



Privatkundenbank 2025

Weiterbildungsangebote rund um das Privatkundengeschäft, inklusive Sachkundeforderungen, Private Banking, Omnikanalberatung sowie Immobilienfinanzierung, -vermittlung und -vermarktung

Berufsstart
 Entwicklungswege
Weiterbildung
 Vorstand
 Aufsichtsrat



Wichtige Hinweise



Erfüllung der Weiterbildungspflicht gemäß der IDD-Richtlinie

Die seit 20.12.2018 geltende Versicherungsrichtlinie IDD (Insurance Distribution Directive) sieht eine jährliche Weiterbildungspflicht von 15 Zeitstunden für Mitarbeitende von Vermittlungsbetrieben (auch Banken) vor. Durch dieses Seminar erfüllen die Seminarteilnehmenden diese Weiterbildungspflicht.



Gendergerechte Sprache

Eine gendergerechte Sprache ist uns sehr wichtig. Dazu haben wir einen Prozess gestartet, der die gesamte Angebots- und Kommunikationsform der ABG betrifft. Derzeit verwenden wir aus Vereinfachungsgründen häufig geschlechtsneutrale Formulierungen oder das generische Maskulin, sprechen dabei weibliche und diverse Geschlechteridentitäten gleichermaßen an.



Impressum

Redaktion: Joachim Simon

Fotografennachweise: Marc Gilsdorf Fotografie, Garmisch-Partenkirchen; Sebastian Pieknik, Freier Fotojournalist und Fotograf, Neustadt an der Donau; Frank Baumer, B3 Mediagroup Bewegtbildkommunikation, Riedenburg

Wir danken den Teilnehmenden aus den bayerischen Genossenschaften und den Referenten für die Mitwirkung zur Erstellung des Bildmaterials.

Änderungen und Irrtümer vorbehalten.

Stand: Mai 2024

Qualitätsstandards der ABG

Bundesweite Zertifizierungen



Mit den bundesweit einheitlichen Zertifizierungen verfügen Sie über hochwertige Abschlüsse der Qualifizierungswege in der genossenschaftlichen Organisation.

Exklusivität bei verbandspolitischen Themen



Repräsentanten und Experten des GVB informieren Sie im Rahmen unserer Veranstaltungen aus erster Hand über aktuelle aufsichtsrechtliche und verbandspolitische Themen sowie die Unterstützungsleistungen des GVB zu spezifischen Themen.

Hervorragende Referenten



Wir haben für Sie stets die passenden Referenten aus Hochschule, Bankpraxis, Fachbereichen des GVB, eigene oder freiberufliche Trainer oder Spezialisten aus verschiedenen Unternehmen. So können Sie sich fachlich, methodisch und persönlich weiterentwickeln.

Sehr zufriedene Teilnehmende



Die Rückmeldungen der Teilnehmenden bescheinigen uns in der Gesamtzufriedenheit, dem Praxisbezug und den Referenten sehr hohe Zufriedenheitswerte, wovon Sie profitieren werden.

Starke Partnerschaften – bundesweit



In enger Kooperation mit den weiteren genossenschaftlichen Regionalakademien und der Akademie Deutscher Genossenschaften ADG greifen wir neue Entwicklungen auf und gestalten für Sie passende Konzepte.

Praxisnähe



Bei allen Qualifizierungswegen, Seminaren und Tagungen steht der Praxisbezug stets im Vordergrund. So nutzen die Teilnehmenden in Trainingssituationen die vom Arbeitsplatz gewohnte Bankanwendung agree21 oder erhalten Lösungsansätze zu Fallsituationen und Fragestellungen am Arbeitsplatz.

Optimale Integration digitaler Angebote



Mit unseren digitalen Angeboten ermöglichen wir es Ihnen orts- und zeitunabhängig zu lernen. Das Lerntempo legen Sie selbst fest. Dies erhöht Ihre berufliche und private Flexibilität und nebenbei sparen Sie sich noch wertvolle Reisezeiten.

Unsere Werte

Lösungs- und
Zukunftsorientierung

Miteinander

Wertschätzung

Verlässlichkeit



Wir sind für Sie da!

Ihre fachlichen Ansprechpartner



Maximilian Höfler

- 👤 Produktmanager
- ☆ Immobilienfinanzierung, Immobilienvermittlung und -vermarktung, Wohnbaufinanzierung
- ☎ 08461 650-1340
- ✉ maximilian.hoefler@abg-bayern.de



Elke Kerschenlohr

- 👤 Produktmanagerin
- ☆ VR-Wertpapierspezialist, VR-Private Banking Berater, VR-Private Banking Betreuer, VR-Privatkundenberater, VR-Individualkundenbetreuer
- ☎ 08461 650-1363
- ✉ elke.kerschenlohr@abg-bayern.de



Matthias Regnat

- 👤 Produktmanager
- ☆ KSC-Agent, KSC-Leiter, VR-Serviceberater, VR-Serviceberater für Quereinsteiger, VR-BeraterPass
- ☎ 08461 650-1314
- ✉ matthias.regnat@abg-bayern.de

Ihre organisatorischen Ansprechpartnerinnen



Andrea Meier

- 👤 Assistentin
- ☆ KSC-Agent, KSC-Leiter, VR-Serviceberatung, VR-Serviceberater für Quereinsteiger
- ☎ 08461 650-1304
- ✉ andrea.meier@abg-bayern.de



Lisa Schneider

- 👤 Assistentin
- ☆ Privatkundenbank
- ☎ 08461 650-1333
- ✉ lisa.schneider@abg-bayern.de



Karrierewege

GenoPE Immobilienfinanzierung und Immobilienvermarktung

Zertifizierter
Plattform-Ökonom Baufinanzierung
S. 75

Zertifizierter
Immobilienmakler
S. 77

Zertifizierter
VR-Wohnbaufinanzierungsberater
S. 71

Modernisierungs-
und Fördermittelberater
S. 76

GenoPE Privatkundenberatung und Privatkundenbetreuung

Spezialisieren

Zertifikatskurs Financial
Planning (ADG)

Zertifizierter Private Banking
Spezialist (ADG)

Zertifizierter Senior
Estate Planner (ADG)

Zertifizierter
VR-Wertpapierspezialist
S. 64

NEU
Zertifizierter VR-Private
Banking Betreuer
S. 68

NEU
VR-Generationenmanager

NEU
VR-Immobilienpezialist

NEU
Zertifizierter VR-Individual-
kundenbetreuer
S. 57

NEU
Zertifizierter VR-Private
Banking Berater
S. 67

NEU
VR-Generationenberater

NEU
Vertriebsassistent
VR-Private Banking

Zertifizierter VR-Privatkundenberater
S. 52

Zertifizierter KSC-Leiter
S. 34

Zertifizierter VR-Serviceberater
S. 43

Zertifizierter KSC-Agent
S. 32

Die jeweiligen GenoPE- und ADG-Management- und Qualifizierungsprogramme finden Sie in der Broschüre „Durchgängige Qualifizierungswege 2025“ auf den angegebenen Seiten.

Inhaltsverzeichnis

Austauschen und Vernetzen

Erfahrungsaustausch KSC.....	17
Erfahrungsaustausch: Wertpapierrecht Fokus Vertrieb.....	17
Innovative Vertriebsstrategien: Den Wandel erfolgreich gestalten.....	17
Erfa-Kreis Führungskompetenz für Leiter Versicherungsdienst.....	18
Erfahrungsaustausch KundenFokus / Digitalisierungsoffensive.....	18
Erfahrungsaustausch: Verbraucherkreditrecht und Immobilienfinanzierung.....	18
Erfahrungsaustausch Private Banking und Vermögensberatung.....	19
Praxisworkshop für Wohnbaufinanzierungsberater Immobilien.....	19
Praxisworkshop für Leiter Wohnbaufinanzierung Immobilien.....	19
Vertriebserfolge steigern mit der Zielgruppe 50 Plus.....	20
Vertriebserfolge steigern mit der Zielgruppe Junge Kunden/.....	20
Onlineseminar: After-Sales - Mit dem Abschluss fängt die.....	20
Vorsorge- und Generationenberatung in der Praxis inkl.....	21
Erfahrungsaustauschkreis Nachhaltigkeit.....	21
ABG-Webinar: Rechtlich sicher in der Videoberatung.....	21
Erfahrungsaustauschkreis Medienarbeit und Unternehmenskommunikation.....	22
Erfahrungsaustausch – Erfolgreich und rechtssicher in der medialen.....	22
Forum Wertpapiere und Vermögensmanagement.....	23
Forum Beratung und Vertrieb - Dialog. Inspiration. Wachstum.....	24

Privatkundenberatung

Zweiteiliges ABG-Webinar/Seminar: Qualität in der Baufinanzierung (mit.....	26
Öffentliche Mittel in der Baufinanzierung.....	26
ABG-Webinar: Einsatz öffentlicher Mittel in der Wohnbaufinanzierung.....	26
Die professionelle Fondsberatung 2025.....	27
Erben, Vererben und Schenken.....	27
Vermögensübertragung mit fondsgebundener Rentenversicherung und.....	27
Psychologie kompakt für Kundenberater.....	28
Persönlichkeitskompetenz im Kundenkontakt.....	28
Onlineseminar: After-Sales - Mit dem Abschluss fängt die.....	28
ABG-Webinar: Telefonische Orders sicher und souverän annehmen.....	29

ABG-Webinar: Zielgerichtete Kommunikation in der Videoberatung.....	29
Vertriebliche Erfolge steigern durch verständliche Visualisierung im.....	29
Update Vertriebstraining.....	30
Vertriebserfolge dauerhaft sichern.....	30
Vertriebserfolge steigern mit der Zielgruppe Junge Kunden/.....	30
ABG-Webinar: Signalerkennung und Abschlussgenerierung bei.....	31
ABG-Webinar: Aktiv, zielorientiert und erfolgreich in der.....	31
ABG-Webinar: Umgang mit herausfordernden Situationen am Telefon.....	31
ABG-Webinar: Umgang mit herausfordernden Situationen bei der.....	32
ABG-Webinar: Aktives Wissen für passive Fonds (ETFs).....	32
ABG-Webinar: Börsenpsychologie - Dem "Herdentrieb" zum Trotz -.....	32
Onlineseminar: Modul 1 - Kontoführung und Zahlungsverkehr.....	33
Onlineseminar: Modul 2 - Qualifizierte Anlageberatung und.....	33
Onlineseminar: Modul 3 - Altersvorsorge und Rentensituation in.....	33
Onlineseminar: Modul 4 - Absicherung Einkommen und Sachwerte:.....	34
Onlineseminar: Modul 5 - Privatkreditgeschäft.....	34
Onlineseminar: Vertriebserfolg trainieren - Signalerkennung und.....	34
Vertriebsorientiert verhandeln: Erfolgreich im gehobenen.....	35
ABG-Webinar: „Sprich, damit ich Dich sehe.“ Die Wirkung der Stimme am.....	35
VR-Generationenberatung.....	36
Generationenberatung - Estate-Planning in der Praxis (R&V).....	36
Crashkurs - Fachliches "Know-How" für einen erfolgreichen Einstieg als.....	37
Crashkurs für Quereinsteiger - Aufbaukurs.....	37
Praxisorientiertes „Know-How“ für einen erfolgreichen Einstieg als.....	37
Update "Geldwerte" - Rentenfonds, defensive Mischfonds, Anleihen in.....	38
A-Kunden-Exzellenz: Eigene Potenziale entfalten, Stärken betonen und.....	38
Genossenschaftliche Überzeugungskraft: Strategien für eine.....	38
ABG-Webinar: Die größten Risiken und Irrtümer der deutschen Erbfolge.....	39
ABG-Webinar: Basiswissen Schenken/Sterben/Erben.....	39
ABG-Webinar: Vererben/Verschenken mit Immobilien - Tipps und Tricks.....	39
ABG-Webinar: Vermögensübertragung mit Versicherungen - Steuerersparnis.....	40
ABG-Webinar: Vollmachten - Umgang in der Bankpraxis.....	40
Onlineseminar: Grundlagen in der Stiftungsberatung und dem.....	40

Leidenschaftlich beraten - erfolgreich verkaufen.....	41
Erfolgreiche Anwendung der Beratungsassistenten jetzt und in Zukunft.....	41
UPGRADE VR-Private Banking Beratung für VR-Vermögensplaner.....	41
ABG-Webinar: Vertriebliche Umsetzung der Anforderungen zur.....	43
Beratungsexpertise stärken - Altersvorsorge im Genossenschaftsbereich.....	43
Vertriebskompetenz steigern für Quereinsteiger in.....	43
Schwierige Kundengespräche souverän führen.....	44
Webinar: Stilsicher im Job - moderner Styling Knigge.....	44
Forum Wertpapiere und Vermögensmanagement.....	45
Forum Beratung und Vertrieb - Dialog. Inspiration. Wachstum.....	46
Durch Persönlichkeit wirken - überzeugend auftreten (Grundseminar).....	46
Onlineseminar: Verkaufspsychologie - Die Macht der Persönlichkeit für.....	47
Konfliktmanagement - Kritische Gespräche zielorientiert und souverän.....	47
Demobird für neue Mitarbeitende - Einführung und Onboarding leicht.....	47
VR-Generationenmanagement.....	48
Einführung BAP und BankingWorkspace für Quereinsteiger.....	48
ABG-Webinar: Einstieg in die genossenschaftliche Finanzwelt für.....	48
ABG-Webinar: Digitale Beratungsgespräche erfolgreich gestalten.....	49
Konflikttraining: Mentale und emotionale Fitness.....	49
ABG-Webinar: Meldevorschriften CRS/FATCA – Wichtige Informationen für.....	49

KSC & Omnikanalberatung

ABG-Webinar: Signalerkennung und Abschlussgenerierung bei.....	51
ABG-Webinar: Aktiv, zielorientiert und erfolgreich in der.....	51
ABG-Webinar: Umgang mit herausfordernden Situationen am Telefon.....	51
ABG-Webinar: Telefonische Orders sicher und souverän annehmen.....	52
ABG-Webinar: Umgang mit herausfordernden Situationen bei der.....	52
ABG-Webinar: Zielgerichtete Kommunikation in der Videoberatung.....	52
Erfahrungsaustausch KSC.....	53
Onlineseminar: Modul 1 - Kontoführung und Zahlungsverkehr.....	53
Onlineseminar: Modul 2 - Qualifizierte Anlageberatung und.....	53
Onlineseminar: Modul 3 - Altersvorsorge und Rentensituation in.....	54
Onlineseminar: Modul 4 - Absicherung Einkommen und Sachwerte:.....	54

Onlineseminar: Modul 5 - Privatkreditgeschäft.....	54
Onlineseminar: Vertriebs Erfolg trainieren - Signalerkennung und.....	55
Onlineseminar: Verkaufspsychologie - Die Macht der Persönlichkeit für.....	55
ABG-Webinar: „Sprich, damit ich Dich sehe.“ Die Wirkung der Stimme am.....	55
ABG-Webinar: Keep cool - Kein Stress mit dem Stress.....	56
Erfolgreich als Quereinsteiger im KSC: Kompaktseminar Fachwissen und.....	56
Crashkurs - Fachliches "Know-How" für einen erfolgreichen Einstieg als.....	56
Crashkurs für Quereinsteiger - Aufbaukurs.....	57
Praxisorientiertes „Know-How" für einen erfolgreichen Einstieg als.....	57
ABG-Webinar: Rechtlich sicher in der Videoberatung.....	57
ABG-Webinar: Onlinebanking-Betrug (Phishing).....	58
Forum Beratung und Vertrieb - Dialog. Inspiration. Wachstum.....	58
Demobird für neue Mitarbeitende - Einführung und Onboarding leicht.....	59
Einführung BAP und BankingWorkspace für Quereinsteiger.....	59
ABG-Webinar: Einstieg in die genossenschaftliche Finanzwelt für.....	59

Private Banking

ABG-Webinar: Börsenpsychologie - Dem "Herdentrieb" zum Trotz -.....	61
Generationenberatung - Estate-Planning in der Praxis (R&V).....	61
ABG-Webinar: Modernes Bond-Management - Zinschancen nutzen, Risiken.....	61
Absicherung- und Vorsorgeberatung im Rahmen der Genossenschaftlichen.....	62
Vorsorge- und Generationenberatung in der Praxis inkl.....	62
ABG-Webinar: Investmentsteuerreformgesetz - Refresher.....	63
A-Kunden-Exzellenz: Eigene Potenziale entfalten, Stärken betonen und.....	63
ABG-Webinar: Die größten Risiken und Irrtümer der deutschen Erbfolge.....	63
ABG-Webinar: Basiswissen Schenken/Sterben/Erben.....	64
ABG-Webinar: Vererben/Verschenken mit Immobilien - Tipps und Tricks.....	64
ABG-Webinar: Vermögensübertragung mit Versicherungen - Steuerersparnis.....	64
ABG-Webinar: Vollmachten - Umgang in der Bankpraxis.....	65
Chancen und Möglichkeiten der Asset-Klasse Edelmetalle in der.....	65
Onlineseminar: Grundlagen in der Stiftungsberatung und dem.....	65
VR-Generationenberatung.....	66
VR-Generationenmanagement.....	66

Vertriebsassistent im Private Banking.....	67
VR-Private Banking Immobilienberatung.....	67
ABG-Webinar: MiCAR – Markets in Crypto-Assets Regulation – Relevante.....	68
Real-Estate-Planning - Immobilienbesitz nachhaltig planen, sichern und.....	68
Webinar: Stilsicher im Job - moderner Styling Knigge.....	69
Erfahrungsaustausch – Erfolgreich und rechtssicher in der medialen.....	69
Forum Wertpapiere und Vermögensmanagement.....	70
Forum Beratung und Vertrieb - Dialog. Inspiration. Wachstum.....	71
Webinar: Die Immobilie im Scheidungsfall und Unterhaltsrecht.....	71
Onlineseminar: Forum Generationenmanagement.....	72

Spezialwissen aufbauen

Onlineseminar: Green Finance - Nachhaltigkeit in der Praxis.....	74
Abgeltungsteuer im Wertpapiergeschäft kompakt – Grundlagen und.....	74
Öffentliche Mittel in der Baufinanzierung.....	74
ABG-Webinar: Einsatz öffentlicher Mittel in der Wohnbaufinanzierung.....	75
ABG-Webinar: Keep cool - Kein Stress mit dem Stress.....	75
Psychologie kompakt für Kundenberater.....	75
ABG-Webinar: Aktives Wissen für passive Fonds (ETFs).....	76
Generationenberatung - Estate-Planning in der Praxis (R&V).....	76
ABG-Webinar: Modernes Bond-Management - Zinschancen nutzen, Risiken.....	76
Absicherung- und Vorsorgeberatung im Rahmen der Genossenschaftlichen.....	77
Onlineseminar: Grundlagen in der Stiftungsberatung und dem.....	77
ABG-Webinar: MiCAR – Markets in Crypto-Assets Regulation – Relevante.....	77

Sachkunde

Forum Wertpapiere und Vermögensmanagement.....	79
--	----

Sachkunde Wertpapierkompetenz

Erlangung der Beraterkompetenz nach dem WpHG im Bereich "risikoscheue.....	81
Erlangung der Beraterkompetenz nach dem WpHG im Bereich.....	81
Erlangung der Beraterkompetenz nach dem WpHG im Bereich "spekulative.....	81
VR-BeraterPass "Serviceberatung" - Update 1 Tag.....	82
VR-BeraterPass "Privatkundenberatung" - Update 1 Tag.....	82
VR-BeraterPass "Individualkundenbetreuung" - Update 1 Tag.....	82

VR-BeraterPass "Wertpapierspezialist" - Update 1 Tag.....	83
ABG-Webinar: MiCAR – Markets in Crypto-Assets Regulation – Relevante.....	83
ABG-Webinar: Richtig aufklären und beraten im Wertpapiergeschäft -.....	83

Fachliche und rechtliche Sachkunde Finanzierung

Rechtliche Grundlagen zu den Immobilier-Verbraucherdarlehen zur.....	86
Fachwissen Markt für die Vergabe von Immobilier-Verbraucherdarlehen.....	86
Fachwissen Marktfolge für die Vergabe von.....	86
VR-FinanzierungsPass II - Immobilier-Verbraucherdarlehen für private.....	87
ABG-Webinar: Rechtliche Grundlagen zu Immobilier-Verbraucherdarlehen.....	87
ABG-Webinar: Markt für Immobilier-Verbraucherdarlehen und.....	87
ABG-Webinar: Fachwissen Marktfolge für die Vergabe von.....	88

IDD (Weiterbildungsverpflichtung gemäß VersVermV)

Absicherung- und Vorsorgeberatung im Rahmen der Genossenschaftlichen.....	90
Generationenberatung - Estate-Planning in der Praxis (R&V).....	90
Zweiteiliges ABG-Webinar/Seminar: Qualität in der Baufinanzierung (mit.....	90
Praxisworkshop für Wohnbaufinanzierungsberater Immobilien.....	91
Praxisworkshop für Leiter Wohnbaufinanzierung Immobilien.....	91
Vertriebserfolge steigern mit der Zielgruppe 50 Plus.....	91
Vertriebserfolge steigern mit der Zielgruppe Junge Kunden/.....	92
Update Vertriebstraining.....	92
Vertriebserfolge dauerhaft sichern.....	92
Vermögensübertragung mit fondsgebundener Rentenversicherung und.....	93
Vorsorge- und Generationenberatung in der Praxis inkl.....	93
Basiswissen des Bankgeschäfts.....	93

Fortbildungsverpflichtung Immobilienmakler (gemäß MaBV)

Vertriebsassistenz Immobilienvermittlung.....	95
Maklerrecht in der Praxis - I.....	95
Onlineseminar: Steuerliche und weitergehende rechtliche Aspekte im.....	95
Aktuelle rechtliche Entwicklungen im Maklergeschäft und strukturierter.....	96
Fachtagung Immobilien.....	96
Onlineseminar: Die Immobilie im Steuerrecht.....	96
Rechte an Grundstücken (Erbbaurechte, Reallast, Nießbrauch,.....	97

Baumängel erkennen, Bauschäden bewerten und Modernisierungskosten.....	97
Öffentliche Mittel in der Baufinanzierung.....	97
ABG-Webinar: Einsatz öffentlicher Mittel in der Wohnbaufinanzierung.....	98
ABG-Webinar: Die Kreditvergabe an Wohnungseigentümergeinschaften -	98
Webinar: Die Immobilie im Scheidungsfall und Unterhaltsrecht.....	98

Datenschutz

Datenschutz.....	100
Erfahrungsaustausch Datenschutz 2025.....	100
ABG-Webinar: Orientierungshilfe KI – Überblick zu den rechtlichen.....	100
ABG-Webinar: KI-Verordnung/AI-Act und ihre Anforderungen für die.....	101

Geldwäsche

Das Geldwäschegesetz - Grundlagenseminar.....	103
Workshop: Brennpunkt Geldwäsche.....	103
ABG-Webinar: Konzept zur Überprüfung des Monitoring-Systems in der.....	103

WpHG-Compliance

Grundlagen WpHG-Compliance.....	105
Workshop WpHG-Compliance.....	105

KWG-Compliance

KWG/MaRisk-Compliance - Aufgaben des Beauftragten.....	107
ABG-Webinar: Update KWG-/MaRisk-Compliance.....	107

Vertriebsbeauftragte

Grundlagenseminar Vertriebsbeauftragte.....	109
ABG-Webinar: Update für Vertriebsbeauftragte.....	109

Sachkunde für Vorstände

Fachtagung für Bankvorstandsmitglieder.....	111
---	-----

Aufsichtsrat

Grundlagenwissen zur Vorbereitung auf die künftige.....	113
Regionale Aufsichtsratstagung 2026.....	113
Fachtagung für Aufsichtsratsvorsitzende.....	113
Aktuelle Marktentwicklungen und die Auswirkungen auf.....	114

Der Aufsichtsrat bei Kreditvergabe und Kreditprüfung.....	114
Banksteuerung und MaRisk für Aufsichtsratsmitglieder.....	114
Kompaktwissen Aufsichtsrecht mit praktischer Umsetzung.....	115
MaRisk - Risikoreporting: Was Sie als Aufsichtsratsmitglied darüber.....	115
Praxiswissen zur Bankbilanzierung für Aufsichtsratsmitglieder.....	115
Sachkunde-Update für Aufsichtsratsmitglieder.....	116
Inhouse-Tagung für Aufsichtsratsmitglieder.....	116

Rechtlich sicher

Betreuungsrecht.....	118
Erbrecht und Vollmachten.....	118
ABG-Webinar: Betreuungsrecht - Teil 1.....	118
ABG-Webinar: Betreuungsrecht - Teil 2.....	119
ABG-Webinar: Erbrecht - Teil 1.....	119
ABG-Webinar: Erbrecht - Teil 2.....	119
ABG-Webinar: Vollmachten.....	120
Rechtssicherer Umgang mit Vollmachten in der Bankpraxis.....	120
Erben, Vererben und Schenken.....	120
ABG-Webinar: Telefonische Orders sicher und souverän annehmen.....	121
Dokumentationspflicht im Wertpapiergeschäft gemäß WpHG inkl.....	121
Onlineseminar: Aktuelle Rechts- und Steuerfragen in der Anlageberatung.....	121
Preisgestaltung und Preisangabe – rechtliche Grundlagen, Spezialfälle.....	122
ABG-Webinar: Die größten Risiken und Irrtümer der deutschen Erbfolge.....	122
ABG-Webinar: Basiswissen Schenken/Sterben/Erben.....	122
ABG-Webinar: Vererben/Verschenken mit Immobilien - Tipps und Tricks.....	123
ABG-Webinar: Vermögensübertragung mit Versicherungen - Steuerersparnis.....	123
ABG-Webinar: Vollmachten - Umgang in der Bankpraxis.....	123
Vorsorge- und Generationenberatung in der Praxis inkl.....	124
ABG-Webinar: Rechtlich sicher in der Videoberatung.....	124
ABG-Webinar: Betriebsverfassungsrecht aktuell für Personal.....	124
ABG-Webinar: Rechtssicher in Social Media.....	125
ABG-Webinar: Aufhebungsverträge im Arbeitsrecht.....	125
ABG-Webinar: Richtig aufklären und beraten im Wertpapiergeschäft -.....	125

Immobilienfinanzierung, Immobilienvermittlung und Vermarktung

Zweiteiliges ABG-Webinar/Seminar: Qualität in der Baufinanzierung (mit.....	127
Öffentliche Mittel in der Baufinanzierung.....	127
ABG-Webinar: Einsatz öffentlicher Mittel in der Wohnbaufinanzierung.....	127
Praxisworkshop für Wohnbaufinanzierungsberater Immobilien.....	128
Praxisworkshop für Leiter Wohnbaufinanzierung Immobilien.....	128
Fachtagung Immobilien.....	128
Maklerrecht in der Praxis - I.....	129
Onlineseminar: Steuerliche und weitergehende rechtliche Aspekte im.....	129
Aktuelle rechtliche Entwicklungen im Maklergeschäft und strukturierter.....	129
Rechte an Grundstücken (Erbbaurechte, Reallast, Nießbrauch,.....	130
Baumängel erkennen, Bauschäden bewerten und Modernisierungskosten.....	130
Onlineseminar: Die Immobilie im Steuerrecht.....	130
Erfahrungsaustausch: Verbraucherkreditrecht und Immobilienfinanzierung.....	131
Onlineseminar: Vertriebsassistenz Wohnbaufinanzierung.....	131
ABG-Webinar: Eigenstromversorgung mit Photovoltaik.....	131
Webinar: Zinsänderungsrisiko in der Baufinanzierung - aktuelle.....	132
ABG-Webinar: Die Kreditvergabe an Wohnungseigentümergeinschaften -.....	132
Vertriebsassistenz Immobilienvermittlung.....	133
Erfahrungsaustausch: Vertriebsassistenz Immobilienvermittlung.....	133
ABG-Webinar: Kreditweitmarktförderungsgesetz - neue.....	133
Energieeffizienz von Gebäuden – Beurteilung, Bewertung,.....	134
Marktwertermittlung gemäß ImmoWertV und aktuelle Entwicklungen am.....	134
Verbraucherkreditrecht - Grundlagen, Vertiefung, aktuelle.....	134
Onlineseminar: OKB Immobilie - Erfolgreiche Umsetzung im Neugeschäft +.....	135
Immobilienmakler in der Genossenschaftsgruppe - Besonderheiten und.....	135
Onlineseminar: Immobilienbesichtigung innerhalb der.....	136
Real-Estate-Planning - Immobilienbesitz nachhaltig planen, sichern und.....	136
Onlineseminar: Betrugsfälle in der Immobilienfinanzierung und.....	137
Fachtagung Wohnbaufinanzierung.....	137
Onlineseminar: Kurzzeitvermietung von Immobilien - Chancen und.....	138
Forum Beratung und Vertrieb - Dialog. Inspiration. Wachstum.....	139

Webinar: Die Immobilie im Scheidungsfall und Unterhaltsrecht.....	139
ABG-Webinar: Update zum VR-ESG-RisikoScore – Nachhaltigkeitsrisiken im.....	140

Angestellte ohne Bankausbildung / Quereinsteiger

Basiswissen des Bankgeschäfts.....	142
Onlineseminar: Modul 1 - Kontoführung und Zahlungsverkehr.....	142
Onlineseminar: Modul 2 - Qualifizierte Anlageberatung und.....	142
Onlineseminar: Modul 3 - Altersvorsorge und Rentensituation in.....	143
Onlineseminar: Modul 4 - Absicherung Einkommen und Sachwerte:.....	143
Onlineseminar: Modul 5 - Privatkreditgeschäft.....	143
Onlineseminar: Vertriebs Erfolg trainieren - Signalerkennung und.....	144
ABG-Webinar: Aktiver und erfolgreicher Verkauf von Mitgliedschaften am.....	144
Erfolgreich als Quereinsteiger im KSC: Kompaktseminar Fachwissen und.....	144
Crashkurs - Fachliches "Know-How" für einen erfolgreichen Einstieg als.....	145
Crashkurs für Quereinsteiger - Aufbaukurs.....	145
Praxisorientiertes „Know-How“ für einen erfolgreichen Einstieg als.....	145
Planspiel Bank Emotion.....	146
Quereinsteiger gewerbliches Kreditgeschäft – von der Privatkredit- zur.....	146
Keine Bank wie jede andere – Ihr Einstieg in die GenoWelt.....	146
Onlineseminar: Praxisforum Kontoführung und Zahlungsverkehr für.....	147
Onlineseminar: Praxisforum Genossenschaftliche Beratung für.....	147
Onlineseminar: Praxisforum Liquidität und Absicherung für.....	147
Onlineseminar: Praxisforum Sparen und Anlegen für Quereinsteiger.....	148
Refresh Service-Mitarbeitende - Neue Impulse für erfahrene Profis.....	148
Leidenschaftlich beraten - erfolgreich verkaufen.....	148
Erfolgreiche Anwendung der Beratungsassistenten jetzt und in Zukunft.....	149
Vertriebskompetenz steigern für Quereinsteiger in.....	149
Schwierige Kundengespräche souverän führen.....	149
Demobird für neue Mitarbeitende - Einführung und Onboarding leicht.....	150
Einführung BAP und BankingWorkspace für Quereinsteiger.....	150
ABG-Webinar: Einstieg in die genossenschaftliche Finanzwelt für.....	150



Privatkundenbank Weiterbildung

Austauschen und Vernetzen

Erfahrungsaustausch KSC

EAKSC

Zielgruppe

- ✓ KSC-Leitende
- ✓ KSC-Mitarbeitende mit leitender Funktion
- ✓ Mitarbeitende mit Erfahrung im KSC

Ihr Nutzen

- ✓ Sie diskutieren aktuelle, praktische Fragen des KSC und tauschen Erfahrungen aus.
- ✓ Sie entwickeln gemeinsam Lösungen und gewinnen neue Ideen für die Digitalisierung.
- ✓ Sie profitieren vom Austausch praxisnaher Erfahrungen und neuen Lösungsimpulsen.

 **Termin**
13.10.2025
25.11.2025

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
260,00€

Weitere Infos

Erfahrungsaustausch: Wertpapierrecht Fokus Vertrieb

EWM

Zielgruppe

Umsetzungsverantwortliche MiFID II, Bereichsleiter Vertrieb, Bereichsleiter Geschäftsfeld Wertpapiere, Bereichsleiter Marktfolge Passiv und weitere Themenverantwortliche WpHG / MiFID II

Ihr Nutzen

- ✓ Aktuelle Entwicklungen zum WpHG
- ✓ Intensiver Erfahrungsaustausch
- ✓ Optimaler Austausch und Input durch zwei Moderatoren. Dadurch kann sowohl die Praxisseite als auch die rechtliche Seite betrachtet werden.
- ✓ Umsetzung und Kenntnisermittlung von BaFin von BT 6 und BT 7.1 MaComp
- ✓ Dieser Erfakreis bietet eine Plattform für den intensiven Austausch zu aktuellen Entwicklungen im Bereich WpHG, insbesondere zur Umsetzung von BT 6 und BT 7.1 MAComp, mit Fokus auf praxisnahe und rechtliche Aspekte.

 **Termin**
22.09.2025
13.10.2025
22.09.2025

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
500,00€

Weitere Infos

Innovative Vertriebsstrategien: Den Wandel erfolgreich gestalten

TGL2

Zielgruppe

- ✓ Bereichs- und Filialleitende
- ✓ Erfahrene Vermögens- und Privatkundenberater
- ✓ Multiplikatoren in der Beratung

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erleben einen intensiven Erfahrungsaustausch
- ✓ Sie lernen neue Vertriebsstrategien kennen
- ✓ Sie diskutieren aktuelle Entwicklungen von digitalen Lösungen bis hin zu Produktlösungen unserer Verbundpartner incl. der kommenden Herausforderungen
- ✓ Sie erhalten Best-Practice-Ansätze erfahrener Kolleginnen und Kollegen

 **Termin**
20.10.2025 - 21.10.2025

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
785,00€

Weitere Infos

Erfa-Kreis Führungskompetenz für Leiter Versicherungsdienst

GBEK

Zielgruppe

Leiter des Versicherungsdienstes in Genossenschaftsbanken, Vertriebsleiter

Ihr Nutzen

- ✓ Erfahrungsaustausch unter Kollegen
- ✓ Pflege des Netzwerkgedankens
- ✓ Gemeinsames Erarbeiten von Handlungsmaßnahmen für die praktische Umsetzung

 **Termin**
13.10.2025
13.10.2025

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
370,00€

Weitere Infos

Erfahrungsaustausch KundenFokus / Digitalisierungsoffensive

ERKF

Zielgruppe

Vorstände, Führungskräfte, Projektleitung

Ihr Nutzen

- ✓ Austausch über Evaluation, Umsetzungsstände, geplante nächste Schritte und Herausforderungen
- ✓ Bündelung von Informationen durch den GVB bzw. von anderen Banken
- ✓ Die Teilnehmer diskutieren aktuelle, praktische Fragen zu KundenFokus bzw. zur Digitalisierungsoffensive
- ✓ Transfer von Beispielen bzw. Erkenntnissen

Weitere Infos

Erfahrungsaustausch: Verbraucherkreditrecht und Immobilienfinanzierung

EVKF

Zielgruppe

Mitarbeitende und Leiter in Markt und Marktfolge Aktiv sowie Innenrevision

Ihr Nutzen

- ✓ Die Teilnehmer diskutieren aktuelle praktische Fragen zum Verbraucherkreditrecht und deren Umsetzung.
- ✓ Ziel ist die Erarbeitung von Lösungsansätzen im Team. Dadurch erhalten die Teilnehmer neue Anregungen und konkrete Handlungsanleitungen für Ihren Arbeitsbereich.
- ✓ Sie profitieren von einem Netzwerk unter Experten.
- ✓ Sie diskutieren die neuesten Entwicklungen im Plattformgeschäft.

 **Termin**
27.10.2025

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
490,00€

Weitere Infos

Erfahrungsaustausch Private Banking und Vermögensberatung

EKPB

Zielgruppe

- ✓ Private Banking Leiter und Stellvertreter
- ✓ Leiter Individualkundenbetreuer und Stellvertreter
- ✓ Leiter Privatkundenbetreuer und Stellvertreter
- ✓ Leiter Firmenkunden und Stellvertreter
- ✓ Mitarbeiter mit leitender Funktion in der Vermögensberatung/Vermögensmanagement
- ✓ Mitarbeitende mit Umsetzungsverantwortung

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhalten wertvolle Impulse für die tägliche Beratungspraxis
- ✓ Sie erhalten die Gelegenheit, um Wissen zu vertiefen und Ideen für die Beratung weiterzuentwickeln
- ✓ Sie tauschen Sie über organisatorische und personelle Fragestellungen aus
- ✓ Sie steigern Ihre Potenzial durch den Austausch von Erfahrungen und Wissen

 **Termin**
09.12.2025

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
250,00€

Weitere Infos

Praxisworkshop für Wohnbaufinanzierungsberater Immobilien

TFW

Zielgruppe

Wohnbaufinanzierungsberater

Ihr Nutzen

Erfahrungsaustausch und Best Practice

Weitere Infos

Praxisworkshop für Leiter Wohnbaufinanzierung Immobilien

TFW2

Zielgruppe

Führungskräfte im Bereich Wohnbaufinanzierung

Ihr Nutzen

Erfahrungsaustausch und Best Practice

Weitere Infos

Vertriebserfolge steigern mit der Zielgruppe 50 Plus

VSZ

Zielgruppe

- ✓ Privatkundenberater
- ✓ Vermögensberater
- ✓ Individualkundenberater

Ihr Nutzen

- ✓ Bewusstwerden der Bedeutung dieser Kundengruppe
- ✓ Verstehen und Umsetzen erfolgreicher Beratungsansätze
- ✓ Nutzen der Möglichkeiten des agree21

Weitere Infos

Vertriebserfolge steigern mit der Zielgruppe Junge Kunden/ Berufsstarter

VSJ

Zielgruppe

- ✓ Serviceberater
- ✓ Privatkundenberater

Ihr Nutzen

- ✓ Vertriebschancen dieser Zielgruppe erkennen und umsetzen
- ✓ Zielgerichtet und erfolgreich junge Leute ansprechen
- ✓ Langfristige Bindung junger Kunden an die Bank durch gezielte Betreuung und moderne Technik
- ✓ Erkennen und Erfahren: was treibt junge Leute an
- ✓ Begeisterung für Geno-Banken entwickeln
- ✓ Methoden und digitale Lösungen für junge Kunden
- ✓ Sicherer und abschlussorientierter Einsatz von Medien und Banking Apps

Weitere Infos

Onlineseminar: After-Sales - Mit dem Abschluss fängt die Kundenbetreuung erst an

ASM

Zielgruppe

Mitarbeitende in der Privatkunden- und Vermögensberatung

Ihr Nutzen

- ✓ Sie gewinnen langfristig das Vertrauen Ihrer Kunden
- ✓ Sie unterscheiden sich positiv von Ihrer Konkurrenz
- ✓ Sie steigern gezielt Ihre Abschlussquote durch Kundenpflege
- ✓ Sie setzen neue Impulse in der Betreuung erfolgreich um
- ✓ Sie bleiben Ihren Kunden positiv in Erinnerung und lassen sich empfehlen

Weitere Infos

Vorsorge- und Generationenberatung in der Praxis inkl. Erfahrungsaustausch

VGP

Zielgruppe

Für Vermögensplaner, Private Banking Berater und Privatkundenberater und Wertpapierspezialisten

Ihr Nutzen

- ✓ Sie frischen Ihr Wissen zur Vorsorge umfassend auf.
- ✓ Sie erweitern Ihre Kompetenzen in der Generationenberatung.
- ✓ Sie erhalten aktuelle Infos zu Erbrecht und Steuern.
- ✓ Sie profitieren vom Austausch mit erfahrenen Kollegen.
- ✓ Sie analysieren eigene Praxisfälle im Kollegenkreis.
- ✓ Sie frischen Ihr Fachwissen im Hinblick auf den demografischen Wandel auf.
- ✓ Das Thema Vorsorge und Generationenberatung wird im Hinblick auf den demografischen Wandel immer wichtiger.
- ✓ Frischen Sie also Ihr Fachwissen auf und tauschen Sie sich mit anderen erfahrenen Kundenberaterinnen und Kundenberatern aus.

 **Termin**
28.10.2025

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
420,00€

Weitere Infos

Erfahrungsaustauschkreis Nachhaltigkeit

EAKN

Zielgruppe

Nachhaltigkeitsverantwortliche

Ihr Nutzen

- ✓ Sie diskutieren aktuelle, praktische Fragen rund um Nachhaltigkeit.
- ✓ Sie tauschen sich mit anderen Teilnehmenden über Erfahrungen aus und erarbeiten gemeinsam Lösungsansätze in der Gruppe.
- ✓ Sie gewinnen neue Einsichten und nehmen sowohl frische Ideen als auch konkrete Handlungsanleitungen für Ihre Praxis mit.
- ✓ Sie erhalten – abhängig von Ihren individuellen Fragestellungen – Informationen zu relevanten Praxisbeispielen sowie zu Angeboten des GVB und aus dem genossenschaftlichen Verbund.

 **Termin**
12.11.2025

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
400,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Rechtlich sicher in der Videoberatung

WDU

Zielgruppe

- ✓ KSC-Leiter
- ✓ KSC-Mitarbeiter mit leitender Funktion
- ✓ Verantwortliche Videoberatung und digitale Unterschrift

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erfahren, welche digitalen Produktabschlüsse rechtlich zulässig sind.
- ✓ Sie erhalten rechtliche Einschätzungen zu Vertragsanbahnung und Fernabsatz.
- ✓ Sie sehen Präsentationen im live-System von Snapview und agree21VIBE.

 **Termin**
10.11.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
285,00€

Weitere Infos

Erfahrungsaustauschkreis Medienarbeit und Unternehmenskommunikation

EMU

Zielgruppe

Verantwortliche für PR, Presse-/Medienarbeit und Unternehmenskommunikation von Genossenschaften

Ihr Nutzen

- ✓ Sie diskutieren aktuelle und praxisrelevante Fragestellungen der Presse- und Medienarbeit sowie der Unternehmenskommunikation.
- ✓ Sie entwickeln gemeinsam im Team Lösungen für konkrete Herausforderungen und profitieren vom aktiven Erfahrungsaustausch.
- ✓ Sie gewinnen neue Einsichten, erhalten frische Impulse und nehmen konkrete Handlungsanleitungen für Ihre tägliche Kommunikationsarbeit mit.
- ✓ Sie stärken Ihr berufliches Netzwerk und nutzen den Austausch gezielt zur Weiterentwicklung Ihrer Kommunikationsstrategie.

Weitere Infos

Erfahrungsaustausch – Erfolgreich und rechtssicher in der medialen Beratung

EAMB

Zielgruppe

- ✓ Für Führungskräfte und erfahrene Berater in der medialen Kundenberatung
- ✓ Für Umsetzungsverantwortliche

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhalten Praxistipps und Impulse, die Ihnen helfen, Ihre mediale Beratung erfolgreich und rechtssicher zu gestalten
- ✓ Sie erkennen den langfristigen Nutzen von medialen Beratungsgesprächen
- ✓ Sie profitieren vom Austausch mit Kollegen und können Best Practices aus der Branche kennenlernen
- ✓ Sie entwickeln mehr Klarheit in der telefonischen Beratung und schaffen für sich selbst / für Ihre Mitarbeitenden und Ihre Kunden mehr Sicherheit
- ✓ Sie erweitern Ihr Wissen über regulatorische Vorgaben
- ✓ Sie erfahren, wie Sie Hindernisse überwinden und (junge) Kunden durch telefonische Beratung langfristig an sich binden können

 **Termin**
11.11.2025

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
500,00€

Weitere Infos

Forum Wertpapiere und Vermögensmanagement

FWVM

Zielgruppe

- ✓ Leiter Privatkundenbank
- ✓ Wertpapierspezialisten
- ✓ Vermögensplaner / Individualkundenbetreuer
- ✓ Mitarbeitende im Private Banking
- ✓ Privatkundenbetreuer

Weitere Infos

Ihr Nutzen

- ✓ Mit großer Freude präsentieren wir Ihnen das neue Programm für das Forum Wertpapiere und Vermögensmanagement 2025. Freuen Sie sich auf wertvolle Einblicke in aktuelle Marktentwicklungen, praxisnahe Fachthemen, rechtliche Rahmenbedingungen sowie neueste steuerliche Entwicklungen. Gemeinsam mit hochkarätigen Referenten und renommierten Experten beleuchten wir erfolgversprechende Strategien für die Zukunft.
- ✓ Wie gewohnt erwarten Sie Top-Speaker und herausragende Fachvorträge, die praxisrelevante Inhalte und innovative Impulse liefern.
- ✓ Die Veranstaltung wird professionell aufgezeichnet, sodass Sie ab dem 01. Juli 2025 flexibel auf die Inhalte zugreifen können.
- ✓ Die Referenten werden an beiden Veranstaltungstagen, 24.06. - 25.06.2025 ebenso live vor Ort in Soltau referieren.
- ✓ Ihr Mehrwert: Aktualisierung von Sachkunde und Weiterbildung
- ✓ Einjähriges Update für Ihren VR-BeraterPass (gültig bis 2026)
- ✓ Bescheinigung der Aktualität der Sachkunde gemäß §1 WpHG-Mitarbeiteranzeigeverordnung (WpHGMAAnzV) für Anlageberater
- ✓ Aktualisierung der Produktkompetenz für Vertriebsbeauftragte
- ✓ 180 Minuten anrechenbare IDD-Weiterbildungszeit
- ✓ Registrierung beim FPSB Deutschland unter den Nummern 25-094 (Präsenz) und 25-095 (digital) mit 5 CPD-Credit-Anrechnung
- ✓ Nutzen Sie die Gelegenheit und sichern Sie sich Ihren Platz!

Forum Beratung und Vertrieb - Dialog. Inspiration. Wachstum.

FBUV

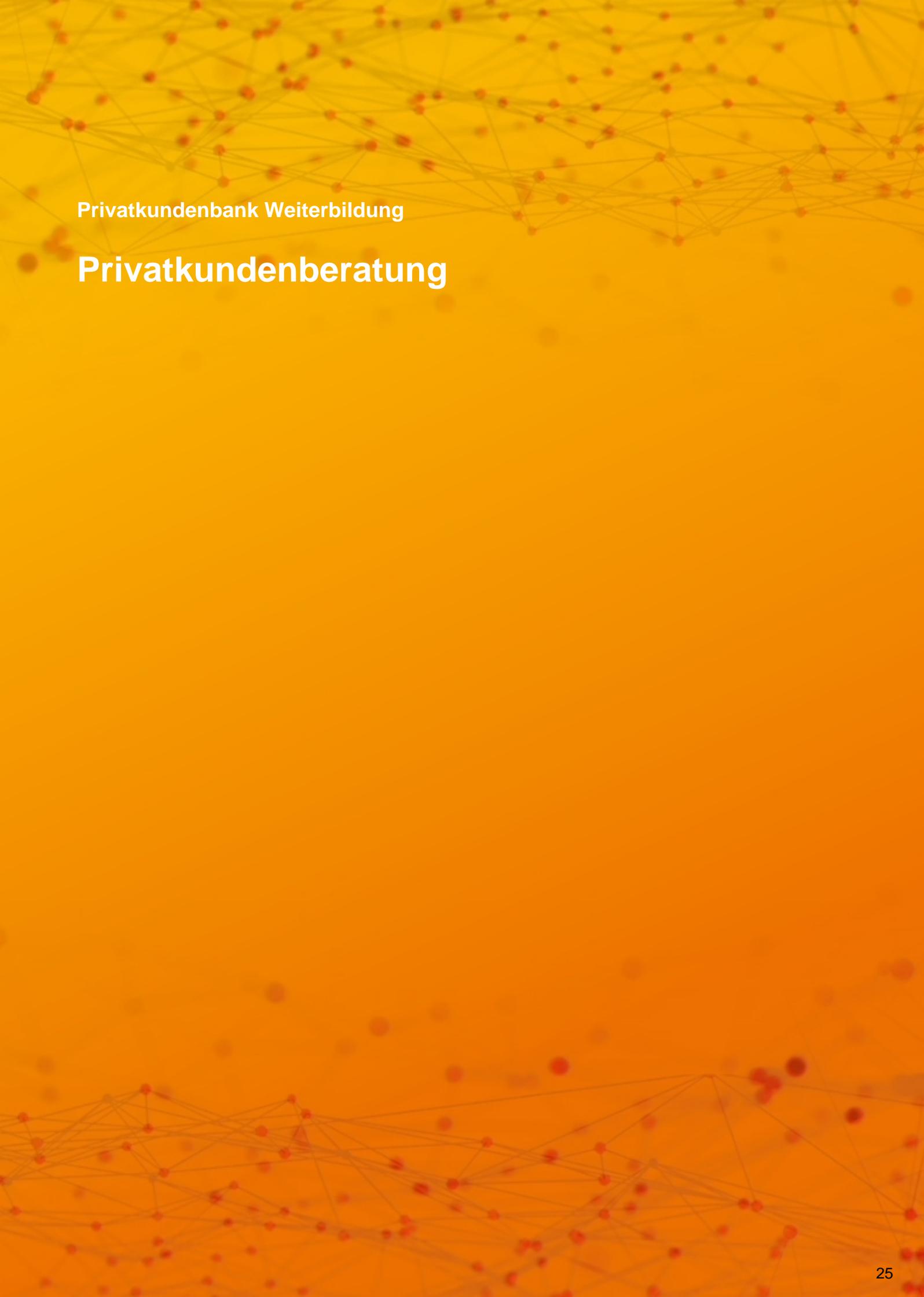
Weitere Infos

Zielgruppe

- ✓ Die Veranstaltung richtet sich an alle Mitarbeitenden von Volks- und Raiffeisenbanken, die in direktem Kundenkontakt stehen und vertrieblich aktiv sind.
- ✓ Die Inhalte sind unabhängig von einer fachlichen Ausrichtung gestaltet und richten sich an alle Berater sowie Führungskräfte aus den folgenden Bereichen:
- ✓ Privatkunden
- ✓ Private Banking
- ✓ KSC/KDC
- ✓ Immobilie und Wohnbau
- ✓ Firmenkunden
- ✓ Vertriebssteuerung

Ihr Nutzen

- ✓ Sind Sie in der Beratung oder im Vertrieb einer Genossenschaftsbank tätig?
- ✓ Wollen Sie unabhängig von fachlichen Inhalten Ihre Vertriebskompetenz auf das nächste Level heben und Ihre Kunden noch gezielter und erfolgreicher beraten?
- ✓ Dann ist das „Forum Beratung und Vertrieb 2025“ genau das Richtige für Sie!
- ✓ Inspirierende Impulsvorträge - Lernen Sie von den Besten und holen Sie sich neue Ideen für Ihre Beratungsgespräche.
- ✓ Austausch & Netzwerken - Knüpfen Sie wertvolle Kontakte zu Kolleginnen und Kollegen aus ganz Deutschland.
- ✓ Vertriebskompetenz steigern - Erhalten Sie praxisnahe Tipps, um Ihre Beratungskompetenz und Abschlussquote zu verbessern.
- ✓ Beratung auf höchstem Niveau - Finden Sie heraus, wie Sie noch zielgerichteter auf Kundenbedürfnisse eingehen können.
- ✓ Persönliches Wachstum - Entwickeln Sie sich weiter und gewinnen Sie neue Motivation für Ihre tägliche Arbeit.
- ✓ Zwei Tage voller Highlights, wichtiger Impulse, persönlichem Austausch und praxisnaher Strategien erwarten Sie! Lassen Sie sich von 5 Top-Speakern und renommierten Vertriebsexperten inspirieren und nehmen Sie wertvolle Erkenntnisse für Ihren beruflichen Alltag mit.
- ✓ Ob Sie live in Frankfurt dabei sind oder sich bequem per Livestream zuschalten – dieses Event wird Ihnen einen echten Mehrwert bieten! Sichern Sie sich jetzt mit Ihren Kolleginnen und Kollegen Ihren Platz und seien Sie dabei, wenn die Zukunft des Vertriebs neu gedacht wird!



Privatkundenbank Weiterbildung

Privatkundenberatung

Zweiteiliges ABG-Webinar/Seminar: Qualität in der Baufinanzierung (mit aktuellem Schwerpunkt Modernisierung/Renovierung) bringt Erfolg

AGL

Weitere Infos

Zielgruppe

Wohnbaufinanzierungsberater

Ihr Nutzen

- ✓ Sie können Lösungsansätze in der aktuellen Zinssituation, der hohen Kosten sowie der politischen Ausrichtung aufzeigen.
- ✓ Sie nutzen Chancen im Bereich der Gebäudesanierung rund um das Wohneigentum
- ✓ Sie führen Wohnbaufinanzierungen mit agree21 erfolgreich durch

Öffentliche Mittel in der Baufinanzierung

OEMB

Zielgruppe

Wohnbaufinanzierungsberater

Ihr Nutzen

Optimaler Einsatz der aktuellen Förderprogramme in der Wohnbaufinanzierungsberatung

 **Termin**
24.09.2025

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
420,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Einsatz öffentlicher Mittel in der Wohnbaufinanzierung

WOEM

Weitere Infos

Zielgruppe

Wohnbaufinanzierungsberater

Ihr Nutzen

Optimaler Einsatz der aktuellen Förderprogramme in der Wohnbaufinanzierungsberatung

Die professionelle Fondsberatung 2025

DPF

Zielgruppe

Erfahrene Anlage- und Vermögensberater, die ihre Absatzzahlen im Investmentfondsbereich weiter steigern möchten.

Ihr Nutzen

- ✓ Investmentfonds sind wichtige Bausteine zur optimalen Strukturierung von Kundendepots.
- ✓ Eine Fondsberatung bietet damit eine sehr gute Chance, die Profitabilität vorhandener Kundenbeziehungen zu steigern, wenn für jede Beratungssituation die passende Fach- und Verkaufskompetenz vorhanden ist. In diesem Seminar können die TeilnehmerInnen ihre Fach- und Verkaufskompetenz überprüfen und verbessern, um diesem Anspruch in möglichst vielen Beratungssituationen gerecht zu werden.
- ✓ Der Teilnehmende...
 - ✓ überzeugt durch seine Gesprächsführung.
 - ✓ zeigt eine überzeugende Fachkompetenz in seinen Anlagegesprächen.
 - ✓ erreicht eine hohe Abschlussmotivation bei seinen Kunden.

-  **Termin**
17.11.2025 - 19.11.2025
-  **Ort**
Beilngries
-  **Preis**
1.180,00€

Weitere Infos

Erben, Vererben und Schenken

EVS

Zielgruppe

- ✓ Privatkundenberater
- ✓ Vermögensberater

Ihr Nutzen

- ✓ Sie festigen die Grundzüge des Erbrechts und erlernen souveränen Kundendialog.
- ✓ Sie vertiefen erbrechtliche Aspekte, inklusive Schenkungen und Verträge zugunsten Dritter.
- ✓ Sie optimieren Kenntnisse zu Erbschaftsteuer, Steuerklassen und Testamentsvollstreckung.

-  **Termin**
06.10.2025 - 07.10.2025
-  **Ort**
Beilngries
-  **Preis**
790,00€

Weitere Infos

Vermögensübertragung mit fondsgebundener Rentenversicherung und steueroptimierte Vorsorge

VFR

Zielgruppe

Für Privatkunden- und Individualkundenberater mit Fokus auf Erben und Verschenken.

Ihr Nutzen

- ✓ Sie vertiefen ihr Wissen rund um das Thema "Vermögensübertragung / Gestaltung mit Versicherungen" im Bedarfsfeld "Erben und Verschenken" anhand von praktischen Beispielen und Übungen.
- ✓ Sie betrachten die rechtlichen und steuerlichen Grundlagen.
- ✓ Sie erhalten einen aktuellen Überblick über die Produkte der R+V im Zusammenhang mit dem Thema "Vermögensübertragung".
- ✓ Sie können Möglichkeiten zur steuerlich optimierten Vorsorge im Rahmen des AltersEinkünfteGesetzes - 1. Schicht aufzeigen.

-  **Termin**
24.09.2025
-  **Ort**
Beilngries
-  **Preis**
420,00€

Weitere Infos

Psychologie kompakt für Kundenberater

POK

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an alle Berater der Bank.

Ihr Nutzen

- ✓ Intensive Vermittlung von Wissen über psychologische Vorgänge im betrieblichen Alltag
- ✓ Kennenlernen und Verstehen der Transaktionsanalyse zur Erklärung menschlichen Verhaltens

-  **Termin**
30.10.2025 - 31.10.2025
-  **Ort**
Beilngries
-  **Preis**
800,00€

Weitere Infos

Persönlichkeitskompetenz im Kundenkontakt

PLK

Zielgruppe

Berater der Bank

Ihr Nutzen

- ✓ Sie lernen, Ihre Stärken zu erkennen und gezielt einzusetzen.
- ✓ Sie verbessern Ihre Fähigkeit, sich selbst und andere einzuschätzen.
- ✓ Sie steigern die Effizienz durch Kenntnis der Bank-Ertragsbringer.

Weitere Infos

Onlineseminar: After-Sales - Mit dem Abschluss fängt die Kundenbetreuung erst an

ASM

Zielgruppe

Mitarbeitende in der Privatkunden- und Vermögensberatung

Ihr Nutzen

- ✓ Sie gewinnen langfristig das Vertrauen Ihrer Kunden
- ✓ Sie unterscheiden sich positiv von Ihrer Konkurrenz
- ✓ Sie steigern gezielt Ihre Abschlussquote durch Kundenpflege
- ✓ Sie setzen neue Impulse in der Betreuung erfolgreich um
- ✓ Sie bleiben Ihren Kunden positiv in Erinnerung und lassen sich empfehlen

Weitere Infos

ABG-Webinar: Telefonische Orders sicher und souverän annehmen

WDWB

Zielgruppe

- ✓ KSC-Mitarbeitende
- ✓ Mitarbeitende am Telefon

Ihr Nutzen

- ✓ Sie lernen, souverän mit rechtlichen Rahmenbedingungen umzugehen.
- ✓ Sie profitieren von praxisorientierten Fallbeispielen.
- ✓ Sie verstehen die Unterschiede zwischen Telefon- und Präsenzberatung.

 **Termin**
30.09.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
220,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Zielgerichtete Kommunikation in der Videoberatung

WZKV

Zielgruppe

Mitarbeiter, die mit Ihren Kunden per Video kommunizieren.

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erleben die Vorteile digitaler Kommunikation bereits im Training
- ✓ Sie erhalten praxisnahe Tipps für Ihre Kommunikation per Video

 **Termin**
02.12.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
220,00€

Weitere Infos

Vertriebliche Erfolge steigern durch verständliche Visualisierung im Kundengespräch

KVV

Zielgruppe

- ✓ Privatkundenberater
- ✓ Serviceberater

Ihr Nutzen

- ✓ Mit gezielten Ansprachetechniken und Visualisierungen schneller zum Abschluss kommen.
- ✓ Erleben Sie den Unterschied zwischen Zahlen, Daten, Fakten und Bilderwelten in der Wahrnehmung des Kunden.
- ✓ Komplexe Sachverhalte im Kundengespräch anschaulich visualisieren können.

Weitere Infos

Update Vertriebstaining

VAH1

Zielgruppe

Privatkundenberater

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhalten eine Sensibilisierung für den eigenen Verkaufsstil.
- ✓ Sie nutzen individuellen Wünsche des Kunden abschlussorientiert.
- ✓ Sie erkennen Abschluss signale der Kunden besser.
- ✓ Sie erhalten technische sowie vor allem methodische Hilfestellungen und Praxistipps zum Einsatz der Assistenten „Vorsorge und Absicherung“ und „Vermögen“ in der Kundenberatung.
- ✓ Sie können die Mehrwerte der einzelnen Bausteine der genossenschaftlichen Beratung erkennen und setzen diese nachhaltig und erfolgreich in der Kundenberatung ein.

Weitere Infos

Vertriebserfolge dauerhaft sichern

VAH3

Zielgruppe

- ✓ Privatkundenberatung
- ✓ Individualkundenbetreuer
- ✓ Privatkundenberater mit langjähriger Vertriebserfahrung sowie insbesondere ehemalige Teilnehmende vom Seminar VAH1

Ihr Nutzen

- ✓ Erfahrungsaustausch im Bereich Vorsorge- und Vermögensberatung mit langjährigen, erfolgreichen Beratern aus unterschiedlichen Banken
- ✓ Erfolgreiche Ansprachestrategien und Nutzen von Vertriebschancen im aktuellen Marktumfeld
- ✓ Einsatz effizienter Visualisierungstechniken im Kundengespräch
- ✓ Abschlussorientierter Einsatz des Vorgangs "Genossenschaftliche Beratung" sowie der Assistenten "Vermögen optimieren" und "Vorsorge"

 **Termin**
22.09.2025 - 23.09.2025

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
780,00€

Weitere Infos

Vertriebserfolge steigern mit der Zielgruppe Junge Kunden/ Berufsstarter

VSJ

Zielgruppe

- ✓ Serviceberater
- ✓ Privatkundenberater

Ihr Nutzen

- ✓ Vertriebschancen dieser Zielgruppe erkennen und umsetzen
- ✓ Zielgerichtet und erfolgreich junge Leute ansprechen
- ✓ Langfristige Bindung junger Kunden an die Bank durch gezielte Betreuung und moderne Technik
- ✓ Erkennen und Erfahren: was treibt junge Leute an
- ✓ Begeisterung für Geno-Banken entwickeln
- ✓ Methoden und digitale Lösungen für junge Kunden
- ✓ Sicherer und abschlussorientierter Einsatz von Medien und Banking Apps

Weitere Infos

ABG-Webinar: Signalerkennung und Abschlussgenerierung bei Inbound-Kontakten

WPSK

Zielgruppe

Mitarbeiter im telefonischen Kundenkontakt

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erweitern ihre Kompetenz für kunden- und serviceorientierte Kommunikation am Telefon.
- ✓ Sie nutzen eingehende Anrufe als Vertriebschance und steigern die Kundenzufriedenheit.
- ✓ Sie überzeugen durch professionelles Auftreten und tätigen erfolgreiche Abschlüsse.

 **Termin**
24.10.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
220,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Aktiv, zielorientiert und erfolgreich in der Outbound-Telefonie

WOT

Zielgruppe

Mitarbeiter im telefonischen Kundenkontakt

Ihr Nutzen

- Erfolgreiches und kompetentes Telefonieren im Outbound
- Steigerung der Erfolgsquote bei der Vereinbarung von Kundenterminen
- Strukturiertes Vorgehen, Erhöhung der Effizienz in der Outbound-Telefonie
- Souveräner Umgang mit Einwänden um zum Ziel zu kommen

 **Termin**
24.10.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
220,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Umgang mit herausfordernden Situationen am Telefon

WHST

Zielgruppe

Mitarbeiter im telefonischen Kundenkontakt

Ihr Nutzen

- ✓ Sie lernen, Reklamationen zur aktiven Kundenbindung professionell zu nutzen.
- ✓ Sie steigern ihre Sicherheit im Umgang mit Reklamationen in der Praxis.
- ✓ Sie nehmen Reklamationen als Chance zur Kundenbindung wahr.

 **Termin**
22.10.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
220,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Umgang mit herausfordernden Situationen bei der Videoberatung

WUSV

Zielgruppe

Mitarbeiter, die mit Ihren Kunden per Video kommunizieren.

Ihr Nutzen

- Sie bekommen praxisnahe Tipps zum Umgang mit schwierigen Situationen in der Videoberatung.
- Sie lernen Methoden zur Einwandbehandlung.
- Sie tauschen sich mit anderen Teilnehmern über Ihre Erfahrungen aus.

 **Termin**
26.09.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
220,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Aktives Wissen für passive Fonds (ETFs)

WAWP

Zielgruppe

In der Anlageberatung tätige MitarbeiterFür Serviceberater und Wertpapierberater, die ihr Wissen vertiefen möchten

Ihr Nutzen

- ✓ Sie verstehen Grundlagen und Funktionsweise von ETFs.
- ✓ Sie können aktive und passive Fonds unterscheiden
- ✓ Sie erkennen Vor- und Nachteile von ETFs.
- ✓ Sie argumentieren souverän im Kundengespräch.
- ✓ Sie begegnen Einwänden mit passenden Lösungen.

 **Termin**
17.09.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
220,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Börsenpsychologie - Dem "Herdentrieb" zum Trotz - Marktgeschehnisse verstehen und beurteilen

WBHT

Zielgruppe

- ✓ Privatkundenberater
- ✓ börseninteressierte Mitarbeiter

Ihr Nutzen

Die Teilnehmenden erhalten ein tiefgreifendes Verständnis für die Zusammenhänge von Marktgeschehnissen und deren psychologische Auswirkungen auf Anleger und Berater. Sie lernen, wie emotionale und irrationale Verhaltensweisen Finanzentscheidungen beeinflussen und wie typische Fehler in der Anlageberatung vermieden werden können. Zusätzlich werden Strategien vorgestellt, wie Berater Kunden in volatilen Zeiten zu rationalem Handeln ermutigen können.

Weitere Infos

Onlineseminar: Modul 1 - Kontoführung und Zahlungsverkehr

QM1

Zielgruppe

- ✓ Angestellte ohne Bankausbildung
- ✓ Wiedereinsteiger
- ✓ KSC-/KDC-Mitarbeitende
- ✓ Vertriebsmitarbeitende
- ✓ Quereinsteiger

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhalten einen Überblick über den (inter-)nationalen Zahlungsverkehr.
- ✓ Sie frischen Ihr Fachwissen zu Girokonto und Kontoführung auf.
- ✓ Sie erlangen Grundlagenwissen zu SEPA, Instant Payment und Lastschriften.



Termin

08.09.2025 - 10.09.2025



Ort

Digital



Preis

875,00€

Weitere Infos

Onlineseminar: Modul 2 - Qualifizierte Anlageberatung und Hintergrundwissen

QM2

Zielgruppe

- ✓ Angestellte ohne Bankausbildung
- ✓ Wiedereinsteiger
- ✓ KSC-/KDC-Mitarbeitende
- ✓ Vertriebsmitarbeitende
- ✓ Quereinsteigende.

Ihr Nutzen

- ✓ Sie gewinnen einen umfassenden Marktüberblick und kennen steuerliche Aspekte.
- ✓ Sie setzen das Wertpapierhandelsgesetz/MiFID II kundenorientiert in der Praxis um.
- ✓ Sie unterbreiten passende Angebote aus der Produktpalette von Union Investment und DZ-Bank.



Termin

09.10.2025 - 10.10.2025



Ort

Digital



Preis

590,00€

Weitere Infos

Onlineseminar: Modul 3 - Altersvorsorge und Rentensituation in Deutschland

QM3

Zielgruppe

- ✓ Angestellte ohne Bankausbildung
- ✓ Wiedereinsteiger
- ✓ KSC-/KDC-Mitarbeitende
- ✓ Vertriebsmitarbeitende
- ✓ Quereinsteigende

Ihr Nutzen

- ✓ Sie kennen die vorhandenen Sozialversicherungen und die gesetzliche Rentenversicherung.
- ✓ Sie erhalten Informationen zur Berechnung der Versorgungslücke und Möglichkeiten der privaten Vorsorge.
- ✓ Sie erhalten Instrumente, um Altersvorsorge effektiv bei Ihren Kunden anzusprechen.



Termin

20.10.2025



Ort

Digital



Preis

300,00€

Weitere Infos

Onlineseminar: Modul 4 - Absicherung Einkommen und Sachwerte: Grundlagenwissen Versicherungen

QM4

Zielgruppe

- ✓ Angestellte ohne Bankausbildung
- ✓ Wiedereinsteiger
- ✓ KSC-/KDC-Mitarbeitende
- ✓ Vertriebsmitarbeitende
- ✓ Quereinsteigende

Ihr Nutzen

- ✓ Sie kennen die vorhandene gesetzliche Absicherung in Deutschland.
- ✓ Sie erhalten Einblick in die Möglichkeiten und Notwendigkeit der privaten Vorsorge.
- ✓ Sie bekommen einen Überblick über Versicherungslösungen und erfüllen die IDD-Weiterbildungsverpflichtung.

 **Termin**
21.10.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
300,00€

Weitere Infos

Onlineseminar: Modul 5 - Privatkreditgeschäft

QM5

Zielgruppe

- ✓ Angestellte ohne Bankausbildung
- ✓ Wiedereinsteiger
- ✓ KSC-/KDC-Mitarbeitende
- ✓ Vertriebsmitarbeitende
- ✓ Quereinsteigende

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erlangen Sicherheit bei rechtlichen und fachlichen Grundlagen zum Thema „Wünsche finanzieren“.
- ✓ Sie kennen die Absicherung „Ratenschutzpolice“ und können diese als Cross-Selling anbieten.
- ✓ Sie erkennen Cross-Selling-Potenzial und gehen gekonnt mit Kreditablehnungen um.

 **Termin**
15.12.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
300,00€

Weitere Infos

Onlineseminar: Vertriebserfolg trainieren - Signalerkennung und Beratungsgespräche führen

QM6

Zielgruppe

- ✓ Angestellte ohne Bankausbildung
- ✓ Wiedereinsteiger
- ✓ KSC-/KDC-Mitarbeitende
- ✓ Vertriebsmitarbeitende
- ✓ Quereinsteigende

Ihr Nutzen

- ✓ Sie wissen, wie Sie Kundeninteresse wecken und die Abschlussquote erhöhen.
- ✓ Sie lernen die Gesprächsstruktur kennen und beraten kunden- sowie abschlussorientiert.
- ✓ Sie können souverän auf Kundeneinwände reagieren.

 **Termin**
16.12.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
300,00€

Weitere Infos

Vertriebsorientiert verhandeln: Erfolgreich im gehobenen Privatkundengeschäft / Vermögensberatung / Private Banking

TEP

Weitere Infos

Zielgruppe

- ✓ Individualkundenberater
- ✓ Vermögensberater
- ✓ Private Banking Berater
- ✓ Führungskräfte und Spezialisten im gehobenen Privatkundengeschäft / Private Banking
- ✓ erfahrende Privatkundenberater

Ihr Nutzen

- ✓ Wir alle verhandeln täglich, ob wir wollen oder nicht. Erkennen Sie Verhandlungssituationen und lernen Sie Verhandlungen mit den richtigen Werkzeugen erfolgreich zu gestalten.
- ✓ Stärken Sie Ihre persönlichen Fähigkeiten in der Verhandlung mit Kunden.
- ✓ Erreichen Sie bessere und ertragreichere Kundenbeziehungen durch die Verbesserung Ihrer persönlichen Fähigkeiten in der Verhandlungsexzellenz.
- ✓ Ruhe in der Verhandlung bewahren, spontan zielgerichtet agieren und den Umgang mit persönlichen "Angriffen" meistern.

ABG-Webinar: „Sprich, damit ich Dich sehe.“ Die Wirkung der Stimme am Telefon und in der Beratung

WSDA

Zielgruppe

- ✓ Mitarbeiter im telefonischen Kundenkontakt
- ✓ KSC-/KDC-Mitarbeiter
- ✓ Berater

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erweitern Ihr Wissen über die Wirkung der Stimme im Kundenkontakt.
- ✓ Sie lernen, Ihre Sprechweise zu trainieren, um positiv wahrgenommen zu werden.
- ✓ Sie erfahren, wie Sie Ihre Stimme schonen, um resilient zu bleiben.

 **Termin**
23.10.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
220,00€

Weitere Infos

VR-Generationenberatung

WTGB

Zielgruppe

- ✓ Serviceberater
- ✓ Privatkundenberater
- ✓ Private-Banking Berater
- ✓ Vermögensplaner
- ✓ Wertpapierspezialisten
- ✓ Betreuer vermögender Privatkunden
- ✓ Privatkundenbetreuer

Ihr Nutzen

Die Bevölkerung wird immer älter und speziell die Generation 50 + verfügt einerseits über ein immenses Geld- und Immobilienvermögen. Andererseits besteht ein großer Bedarf an kompetenter Unterstützung bei den Themen Liquidität im Alter, Versicherungsfragen und steuerlichen Aspekten, aber auch bei den rechtlichen sowie medizinischen Möglichkeiten, im Pflegefall selbstbestimmt handeln zu können. Im Rahmen dieses Seminars erfahren Sie neben fachlichen Grundlagen in Verbindung mit Praxisfällen auch Unterstützung bei der Bedarfserkennung, Kundenansprache, Kundennutzen, Gesprächsführung und Storytelling, Akquise, Dienstleistungen über das klassische Bankgeschäft hinaus und Networking. Mit dem Wissen stärken Sie die vertrauensvolle Kundenbindung und Unterstützung der gesamten Familie über die klassischen Bankdienstleistungen hinaus.

 **Termin**
13.10.2025 - 17.10.2025

 **Ort**
Hannover

 **Preis**
1.695,00€

Weitere Infos

Generationenberatung - Estate-Planning in der Praxis (R&V)

WGEP

Zielgruppe

- ✓ Privatkundenberater
- ✓ Vermögensberater
- ✓ Individualkundenbetreuer
- ✓ Private Banking Berater

Ihr Nutzen

- ✓ Vermögenssicherung der Kunden- und Geldbestände
- ✓ Ertragspotenziale über dem Durchschnitt
- ✓ Umsetzungsmöglichkeiten und Absatzpotenziale entdecken
- ✓ Austausch und Aufbau eines Netzwerkes unter den Teilnehmenden und Referenten
- ✓ Marktpositionierung und Konkurrenzabwehr durch einzigartiges Berater Know-How

 **Termin**
09.10.2025

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
420,00€

Weitere Infos

Crashkurs - Fachliches "Know-How" für einen erfolgreichen Einstieg als Quereinsteiger

CEQ

Zielgruppe

- ✓ Mitarbeitende im Service und KSC
- ✓ Quereinsteigende
- ✓ Mitarbeitende ohne Bankausbildung

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhalten eine kompakte und praxisorientierte Übersicht über wichtige Alltagsthemen.
- ✓ Sie sichern sich einen reibungslosen Einstieg in die ersten Kundengespräche.
- ✓ Sie profitieren von fachlichem "Know-How" für den erfolgreichen Einstieg als Quereinsteiger.

-  **Termin**
24.11.2025 - 25.11.2025
-  **Ort**
Beilngries
-  **Preis**
650,00€

Weitere Infos

Crashkurs für Quereinsteiger - Aufbaukurs

CQK

Zielgruppe

- ✓ Mitarbeitende im Service und KSC
- ✓ Quereinsteigende
- ✓ Mitarbeitende ohne Bankausbildung

Ihr Nutzen

- ✓ Sie vertiefen Ihr Grundlagenwissen zu Bank- und Verbundpartner-Standardprodukten.
- ✓ Sie beantworten Fragen am Schalter oder Telefon souverän.
- ✓ Sie erkennen Vertriebsimpulse und vereinbaren Termine mit Beratern.

-  **Termin**
29.09.2025 - 30.09.2025
-  **Ort**
Beilngries
-  **Preis**
650,00€

Weitere Infos

Praxisorientiertes „Know-How“ für einen erfolgreichen Einstieg als Quereinsteiger

CAQ

Zielgruppe

- ✓ Quereinsteigende
- ✓ Neueinsteigende
- ✓ Wiedereinsteigende
- ✓ Mitarbeitende im Service, KSC und Beratung

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhalten praxisorientiertes Know-How für einen erfolgreichen Einstieg als Quereinsteiger.
- ✓ Sie erlernen Methoden für kundenorientiertes Handeln und nachhaltige Kundenbeziehungen.
- ✓ Sie profitieren von alltäglichen Praxissituationen und ausreichend Raum für Fachfragen.

-  **Termin**
20.10.2025 - 21.10.2025
-  **Ort**
Beilngries
-  **Preis**
650,00€

Weitere Infos

Update "Geldwerte" - Rentenfonds, defensive Mischfonds, Anleihen in der Praxis

GWE

Zielgruppe

Kundenberater*innen A, B, C

Ihr Nutzen

Auffrischung des Fachwissens zum Thema Rentenanlagen sowie Praxistipps zur Bestandsbearbeitung sowie Neugeschäft.

Weitere Infos

A-Kunden-Exzellenz: Eigene Potenziale entfalten, Stärken betonen und erfolgreich kommunizieren

AKE

Zielgruppe

- ✓ Vermögensberater
- ✓ Individualkundenberater
- ✓ Private Banking Berater

Ihr Nutzen

Spitzenergebnisse erzielen durch Persönlichkeitstraining für Beratende im A-Kundensegment.



Termin

08.12.2025 - 09.12.2025



Ort

Beilngries



Preis

790,00€

Weitere Infos

Genossenschaftliche Überzeugungskraft: Strategien für eine erfolgreiche, nutzenorientierte Kundenberatung

GEK

Zielgruppe

- ✓ Privatkundenberater
- ✓ Vermögensberater
- ✓ Serviceberater

Ihr Nutzen

- ✓ Wiederaufbau/Stärkung von Kundenbeziehungen
- ✓ Professionelle Konkurrenzabwehr
- ✓ Den Mehrwert der genossenschaftliche Beratung/ genossenschaftlicher Werte in den Mittelpunkt stellen.
- ✓ durch aktive Kommunikation überzeugen

Weitere Infos

ABG-Webinar: Die größten Risiken und Irrtümer der deutschen Erbfolge

WRIE

Zielgruppe

- ✓ Privatkundenberater/betreuer
- ✓ Individualkundenbetreuer
- ✓ Private Banking

 **Termin**
24.09.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
160,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Basiswissen Schenken/Sterben /Erben

WSSE

Zielgruppe

- ✓ Privatkundenberater/betreuer
- ✓ Individualkundenbetreuer
- ✓ Private Banking

 **Termin**
08.10.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
160,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Vererben/Verschenken mit Immobilien - Tipps und Tricks

WVVT

Zielgruppe

- ✓ Privatkundenberater/betreuer
- ✓ Individualkundenbetreuer
- ✓ Private Banking

 **Termin**
22.10.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
160,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Vermögensübertragung mit Versicherungen - Steuerersparnis für Kunden - Ertragspotenzial für Banken

Zielgruppe

- ✓ Privatkundenberater/betreuer
- ✓ Individualkundenbetreuer
- ✓ Private Banking

WVSE

 **Termin**
29.10.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
160,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Vollmachten - Umgang in der Bankpraxis

Zielgruppe

Für Privatkundenberater, Individualkundenbetreuer und Private Banking

Ihr Nutzen

- ✓ Sie handeln sicher im Umgang mit Vollmachten.
- ✓ Sie erkennen Risiken im Nachlassgeschäft
- ✓ Sie beachten das Rechts- und Steuerberatungsverbot
- ✓ Sie nutzen Praxisbeispiele für Ihre Beratungsgespräche und können Impulse weitergeben
- ✓ Sie erhöhen die Kundenzufriedenheit und können dadurch einen Mehrwert schaffen

WUPB

 **Termin**
12.11.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
160,00€

Weitere Infos

Onlineseminar: Grundlagen in der Stiftungsberatung und dem Stiftungsmanagement

Zielgruppe

- ✓ Private Banking Berater
- ✓ Individualkundenbetreuer
- ✓ Vermögensplaner
- ✓ Stiftungsberater/Stiftungsmanager

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhalten umfassendes Wissen, rund um das Thema Stiftungen
- ✓ Sie stärken die Sprechfähigkeit Ihrer Berater und Beraterinnen zu diesem Thema

STMA

Weitere Infos

Leidenschaftlich beraten - erfolgreich verkaufen

LBE

Zielgruppe

- ✓ Vertriebshelden in den genossenschaftlichen Banken
- ✓ angehende Vertriebshelden

Ihr Nutzen

- ✓ Sie lernen, Kunden zu begeistern und erfolgreich Verträge abzuschließen.
- ✓ Sie bauen Vertrauen auf und beraten Kunden individuell.
- ✓ Sie erklären Aktien, Anleihen & Co. kundenorientiert.

Weitere Infos

Erfolgreiche Anwendung der Beratungsassistenten jetzt und in Zukunft

ABZ

Zielgruppe

- ✓ Quer- und Wiedereinsteiger
- ✓ Servicekundenberater
- ✓ Privatkundenberater

Ihr Nutzen

- ✓ Sie beherrschen den Einsatz der aktuellen Vorgänge und Assistenten im Bereich Vermögen. - Sie setzen die Vorgänge und Assistenten erfolgreich im Kundengespräch ein, beraten zielgerichtet und überzeugend.
- ✓ Sie lernen die Vorteile der neuen Anwendungen im BWS kennen und können diese durch praxisnahe Übungen in Beratungen erfolgreich einsetzen.

	Termin 09.09.2025 - 10.09.2025
	Ort Beilngries
	Preis 700,00€

Weitere Infos

UPGRADE VR-Private Banking Beratung für VR-Vermögensplaner

UPPV

Zielgruppe

- ✓ VR-Vermögensplaner
- ✓ Inhaber eines VR-BeraterPass Vermögensplanung

Ihr Nutzen

- ✓ Mit dem Vorwissen aus der VR-Vermögensplanung sind Sie bestens gerüstet und bauen darauf auf.
- ✓ Das Ziel ist es, Ihnen ergänzende Impulse an die Hand zu geben und damit den ganzheitlichen Fokus der VR-Private Banking Beratung abzurunden.
- ✓ Wir etablieren ein glaubwürdiges und nachhaltiges BeraterSelbstverständnis.
- ✓ Mehr Erfolg durch sicheres und professionelles Auftreten.
- ✓ Sie erhalten Vertrauen in sich selbst.
- ✓ Notwendige Akquisitions-Kompetenzen werden aufgebaut, um anspruchsvollen Wachstums-Cases gerecht zu werden und am Markt bestehen zu können.
- ✓ Sie verstehen, mit welchen Denk- und Verhaltensweisen sie sich beim Kunden wahrnehmbar unterscheiden können.
- ✓ Sie erlangen die fachliche und verkäuferische Sicherheit in den Themen der unterschiedlichen Module. Somit werden Sie befähigt, diese Themen in Beratungsgesprächen im Zuge der VR-Private Banking Beratung anzuwenden und holistische Lösungskonzepte zur Schließung der vorhandenen Bedarfe zu erstellen.

Weitere Infos

ABG-Webinar: Vertriebliche Umsetzung der Anforderungen zur Kenntnisermittlung MAComp

WUAK

Zielgruppe

- ✓ Serviceberatung
- ✓ Privatkundenberatung
- ✓ Vermögensberatung.

Ihr Nutzen

- ✓ Sie setzen aufsichtsrechtliche Anforderungen erfolgreich beim Kunden um.
- ✓ Sie präsentieren regulatorische Anforderungen als Mehrwert durch transparente Kommunikation.
- ✓ Sie verbessern Beratungsqualität im Umgang mit schwierigen Situationen und Einwänden.

Weitere Infos

Beratungsexpertise stärken - Altersvorsorge im Genossenschaftsbereich mit Banking Workspace

BEST

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Privatkundenberater und Firmenkundenberater, die ihre Fachkompetenz im Bereich der Altersvorsorge ausbauen und Ihre Beratungsqualität verbessern möchten. Besonders junge Berater/Beraterinnen profitieren von der praxisnahen Schulung, um mehr Sicherheit in der Kundenansprache zu gewinnen.

Ihr Nutzen

- ✓ Sie gewinnen einen sicheren Umgang in der Ansprache von Kunden zum Thema Altersvorsorge
- ✓ Sie nutzen das Tool Banking Workspace aktiv
- ✓ Sie können das Gelernte praxisorientiert in den Beratungsgesprächen umsetzen
- ✓ Sie vertiefen das theoretische Wissen zum Thema Altersvorsorge
- ✓ Sie steigern Ihre Beratungskompetenz und somit auch die Kundenzufriedenheit

 **Termin**
17.11.2025

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
420,00€

Weitere Infos

Vertriebskompetenz steigern für Quereinsteiger in Genossenschaftsbanken

VQG

Zielgruppe

- ✓ Quereinsteiger bei Genossenschaftsbanken, die in der Serviceberatung oder Privatkundenberatung eingesetzt sind.
- ✓ Teilnehmende des Entwicklungsweg VR-Serviceberatung für Quereinsteiger

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhalten wertvolle vertriebliche Tipps für verschiedene Beratungssituationen.
- ✓ Sie profitieren von Gesprächsübungen in Kleingruppen für Ihre Beratungspraxis.
- ✓ Sie vertiefen Ihr Fach- und methodisches Wissen aus der bisherigen Praxis.

 **Termin**
17.11.2025 - 18.11.2025

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
800,00€

Weitere Infos

Schwierige Kundengespräche souverän führen

SKSF

Zielgruppe

- ✓ Quereinsteiger
- ✓ Servicekundenberater
- ✓ Privatkundenberater

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhalten wichtige Hilfestellungen für schwierige Kundengespräche in der Beraterpraxis. - Sie erlernen Gesprächstechniken, um in schwierigen Situationen souverän zu bleiben.
- ✓ Sie profitieren von Beispielen und Übungen direkt für Ihre Praxis.

 **Termin**
17.09.2025 - 18.09.2025

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
800,00€

Weitere Infos

Webinar: Stilsicher im Job - moderner Styling Knigge

WSJ

Zielgruppe

Personen, die ihre Kompetenz und Persönlichkeit durch ein modernes und gepflegtes Erscheinungsbild unterstreichen wollen.

Ihr Nutzen

Die Zeiten, in denen wir morgens unser Kostüm oder den Anzug für den Job aus dem Schrank geholt haben, sind für die meisten vorbei. Doch längst ist nicht alles erlaubt oder besser - angemessen. Über Ihre Kleidung senden Sie gegenüber Kollegen wie auch Kunden Signale aus. In diesem Webinar erfahren Sie, wie Sie sich in Zeiten von Business Casual modern im Office kleiden. Sie bekommen entscheidende Tipps und Empfehlungen, worauf Sie bei der Auswahl Ihrer Garderobe achten sollten. Mit dem Ziel, überzeugend, sympathisch und professionell zu wirken. Machen Sie Ihre Persönlichkeit und Kompetenz sichtbar, durch Ihren individuellen, authentischen Stil.

 **Termin**
08.10.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
175,00€

Weitere Infos

Forum Wertpapiere und Vermögensmanagement

FWVM

Zielgruppe

- ✓ Leiter Privatkundenbank
- ✓ Wertpapierspezialisten
- ✓ Vermögensplaner / Individualkundenbetreuer
- ✓ Mitarbeitende im Private Banking
- ✓ Privatkundenbetreuer

Weitere Infos

Ihr Nutzen

- ✓ Mit großer Freude präsentieren wir Ihnen das neue Programm für das Forum Wertpapiere und Vermögensmanagement 2025. Freuen Sie sich auf wertvolle Einblicke in aktuelle Marktentwicklungen, praxisnahe Fachthemen, rechtliche Rahmenbedingungen sowie neueste steuerliche Entwicklungen. Gemeinsam mit hochkarätigen Referenten und renommierten Experten beleuchten wir erfolgversprechende Strategien für die Zukunft.
- ✓ Wie gewohnt erwarten Sie Top-Speaker und herausragende Fachvorträge, die praxisrelevante Inhalte und innovative Impulse liefern.
- ✓ Die Veranstaltung wird professionell aufgezeichnet, sodass Sie ab dem 01. Juli 2025 flexibel auf die Inhalte zugreifen können.
- ✓ Die Referenten werden an beiden Veranstaltungstagen, 24.06. - 25.06.2025 ebenso live vor Ort in Soltau referieren.
- ✓ Ihr Mehrwert: Aktualisierung von Sachkunde und Weiterbildung
- ✓ Einjähriges Update für Ihren VR-BeraterPass (gültig bis 2026)
- ✓ Bescheinigung der Aktualität der Sachkunde gemäß §1 WpHG-Mitarbeiteranzeigerordnung (WpHGMAAnzV) für Anlageberater
- ✓ Aktualisierung der Produktkompetenz für Vertriebsbeauftragte
- ✓ 180 Minuten anrechenbare IDD-Weiterbildungszeit
- ✓ Registrierung beim FPSB Deutschland unter den Nummern 25-094 (Präsenz) und 25-095 (digital) mit 5 CPD-Credit-Anrechnung
- ✓ Nutzen Sie die Gelegenheit und sichern Sie sich Ihren Platz!

Forum Beratung und Vertrieb - Dialog. Inspiration. Wachstum.

FBUV

Weitere Infos

Zielgruppe

- ✓ Die Veranstaltung richtet sich an alle Mitarbeitenden von Volks- und Raiffeisenbanken, die in direktem Kundenkontakt stehen und vertrieblich aktiv sind.
- ✓ Die Inhalte sind unabhängig von einer fachlichen Ausrichtung gestaltet und richten sich an alle Berater sowie Führungskräfte aus den folgenden Bereichen:
- ✓ Privatkunden
- ✓ Private Banking
- ✓ KSC/KDC
- ✓ Immobilie und Wohnbau
- ✓ Firmenkunden
- ✓ Vertriebssteuerung

Ihr Nutzen

- ✓ Sind Sie in der Beratung oder im Vertrieb einer Genossenschaftsbank tätig?
- ✓ Wollen Sie unabhängig von fachlichen Inhalten Ihre Vertriebskompetenz auf das nächste Level heben und Ihre Kunden noch gezielter und erfolgreicher beraten?
- ✓ Dann ist das „Forum Beratung und Vertrieb 2025“ genau das Richtige für Sie!
- ✓ Inspirierende Impulsvorträge - Lernen Sie von den Besten und holen Sie sich neue Ideen für Ihre Beratungsgespräche.
- ✓ Austausch & Netzwerken - Knüpfen Sie wertvolle Kontakte zu Kolleginnen und Kollegen aus ganz Deutschland.
- ✓ Vertriebskompetenz steigern - Erhalten Sie praxisnahe Tipps, um Ihre Beratungskompetenz und Abschlussquote zu verbessern.
- ✓ Beratung auf höchstem Niveau - Finden Sie heraus, wie Sie noch zielgerichteter auf Kundenbedürfnisse eingehen können.
- ✓ Persönliches Wachstum - Entwickeln Sie sich weiter und gewinnen Sie neue Motivation für Ihre tägliche Arbeit.
- ✓ Zwei Tage voller Highlights, wichtiger Impulse, persönlichem Austausch und praxisnaher Strategien erwarten Sie! Lassen Sie sich von 5 Top-Speakern und renommierten Vertriebsexperten inspirieren und nehmen Sie wertvolle Erkenntnisse für Ihren beruflichen Alltag mit.
- ✓ Ob Sie live in Frankfurt dabei sind oder sich bequem per Livestream zuschalten – dieses Event wird Ihnen einen echten Mehrwert bieten! Sichern Sie sich jetzt mit Ihren Kolleginnen und Kollegen Ihren Platz und seien Sie dabei, wenn die Zukunft des Vertriebs neu gedacht wird!

Durch Persönlichkeit wirken - überzeugend auftreten (Grundseminar)

WAUE

Weitere Infos

Zielgruppe

- ✓ Führungskräfte,
- ✓ Nachwuchskräfte,
- ✓ Fachspezialisten, die ihre Souveränität mit einem überzeugenden Auftreten unterstreichen wollen.

Ihr Nutzen

- ✓ Sie lernen, flexibel auf die Bedürfnisse Ihrer Mitarbeiter und Kunden zu reagieren.
- ✓ Sie stärken durch das Seminar Ihre charismatischen Eigenschaften als Genossenschaftler.
- ✓ Sie treten souverän und überzeugend als Führungskraft auf.

Onlineseminar: Verkaufspsychologie - Die Macht der Persönlichkeit für mehr Vertriebs Erfolg

PSZ

Zielgruppe

- ✓ Mitarbeiter im Kundenkontakt
- ✓ Privatkundenberater
- ✓ Baufinanzierungsberater
- ✓ Firmenkunden- und Gewerbekundenberater
- ✓ Servicekundenberater
- ✓ KDC-Mitarbeiter

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erkennen eigene Verhaltenstendenzen und reflektieren Ihr Kommunikationsverhalten.
- ✓ Sie verbessern die Einschätzung der Kundenpersönlichkeit und steigern den Vertriebs Erfolg.
- ✓ Sie argumentieren überzeugend und abschlussorientiert je nach Kundentyp.

Weitere Infos

Konfliktmanagement - Kritische Gespräche zielorientiert und souverän meistern

KKGZ

Zielgruppe

- ✓ Mitarbeitende aus verschiedenen Bereichen, wie z.B. Vertrieb, Projektmanagement und Personal
- ✓ Teamleitende
- ✓ Führungskräfte

Ihr Nutzen

- ✓ Sie können frühzeitig Konflikte erkennen und analysieren und können situativ die wirksamste Konfliktlösungsstrategie und -methode auswählen.
- ✓ Sie wissen, was sie dazu beitragen können, damit zwischen Konfliktpartnern eine zielorientierte Zusammenarbeit möglich ist.
- ✓ Sie können ein konstruktives Konfliktgespräch führen.
- ✓ Sie sind in der Lage, dabei verbindliche Commitments einzuholen.
- ✓ Sie können mit den eigenen Emotionen in Konfliktsituationen umgehen.



Termin

01.10.2025 - 02.10.2025



Ort

Beilngries



Preis

800,00€

Weitere Infos

Demobird für neue Mitarbeitende - Einführung und Onboarding leicht gemacht

DME

Zielgruppe

Neue beratende im Privatkundenvertrieb stationär und digital, die Demobird in der Beratung einsetzen

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhalten einen umfangreichen Einblick in das Beratungstool Demobird
- ✓ Sie profitieren von praxisorientierten Beispielen und Übungen
- ✓ Sie beherrschen die technische und vertriebliche Nutzung der Beratungssoftware



Termin

13.11.2025 - 14.11.2025



Ort

Beilngries



Preis

700,00€

Weitere Infos

VR-Generationenmanagement

WTGM

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Privatkundenberater, Generationenberater und Private-Banking-Berater, Vermögensplaner, Wertpapierspezialisten und Betreuer vermögender Privatkunden die Ihr Wissen im Bereich der Generationenberatung weiter ausbauen und spezialisieren möchten

Ihr Nutzen

- ✓ Sie beraten kompetent zur generationenübergreifenden Vermögensnachfolge.
- ✓ Sie liefern Impulse zu steuerlichen und rechtlichen Rahmenbedingungen.
- ✓ Sie stärken die Kundenbindung durch umfassende Nachfolgeplanung.
- ✓ Sie erkennen Konfliktpotenziale und vermeiden Haftungsrisiken.
- ✓ Sie sichern die Anschlussfähigkeit an die Nachfolgeneration.

 **Termin**
17.11.2025 - 21.11.2025

 **Ort**
Frankfurt

 **Preis**
1.695,00€

Weitere Infos

Einführung BAP und BankingWorkspace für Quereinsteiger

EBBQ

Zielgruppe

Quereinsteiger im Filialservice, KSC oder der Kundenberatung

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhalten einen umfangreichen Überblick über die wichtigsten Serviceprozesse in BAP und BWS.
- ✓ Sie nutzen die vorhandene Beratungssoftware sicher und schnell zur Lösung der Kundenanfragen.
- ✓ Viele praxisnahe, simulierte Kundenanfragen helfen Ihnen die Beratungssoftware in Ihrem Berufsalltag zielgerichteter einzusetzen.

 **Termin**
23.10.2025

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
420,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Einstieg in die genossenschaftliche Finanzwelt für Quereinsteiger

WGWQ

Zielgruppe

Neue Mitarbeitende, insbesondere Quereinsteiger in der Genossenschaftsbank

Ihr Nutzen

- ✓ Sie verstehen den gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Auftrag von Banken.
- ✓ Sie erleben die Besonderheiten der Genossenschaftsbanken.
- ✓ Sie lernen den genossenschaftlichen Finanzverbund und dessen Mehrwerte kennen.

 **Termin**
13.11.2025 - 14.11.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
400,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Digitale Beratungsgespräche erfolgreich gestalten

WDBG

Zielgruppe

Alle Kundenberater, die digitale Beratungen durchführen

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erleben die Vorteile digitaler Kommunikation bereits im Training
- ✓ Sie erhalten praxisnahe Tipps für Ihre Kommunikation per Video
- ✓ Sie erlernen hilfreiche Techniken für digitale Beratungssituationen

Weitere Infos

Konflikttraining: Mentale und emotionale Fitness

KTT

Zielgruppe

Für Kundenbetreuer und Leistungsträger.

Ihr Nutzen

- ✓ Sie werden mental und emotional stärker
- ✓ Sie gehen wirksam mit Konflikten, Zumutungen und Herausforderungen um
- ✓ Sie nutzen Tools um mit sich selbst und anderen reflektierter umzugehen

 **Termin**
19.11.2025 - 21.11.2025

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
990,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Meldevorschriften CRS/FATCA – Wichtige Informationen für Vertriebsmitarbeitende

WWIV

Zielgruppe

Mitarbeitende im Vertrieb

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhalten wertvolle Hilfestellung im Umgang mit den Meldevorschriften zu CRS/FATCA
- ✓ Sie können Steuerinländer und Steuerausländer voneinander abgrenzen
- ✓ Sie setzen erlangte Informationen zur sicheren Einordnung eingeholter Selbstauskünfte ein

 **Termin**
28.10.2025
17.12.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
200,00€

Weitere Infos



Privatkundenbank Weiterbildung

KSC & Omnikanalberatung

ABG-Webinar: Signalerkennung und Abschlussgenerierung bei Inbound-Kontakten

WPSK

Zielgruppe

Mitarbeiter im telefonischen Kundenkontakt

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erweitern ihre Kompetenz für kunden- und serviceorientierte Kommunikation am Telefon.
- ✓ Sie nutzen eingehende Anrufe als Vertriebschance und steigern die Kundenzufriedenheit.
- ✓ Sie überzeugen durch professionelles Auftreten und tätigen erfolgreiche Abschlüsse.

 **Termin**
24.10.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
220,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Aktiv, zielorientiert und erfolgreich in der Outbound-Telefonie

WOT

Zielgruppe

Mitarbeiter im telefonischen Kundenkontakt

Ihr Nutzen

- Erfolgreiches und kompetentes Telefonieren im Outbound
- Steigerung der Erfolgsquote bei der Vereinbarung von Kundenterminen
- Strukturiertes Vorgehen, Erhöhung der Effizienz in der Outbound-Telefonie
- Souveräner Umgang mit Einwänden um zum Ziel zu kommen

 **Termin**
24.10.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
220,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Umgang mit herausfordernden Situationen am Telefon

WHST

Zielgruppe

Mitarbeiter im telefonischen Kundenkontakt

Ihr Nutzen

- ✓ Sie lernen, Reklamationen zur aktiven Kundenbindung professionell zu nutzen.
- ✓ Sie steigern ihre Sicherheit im Umgang mit Reklamationen in der Praxis.
- ✓ Sie nehmen Reklamationen als Chance zur Kundenbindung wahr.

 **Termin**
22.10.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
220,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Telefonische Orders sicher und souverän annehmen

Zielgruppe

- ✓ KSC-Mitarbeitende
- ✓ Mitarbeitende am Telefon

Ihr Nutzen

- ✓ Sie lernen, souverän mit rechtlichen Rahmenbedingungen umzugehen.
- ✓ Sie profitieren von praxisorientierten Fallbeispielen.
- ✓ Sie verstehen die Unterschiede zwischen Telefon- und Präsenzberatung.

WDWB

 **Termin**
30.09.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
220,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Umgang mit herausfordernden Situationen bei der Videoberatung

Zielgruppe

Mitarbeiter, die mit Ihren Kunden per Video kommunizieren.

Ihr Nutzen

- Sie bekommen praxisnahe Tipps zum Umgang mit schwierigen Situationen in der Videoberatung.
- Sie lernen Methoden zur Einwandbehandlung.
- Sie tauschen sich mit anderen Teilnehmern über Ihre Erfahrungen aus.

WUSV

 **Termin**
26.09.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
220,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Zielgerichtete Kommunikation in der Videoberatung

Zielgruppe

Mitarbeiter, die mit Ihren Kunden per Video kommunizieren.

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erleben die Vorteile digitaler Kommunikation bereits im Training
- ✓ Sie erhalten praxisnahe Tipps für Ihre Kommunikation per Video

WZKV

 **Termin**
02.12.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
220,00€

Weitere Infos

Erfahrungsaustausch KSC

EAKSC

Zielgruppe

- ✓ KSC-Leitende
- ✓ KSC-Mitarbeitende mit leitender Funktion
- ✓ Mitarbeitende mit Erfahrung im KSC

Ihr Nutzen

- ✓ Sie diskutieren aktuelle, praktische Fragen des KSC und tauschen Erfahrungen aus.
- ✓ Sie entwickeln gemeinsam Lösungen und gewinnen neue Ideen für die Digitalisierung.
- ✓ Sie profitieren vom Austausch praxisnaher Erfahrungen und neuen Lösungsimpulsen.

 **Termin**
13.10.2025
25.11.2025

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
260,00€

Weitere Infos

Onlineseminar: Modul 1 - Kontoführung und Zahlungsverkehr

QM1

Zielgruppe

- ✓ Angestellte ohne Bankausbildung
- ✓ Wiedereinsteiger
- ✓ KSC-/KDC-Mitarbeitende
- ✓ Vertriebsmitarbeitende
- ✓ Quereinsteiger

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhalten einen Überblick über den (inter-)nationalen Zahlungsverkehr.
- ✓ Sie frischen Ihr Fachwissen zu Girokonto und Kontoführung auf.
- ✓ Sie erlangen Grundlagenwissen zu SEPA, Instant Payment und Lastschriften.

 **Termin**
08.09.2025 - 10.09.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
875,00€

Weitere Infos

Onlineseminar: Modul 2 - Qualifizierte Anlageberatung und Hintergrundwissen

QM2

Zielgruppe

- ✓ Angestellte ohne Bankausbildung
- ✓ Wiedereinsteiger
- ✓ KSC-/KDC-Mitarbeitende
- ✓ Vertriebsmitarbeitende
- ✓ Quereinsteigende.

Ihr Nutzen

- ✓ Sie gewinnen einen umfassenden Marktüberblick und kennen steuerliche Aspekte.
- ✓ Sie setzen das Wertpapierhandelsgesetz/MiFID II kundenorientiert in der Praxis um.
- ✓ Sie unterbreiten passende Angebote aus der Produktpalette von Union Investment und DZ-Bank.

 **Termin**
09.10.2025 - 10.10.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
590,00€

Weitere Infos

Onlineseminar: Modul 3 - Altersvorsorge und Rentensituation in Deutschland

QM3

Zielgruppe

- ✓ Angestellte ohne Bankausbildung
- ✓ Wiedereinsteiger
- ✓ KSC-/KDC-Mitarbeitende
- ✓ Vertriebsmitarbeitende
- ✓ Quereinsteigende

Ihr Nutzen

- ✓ Sie kennen die vorhandenen Sozialversicherungen und die gesetzliche Rentenversicherung.
- ✓ Sie erhalten Informationen zur Berechnung der Versorgungslücke und Möglichkeiten der privaten Vorsorge.
- ✓ Sie erhalten Instrumente, um Altersvorsorge effektiv bei Ihren Kunden anzusprechen.

 **Termin**
20.10.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
300,00€

Weitere Infos

Onlineseminar: Modul 4 - Absicherung Einkommen und Sachwerte: Grundlagenwissen Versicherungen

QM4

Zielgruppe

- ✓ Angestellte ohne Bankausbildung
- ✓ Wiedereinsteiger
- ✓ KSC-/KDC-Mitarbeitende
- ✓ Vertriebsmitarbeitende
- ✓ Quereinsteigende

Ihr Nutzen

- ✓ Sie kennen die vorhandene gesetzliche Absicherung in Deutschland.
- ✓ Sie erhalten Einblick in die Möglichkeiten und Notwendigkeit der privaten Vorsorge.
- ✓ Sie bekommen einen Überblick über Versicherungslösungen und erfüllen die IDD-Weiterbildungsverpflichtung.

 **Termin**
21.10.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
300,00€

Weitere Infos

Onlineseminar: Modul 5 - Privatkreditgeschäft

QM5

Zielgruppe

- ✓ Angestellte ohne Bankausbildung
- ✓ Wiedereinsteiger
- ✓ KSC-/KDC-Mitarbeitende
- ✓ Vertriebsmitarbeitende
- ✓ Quereinsteigende

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erlangen Sicherheit bei rechtlichen und fachlichen Grundlagen zum Thema „Wünsche finanzieren“.
- ✓ Sie kennen die Absicherung „Ratenschutzpolice“ und können diese als Cross-Selling anbieten.
- ✓ Sie erkennen Cross-Selling-Potenzial und gehen gekonnt mit Kreditablehnungen um.

 **Termin**
15.12.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
300,00€

Weitere Infos

Onlineseminar: Vertriebserfolg trainieren - Signalerkennung und Beratungsgespräche führen

QM6

Zielgruppe

- ✓ Angestellte ohne Bankausbildung
- ✓ Wiedereinsteiger
- ✓ KSC-/KDC-Mitarbeitende
- ✓ Vertriebsmitarbeitende
- ✓ Quereinsteigende

Ihr Nutzen

- ✓ Sie wissen, wie Sie Kundeninteresse wecken und die Abschlussquote erhöhen.
- ✓ Sie lernen die Gesprächsstruktur kennen und beraten kunden- sowie abschlussorientiert.
- ✓ Sie können souverän auf Kundeneinwände reagieren.

 **Termin**
16.12.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
300,00€

Weitere Infos

Onlineseminar: Verkaufspsychologie - Die Macht der Persönlichkeit für mehr Vertriebserfolg

PSZ

Zielgruppe

- ✓ Mitarbeiter im Kundenkontakt
- ✓ Privatkundenberater
- ✓ Baufinanzierungsberater
- ✓ Firmenkunden- und Gewerbekundenberater
- ✓ Servicekundenberater
- ✓ KDC-Mitarbeiter

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erkennen eigene Verhaltenstendenzen und reflektieren Ihr Kommunikationsverhalten.
- ✓ Sie verbessern die Einschätzung der Kundenpersönlichkeit und steigern den Vertriebserfolg.
- ✓ Sie argumentieren überzeugend und abschlussorientiert je nach Kundentyp.

Weitere Infos

ABG-Webinar: „Sprich, damit ich Dich sehe.“ Die Wirkung der Stimme am Telefon und in der Beratung

WSDA

Zielgruppe

- ✓ Mitarbeiter im telefonischen Kundenkontakt
- ✓ KSC-/KDC-Mitarbeiter
- ✓ Berater

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erweitern Ihr Wissen über die Wirkung der Stimme im Kundenkontakt.
- ✓ Sie lernen, Ihre Sprechweise zu trainieren, um positiv wahrgenommen zu werden.
- ✓ Sie erfahren, wie Sie Ihre Stimme schonen, um resilient zu bleiben.

 **Termin**
23.10.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
220,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Keep cool - Kein Stress mit dem Stress

WKSS

Zielgruppe

Personen, die durch Arbeit oder Veränderungsprozesse hohen Belastungen ausgesetzt sind und Unterstützung zur Bewältigung suchen.

Ihr Nutzen

- ✓ Sie setzen sich mit Ihrer persönlichen Stressanfälligkeit und deren Auslösern auseinander.
- ✓ Sie lernen praxisnahe und erprobte Methoden zum Stressabbau und zur Prävention kennen.
- ✓ Sie sichern Ihre langfristige Leistungsfähigkeit und Resilienz.

 **Termin**
22.10.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
220,00€

Weitere Infos

Erfolgreich als Quereinsteiger im KSC: Kompaktseminar Fachwissen und Vertrieb

EQSC

Zielgruppe

- ✓ Mitarbeiter im KSC
- ✓ Bankmitarbeiter im telefonischen Kundenkontakt
- ✓ Angestellte ohne Bankausbildung
- ✓ Wiedereinsteiger / Quereinsteiger
- ✓ weitere Ausbildungsberufe (Nicht-Bankkaufleute)

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhalten einen fundierten Überblick über die Geschäftsfelder einer Genossenschaftsbank.
- ✓ Sie erweitern Ihre Kompetenzen für kunden- und serviceorientierte Kommunikation.
- ✓ Sie nutzen das Telefon zur Terminvereinbarung und zum Abschluss von Serviceleistungen.

 **Termin**
24.11.2025 - 04.12.2025

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
2.350,00€

Weitere Infos

Crashkurs - Fachliches "Know-How" für einen erfolgreichen Einstieg als Quereinsteiger

CEQ

Zielgruppe

- ✓ Mitarbeitende im Service und KSC
- ✓ Quereinsteigende
- ✓ Mitarbeitende ohne Bankausbildung

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhalten eine kompakte und praxisorientierte Übersicht über wichtige Alltagsthemen.
- ✓ Sie sichern sich einen reibungslosen Einstieg in die ersten Kundengespräche.
- ✓ Sie profitieren von fachlichem "Know-How" für den erfolgreichen Einstieg als Quereinsteiger.

 **Termin**
24.11.2025 - 25.11.2025

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
650,00€

Weitere Infos

Crashkurs für Quereinsteiger - Aufbaukurs

CQK

Zielgruppe

- ✓ Mitarbeitende im Service und KSC
- ✓ Quereinsteigende
- ✓ Mitarbeitende ohne Bankausbildung

Ihr Nutzen

- ✓ Sie vertiefen Ihr Grundlagenwissen zu Bank- und Verbundpartner-Standardprodukten.
- ✓ Sie beantworten Fragen am Schalter oder Telefon souverän.
- ✓ Sie erkennen Vertriebsimpulse und vereinbaren Termine mit Beratern.

 **Termin**
29.09.2025 - 30.09.2025

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
650,00€

Weitere Infos

Praxisorientiertes „Know-How“ für einen erfolgreichen Einstieg als Quereinsteiger

CAQ

Zielgruppe

- ✓ Quereinsteigende
- ✓ Neueinsteigende
- ✓ Wiedereinsteigende
- ✓ Mitarbeitende im Service, KSC und Beratung

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhalten praxisorientiertes Know-How für einen erfolgreichen Einstieg als Quereinsteiger.
- ✓ Sie erlernen Methoden für kundenorientiertes Handeln und nachhaltige Kundenbeziehungen.
- ✓ Sie profitieren von alltäglichen Praxissituationen und ausreichend Raum für Fachfragen.

 **Termin**
20.10.2025 - 21.10.2025

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
650,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Rechtlich sicher in der Videoberatung

WDU

Zielgruppe

- ✓ KSC-Leiter
- ✓ KSC-Mitarbeiter mit leitender Funktion
- ✓ Verantwortliche Videoberatung und digitale Unterschrift

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erfahren, welche digitalen Produktabschlüsse rechtlich zulässig sind.
- ✓ Sie erhalten rechtliche Einschätzungen zu Vertragsanbahnung und Fernabsatz.
- ✓ Sie sehen Präsentationen im live-System von Snapview und agree21VIBE.

 **Termin**
10.11.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
285,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Onlinebanking-Betrug (Phishing)

WOBB

Zielgruppe

- ✓ Mitarbeiter im Zahlungsverkehr und KSC/KDC
- ✓ Electronic Banking und Privat- und Firmenkundenvertrieb
- ✓ Innenrevision und Beschwerdemanagement

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erfahren aktuelle Themen und Rechtsprechung
- ✓ Sie lernen den Umgang mit Beschwerden und Präventionsmaßnahmen

Weitere Infos

Forum Beratung und Vertrieb - Dialog. Inspiration. Wachstum.

FBUV

Zielgruppe

- ✓ Die Veranstaltung richtet sich an alle Mitarbeitenden von Volks- und Raiffeisenbanken, die in direktem Kundenkontakt stehen und vertrieblich aktiv sind.
- ✓ Die Inhalte sind unabhängig von einer fachlichen Ausrichtung gestaltet und richten sich an alle Berater sowie Führungskräfte aus den folgenden Bereichen:
- ✓ Privatkunden
- ✓ Private Banking
- ✓ KSC/KDC
- ✓ Immobilie und Wohnbau
- ✓ Firmenkunden
- ✓ Vertriebssteuerung

Ihr Nutzen

- ✓ Sind Sie in der Beratung oder im Vertrieb einer Genossenschaftsbank tätig?
- ✓ Wollen Sie unabhängig von fachlichen Inhalten Ihre Vertriebskompetenz auf das nächste Level heben und Ihre Kunden noch gezielter und erfolgreicher beraten?
- ✓ Dann ist das „Forum Beratung und Vertrieb 2025“ genau das Richtige für Sie!
- ✓ Inspirierende Impulsvorträge - Lernen Sie von den Besten und holen Sie sich neue Ideen für Ihre Beratungsgespräche.
- ✓ Austausch & Netzwerken - Knüpfen Sie wertvolle Kontakte zu Kolleginnen und Kollegen aus ganz Deutschland.
- ✓ Vertriebskompetenz steigern - Erhalten Sie praxisnahe Tipps, um Ihre Beratungskompetenz und Abschlussquote zu verbessern.
- ✓ Beratung auf höchstem Niveau - Finden Sie heraus, wie Sie noch zielgerichteter auf Kundenbedürfnisse eingehen können.
- ✓ Persönliches Wachstum - Entwickeln Sie sich weiter und gewinnen Sie neue Motivation für Ihre tägliche Arbeit.
- ✓ Zwei Tage voller Highlights, wichtiger Impulse, persönlichem Austausch und praxisnaher Strategien erwarten Sie! Lassen Sie sich von 5 Top-Speakern und renommierten Vertriebsexperten inspirieren und nehmen Sie wertvolle Erkenntnisse für Ihren beruflichen Alltag mit.
- ✓ Ob Sie live in Frankfurt dabei sind oder sich bequem per Livestream zuschalten – dieses Event wird Ihnen einen echten Mehrwert bieten! Sichern Sie sich jetzt mit Ihren Kolleginnen und Kollegen Ihren Platz und seien Sie dabei, wenn die Zukunft des Vertriebs neu gedacht wird!

Weitere Infos

Demobird für neue Mitarbeitende - Einführung und Onboarding leicht gemacht

DME

Zielgruppe

Neue beratende im Privatkundenvertrieb stationär und digital, die Demobird in der Beratung einsetzen

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhalten einen umfangreichen Einblick in das Beratungstool Demobird
- ✓ Sie profitieren von praxisorientierten Beispielen und Übungen
- ✓ Sie beherrschen die technische und vertriebliche Nutzung der Beratungssoftware



Termin

13.11.2025 - 14.11.2025



Ort

Beilngries



Preis

700,00€

Weitere Infos

Einführung BAP und BankingWorkspace für Quereinsteiger

EBBQ

Zielgruppe

Quereinsteiger im Filialservice, KSC oder der Kundenberatung

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhalten einen umfangreichen Überblick über die wichtigsten Serviceprozesse in BAP und BWS.
- ✓ Sie nutzen die vorhandene Beratungssoftware sicher und schnell zur Lösung der Kundenanfragen.
- ✓ Viele praxisnahe, simulierte Kundenanfragen helfen Ihnen die Beratungssoftware in Ihrem Berufsalltag zielgerichteter einzusetzen.



Termin

23.10.2025



Ort

Beilngries



Preis

420,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Einstieg in die genossenschaftliche Finanzwelt für Quereinsteiger

WGWQ

Zielgruppe

Neue Mitarbeitende, insbesondere Quereinsteiger in der Genossenschaftsbank

Ihr Nutzen

- ✓ Sie verstehen den gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Auftrag von Banken.
- ✓ Sie erleben die Besonderheiten der Genossenschaftsbanken.
- ✓ Sie lernen den genossenschaftlichen Finanzverbund und dessen Mehrwerte kennen.



Termin

13.11.2025 - 14.11.2025



Ort

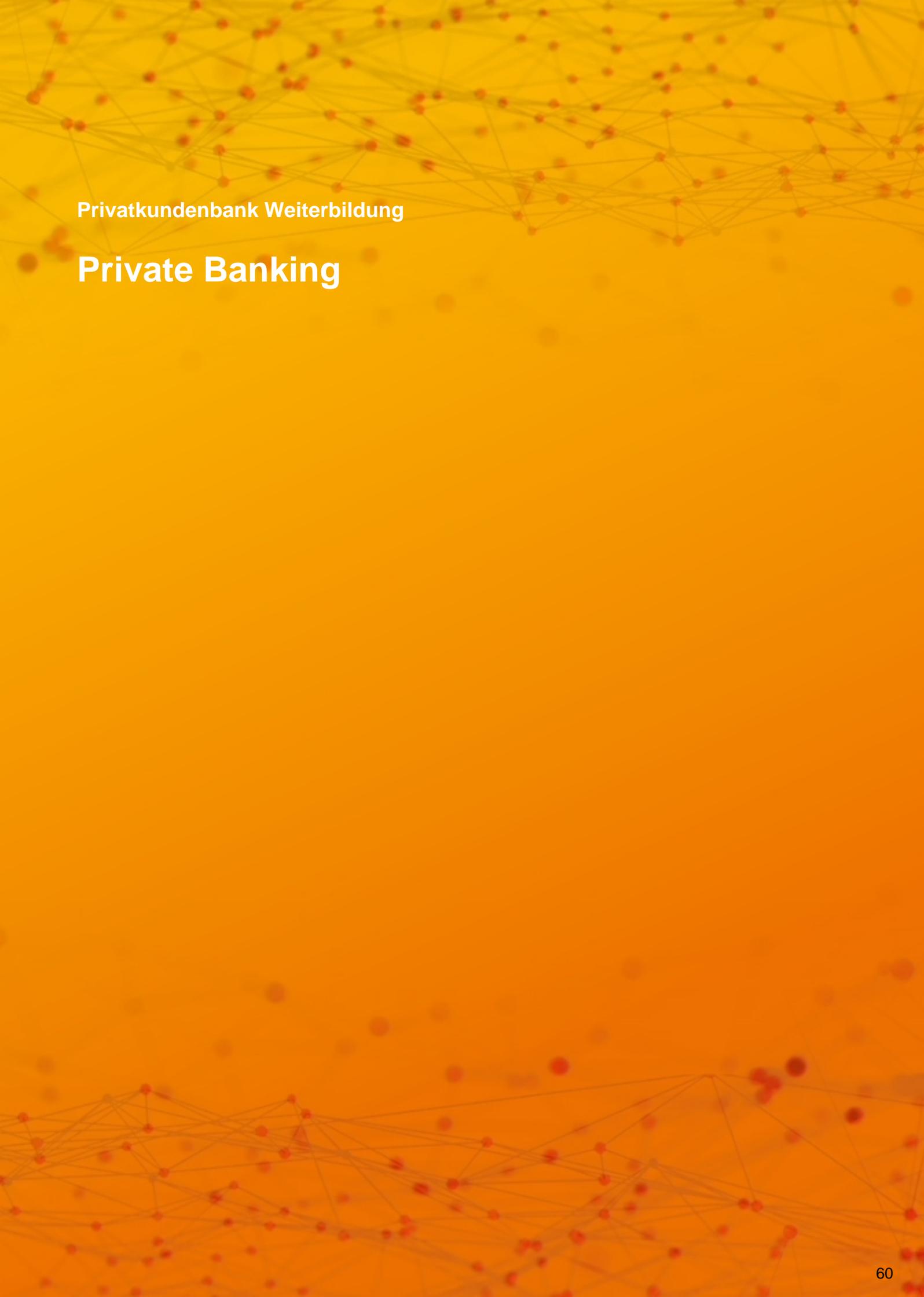
Digital



Preis

400,00€

Weitere Infos



Privatkundenbank Weiterbildung

Private Banking

ABG-Webinar: Börsenpsychologie - Dem "Herdentrieb" zum Trotz - Marktgeschehnisse verstehen und beurteilen

WBHT

Weitere Infos

Zielgruppe

- ✓ Privatkundenberater
- ✓ börseninteressierte Mitarbeiter

Ihr Nutzen

Die Teilnehmenden erhalten ein tiefgreifendes Verständnis für die Zusammenhänge von Marktgeschehnissen und deren psychologische Auswirkungen auf Anleger und Berater. Sie lernen, wie emotionale und irrationale Verhaltensweisen Finanzentscheidungen beeinflussen und wie typische Fehler in der Anlageberatung vermieden werden können. Zusätzlich werden Strategien vorgestellt, wie Berater Kunden in volatilen Zeiten zu rationalem Handeln ermutigen können.

Generationenberatung - Estate-Planning in der Praxis (R&V)

WGEP

Zielgruppe

- ✓ Privatkundenberater
- ✓ Vermögensberater
- ✓ Individualkundenbetreuer
- ✓ Private Banking Berater

Ihr Nutzen

- ✓ Vermögenssicherung der Kunden- und Geldbestände
- ✓ Ertragspotenziale über dem Durchschnitt
- ✓ Umsetzungsmöglichkeiten und Absatzpotenziale entdecken
- ✓ Austausch und Aufbau eines Netzwerkes unter den Teilnehmenden und Referenten
- ✓ Marktpositionierung und Konkurrenzabwehr durch einzigartiges Berater Know-How

 **Termin**
09.10.2025

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
420,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Modernes Bond-Management - Zinschancen nutzen, Risiken minimieren

MBM

Weitere Infos

Zielgruppe

Für Vermögensberater, Vertriebsmanagement und Wertpapierspezialisten im Anlagegeschäft

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erkennen warum Anleihen keine langweiligen Anlagemöglichkeiten sind.
- ✓ Sie setzen sich aktiv mit der Thematik Zins- und Anleihemarkt auseinander und erkennen die Potentiale.
- ✓ Sie erkennen neue Argumente für Ihre Kundengespräche.

Absicherung- und Vorsorgeberatung im Rahmen der Genossenschaftlichen Beratung (Allianz)

AVR

Zielgruppe

- ✓ Mitarbeitende in der Vermögensplanung
- ✓ Privatkundenbetreuung und des Private Bankings
- ✓ Wertpapierspezialisten

Ihr Nutzen

- ✓ Sie lernen, Risiken abzusichern und private Altersvorsorge zu optimieren.
- ✓ Sie stärken Ihr fachliches Know-how für effektive Kundenberatung.
- ✓ Sie üben vertriebliche Ansätze zur Verbesserung Ihrer Beratungskompetenz.
- ✓ Sie stärken Ihre Kompetenzen in der Kundenkommunikation.
- ✓ Sie erkennen Signale für Beratungsansätze schneller.

 **Termin**
27.11.2025 - 28.11.2025

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
630,00€

Weitere Infos

Vorsorge- und Generationenberatung in der Praxis inkl. Erfahrungsaustausch

VGP

Zielgruppe

Für Vermögensplaner, Private Banking Berater und Privatkundenberater und Wertpapierspezialisten

Ihr Nutzen

- ✓ Sie frischen Ihr Wissen zur Vorsorge umfassend auf.
- ✓ Sie erweitern Ihre Kompetenzen in der Generationenberatung.
- ✓ Sie erhalten aktuelle Infos zu Erbrecht und Steuern.
- ✓ Sie profitieren vom Austausch mit erfahrenen Kollegen.
- ✓ Sie analysieren eigene Praxisfälle im Kollegenkreis.
- ✓ Sie frischen Ihr Fachwissen im Hinblick auf den demografischen Wandel auf.
- ✓ Das Thema Vorsorge und Generationenberatung wird im Hinblick auf den demografischen Wandel immer wichtiger.
- ✓ Frischen Sie also Ihr Fachwissen auf und tauschen Sie sich mit anderen erfahrenen Kundenberaterinnen und Kundenberatern aus.

 **Termin**
28.10.2025

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
420,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Investmentsteuerreformgesetz - Refresher

WIGR

Zielgruppe

- ✓ Privat- und Individualkundenbetreuer
- ✓ Mitarbeiter Vertriebsmanagement

Ihr Nutzen

Seit einigen Jahren gilt das Investmentsteuergesetz. Die geänderten Regelungen haben zu umfassenden Änderungen bei der Besteuerung beim Anleger und beim Investmentfonds geführt. In den letzten Jahren entstanden für den Anleger aufgrund der Niedrigzinsphase keine oder kaum steuerpflichtige Vorabpauschalen. Aufgrund des deutlichen Zinsanstiegs wird sich das jedoch erstmals für die Ermittlung der Vorabpauschale Anfang 2024 ändern und auf Anlegerebene größere Steuerzahlungen auslösen. Im Mittelpunkt unseres Webinars steht die Auffrischung der systematischen Darstellung der Regelungen nach dem Investmentsteuerreformgesetz. Unser Webinar verschafft Ihnen einen Überblick und zeigt auf, weshalb auch die Teilfreistellungsregelung zukünftig stärker bei der Auswahl von Fonds beachtet werden sollte.

Weitere Infos

A-Kunden-Exzellenz: Eigene Potenziale entfalten, Stärken betonen und erfolgreich kommunizieren

AKE

Zielgruppe

- ✓ Vermögensberater
- ✓ Individualkundenberater
- ✓ Private Banking Berater

Ihr Nutzen

Spitzenergebnisse erzielen durch Persönlichkeitstraining für Beratende im A-Kundensegment.

 **Termin**
08.12.2025 - 09.12.2025

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
790,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Die größten Risiken und Irrtümer der deutschen Erbfolge

WRIE

Zielgruppe

- ✓ Privatkundenberater/betreuer
- ✓ Individualkundenbetreuer
- ✓ Private Banking

 **Termin**
24.09.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
160,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Basiswissen Schenken/Sterben /Erben

WSSE

Zielgruppe

- ✓ Privatkundenberater/betreuer
- ✓ Individualkundenbetreuer
- ✓ Private Banking

 **Termin**
08.10.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
160,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Vererben/Verschenken mit Immobilien - Tipps und Tricks

WVVT

Zielgruppe

- ✓ Privatkundenberater/betreuer
- ✓ Individualkundenbetreuer
- ✓ Private Banking

 **Termin**
22.10.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
160,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Vermögensübertragung mit Versicherungen - Steuerersparnis für Kunden - Ertragspotenzial für Banken

WVSE

Zielgruppe

- ✓ Privatkundenberater/betreuer
- ✓ Individualkundenbetreuer
- ✓ Private Banking

 **Termin**
29.10.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
160,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Vollmachten - Umgang in der Bankpraxis

WUPB

Zielgruppe

Für Privatkundenberater, Individualkundenbetreuer und Private Banking

Ihr Nutzen

- ✓ Sie handeln sicher im Umgang mit Vollmachten.
- ✓ Sie erkennen Risiken im Nachlassgeschäft
- ✓ Sie beachten das Rechts- und Steuerberatungsverbot
- ✓ Sie nutzen Praxisbeispiele für Ihre Beratungsgespräche und können Impulse weitergeben
- ✓ Sie erhöhen die Kundenzufriedenheit und können dadurch einen Mehrwert schaffen

 **Termin**
12.11.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
160,00€

Weitere Infos

Chancen und Möglichkeiten der Asset-Klasse Edelmetalle in der Vermögensberatung

EDVM

Zielgruppe

- ✓ Privatkundenberater
- ✓ Vermögensberater
- ✓ erfahrene Serviceberater

Ihr Nutzen

- ✓ Sie entdecken die vielfältigen Möglichkeiten und Chancen der Asset-Klasse Edelmetalle.
- ✓ Sie verstehen das Potenzial von Edelmetallen in der Vermögensberatung.
- ✓ Sie erhalten wichtige Hintergrundinformationen zum Produkt Edelmetall.

Weitere Infos

Onlineseminar: Grundlagen in der Stiftungsberatung und dem Stiftungsmanagement

STMA

Zielgruppe

- ✓ Private Banking Berater
- ✓ Individualkundenbetreuer
- ✓ Vermögensplaner
- ✓ Stiftungsberater/Stiftungsmanager

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhalten umfassendes Wissen, rund um das Thema Stiftungen
- ✓ Sie stärken die Sprechfähigkeit Ihrer Berater und Beraterinnen zu diesem Thema

Weitere Infos

VR-Generationenberatung

WTGB

Zielgruppe

- ✓ Serviceberater
- ✓ Privatkundenberater
- ✓ Private-Banking Berater
- ✓ Vermögensplaner
- ✓ Wertpapierspezialisten
- ✓ Betreuer vermögender Privatkunden
- ✓ Privatkundenbetreuer

Ihr Nutzen

Die Bevölkerung wird immer älter und speziell die Generation 50 + verfügt einerseits über ein immenses Geld- und Immobilienvermögen. Andererseits besteht ein großer Bedarf an kompetenter Unterstützung bei den Themen Liquidität im Alter, Versicherungsfragen und steuerlichen Aspekten, aber auch bei den rechtlichen sowie medizinischen Möglichkeiten, im Pflegefall selbstbestimmt handeln zu können. Im Rahmen dieses Seminars erfahren Sie neben fachlichen Grundlagen in Verbindung mit Praxisfällen auch Unterstützung bei der Bedarfserkennung, Kundenansprache, Kundennutzen, Gesprächsführung und Storytelling, Akquise, Dienstleistungen über das klassische Bankgeschäft hinaus und Networking. Mit dem Wissen stärken Sie die vertrauensvolle Kundenbindung und Unterstützung der gesamten Familie über die klassischen Bankdienstleistungen hinaus.

 **Termin**
13.10.2025 - 17.10.2025

 **Ort**
Hannover

 **Preis**
1.695,00€

Weitere Infos

VR-Generationenmanagement

WTGM

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Privatkundenberater, Generationenberater und Private-Banking-Berater, Vermögensplaner, Wertpapierspezialisten und Betreuer vermögender Privatkunden die Ihr Wissen im Bereich der Generationenberatung weiter ausbauen und spezialisieren möchten

Ihr Nutzen

- ✓ Sie beraten kompetent zur generationenübergreifenden Vermögensnachfolge.
- ✓ Sie liefern Impulse zu steuerlichen und rechtlichen Rahmenbedingungen.
- ✓ Sie stärken die Kundenbindung durch umfassende Nachfolgeplanung.
- ✓ Sie erkennen Konfliktpotenziale und vermeiden Haftungsrisiken.
- ✓ Sie sichern die Anschlussfähigkeit an die Nachfolgeneration.

 **Termin**
17.11.2025 - 21.11.2025

 **Ort**
Frankfurt

 **Preis**
1.695,00€

Weitere Infos

Vertriebsassistenz im Private Banking

Zielgruppe

Erfahrene Assistenzen, die sich auf das Thema Private Banking spezialisieren und fachliche Inhalte zur klassischen Assistenzstätigkeit ergänzen wollen.

Ihr Nutzen

- ✓ Sie lernen grundlegende Begriffe und Zusammenhänge im Private Banking kennen und bekommen Einblick in den Beratungsprozess.
- ✓ Sie bekommen einen Überblick über die Themenfelder einer ganzheitlichen (holistischen) Private Banking Beratung.
- ✓ Sie frisken Ihr Wissen zu Gesellschaftsformen auf.
- ✓ Sie unterscheiden Anlageberatung von Vermögensverwaltungen und bekommen einen Überblick zu den relevanten rechtlichen Rahmenbedingungen.
- ✓ Sie lernen die in der Vor- und Nachbereitung relevanten Unterlagen kennen.
- ✓ Sie beherrschen die Kunst des professionellen Telefonierens und können sowohl eingehende als auch ausgehende Anrufe sicher, effizient und kundenorientiert führen.
- ✓ Sie erkennen und deuten Signale in der Kommunikation mit Ihren Private Banking Kunden, wodurch Sie das Vertrauen und die Zufriedenheit Ihrer anspruchsvollen Klientel nachhaltig stärken.
- ✓ Sie treten im Umgang mit gehobener Klientel souverän und stilvoll auf, repräsentieren Ihr Unternehmen professionell und hinterlassen in jeder Situation einen bleibenden positiven Eindruck.
- ✓ Sie gestalten Kundenerlebnisse, die durch repräsentative Räumlichkeiten, einen exzellenten Empfang und erstklassigen Service überzeugen und die Erwartungen Ihrer Kunden übertreffen.
- ✓ Sie sind in der Lage, Beschwerden professionell zu managen und sie in Chancen zur Verbesserung der Kundenbindung zu verwandeln.
- ✓ Sie vertreten die genossenschaftlichen Werte authentisch und überzeugend und machen Mehrwerte für Ihre Kunden transparent.

VAPB

	Termin 25.11.2025 - 27.11.2025
	Ort Frankfurt
	Preis 790,00€

Weitere Infos

VR-Private Banking Immobilienberatung

Zielgruppe

- ✓ Erfahrene Wohnbaufinanzierungsberater*innen und -berater
- ✓ Private Banking Beraterinnen und Berater

Ihr Nutzen

- ✓ Sie lernen das Immobilienportfoliomanagement kennen und können auf Grundlage von Markt- und Kundenanalyse effektive Strategien für den Kauf, die Verwaltung und den Verkauf von Immobilien entwickeln. Hierbei werden auch die ESG-Nachhaltigkeitskriterien zur Bewertung der ökologischen, sozialen und governance bezogenen Aspekte von Immobilieninvestitionen berücksichtigt.?
- ✓ Sie können Chancen- und Risiken analysieren und potentielle Risiken und die Maximierung der Rendite im Kundenportfolio erkennen und Handlungsempfehlungen ableiten, anpassen und die Lösungen überzeugend präsentieren.?
- ✓ Zusätzlich erhalten Sie Kenntnisse zur Veräußerung von Immobilienvermögens und Estate Planning für eine langfristige Vermögenssicherung.

PBIB

	Termin 27.10.2025 - 31.10.2025
	Ort Karlsruhe
	Preis 1.990,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: MiCAR – Markets in Crypto-Assets Regulation – Relevante Informationen und geldwäscherechtliche Aspekte zum Kryptowerte-Recht

WCAR

Weitere Infos

Zielgruppe

- ✓ Vorstände
- ✓ Themen- und Umsetzungsverantwortliche für Regulatorik
- ✓ Vertriebsleiter und Filialleiter
- ✓ Mitarbeitende, die mit dem Thema vertraut wurden
- ✓ Mitarbeitende, die zu diesem Thema beraten

Ihr Nutzen

- ✓ Nutzung des Potenzials von Kryptowerten unter Wahrung der Finanzstabilität und des Anlegerschutzes (Deutsche Bundesbank)
- ✓ Relevante Informationen und Aspekte zum Kryptowerte-Recht sowohl für umsetzende Banken als auch für interessierende Banken

Real-Estate-Planning - Immobilienbesitz nachhaltig planen, sichern und übertragen

REIM

Weitere Infos

Zielgruppe

- ✓ Mitarbeitende der Baufinanzierung
- ✓ Mitarbeitende des Immobilienvertriebs
- ✓ Mitarbeitende der Privatkundenberatung
- ✓ Mitarbeitende der Gewerbe- und Firmenkundenberatung

Ihr Nutzen

08/15 kann jeder, doch mit unserem Qualifizierungskonzept heben Sie Ihre Beratungskompetenzen auf ein nächstes Level und begeistern Ihre Immobilienkunden in allen Lebenslagen! In unserem Seminar lernen Sie von unseren Expert*innen, wie Kunden den Immobilienbesitz nachhaltig planen, sichern und übertragen sollten. Mit Ihrem neuen KnowHow heben Sie sich mit Ihrer Beratungsqualität vom Wettbewerb ab und gewinnen Sicherheit für die Fragen Ihrer Kunden.

Webinar: Stilsicher im Job - moderner Styling Knigge

Zielgruppe

Personen, die ihre Kompetenz und Persönlichkeit durch ein modernes und gepflegtes Erscheinungsbild unterstreichen wollen.

Ihr Nutzen

Die Zeiten, in denen wir morgens unser Kostüm oder den Anzug für den Job aus dem Schrank geholt haben, sind für die meisten vorbei. Doch längst ist nicht alles erlaubt oder besser - angemessen. Über Ihre Kleidung senden Sie gegenüber Kollegen wie auch Kunden Signale aus. In diesem Webinar erfahren Sie, wie Sie sich in Zeiten von Business Casual modern im Office kleiden. Sie bekommen entscheidende Tipps und Empfehlungen, worauf Sie bei der Auswahl Ihrer Garderobe achten sollten. Mit dem Ziel, überzeugend, sympathisch und professionell zu wirken. Machen Sie Ihre Persönlichkeit und Kompetenz sichtbar, durch Ihren individuellen, authentischen Stil.

WSJ

 **Termin**
08.10.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
175,00€

Weitere Infos

Erfahrungsaustausch – Erfolgreich und rechtssicher in der medialen Beratung

Zielgruppe

- ✓ Für Führungskräfte und erfahrene Berater in der medialen Kundenberatung
- ✓ Für Umsetzungsverantwortliche

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhalten Praxistipps und Impulse, die Ihnen helfen, Ihre mediale Beratung erfolgreich und rechtssicher zu gestalten
- ✓ Sie erkennen den langfristigen Nutzen von medialen Beratungsgesprächen
- ✓ Sie profitieren vom Austausch mit Kollegen und können Best Practices aus der Branche kennenlernen
- ✓ Sie entwickeln mehr Klarheit in der telefonischen Beratung und schaffen für sich selbst / für Ihre Mitarbeitenden und Ihre Kunden mehr Sicherheit
- ✓ Sie erweitern Ihr Wissen über regulatorische Vorgaben
- ✓ Sie erfahren, wie Sie Hindernisse überwinden und (junge) Kunden durch telefonische Beratung langfristig an sich binden können

EAMB

 **Termin**
11.11.2025

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
500,00€

Weitere Infos

Forum Wertpapiere und Vermögensmanagement

FWVM

Zielgruppe

- ✓ Leiter Privatkundenbank
- ✓ Wertpapierspezialisten
- ✓ Vermögensplaner / Individualkundenbetreuer
- ✓ Mitarbeitende im Private Banking
- ✓ Privatkundenbetreuer

Weitere Infos

Ihr Nutzen

- ✓ Mit großer Freude präsentieren wir Ihnen das neue Programm für das Forum Wertpapiere und Vermögensmanagement 2025. Freuen Sie sich auf wertvolle Einblicke in aktuelle Marktentwicklungen, praxisnahe Fachthemen, rechtliche Rahmenbedingungen sowie neueste steuerliche Entwicklungen. Gemeinsam mit hochkarätigen Referenten und renommierten Experten beleuchten wir erfolgversprechende Strategien für die Zukunft.
- ✓ Wie gewohnt erwarten Sie Top-Speaker und herausragende Fachvorträge, die praxisrelevante Inhalte und innovative Impulse liefern.
- ✓ Die Veranstaltung wird professionell aufgezeichnet, sodass Sie ab dem 01. Juli 2025 flexibel auf die Inhalte zugreifen können.
- ✓ Die Referenten werden an beiden Veranstaltungstagen, 24.06. - 25.06.2025 ebenso live vor Ort in Soltau referieren.
- ✓ Ihr Mehrwert: Aktualisierung von Sachkunde und Weiterbildung
- ✓ Einjähriges Update für Ihren VR-BeraterPass (gültig bis 2026)
- ✓ Bescheinigung der Aktualität der Sachkunde gemäß §1 WpHG-Mitarbeiteranzeigerordnung (WpHGMAAnzV) für Anlageberater
- ✓ Aktualisierung der Produktkompetenz für Vertriebsbeauftragte
- ✓ 180 Minuten anrechenbare IDD-Weiterbildungszeit
- ✓ Registrierung beim FPSB Deutschland unter den Nummern 25-094 (Präsenz) und 25-095 (digital) mit 5 CPD-Credit-Anrechnung
- ✓ Nutzen Sie die Gelegenheit und sichern Sie sich Ihren Platz!

Forum Beratung und Vertrieb - Dialog. Inspiration. Wachstum.

FBUV

Weitere Infos

Zielgruppe

- ✓ Die Veranstaltung richtet sich an alle Mitarbeitenden von Volks- und Raiffeisenbanken, die in direktem Kundenkontakt stehen und vertrieblich aktiv sind.
- ✓ Die Inhalte sind unabhängig von einer fachlichen Ausrichtung gestaltet und richten sich an alle Berater sowie Führungskräfte aus den folgenden Bereichen:
- ✓ Privatkunden
- ✓ Private Banking
- ✓ KSC/KDC
- ✓ Immobilie und Wohnbau
- ✓ Firmenkunden
- ✓ Vertriebssteuerung

Ihr Nutzen

- ✓ Sind Sie in der Beratung oder im Vertrieb einer Genossenschaftsbank tätig?
- ✓ Wollen Sie unabhängig von fachlichen Inhalten Ihre Vertriebskompetenz auf das nächste Level heben und Ihre Kunden noch gezielter und erfolgreicher beraten?
- ✓ Dann ist das „Forum Beratung und Vertrieb 2025“ genau das Richtige für Sie!
- ✓ Inspirierende Impulsvorträge - Lernen Sie von den Besten und holen Sie sich neue Ideen für Ihre Beratungsgespräche.
- ✓ Austausch & Netzwerken - Knüpfen Sie wertvolle Kontakte zu Kolleginnen und Kollegen aus ganz Deutschland.
- ✓ Vertriebskompetenz steigern - Erhalten Sie praxisnahe Tipps, um Ihre Beratungskompetenz und Abschlussquote zu verbessern.
- ✓ Beratung auf höchstem Niveau - Finden Sie heraus, wie Sie noch zielgerichteter auf Kundenbedürfnisse eingehen können.
- ✓ Persönliches Wachstum - Entwickeln Sie sich weiter und gewinnen Sie neue Motivation für Ihre tägliche Arbeit.
- ✓ Zwei Tage voller Highlights, wichtiger Impulse, persönlichem Austausch und praxisnaher Strategien erwarten Sie! Lassen Sie sich von 5 Top-Speakern und renommierten Vertriebsexperten inspirieren und nehmen Sie wertvolle Erkenntnisse für Ihren beruflichen Alltag mit.
- ✓ Ob Sie live in Frankfurt dabei sind oder sich bequem per Livestream zuschalten – dieses Event wird Ihnen einen echten Mehrwert bieten! Sichern Sie sich jetzt mit Ihren Kolleginnen und Kollegen Ihren Platz und seien Sie dabei, wenn die Zukunft des Vertriebs neu gedacht wird!

Webinar: Die Immobilie im Scheidungsfall und Unterhaltsrecht

WISU

Zielgruppe

- ✓ Mitarbeitende der Marktfolge Aktiv
- ✓ Baufinanzierungsspezialisten
- ✓ Beratende im Privat- und Firmenkundengeschäft

Ihr Nutzen

Ihre Bank, bzw. Sie als Berater oder Sachbearbeiter, werden regelmäßig mit Scheidungsfällen Ihrer Kunden konfrontiert und stellen sich die Frage, wie Sie die neue Kundensituation zielgerichtet neu beurteilen und die bestehenden Darlehensverträge rechtssicher anpassen? Unser Referent, Guido Rasche, zeigt Ihnen kompakt die wesentlichsten Regelungen im Familienrecht in Kombination mit dem Bankrecht auf und erhöht Ihre Kompetenz bei der Abwicklung der aufkommenden Scheidungsfälle. Insbesondere die Beurteilung der Kapaltendienstfähigkeit bei einer möglichen Schuldhafentlassung spielt in der Bankpraxis eine erhebliche Rolle. Ausfallrisiken aber auch Vertragsrisiken geraten regelmäßig auch in den Fokus.

 **Termin**
26.09.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
210,00€

Weitere Infos

Onlineseminar: Forum Generationenmanagement

FOGM

Zielgruppe

- ✓ Generationenberater
- ✓ Generationenmanager
- ✓ Estate Planner
- ✓ Certified Generations Advisor (CGA)
- ✓ Certified Foundation and Estate Planner (CFEP)
- ✓ Private Banking Berater und Betreuer
- ✓ Wertpapierspezialisten
- ✓ Privatkundenbetreuer
- ✓ Privatkundenberater
- ✓ Verantwortliche für das Privatkundengeschäft und Private Banking

Ihr Nutzen

Unser Forum Generationenmanagement richtet sich an alle Beraterinnen und Berater sowie Multiplikatoren und die Verantwortlichen in dem wichtigen Themenbereich Generationenberatung, Generationenmanagement und Estate Planning. In unserem modernen, professionellen und hochwertigen Format bekommen Sie an einem Tag ein qualitatives Update rund um die wichtigsten aktuellen Fragestellungen. Die Redner werden die Vorträge live in unserem neuen TV-Studio für Sie halten und wir übertragen alles in einem professionellen Livestreaming, so dass Sie sich bequem über ihr Büro oder von zuhause aus zuschalten können. Selbstverständlich wird es möglich sein, während und nach den Vorträgen persönliche Fragen zu stellen und so mit den Referenten über den Chat in Kontakt zu treten. Der Mix aus erfahrenen Rednern und spannenden, praxisrelevanten Themen aus der Welt des Generationenmanagements garantiert Ihnen einen großen Mehrwert und ein wertvolles Update für Ihre tägliche Arbeit! Für die Teilnahme an der Veranstaltung bescheinigen wir Ihnen 5 Stunden (300 Minuten) IDD Bildungszeit gemäß § 34d, Abs. 9 GewO (IDD), die unmittelbar in Ihrem IDD-Weiterbildungskonto über das Qualifikationsmanagement Anrechnung findet. Die Veranstaltung ist beim FPSB Deutschland zur Registrierung beantragt. Die genaue Anzahl der CPD-Credits reichen wir Ihnen kurzfristig nach.

 **Termin**
25.11.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
490,00€

Weitere Infos



Privatkundenbank Weiterbildung

Spezialwissen aufbauen

Onlineseminar: Green Finance - Nachhaltigkeit in der Praxis

GFNP

Zielgruppe

Führungskräfte & Spezialisten aus dem gehobenen Privatkundengeschäft/ Private Banking, Mitglieder des Hausmeinungsausschusses

Ihr Nutzen

Nachhaltigkeit und nachhaltige Kapitalanlagen sind die aktuellen Schlagworte im Finanzumfeld. Nachhaltige Investieren wird zum Megatrend und zielt darauf ab, positive Veränderungen im sozialen Bereich und im Umweltschutz herbeizuführen, ohne den finanziellen Aspekt aus den Augen zu verlieren. Auch müssen sich immer mehr Marktteilnehmer aufgrund neuer regulatorischer Anforderungen und des Wettbewerbsumfeldes intensiv mit dieser Thematik auseinandersetzen. In diesem Seminar werden ein strukturierter Überblick und eine breite Wissensbasis über das zukunftsorientierte Feld der nachhaltigen Investments vermittelt. Die Teilnehmer werden befähigt, professionell mit den neuen Herausforderungen im Kundengeschäft umzugehen und sich ergebende Marktchancen aktiv zu nutzen.

Weitere Infos

Abgeltungsteuer im Wertpapiergeschäft kompakt – Grundlagen und Funktionsweise

AWG

Zielgruppe

Mitarbeitende der Marktfolge Wertpapierabwicklung / Passiv sowie Privatkundenberater / Vermögensberater

Ihr Nutzen

- ✓ Vertiefende Einführung in die Grundlagen und Funktionsweise der Abgeltungsteuer
- ✓ Festigung und Erweiterung des Fachwissens über die Besteuerung von Kapitalerträgen

 **Termin**
22.09.2025 - 23.09.2025

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
800,00€

Weitere Infos

Öffentliche Mittel in der Baufinanzierung

OEMB

Zielgruppe

Wohnbaufinanzierungsberater

Ihr Nutzen

Optimaler Einsatz der aktuellen Förderprogramme in der Wohnbaufinanzierungsberatung

 **Termin**
24.09.2025

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
420,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Einsatz öffentlicher Mittel in der Wohnbaufinanzierung

WOEM

Zielgruppe

Wohnbaufinanzierungsberater

Ihr Nutzen

Optimaler Einsatz der aktuellen Förderprogramme in der Wohnbaufinanzierungsberatung

Weitere Infos

ABG-Webinar: Keep cool - Kein Stress mit dem Stress

WKSS

Zielgruppe

Personen, die durch Arbeit oder Veränderungsprozesse hohen Belastungen ausgesetzt sind und Unterstützung zur Bewältigung suchen.

Ihr Nutzen

- ✓ Sie setzen sich mit Ihrer persönlichen Stressanfälligkeit und deren Auslösern auseinander.
- ✓ Sie lernen praxisnahe und erprobte Methoden zum Stressabbau und zur Prävention kennen.
- ✓ Sie sichern Ihre langfristige Leistungsfähigkeit und Resilienz.

 **Termin**
22.10.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
220,00€

Weitere Infos

Psychologie kompakt für Kundenberater

POK

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an alle Berater der Bank.

Ihr Nutzen

- ✓ Intensive Vermittlung von Wissen über psychologische Vorgänge im betrieblichen Alltag
- ✓ Kennenlernen und Verstehen der Transaktionsanalyse zur Erklärung menschlichen Verhaltens

 **Termin**
30.10.2025 - 31.10.2025

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
800,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Aktives Wissen für passive Fonds (ETFs)

WAWP

Zielgruppe

In der Anlageberatung tätige MitarbeiterFür Serviceberater und Wertpapierberater, die ihr Wissen vertiefen möchten

Ihr Nutzen

- ✓ Sie verstehen Grundlagen und Funktionsweise von ETFs.
- ✓ Sie können aktive und passive Fonds unterscheiden
- ✓ Sie erkennen Vor- und Nachteile von ETFs.
- ✓ Sie argumentieren souverän im Kundengespräch.
- ✓ Sie begegnen Einwänden mit passenden Lösungen.

 **Termin**
17.09.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
220,00€

Weitere Infos

Generationenberatung - Estate-Planning in der Praxis (R&V)

WGEP

Zielgruppe

- ✓ Privatkundenberater
- ✓ Vermögensberater
- ✓ Individualkundenbetreuer
- ✓ Private Banking Berater

Ihr Nutzen

- ✓ Vermögenssicherung der Kunden- und Geldbestände
- ✓ Ertragspotenziale über dem Durchschnitt
- ✓ Umsetzungsmöglichkeiten und Absatzpotenziale entdecken
- ✓ Austausch und Aufbau eines Netzwerkes unter den Teilnehmenden und Referenten
- ✓ Marktpositionierung und Konkurrenzabwehr durch einzigartiges Berater Know-How

 **Termin**
09.10.2025

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
420,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Modernes Bond-Management - Zinschancen nutzen, Risiken minimieren

MBM

Zielgruppe

Für Vermögensberater, Vertriebsmanagement und Wertpapierspezialisten im Anlagegeschäft

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erkennen warum Anleihen keine langweiligen Anlagemöglichkeiten sind.
- ✓ Sie setzen sich aktiv mit der Thematik Zins- und Anleihemarkt auseinander und erkennen die Potentiale.
- ✓ Sie erkennen neue Argumente für Ihre Kundengespräche.

Weitere Infos

Absicherung- und Vorsorgeberatung im Rahmen der Genossenschaftlichen Beratung (Allianz)

AVR

Zielgruppe

- ✓ Mitarbeitende in der Vermögensplanung
- ✓ Privatkundenbetreuung und des Private Bankings
- ✓ Wertpapierspezialisten

Ihr Nutzen

- ✓ Sie lernen, Risiken abzusichern und private Altersvorsorge zu optimieren.
- ✓ Sie stärken Ihr fachliches Know-how für effektive Kundenberatung.
- ✓ Sie üben vertriebliche Ansätze zur Verbesserung Ihrer Beratungskompetenz.
- ✓ Sie stärken Ihre Kompetenzen in der Kundenkommunikation.
- ✓ Sie erkennen Signale für Beratungsansätze schneller.

-  **Termin**
27.11.2025 - 28.11.2025
-  **Ort**
Beilngries
-  **Preis**
630,00€

Weitere Infos

Onlineseminar: Grundlagen in der Stiftungsberatung und dem Stiftungsmanagement

STMA

Zielgruppe

- ✓ Private Banking Berater
- ✓ Individualkundenbetreuer
- ✓ Vermögensplaner
- ✓ Stiftungsberater/Stiftungsmanager

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhalten umfassendes Wissen, rund um das Thema Stiftungen
- ✓ Sie stärken die Sprechfähigkeit Ihrer Berater und Beraterinnen zu diesem Thema

Weitere Infos

ABG-Webinar: MiCAR – Markets in Crypto-Assets Regulation – Relevante Informationen und geldwäscherechtliche Aspekte zum Kryptowerte-Recht

WCAR

Zielgruppe

- ✓ Vorstände
- ✓ Themen- und Umsetzungsverantwortliche für Regulatorik
- ✓ Vertriebsleiter und Filialleiter
- ✓ Mitarbeitende, die mit dem Thema vertraut wurden
- ✓ Mitarbeitende, die zu diesem Thema beraten

Ihr Nutzen

- ✓ Nutzung des Potenzials von Kryptowerten unter Wahrung der Finanzstabilität und des Anlegerschutzes (Deutsche Bundesbank)
- ✓ Relevante Informationen und Aspekte zum Kryptowerte-Recht sowohl für umsetzende Banken als auch für interessierende Banken

Weitere Infos



Privatkundenbank Weiterbildung

Sachkunde

Forum Wertpapiere und Vermögensmanagement

FWVM

Zielgruppe

- ✓ Leiter Privatkundenbank
- ✓ Wertpapierspezialisten
- ✓ Vermögensplaner / Individualkundenbetreuer
- ✓ Mitarbeitende im Private Banking
- ✓ Privatkundenbetreuer

Weitere Infos

Ihr Nutzen

- ✓ Mit großer Freude präsentieren wir Ihnen das neue Programm für das Forum Wertpapiere und Vermögensmanagement 2025. Freuen Sie sich auf wertvolle Einblicke in aktuelle Marktentwicklungen, praxisnahe Fachthemen, rechtliche Rahmenbedingungen sowie neueste steuerliche Entwicklungen. Gemeinsam mit hochkarätigen Referenten und renommierten Experten beleuchten wir erfolgversprechende Strategien für die Zukunft.
- ✓ Wie gewohnt erwarten Sie Top-Speaker und herausragende Fachvorträge, die praxisrelevante Inhalte und innovative Impulse liefern.
- ✓ Die Veranstaltung wird professionell aufgezeichnet, sodass Sie ab dem 01. Juli 2025 flexibel auf die Inhalte zugreifen können.
- ✓ Die Referenten werden an beiden Veranstaltungstagen, 24.06. - 25.06.2025 ebenso live vor Ort in Soltau referieren.
- ✓ Ihr Mehrwert: Aktualisierung von Sachkunde und Weiterbildung
- ✓ Einjähriges Update für Ihren VR-BeraterPass (gültig bis 2026)
- ✓ Bescheinigung der Aktualität der Sachkunde gemäß §1 WpHG-Mitarbeiteranzeigerordnung (WpHGMAAnzV) für Anlageberater
- ✓ Aktualisierung der Produktkompetenz für Vertriebsbeauftragte
- ✓ 180 Minuten anrechenbare IDD-Weiterbildungszeit
- ✓ Registrierung beim FPSB Deutschland unter den Nummern 25-094 (Präsenz) und 25-095 (digital) mit 5 CPD-Credit-Anrechnung
- ✓ Nutzen Sie die Gelegenheit und sichern Sie sich Ihren Platz!



Privatkundenbank Weiterbildung

Sachkunde Wertpapierkompetenz

Erlangung der Beraterkompetenz nach dem WpHG im Bereich "risikoscheue Anlageformen"

Zielgruppe

Mitarbeitende in der Anlageberatung, die ihre Fachkenntnisse und Qualifikationen im Bereich risikoscheue Anlageformen erweitern möchten

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erlernen und vertiefen erforderliche fachliche und rechtliche Wertpapiersachkunde.
- ✓ Sie qualifizieren sich gemäß WpHG für "risikoscheue Anlageformen".
- ✓ Sie erhalten einen BeraterPass, der 3 Jahre gültig ist

WP2

 **Termin**
07.10.2025 - 10.10.2025

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
1.500,00€

Weitere Infos

Erlangung der Beraterkompetenz nach dem WpHG im Bereich "risikobehaftete Anlageformen"

Zielgruppe

In der Anlageberatung tätige Mitarbeitende, die ihre Fachkenntnis und Qualifikation im Bereich „risikobehaftete Anlageformen“ erlangen möchten.

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erlernen und vertiefen erforderliche fachliche und rechtliche Wertpapiersachkunde.
- ✓ Sie qualifizieren sich gemäß WpHG für "risikobehaftete Anlageformen".
- ✓ Sie erhalten einen BeraterPass, der 3 Jahre gültig ist.

WP3

 **Termin**
23.09.2025 - 26.09.2025
02.12.2025 - 05.12.2025

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
1.500,00€

Weitere Infos

Erlangung der Beraterkompetenz nach dem WpHG im Bereich "spekulative Anlageformen"

Zielgruppe

Mitarbeiter in der Anlageberatung, die ihre Fachkenntnisse und Qualifikationen im Bereich spekulativer Anlageformen erweitern möchten.

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erlernen und vertiefen erforderliche fachliche und rechtliche Wertpapiersachkunde.
- ✓ Sie qualifizieren sich gemäß WpHG für "spekulative Anlageformen".
- ✓ Sie erhalten einen BeraterPass, der 3 Jahre gültig ist.

WP4

 **Termin**
21.10.2025 - 24.10.2025

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
1.500,00€

Weitere Infos

VR-BeraterPass "Serviceberatung" - Update 1 Tag

1BP2

Zielgruppe

Kundenberater der Produktkategorie "Serviceberatung" mit Verlängerungsanspruch der RK 2.

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhalten ein fachliches Update in der Wertpapiersachkunde gemäß WpHG.
- ✓ Sie qualifizieren sich erneut im Bereich "risikoscheue Anlageformen".
- ✓ Sie verlängern Ihre Qualifizierung durch den BeraterPass um 3 Jahre.

 **Termin**
22.09.2025

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
420,00€

Weitere Infos

VR-BeraterPass "Privatkundenberatung" - Update 1 Tag

1BP3

Zielgruppe

Kundenberater der Produktkategorie "Privatkundenberatung", Verlängerungsanspruch der RK 3.

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhalten ein fachliches Update in der Wertpapiersachkunde.
- ✓ Sie qualifizieren sich gemäß WpHG für risikobehaftete Anlageformen.
- ✓ Sie verlängern Ihre Qualifizierung durch den BeraterPass um 3 Jahre.

 **Termin**
23.09.2025
30.10.2025
01.12.2025
23.09.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
420,00€

Weitere Infos

VR-BeraterPass "Individualkundenbetreuung" - Update 1 Tag

1BP4

Zielgruppe

Kundenberater der Produktkategorie "Individualkundenbetreuung", die einen Verlängerungsanspruch der RK4 haben.

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhalten ein fachliches Update in der Wertpapiersachkunde.
- ✓ Sie qualifizieren sich gemäß WpHG im Bereich "spekulative Anlageformen" erneut.
- ✓ Sie verlängern Ihre Qualifizierung durch den BeraterPass um weitere 3 Jahre.

 **Termin**
31.07.2025
06.10.2025
10.11.2025
15.12.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
420,00€

Weitere Infos

VR-BeraterPass "Wertpapierspezialist" - Update 1 Tag

1BP5

Zielgruppe

Kundenberater der Produktkategorie "Wertpapierspezialist", Verlängerungsanspruch RK5.

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhalten ein fachliches Update in der Wertpapiersachkunde.
- ✓ Sie qualifizieren sich erneut gemäß WpHG im Bereich "Wertpapierspezialist".
- ✓ Sie sichern Ihre Qualifizierung für weitere 3 Jahre durch den BeraterPass.

 **Termin**
08.10.2025
08.10.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
420,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: MiCAR – Markets in Crypto-Assets Regulation – Relevante Informationen und geldwäscherechtliche Aspekte zum Kryptowerte-Recht

WCAR

Weitere Infos

Zielgruppe

- ✓ Vorstände
- ✓ Themen- und Umsetzungsverantwortliche für Regulatorik
- ✓ Vertriebsleiter und Filialleiter
- ✓ Mitarbeitende, die mit dem Thema vertraut wurden
- ✓ Mitarbeitende, die zu diesem Thema beraten

Ihr Nutzen

- ✓ Nutzung des Potenzials von Kryptowerten unter Wahrung der Finanzstabilität und des Anlegerschutzes (Deutsche Bundesbank)
- ✓ Relevante Informationen und Aspekte zum Kryptowerte-Recht sowohl für umsetzende Banken als auch für interessierende Banken

ABG-Webinar: Richtig aufklären und beraten im Wertpapiergeschäft - Grundlagen und aktuelle Rechtsprechung (Kurzes Update)

WRWP

Zielgruppe

- ✓ Serviceberater
- ✓ Privatkundenberater
- ✓ Vermögensberater
- ✓ Mitarbeiter im Vertrieb

Ihr Nutzen

- ✓ Sie beraten rechtssicher im gesamten Wertpapiergeschäft.
- ✓ Sie klären Kunden transparent und gesetzeskonform auf.
- ✓ Sie stärken das Vertrauen Ihrer Kunden durch Klarheit.
- ✓ Sie gewinnen Sicherheit im Umgang mit Rechtsvorgaben.

 **Termin**
30.09.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
220,00€

Weitere Infos

✓ Sie kennen aktuelle Anforderungen und Pflichten genau.



Privatkundenbank Weiterbildung

Fachliche und rechtliche Sachkunde

Finanzierung

Rechtliche Grundlagen zu den Immobilien-Verbraucherdarlehen zur Erlangung des Finanzierungspasses I

FPI1

Weitere Infos

Zielgruppe

- ✓ Wohnbaufinanzierungsberater
- ✓ Mitarbeiter in der Marktfolge Wohnbaufinanzierung

Ihr Nutzen

- ✓ Sie aktualisieren die rechtlichen Grundlagen für Immobilien-Verbraucherdarlehen.
- ✓ Sie erwerben Kenntnisse zur Kreditwürdigkeitsprüfung nach §§ 505 a-d BGB.
- ✓ Sie verstehen die Besonderheiten bei Fremdwährungsdarlehen und Koppelungsverträgen.

Fachwissen Markt für die Vergabe von Immobilien-Verbraucherdarlehen inkl. agree21

FPI2

Weitere Infos

Zielgruppe

- ✓ Wohnbaufinanzierungsberater
- ✓ Firmenkundenberater
- ✓ Gewerbekundenberater

Ihr Nutzen

- ✓ Sie aktualisieren Ihre Fachkenntnisse für die Vergabe von Immobilien-Verbraucherdarlehen.
- ✓ Sie vertiefen Ihr Wissen über Darlehensarten und deren Besonderheiten.
- ✓ Sie lernen praxisnahe Beispiele und Fördermöglichkeiten für Wohnbaufinanzierungen kennen.

Fachwissen Marktfolge für die Vergabe von Immobilien-Verbraucherdarlehen

FPI3

Weitere Infos

Zielgruppe

Mitarbeitende der Marktfolge Wohnbaufinanzierung, die Fachwissen zur Vergabe von Immobilien-Verbraucherdarlehen aktualisieren möchten.

Ihr Nutzen

- ✓ Sie aktualisieren Ihre fachlichen Grundlagen für Immobilien-Verbraucherdarlehen.
- ✓ Sie vertiefen Ihr Wissen zu Grundbüchern und deren Bedeutung.
- ✓ Sie erwerben Kenntnisse zur grundpfandrechtlichen Besicherung und Kreditprodukten.

VR-FinanzierungsPass II - Immobilien- Verbraucherdarlehen für private Finanzierungen

Zielgruppe

- ✓ Neueinsteiger
- ✓ Firmen- und Gewerbekundenberater
- ✓ Wohnbaufinanzierungsberater
- ✓ Mitarbeiter der Marktfolge Wohnbaufinanzierung

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erleichtern den Einstieg in die komplexe Bonitätsanalyse für Immobilien-Verbraucherdarlehen.
- ✓ Sie aktualisieren die fachlichen Grundlagen für die Vergabe solcher Darlehen.
- ✓ Sie verbessern Ihre Kenntnisse für die Finanzierung von Gewerbe- und Firmenkunden.

FPII

 **Termin**
17.11.2025 - 19.11.2025
24.11.2025 - 26.11.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
950,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Rechtliche Grundlagen zu Immobilien-Verbraucherdarlehen für FinanzierungsPass I

Zielgruppe

- ✓ Wohnbaufinanzierungsberater
- ✓ Mitarbeiter in der Marktfolge Wohnbaufinanzierung

Ihr Nutzen

- ✓ Sie aktualisieren die rechtlichen Grundlagen für Immobilien-Verbraucherdarlehen.
- ✓ Sie erlangen Kenntnisse zur Kreditwürdigkeitsprüfung nach §§ 505 a-d BGB.
- ✓ Sie verstehen die Anforderungen gemäß §18 Abs. 2 KWG.

WFPI1

 **Termin**
24.09.2025
01.10.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
420,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Markt für Immobilien- Verbraucherdarlehen und FinanzierungsPass I

Zielgruppe

- ✓ Wohnbaufinanzierungsberater
- ✓ Firmen- und Gewerbekundenberater

Ihr Nutzen

- ✓ Sie aktualisieren die erforderlichen fachlichen Grundlagen für Immobilien-Verbraucherdarlehen.
- ✓ Sie vertiefen Ihr Wissen über Darlehensarten und Kundenanalyse.
- ✓ Sie erlernen technische und verkäuferische Aspekte in agree21.

WFPI2

 **Termin**
09.10.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
220,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Fachwissen Marktfolge für die Vergabe von Immobilier-Verbraucherdarlehen

Zielgruppe

Mitarbeiter der Marktfolge Wohnbaufinanzierung

Ihr Nutzen

- ✓ Sie aktualisieren die fachlichen Grundlagen für Immobilier-Verbraucherdarlehen.
- ✓ Sie erlangen Kenntnisse zu Verfahren des Immobilienerwerbs und Grundbüchern.
- ✓ Sie vertiefen Ihr Wissen über grundpfandrechtliche Besicherung und Beleihungswertermittlung.

WFPI3

 **Termin**
21.10.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
220,00€

Weitere Infos



Privatkundenbank Weiterbildung

IDD (Weiterbildungsverpflichtung gemäß VersVermV)

Absicherung- und Vorsorgeberatung im Rahmen der Genossenschaftlichen Beratung (Allianz)

AVR

Zielgruppe

- ✓ Mitarbeitende in der Vermögensplanung
- ✓ Privatkundenbetreuung und des Private Bankings
- ✓ Wertpapierspezialisten

Ihr Nutzen

- ✓ Sie lernen, Risiken abzusichern und private Altersvorsorge zu optimieren.
- ✓ Sie stärken Ihr fachliches Know-how für effektive Kundenberatung.
- ✓ Sie üben vertriebliche Ansätze zur Verbesserung Ihrer Beratungskompetenz.
- ✓ Sie stärken Ihre Kompetenzen in der Kundenkommunikation.
- ✓ Sie erkennen Signale für Beratungsansätze schneller.

 **Termin**
27.11.2025 - 28.11.2025

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
630,00€

Weitere Infos

Generationenberatung - Estate-Planning in der Praxis (R&V)

WGEP

Zielgruppe

- ✓ Privatkundenberater
- ✓ Vermögensberater
- ✓ Individualkundenbetreuer
- ✓ Private Banking Berater

Ihr Nutzen

- ✓ Vermögenssicherung der Kunden- und Geldbestände
- ✓ Ertragspotenziale über dem Durchschnitt
- ✓ Umsetzungsmöglichkeiten und Absatzpotenziale entdecken
- ✓ Austausch und Aufbau eines Netzwerkes unter den Teilnehmenden und Referenten
- ✓ Marktpositionierung und Konkurrenzabwehr durch einzigartiges Berater Know-How

 **Termin**
09.10.2025

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
420,00€

Weitere Infos

Zweiteiliges ABG-Webinar/Seminar: Qualität in der Baufinanzierung (mit aktuellem Schwerpunkt Modernisierung/Renovierung) bringt Erfolg

AGL

Zielgruppe

Wohnbaufinanzierungsberater

Ihr Nutzen

- ✓ Sie können Lösungsansätze in der aktuellen Zinssituation, der hohen Kosten sowie der politischen Ausrichtung aufzeigen.
- ✓ Sie nutzen Chancen im Bereich der Gebäudesanierung rund um das Wohneigentum
- ✓ Sie führen Wohnbaufinanzierungen mit agree21 erfolgreich durch

Weitere Infos

Praxisworkshop für Wohnbaufinanzierungsberater Immobilien

TFW

Zielgruppe

Wohnbaufinanzierungsberater

Ihr Nutzen

Erfahrungsaustausch und Best Practice

Weitere Infos

Praxisworkshop für Leiter Wohnbaufinanzierung Immobilien

TFW2

Zielgruppe

Führungskräfte im Bereich Wohnbaufinanzierung

Ihr Nutzen

Erfahrungsaustausch und Best Practice

Weitere Infos

Vertriebserfolge steigern mit der Zielgruppe 50 Plus

VSZ

Zielgruppe

- ✓ Privatkundenberater
- ✓ Vermögensberater
- ✓ Individualkundenberater

Ihr Nutzen

- ✓ Bewusstwerden der Bedeutung dieser Kundengruppe
- ✓ Verstehen und Umsetzen erfolgreicher Beratungsansätze
- ✓ Nutzen der Möglichkeiten des agree21

Weitere Infos

Vertriebserfolge steigern mit der Zielgruppe Junge Kunden/ Berufsstarter

VSJ

Zielgruppe

- ✓ Serviceberater
- ✓ Privatkundenberater

Ihr Nutzen

- ✓ Vertriebschancen dieser Zielgruppe erkennen und umsetzen
- ✓ Zielgerichtet und erfolgreich junge Leute ansprechen
- ✓ Langfristige Bindung junger Kunden an die Bank durch gezielte Betreuung und moderne Technik
- ✓ Erkennen und Erfahren: was treibt junge Leute an
- ✓ Begeisterung für Geno-Banken entwickeln
- ✓ Methoden und digitale Lösungen für junge Kunden
- ✓ Sicherer und abschlussorientierter Einsatz von Medien und Banking Apps

Weitere Infos

Update Vertriebstraining

VAH1

Zielgruppe

Privatkundenberater

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhalten eine Sensibilisierung für den eigenen Verkaufsstil.
- ✓ Sie nutzen individuellen Wünsche des Kunden abschlussorientiert.
- ✓ Sie erkennen Abschluss signale der Kunden besser.
- ✓ Sie erhalten technische sowie vor allem methodische Hilfestellungen und Praxistipps zum Einsatz der Assistenten „Vorsorge und Absicherung“ und „Vermögen“ in der Kundenberatung.
- ✓ Sie können die Mehrwerte der einzelnen Bausteine der genossenschaftlichen Beratung erkennen und setzen diese nachhaltig und erfolgreich in der Kundenberatung ein.

Weitere Infos

Vertriebserfolge dauerhaft sichern

VAH3

Zielgruppe

- ✓ Privatkundenberatung
- ✓ Individualkundenbetreuer
- ✓ Privatkundenberater mit langjähriger Vertriebserfahrung sowie insbesondere ehemalige Teilnehmende vom Seminar VAH1

Ihr Nutzen

- ✓ Erfahrungsaustausch im Bereich Vorsorge- und Vermögensberatung mit langjährigen, erfolgreichen Beratern aus unterschiedlichen Banken
- ✓ Erfolgreiche Ansprachestrategien und Nutzen von Vertriebschancen im aktuellen Marktumfeld
- ✓ Einsatz effizienter Visualisierungstechniken im Kundengespräch
- ✓ Abschlussorientierter Einsatz des Vorgangs "Genossenschaftliche Beratung" sowie der Assistenten "Vermögen optimieren" und "Vorsorge"

 **Termin**
22.09.2025 - 23.09.2025

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
780,00€

Weitere Infos

Vermögensübertragung mit fondsgebundener Rentenversicherung und steueroptimierte Vorsorge

VFR

Zielgruppe

Für Privatkunden- und Individualkundenberater mit Fokus auf Erben und Verschenken.

Ihr Nutzen

- ✓ Sie vertiefen ihr Wissen rund um das Thema "Vermögensübertragung / Gestaltung mit Versicherungen" im Bedarfsfeld "Erben und Verschenken" anhand von praktischen Beispielen und Übungen.
- ✓ Sie betrachten die rechtlichen und steuerlichen Grundlagen.
- ✓ Sie erhalten einen aktuellen Überblick über die Produkte der R+V im Zusammenhang mit dem Thema "Vermögensübertragung".
- ✓ Sie können Möglichkeiten zur steuerlich optimierten Vorsorge im Rahmen des AltersEinkünfteGesetzes - 1. Schicht aufzeigen.

 **Termin**
24.09.2025

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
420,00€

Weitere Infos

Vorsorge- und Generationenberatung in der Praxis inkl. Erfahrungsaustausch

VGP

Zielgruppe

Für Vermögensplaner, Private Banking Berater und Privatkundenberater und Wertpapierspezialisten

Ihr Nutzen

- ✓ Sie frischen Ihr Wissen zur Vorsorge umfassend auf.
- ✓ Sie erweitern Ihre Kompetenzen in der Generationenberatung.
- ✓ Sie erhalten aktuelle Infos zu Erbrecht und Steuern.
- ✓ Sie profitieren vom Austausch mit erfahrenen Kollegen.
- ✓ Sie analysieren eigene Praxisfälle im Kollegenkreis.
- ✓ Sie frischen Ihr Fachwissen im Hinblick auf den demografischen Wandel auf.
- ✓ Das Thema Vorsorge und Generationenberatung wird im Hinblick auf den demografischen Wandel immer wichtiger.
- ✓ Frischen Sie also Ihr Fachwissen auf und tauschen Sie sich mit anderen erfahrenen Kundenberaterinnen und Kundenberatern aus.

 **Termin**
28.10.2025

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
420,00€

Weitere Infos

Basiswissen des Bankgeschäfts

BBG

Zielgruppe

- ✓ Angestellte ohne Bankausbildung
- ✓ Wiedereinsteiger
- ✓ Quereinsteiger
- ✓ weitere Ausbildungsberufe (Nicht-Bankkaufleute)

Ihr Nutzen

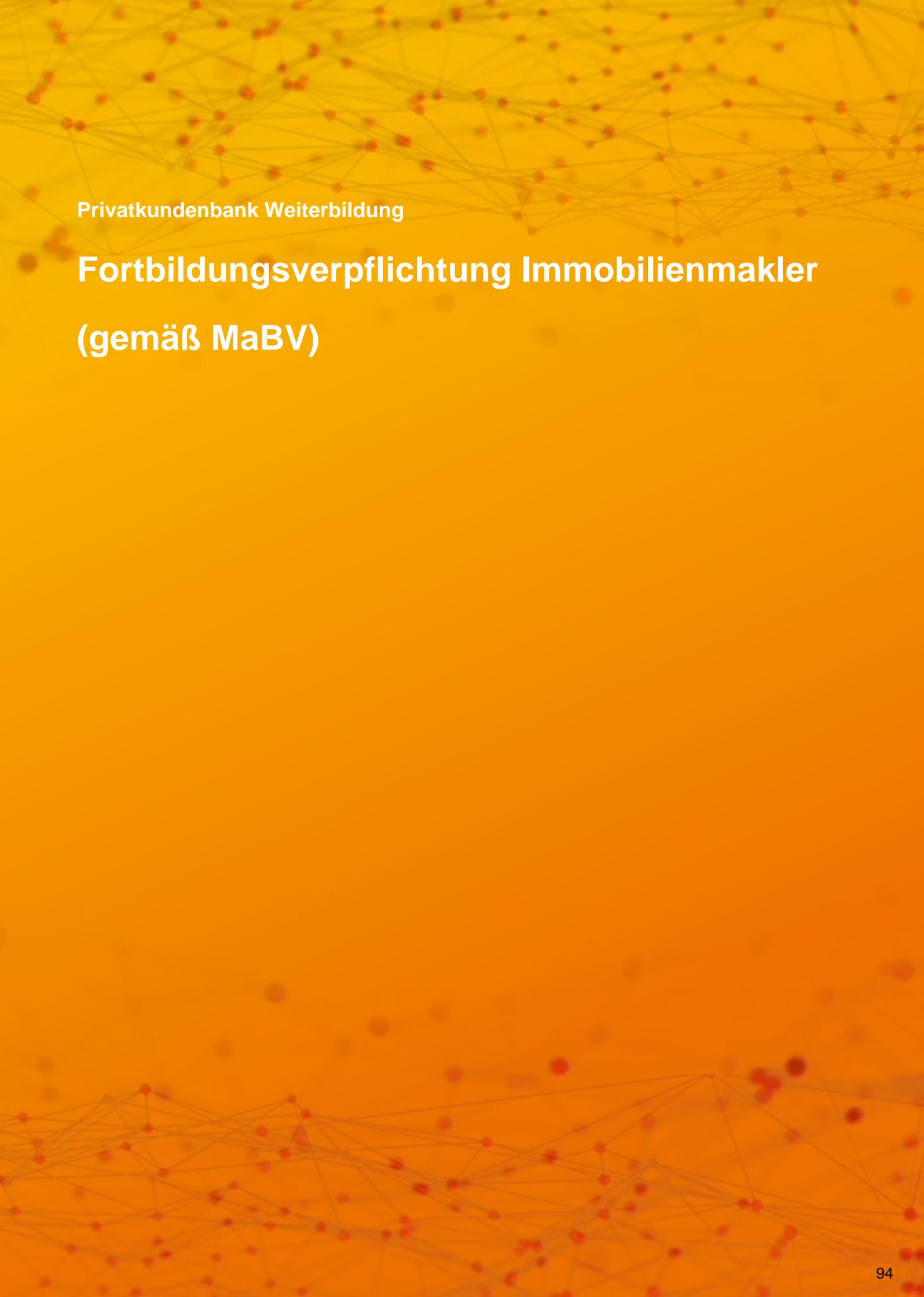
- ✓ Sie erhalten einen fundierten Überblick über die Geschäftsfelder einer Genossenschaftsbank.
- ✓ Sie entwickeln ein Gespür für das aktuelle Marktumfeld der Banken.
- ✓ Sie ergänzen Ihre Basiskenntnisse mit rechtlichen und wirtschaftlichen Grundlagen.

 **Termin**
18.11.2025 - 21.11.2025
08.12.2025 - 11.12.2025

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
2.150,00€

Weitere Infos



Privatkundenbank Weiterbildung

Fortbildungsverpflichtung Immobilienmakler (gemäß MaBV)

Vertriebsassistenz Immobilienvermittlung

VAI

Zielgruppe

Vertriebsassistenten in der Immobilienvermittlung

Ihr Nutzen

- ✓ Sie bekommen in diesem Kompaktseminar mit starkem Praxisbezug die notwendigen Grundlagen zur Immobilienwirtschaft, -verwaltung, und -vermittlung.
- ✓ Sie sind informiert über den aktuellen Immobilienmarkt.
- ✓ Sie legen die Grundlage, um Ihre Maklerkollegen im Tagesgeschäft aktiv zu unterstützen und um im Kundengeschäft souverän zu agieren.
- ✓ Sie sind geübt in telefonischen Terminvereinbarungen und Anfragen zu Angeboten.
- ✓ Sie kennen die gängigen Fachbegriffe und wissen, worauf Sie bei Standardfällen achten um das Team der Immobilienvermittlung zu unterstützen.
- ✓ Sie sind geübt in der Anwendung gängiger Tools zur Objektaufbereitung.
- ✓ Sie können strukturiert jede Immobilie für den Verkauf aufbereiten und beherrschen das Grundwissen im Bereich der benötigten Unterlagen und Informationen.
- ✓ Sie kennen die Werkzeuge für eine erfolgreiche und moderne, sowie hochwertige Bewerbung einer Immobilie (Exposeformulierungen und -gestaltung, Grundrissaufbereitung, Fotografie, Visualisierung, virtuelles HomeStaging usw.) und wissen um rechtliche Fallstricke.

Weitere Infos

Maklerrecht in der Praxis - I

MRP1

Zielgruppe

Mitarbeiter und Spezialisten in der Immobilienvermittlung

Ihr Nutzen

- ✓ Optimierung der Kenntnisse im Maklerrecht
- ✓ Umsetzung des Know-hows in der Praxis
- ✓ Argumentationshilfen im Kundengespräch

Weitere Infos

Onlineseminar: Steuerliche und weitergehende rechtliche Aspekte im Maklergeschäft - II

MRP2

Zielgruppe

Mitarbeiter und Spezialisten in der Immobilienvermittlung

Ihr Nutzen

- ✓ Erfüllung der Fortbildungsverpflichtung gemäß Makler- und Bauträgerverordnung
- ✓ Optimierung der Kenntnisse im Maklerrecht
- ✓ Umsetzung des Know-hows in der Praxis

Weitere Infos

Aktuelle rechtliche Entwicklungen im Maklergeschäft und strukturierter Immobilienvertrieb mit Prozessen und Standards

MRP3

Zielgruppe

Mitarbeiter und Spezialisten in der Immobilienvermittlung

Ihr Nutzen

- ✓ Sicherstellung der Sachkunde gemäß Makler- und Bauträgerverordnung
- ✓ Optimierung der Kenntnisse im Maklerrecht
- ✓ Umsetzung des Know-hows in der Praxis
- ✓ Ansätze und Prozess der Immobilienvermittlung

 **Termin**
08.10.2025

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
490,00€

Weitere Infos

Fachtagung Immobilien

FIO

Zielgruppe

Immobilienmakler, -berater und -vermittler sowie Führungskräfte in diesem Bereich

Ihr Nutzen

Information, Erfahrungsaustausch und Diskussion zu aktuellen Themen

Weitere Infos

Onlineseminar: Die Immobilie im Steuerrecht

DIS

Zielgruppe

- ✓ Firmenkundenberater
- ✓ Firmenkreditsachbearbeiter
- ✓ Immobilienmakler
- ✓ Wohnbaufinanzierungsberater

Ihr Nutzen

- ✓ Die steuerlichen Auswirkungen der jeweiligen Immobiliennutzung kennen. Kapitaldienstfähigkeit einschätzen können
- ✓ Erfahren, wie man größeres Immobilienvermögen mit einer möglichst geringen Erbschaftssteuerbelastung auf die nächste Generation übertragen kann
- ✓ Veränderungen bei der neuen Grundsteuer kennen

Weitere Infos

Rechte an Grundstücken (Erbbaurechte, Reallast, Nießbrauch, Wohnungsrecht)

BNZ

Weitere Infos

Zielgruppe

Mitarbeitende in der Immobilienfinanzierung, Immobilienvermittlung, Marktfolge Aktiv sowie Interne Gutachter.

Ihr Nutzen

- ✓ Sie lernen die rechtlichen Grundlagen für Erbbaurecht, Reallast, Nießbrauch und Wohnungsrecht kennen.
- ✓ Sie erfahren die (finanzmathematischen) Wertermittlungsmethoden für die verschiedenen Rechte anhand von Beispielen.
- ✓ Sie erhalten detaillierte Kenntnisse über die Einflussfaktoren bei der Wertermittlung im Zusammenhang mit Rechten
- ✓ Sie erfahren, inwieweit Sterbe- und Pflegewahrscheinlichkeiten einen Einfluss auf das Wertermittlungsergebnis haben.

Baumängel erkennen, Bauschäden bewerten und Modernisierungskosten kalkulieren

BMB

Weitere Infos

Zielgruppe

Immobilienmakler, -berater und -vermittler

Ihr Nutzen

- ✓ Sie lernen die am häufigsten auftretenden Schadensbilder anhand (zerstörungsfreier) feststellbarer Fakten in Form von ausführlichem Bildmaterial kennen.
- ✓ Sie erhalten detaillierte Kenntnisse über die Ursachen der Schadensbilder und über die konkret entstehenden Sanierungskosten.
- ✓ Sie bekommen einen Überblick auf die Kosten für den Austausch der wichtigsten Bauteile im Gebäude.
- ✓ Sie haben die Möglichkeit, anhand der Praxisbeispiele den Werteinfluss zu diskutieren, z.B. inwieweit sich die Restnutzungsdauer bei Modernisierungen ändert.

Öffentliche Mittel in der Baufinanzierung

OEMB

Zielgruppe

Wohnbaufinanzierungsberater

Ihr Nutzen

Optimaler Einsatz der aktuellen Förderprogramme in der Wohnbaufinanzierungsberatung

 **Termin**
24.09.2025

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
420,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Einsatz öffentlicher Mittel in der Wohnbaufinanzierung

WOEM

Zielgruppe

Wohnbaufinanzierungsberater

Ihr Nutzen

Optimaler Einsatz der aktuellen Förderprogramme in der Wohnbaufinanzierungsberatung

Weitere Infos

ABG-Webinar: Die Kreditvergabe an Wohnungseigentümergeinschaften - Rechtlicher Überblick

WKWR

Zielgruppe

- ✓ Immobilienfinanzierungsberater
- ✓ Firmenkundenberater
- ✓ Kreditsachbearbeiter
- ✓ Immobilienmakler
- ✓ Wohnimmobilienverwalter

Ihr Nutzen

- ✓ Verständnis für die rechtliche Situation entwickeln
- ✓ Kreditentscheidungen lösungsorientiert vorbereiten und treffen

 **Termin**
25.09.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
220,00€

Weitere Infos

Webinar: Die Immobilie im Scheidungsfall und Unterhaltsrecht

WISU

Zielgruppe

- ✓ Mitarbeitende der Marktfolge Aktiv
- ✓ Baufinanzierungsspezialisten
- ✓ Beratende im Privat- und Firmenkundengeschäft

Ihr Nutzen

Ihre Bank, bzw. Sie als Berater oder Sachbearbeiter, werden regelmäßig mit Scheidungsfällen Ihrer Kunden konfrontiert und stellen sich die Frage, wie Sie die neue Kundensituation zielgerichtet neu beurteilen und die bestehenden Darlehensverträge rechtssicher anpassen? Unser Referent, Guido Rasche, zeigt Ihnen kompakt die wesentlichsten Regelungen im Familienrecht in Kombination mit dem Bankrecht auf und erhöht Ihre Kompetenz bei der Abwicklung der aufkommenden Scheidungsfälle. Insbesondere die Beurteilung der Kapaldienstfähigkeit bei einer möglichen Schuldhafentlassung spielt in der Bankpraxis eine erhebliche Rolle. Ausfallrisiken aber auch Vertragsrisiken geraten regelmäßig auch in den Fokus.

 **Termin**
26.09.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
210,00€

Weitere Infos



Privatkundenbank Weiterbildung

Datenschutz

Datenschutz

DAS

Zielgruppe

Neu bestellte Datenschutzbeauftragte

Ihr Nutzen

- ✓ Umfassende Kenntnisse über die Inhalte des Bundesdatenschutzgesetzes
- ✓ Kenntnis der Tätigkeit des Datenschutzbeauftragten und die Art und Weise ihrer praktischen und rationellen Erfüllung
- ✓ Informationen über Verwaltungspraxis des Bay. Landesamtes für Datenschutzaufsicht und aktuelle Rechtsprechung

Weitere Infos

Erfahrungsaustausch Datenschutz 2025

UDS

Zielgruppe

Erfahrene Datenschutz-Beauftragte, Innenrevisoren

Ihr Nutzen

Sie erhalten Informationen über aktuelle Entwicklungen im Datenschutzrecht. Hierzu gehört auch ein Blick auf aktuelle Rechtsprechung und die neueste Verwaltungspraxis der Aufsichtsbehörden, insbesondere des Bayerischen Landesamtes für Datenschutzaufsicht. Im Mittelpunkt wird jedoch der Erfahrungsaustausch zwischen den Teilnehmenden und den Referenten stehen.

Weitere Infos

ABG-Webinar: Orientierungshilfe KI – Überblick zu den rechtlichen Rahmenbedingungen, insbesondere DSGVO

WOKI

Zielgruppe

- ✓ Datenschutzbeauftragte
- ✓ Mitarbeiter in der IT-Abteilung
- ✓ Mitarbeiter im Bereich Marketing und Kommunikation
- ✓ Mitarbeiter in der Personalabteilung
- ✓ Mitarbeiter, die an digitalen Transformationen und IT-Projekten beteiligt sind oder es bald werden
- ✓ Innenrevision

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhalten einen fundierten Überblick über die rechtlichen Rahmenbedingungen beim Einsatz von Künstlicher Intelligenz.
- ✓ Sie lernen die zentralen Inhalte der Orientierungshilfe der Datenschutzkonferenz kennen – dem gemeinsamen Gremium der unabhängigen Datenschutzaufsichtsbehörden der Länder.
- ✓ Sie erfahren, wie Sie KI rechtskonform und datenschutzkonform in Ihrem Unternehmen einsetzen können.
- ✓ Sie gewinnen Sicherheit im Umgang mit regulatorischen Anforderungen beim Einsatz von KI-Technologien.

Weitere Infos

ABG-Webinar: KI-Verordnung/AI-Act und ihre Anforderungen für die Kreditgenossenschaften

WEUKI

Zielgruppe

- ✓ Führungskräfte
- ✓ Mitarbeitende aus dem Bereich HR
- ✓ Alle Mitarbeitenden, die sich in ihrer Bank mit dem Thema KI beschäftigen

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erlangen Kenntnis über die aufsichtsrechtlichen Anforderungen nach der KI-VO.
- ✓ Sie erwerben das notwendige Wissen, um KI-Systemen erkennen und definieren zu können.
- ✓ Sie erfahren, welcher Handlungsbedarf in der Praxis besteht.

 **Termin**
24.10.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
170,00€

Weitere Infos



Privatkundenbank Weiterbildung

Geldwäsche

Das Geldwäschegesetz - Grundlagenseminar

GWG

Zielgruppe

Neubestellte Geldwäschebeauftragte

Ihr Nutzen

- ✓ Aktuelles und umfassendes Grundlagenwissen in allen Bereichen des Geldwäscherechts
- ✓ Vertiefung der Lerninhalte anhand von Praxisfällen und Klärung offener Fragen

 **Termin**
06.10.2025 - 07.10.2025

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
830,00€

Weitere Infos

Workshop: Brennpunkt Geldwäsche

WBG

Zielgruppe

Erfahrene Geldwäschebeauftragte undInnenrevisoren

Ihr Nutzen

- ✓ Aktuelles und vertieftes Expertenwissen für die Bewältigung komplexer Probleme im Berufsalltag
- ✓ Erfahrungsaustausch mit sehr hohem Praxiswert und Klärung aktueller Fragen

 **Termin**
23.09.2025
13.10.2025

 **Ort**
Cham/Bayer.Wald

 **Preis**
430,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Konzept zur Überprüfung des Monitoring-Systems in der Geldwäscheprävention

WMSG

Zielgruppe

- ✓ Geldwäschebeauftragte / Stellvertreter (Nichtauslagerungsbanken, die Geno-SONAR einsetzen)
- ✓ Innenrevisoren (Nichtauslagerungsbanken, die Geno-SONAR einsetzen)

Ihr Nutzen

- ✓ Hilfestellung zur Umsetzung des neuen Konzepts zur Überprüfung des Monitoring-Systems in der Geldwäscheprävention – „Backtesting“ (vgl. BVR-Rundschreiben v. 22.01.2024)
- ✓ Beantwortung von Fragen aus der Praxis

Weitere Infos



Privatkundenbank Weiterbildung

WpHG-Compliance

Grundlagen WpHG-Compliance

GCP

Zielgruppe

- ✓ Neu bestellte Compliance-Beauftragte und Mitarbeiter, die Compliance-Aufgaben wahrnehmen
- ✓ Auffrischung für bereits bestellte Compliance-Beauftragte und Mitarbeiter, die Compliance-Aufgaben wahrnehmen

Ihr Nutzen

- ✓ Grundlagen der Compliance-Funktion
- ✓ Einführung in die Tätigkeit als Compliance-Beauftragte
- ✓ Umsetzung der gesetzlichen Anforderungen in der Praxis
- ✓ Kenntnisse der Mitarbeiterleitsätze



Termin

11.11.2025 - 14.11.2025



Ort

Beilngries



Preis

1.200,00€

Weitere Infos

Workshop WpHG-Compliance

WCP

Zielgruppe

Compliance-Beauftragte und Mitarbeiter der Compliance-Funktion, Innenrevisoren

Ihr Nutzen

- ✓ Meinungs- und Erfahrungsaustausch
- ✓ Lösungsansätze für bankindividuelle Probleme
- ✓ Umsetzung der neuen gesetzlichen Rahmenbedingungen
- ✓ MiFID II, MaComp, ESMA: Änderungen und Neuerungen
- ✓ Neuerungen im WpHG

Weitere Infos



Privatkundenbank Weiterbildung

KWG-Compliance

KWG/MaRisk-Compliance - Aufgaben des Beauftragten

KCA

Zielgruppe

Neu zu bestellende KWG/ MaRisk-Compliance-Beauftragte, Mitarbeiter die die Compliance-Funktion übernehmen

Ihr Nutzen

- ✓ Kenntnis der aufsichtsrechtlichen Anforderungen nach KWG und neuen MaRisk
- ✓ Abgestimmte Auslegung aus Sicht von Aufsichtsrecht und Prüfung
- ✓ Kenntnis der aktuellen Entwicklungen bei den einschlägigen materiellen Vorschriften, die Gegenstand der Compliance-Funktion sind

 **Termin**
02.10.2025

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
430,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Update KWG-/MaRisk-Compliance

WUKC

Zielgruppe

KWG/MaRisk-Compliance-Beauftragte

Ihr Nutzen

Sie erhalten Informationen über die materiellen aktuellen Entwicklungen, die für die KWG-/MaRisk-Compliance-Beauftragten von Bedeutung sind.

Weitere Infos



Privatkundenbank Weiterbildung

Vertriebsbeauftragte

Grundlagenseminar Vertriebsbeauftragte

SVB

Zielgruppe

Vertriebsbeauftragte

Ihr Nutzen

Kenntnisse über den gesetzlichen Rahmen der Aufgaben eines Vertriebsbeauftragten

Weitere Infos

ABG-Webinar: Update für Vertriebsbeauftragte

WUVB

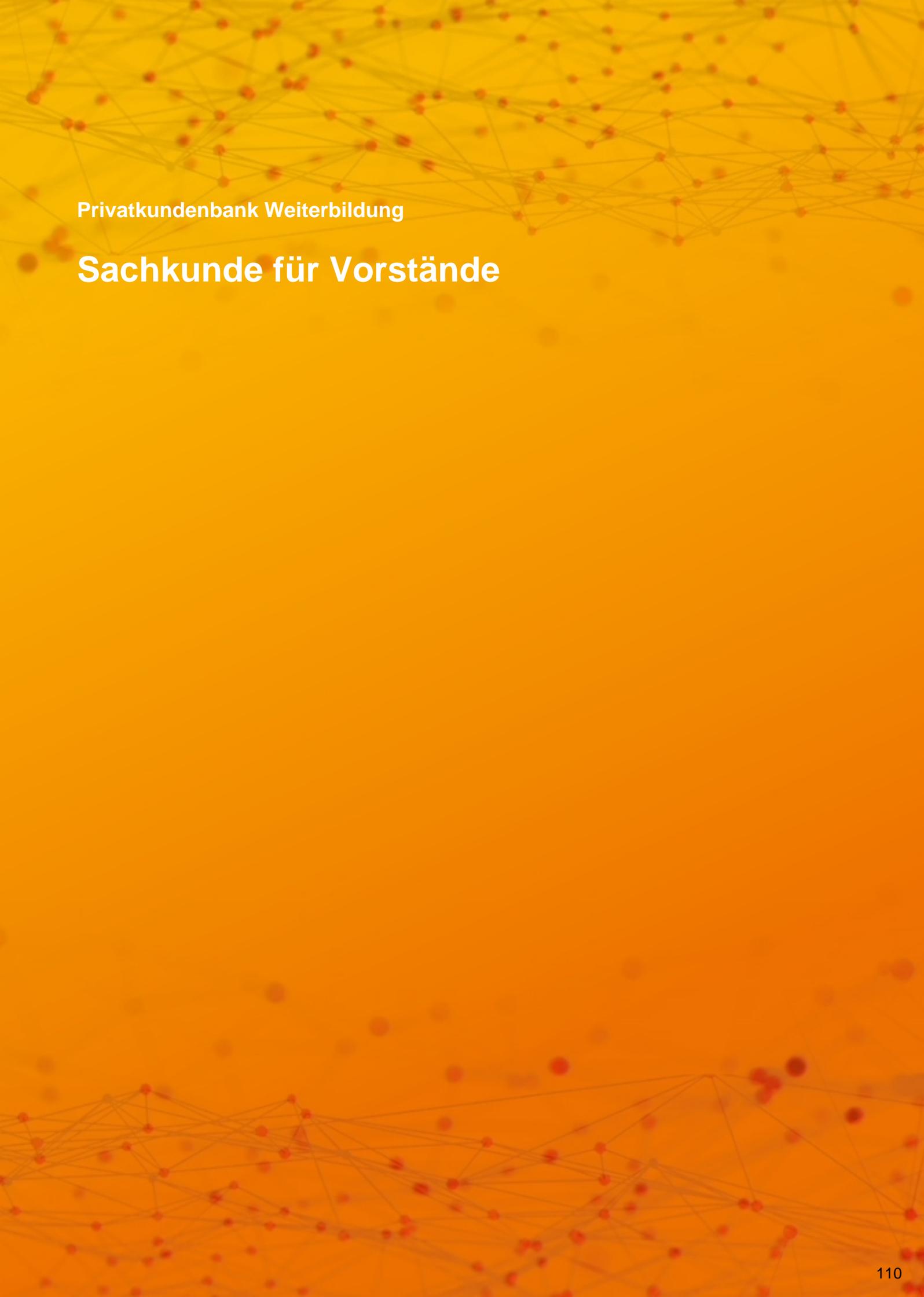
Zielgruppe

Vertriebsbeauftragte der Genossenschaftsbanken, die ihr bereits vorhandenes Wissen auffrischen wollen. Neben der Wiederholung von Grundlagen und Besprechung der Verbundmuster werden vertriebsnahe Neuerungen (u.a. ex ante Kosteninformation und Nachhaltigkeitsaspekte in der Anlageberatung) besprochen.

Ihr Nutzen

Sie erhalten in ca. eineinhalb Stunden aktuelle Informationen für Ihre Funktion in der Genossenschaftsbank. Sie loggen sich in unser System ein und sehen den Vortrag des Referenten. Ihre Zugangsdaten und eine Anleitung erhalten Sie nach der Anmeldung per E-Mail. Im Rahmen des ABG-Webinars haben Sie die Möglichkeit Ihre Fragen per Chat zu stellen. In Abhängigkeit der Teilnehmeranzahl und der Komplexität und Individualität der Anfragen besteht ggf. die Notwendigkeit, die Frage im Nachgang an das Webinar per Mail an den Referenten zu stellen.

Weitere Infos



Privatkundenbank Weiterbildung

Sachkunde für Vorstände

Fachtagung für Bankvorstandsmitglieder

FTB

Zielgruppe

Für Bankvorstände

Ihr Nutzen

- ✓ Sie können sich in kompakter Form über aktuelle geschäftspolitische und fachliche Themen informieren.
- ✓ Sie diskutieren spezielle Fragen mit dem Verbandsvorstand und den Referenten.
- ✓ Sie tauschen sich mit anderen Vorständen aus.



Termin

13.10.2025 - 15.10.2025
13.10.2025 - 15.10.2025
24.11.2025 - 26.11.2025



Ort

Grainau



Preis

650,00€

Weitere Infos



Privatkundenbank Weiterbildung

Aufsichtsrat

Grundlagenwissen zur Vorbereitung auf die künftige Aufsichtsratstätigkeit

Zielgruppe

Für neu gewählte Aufsichtsratsmitglieder

Ihr Nutzen

- ✓ Sie informieren sich systematisch und umfassend über Ihre Aufgaben, Rechte und Pflichten als Mandatsträger.
- ✓ Sie haben die Möglichkeit, Ansprechpartner des GVB persönlich kennenzulernen.
- ✓ Informativer Austausch verbunden mit der Möglichkeit zum Aufbau eines Netzwerkes.
- ✓ Die Tagung gilt für neu gewählte Aufsichtsratsmitglieder als verpflichtender Sachkundenachweis gemäß KWG für einen erfolgreichen Start in das neue Amt.

TAR



Termin

10.10.2025 - 11.10.2025
10.11.2025 - 11.11.2025



Ort

Grainau



Preis

560,00€

Weitere Infos

Regionale Aufsichtsratstagung 2026

Zielgruppe

Alle Mitglieder des Aufsichtsratsgremiums

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhalten einen breiten fachlichen Input zu wichtigen und aktuellen Themen Ihrer Gremienarbeit.
- ✓ Sie haben Kontaktmöglichkeiten zum Vorstand und Führungskräften des GVB, sowie Bezirkspräsident und Regionaldirektor.
- ✓ Sie bekommen praxisnahe Hinweise mit Empfehlungen zur Umsetzung wichtiger gesetzlicher und aufsichtsrechtlicher Bestimmungen.
- ✓ Sie erhalten einen Eindruck zu Erfahrungen aus dem Bereich Prüfung Banken.

ARR

Weitere Infos

Fachtagung für Aufsichtsratsvorsitzende

Zielgruppe

Vorsitzende, Stellvertretende und Aufsichtsratsmitglieder die zukünftig diese Position übernehmen werden

Ihr Nutzen

- ✓ Sie kennen Ihre besondere Stellung im Aufsichtsratsgremium.
- ✓ Sie können Ihre Aufgaben im Zusammenwirken mit dem Vorstand und der Prüfung kompetent wahrnehmen.
- ✓ Dabei berücksichtigen Sie sowohl die aufsichtsrechtlichen Anforderungen als auch die geschäftspolitischen Entwicklungen.
- ✓ Sie nutzen die Möglichkeit zum Ideenaustausch mit den Referierenden und im Plenum

TAV



Termin

14.11.2025 - 15.11.2025
28.11.2025 - 29.11.2025
05.12.2025 - 06.12.2025



Ort

Grainau



Preis

560,00€

Weitere Infos

Aktuelle Marktentwicklungen und die Auswirkungen auf Genossenschaftsbanken

GAR

Zielgruppe

Mitglieder des Aufsichtsrats

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhalten einen Überblick zu den aktuellen Entwicklungen am Markt und zu deren Einfluss auf Genossenschaftsbanken.
- ✓ Sie können im Rahmen Ihrer Aufgabenstellung darauf angemessen reagieren und somit Ihren Aufgaben als Aufsichtsratsmitglied gerecht werden.

	Termin 17.10.2025 - 18.10.2025
	Ort Grainau
	Preis 560,00€

Weitere Infos

Der Aufsichtsrat bei Kreditvergabe und Kreditprüfung

TAK

Zielgruppe

Aufsichtsratsmitglieder, insbesondere Mitglieder des Kreditausschusses

Ihr Nutzen

- ✓ Sie lernen die Voraussetzungen und Rahmenbedingungen bei der Kreditentscheidung kennen.
- ✓ Sie erfahren, wie Vorstand und Aufsichtsrat bei der Kreditvergabe einzelner Engagements zusammenwirken.
- ✓ Sie sind in der Lage, eine Einschätzung und Bonitätsbeurteilung bei der Kreditvergabe vorzunehmen.

	Termin 24.10.2025 - 25.10.2025
	Ort Beilngries-Paulushofen
	Preis 560,00€

Weitere Infos

Banksteuerung und MaRisk für Aufsichtsratsmitglieder

BMA

Zielgruppe

Aufsichtsratsmitglieder

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhalten einen Überblick über die aktuellen Kennzahlen des GVB und lernen so, Ihr Institut besser einzuschätzen.
- ✓ Sie kennen den Ablauf und die Einflussgrößen einer Gesamtbankplanung und sind somit in der Lage, den Planungsprozess in Ihrem Institut qualifiziert zu verfolgen.
- ✓ Sie erhalten einen Überblick über die MaRisk, sowie die Auswirkungen auf bzw. Anforderungen an die Arbeit des Aufsichtsrats.

Weitere Infos

Kompaktwissen Aufsichtsrecht mit praktischer Umsetzung

MARU

Zielgruppe

Mitglieder des Aufsichtsrats

Ihr Nutzen

- ✓ Sie setzen sich mit den aktuellen Top-Themen vertiefend auseinander und können die praktischen Auswirkungen kompetent in Ihrem Hause beurteilen und begleiten.
- ✓ Sie erhalten einen ausführlichen Einblick, welche Anforderungen seitens der Aufsicht gestellt werden, sowie praktische Tipps, wie Sie diese Anforderungen in Ihre Tätigkeit integrieren können.

Weitere Infos

MaRisk - Risikoreporting: Was Sie als Aufsichtsratsmitglied darüber wissen sollten

MARR

Zielgruppe

Aufsichtsratsmitglieder

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhalten einen verständlichen und auf Aufsichtsratsmitglieder zugeschnittenen Überblick über das Risikoreporting - mit unnötigem und nicht gefordertem technischen Wissen belasten wir Sie nicht.
- ✓ Sie erfahren, wie die Risiken der Bank in Berichten dargestellt werden, wie Sie diese interpretieren müssen und welche Rückschlüsse Sie hieraus auf die Risikosituation Ihres Hauses ziehen können.
- ✓ Ein Überblick über die aktuelle Lage an den Kapital- und Kreditmärkten zeigt Ihnen aktuelle Herausforderungen in der Risikosteuerung auf.

Weitere Infos

Praxiswissen zur Bankbilanzierung für Aufsichtsratsmitglieder

MARB

Zielgruppe

Mitglieder des Aufsichtsrats

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhalten mit Hilfe eines konkreten Praxisbeispiels neben den erforderlichen Grundlagenkenntnissen zur Bankbilanzierung auch einen umfassenden Überblick über die Mitwirkungsmöglichkeiten des Aufsichtsrates im Prozess der Bilanzaufstellung.
- ✓ Mit unserer Veranstaltung verschaffen Sie sich einen fundierten und gleichzeitig kompakten Überblick über die Bilanzierungsregeln für Genossenschaftsbanken, erkennen die wichtigen Stellschrauben und sind in der Lage den Jahresabschluss ihrer Bank analytisch bewerten zu können.
- ✓ Sie beleuchten praxisorientiert alle relevanten Aspekte zur Bankbilanzierung und werden so der „Finanzexperte“ im Aufsichtsratsgremium.

Weitere Infos

Sachkunde-Update für Aufsichtsratsmitglieder

UAR

Zielgruppe

Für etablierte Aufsichtsratsmitglieder zur erforderlichen Aktualisierung der Sachkunde - verpflichtend alle 3 Jahre zu besuchen

Ihr Nutzen

- ✓ Sie können Ihre bereits erworbenen Grundlagenkenntnisse auf den neuesten Stand bringen. Dazu werden alle essenziell wichtigen Themen einer erfolgreichen Aufsichtsratsstätigkeit neu beleuchtet.
- ✓ Die Tagung eignet sich besonders für Mitglieder des Aufsichtsrats, die bereits einige Jahre im Amt sind bzw. zum Start ihrer Tätigkeit bereits das Grundlagenseminar besucht haben, um nun die fortlaufende Weiterbildung gemäß KWG vorzunehmen.



Termin

06.10.2025 - 07.10.2025
21.11.2025 - 22.11.2025



Ort

Riedenburg-Buch



Preis

560,00€

Weitere Infos

Inhouse-Tagung für Aufsichtsratsmitglieder

XARS

Zielgruppe

Gesamtes Aufsichtsratsgremium der Bank, gerne auch die Mitglieder des Vorstandes

Ihr Nutzen

- ✓ Die Zeitdauer und die Themen der Inhouse-Tagung für Aufsichtsratsmitglieder können von der Bank individuell festgelegt werden.
- ✓ Die ABG unterstützt Sie bei der Kontaktaufnahme und dem Abstimmungsprozess mit dem Referierenden.

Weitere Infos



Privatkundenbank Weiterbildung

Rechtlich sicher

Betreuungsrecht

AUB1

Zielgruppe

Mitarbeitende die mit dem Betreuungsrecht befasst sind

Ihr Nutzen

- ✓ Sie entwickeln ein Rechtsverständnis für das deutsche Betreuungsrecht.
- ✓ Sie verfügen über aktuelles Wissen zur rechtssicheren Kontoführung nach Bestellung eines Betreuers.

 **Termin**
20.10.2025

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
430,00€

Weitere Infos

Erbrecht und Vollmachten

AUB2

Zielgruppe

- ✓ Mitarbeiter in der Marktfolge Passiv
- ✓ Mitarbeiter die mit der Erbabwicklung befasst sind

Ihr Nutzen

- ✓ Sie entwickeln ein Rechtsverständnis für das deutsche Erbrecht und Stellvertretung.
- ✓ Sie verfügen über aktuelles Wissen zur rechtssicheren Kontoführung mit Bevollmächtigten und nach dem Tod des Kunden.

 **Termin**
21.10.2025

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
430,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Betreuungsrecht - Teil 1

WBGL1

Zielgruppe

- ✓ Mitarbeiter in der Marktfolge Passiv
- ✓ Mitarbeiter die mit der Erbabwicklung befasst sind

Ihr Nutzen

Sie entwickeln ein Rechtsverständnis für das deutsche Betreuungsrecht.

 **Termin**
27.11.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
220,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Betreuungsrecht - Teil 2

WBGL2

Zielgruppe

- ✓ Mitarbeiter in der Marktfolge Passiv
- ✓ Mitarbeiter die mit der Erbabwicklung befasst sind

Ihr Nutzen

Sie verfügen über aktuelles Wissen zur rechtssicheren Kontoführung nach Bestellung eines Betreuers.

 **Termin**
11.12.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
220,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Erbrecht - Teil 1

WLEG1

Zielgruppe

- ✓ Mitarbeiter in der Marktfolge Passiv
- ✓ Mitarbeiter die mit der Erbabwicklung befasst sind

Ihr Nutzen

Sie entwickeln ein Rechtsverständnis für das deutsche Erbrecht.

 **Termin**
25.09.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
220,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Erbrecht - Teil 2

WLEG2

Zielgruppe

- ✓ Mitarbeiter in der Marktfolge Passiv
- ✓ Mitarbeiter die mit der Erbabwicklung befasst sind

Ihr Nutzen

Sie verfügen über aktuelles Wissen zur rechtssicheren Kontoführung nach dem Tod des Kunden.

 **Termin**
02.10.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
220,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Vollmachten

WVOL

Zielgruppe

- ✓ Mitarbeiter in der Marktfolge Passiv
- ✓ Mitarbeiter die mit Vollmachten befasst sind

Ihr Nutzen

Sicherer Umgang mit den unterschiedlichen Arten von Vollmachten

Weitere Infos

Rechtssicherer Umgang mit Vollmachten in der Bankpraxis

BUA

Zielgruppe

- ✓ Mitarbeiter der Revision
- ✓ Markt und Marktfolge

Ihr Nutzen

- ✓ Sie lernen den sicheren Umgang mit Betreuern und Vollmachten in der Praxis.
- ✓ Sie verstehen die Mindestanforderungen an die Form der Vollmacht aus Bankensicht.
- ✓ Sie wissen, wie man mit widersprüchlichen Weisungen von Erben und Bevollmächtigten umgeht.

 **Termin**
08.10.2025

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
420,00€

Weitere Infos

Erben, Vererben und Schenken

EVS

Zielgruppe

- ✓ Privatkundenberater
- ✓ Vermögensberater

Ihr Nutzen

- ✓ Sie festigen die Grundzüge des Erbrechts und erlernen souveränen Kundendialog.
- ✓ Sie vertiefen erbrechtliche Aspekte, inklusive Schenkungen und Verträge zugunsten Dritter.
- ✓ Sie optimieren Kenntnisse zu Erbschaftsteuer, Steuerklassen und Testamentsvollstreckung.

 **Termin**
06.10.2025 - 07.10.2025

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
790,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Telefonische Orders sicher und souverän annehmen

WDWB

Zielgruppe

- ✓ KSC-Mitarbeitende
- ✓ Mitarbeitende am Telefon

Ihr Nutzen

- ✓ Sie lernen, souverän mit rechtlichen Rahmenbedingungen umzugehen.
- ✓ Sie profitieren von praxisorientierten Fallbeispielen.
- ✓ Sie verstehen die Unterschiede zwischen Telefon- und Präsenzberatung.

 **Termin**
30.09.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
220,00€

Weitere Infos

Dokumentationspflicht im Wertpapiergeschäft gemäß WpHG inkl. Erfahrungen aus der Prüfung 2025 WpHG/Depot

DIW

Zielgruppe

- ✓ Privatkunden- und Vermögensberater
- ✓ Mitarbeitende aus der Marktfolge
- ✓ Qualitätsbeauftragte der Bank

Ihr Nutzen

- ✓ Rechtssicherheit im Einsatz des Beratungsprotokolls
- ✓ Hinweise zu aktuellen Erkenntnissen der Prüfung WpHG/Depot
- ✓ Vermeidung von Haftungsrisiken

 **Termin**
18.11.2025
24.11.2025
01.12.2025
05.12.2025

 **Ort**
Horgau

 **Preis**
430,00€

Weitere Infos

Onlineseminar: Aktuelle Rechts- und Steuerfragen in der Anlageberatung zur Sicherstellung der Sachkunde

FAS

Zielgruppe

Privatkunden- und Vermögensberater

Ihr Nutzen

Sie sollen aktuelle Informationen zu Rechts- und Steuerfragen erhalten. Ebenfalls sollen die geltenden Steuergesetzgebungen im Beratungsprozess gut erklärt werden können, durch die Auffrischung von Fachwissen.

 **Termin**
20.11.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
430,00€

Weitere Infos

Preisgestaltung und Preisangabe – rechtliche Grundlagen, Spezialfälle und Verhalten bei Abmahnungen

Zielgruppe

Verantwortliche der Bank für die Preisgestaltung und den Preisaushang aus den Bereichen Markt, Marketing, Organisation und Innenrevision

Ihr Nutzen

- ✓ Sie gestalten Bankentgelte rechtssicher.
- ✓ Sie kennen Anforderungen an Preisaushang und Verzeichnisse.
- ✓ Sie setzen Entgeltänderungen korrekt um.
- ✓ Sie vermeiden rechtliche Risiken bei Preisangaben.
- ✓ Sie reagieren professionell auf Abmahnungen.

PGP

 **Termin**
15.09.2025 - 16.09.2025

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
830,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Die größten Risiken und Irrtümer der deutschen Erbfolge

Zielgruppe

- ✓ Privatkundenberater/betreuer
- ✓ Individualkundenbetreuer
- ✓ Private Banking

WRIE

 **Termin**
24.09.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
160,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Basiswissen Schenken/Sterben /Erben

Zielgruppe

- ✓ Privatkundenberater/betreuer
- ✓ Individualkundenbetreuer
- ✓ Private Banking

WSSE

 **Termin**
08.10.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
160,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Vererben/Verschenken mit Immobilien - Tipps und Tricks

WVVT

Zielgruppe

- ✓ Privatkundenberater/betreuer
- ✓ Individualkundenbetreuer
- ✓ Private Banking

 **Termin**
22.10.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
160,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Vermögensübertragung mit Versicherungen - Steuerersparnis für Kunden - Ertragspotenzial für Banken

WVSE

Zielgruppe

- ✓ Privatkundenberater/betreuer
- ✓ Individualkundenbetreuer
- ✓ Private Banking

 **Termin**
29.10.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
160,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Vollmachten - Umgang in der Bankpraxis

WUPB

Zielgruppe

Für Privatkundenberater, Individualkundenbetreuer und Private Banking

Ihr Nutzen

- ✓ Sie handeln sicher im Umgang mit Vollmachten.
- ✓ Sie erkennen Risiken im Nachlassgeschäft
- ✓ Sie beachten das Rechts- und Steuerberatungsverbot
- ✓ Sie nutzen Praxisbeispiele für Ihre Beratungsgespräche und können Impulse weitergeben
- ✓ Sie erhöhen die Kundenzufriedenheit und können dadurch einen Mehrwert schaffen

 **Termin**
12.11.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
160,00€

Weitere Infos

Vorsorge- und Generationenberatung in der Praxis inkl. Erfahrungsaustausch

VGP

Zielgruppe

Für Vermögensplaner, Private Banking Berater und Privatkundenberater und Wertpapierspezialisten

Ihr Nutzen

- ✓ Sie frischen Ihr Wissen zur Vorsorge umfassend auf.
- ✓ Sie erweitern Ihre Kompetenzen in der Generationenberatung.
- ✓ Sie erhalten aktuelle Infos zu Erbrecht und Steuern.
- ✓ Sie profitieren vom Austausch mit erfahrenen Kollegen.
- ✓ Sie analysieren eigene Praxisfälle im Kollegenkreis.
- ✓ Sie frischen Ihr Fachwissen im Hinblick auf den demografischen Wandel auf.
- ✓ Das Thema Vorsorge und Generationenberatung wird im Hinblick auf den demografischen Wandel immer wichtiger.
- ✓ Frischen Sie also Ihr Fachwissen auf und tauschen Sie sich mit anderen erfahrenen Kundenberaterinnen und Kundenberatern aus.

 **Termin**
28.10.2025

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
420,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Rechtlich sicher in der Videoberatung

WDU

Zielgruppe

- ✓ KSC-Leiter
- ✓ KSC-Mitarbeiter mit leitender Funktion
- ✓ Verantwortliche Videoberatung und digitale Unterschrift

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erfahren, welche digitalen Produktabschlüsse rechtlich zulässig sind.
- ✓ Sie erhalten rechtliche Einschätzungen zu Vertragsanbahnung und Fernabsatz.
- ✓ Sie sehen Präsentationen im live-System von Snapview und agree21VIBE.

 **Termin**
10.11.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
285,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Betriebsverfassungsrecht aktuell für Personaler

WBRA

Zielgruppe

- ✓ Personalleiter
- ✓ Spezialisten im Bereich Personal

Ihr Nutzen

Sie erhalten einen komprimierten Überblick über die aktuellen Fragen und Rechtsprechung aus dem Bereich des Betriebsverfassungsrechts.

 **Termin**
15.10.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
180,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Rechtssicher in Social Media

WRSM

Zielgruppe

- ✓ Mitarbeitende aus den Bereichen Marketing und Vertrieb
- ✓ Für den Social-Media-Auftritt verantwortliche Mitarbeitende

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhalten Kenntnis über die aktuellen rechtlichen Entwicklungen, zur Risikobewertung und -Einschätzung, über die Organisation haftungsbegrenzender Maßnahmen (technischer und/oder organisatorischer Art) sowie zur Verbesserung des Compliance-Managements im Bereich Social Media.
- ✓ Es werden die jüngsten Entwicklungen infolge des Rekordbussgelds gegenüber Meta, die TikTok Verbote, das Klageverfahren der Bundesregierung gegen die Facebook-Fanpage Untersagung als auch Entscheidungen der Aufsicht sowie der Instanzgerichte zur Drittstaatenproblematik, der Foto-, Video- und Musikknutzung in Social Media vermittelt.

 **Termin**
28.10.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
220,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Aufhebungsverträge im Arbeitsrecht

WBAV

Zielgruppe

Personalleiter und Spezialisten im Bereich Personal

Ihr Nutzen

- ✓ In diesem ABG-Webinar geben wir einen komprimierten Überblick über die arbeitsrechtlichen Voraussetzungen beim Abschluss von Aufhebungsverträgen mit Mitarbeitern.
- ✓ Sie erhalten praktische Tipps zu den Aspekten, die aus Arbeitgebersicht wichtig sind, wie z. B. Zeitfenster, typische Regelungsinhalte.
- ✓ Wir informieren Sie über die aktuelle Rechtsprechung mit unmittelbarer Auswirkung für Arbeitgeber.

Weitere Infos

ABG-Webinar: Richtig aufklären und beraten im Wertpapiergeschäft - Grundlagen und aktuelle Rechtsprechung (Kurzes Update)

WRWP

Zielgruppe

- ✓ Serviceberater
- ✓ Privatkundenberater
- ✓ Vermögensberater
- ✓ Mitarbeiter im Vertrieb

Ihr Nutzen

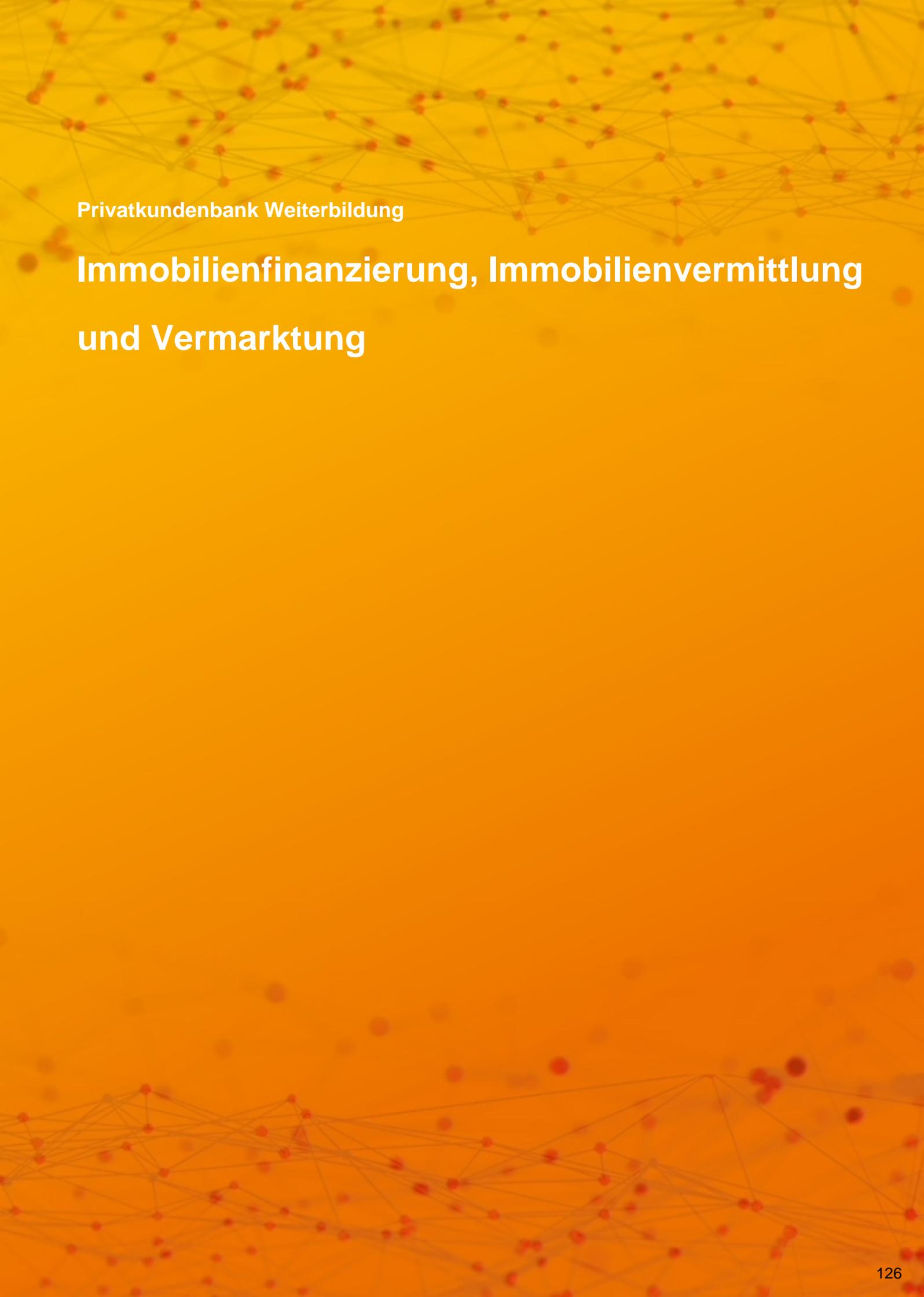
- ✓ Sie beraten rechtssicher im gesamten Wertpapiergeschäft.
- ✓ Sie klären Kunden transparent und gesetzeskonform auf.
- ✓ Sie stärken das Vertrauen Ihrer Kunden durch Klarheit.
- ✓ Sie gewinnen Sicherheit im Umgang mit Rechtsvorgaben.
- ✓ Sie kennen aktuelle Anforderungen und Pflichten genau.

 **Termin**
30.09.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
220,00€

Weitere Infos



Privatkundenbank Weiterbildung

Immobilienfinanzierung, Immobilienvermittlung und Vermarktung

Zweiteiliges ABG-Webinar/Seminar: Qualität in der Baufinanzierung (mit aktuellem Schwerpunkt Modernisierung/Renovierung) bringt Erfolg

AGL

Weitere Infos

Zielgruppe

Wohnbaufinanzierungsberater

Ihr Nutzen

- ✓ Sie können Lösungsansätze in der aktuellen Zinssituation, der hohen Kosten sowie der politischen Ausrichtung aufzeigen.
- ✓ Sie nutzen Chancen im Bereich der Gebäudesanierung rund um das Wohneigentum
- ✓ Sie führen Wohnbaufinanzierungen mit agree21 erfolgreich durch

Öffentliche Mittel in der Baufinanzierung

OEMB

Zielgruppe

Wohnbaufinanzierungsberater

Ihr Nutzen

Optimaler Einsatz der aktuellen Förderprogramme in der Wohnbaufinanzierungsberatung

 **Termin**
24.09.2025

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
420,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Einsatz öffentlicher Mittel in der Wohnbaufinanzierung

WOEM

Weitere Infos

Zielgruppe

Wohnbaufinanzierungsberater

Ihr Nutzen

Optimaler Einsatz der aktuellen Förderprogramme in der Wohnbaufinanzierungsberatung

Praxisworkshop für Wohnbaufinanzierungsberater Immobilien

TFW

Zielgruppe

Wohnbaufinanzierungsberater

Ihr Nutzen

Erfahrungsaustausch und Best Practice

Weitere Infos

Praxisworkshop für Leiter Wohnbaufinanzierung Immobilien

TFW2

Zielgruppe

Führungskräfte im Bereich Wohnbaufinanzierung

Ihr Nutzen

Erfahrungsaustausch und Best Practice

Weitere Infos

Fachtagung Immobilien

FIO

Zielgruppe

Immobilienmakler, -berater und -vermittler sowie Führungskräfte in diesem Bereich

Ihr Nutzen

Information, Erfahrungsaustausch und Diskussion zu aktuellen Themen

Weitere Infos

Maklerrecht in der Praxis - I

MRP1

Zielgruppe

Mitarbeiter und Spezialisten in der Immobilienvermittlung

Ihr Nutzen

- ✓ Optimierung der Kenntnisse im Maklerrecht
- ✓ Umsetzung des Know-hows in der Praxis
- ✓ Argumentationshilfen im Kundengespräch

Weitere Infos

Onlineseminar: Steuerliche und weitergehende rechtliche Aspekte im Maklergeschäft - II

MRP2

Zielgruppe

Mitarbeiter und Spezialisten in der Immobilienvermittlung

Ihr Nutzen

- ✓ Erfüllung der Fortbildungsverpflichtung gemäß Makler- und Bauträgerverordnung
- ✓ Optimierung der Kenntnisse im Maklerrecht
- ✓ Umsetzung des Know-hows in der Praxis

Weitere Infos

Aktuelle rechtliche Entwicklungen im Maklergeschäft und strukturierter Immobilienvertrieb mit Prozessen und Standards

MRP3

Zielgruppe

Mitarbeiter und Spezialisten in der Immobilienvermittlung

Ihr Nutzen

- ✓ Sicherstellung der Sachkunde gemäß Makler- und Bauträgerverordnung
- ✓ Optimierung der Kenntnisse im Maklerrecht
- ✓ Umsetzung des Know-hows in der Praxis
- ✓ Ansätze und Prozess der Immobilienvermittlung

 **Termin**
08.10.2025

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
490,00€

Weitere Infos

Rechte an Grundstücken (Erbbaurechte, Reallast, Nießbrauch, Wohnungsrecht)

BNZ

Weitere Infos

Zielgruppe

Mitarbeitende in der Immobilienfinanzierung, Immobilienvermittlung, Marktfolge Aktiv sowie Interne Gutachter.

Ihr Nutzen

- ✓ Sie lernen die rechtlichen Grundlagen für Erbbaurecht, Reallast, Nießbrauch und Wohnungsrecht kennen.
- ✓ Sie erfahren die (finanzmathematischen) Wertermittlungsmethoden für die verschiedenen Rechte anhand von Beispielen.
- ✓ Sie erhalten detaillierte Kenntnisse über die Einflussfaktoren bei der Wertermittlung im Zusammenhang mit Rechten
- ✓ Sie erfahren, inwieweit Sterbe- und Pflegewahrscheinlichkeiten einen Einfluss auf das Wertermittlungsergebnis haben.

Baumängel erkennen, Bauschäden bewerten und Modernisierungskosten kalkulieren

BMB

Weitere Infos

Zielgruppe

Immobilienmakler, -berater und -vermittler

Ihr Nutzen

- ✓ Sie lernen die am häufigsten auftretenden Schadensbilder anhand (zerstörungsfreier) feststellbarer Fakten in Form von ausführlichem Bildmaterial kennen.
- ✓ Sie erhalten detaillierte Kenntnisse über die Ursachen der Schadensbilder und über die konkret entstehenden Sanierungskosten.
- ✓ Sie bekommen einen Überblick auf die Kosten für den Austausch der wichtigsten Bauteile im Gebäude.
- ✓ Sie haben die Möglichkeit, anhand der Praxisbeispiele den Werteeinfluss zu diskutieren, z.B. inwieweit sich die Restnutzungsdauer bei Modernisierungen ändert.

Onlineseminar: Die Immobilie im Steuerrecht

DIS

Weitere Infos

Zielgruppe

- ✓ Firmenkundenberater
- ✓ Firmenkreditsachbearbeiter
- ✓ Immobilienmakler
- ✓ Wohnbaufinanzierungsberater

Ihr Nutzen

- ✓ Die steuerlichen Auswirkungen der jeweiligen Immobiliennutzung kennen. Kapitaldienstfähigkeit einschätzen können
- ✓ Erfahren, wie man größeres Immobilienvermögen mit einer möglichst geringen Erbschaftssteuerbelastung auf die nächste Generation übertragen kann
- ✓ Veränderungen bei der neuen Grundsteuer kennen

Erfahrungsaustausch: Verbraucherkreditrecht und Immobilienfinanzierung

EVKF

Zielgruppe

Mitarbeitende und Leiter in Markt und Marktfolge Aktiv sowie Innenrevision

Ihr Nutzen

- ✓ Die Teilnehmer diskutieren aktuelle praktische Fragen zum Verbraucherkreditrecht und deren Umsetzung.
- ✓ Ziel ist die Erarbeitung von Lösungsansätzen im Team. Dadurch erhalten die Teilnehmer neue Anregungen und konkrete Handlungsanleitungen für Ihren Arbeitsbereich.
- ✓ Sie profitieren von einem Netzwerk unter Experten.
- ✓ Sie diskutieren die neuesten Entwicklungen im Plattformgeschäft.

 **Termin**
27.10.2025

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
490,00€

[Weitere Infos](#)

Onlineseminar: Vertriebsassistenz Wohnbaufinanzierung

UBV

Zielgruppe

Vertriebsassistenten in der Wohnbaufinanzierung

Ihr Nutzen

- ✓ Sie optimieren die Zusammenarbeit zwischen Berater und Assistenz und wissen, wie Sie diese Stärken können.
- ✓ Sie unterstützen den Berater und übernehmen Teilaufgaben zielgerichtet.
- ✓ Sie erkennen Vertriebssignale.
- ✓ Sie erweitern Ihre Fachkenntnisse.

 **Termin**
14.10.2025 - 15.10.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
820,00€

[Weitere Infos](#)

ABG-Webinar: Eigenstromversorgung mit Photovoltaik

WEPH

Zielgruppe

- ✓ Entscheider aller Genossenschaften, die sich unabhängiger von steigenden Strompreisen machen wollen
- ✓ Mitarbeiter im Firmenkundengeschäft
- ✓ Mitarbeiter in der Immobilienfinanzierung-, vermittlung

Ihr Nutzen

- ✓ Teil 1:
- ✓ Sie verringern mit der Solarstromproduktion vom eigenen Gewerbedach die Abhängigkeit von fossilen Energieträgern und vom Energiemarkt
- ✓ Sie erfahren praxisorientiert die aktuellen Regelungen und Handlungsempfehlungen zur PV-Eigennutzung und Hinweise zu den aktuellen rechtlichen Rahmenbedingungen.
- ✓ Teil 2:
- ✓ Sie erkennen die optimale Nutzung steuerlicher Vergünstigungen
- ✓ Sie erhalten einen Überblick über aktuelle Gesetzesänderungen und steuerliche Trends

 **Termin**
12.11.2025
13.11.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
220,00€

[Weitere Infos](#)

Webinar: Zinsänderungsrisiko in der Baufinanzierung - aktuelle volkswirtschaftliche Entwicklungen und aufsichtsrechtliche Anforderungen

WZBA

Weitere Infos

Zielgruppe

- ✓ Leiter Baufinanzierung
- ✓ Leiter Marktfolge Aktiv
- ✓ Baufinanzierungsspezialisten
- ✓ Mitarbeiter Marktfolge Aktiv

Ihr Nutzen

- ✓ Die jährliche bzw. anlassbezogene Überprüfung von realistischen Szenarien für Zinsänderungsrisiken ist ein grundlegender Aspekt im Rahmen der Kreditwürdigkeitsprüfung von Immobilier-Verbraucherdarlehen.
- ✓ Aktuelle geldpolitische und wirtschaftliche Entwicklungen führen weltweit zu mehr Aufmerksamkeit beim Thema Zinsen. Welche Entwicklungen werden bei Hypothekenzinsen eintreten?
- ✓ Experten, u.a Prof. Dr. Alexander Hennig, zeigen Ihnen aktuelle Entwicklungen auf und geben Ihnen wichtige Hinweise zur Überprüfung bzw. Aktualisierung Ihrer hausinternen Zinsszenarien bei Hypothekenzinsen.

ABG-Webinar: Die Kreditvergabe an Wohnungseigentümergeinschaften - Rechtlicher Überblick

WKWR

Zielgruppe

- ✓ Immobilienfinanzierungsberater
- ✓ Firmenkundenberater
- ✓ Kreditsachbearbeiter
- ✓ Immobilienmakler
- ✓ Wohnimmobilienverwalter

Ihr Nutzen

- ✓ Verständnis für die rechtliche Situation entwickeln
- ✓ Kreditentscheidungen lösungsorientiert vorbereiten und treffen

 **Termin**
25.09.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
220,00€

Weitere Infos

Vertriebsassistenz Immobilienvermittlung

VAI

Zielgruppe

Vertriebsassistenten in der Immobilienvermittlung

Ihr Nutzen

- ✓ Sie bekommen in diesem Kompaktseminar mit starkem Praxisbezug die notwendigen Grundlagen zur Immobilienwirtschaft, -verwaltung, und -vermittlung.
- ✓ Sie sind informiert über den aktuellen Immobilienmarkt.
- ✓ Sie legen die Grundlage, um Ihre Maklerkollegen im Tagesgeschäft aktiv zu unterstützen und um im Kundengeschäft souverän zu agieren.
- ✓ Sie sind geübt in telefonischen Terminvereinbarungen und Anfragen zu Angeboten.
- ✓ Sie kennen die gängigen Fachbegriffe und wissen, worauf Sie bei Standardfällen achten um das Team der Immobilienvermittlung zu unterstützen.
- ✓ Sie sind geübt in der Anwendung gängiger Tools zur Objektaufbereitung.
- ✓ Sie können strukturiert jede Immobilie für den Verkauf aufbereiten und beherrschen das Grundwissen im Bereich der benötigten Unterlagen und Informationen.
- ✓ Sie kennen die Werkzeuge für eine erfolgreiche und moderne, sowie hochwertige Bewerbung einer Immobilie (Exposeformulierungen und -gestaltung, Grundrissaufbereitung, Fotografie, Visualisierung, virtuelles HomeStaging usw.) und wissen um rechtliche Fallstricke.

Weitere Infos

Erfahrungsaustausch: Vertriebsassistenz Immobilienvermittlung

EIV

Zielgruppe

Vertriebsassistenten in der Immobilienvermittlung

Ihr Nutzen

- ✓ Erfahrungsaustausch unter Kollegen
- ✓ Pflege des Netzwerkgedankens
- ✓ Gemeinsames Erarbeiten von Handlungsmaßnahmen für die praktische Umsetzung

Weitere Infos

ABG-Webinar: Kreditweitmarktförderungsgesetz - neue Informationspflichten bei Vertragsänderungen und erste Erfahrungen nach Inkrafttreten

WKZG

Zielgruppe

- ✓ Mitarbeiterinnen/Mitarbeiter Markt und Marktfolge Aktiv
- ✓ Mitarbeiterinnen/Mitarbeiter der Internen Revision
- ✓ Compliance Beauftragte

Ihr Nutzen

Sie kennen die am 30.12.2023 in Kraft getretenen zivilrechtlichen Informationspflichten bei einer Änderung eines Verbraucherdarlehensvertrages und können diese anwenden.

Weitere Infos

Energieeffizienz von Gebäuden – Beurteilung, Bewertung, Fördermöglichkeiten

EGZ

Zielgruppe

- ✓ Mitarbeiter, die als interne Gutachter Wertermittlungen für Wohn- und Gewerbeimmobilien durchführen
- ✓ Mitarbeiter in der Immobilienfinanzierung

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhalten einen detaillierten Überblick über die aktuellen Anforderungen an den energetischen Zustand von Gebäuden.
- ✓ Sie erfahren, welche energetischen Sanierung möglich und sinnvoll sind und welche Fördermöglichkeiten bereitstehen.
- ✓ Sie lernen, wie der Markt auf den energetischen Zustand von Gebäuden reagiert und wie Sie dies in der (Beleihungs-)Wertermittlung berücksichtigen.
- ✓ Sie erkennen die Möglichkeiten, in der Tagespraxis die Energieeffizienz von Gebäuden zu analysieren und zu beurteilen.

Weitere Infos

Marktwertermittlung gemäß ImmoWertV und aktuelle Entwicklungen am Immobilienmarkt

MWI

Zielgruppe

- ✓ Mitarbeitende, die als interne Gutachter Wertermittlungen für Wohn- und Gewerbeimmobilien durchführen
- ✓ Mitarbeitende in der Marktfolge Aktiv
- ✓ Immobilienmakler

Ihr Nutzen

- ✓ Sie informieren sich über aktuelle Entwicklungen am Immobilienmarkt und leiten hieraus eine sachgerechte Erstellung von Marktwertgutachten ab.
- ✓ Sie sind im Austausch mit den Seminarteilnehmern und dem Referenten und nutzen die Möglichkeiten des Netzwerkgedanken.

 **Termin**
22.09.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
420,00€

Weitere Infos

Verbraucherkreditrecht - Grundlagen, Vertiefung, aktuelle Entwicklungen und rechtliche Aspekte der Sachkunde

VKL

Zielgruppe

Mitarbeitende der Kreditberatung und der Kreditmarktfolge

Ihr Nutzen

- ✓ Vertieftes rechtliches Wissen rund um das Verbraucherkreditrecht
- ✓ Gewinnen Sie Sicherheit in der täglichen Umsetzung
- ✓ Austausch mit Kolleginnen und Kollegen

 **Termin**
26.09.2025

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
430,00€

Weitere Infos

Onlineseminar: OKB Immobilie - Erfolgreiche Umsetzung im Neugeschäft + Bestandsgeschäft (inkl. Datenweiterleitung in agree21)

OKBI

Weitere Infos

Zielgruppe

- ✓ Leiter Wohnbaufinanzierung
- ✓ Leiter Marktfolge Aktiv
- ✓ Leiter Organisation
- ✓ Mitarbeiter Wohnbaufinanzierung
- ✓ Mitarbeiter Marktfolge Aktiv
- ✓ Mitarbeiter Organisation

Ihr Nutzen

In unserem Onlineseminar lernen Sie von einem Bankpraktiker, welche Schritte bei der erfolgreichen Umsetzung der OKB Immobilie im Banking-Workspace inkl. Datenweiterleitung in agree21 notwendig sind. Das Seminar eignet sich für Banken, die das Konzept bereits eingeführt haben bzw. einführen möchten. Zu Beginn des Onlineseminars zeigen wir Ihnen wichtige Grundlagen zur Implementierung der Omnikanalberatung Immobilie und den damit verbundenen Kreditfunktionalitäten im BankingWorkspace (BWS) auf. Im weiteren Verlauf erfahren Sie, welche organisatorischen Strukturen und Prozesse notwendig sind. Ein Schwerpunkt unserer Schulung liegt auch in der Angebotserstellung in Bezug auf die Module der „Produktsteuerung“ sowie das „Konditionsregelwerk“.

Immobilienmakler in der Genossenschaftsgruppe - Besonderheiten und Herausforderungen

IGE

Weitere Infos

Zielgruppe

- ✓ Leitende der Immobilienabteilung
- ✓ neue Mitarbeitende in der Immobilienvermittlung
- ✓ Immobilienmakler, die die Besonderheiten des Bankenvertriebs kennenlernen möchten

Ihr Nutzen

- ✓ Sie profitieren von einem intensiven Erfahrungsaustausch und finden dabei Antworten auf Ihre individuellen Fragestellungen.
- ✓ Sie werden in die Lage versetzt, eine erfolgsorientierte Marktstrategie für das operative Geschäft zu gestalten und qualifizierte Konzeptionen zur Integration der Immobilienvermittlung in den Gesamtbankvertrieb zu erstellen.
- ✓ Sie kennen die Möglichkeiten der Schnittstellengestaltung in der Bankenwertschöpfungskette und wissen, wie Sie eine nachhaltige Beziehung im Bankenumfeld zu den Kollegen und Kolleginnen aufbauen.
- ✓ Insbesondere die Unterschiede zwischen Bankenmakler, Franchise-Nehmer und Makler in der freien Wirtschaft werden herausgearbeitet.

Onlineseminar: Immobilienbesichtigung innerhalb der Kleindarlehengrenze

IBKG

Zielgruppe

Mitarbeitende, die (künftig) Objektbesichtigungen innerhalb der Kleindarlehengrenze durchführen

Ihr Nutzen

- ✓ Sie lernen, welche Aspekte bei einer Besichtigung relevant sind und wie Sie eine Besichtigung (digital) durchführen und dokumentieren.
- ✓ Sie stellen ihr erworbenes Wissen durch Absolvierung eines Wissenstest unter Beweis.

 **Termin**
24.09.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
385,00€

Weitere Infos

Real-Estate-Planning - Immobilienbesitz nachhaltig planen, sichern und übertragen

REIM

Zielgruppe

- ✓ Mitarbeitende der Baufinanzierung
- ✓ Mitarbeitende des Immobilienvertriebs
- ✓ Mitarbeitende der Privatkundenberatung
- ✓ Mitarbeitende der Gewerbe- und Firmenkundenberatung

Ihr Nutzen

08/15 kann jeder, doch mit unserem Qualifizierungskonzept heben Sie Ihre Beratungskompetenzen auf ein nächstes Level und begeistern Ihre Immobilienkunden in allen Lebenslagen! In unserem Seminar lernen Sie von unseren Expert*innen, wie Kunden den Immobilienbesitz nachhaltig planen, sichern und übertragen sollten. Mit Ihrem neuen KnowHow heben Sie sich mit Ihrer Beratungsqualität vom Wettbewerb ab und gewinnen Sicherheit für die Fragen Ihrer Kunden.

Weitere Infos

Onlineseminar: Betrugsfälle in der Immobilienfinanzierung und -vermittlung

BIV

Zielgruppe

- ✓ Leiter Baufinanzierung
- ✓ Baufinanzierungsspezialisten
- ✓ Leiter Marktfolge Aktiv
- ✓ Mitarbeiter der Marktfolge Aktiv
- ✓ Kreditvermittlerbetreuer
- ✓ Immobilienmakler
- ✓ Kreditrevisoren

Ihr Nutzen

- ✓ Steigende Betrugsrisiken: Lernen Sie die neuesten Betrugsmethoden in der Immobilienfinanzierung und Kreditvermittlung kennen.
- ✓ Frühzeitige Erkennung: Identifizieren Sie unseriöse Vermittler, fragwürdige Notare und riskante Transaktionen rechtzeitig.
- ✓ Praxisnahe Einblicke: Erfahren Sie anhand aktueller Fallbeispiele, welche Betrugsstrategien aktuell im Umlauf sind.
- ✓ Prävention und Schutz: Entwickeln Sie wirksame Prüfstrategien, um finanzielle Schäden für Ihre Bank und Kunden zu vermeiden.
- ✓ Hilfreiche Tools: Profitieren Sie von praktischen Checklisten und bewährten Methoden zur Betrugsvermeidung.



Termin

25.09.2025
09.10.2025
06.11.2025
04.12.2025



Ort

Digital



Preis

355,00€

Weitere Infos

Fachtagung Wohnbaufinanzierung

FAW

Zielgruppe

- ✓ Leitende im Geschäftsfeld Bauen & Wohnen
- ✓ Baufinanzierungsspezialisten

Ihr Nutzen

Sie erweitern Ihr persönliches Netzwerk und tauschen sich intensiv und kollegial über aktuelle Themen, Erfahrungen und Meinungen aus. Sie optimieren Ihr fachliches Knowhow durch Vorträge des Verbands, Verbunds und Referenten aus der freien Wirtschaft und erkennen neue Trends am Markt und stärken Ihre Bank durch neue technische und vertriebliche Ideen im Wettbewerb. Sie finden neue rechtssichere Wege und können bestehende und zukünftige Rechtsrisiken mindern.

Weitere Infos

Onlineseminar: Kurzzeitvermietung von Immobilien - Chancen und Herausforderungen für Bankmitarbeitende kompakt erklärt

KZVI

Weitere Infos

Zielgruppe

- ✓ Mitarbeitende Wohnbaufinanzierung
- ✓ Mitarbeitende Marktfolge Aktiv
- ✓ Mitarbeitende Immobilienvertrieb
- ✓ Mitarbeitende Immobilienverwaltung

Ihr Nutzen

Die Kurzzeitvermietung von Immobilien hat in Deutschland in den letzten Jahren eine bemerkenswerte Entwicklung durchlaufen. Insbesondere die Nachfrage nach Kurzzeitmietobjekten ist stark gestiegen. Plattformen wie Airbnb und Booking.com haben dazu beigetragen, dass immer mehr Immobilien für Kurzzeitvermietungen genutzt werden. Auch bei Ihren Bankkunden, die Vermietungen betreiben oder perspektivisch betreiben wollen, steht das Thema hoch im Kurs, denn diese Vermietungsoption bietet Immobilienbesitzern attraktive Einnahmemöglichkeiten, neben zu beachtenden rechtlichen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen. Mit unserem neuen Format tauchen ihre Mitarbeitenden aus Markt und Marktfolge mit unserem Experten in die Welt der Kurzzeitvermietung ein und erfahren, wie Sie Ihre Kunden optimal bei der Finanzierung von Kurzzeitmietobjekten unterstützen können. Ihre Mitarbeitenden lernen insbesondere die rechtlichen Rahmenbedingungen kennen, können wirtschaftliche Aspekte besser analysieren, um Kundenvorhaben besser beurteilen zu können.

Forum Beratung und Vertrieb - Dialog. Inspiration. Wachstum.

FBUV

Weitere Infos

Zielgruppe

- ✓ Die Veranstaltung richtet sich an alle Mitarbeitenden von Volks- und Raiffeisenbanken, die in direktem Kundenkontakt stehen und vertrieblich aktiv sind.
- ✓ Die Inhalte sind unabhängig von einer fachlichen Ausrichtung gestaltet und richten sich an alle Berater sowie Führungskräfte aus den folgenden Bereichen:
- ✓ Privatkunden
- ✓ Private Banking
- ✓ KSC/KDC
- ✓ Immobilie und Wohnbau
- ✓ Firmenkunden
- ✓ Vertriebssteuerung

Ihr Nutzen

- ✓ Sind Sie in der Beratung oder im Vertrieb einer Genossenschaftsbank tätig?
- ✓ Wollen Sie unabhängig von fachlichen Inhalten Ihre Vertriebskompetenz auf das nächste Level heben und Ihre Kunden noch gezielter und erfolgreicher beraten?
- ✓ Dann ist das „Forum Beratung und Vertrieb 2025“ genau das Richtige für Sie!
- ✓ Inspirierende Impulsvorträge - Lernen Sie von den Besten und holen Sie sich neue Ideen für Ihre Beratungsgespräche.
- ✓ Austausch & Netzwerken - Knüpfen Sie wertvolle Kontakte zu Kolleginnen und Kollegen aus ganz Deutschland.
- ✓ Vertriebskompetenz steigern - Erhalten Sie praxisnahe Tipps, um Ihre Beratungskompetenz und Abschlussquote zu verbessern.
- ✓ Beratung auf höchstem Niveau - Finden Sie heraus, wie Sie noch zielgerichteter auf Kundenbedürfnisse eingehen können.
- ✓ Persönliches Wachstum - Entwickeln Sie sich weiter und gewinnen Sie neue Motivation für Ihre tägliche Arbeit.
- ✓ Zwei Tage voller Highlights, wichtiger Impulse, persönlichem Austausch und praxisnaher Strategien erwarten Sie! Lassen Sie sich von 5 Top-Speakern und renommierten Vertriebsexperten inspirieren und nehmen Sie wertvolle Erkenntnisse für Ihren beruflichen Alltag mit.
- ✓ Ob Sie live in Frankfurt dabei sind oder sich bequem per Livestream zuschalten – dieses Event wird Ihnen einen echten Mehrwert bieten! Sichern Sie sich jetzt mit Ihren Kolleginnen und Kollegen Ihren Platz und seien Sie dabei, wenn die Zukunft des Vertriebs neu gedacht wird!

Webinar: Die Immobilie im Scheidungsfall und Unterhaltsrecht

WISU

Zielgruppe

- ✓ Mitarbeitende der Marktfolge Aktiv
- ✓ Baufinanzierungsspezialisten
- ✓ Beratende im Privat- und Firmenkundengeschäft

Ihr Nutzen

Ihre Bank, bzw. Sie als Berater oder Sachbearbeiter, werden regelmäßig mit Scheidungsfällen Ihrer Kunden konfrontiert und stellen sich die Frage, wie Sie die neue Kundensituation zielgerichtet neu beurteilen und die bestehenden Darlehensverträge rechtssicher anpassen? Unser Referent, Guido Rasche, zeigt Ihnen kompakt die wesentlichsten Regelungen im Familienrecht in Kombination mit dem Bankrecht auf und erhöht Ihre Kompetenz bei der Abwicklung der aufkommenden Scheidungsfälle. Insbesondere die Beurteilung der Kapitaldienstfähigkeit bei einer möglichen Schuldhafentlassung spielt in der Bankpraxis eine erhebliche Rolle. Ausfallrisiken aber auch Vertragsrisiken geraten regelmäßig auch in den Fokus.

 **Termin**
26.09.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
210,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Update zum VR-ESG-RisikoScore – Nachhaltigkeitsrisiken im Kundenkreditgeschäft identifizieren und bewerten

Zielgruppe

Für Mitarbeitende im Firmenkundengeschäft, der Kreditmarktfolge, der Immobilienfinanzierung sowie ggf. Nachhaltigkeitsverantwortliche

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhalten eine umfassende Erläuterung der aktuellen Funktionen und methodischen Weiterentwicklungen des VR-ESG-RisikoScorings – vom automatisierten Portfoliobericht bis zur kundenindividuellen Anpassung (Fragenkatalog der parclT)
- ✓ Sie frischen Ihr Wissen zum VR-ESG-RisikoScoring auf und erweitern dies um alle Neuerungen – vom praktischen Umgang mit dem Fragebogen im Kundengespräch bis hin zur Datensammlung in der Praxis
- ✓ Sie lernen aktuelle Ansätze im Bereich Immobilien-Scoring kennen
- ✓ Sie entwickeln ein Verständnis für den aktuellen und zukünftigen Nutzen der Erfassung von Daten im Rahmen des VR-ESG-RisikoScores für Ihr Institut

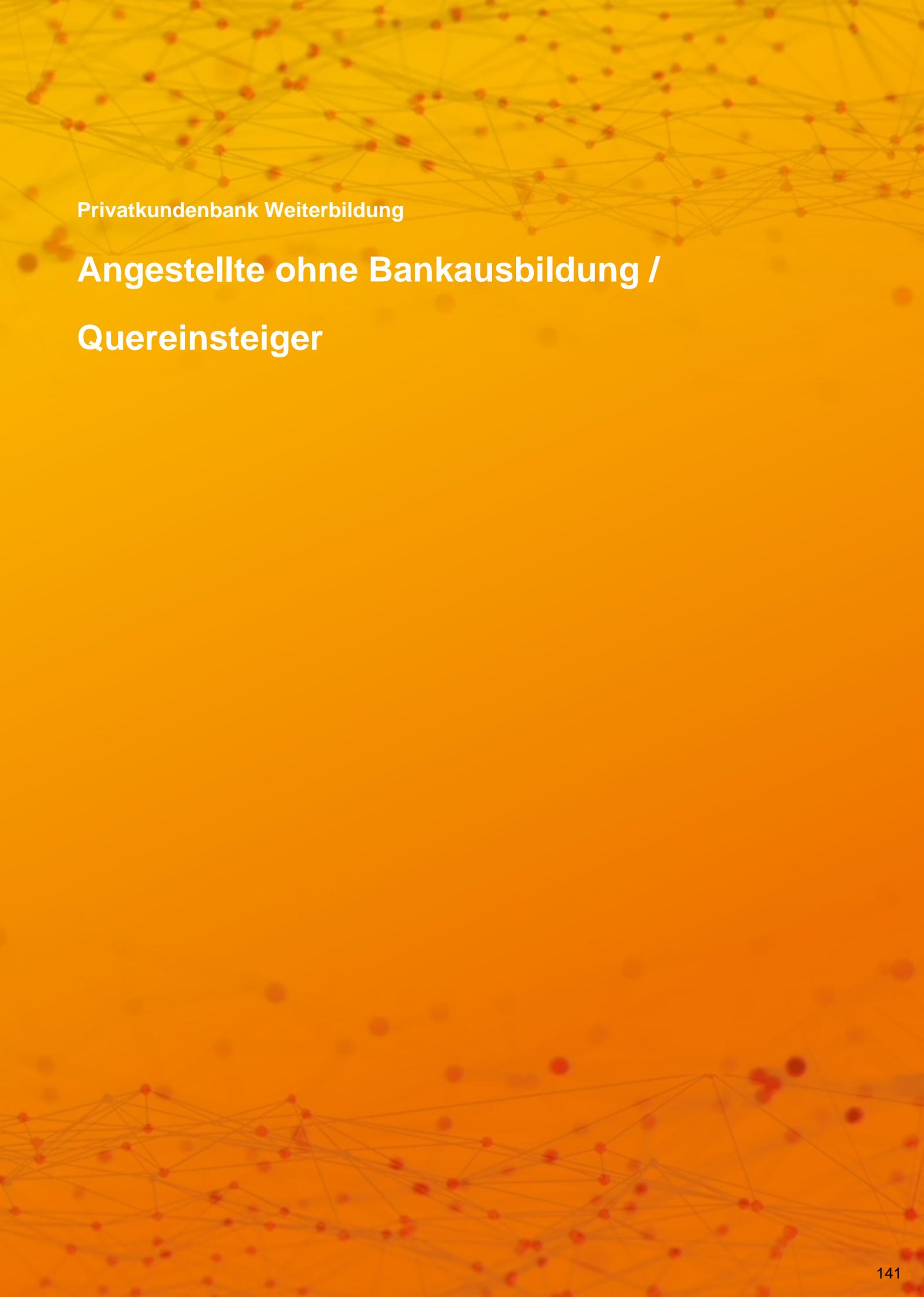
WESG

 **Termin**
28.10.2025
30.10.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
220,00€

Weitere Infos



Privatkundenbank Weiterbildung

Angestellte ohne Bankausbildung /

Quereinsteiger

Basiswissen des Bankgeschäfts

BBG

Zielgruppe

- ✓ Angestellte ohne Bankausbildung
- ✓ Wiedereinsteiger
- ✓ Quereinsteiger
- ✓ weitere Ausbildungsberufe (Nicht-Bankkaufleute)

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhalten einen fundierten Überblick über die Geschäftsfelder einer Genossenschaftsbank.
- ✓ Sie entwickeln ein Gespür für das aktuelle Marktumfeld der Banken.
- ✓ Sie ergänzen Ihre Basiskenntnisse mit rechtlichen und wirtschaftlichen Grundlagen.

 **Termin**
18.11.2025 - 21.11.2025
08.12.2025 - 11.12.2025

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
2.150,00€

Weitere Infos

Onlineseminar: Modul 1 - Kontoführung und Zahlungsverkehr

QM1

Zielgruppe

- ✓ Angestellte ohne Bankausbildung
- ✓ Wiedereinsteiger
- ✓ KSC-/KDC-Mitarbeitende
- ✓ Vertriebsmitarbeitende
- ✓ Quereinsteiger

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhalten einen Überblick über den (inter-)nationalen Zahlungsverkehr.
- ✓ Sie frischen Ihr Fachwissen zu Girokonto und Kontoführung auf.
- ✓ Sie erlangen Grundlagenwissen zu SEPA, Instant Payment und Lastschriften.

 **Termin**
08.09.2025 - 10.09.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
875,00€

Weitere Infos

Onlineseminar: Modul 2 - Qualifizierte Anlageberatung und Hintergrundwissen

QM2

Zielgruppe

- ✓ Angestellte ohne Bankausbildung
- ✓ Wiedereinsteiger
- ✓ KSC-/KDC-Mitarbeitende
- ✓ Vertriebsmitarbeitende
- ✓ Quereinsteigende.

Ihr Nutzen

- ✓ Sie gewinnen einen umfassenden Marktüberblick und kennen steuerliche Aspekte.
- ✓ Sie setzen das Wertpapierhandelsgesetz/MiFID II kundenorientiert in der Praxis um.
- ✓ Sie unterbreiten passende Angebote aus der Produktpalette von Union Investment und DZ-Bank.

 **Termin**
09.10.2025 - 10.10.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
590,00€

Weitere Infos

Onlineseminar: Modul 3 - Altersvorsorge und Rentensituation in Deutschland

QM3

Zielgruppe

- ✓ Angestellte ohne Bankausbildung
- ✓ Wiedereinsteiger
- ✓ KSC-/KDC-Mitarbeitende
- ✓ Vertriebsmitarbeitende
- ✓ Quereinsteigende

Ihr Nutzen

- ✓ Sie kennen die vorhandenen Sozialversicherungen und die gesetzliche Rentenversicherung.
- ✓ Sie erhalten Informationen zur Berechnung der Versorgungslücke und Möglichkeiten der privaten Vorsorge.
- ✓ Sie erhalten Instrumente, um Altersvorsorge effektiv bei Ihren Kunden anzusprechen.

 **Termin**
20.10.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
300,00€

Weitere Infos

Onlineseminar: Modul 4 - Absicherung Einkommen und Sachwerte: Grundlagenwissen Versicherungen

QM4

Zielgruppe

- ✓ Angestellte ohne Bankausbildung
- ✓ Wiedereinsteiger
- ✓ KSC-/KDC-Mitarbeitende
- ✓ Vertriebsmitarbeitende
- ✓ Quereinsteigende

Ihr Nutzen

- ✓ Sie kennen die vorhandene gesetzliche Absicherung in Deutschland.
- ✓ Sie erhalten Einblick in die Möglichkeiten und Notwendigkeit der privaten Vorsorge.
- ✓ Sie bekommen einen Überblick über Versicherungslösungen und erfüllen die IDD-Weiterbildungsverpflichtung.

 **Termin**
21.10.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
300,00€

Weitere Infos

Onlineseminar: Modul 5 - Privatkreditgeschäft

QM5

Zielgruppe

- ✓ Angestellte ohne Bankausbildung
- ✓ Wiedereinsteiger
- ✓ KSC-/KDC-Mitarbeitende
- ✓ Vertriebsmitarbeitende
- ✓ Quereinsteigende

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erlangen Sicherheit bei rechtlichen und fachlichen Grundlagen zum Thema „Wünsche finanzieren“.
- ✓ Sie kennen die Absicherung „Ratenschutzpolice“ und können diese als Cross-Selling anbieten.
- ✓ Sie erkennen Cross-Selling-Potenzial und gehen gekonnt mit Kreditablehnungen um.

 **Termin**
15.12.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
300,00€

Weitere Infos

Onlineseminar: Vertriebserfolg trainieren - Signalerkennung und Beratungsgespräche führen

QM6

Zielgruppe

- ✓ Angestellte ohne Bankausbildung
- ✓ Wiedereinsteiger
- ✓ KSC-/KDC-Mitarbeitende
- ✓ Vertriebsmitarbeitende
- ✓ Quereinsteigende

Ihr Nutzen

- ✓ Sie wissen, wie Sie Kundeninteresse wecken und die Abschlussquote erhöhen.
- ✓ Sie lernen die Gesprächsstruktur kennen und beraten kunden- sowie abschlussorientiert.
- ✓ Sie können souverän auf Kundeneinwände reagieren.

 **Termin**
16.12.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
300,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Aktiver und erfolgreicher Verkauf von Mitgliedschaften am Telefon

WEAM

Zielgruppe

Mitarbeiter im telefonischen Kundenkontakt

Ihr Nutzen

- ✓ Erfolgreicher Verkauf von Mitgliedschaftsanteilen
- ✓ Strukturiertes Vorgehen bei der Ansprache von Mitgliedschaften im In- und Outbound
- ✓ Souveräner Umgang mit Einwänden, um zum Ziel zu kommen

Weitere Infos

Erfolgreich als Quereinsteiger im KSC: Kompaktseminar Fachwissen und Vertrieb

EQSC

Zielgruppe

- ✓ Mitarbeiter im KSC
- ✓ Bankmitarbeiter im telefonischen Kundenkontakt
- ✓ Angestellte ohne Bankausbildung
- ✓ Wiedereinsteiger / Quereinsteiger
- ✓ weitere Ausbildungsberufe (Nicht-Bankkaufleute)

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhalten einen fundierten Überblick über die Geschäftsfelder einer Genossenschaftsbank.
- ✓ Sie erweitern Ihre Kompetenzen für kunden- und serviceorientierte Kommunikation.
- ✓ Sie nutzen das Telefon zur Terminvereinbarung und zum Abschluss von Serviceleistungen.

 **Termin**
24.11.2025 - 04.12.2025

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
2.350,00€

Weitere Infos

Crashkurs - Fachliches "Know-How" für einen erfolgreichen Einstieg als Quereinsteiger

CEQ

Zielgruppe

- ✓ Mitarbeitende im Service und KSC
- ✓ Quereinsteigende
- ✓ Mitarbeitende ohne Bankausbildung

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhalten eine kompakte und praxisorientierte Übersicht über wichtige Alltagsthemen.
- ✓ Sie sichern sich einen reibungslosen Einstieg in die ersten Kundengespräche.
- ✓ Sie profitieren von fachlichem "Know-How" für den erfolgreichen Einstieg als Quereinsteiger.

-  **Termin**
24.11.2025 - 25.11.2025
-  **Ort**
Beilngries
-  **Preis**
650,00€

Weitere Infos

Crashkurs für Quereinsteiger - Aufbaukurs

CQK

Zielgruppe

- ✓ Mitarbeitende im Service und KSC
- ✓ Quereinsteigende
- ✓ Mitarbeitende ohne Bankausbildung

Ihr Nutzen

- ✓ Sie vertiefen Ihr Grundlagenwissen zu Bank- und Verbundpartner-Standardprodukten.
- ✓ Sie beantworten Fragen am Schalter oder Telefon souverän.
- ✓ Sie erkennen Vertriebsimpulse und vereinbaren Termine mit Beratern.

-  **Termin**
29.09.2025 - 30.09.2025
-  **Ort**
Beilngries
-  **Preis**
650,00€

Weitere Infos

Praxisorientiertes „Know-How“ für einen erfolgreichen Einstieg als Quereinsteiger

CAQ

Zielgruppe

- ✓ Quereinsteigende
- ✓ Neueinsteigende
- ✓ Wiedereinsteigende
- ✓ Mitarbeitende im Service, KSC und Beratung

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhalten praxisorientiertes Know-How für einen erfolgreichen Einstieg als Quereinsteiger.
- ✓ Sie erlernen Methoden für kundenorientiertes Handeln und nachhaltige Kundenbeziehungen.
- ✓ Sie profitieren von alltäglichen Praxissituationen und ausreichend Raum für Fachfragen.

-  **Termin**
20.10.2025 - 21.10.2025
-  **Ort**
Beilngries
-  **Preis**
650,00€

Weitere Infos

Planspiel Bank Emotion

BAE

Zielgruppe

Für Auszubildende in allen Lehrjahren, Auszubildende in anderen Ausbildungsberufen, Quereinsteigerinnen/Quereinsteiger

Ihr Nutzen

- ✓ In der Rolle des "Top-Managers" erlernen Sie allgemeine betriebswirtschaftliche Zusammenhänge.
- ✓ Sie entwickeln Steuerungsmöglichkeiten in der Bankbetriebswirtschaft.
- ✓ Sie betrachten und gestalten über mehrere Geschäftsjahre die Erfolgsfaktoren einer Bank.

Weitere Infos

Quereinsteiger gewerbliches Kreditgeschäft – von der Privatkredit- zur Firmenkreditsachbearbeitung

QGK

Zielgruppe

Mitarbeitende aus den Bereichen Privat-/Firmenkreditsachbearbeitung sowie Privat-/Firmenkundenberatung (Einsteigerlevel)

Ihr Nutzen

- ✓ Sie lernen praxisorientierte Methoden zur schnellen und sicheren Beurteilung von Jahresabschlüssen/Betriebswirtschaftlichen Auswertungen/Einnahme-Überschuss-Rechnungen bei gewerblichen Kunden kennen.
- ✓ Sie können den Inhalt und die Aussagekraft von vorgelegten JA/BWAen/EÜR einschätzen und die Kapitaldienstfähigkeit aus GuV, BWA und EÜR überschlägig ableiten.

 **Termin**
10.12.2025 - 12.12.2025

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
1.140,00€

Weitere Infos

Keine Bank wie jede andere – Ihr Einstieg in die GenoWelt

KBE

Zielgruppe

Neue Mitarbeitende aus anderen Bankengruppen oder Branchen.

Ihr Nutzen

- ✓ Mitarbeitende erhalten einen tiefen Einblick in die genossenschaftliche Philosophie mit sinnstiftenden Aspekten für die neue Tätigkeit in Ihrem Haus. Einer Bank, die eben anders ist als gewöhnliche Kreditinstitute – in der Genossenschaftsbank.
- ✓ Mitarbeitende verstehen die Unternehmensform und können diese in Gesprächen argumentativ erläutern und damit verbundene Vorteile und Nutzen überzeugend erläutern.

Weitere Infos

Onlineseminar: Praxisforum Kontoführung und Zahlungsverkehr für Quereinsteiger

QPF1

Weitere Infos

Onlineseminar: Praxisforum Genossenschaftliche Beratung für Quereinsteiger

QPF2

Weitere Infos

Onlineseminar: Praxisforum Liquidität und Absicherung für Quereinsteiger

QPF3

Weitere Infos

Onlineseminar: Praxisforum Sparen und Anlegen für Quereinsteiger

QPF4

Weitere Infos

Refresh Service-Mitarbeitende - Neue Impulse für erfahrene Profis

IEP

Weitere Infos

Zielgruppe

Servicemitarbeitende

Ihr Nutzen

Dieses Seminar bietet erfahrenen Service-Mitarbeitenden frische Impulse und innovative Strategien, um ihre Fähigkeiten weiterzuentwickeln und auf dem neuesten Stand zu bleiben. Durch praxisorientierte Übungen erhalten Sie das Rüstzeug, um Kundenbeziehungen noch erfolgreicher zu gestalten.

Leidenschaftlich beraten - erfolgreich verkaufen

LBE

Weitere Infos

Zielgruppe

- ✓ Vertriebshelden in den genossenschaftlichen Banken
- ✓ angehende Vertriebshelden

Ihr Nutzen

- ✓ Sie lernen, Kunden zu begeistern und erfolgreich Verträge abzuschließen.
- ✓ Sie bauen Vertrauen auf und beraten Kunden individuell.
- ✓ Sie erklären Aktien, Anleihen & Co. kundenorientiert.

Erfolgreiche Anwendung der Beratungsassistenten jetzt und in Zukunft

ABZ

Zielgruppe

- ✓ Quer- und Wiedereinsteiger
- ✓ Servicekundenberater
- ✓ Privatkundenberater

Ihr Nutzen

- ✓ Sie beherrschen den Einsatz der aktuellen Vorgänge und Assistenten im Bereich Vermögen. - Sie setzen die Vorgänge und Assistenten erfolgreich im Kundengespräch ein, beraten zielgerichtet und überzeugend.
- ✓ Sie lernen die Vorteile der neuen Anwendungen im BWS kennen und können diese durch praxisnahe Übungen in Beratungen erfolgreich einsetzen.

-  **Termin**
09.09.2025 - 10.09.2025
-  **Ort**
Beilngries
-  **Preis**
700,00€

Weitere Infos

Vertriebskompetenz steigern für Quereinsteiger in Genossenschaftsbanken

VQG

Zielgruppe

- ✓ Quereinsteiger bei Genossenschaftsbanken, die in der Serviceberatung oder Privatkundenberatung eingesetzt sind.
- ✓ Teilnehmende des Entwicklungsweg VR-Serviceberatung für Quereinsteiger

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhalten wertvolle vertriebliche Tipps für verschiedene Beratungssituationen.
- ✓ Sie profitieren von Gesprächsübungen in Kleingruppen für Ihre Beratungspraxis.
- ✓ Sie vertiefen Ihr Fach- und methodisches Wissen aus der bisherigen Praxis.

-  **Termin**
17.11.2025 - 18.11.2025
-  **Ort**
Beilngries
-  **Preis**
800,00€

Weitere Infos

Schwierige Kundengespräche souverän führen

SKSF

Zielgruppe

- ✓ Quereinsteiger
- ✓ Servicekundenberater
- ✓ Privatkundenberater

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhalten wichtige Hilfestellungen für schwierige Kundengespräche in der Beraterpraxis. - Sie erlernen Gesprächstechniken, um in schwierigen Situationen souverän zu bleiben.
- ✓ Sie profitieren von Beispielen und Übungen direkt für Ihre Praxis.

-  **Termin**
17.09.2025 - 18.09.2025
-  **Ort**
Beilngries
-  **Preis**
800,00€

Weitere Infos

Demobird für neue Mitarbeitende - Einführung und Onboarding leicht gemacht

DME

Zielgruppe

Neue beratende im Privatkundenvertrieb stationär und digital, die Demobird in der Beratung einsetzen

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhalten einen umfangreichen Einblick in das Beratungstool Demobird
- ✓ Sie profitieren von praxisorientierten Beispielen und Übungen
- ✓ Sie beherrschen die technische und vertriebliche Nutzung der Beratungssoftware



Termin

13.11.2025 - 14.11.2025



Ort

Beilngries



Preis

700,00€

Weitere Infos

Einführung BAP und BankingWorkspace für Quereinsteiger

EBBQ

Zielgruppe

Quereinsteiger im Filialservice, KSC oder der Kundenberatung

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhalten einen umfangreichen Überblick über die wichtigsten Serviceprozesse in BAP und BWS.
- ✓ Sie nutzen die vorhandene Beratungssoftware sicher und schnell zur Lösung der Kundenanfragen.
- ✓ Viele praxisnahe, simulierte Kundenanfragen helfen Ihnen die Beratungssoftware in Ihrem Berufsalltag zielgerichteter einzusetzen.



Termin

23.10.2025



Ort

Beilngries



Preis

420,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Einstieg in die genossenschaftliche Finanzwelt für Quereinsteiger

WGWQ

Zielgruppe

Neue Mitarbeitende, insbesondere Quereinsteiger in der Genossenschaftsbank

Ihr Nutzen

- ✓ Sie verstehen den gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Auftrag von Banken.
- ✓ Sie erleben die Besonderheiten der Genossenschaftsbanken.
- ✓ Sie lernen den genossenschaftlichen Finanzverbund und dessen Mehrwerte kennen.



Termin

13.11.2025 - 14.11.2025



Ort

Digital



Preis

400,00€

Weitere Infos

Zusatzangebote für alle MGB-Absolventen

MGBFW | MGB-Supervision – Erfahrungsaustausch und kollegiale Beratung für Führungskräfte

Ihr Nutzen:

- In einem geschützten Rahmen arbeiten Sie professionell an Ihren Führungsthemen/Praxisfällen.
- Sie profitieren von der Lebens- und Berufserfahrung der teilnehmenden Führungskräfte und Trainer.
- Sie erarbeiten Antworten und Lösungen für Ihre Führungssituationen.



Buchungsnr.: MGBFW 25001	Termin: 23.10. – 24.10.2025	Ort: Grainau
Dauer: 2 Tage		Preis: 890,00 €

MGBHB | MGB intensiv: Happy Brain – mehr Leistungsfähigkeit, Erfolg und Lebensqualität

Ihr Nutzen:

- Sie sensibilisieren sich für die Bedeutung von gehirngerechten Führen und verstehen die Funktionsweise des menschlichen Gehirns.
- Sie erfahren wie Verstand und Emotionen im Gehirn effektiv zusammenarbeiten.
- Durch neurowissenschaftliche Erkenntnisse lernen Sie, noch effektiver zu kommunizieren, zu motivieren und zu führen.



Buchungsnr.: MGBHB 25001	Termin: 10.11. – 12.11.2025	Ort: Grainau
Dauer: 3 Tage		Preis: 1.250,00 €

MGBFU | MGB intensiv: Agil führen in Zeiten der Transformation

Ihr Nutzen:

- Sie werden praxisnah und erlebnisorientiert fit gemacht für die neue Art der Führung.
- Sie erarbeiten wertvolle Quick Wins für die schnelle Umsetzung im Unternehmen.
- Sie schaffen einen Nährboden für agiles Mindset und agiles Handeln.

Buchungsnr.: MGBFU 25001	Termin: 12.05. – 14.05.2025	Ort: Grainau
Dauer: 3 Tage		Preis: 1.320,00 €

PLF | Positive Leadership – Führung, die bewegt mit PERMA-Lead®

Ihr Nutzen:

- Sie lernen die Grundlagen von Positive Leadership kennen und erhalten Methoden und Tools, um stärkenorientiert und sinnvermittelnd führen zu können.
- Sie schärfen Ihren Blick auf die eigenen Stärken und Ressourcen und entdecken neue Potenziale.
- Mit Hilfe der PERMA-Lead®-Prinzipien können Sie Ihre und die Entwicklung Ihres Teams nachhaltig steuern.

Buchungsnr.: PLF 25001	Termin: 22.09. – 23.09.2025	Ort: Grainau
Dauer: 2 Tage		Preis: 760,00 €

Hoch hinaus als Quereinsteiger



Mitarbeitende, die als Quereinsteiger zur Bank kommen und keine Bankausbildung absolviert haben, verstärken mit ihren Erfahrungen die Teams in zahlreichen Volksbanken Raiffeisenbanken.

Für diese Zielgruppe haben wir spezielle Qualifizierungsangebote entwickelt:

- ✓ Auf die Erfahrungen und Bedürfnisse dieser Zielgruppe abgestimmte Maßnahmen
- ✓ Hoher Praxisbezug
- ✓ Basis für weitere zielgerichtete Qualifizierungen in GenoPE
- ✓ Anschluss an die Kompetenzen von Bankkaufleuten



Nutzen Sie unser vielfältiges Angebot sowohl in Präsenz als auch digital!



Kundenbedarfe erkennen und Vertriebschancen im KSC nutzen

✓
Bauen Sie die Qualifikation Ihrer (neuen) Mitarbeitenden auf zum Thema Telefonie, Videoberatung, Telefonberatung.

✓
Spezialisieren Sie Ihre Mitarbeitende z. B. zum Thema Videoberatung.

✓
Qualifizieren Sie sich ganz individuell auch inhouse.

✓
Tauschen Sie sich in Erfa-Kreisen aus.

✓
Infomieren Sie sich zu aktuellen Themen.



Alle Seminar-Angebote finden Sie in unserem digitalen Jahresprogramm 2025 oder unter www.abg-bayern.de

VR-BeraterPass-Matrix

Diese Seite der VR-BeraterPass-Matrix gibt einen Überblick über die zivilrechtliche Betrachtung (objektgerechte Beratung) und die daraus resultierende Zuordnung der Finanzinstrumente entsprechend des Detaillierungsgrades und Wissens in die verschiedenen Ebenen unseres VR-BeraterPass-Systems. Darüber hinaus gelten die Zuordnungen der konkreten Produkte im Rahmen der Verbundhausmeinungen von DZ Bank und Union Investment. Die objektgerechte Beratung im Sinne des WpHG, d. h. die Kompetenz, einer Beratung für einzelne konkrete Wertpapiere, muss jeweils über Produktschulungen nachgewiesen sein. Dafür ist jede Bank selbst verantwortlich. Im Rahmen der GenoPE-Module werden in den einzelnen Ebenen die jeweils aktuellen Fokusprodukte aus der Verbundhausmeinung exemplarisch für die entsprechende Wertpapierart besprochen.

Zivilrechtliche/objektgerechte Betrachtung

VR-BeraterPass Matrix

Zivilrechtliche Betrachtung

	VR-BeraterPass Serviceberatung (BP II)	VR-BeraterPass Privatkundenberatung (BP III)	VR-BeraterPass Individualkundenbetreuung* (BP IV)	VR-BeraterPass Wertpapier-spezialist* (BP V)
Geldmarktpapiere	●			
Fest- und variabel verzinsliche Wertpapiere – Grundlagen	●			
Rentenfonds – Grundlagen	●			
Immobilienfonds – Vertiefung	●			
Mischfonds/Multi-Asset-Fonds – Grundlagen	●			
Fondsgebundene Vermögensverwaltungen - Grundlagen	●			
Aktienfonds – Grundlagen	●			
Zertifikate – Grundlagen	●			
Vermögensstrukturierung – Grundlagen	●			
Fest- und variabel verzinsliche Wertpapiere – Vertiefung		●		
Rentenfonds – Vertiefung		●		
Mischfonds/Multi-Asset-Fonds – Vertiefung		●		
Fondsgebundene Vermögensverwaltungen – Vertiefung		●		
Aktien – Grundlagen		●		
Aktienfonds – Vertiefung		●		
ETFs – Grundlagen		●		
Zertifikate – Vertiefung		●		
Vermögensstrukturierung/Portfoliomanagement – Vertiefung		●		
Fest- und variabel verzinsliche Wertpapiere – Spezialisierung			●	
Rentenfonds – Spezialisierung			●	
Mischfonds /Multi-Asset-Fonds – Spezialisierung			●	
Vermögensverwaltungen – Spezialisierung			●	
Aktien – Spezialisierung			●	
Aktienfonds – Spezialisierung			●	
ETFs und ETCs – Vertiefung			●	
Zertifikate – Spezialisierung			●	
Beteiligungen – Grundlagen			●	
Rohstoffe – Grundlagen			●	
Edelmetalle – Grundlagen			●	
Währungsanlagen – Grundlagen und Vertiefung			●	
Hedgefonds – Grundlagen			●	
Derivate – Grundlagen			●	
Vermögensstrukturierung/Portfoliomanagement – Spezialisierung			●	
Derivate – Spezialwissen				●
Optionen – Spezialwissen				●
Futures – Spezialwissen				●
Hebelprodukte – Spezialwissen				●
Hedgefonds – Vertiefung				●
Spezielle Handelsstrategien				●
Spezialwissen Wertpapiergeschäft				●

Stand: Januar 2025

* bis 2024: VR-BeraterPass Vermögensplanung (BP IV) und VR-BeraterPass Financial Consulting (BP V)

Einstufungen von DZ Bank und Union Investment in der Verbundhausmeinung:

Servicekunden-berater
 Betreuungskunden-berater
 Vermögende Betreuungs-kundenberater
 Private Banking-Berater

Diese Seite der VR-BeraterPass Matrix gibt einen Überblick über die gemäß § 1 WpHGMAAnzV erforderlichen rechtlichen und fachlichen Grundlagen sowie die Anforderungen zur Kundenberatung, in denen ein Anlageberater Kenntnisse nachweisen muss (aufsichtsrechtliche Anforderungen). Bereits in der Fortbildung zum Serviceberater werden die aufsichtsrechtlich notwendigen Kenntnisse im erforderlichen Umfang behandelt. In den weiterführenden Stufen sind die Themen ebenfalls Inhalt und werden weitergehend vertieft.

Aufsichtsrechtliche Betrachtung

VR-BeraterPass Aufsichtsrechtliche Betrachtung	VR-BeraterPass Serviceberatung (BP II)	VR-BeraterPass Privatkundenberatung (BP III)	VR-BeraterPass Individualkundenbetreuung* (BP IV)	VR-BeraterPass Wertpapier-spezialist* (BP V)
Merkmale, Risiken und Funktionsweise von Finanzinstrumenten (Geldmarktinstrumente, Inhaberschuldverschreibung, Genussscheine, Anteile an Investmentvermögen, Rechte auf Zeichnung von Wertpapieren, Aktien, Derivative Geschäfte, Währungen, Rohstoffe)	●	●	●	●
Merkmale, Risiken und Funktionsweise von Finanzinstrumenten (Vermögensanlagen im Sinne von § 1 VermAnlG, Hedgefonds)			●	●
Grundzüge der Bewertungsgrundsätze von Finanzinstrumenten	●	●	●	●
Wertentwicklung von Finanzinstrumenten (Vergangene vs. zukünftige Szenarien und die Grenzen vorausschauender Prognosen)	●	●	●	●
Bewertung von für die Finanzinstrumente relevanten Daten	●	●	●	●
Einfluss von wirtschaftlichen Kennzahlen auf die Märkte und den Wert von Finanzinstrumenten	●	●	●	●
Einfluss von regionalen, nationalen oder globalen Ereignissen auf die Märkte und den Wert von Finanzinstrumenten	●	●	●	●
Funktionsweise des Finanzmarktes	●	●	●	●
Auswirkungen des Finanzmarktes auf den Wert von Finanzinstrumenten	●	●	●	●
Auswirkungen des Finanzmarktes auf die Preisbildung von Finanzinstrumenten	●	●	●	●
Bewertung von spezifischen Marktstrukturen, Handelsplätzen und Sekundärmärkten	●	●	●	●
Kosten und Gebühren, die für den Kunden im Zusammenhang mit Finanzinstrumenten insgesamt anfallen und im Rahmen der Anlageberatung und zusammenhängenden Dienstleistungen entstehen	●	●	●	●
Vorschriften des Wertpapierhandelsgesetzes (WpHG), die bei der Anlageberatung oder der Anbahnung einer Anlageberatung zu beachten sind	●	●	●	●
Verwaltungsvorschriften der BaFin zur Konkretisierung von § 64 Abs. 3 Satz 4 WpHG	●	●	●	●
Vorschriften des Kapitalanlagegesetzbuchs	●	●	●	●
Grundzüge des Portfoliomanagements	●	●	●	●
Allgemeine steuerliche Auswirkungen für Kunden im Zusammenhang mit den Geschäften	●	●	●	●
Kenntnisse zur Kundenberatung (Bedarfsermittlung, Lösungsmöglichkeiten, Produktdarstellung und -information, Serviceerwartung des Kunden, Besuchsvorbereitung, Kundenkontakte, Kundengespräch, Kundenbetreuung)	●	●	●	●
Vertragsrecht	●	●	●	●
Aspekte des Marktmissbrauchs	●	●	●	●
Aspekte der Bekämpfung der Geldwäsche	●	●	●	●

Stand: Januar 2025

* bis 2024: VR-BeraterPass Vermögensplanung (BP IV) und VR-BeraterPass Financial Consulting (BP V)

Einstufungen von DZ Bank und Union Investment in der Verbundhausmeinung:

- Servicekundenberater
- Betreuungskundenberater
- Vermögende Betreuungskundenberater
- Private Banking-Berater

Ihre Ansprechpartner



Matthias Regnat

☎ 08461 650-1314

✉ matthias.regnat@abg-bayern.de



Elke Kerschenlohr

☎ 08461 650-1363

✉ elke.kerschenlohr@abg-bayern.de

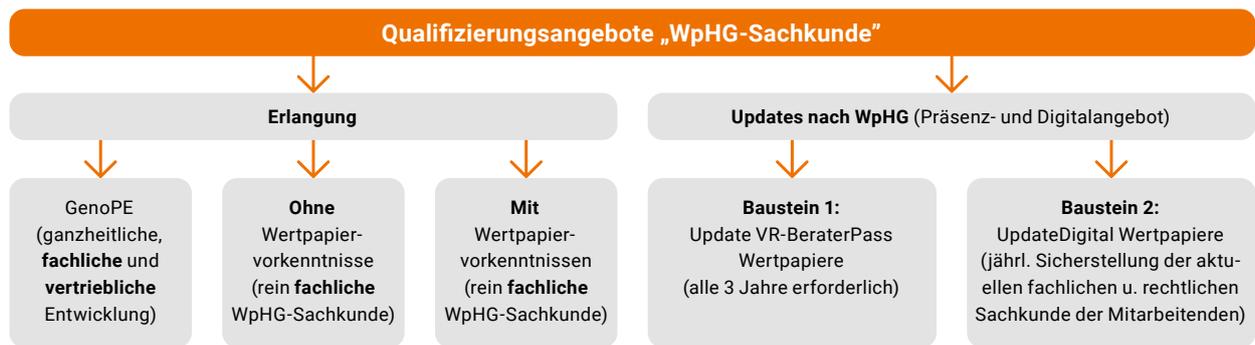
Für aktuelle Infos
hier klicken.

Qualifizierungsangebote WpHG

Mit unserem **VR-BeraterPass Wertpapiere** werden die notwendigen rechtlichen und fachlichen Grundlagen im Sinne der WpHG-Sachkunde vermittelt und deren Aktualität sichergestellt. Weiterhin erhalten die Kundenberater die Sicherheit und entsprechende Praxistipps, um gegenüber ihren Kunden als kompetente und gut ausgebildete Wertpapierberater auftreten zu können. Dabei steht neben den gesetzlichen Anforderungen stets die vertriebliche und praxisnahe Umsetzung im Vordergrund.

Ergänzt wird der VR-BeraterPass Wertpapiere durch das **UpdateDigital Wertpapiere**. Mit dem E-Learning-Kurs werden Anlageberater auch unterjährig über sachkunderelevante Neuerungen informiert.

Die Schulungen zum Bereich Wertpapiersachkunde können wie folgt unterteilt werden:



Erlangung VR-BeraterPass

Standardmäßig erfolgt die Erlangung des VR-BeraterPasses Wertpapiere über GenoPE. Nachfolgend werden zwei Alternativen zur Erlangung aufgezeigt:



	Ohne Vorkenntnisse (reine WpHG-Sachkunde)	Mit Vorkenntnissen (reine WpHG-Sachkunde)
Ziel	Schnelle Umsetzung, rein fachliche Qualifizierung	Erfahrene Wertpapierberater befähigen, die bisher keinen VR-BeraterPass besitzen
Voraussetzungen	Serviceberatung: Keine Voraussetzung Ab Privatkundenberatung: vorhergehende Sachkunde erforderlich	Schriftliche Bestätigung durch Vorstand, dass die teilnehmende Person (unabhängig bei welcher Bank) die Sachkunde als Anlageberater der Produktkategorie besitzt. Alternativ: Absolvierung aller WP-Module des jeweiligen Entwicklungsweges
Zertifikat	VR-BeraterPass	Berechtigt zum Besuch eines Updates. In dessen Folge wird der VR-BeraterPass ausgestellt.
Qualifizierung Serviceberatung	jeweils 4 Tage Präsenz E-Learning-Paket + 4 Präsenztage	Schritt 1: Bestätigung Vorstand Schritt 2: Bestandener BeraterPass-Onlinetest
Qualifizierung Privatkundenberatung	+ BP-Onlinetest (WP2, WP3, WP4)	Schritt 3: Besuch Update VR-BeraterPass Wertpapiere → Ausstellung VR-BeraterPass
Qualifizierung Vermögensplanung		
Preis	1.500,00 €	VR-BeraterPass Onlinetest: 200,00 €

!
Alternative:
Ganzheitliche Qualifizierung über GenoPE für alle Risikoklassen

Update VR-BeraterPass

Baustein 1: Update VR-BeraterPass Wertpapiere in Präsenz und digitaler Durchführung

1 Tag Präsenz oder Digital (mind. alle 3 Jahre)

BP2

BP3

BP4

BP5

1BP2

1BP3

1BP4

1BP5

+ Lernkartenset

Baustein 2: UpdateDigital Wertpapiere

Ergänzend zum VR-BeraterPass Wertpapiere gilt es folgende gesetzliche Anforderung zu erfüllen:

Das Wertpapierdienstleistungsunternehmen hat die Sachkunde seiner Mitarbeitenden **mindestens einmal jährlich zu überprüfen**. Die Mitarbeiter müssen laufend über aktuelle rechtliche und fachliche Neuerungen informiert werden.

Um Sie bei der Erfüllung dieser Anforderung zu unterstützen, bieten wir Ihnen das **UpdateDigital Wertpapiere**, Ihr **digitales** Update-System in VR-Bildung, an:

- ✓ Aufgeteilt nach verschiedenen Sachkundethemen erhalten Sie für die Beratung relevante Informationen
- ✓ Automatische Benachrichtigungsfunktion per Mail bei neuen Beiträgen
- ✓ Laufende Aktualisierung bei Bedarf, didaktisch aufbereitet in Form von Fallstudien/Webcasts/Videos und ähnlichen Methoden
- ✓ Online-Wissenstest am Jahresende

! Zur Sicherstellung der Sachkunde empfehlen wir die Kombination aus Baustein 1 und 2. Alternativ können Sie auch jährlich Baustein 1 durchführen.



Vier Stufen des UpdateDigital Wertpapiere sind buchbar:

1. Serviceberatung
2. Privatkundenberatung
3. Individualkundenbetreuung
4. Wertpapierspezialist

! Voraussetzung ist ein bestehender BeraterPass.

Ihr Ansprechpartner
für inhaltliche Fragen:



Matthias Regnat

👤 Produktmanager
☎ 08461 650-1314
✉ matthias.regnat@abg-bayern.de

Ihre Ansprechpartnerin für
organisatorische Fragen und
Inhousemaßnahmen:



Astrid Koller

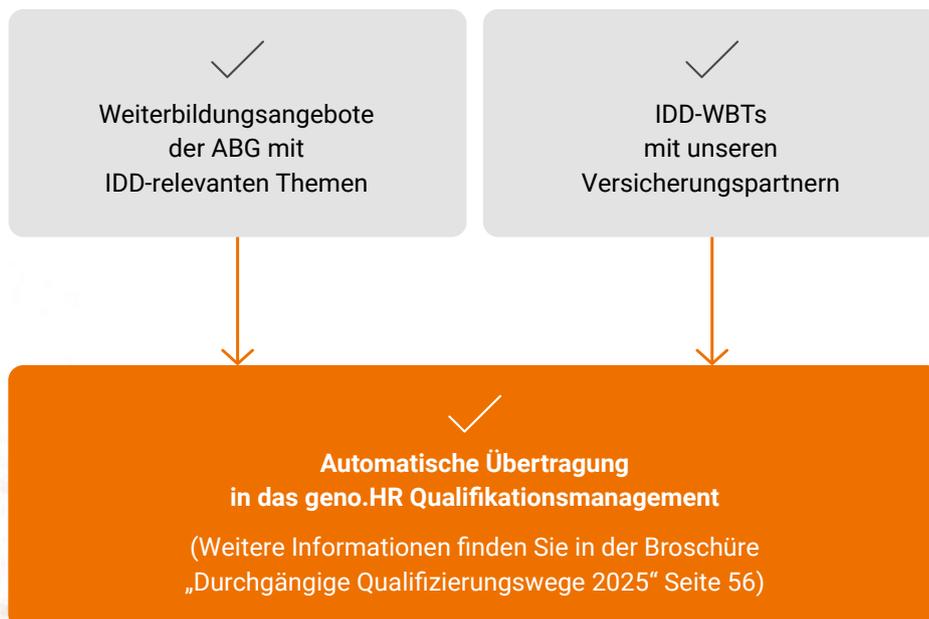
👤 Assistentin
☎ 08461 650-1357
✉ astrid.koller@abg-bayern.de



Haben Sie Ihre **Insurance Distribution Directive (IDD)**-Stunden schon erfüllt?

Die Beraterinnen und Berater, die am Vertrieb von Versicherungsprodukten beteiligt sind, haben jedes Jahr 15 Stunden Weiterbildungsverpflichtung zu absolvieren. Diese Regelung ist in der Versicherungsvermittlungsverordnung (VersVermV) verankert.

Die ABG unterstützt Sie gemeinsam mit unseren Versicherungspartnern Allianz, R+V Versicherung und Versicherungskammer Bayern diese gesetzlichen Vorschriften mit Mehrwert zu erfüllen.



Weitere Informationen:



Der VR-FinanzierungsPass

VR-BeraterPass

Zur Erfüllung der Anforderungen an die Sachkunde (§18a Abs.6, Ziff. 5 KWG) der mit der Vergabe von **Immobilien-Verbraucherdarlehensverträgen (IVD)** befassten Markt- und Marktfolgemitarbeiter der Bank.

Die ABG hat in Zusammenarbeit mit dem GVB ein Schulungskonzept entwickelt. Der VR-FinanzierungsPass kann entweder als Präsenzveranstaltung oder als ABG-Webinarreihe erworben werden.

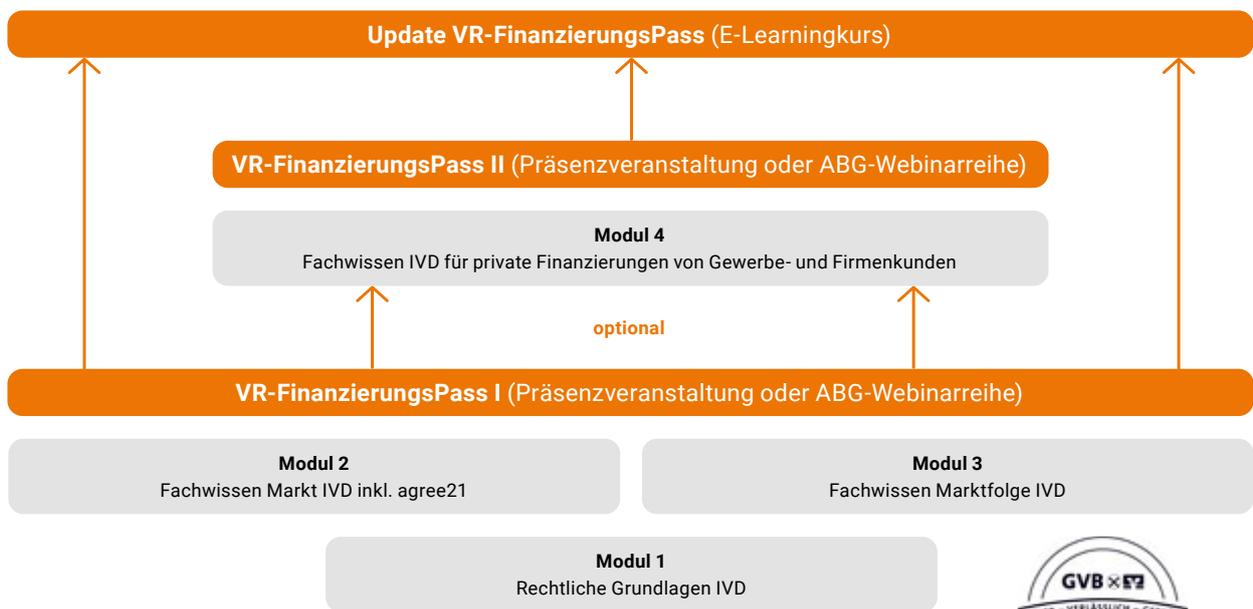


Auch in Ihrer Bank durchführbar.

UpdateDigital VR-FinanzierungsPass

Hier handelt es sich um einen E-Learning-Kurs auf VR-Bildung zur Aufrechterhaltung der aktuellen Sachkunde. Sie enthalten regelmäßige, durch den Genossenschaftsverband – Verband der Regionen geprüfte Neuigkeiten und Informationen. **Voraussetzung für die Buchung des Kurses ist es, zuvor den VR-FinanzierungsPass erlangt zu haben.**

→ Das Update dient Ihnen als jährlicher Nachweis zur Aktualität der Sachkunde.



Christian Mosandl
christian.mosandl@abg-bayern.de, Tel. 08461 650-1332

Astrid Koller
astrid.koller@abg-bayern.de, Tel. 08461 650-1357



Fortbildungspflicht für Immobilienmakler

Gemäß § 34c GewO
i. V. m. § 15b Abs. 1 MaB
mindestens 20 Stunden
innerhalb von drei Jahren

Erfüllen Sie die Fortbildungsverpflichtung für Immobilienmakler.

Unsere Weiterbildungsmaßnahmen, mit denen im 3-Jahresturnus die Mindestanforderung von 20 Stunden abgedeckt sind:

✓ Maklerrecht in der Praxis	✓ Onlineseminar: Steuerliche und weitergehende rechtliche Aspekte im Maklergeschäft	✓ Aktuelle rechtliche Entwicklungen und Musterprozesse der Immobilienvermittlung
✓ Rechte an Grundstücken (Erbbaurecht, Reallast, Nießbrauch, Wohnungsrecht)	✓ Fachtagung Immobilie	✓ Onlineseminar: Die Immobilie im Steuerrecht
✓ Immobilienbesitz in Eigentümergeinschaften	✓ Vertriebsassistenz für Immobilienmakler	



Nutzen Sie unsere weiteren Bildungsangebote zum Thema Immobilien!



Entwickeln Sie Ihre persönlichen Kompetenzen!

Persönlichkeitskompetenzen sind von entscheidender Bedeutung für unser berufliches und persönliches Wachstum. Sie umfassen eine Vielzahl von Fähigkeiten und Eigenschaften, die es uns ermöglichen, effektiv mit anderen zu interagieren, Herausforderungen zu bewältigen und unsere Ziele zu erreichen. Dazu gehören unter anderem Kommunikationsfähigkeiten, Problemlösungskompetenz, Resilienz und Selbstmanagement.

- #Achtsamkeit
- #Moderation & Präsentation
- #Selbstmanagement
- #Zeitmanagement
- #Train the trainer
- #Innovationsmanagement
- #New Work
- #Resilienz
- #Kommunikation
- #Stärken stärken
- #Persönliche Entwicklung
- #Arbeitsorganisation
- #Agiles Arbeiten
- #Innere Stärke

Unsere Angebote finden Sie hier:



Stärkenorientiert führen: TalentCoach

Den eigenen Führungsstil entwickeln, Potenziale im Team gezielt erkennen und nutzen

Für Führungs- und Nachwuchsführungskräfte – jeder Teilnehmende erhält eine detaillierte Auswertung der wirksamsten Stärken, Charaktereigenschaften und Werte

Jetzt den Weg zum eigenen Führungsstil einschlagen!

Ihre Ansprechpartnerin:

Irina Weber

irina.weber@abg-bayern.de

- **Talentmanagement:** Talente fördern
- **Führungskräfteentwicklung:** Führung stärken
- **Teamentwicklung:** Team-Performance steigern
- **Mitarbeiterentwicklung:** Potenziale nutzen



Unsere Tagungshäuser

Beilngries

ABG Tagungszentrum: Tagen mit Aussicht

In unserem ABG Tagungszentrum bieten wir Ihnen unterschiedlichste Räume für Ihre Veranstaltung – von kleineren Seminaren oder Workshops bis hin zu großen Veranstaltungen mit bis zu 170 Personen.

Dabei genießen Flexibilität und Erlebnis bei uns einen hohen Stellenwert. Neben Standardtagungsformaten bieten wir zusätzlich moderne Veranstaltungsmethoden sowie Kreativ-Tagungsräume für interaktive Events. Durch unsere herrliche Alleinlage inmitten einer bezaubernden Naturlandschaft verfügt das Hotel außerdem über viel Fläche für Veranstaltungen, Meetings und Gruppenarbeiten im Freien.

Tel. 08461 650-0, info@abg-bayern.de



Grainau

Hotel am Badersee: Begeistern unterhalb der Zugspitze

Erfolgreich tagen, perfekt entspannen oder unglaublich aktiv sein: all das treffen Sie an einem einzigen Ort, am schönen Badersee im Zugspitzdorf Grainau. Deutschlands höchster Berg, die Zugspitze, bildet den natürlichen Hintergrund für Ihren Aufenthalt im Loisachtal.

Begeistern Sie sich und andere: auf Tagungen, Konferenzen und in Meetings. 22 Tagungsräume mit modernster Konferenztechnik bieten Ihnen dafür die perfekte Hardware. In allen Tagungsräumen und Gästezimmern steht Ihnen unser kostenfreies W-LAN zur Verfügung.

In unseren Kreativ-Tagungsräumen finden Sie eine lockere und entspannte Tagungsatmosphäre, denn frische Ideen brauchen Raum für Inspiration und Kreativität!

Tel. 08821 821-668 oder -688, mice@hotelambadersee.de





Individual

Sind Sie auf der Suche nach einer individuellen Personal- oder Organisationsentwicklungsmaßnahme, die Ihr Haus einen entscheidenden Schritt voranbringt? Sie wollen ein Team, einen Bereich oder große Teile der Bank in diesen Prozess oder in die Veranstaltung einbeziehen? Mit **Individual** liefern wir Ihnen Modelle und Lösungen, gleich, ob es um „vorkonfektionierte“ Programme oder um Maßanfertigungen geht.



Ihr Nutzen:

- Sie erhalten individuelle Lösungen zum idealen Zeitpunkt.
- Unsere Maßnahmen werden in die bestehenden Strukturen und Prozesse Ihrer Bank integriert.
- Sie greifen auf umfassende Lösungen – auf Wunsch auch mit Blended Learning-Konzepten – zur Beschleunigung der Lernprozesse zurück.
- Sie profitieren von exzellenten Dozenten aus Wissenschaft und Bankpraxis.
- Transferunterstützung und hohe Umsetzungsorientierung kennzeichnen unsere Konzepte. Hohe Qualität und Innovation sind der Maßstab für unsere Dienstleistungen. Und selbstverständlich gilt auch hier unsere Zufriedenheitsgarantie!

Weitere Informationen erhalten Sie unter www.abg-bayern.de/Individual



ABG GmbH

Leising 16

92339 Beilngries

Tel. 08461 650-0

info@abg-bayern.de



www.abg-bayern.de