PRIVATKUNDENBANK 2024

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

Berufsstart
Programme
BankColleg
Weiterbildung
Vorstand
Aufsichtsrat

ABG

Wichtige Hinweise

Die in der Broschüre angegebenen Preise verstehen sich als Nettopreise und entsprechen bei fortbestehender Gültigkeit der Steuerbefreiung dem Endpreis. Im Falle einer Änderung der behördlichen Handhabung oder Gesetzesänderung ist die gesetzliche MwSt. zusätzlich zu berücksichtigen.

Eine gendergerechte Sprache ist uns sehr wichtig. Dazu sind wir im Begriff, einen Prozess zu starten, der die gesamte Angebots- und Kommunikationsform der ABG betrifft. Derzeit verwenden wir aus Vereinfachungsgründen häufig das generische Maskulin, sprechen dabei weibliche und diverse Geschlechter-identitäten gleichermaßen an.

Impressum

Redaktion: Joachim Simon

Fotografennachweise:
Marc Gilsdorf Fotografie, Garmisch-Partenkirchen; Stefan Geisenfelder, Schrägformat Fotografie, Ingolstadt; Danielle Schwipp, Fotowerkstadt, Bannberscheid; Sebastian Pieknik, Freier Fotojournalist und Fotograf, Neustadt an der Donau; ADG – Akademie Deutscher Genossenschaften e. V.; Freepik.com; iStock: monkeybusinessimages, AntonioGuillem, Kanizphoto, Halfpoint, David Gyung, julief514, shapecharge, Yuliia

Änderungen und Irrtümer vorbehalten.

Qualitätsstandards der ABG

Bundesweite Zertifizierungen

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

Sehr zufriedene Seminarteilnehmer

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

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.

GVB

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.

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.

Die passende Lösung für Sie und Ihre Bank

Egal, ob Sie für sich auf Ihrem Spezialisierungsweg, als erfahrener Banker, Führungskraft, Quereinsteiger oder für individuelle Anlässe in Ihrer Bank eine Lösung suchen: Wir beraten Sie gerne und finden gemeinsam mit Ihnen das passende Konzept!

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.

Praxisnähe

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

UNSERE WERTE

- LÖSUNGS- UND ZUKUNFTS-ORIENTIERUNG
- MITEINANDER
- WERTSCHÄTZUNG
- VERLÄSSLICHKEIT

Ihre fachlichen Ansprechpartner

MAXIMILIAN HÖFLER
Produktmanager
Tel. 08461 650-1340
maximilian.hoefler@abg-bayern.de

ELKE KERSCHENLOHR
Produktmanagerin
Tel. 08461 650-1363
elke.kerschenlohr@abg-bayern.de

IRINA WEBER
Produktmanagerin
Tel. 08461 650-1314
irina.weber@abg-bayern.de

Ihre organisatorischen Ansprechpartnerinnen

ANDREA MEIER
Assistentin
Tel. 08461 650-1304
andrea.meier@abg-bayern.de

LISA SCHNEIDER
Assistentin
Tel. 08461 650-1333
lisa.schneider@abg-bayern.de

Privatkundenbank
Karrierewege

Vorstand

Vorstandskompetenz Vertrieb

Spezialisieren und Führen

Zertifizierte/r Leiter/-in
Private Banking & Vermögensmanagement ADG

Zertifizierter KSC-Leiter
S. 80

Anlageberatung und Vermögensbetreuung

Zertifikatskurs
Financial Planning
(Vorbereitung CFP®-Zertifizierung, optional)

Stufe 2:
Financial Planner
ADG

Stufe 1:
Financial
Consultant ADG

NEU
Zertifizierter
VR-Private Banking-Berater
S. 65

Generationenmanagement und Vermögensvorsorge

Zertifizierte/r
Senior Estate Planner ADG

Zertifizierte/r
Stiftungsberater/-in ADG

Spezialberater/-in
Nachlassabwicklung ADG

Immobilienfinanzierung und Immobilienvermarktung

Zertifizierte/r
Spezialist/-in Gebäudemanagement ADG

Spezialberater/-in
Immobilienvermittlung ADG

Zertifizierte/r Leiter/-in
Immobilienvermittlung und
-vermarktung ADG

GenoPE

Zertifizierter
Immobilienmakler
S. 76

Zertifizierter
VR-Vermögensplaner
S. 51

Zertifizierter
VR-Privatkundenberater
S. 46

Zertifizierter
VR-Serviceberater
S. 37

Zertifizierter
VR-Wertpapierspezialist
S. 59

Zertifizierter
Vorsorge- und Risikomanager
S. 63

Zertifizierter
KSC-Agent
S. 33

NEU
Zertifizierter Modernisierungs-
und Fördermittelberater
S. 74

Zertifizierter
Plattform-Ökonom Baufinanzierung
S. 73

Zertifizierter
VR-Wohnbaufinanzierungsberater
S. 69

Die jeweiligen GenoPE- und ADG-Management- und Qualifizierungsprogramme finden Sie in der Broschüre „Durchgängige Qualifizierungswege 2024“ auf den angegebenen Seiten.

Angebot der ABG | Angebot der ADG | Baut aufeinander auf

Inhaltsverzeichnis

Austauschen und Vernetzen

Erfahrungsaustausch KSC ... 15
Erfahrungsaustauschkreis Videoberatung ... 15
Update Vertriebstraining ... 16
Vertriebserfolge dauerhaft sichern ... 16
Erfahrungsaustausch: Wertpapierrecht Fokus Vertrieb ... 17
Vertrieb im Wandel: Tagung für Bereichs- und Filialleiter ... 17
Erfa-Kreis Führungskompetenz für Leiter Versicherungsdienst ... 18
Erfahrungsaustausch: Verwahrentgelt / Negativzins ... 18
Erfahrungsaustausch KundenFokus / Digitalisierungsoffensive ... 19
Erfahrungsaustausch: Verbraucherkreditrecht und Immobilienfinanzierung ... 19
Erfahrungsaustausch für Private Banker ... 20
Praxisworkshop für Wohnbaufinanzierungsberater Immobilien ... 20
Praxisworkshop für Leiter Wohnbaufinanzierung Immobilien ... 21
Save the Date: Fachtagung "Potenziale bei vermögenden Kunden heben" ... 22
Vertriebserfolge steigern mit der Zielgruppe 50 Plus ... 23
Vertriebserfolge steigern mit der Zielgruppe Junge Kunden/ Berufsstarter ... 23
Onlineseminar: After-Sales - Mit dem Abschluss fängt die Kundenbetreuung erst an ... 24
Nachhaltigkeitsforum ... 24
Onlineseminar: Lebensbalance finden – der Weg zu Gesundheit, Zufriedenheit und Erfolg ... 25
Onlineseminar: Modernes Bond Management – Fresh Up Zins- und Anleihenmärkte ... 25
Onlineseminar: Anleihen und Zinsen - Wie beeinflussen Zinsen die Wertentwicklung von Anleihen? ... 26
Vorsorge- und Generationenberatung in der Praxis inkl. Erfahrungsaustausch ... 27
Erfahrungsaustauschkreis Nachhaltigkeit ... 27
ABG-Webinar: Rechtlich sicher in der Videoberatung ... 28
Erfahrungsaustauschkreis Medienarbeit und Unternehmenskommunikation ... 28

Privatkundenberatung

Zweiteiliges ABG-Webinar/Seminar: Qualität in der Baufinanzierung (mit aktuellem Schwerpunkt Modernisierung/Renovierung) bringt Erfolg ... 30
Öffentliche Mittel in der Baufinanzierung ... 30
ABG-Webinar: Einsatz öffentlicher Mittel in der Wohnbaufinanzierung ... 31
Die professionelle Fondsberatung 2024 ... 31
Erben, Vererben und Schenken ... 32
Vermögensübertragung mit fondsgebundener Rentenversicherung und steueroptimierte Vorsorge ... 32
Erfahrungsaustausch: Verwahrentgelt / Negativzins ... 33
"Ladies' special!" Erfolgsfaktor Persönlichkeit: Hol das Beste aus Dir raus ... 33
Onlineseminar: Verkaufen mit Persönlichkeit ... 34
Psychologie kompakt für Kundenberater ... 34
Persönlichkeitskompetenz im Kundenkontakt ... 35
Kundenbindung in der GenoWelt 2.0 ... 35

Onlineseminar: After-Sales - Mit dem Abschluss fängt die Kundenbetreuung erst an 36
Einstieg in die Videoberatung 36
Vertriebsorientierte Videoberatung 37
ABG-Webinar: Einstieg in die Telefonberatung 37
ABG-Webinar: Telefonische Orders sicher und souverän annehmen 38
ABG-Webinar: Kundengewinnung für die Videoberatung 38
ABG-Webinar: Hybride Beratung: Trotz Video – Nah am Kunden 39
ABG-Webinar: Zielgerichtete Kommunikation in der Videoberatung 39
Vertriebliche Erfolge steigern durch verständliche Visualisierung im Kundengespräch 40
Update Vertriebstraining 40
Vertriebserfolge dauerhaft sichern 41
Erfolgreich verkaufen 41
Vertriebserfolge steigern mit der Zielgruppe Junge Kunden/ Berufsstarter 42
Vertriebserfolge steigern mit der Zielgruppe 50 Plus 42
Vertriebserfolge im Bereich Vermögens- und Vorsorgeberatung steigern 43
Vertriebliche Umsetzung des VR-FinanzCheck 43
ABG-Webinar: Mit dem VR FinanzCheck erfolgreich im Vertrieb 44
ABG-Webinar: Signalerkennung bei Inbound-Kontakten: Aktive Ansprache und Generierung von Abschlüssen 44
ABG-Webinar: Aktiv, zielorientiert und erfolgreich in der Outbound-Telefonie 45
ABG-Webinar: Verwahrentgelte – Aktuelle rechtliche Entwicklungen – Exit-Strategien 45
ABG-Webinar: Umgang mit herausfordernden Situationen am Telefon 46
ABG-Webinar: Umgang mit herausfordernden Situationen bei der Videoberatung 46
ABG-Webinar: Aktives Wissen für passive Fonds (ETFs) 47
ABG-Webinar: Börsenpsychologie - Dem "Herdentrieb" zum Trotz 47
ABG-Webinar: Depot-A Management für Wertpapierspezialisten 48
Paket: Onlineseminare - Basiswissen des Bankgeschäfts für Quereinsteiger 48
Onlineseminar: Modul 1 - Kontoführung und Zahlungsverkehr 49
Onlineseminar: Modul 2 - Qualifizierte Anlageberatung und Hintergrundwissen 49
Onlineseminar: Modul 3 - Altersvorsorge und Rentensituation in Deutschland 50
Onlineseminar: Modul 4 - Absicherung Einkommen und Sachwerte: Grundlagenwissen Versicherungen 51
Onlineseminar: Modul 5 - Privatkreditgeschäft 52
Onlineseminar: Modul 6 - Vertriebserfolg ist trainierbar: Signalerkennung und Führung von Beratungsgesprächen 52
Vertriebsorientiert verhandeln: Erfolgreich im gehobenen Privatkundengeschäft / Vermögensberatung / Private Banking 53
ABG-Webinar: Die Nachhaltigkeitspräferenzabfrage in der Anlageberatung als Chance zur Steigerung des vertrieblichen Erfolgs 53
ABG-Webinar: Keep cool - Kein Stress mit dem Stress: Modul 1 Feierabendentspannung mit dem BodyScan 54
ABG-Webinar: Keep cool - Kein Stress mit dem Stress: Modul 2 Feierabendentspannung mit der Progressiven Muskelentspannung 54
ABG-Webinar: Keep cool - Kein Stress mit dem Stress: Modul 3 Feierabendentspannung mittels Phantasiereise 55
ABG-Webinar: „Sprich, damit ich Dich sehe." Die (Aus-)Wirkung der Stimme am Telefon und in der Beratung 56
Erfolgreich arbeiten als Agent im KSC II: Gesprächstraining 57
ABG-Webinar: Aktiver und erfolgreicher Verkauf von Mitgliedschaften am Telefon 57
Generationenberatung - Estate-Planning in der Praxis (R&V) 58
Erfolgreich als Quereinsteiger im KSC: Kompaktseminar Fachwissen und Vertrieb 59
Erfolgreich als Quereinsteiger im KSC: Kompaktseminar Fachwissen und Vertrieb 60

Onlineseminar: Modernes Bond Management – Fresh Up Zins- und Anleihenmärkte 61
Onlineseminar: Anleihen und Zinsen - Wie beeinflussen Zinsen die Wertentwicklung von Anleihen? 62
Crashkurs - Fachliches "Know-How" für einen erfolgreichen Einstieg als Quereinsteiger 63
Crashkurs für Quereinsteiger - Aufbaukurs 63
Crashkurs - erfolgreiches Arbeiten als Quereinsteiger 64
Zielgruppe Frau - Vorsorge und Absicherung speziell für Ihre Kundinnen 64
Vertriebliche Basisschulung für Quereinsteiger zu den Themen Absicherung und Vorsorge 65
Absicherung- und Vorsorgeberatung im Rahmen der Genossenschaftlichen Beratung (Allianz) 65
Vorsorge- und Generationenberatung in der Praxis inkl. Erfahrungsaustausch 66
ABG-Webinar: Telefonwerbung – Umsetzung nach §7a UWG 66
Update "Geldwerte" - Rentenfonds, defensive Mischfonds, Anleihen in der Praxis 67
A-Kunden-Exzellenz: Eigene Potenziale entfalten, Stärken betonen und erfolgreich kommunizieren 67
Genossenschaftliche Überzeugungskraft: Kundenberatung nach der Nullzinsära und Fresh Money akquirieren 68
ABG-Webinar: Die größten Risiken und Irrtümer der deutschen Erbfolge 68
ABG-Webinar: Basiswissen Schenken/Sterben/Erben 69
ABG-Webinar: Vererben/Verschenken mit Immobilien - Tipps und Tricks 69
ABG-Webinar: Vermögensübertragung mit Versicherungen - Steuerersparnis für Kunden - Ertragspotenzial für Banken 70
ABG-Webinar: Umgang in der Bankpraxis 70

KSC & Omnikanalberatung

Kundenbindung in der GenoWelt 2.0 72
Erfolgreich arbeiten als Agent im KSC 73
ABG-Webinar: Signalerkennung bei Inbound-Kontakten: Aktive Ansprache und Generierung von Abschlüssen 74
Die richtige Outbound-Telefonie 74
ABG-Webinar: Aktiv, zielorientiert und erfolgreich in der Outbound-Telefonie 75
Umgang mit Reklamationen und Beschwerden 75
ABG-Webinar: Umgang mit herausfordernden Situationen am Telefon 76
ABG-Webinar: Telefonische Orders sicher und souverän annehmen 76
ABG-Webinar: Einstieg in die Telefonberatung 77
ABG-Webinar: Mit dem VR FinanzCheck erfolgreich im Vertrieb 77
Vertriebliche Umsetzung des VR-FinanzCheck 78
Einstieg in die Videoberatung 78
ABG-Webinar: Kundengewinnung für die Videoberatung 79
Vertriebsorientierte Videoberatung 79
ABG-Webinar: Hybride Beratung: Trotz Video – Nah am Kunden 80
ABG-Webinar: Umgang mit herausfordernden Situationen bei der Videoberatung 80
ABG-Webinar: Zielgerichtete Kommunikation in der Videoberatung 81
ABG-Webinar: Videoservice und Videotelefonie im KSC/KDC - die Beratung der Zukunft 81
Onlineseminar: Verkaufen mit Persönlichkeit 82
Erfahrungsaustausch KSC 82
Erfahrungsaustauschkreis Videoberatung 83
Qualifiziertes Fachcoaching - Die Führungskraft als Coach (Wird aktuell nur als Inhouse-Angebot angeboten) 84
Paket: Onlineseminare - Basiswissen des Bankgeschäfts für Quereinsteiger 85
Onlineseminar: Modul 1 - Kontoführung und Zahlungsverkehr 85
Onlineseminar: Modul 2 - Qualifizierte Anlageberatung und Hintergrundwissen 86

Onlineseminar: Modul 3 - Altersvorsorge und Rentensituation in Deutschland 87
Onlineseminar: Modul 4 - Absicherung Einkommen und Sachwerte: Grundlagenwissen Versicherungen 88
Onlineseminar: Modul 5 - Privatkreditgeschäft 89
Onlineseminar: Modul 6 - Vertriebserfolg ist trainierbar: Signalerkennung und Führung von Beratungsgesprächen 89
Onlineseminar: Verkaufspsychologie - Die Macht der Persönlichkeit für mehr Vertriebserfolg 90
ABG-Webinar: „Sprich, damit ich Dich sehe." Die (Aus-)Wirkung der Stimme am Telefon und in der Beratung 91
"Frauenpower": Das Geheimnis für persönlichen und beruflichen Erfolg 92
"Ladies' special!" Erfolgsfaktor Persönlichkeit: Hol das Beste aus Dir raus 92
ABG-Webinar: Keep cool - Kein Stress mit dem Stress 93
ABG-Webinar: Keep cool - Kein Stress mit dem Stress: Modul 1 Feierabendentspannung mit dem BodyScan 93
ABG-Webinar: Keep cool - Kein Stress mit dem Stress: Modul 2 Feierabendentspannung mit der Progressiven Muskelentspannung 94
ABG-Webinar: Keep cool - Kein Stress mit dem Stress: Modul 3 Feierabendentspannung mittels Phantasiereise 94
Erfolgreich als Quereinsteiger im KSC: Kompaktseminar Fachwissen und Vertrieb 95
VR-Serviceberater Modul 1: Liquidität für Quereinsteiger 96
VR-Serviceberater Modul 2: Geldanlage für Quereinsteiger 96
VR-Serviceberater Modul 3: Absicherung und Altersvorsorge für Quereinsteiger 97
Erfolgreich arbeiten als Agent im KSC II: Gesprächstraining 97
ABG-Webinar: Aktiver und erfolgreicher Verkauf von Mitgliedschaften am Telefon 98
Erfolgreich als Quereinsteiger im KSC: Kompaktseminar Fachwissen und Vertrieb 99
Crashkurs - Fachliches "Know-How" für einen erfolgreichen Einstieg als Quereinsteiger 100
Crashkurs für Quereinsteiger - Aufbaukurs 100
Crashkurs - erfolgreiches Arbeiten als Quereinsteiger 101
Stressmanagement im KSC 101
Wie organisiere ich die Outbound-Telefonie in meinem KSC 102
ABG-Webinar: Telefonwerbung – Umsetzung nach §7a UWG 102
ABG-Webinar: Rechtlich sicher in der Videoberatung 103
ABG-Webinar: Onlinebanking-Betrug (Phishing) 103

Private Banking

Erben, Vererben und Schenken 105
Private Banking für Unternehmerfamilien 105
Vertriebschancen und notwendige Veränderungen im Private Banking 106
Psychologie kompakt für Kundenberater 106
Onlineseminar: Unternehmensgelder akquirieren und strukturiert anlegen 107
ABG-Webinar: Unternehmer und Immobilien – die Jahrhundert-Chance erkennen, verstehen und nutzen 108
Vertriebsorientiert verhandeln: Erfolgreich im gehobenen Privatkundengeschäft / Vermögensberatung / Private Banking 109
ABG-Webinar: Inflation als Vertriebsansatz nutzen 109
ABG-Webinar: Börsenpsychologie - Dem "Herdentrieb" zum Trotz 110
Generationenberatung - Estate-Planning in der Praxis (R&V) 110
Onlineseminar: Modernes Bond Management – Fresh Up Zins- und Anleihenmärkte 111
Absicherung- und Vorsorgeberatung im Rahmen der Genossenschaftlichen Beratung (Allianz) 111
Vorsorge- und Generationenberatung in der Praxis inkl. Erfahrungsaustausch 112
Onlineseminar: Private Banking im Fokus 113
Onlineseminar: Sales Excellence - Akquisitionserfolg nachhaltig steigern – Ungenutzte Kundenpotenziale entdecken und ausschöpfen 114

ABG-Webinar: Investmentsteuerreformgesetz - Refresher 115
A-Kunden-Exzellenz: Eigene Potenziale entfalten, Stärken betonen und erfolgreich kommunizieren 116
ABG-Webinar: Die größten Risiken und Irrtümer der deutschen Erbfolge 116
ABG-Webinar: Basiswissen Schenken/Sterben/Erben 117
ABG-Webinar: Vererben/Verschenken mit Immobilien - Tipps und Tricks 117
ABG-Webinar: Vermögensübertragung mit Versicherungen - Steuerersparnis für Kunden - Ertragspotenzial für Banken 118
ABG-Webinar: Umgang in der Bankpraxis 118
Save the Date: Fachtagung "Potenziale bei vermögenden Kunden heben" 119

Spezialwissen aufbauen

Onlineseminar: Green Finance - Nachhaltigkeit in der Praxis 121
Abgeltungsteuer im Wertpapiergeschäft kompakt – Grundlagen und Funktionsweise 121
Variabel finanzieren mit LuxCredit - die flexible Lösung für Unternehmens- und Privatfinanzierungen 122
Öffentliche Mittel in der Baufinanzierung 122
ABG-Webinar: Einsatz öffentlicher Mittel in der Wohnbaufinanzierung 123
ABG-Webinar: Keep cool - Kein Stress mit dem Stress 123
"Ladies' special!" Erfolgsfaktor Persönlichkeit: Hol das Beste aus Dir raus 124
Psychologie kompakt für Kundenberater 124
Sales Competence: Akquisitionserfolge nachhaltig steigern - Ungenutzte Kundenpotenziale entdecken und ausschöpfen 125
ABG-Webinar: Aktives Wissen für passive Fonds (ETFs) 125
Nachhaltigkeitsforum 126
Generationenberatung - Estate-Planning in der Praxis (R&V) 126
Onlineseminar: Lebensbalance finden – der Weg zu Gesundheit, Zufriedenheit und Erfolg 127
Onlineseminar: Modernes Bond Management – Fresh Up Zins- und Anleihenmärkte 127
Onlineseminar: Anleihen und Zinsen - Wie beeinflussen Zinsen die Wertentwicklung von Anleihen? 128
Zielgruppe Frau - Vorsorge und Absicherung speziell für Ihre Kundinnen 129
Vertriebliche Basisschulung für Quereinsteiger zu den Themen Absicherung und Vorsorge 129
Absicherung- und Vorsorgeberatung im Rahmen der Genossenschaftlichen Beratung (Allianz) 130

Sachkunde Wertpapierkompetenz

Erlangung der Beraterkompetenz nach dem WpHG im Bereich "risikoscheue Anlageformen" 132
Erlangung der Beraterkompetenz nach dem WpHG im Bereich "risikobehaftete Anlageformen" 132
Erlangung der Beraterkompetenz nach dem WpHG im Bereich "spekulative Anlageformen" 133
VR-BeraterPass "Serviceberatung" - Update 1 Tag 133
VR-BeraterPass "Privatkundenberatung" - Update 1 Tag 134
VR-BeraterPass "Vermögensplanung" - Update 1 Tag 134
VR-BeraterPass "Financial Consulting" - Update 1 Tag 135

Fachliche und rechtliche Sachkunde Finanzierung

Rechtliche Grundlagen zu den Immobiliar-Verbraucherdarlehen zur Erlangung des FinanzierungsPasses I 137
Fachwissen Markt für die Vergabe von Immobiliar-Verbraucherdarlehen inkl. agree21 zur Erlangung des FinanzierungsPasses I 137
Fachwissen Marktfolge für die Vergabe von Immobiliar-Verbraucherdarlehen 138
VR-FinanzierungsPass II - Fachwissen Immobiliar-Verbraucherdarlehen für private Finanzierungen von Gewerbe- und Firmenkunden 139
ABG-Webinar: Rechtliche Grundlagen zu den Immobiliar-Verbraucherdarlehen zur Erlangung des FinanzierungsPasses I 140

ABG-Webinar: Fachwissen Markt für die Vergabe von Immobiliar-Verbraucherdarlehen zur Erlangung des FinanzierungsPasses I 140

ABG-Webinar: Fachwissen Marktfolge für die Vergabe von Immobiliar-Verbraucherdarlehen zur Erlangung des FinanzierungsPasses I 141

Datenschutz

Datenschutz 143

Erfahrungsaustausch Datenschutz 2023 143

Webinar: Update Datenschutz 2020 - Besprechung von Praxisfällen 144

Geldwäsche

Das Geldwäschegesetz - Grundlagenseminar 146

Workshop: Brennpunkt Geldwäsche 146

ABG-Webinar: Konzept zur Überprüfung des Monitoring-Systems in der Geldwäscheprävention 147

WpHG-Compliance

Grundlagen WpHG-Compliance 149

Workshop WpHG-Compliance 149

KWG-Compliance

KWG/MaRisk-Compliance - Aufgaben des Beauftragten 151

Vertriebsbeauftragte

Grundlagenseminar Vertriebsbeauftragte 153

ABG-Webinar „Update für Vertriebsbeauftragte“ 153

Sachkunde für Vorstände

Fachtagung für Bankvorstandsmitglieder 155

Aufsichtsrat

Grundlagen für Aufsichtsratsmitglieder 159

Regionale Aufsichtsratstagung 2024 159

Fachtagung für Aufsichtsratsvorsitzende 160

Aktuelle Markteinflüsse und Entwicklungen bei Genossenschaftsbanken 160

Der Aufsichtsrat bei der Kreditvergabe und -prüfung 161

Banksteuerung und MaRisk für Aufsichtsratsmitglieder 161

Kompaktwissen Aufsichtsrecht mit praktischer Umsetzung 162

MaRisk - Risikoreporting: Was Sie als Aufsichtsratsmitglied darüber wissen sollten 162

Kompaktwissen Bankbilanzierung für Aufsichtsratsmitglieder 163

Fokus Eigenanlagen der Bank: Ein kompakter und aktueller Überblick für Aufsichtsratsmitglieder 163

Sachkunde-Update für Aufsichtsratsmitglieder 164

Inhouse-Tagung für Aufsichtsratsmitglieder 164

Rechtlich sicher

Betreuungsrecht 166

Erbrecht und Vollmachten 166

Erfahrungsaustausch: Betreuungsrecht - 1 Jahr nach der Betreuungsrechtsreform 167

ABG-Webinar: Betreuungsrecht - Teil 1 167

ABG-Webinar: Betreuungsrecht - Teil 2 ... 168
ABG-Webinar: Erbrecht - Teil 1 ... 168
ABG-Webinar: Erbrecht - Teil 2 ... 169
ABG-Webinar: Vollmachten ... 169
Rechtssicherer Umgang mit Vollmachten in der Bankpraxis ... 170
Erben, Vererben und Schenken ... 170
ABG-Webinar: Telefonische Orders sicher und souverän annehmen ... 171
Dokumentationspflicht im Wertpapiergeschäft gemäß WpHG inkl. Erfahrungen aus der Prüfung 2024 WpHG/Depot ... 171
Onlineseminar: Aktuelle Rechts- und Steuerfragen in der Anlageberatung zur Sicherstellung der Sachkunde ... 172
Die professionelle Fondsberatung 2024 ... 172
Workshop: Rechtssichere Gestaltung von Entgelten für Kontoführungs- und Zahlungsdienste ... 173
ABG-Webinar: Verwahrentgelte – Aktuelle rechtliche Entwicklungen – Exit-Strategien ... 173
Preisgestaltung und Preisangabe – rechtliche Grundlagen, Spezialfälle und Verhalten bei Abmahnungen ... 174
ABG-Webinarreihe: Schenken bis Erben - Informationshappen zur Vermögensnachfolgeplanung ... 174
ABG-Webinar: Die größten Risiken und Irrtümer der deutschen Erbfolge ... 175
ABG-Webinar: Basiswissen Schenken/Sterben/Erben ... 175
ABG-Webinar: Vererben/Verschenken mit Immobilien - Tipps und Tricks ... 176
ABG-Webinar: Vermögensübertragung mit Versicherungen - Steuerersparnis für Kunden - Ertragspotenzial für Banken ... 176
ABG-Webinar: Umgang in der Bankpraxis ... 177
Vorsorge- und Generationenberatung in der Praxis inkl. Erfahrungsaustausch ... 177
ABG-Webinar: Rechtlich sicher in der Videoberatung ... 178
ABG-Webinar: Betriebsverfassungsrecht aktuell für Personaler ... 178
ABG-Webinar: Rechtssicher in Social Media ... 179
ABG-Webinar: Aufhebungsverträge im Arbeitsrecht ... 179

Immobilienfinanzierung, Immobilienvermittlung und Vermarktung

Zweiteiliges ABG-Webinar/Seminar: Qualität in der Baufinanzierung (mit aktuellem Schwerpunkt Modernisierung/Renovierung) bringt Erfolg ... 181
Öffentliche Mittel in der Baufinanzierung ... 181
ABG-Webinar: Einsatz öffentlicher Mittel in der Wohnbaufinanzierung ... 182
Praxisworkshop für Wohnbaufinanzierungsberater Immobilien ... 182
Praxisworkshop für Leiter Wohnbaufinanzierung Immobilien ... 183
Fachtagung Immobilien ... 183
Maklerrecht in der Praxis - I ... 184
Onlineseminar: Steuerliche und weitergehende rechtliche Aspekte im Maklergeschäft - II ... 184
Aktuelle rechtliche Entwicklungen im Maklergeschäft und Musterprozesse der Immobilienvermittlung ... 185
Rechte an Grundstücken (Erbbaurechte, Reallast, Nießbrauch, Wohnungsrecht) ... 185
Baumängel erkennen, Bauschäden bewerten und Modernisierungskosten kalkulieren ... 186
Onlineseminar: Die Immobilie im Steuerrecht ... 186
Einführung in die Wertermittlung von Immobilien ... 187
Wertermittlung - Aktuelle Themen / Aktuelle Marktdaten / Spezialfälle ... 187
Erfahrungsaustausch: Verbraucherkreditrecht und Immobilienfinanzierung ... 188
Onlineseminar: Vertriebsassistenz in der Wohnbaufinanzierung ... 189
ABG-Webinar: Eigenstromversorgung mit Photovoltaik ... 190
Webinar: Zinsänderungsrisiko in der Baufinanzierung - aktuelle volkswirtschaftliche Entwicklungen und aufsichtsrechtliche Anforderungen ... 190

ABG-Webinar: Die Kreditvergabe an Wohnungseigentümergemeinschaften - Rechtlicher Überblick 191
Vertriebsassistenz Immobilienvermittlung 192
Erfahrungsaustausch: Vertriebsassistenz Immobilienvermittlung 193
Immobilienbesitz in Eigentümergemeinschaften 194
ABG-Webinar: Kreditzweitmarktförderungsgesetz - neue Informationspflichten bei Vertragsänderungen und erste Erfahrungen nach Inkrafttreten 196
Energieeffizienz von Gebäuden – Beurteilung, Bewertung, Fördermöglichkeiten 197
Marktwertermittlung gemäß ImmoWertV und aktuelle Entwicklungen am Immobilienmarkt 198

Angestellte ohne Bankausbildung / Quereinsteiger

Basiswissen des Bankgeschäfts 200
ABG-Fachwebinarreihe für Quereinsteiger 201
ABG-Webinar: Bankenwesen in Deutschland und europäisches System der Zentralbank 201
ABG-Webinar: Ihr neuer Arbeitgeber - die Genossenschaftsbank 202
ABG-Webinar: Zusammenarbeit der Genossenschaftsbank mit den verschiedenen Verbundpartnern 202
Paket: Onlineseminare - Basiswissen des Bankgeschäfts für Quereinsteiger 203
Onlineseminar: Modul 1 - Kontoführung und Zahlungsverkehr 203
Onlineseminar: Modul 2 - Qualifizierte Anlageberatung und Hintergrundwissen 204
Onlineseminar: Modul 3 - Altersvorsorge und Rentensituation in Deutschland 205
Onlineseminar: Modul 4 - Absicherung Einkommen und Sachwerte: Grundlagenwissen Versicherungen 206
Onlineseminar: Modul 5 - Privatkreditgeschäft 207
Onlineseminar: Modul 6 - Vertriebserfolg ist trainierbar: Signalerkennung und Führung von Beratungsgesprächen 207
VR-Serviceberater Modul 1: Liquidität für Quereinsteiger 208
VR-Serviceberater Modul 2: Geldanlage für Quereinsteiger 208
VR-Serviceberater Modul 3: Absicherung und Altersvorsorge für Quereinsteiger 209
VR-Serviceberater Modul 4: Vorbereitung auf den Kompetenznachweis „VR-Serviceberater" für Quereinsteiger 209
Paket: Zertifizierte VR-Serviceberatung für Quereinsteiger 210
Erfolgreich arbeiten als Agent im KSC II: Gesprächstraining 210
ABG-Webinar: Aktiver und erfolgreicher Verkauf von Mitgliedschaften am Telefon 211
Erfolgreich als Quereinsteiger im KSC: Kompaktseminar Fachwissen und Vertrieb 212
Erfolgreich als Quereinsteiger im KSC: Kompaktseminar Fachwissen und Vertrieb 213
Crashkurs - Fachliches "Know-How" für einen erfolgreichen Einstieg als Quereinsteiger 214
Crashkurs für Quereinsteiger - Aufbaukurs 214
Crashkurs - erfolgreiches Arbeiten als Quereinsteiger 215
Vertriebliche Basisschulung für Quereinsteiger zu den Themen Absicherung und Vorsorge 215
Planspiel Bank Emotion 216
Quereinsteiger gewerbliches Kreditgeschäft - von der Privatkredit- zur Firmenkreditsachbearbeitung 216
Keine Bank wie jede andere – Ihr Einstieg in die GenoWelt 217
ABG-Webinar: Elektronischer Zahlungsverkehr auf dem aktuellen Stand 217
Digitale Learning Journey für Quereinsteiger (inkl. E-Learning u. Praxisforen) 218
Onlineseminar: Praxisforum Kontoführung und Zahlungsverkehr für Quereinsteiger 219
Onlineseminar: Praxisforum Genossenschaftliche Beratung für Quereinsteiger 219
Onlineseminar: Praxisforum Liquidität und Absicherung für Quereinsteiger 220
Onlineseminar: Praxisforum Sparen und Anlegen für Quereinsteiger 220
Marktfolge im Passivgeschäft 221

Privatkundenbank Weiterbildung

Austauschen und Vernetzen

Erfahrungsaustausch KSC

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

Ihr Nutzen
- Diskussion aktueller, praktischer Fragen des KSC
- Erfahrungsaustausch zum Thema Digitalisierung
- Gemeinsame Lösungsentwicklung
- Gewinnung von neuen Ideen

Inhaltsschwerpunkte
- Aktuelle Fragestellungen
- Praxisfälle der Teilnehmer
- Neue Lösungsimpulse
- Präsentation von Erfahrungen durch die Teilnehmer

Hinweis
Sie haben nun die Möglichkeit, Termine auch einzeln zu buchen

Organisatorisches

Termin
14.05.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
EAKSC

Preis
240,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

weitere Termine auf www.abg-bayern.de

Buchen

Erfahrungsaustauschkreis Videoberatung

Zielgruppe
- KSC-Leiter
- KSC-Mitarbeiter mit leitender Funktion
- Verantwortliche Videoberatung

Inhaltsschwerpunkte
- rechtliche Aspekte in der Videoberatung (GVB)
  - Fernabsatz
  - Vertragsschluss und Unterschrift
  - Zugang und Zur-Verfügung-Stellen von Willenserklärungen und Pflichtinformationen
  - Aufzeichnungspflichten
  - Datenschutz
- Übliche Praxis (GVB)
- Best Practice: Erfahrungsbericht
- Unterstützungsleistungen seitens der Akademie
- Erfahrungsaustausch

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
EFVB

Preis
350,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

Update Vertriebstraining

Zielgruppe

- Privatkundenberater

Ihr Nutzen

- Sie erhalten eine Sensibilisierung für den eigenen Verkaufsstil.
- Sie nutzen individuellen Wünsche des Kunden abschlussorientiert.
- Sie erkennen Abschlusssignale 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.

Inhaltsschwerpunkte

- Die Nutzung der unterschiedlichen Kommunikationsebenen
- Abschlussorientierung von Beginn an
- "Falltüren" erkennen und umgehen
- Die Kraft der Sprache
- Informationen kundengerecht vermitteln
- Transparenz und Offenheit im Verkaufsgespräch
- Umgang mit Annahmen und Vermutungen
- Sensibel für Abschlusssignale

Hinweis

- Bitte bringen Sie Ihre in Beratungsgesprächen eingesetzten Verkaufshilfen/Beraterordner mit.
- Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1.

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
VAH1

Preis
970,00 €

Ansprechpartner
Elke Kerschenlohr

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

Vertriebserfolge dauerhaft sichern

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

- Die TN erleben einen intensiven Erfahrungsaustausch im Bereich Vorsorge– und Vermögensberatung mit langjährigen, erfolgreichen Beratern/innen 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"

Inhaltsschwerpunkte

- Aktualisierung und neueste Entwicklungen im Bereich Vorgang und Assistenten
- Visualisierungstechniken
- Gedankenaustausch und Erfahrungen
- Aktuelles Marktumfeld und Auswirkungen auf die Geldanlage
- Neueste Entwicklungen im Bereich Steuern und Vorsorge
- Vertriebschancen erkennen und praktisch umsetzen

Hinweis

Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1.

Organisatorisches

Termin
11.09. - 12.09.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
VAH3

Preis
760,00 €

Ansprechpartner
Elke Kerschenlohr

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

Dozent(en)
Armin Westermeier

Buchen

Erfahrungsaustausch: Wertpapierrecht Fokus Vertrieb

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

Inhaltsschwerpunkte

- Diskussion aktueller, fachlicher, rechtlicher sowie vertrieblicher Themen zum Bereich WpHG
- Erfahrungsaustausch zur Umsetzung MiFID II
- Themenvorschläge und Interessen, welche die Teilnehmer eingereicht haben
- Gemeinsame Lösungsentwicklung
- Gewinnung von neuen Ideen und Umsetzungsvorschlägen

Hinweis

Der Erfahrungsaustausch lebt von den Themen der Teilnehmenden.

Bitte teilen Sie uns Ihre Themenwünsche mit.

Organisatorisches

Termin
18.09.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
EWM

Preis
480,00 €

Ansprechpartner
Elke Kerschenlohr

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

Dozent(en)
Dr. Oliver Schießer, Andreas Heiß

weitere Termine auf www.abg-bayern.de

Buchen

Vertrieb im Wandel: Tagung für Bereichs- und Filialleiter

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

Inhaltsschwerpunkte

- Blockchain-Technologie
  - Produktpalette
  - Kryptowährungen: – Zukunft des Geld- und Finanzsystems?
  - Wie sehen die Entwicklungen in diesem Bereich aus?
  - Aktueller Stand der Kryptoverwahrplattform (DZ-Bank)
- Die Bedeutung des Einsatzes von KI für Banken (Atruvia)
  - Marktausblick
  - Beratungsunterstützung
- Baufinanzierung
  - Aktuelle Förderprogramme
  - Zinsstruktur: Aktuelle Situation und Entwicklung
  - Vertriebschancen im aktuellen Marktumfeld (Zinssituation)
- Ihre aktuelle Themen - Erfahrungsaustausch

Hinweis

- Bitte reichen Sie Ihre persönlichen Themenwünsche bis 07.10.2024 bei julia.gabler@abg-bayern.de ein.
- Bitte bringen Sie Best-Practice-Ansätze und Vertriebsideen mit.

Organisatorisches

Termin
21.10. - 22.10.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
TGL2

Preis
780,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

Dozent(en)
Armin Westermeier

Buchen

Erfa-Kreis Führungskompetenz für Leiter Versicherungsdienst

Zielgruppe	Leiter des Versicherungsdienstes in Genossenschaftsbanken, Vertriebsleiter
Ihr Nutzen	■ Erfahrungsaustausch unter Kollegen ■ Pflege des Netzwerkgedankens ■ Gemeinsames Erarbeiten von Handlungsmaßnahmen für die praktische Umsetzung
Inhaltsschwerpunkte	■ Moderierter Informationsaustausch zu aktuellen und relevanten Neuerungen für Leiter Versicherungsdienst in den Bereichen • Führung • Organisation • Vertrieb ■ Erfahrungsberichte der Teilnehmer ■ Perspektiven für Leiter im Versicherungsdienst

Organisatorisches

Termin
22.10.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
GBEK

Preis
350,00 €

Ansprechpartner
Irina Weber

Ansprechpartner (organisatorisch)
Anke Gabler

Buchen

Erfahrungsaustausch: Verwahrentgelt / Negativzins

Zielgruppe	Mitarbeiter, die mit der Einführung von Negativzinsen / Verwahrentgelten befasst sind
Ihr Nutzen	■ Information und Diskussion aktueller Aspekte zum Verwahrentgelt /Negativzins und deren praktischer Umsetzung ■ Das Seminar soll insbesondere pragmatische, einfache Lösungen der Negativzinsproblematik hinsichtlich Einführung und Änderung aufzeigen ■ Erfahrungsaustausch zur Kundenkommunikation
Inhaltsschwerpunkte	■ Negativzins – Was ist das? ■ Negativzins im Passivgeschäft • Einführungskonzept Neuverträge • Alternative Vertragsgestaltungen • Umgang mit Bestandsverträgen • Verwahrentgeltgleitklausel • Sonderproblem: Mietkautionskonto • Änderung von Negativzinsen/ Verwahrentgelten ■ Negativzins im Aktivgeschäft • Nullzinsbremse • Symmetriegebot • Äquivalenzprinzip

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
EVW

Preis
370,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Erfahrungsaustausch KundenFokus / Digitalisierungsoffensive

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

Inhaltsschwerpunkte

- Aktuelle Informationen zu KundenFokus und der Digitalisierungsoffensive
- Aktuelle Fragestellungen der Teilnehmer
- Praxisfälle der Teilnehmer
- Umsetzung der Kundensegmentierung und -zuordnung nach omnikanalen Gesichtspunkten
- Neuerungen im Omnikanalbanking und deren operative Umsetzung (OKB Immobilie, VR FinanzCheck, KSC der Zukunft ...)
- Aktuelle Informationen zur Vertriebsplattform und Tipps zur operativen Umsetzung der MVP´s
- Neuigkeiten zu yes
- mögliche Unterstützungsleistungen
- U.w.m.

Hinweis

Hinweis

Die Teilnehmerzahl ist pro Termin auf max. 15 Teilnehmer begrenzt. Im Vorfeld erfolgt eine Themenabfrage der Teilnehmer.

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
ERKF

Preis
350,00 €

Ansprechpartner
Norbert Wein

Ansprechpartner (organisatorisch)
Kerstin Braun

Erfahrungsaustausch: Verbraucherkreditrecht und Immobilienfinanzierung

Zielgruppe

- Mitarbeitende aus den Abteilungen Marktfolge Aktiv, Organisation und Innenrevision sowie deren Führungskräfte
- Mitarbeitende bzw. Leiterinnen, Leiter Markt Wohnbaufinanzierung

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.

Inhaltsschwerpunkte

- Aktuelle Entwicklungen in der Rechtsprechung und Praxis
- Plattformgeschäft
- Modernisierungsoffensive
- Nachhaltigkeit in der Immobilienfinanzierung
- Praxisfälle der Teilnehmenden

Hinweis

Der Erfahrungsaustausch lebt von den Themen der Teilnehmenden.

Bitte teilen Sie uns Ihre Themenwünsche mit.

Organisatorisches

Termin
12.06.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
EVKF

Preis
470,00 €

Ansprechpartner
Maximilian Höfler

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

Dozent(en)
Dr. Oliver Schießer, Steffen Riedel

weitere Termine auf www.abg-bayern.de

Buchen

Erfahrungsaustausch für Private Banker

Zielgruppe	Berater und Beraterinnen aus dem Bereich Private Banking
Inhaltsschwerpunkte	■ moderierter Austausch mit Bankpraktikern und Fachleuten ■ Diskussion aktueller Themen und praktische Fragen zum Bereich Private Banking ■ Erfahrungsaustausch zum Thema Private Banking ■ Tipps und Tricks aus erster Hand ■ Gewinnung neuer Ideen für eine optimale Betreuung der Private Banking Kunden
Hinweis	Senden Sie gerne vorab aktuelle Fragestellungen per E-Mail an lisa.schneider@abg-bayern.de.

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
EKPB

Preis
400,00 €

Ansprechpartner
Elke Kerschenlohr

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

Praxisworkshop für Wohnbaufinanzierungsberater Immobilien

Zielgruppe	Wohnbaufinanzierungsberaterinnen-, berater
Ihr Nutzen	Erfahrungsaustausch und Best Practice
Inhaltsschwerpunkte	■ Entwicklung von Vertriebsansätzen und Strategien im aktuellen Wettbewerbsumfeld ■ Betrachtung der unterschiedlichen Distributionswege (persönlich, digital-persönlich, Plattformen und Leads) ■ Umgang mit Preiswettbewerb bzw. Differenzierungsmöglichkeiten ■ Absicherung Immobilien und Personen ■ Eingereichte Themen und Fragestellungen
Hinweis	Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1.

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
TFW

Preis
560,00 €

Ansprechpartner
Maximilian Höfler

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

Praxisworkshop für Leiter Wohnbaufinanzierung Immobilien

Zielgruppe	Führungskräfte im Bereich Wohnbaufinanzierung
Ihr Nutzen	Erfahrungsaustausch und Best Practice
Inhaltsschwerpunkte	■ Entwicklung von Vertriebsansätzen und Strategien im aktuellen Wettbewerbsumfeld ■ Betrachtung der unterschiedlichen Distributionswege (persönlich, digital-persönlich, Plattformen und Leads) ■ Umgang mit Preiswettbewerb / Differenzierungsmöglichkeiten ■ aktuelle volkswirtschaftliche Rahmenbedingungen und Entwicklungen ■ Absicherung der Immobilienkredite (Sach- und Personenversicherungen) ■ sowie die eingereichten Themen und Fragestellungen
Hinweis	■ Themenvorschläge können bis zwei Wochen vor Beginn gerne per E-Mail an maximilian.hoefler@abg-bayern.de eingereicht werden. ■ Mitzubringen sind eigenen Zahlen Rund um die Immobilienfinanzierung: • Neugeschäft pro Absatzweg • Provisionserträge • Anzahl eingesetzter Mitarbeitende am Markt und Markfolge • evtl. weitere interessante Daten ■ Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1.

Organisatorisches

Termin
26.06. - 28.06.2024

Ort
Grainau

Anmelde-Nummer
TFW2

Preis
620,00 €

Ansprechpartner
Maximilian Höfler

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

Dozent(en)
Martin Sewald, Thomas Graml, Bernd Linnemann

weitere Termine auf www.abg-bayern.de

Save the Date: Fachtagung "Potenziale bei vermögenden Kunden heben"

Zielgruppe

- Vorstände
- Private Banking Leiter
- Individualkundenleiter
- Firmenkundenleiter
- Private Banking Berater
- Individualkundenberater
- Vermögensmanager

Inhaltsschwerpunkte

- Impulsvortrag Unternehmer verstehen
- Gemeinsamer Austausch „Welche Chancen sehen Sie im Private Banking/ bei vermögenden Kunden, vor welchen Herausforderungen stehen Sie? Wie können Genossenschaftsbanken

Potentiale im Firmenkundengeschäft heben?“

- Vortrag Informationen aus dem Private Banking Projekt
- Vortrag DZ Privatbank (Leistungsspektrum inkl. Nachfolge, Potentiale & welche Mehrwerte bietet Private Banking)

-Vortrag zum Thema Generationenmanagement

Hinweis

Private Banking ist ein zentrales Thema, das eine bedeutende Rolle in der Genossenschaftlichen Finanzbrache spielt. Mit seinem Potenzial für Ertragswachstum und maßgeschneiderten Lösungen für Ihre Kunden ist es von entscheidender Bedeutung, sich aktiv mit dem aufstrebenden Geschäftsfeld auseinander zusetzen.

Das Private Banking konzentriert sich auf die Vermögensverwaltung und die Vermögensplanung. Wobei die Generationsberatung und die effiziente Zusammenarbeit mit anderen Geschäftsbereichen hervorzuheben ist. Die langfristige und vertrauensvolle Betreuung Ihrer Kunden spielt im Private Banking dabei eine besondere Rolle.

Unsere Fachtagung bietet die Gelegenheit, um Informationen über den aktuellen Stand und Ergebnisse des BVR-Projekts Private Banking zu erhalten und gemeinsam Fragen zu diskutieren. Wir bieten Ihnen eine einzigartige Plattform, um Erfahrungen auszutauschen und konstruktive Gespräche zu führen.

Freuen Sie sich auf renommierte Referenten, darunter der Projektleiter des BVR-Projekts Herrn Schäfer sowie Frau Schmid (Referentin Vertriebsentwicklung) vom GVB, die ihre Erfahrungen und Best Practice im Bereich Private Banking teilen. Zusätzlich erwarten Sie spannende Themen zum Generationsmanagement als auch zum Private Banking im Firmenkundenbereich.

Nutzen Sie die Chance und die Gelegenheit sich an unserer Fachtagung über das Potenzial im Private Banking zu informieren.

Organisatorisches

Termin
14.10.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
FTP

Preis
400,00 €

Ansprechpartner
Elke Kerschenlohr

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

Buchen

Vertriebserfolge steigern mit der Zielgruppe 50 Plus

Zielgruppe
- Privatkundenberater
- Vermögensberater
- Individualkundenberater

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

Inhaltsschwerpunkte
- Praxis- und kundenorientierte Ansprachekonzepte
- Prüfung der Geldanlage
- Optimierung der Altersvorsorge
- Verlässliches Zusatzeinkommen für den Ruhestand
- Versicherungspolicen auf dem Prüfstand
- Immobilien gezielt entschulden
- Ganzheitliche Beratung und Betreuung mit dem VR-Finanzplan Premium
- Die Bedarfsfelder der VR-Premium-Kunden
- Passende Lösungen für die individuellen Bedürfnisse der 50-Plus-Generation
- Verkaufshilfen/Produktpalette nach Bedarfsfeldern
- Altersspezifische Kommunikationsverhalten

Hinweis
Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1.

Organisatorisches

Termin
19.06. - 20.06.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
VSZ

Preis
760,00 €

Ansprechpartner
Elke Kerschenlohr

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

Dozent(en)
Armin Westermeier

Buchen

Vertriebserfolge steigern mit der Zielgruppe Junge Kunden/ Berufsstarter

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

Inhaltsschwerpunkte
- Fragetechniken und Ansprachestrategien für Berufseinsteiger, Ausgelernte etc.
- Die Motive junger Leute
- Erfragen von Zielen, Wünschen und Motiven
- Visualisierungstechniken
- Einsatz von agree21 und weiteren Techniken im Gespräch
- Banking Apps, digitales Angebot der Geno-Banken
- Was leisten Geno-Banken für die jungen Kunden

Hinweis
Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1.

Organisatorisches

Termin
15.07. - 16.07.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
VSJ

Preis
760,00 €

Ansprechpartner
Elke Kerschenlohr

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

Dozent(en)
Armin Westermeier

Buchen

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

Zielgruppe

Mitarbeitende in der Privatkunden- und Vermögensberatung

Ihr Nutzen

- Wie Sie langfristig das Vertrauen Ihrer Kunden gewinnen.
- Wie Sie sich nachhaltig positiv von der Konkurrenz unterscheiden.

Inhaltsschwerpunkte

- Warum sind manche Kundenberater erfolgreicher als andere?
- Online-Banking versus persönliche Betreuung
- Was erwarten Kunden von einer profitablen Kunde-Bank-Beziehung?
- After-Sales-Betreuung steigert die Kundenzufriedenheit und die Abschlussquote
- Die Vergissmeinnicht-Strategie – beim Kunden positiv in Erinnerung bleiben
- Kreative und originelle Ideen zur Kundenpflege und Betreuung
- Lassen Sie sich empfehlen

Organisatorisches

Termin
25.11.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
ASM

Preis
400,00 €

Ansprechpartner
Elke Kerschenlohr

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

Dozent(en)
Armin Westermeier

Buchen

Nachhaltigkeitsforum

Zielgruppe

Führungskräfte und Nachhaltigkeitsverantwortliche

Ihr Nutzen

- Sie erhalten tiefgreifende Informationen zum Thema Nachhaltigkeit z.B. durch den GVB sowie die Verbundpartner.
- Ebenfalls können Sie sich einen Eindruck aus den Praxisberichten "Nachhaltigkeit" anderer Genossenschaftsbanken verschaffen.
- Zudem können Sie Fragen stellen, um aktuelle Problemstellungen zu besprechen.

Inhaltsschwerpunkte

- Impulsvortrag Klimawandel mit Fragerunde
- Status Quo und Ausblick zum Handlungsprogramm Nachhaltigkeit
- ESG-Score und Risikosteuerung
- Erfahrungsaustausch
- Nachhaltige Finanzierungsgrundsätze & Anlagekriterien
- Pilotprojekt Wesentlichkeitsanalyse im Rahmen der CSR-Berichterstattung
- Praxisbeispiele, Unterstützungsleistungen und Ausblick

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
NHF

Preis
390,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

Onlineseminar: Lebensbalance finden – der Weg zu Gesundheit, Zufriedenheit und Erfolg

Zielgruppe

Alle Bankmitarbeiter

Ihr Nutzen

Der stressige Alltag im Berufsleben sowie im Privaten fordert jeden Einzelnen immer mehr. Erkennen Sie Ihre persönlichen Stressoren und analysieren Sie diese. Verschiedene Entspannungsstrategien können Ihnen helfen, kurze Ruhemomente in Ihren Tag zu integrieren, um wieder eine Balance zu erreichen. Nehmen Sie hilfreiche Tipps mit, um mit mehr Gelassenheit den Alltag zu meistern.

Inhaltsschwerpunkte

- Was ist Stress?
- Körperliche Reaktionen auf Belastungssituationen
- Individuelle Stressanalyse: Eigene Stressverstärker herausfinden
- Work-Life-Balance: innere Zufriedenheit und Gelassenheit herstellen
- Analyse der eigenen Lebensbalance
- Alles unter einen Hut bringen: (Teilzeit-)Arbeit und Anforderungen aus dem privaten Bereich meistern
- Bewältigungsstrategien zur Verminderung von kurzfristigem und langfristigem Stress
- Schnell umsetzbare Entspannungsübungen

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
LWG

Preis
370,00 €

Ansprechpartner
Elke Kerschenlohr

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

Onlineseminar: Modernes Bond Management – Fresh Up Zins- und Anleihenmärkte

Zielgruppe

- Vermögensberater
- Mitarbeiter Vertriebsmanagement
- Wertpapierspezialisten

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.

Inhaltsschwerpunkte

1. Aktuelles aus der Anlagepraxis

- Zinsstrukturkurven aktuell
- Inflationsprognosen und -erwartungen
- Auswirkung von Zinsveränderungen auf die Kapitalmärkte

2. Festverzinsliche Anlagepapiere

- Ausgestaltung von Anlagepapieren
- Sensitivitätsparameter im Bondmanagement
- Die klassische Duration im Bondmanagement
- Zinsrisikosteuerung mit der Modified Duration
- Anlagepolitik und Investmentstrategien von Geldmarkt- und Rentenfonds

3. Moderne Anleiheprodukte im aktuellen Marktfenster

- Der Vorteil strukturierter Anlageprodukte
- Aktuelle Anleiheproduukte im Vergleich (Bonitätsabhänge Anleihen, Zinsstrukturen, Inflationsindexierte Anleihen, ...)
- Analyse der Chance-Risiko-Profile

Organisatorisches

Termin
15.07.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
MBM

Preis
400,00 €

Ansprechpartner
Elke Kerschenlohr

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

Dozent(en)
Predrag Popovic

Buchen

Onlineseminar: Anleihen und Zinsen - Wie beeinflussen Zinsen die Wertentwicklung von Anleihen?

Zielgruppe

- Kundenberater
- Privatkundenberater
- Mitarbeiter Vertriebsmanagement
- erfahrene Serviceberater

Ihr Nutzen

- Sie werden mit den Grundlagen des Anleihen Geschäfts vertraut.
- Die Unterschiede der Ertragskennziffern lernen Sie zu erkennen.
- Sie erlangen ein Verständnis für die Zusammenhänge der Marktgeschehnisse.

Inhaltsschwerpunkte

1. Grundlagen des Anleihen Geschäfts

- Bedeutung von Anleihen
- Ausstattungsmerkmale von Anleihen
- Emittentengruppen festverzinslicher Wertpapiere

2. Kennziffern (Zinsen und Rendite)

- Analyse festverzinslicher Wertpapiere
- Wichtige Kennzahlen
- Chancen und Risiken von Anleihen

3. Beurteilen und Verstehen der Geschehnisse an den Finanzmärkten

- Was ist Inflation?
- Inflationsprognosen und -erwartungen
- Auswirkung von Zinsveränderungen auf die Kapitalmärkte
- Anlagepolitik und
- Investmentstrategien von Geldmarkt- und Rentenfonds

4. Sonderformen von Anleihen

- Floater (Floating Rate Notes)
- Inflationsindexierte Anleihe
- Genusscheine
- Kündbare Stufenzinsanleihe

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
AUZ

Preis
400,00 €

Ansprechpartner
Elke Kerschenlohr

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

Vorsorge- und Generationenberatung in der Praxis inkl. Erfahrungsaustausch

Zielgruppe

- Mitarbeitende in der Vermögensplanung,
- Betreuung vermögender Kunden und des Private Bankings
- Wertpapierspezialist
- Privatkundenberater

Ihr Nutzen

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.

Inhaltsschwerpunkte

- fachliches Update zum Thema Vorsorge
  - Vorsorge und Demografischer Wandel
  - aktuelle Situation des Rentensystems
  - steueroptimierte Altersvorsorge in Schicht 1 und 2
- fachliches Update zum Thema Generationenmanagement
  - Update Erbrecht: gesetzliche Erbfolge, gewillkürte Erbfolge (eigenhändiges/notarielles Testament, Erbvertrag), gemeinschaftliche letztwillige Verfügung, Vermächtnis, Pflichtteil, Pflichtteilsergänzungsansprüche, Enterben und Erbverzicht, Testamentsvollstrecker, Minderjährige, Auslandsvermögen
  - Update Erbschaftsteuer: Steuerpflicht, Freibeträge, Bewertung, Grundvermögen, Betriebsvermögen, Nießbrauch
  - Vertriebliche Ansätze im Generationenmanagement
- Erfahrungsaustausch mit erfahrenen Kundenberaterinnen und Kundenberatern

Hinweis

Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1.

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
VGP

Preis
400,00 €

Ansprechpartner
Elke Kerschenlohr

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

Erfahrungsaustauschkreis Nachhaltigkeit

Zielgruppe

Nachhaltigkeitsverantwortliche

Ihr Nutzen

- Sie diskutieren aktuelle, praktische Fragen rund um Nachhaltigkeit.
- Ziel ist der Erfahrungsaustausch und die Erarbeitung von Lösungsansätzen in der Gruppe
- Sie gewinnen dadurch neue Einsichten und nehmen sowohl andere Ideen als auch konkrete Handlungsanleitungen mit.
- In Abhängigkeit Ihrer Fragestellungen wird über Praxisbeispiele sowie Angebote des GVBs und aus dem Verbund informiert.

Inhaltsschwerpunkte

- Aktuelle Fragestellungen der Teilnehmenden
- Praxisfälle der Teilnehmenden
- Ggf. Einbringen von Angeboten aus dem Verbund

Hinweis

Die Inhalte und zu behandelnden Themen werden unter Einbezug der Teilnehmenden festgelegt. Bitte stellen Sie Ihre Fragestellungen und Themen vorab in das Kursforum in VR-Bildung ein.

Organisatorisches

Termin
22.11.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
EAKN

Preis
400,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

Dozent(en)
Martina Stutz, Sabrina Wolf

Buchen

ABG-Webinar: Rechtlich sicher in der Videoberatung

Zielgruppe

- KSC-Leiter
- KSC-Mitarbeiter mit leitender Funktion
- Verantwortliche Videoberatung / digitale Unterschrift

Ihr Nutzen

Das Angebot an Lösungen für den digitalen Produktabschluss im Bankgeschäft wächst. Doch nicht alles, was technisch möglich ist, ist auch rechtlich zulässig. Die Experten vom GVB und BSI Business Systems Integration klären auf und erläutern am live-System.

Inhaltsschwerpunkte

- rechtliche Einschätzung seitens des GVB:
  - Vertragsanbahnung / Vorvertragliche Informationen
  - Vertragsschluss
  - Fernabsatz
- Präsentation im live-System von Snapview / agree21VIBE

Hinweis

Herr Dr. Schießer GVB

Herr Jayaweera und Herrr Hierhager von BSI Business Systems Integration Deutschland GmbH

Organisatorisches

Termin
15.05.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
WDU

Preis
265,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

Buchen

Erfahrungsaustauschkreis Medienarbeit und Unternehmenskommunikation

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

Die Teilnehmer diskutieren aktuelle, praktische Fragen der Presse- und Medienarbeit sowie der Unternehmenskommunikation und erarbeiten gemeinsam Lösungen zu verschiedenen Problemstellungen. Ziel ist der Austausch und die Erarbeitung von Lösungsansätzen im Team. Dadurch gewinnen die Teilnehmer neue Einsichten und nehmen sowohl andere Ideen als auch konkrete Handlungsanleitungen mit in ihren Arbeitsbereich. Darüber hinaus wird der Netzwerkgedanke gepflegt und für die Entwicklung der Kommunikationsarbeit produktiv genutzt.

Inhaltsschwerpunkte

- Diskussion aktueller Fragestellungen, z.B. zu Presse- und Medienarbeit, interner Kommunikation, Krisenkommunikation
- Praxisansätze der Teilnehmer
- Präsentation von Erfahrungsberichten der Teilnehmenden
- Besichtigung und Vorführung des GVB-Studios.
- Erfahrungsaustausch Corporate-Influencer-Programm

Hinweis

Bitte beachten Sie, dass Fragestellungen zu Marketing und Vertrieb NICHT Gegenstand dieses Erfahrungsaustauschkreises sind.

Die Inhalte werden unter Einbezug der Teilnehmenden festgelegt. Bitte senden Sie uns Ihre Fragestellungen und Themenvorschläge bis zum 01.04.2024 an folgende E-Mail-Adresse: julia.gabler@abg-bayern.de.

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
EMU

Preis
390,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

Privatkundenbank Weiterbildung

Privatkundenberatung

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

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
Inhaltsschwerpunkte	■ Qualifizierte Baufinanzierung erlebbar machen ■ Modernisierungsfahrplan (BEG Wohngebäude „Sanierung“, Fördermittelprozess) ■ Regulatorik > GEG und Co. ■ Einbinden der Beratungsthemen „Absicherung“ und „Vorsorge“ als selbstverständliches Cross-Selling
Hinweis	■ Im Seminar wird intensiv mit agree21 gearbeitet. ■ Das Seminar ist zur Vertiefung des VR-FinanzierungsPasses geeignet. ■ Referent: Herr Christian Scharrer Baufinanzierungsspezialist ■ Vor dem Präsenztermin vom 01.07. bis 02.07.2024 werden in einem digitalen Format die grundlegenden Fachkenntnisse vermittelt. Stattfinden wird das ABG-Webinar am 19.06.2024 von 09:00 Uhr - ca. 12:00 Uhr. ■ Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1.

Organisatorisches

Termin
19.06.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
AGL

Preis
850,00 €

Ansprechpartner
Maximilian Höfler

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

Dozent(en)
Christian Scharrer

weitere Termine auf www.abg-bayern.de

Buchen

Öffentliche Mittel in der Baufinanzierung

Zielgruppe	Wohnbaufinanzierungsberaterinnen-, berater
Ihr Nutzen	Optimaler Einsatz der aktuellen Förderprogramme in der Wohnbaufinanzierungsberatung
Inhaltsschwerpunkte	■ Aktuelle Förderprogramme • Fördermittel des Landes Bayern • Bundesförderung für effiziente Gebäude (BEG) ■ Anforderungen Klimaverträglichkeit ■ Beschaffung aktueller Informationen zur Gesprächsvorbereitung ■ Einsatz notwendiger Formulare und Unterlagen für die Antragstellung ■ Ansprechpartner im Verbund ■ Fallbeispiele und Übungen
Hinweis	Diese Veranstaltung zahlt mit 7 Stunden auf die Fortbildungsverpflichtung für Immobilienmakler gemäß § 34c GewO i. V. m. § 15b Abs. 1 MaBV ein.

Organisatorisches

Termin
18.09.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
OEMB

Preis
410,00 €

Ansprechpartner
Maximilian Höfler

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

Dozent(en)
Tassilo Brockert

Buchen

ABG-Webinar: Einsatz öffentlicher Mittel in der Wohnbaufinanzierung

Zielgruppe	Wohnbaufinanzierungsberater
Ihr Nutzen	Optimaler Einsatz der aktuellen Förderprogramme in der Wohnbaufinanzierungsberatung
Inhaltsschwerpunkte	■ Aktuelle Förderprogramme • Fördermittel des Landes Bayern • Bundesförderung für effiziente Gebäude (BEG) ■ Barriereereduzierung ■ Beschaffung aktueller Informationen zur Gesprächsvorbereitung ■ Einsatz notwendiger Formulare und Unterlagen für die Antragstellung ■ Ansprechpartner im Verbund
Hinweis	Diese Veranstaltung zahlt mit 3 Stunden auf die Fortbildungsverpflichtung für Immobilienmakler gemäß § 34c GewO i. V. m. § 15b Abs. 1 MaBV ein.

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
WOEM

Preis
200,00 €

Ansprechpartner
Maximilian Höfler

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

Die professionelle Fondsberatung 2024

Zielgruppe	■ Erfahrene Vermögensberater ■ Erfahrene Privatkundenberater
Ihr Nutzen	Investmentfonds sind wichtige Bausteine zur optimalen Strukturierung von Kundendepots. Eine professionell durchgeführte Fondsberatung bietet damit eine sehr gute Chance, die Profitabilität vorhandener Kundenbeziehungen zu steigern. Diese Professionalität kann dem Kunden vor allem auf zwei Wegen überzeugend aufgezeigt werden. Durch eine hohe Fachkompetenz auf Beraterseite und durch eine Gesprächsführung, die sich auf eine überdurchschnittliche Art und Weise an den Kundenbedürfnissen ausrichtet. Der Teilnehmende... ■ überzeugt durch seine Gesprächsführung. ■ zeigt eine überzeugende Fachkompetenz in seinen Anlagegesprächen. ■ erreicht eine hohe Abschlussmotivation bei seinen Kunden.
Inhaltsschwerpunkte	■ Aktuelle Herausforderungen in der Fondsberatung 2024 ■ Verkaufstechniken und Vorgehensweisen zur Steigerung des Fondsabsatzes ■ Erfahrungswerte Nachhaltigkeitspräferenzabfrage ■ Update Fachwissen Investmentfonds ■ Aktuelle Themen im Fondsbereich (Digitale Assets, Blockchain-Technologie etc.) ■ Mitbewerber im Blick - Fremdfonds und ETFs ■ Depotaufbau und Depotoptimierung mit Investmentfonds ■ Praxistraining und Erfahrungsaustausch
Hinweis	Als Trainer fungiert Dipl.-Paed. Axel Stichling, Verkaufstrainer und zertifizierter Anlageberater.

Organisatorisches

Termin
06.05. - 08.05.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
DPF

Preis
1.125,00 €

Ansprechpartner
Elke Kerschenlohr

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

Dozent(en)
Axel Stichling

weitere Termine auf www.abg-bayern.de

Buchen

Erben, Vererben und Schenken

Zielgruppe
- Privatkundenberater
- Vermögensberater

Ihr Nutzen
- Festigung der Grundzüge des Erbrechts
- Souveräner Umgang im Kundengespräch

Inhaltsschwerpunkte
- Erbrechtliche Aspekte
- Erbrecht, Schenkungen zu Lebzeiten und Verträge zugunsten Dritter, bankmäßige Abwicklung
- Erbschaft- und Schenkungsteuer
- Steuerklassen und Sätze, Freibeträge, Bewertungsfragen: bei Kundeneinlagen, bei Wertpapieren, bei Immobilien, bei Beteiligungen, bei Lebensversicherungen
- Gestaltungsmöglichkeiten
- Grundzüge der Testamentsvollstreckung
- Vertriebsansätze

Hinweis
Bitte bringen Sie Ihr BGB, Steuergesetze und problematische Erbrechtsfälle aus der Praxis mit.

Organisatorisches

Termin
23.09. - 24.09.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
EVS

Preis
760,00 €

Ansprechpartner
Elke Kerschenlohr

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

Dozent(en)
Martin Christ

Buchen

Vermögensübertragung mit fondsgebundener Rentenversicherung und steueroptimierte Vorsorge

Zielgruppe
Privatkundenberater

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.

Inhaltsschwerpunkte
- Zielgruppe 50+
- Bedarfsfeld Erben und Verschenken
- Vorsorge in der 1. Schicht
- Gesetzliche und fachliche Grundlagen
- Versicherungen als technische Lösungen
- Einwandbehandlung und Marktbearbeitung
- Vertriebliche Aspekte / Verkaufsansätze
- Tipps / Verkaufsargumente für die Praxis
- Diskussion und Erfahrungsaustausch

Hinweis
Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1.

Organisatorisches

Termin
25.09.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
VFR

Preis
400,00 €

Ansprechpartner
Elke Kerschenlohr

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

Dozent(en)
Markus Münch, Ruth Pfaffenberger

Buchen

Erfahrungsaustausch: Verwahrentgelt / Negativzins

Zielgruppe

Mitarbeiter, die mit der Einführung von Negativzinsen / Verwahrentgelten befasst sind

Ihr Nutzen

- Information und Diskussion aktueller Aspekte zum Verwahrentgelt /Negativzins und deren praktischer Umsetzung
- Das Seminar soll insbesondere pragmatische, einfache Lösungen der Negativzinsproblematik hinsichtlich Einführung und Änderung aufzeigen
- Erfahrungsaustausch zur Kundenkommunikation

Inhaltsschwerpunkte

- Negativzins – Was ist das?
- Negativzins im Passivgeschäft
  - Einführungskonzept Neuverträge
  - Alternative Vertragsgestaltungen
  - Umgang mit Bestandsverträgen
  - Verwahrentgeltgleitklausel
  - Sonderproblem: Mietkautionskonto
  - Änderung von Negativzinsen/ Verwahrentgelten
- Negativzins im Aktivgeschäft
  - Nullzinsbremse
  - Symmetriegebot
  - Äquivalenzprinzip

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
EVW

Preis
370,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

"Ladies' special!" Erfolgsfaktor Persönlichkeit: Hol das Beste aus Dir raus

Zielgruppe

Exklusiv für Frauen!

Mitarbeiterinnen, die ihre persönliche Wirkung und ihr Auftreten weiterentwickeln möchten.

Ihr Nutzen

Nehmen Sie sich eine Auszeit vom Arbeitsalltag und erleben Sie einen Intensiv-Workshop, in dem es zwei Tage lang nur um Sie geht. Darum, wie Sie Ihre Stärken stärken, wie Sie Ihr Profil schärfen und wie Sie Ihre Persönlichkeit so richtig zum Strahlen bringen.

Die Teilnehmerinnen erleben und erkennen, wie sie in der Praxis ihre Stärken und ihre persönlichen Wirkungsmittel erfolgreich einsetzen. Sie erhalten neue Ideen und Anregungen für ihre Persönlichkeitsentwicklung, so dass sie sowohl beruflich als auch im privaten Bereich durch souveränes und sicheres Auftreten überzeugen.

Inhaltsschwerpunkte

- Erster & letzter Eindruck
- In Kontakt kommen - vorstellen, begrüßen, bekannt machen
- Small Talk und Gesprächsführung
- Individuelle Farb- und Stilberatung mit Wow-Effekt - wie Sie Ihren Typ unterstreichen
- Praxisbaustein Tischkultur - souveräner Auftritt als Gast und Gastgeberin

Organisatorisches

Termin
03.06. - 04.06.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
LSP

Preis
730,00 €

Ansprechpartner
Irina Weber

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

Buchen

Onlineseminar: Verkaufen mit Persönlichkeit

Zielgruppe

Alle Mitarbeitenden in der Beratung

Ihr Nutzen

- Sie lernen Ihre persönlichen Stärken als Berater.
- Sie lernen, wie Sie mit dem persolog Modell Ihre Beratung erfolgreich gestalten können.
- Sie steigern Ihre Verkaufserfolge in dem Sie auf die verschiedenen Kundentypen individuell eingehen.
- Sie wissen, was welcher "Käufertyp" braucht, um eine Kaufentscheidung treffen zu können.
- Sie erlernen den Schlüssel der langfristigen Kundenbindung.

Inhaltsschwerpunkte

- Persolog Verhaltensprofil wird erstellt
- Eigene Verhaltensdimensionen verstehen
- Verhaltens- und Kommunikationsstile anderer erkennen
- Persönlichen Verkaufsstil an den Kaufstil des Kunden anpassen
- Tipps für die Umsetzung in der Praxis

Organisatorisches

Termin
30.10. - 31.10.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
WVEP

Preis
560,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

Dozent(en)
Bahar Cokgezen

Buchen

Psychologie kompakt für Kundenberater

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

Inhaltsschwerpunkte

- Das Modell der Transaktionsanalyse – Geschichte und Hintergrund
- Ich-Zustände und Rollen – Selbstbild/Fremdbild
- Transaktionen – offene und verdeckte Kommunikation
- Beziehungsanalyse – was bindet, was trennt?
- Verhalten und „Spiele“
- Transaktionsanalyse – Praxis im Beratungsalltag

Organisatorisches

Termin
21.11. - 22.11.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
POK

Preis
760,00 €

Ansprechpartner
Irina Weber

Ansprechpartner (organisatorisch)
Anke Gabler

Dozent(en)
Isabelle R. Munde

Buchen

Persönlichkeitskompetenz im Kundenkontakt

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an alle Berater der Bank.

Ihr Nutzen

- Eigene Stärken kennenlernen
- Sich selbst und andere besser einschätzen können
- Die Wirkung von Mimik, Gestik und Sprache kennen
- Sicheres Auftreten und zielorientiertes Handeln erlernen
- Die Ertragsbringer der Bank kennen und dadurch die Effizienz steigern

Inhaltsschwerpunkte

- Eigene Stärken kennenlernen und gezielt im Vertrieb anwenden
- Sich selbst und andere besser einschätzen durch „Persolog“ Persönlichkeitsstrukturen
- Sicherheit im Auftreten – auch bei schwierigen Situationen
- Umgang mit schwierigen Kunden und Reklamationen
- Zielorientiertes Denken und Handeln

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
PLK

Preis
760,00 €

Ansprechpartner
Irina Weber

Ansprechpartner (organisatorisch)
Anke Gabler

Kundenbindung in der GenoWelt 2.0

Zielgruppe

- Bankmitarbeiter im persönlichen Kundenkontakt
- Mitarbeiter im Servicebereich inkl. KSC/KDC
- Serviceberater
- Kundenberater

Ihr Nutzen

- Sie nutzen die Mitgliedschaft als Basis für eine erfolgreiche Kundenbeziehung
- Sie erkennen die Bedeutung der Kommunikation im Vertrieb und nutzen diese als Schlüssel für eine professionelle Beratung
- Sie kennen die Bedeutung der Genossenschaften im Bankenmarkt der Zukunft und gewinnen einen Überblick über die digitalen und persönlichen Vertriebswege aus Kundenfokus Privatkunden
- Sie sprechen Ihre Kunden und deren Bedürfnisse aktiv an und erhöhen dadurch Ihre Erfolgsquote im Kundenkontakt

Inhaltsschwerpunkte

- Der Bankenmarkt der Zukunft inkl. KundenFokus
- Unsere Marke und Mitgliedschaft als Basis unseres Erfolgs
- Grundlagen und Bedeutung der Kommunikation
- Fragetechnik und aktives Zuhören
- Signalerkennung und Training der aktiven Kundenansprache

Hinweis

Modul mit e-Learning Anwendung

(Rückfragen zum eLearning: Frau Nadine Schick, nadine.schick@abg-bayern.de)

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
KBG

Preis
280,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

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

Zielgruppe

Mitarbeitende in der Privatkunden- und Vermögensberatung

Ihr Nutzen

- Wie Sie langfristig das Vertrauen Ihrer Kunden gewinnen.
- Wie Sie sich nachhaltig positiv von der Konkurrenz unterscheiden.

Inhaltsschwerpunkte

- Warum sind manche Kundenberater erfolgreicher als andere?
- Online-Banking versus persönliche Betreuung
- Was erwarten Kunden von einer profitablen Kunde-Bank-Beziehung?
- After-Sales-Betreuung steigert die Kundenzufriedenheit und die Abschlussquote
- Die Vergissmeinnicht-Strategie – beim Kunden positiv in Erinnerung bleiben
- Kreative und originelle Ideen zur Kundenpflege und Betreuung
- Lassen Sie sich empfehlen

Organisatorisches

Termin
25.11.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
ASM

Preis
400,00 €

Ansprechpartner
Elke Kerschenlohr

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

Dozent(en)
Armin Westermeier

Buchen

Einstieg in die Videoberatung

Zielgruppe

Mitarbeiter/-innen, die (künftig) in der Videoberatung eingesetzt sind

Ihr Nutzen

Die Teilnehmer erfahren wie sie vor der Kamera wirken und wissen, wie sie ihre Körpersprache und Stimme im virtuellen Kontext wirkungsvoll einsetzen. Sie erhalten hilfreiche Tipps, wie sie trotz räumlicher Distanz einen positiven ersten Eindruck schaffen und eine persönliche Beziehung aufbauen. Sie trainieren den souveränen Umgang mit schwierigen Situationen vor der Kamera und können mit kritischen Fragen souverän umgehen. In der anschließenden virtuellen Transferphase setzen die Teilnehmer ihr gelerntes Wissen in die Praxis um.

Inhaltsschwerpunkte

- Grundhaltung und Perspektivwechsel
- Hemmungen und Ängste abbauen
- Die Technik, die Kommunikation und ich
- Wirkfaktoren (Kommunikation, Stimme, Kleidung, Umgebung)
- Do und Don't
- Aufmerksamkeit erlangen und erhalten
- Videoanalyse in Verbindung mit verschiedenen Praxisübungen

Transferphase/Einzelcoaching (1 Stunde, ca. 4 bis max. 8 Wochen später)

- Videoberatung unter Live-Bedingungen

Hinweis

Das Videocoaching findet in der Transferphase mit der Software der jeweiligen Bank statt.

Organisatorisches

Termin
18.09.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
VBEV

Preis
590,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

Buchen

Vertriebsorientierte Videoberatung

Zielgruppe	Mitarbeiter/-innen, die (künftig) in der Videoberatung eingesetzt sind
Ihr Nutzen	Schließen sich Genossenschaftliche Beratung und Videoberatung aus? – NEIN! Denn Videoberatung vereint Kundennähe durch einen persönlichen regionalen Ansprechpartner mit der Beratungsqualität der Genossenschaftlichen Beratung und der Flexibilität des digitalen Kommunikationswegs. In dem Training erweitern Sie Ihre persönliche Vertriebsstärke bei Nutzung des Videokanals und bekommen das nötige Know-how, um Ihre Kunden auch virtuell optimal zu beraten.
Inhaltsschwerpunkte	■ Signale für Videoberatung erkennen und mit der passenden Ansprache überleiten ■ Mit dem Kundenbeziehungsmanagement den Bedarf online optimal ermitteln ■ Den Kunden bei der Erfüllung seiner Pläne und Vorhaben unterstützen, durch die Genossenschaftliche Beratung per Videoberatung ■ Mit Kundeneinwänden souverän umgehen ■ Den Online-Abschluss zielorientiert meistern ■ Die ziel- und kundenorientierte Kommunikation zwischen dem Generalisten und dem Spezialisten bei der Zuschaltung ■ Videoanalyse in Verbindung mit verschiedenen Praxisübungen und Einbindung der Technik Transferphase/Einzelcoaching (ca. 4 bis max. 8 Wochen später) ■ Videoberatung unter Live-Bedingungen
Hinweis	Das Videocoaching findet in der Transferphase mit der Software der jeweiligen Bank statt

Organisatorisches

Termin
13.11.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
BVV

Preis
590,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

Buchen

ABG-Webinar: Einstieg in die Telefonberatung

Zielgruppe	Alle Berater
Ihr Nutzen	Eine große Hürde bei Telefonberatungen ist, dass Sie den Kunden nicht sehen und somit nicht individuell auf seine Bedürfnisse eingehen können. Mimik, Gestik und Körpersprache fallen komplett weg. Wie erkennen Sie, ob Ihm das Angebot gefallen hat? Wie können Sie den Kunden am Telefon begeistern und die Genossenschaftliche Nähe trotz Distanz spürbar machen?
Inhaltsschwerpunkte	■ Wie wirke ich am Telefon, im KSC oder auch in der Filiale ■ Stimme – wichtigster Erfolgsfaktor ■ Kundentypen erkennen – Zielführend und überzeugend argumentieren ■ Aufmerksamkeit erlangen und erhalten ■ Ablauf des Gesprächs ■ Was kann ich machen, damit der Kunde die Nähe der Bank spürt?

Organisatorisches

Termin
04.11.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
WBBT

Preis
200,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

Buchen

ABG-Webinar: Telefonische Orders sicher und souverän annehmen

Zielgruppe

KSC-Mitarbeitetende

Mitarbeitende am Telefon

Ihr Nutzen

- Souverän mit den rechtlichen Rahmenbedingungen umgehen
- Praxisorientierung und Fallbeispiele

Inhaltsschwerpunkte

- Welcher Rahmen muss bestehen? Regulatorische Anforderungen
- Unterschiede Telefon-/ Präenzberatung - Was muss ich beachten?
- Unterschied Beratung / reine Order - Was muss ich beachten?
- Aufzeichnungspflicht - Was muss ich beachten?
- Was darf ich? Was nicht? Do´s and don´ts
- Konkrete Beispiele aus der Beratungspraxis in zwei Perspektiven
- Austausch

Organisatorisches

Termin
09.07.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
WDWB

Preis
200,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

Dozent(en)
Stefan Blendinger

weitere Termine auf www.abg-bayern.de

Buchen

ABG-Webinar: Kundengewinnung für die Videoberatung

Zielgruppe

Alle Berater in der Videoberatung

Ihr Nutzen

Sie lernen die Vorteile der Videoberatung aus Sicht des Kunden.

Sie erfahren auch wie Sie Ihren Kunden für die neue digitale Möglichkeit begeistern.

Zudem erlernen Sie auch wie Sie Ihren Kunden auf die Videoberatung ansprechen.

Kreative Tipps für die Umsetzung in der Praxis.

Inhaltsschwerpunkte

- Wie gewinnen Sie den Kunden für die Videoberatung?
- Perspektivenwechsel – Welchen Nutzen hat der Kunde?
- Welche Kunden Sie ansprechen können? Wirklich nur Junge Kunden?
- Welche „Einsteiger“ Gespräche sind geeignet?
- Umgang mit herausfordernden Situationen

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
WKBV

Preis
190,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

ABG-Webinar: Hybride Beratung: Trotz Video – Nah am Kunden

Zielgruppe

Alle Berater in der Videoberatung

Ihr Nutzen

Sie lernen wie Sie Präsenz- und Videoberatungen kombinieren können. Die richtige Mischung macht´s!

Zudem erhalten Sie kreative Ideen, den Kunden von einer digitalen Beratung zu begeistern und während des Gesprächs auch zu faszinieren

Inhaltsschwerpunkte

- Hybride Beratung – Nutzen für Kunden und Berater
- Kundentypen erkennen – Zielführend und überzeugend argumentieren
- Wie binde ich meinen Kunden aktiv mit ins Gespräch ein? Welche Tools kann ich nutzen?
- Wie gewinne ich die Aufmerksamkeit von meinem Kunden?
- Sollte die Kamera ein oder aus sein? Wie wirkt sich das auf meine Beratung aus?
- Wie schaffe ich es trotz Distanz nah am Kunden zu sein? Kreative Tipps für die Praxis...

Organisatorisches

Termin
05.11.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
WHVK

Preis
200,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

Buchen

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

Inhaltsschwerpunkte

Den Berater auch außerhalb der normalen Öffnungszeiten der Bank erreichen? Probleme bequem von zu Haus aus klären – statt in der Filiale? Auf offene Fragen schnell eine Rückmeldung bekommen? Genau damit können Sie bei Ihren Kunden punkten. Denn Videoberatung vereint Kundennähe durch einen persönlichen regionalen Ansprechpartner mit der Flexibilität digitaler Kommunikationswege.

Was braucht es hierfür? Neben den technischen Voraussetzungen vor allem kompetente Mitarbeiter, die Service und Beratung digital erlebbar machen. In unserem Webinar bekommen Sie wertvolle Tipps für einen authentischen digitalen Auftritt. Praxisnah bespricht Michaela Müller mit Ihnen, wie Ihre Körpersprache im Video wirkt, wie Sie Ihre Stimme optimal einsetzen und wie Sie visuell auftreten.

- Wie ist meine Einstellung? - Grundhaltung und Perspektivwechsel
- Wie wirke ich? - Wirkung der Körpersprache durch Mimik und Gestik
- Wie nutze ich meine Stimme optimal? – bewusster Einsatz der Stimme
- Was strahle ich aus? - Eigen- und Fremdwahrnehmung
- Praxisübungen

Organisatorisches

Termin
05.09.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
WZKV

Preis
200,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

Buchen

Vertriebliche Erfolge steigern durch verständliche Visualisierung im Kundengespräch

Zielgruppe
- Privatkundenberater
- erfahrene 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.

Inhaltsschwerpunkte
- die Wahrnehmung des Kunden
- Visualisierungstechniken für den ganzheitlichen Beratungsansatz
- Ideen für die visualisierte Darstellung von Bankdienstleistungen im Privatkunden- und Vermögensberatungsgeschäft
- Erstellen von Verkaufshilfen von ausgewählten Produkten
- den Einsatz von Techniken mit bildhaften Verkaufsargumenten und Verkaufshilfen trainieren

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
KVV

Preis
760,00 €

Ansprechpartner
Elke Kerschenlohr

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

Update Vertriebstraining

Zielgruppe
- Privatkundenberater

Ihr Nutzen
- Sie erhalten eine Sensibilisierung für den eigenen Verkaufsstil.
- Sie nutzen individuellen Wünsche des Kunden abschlussorientiert.
- Sie erkennen Abschlusssignale 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.

Inhaltsschwerpunkte
- Die Nutzung der unterschiedlichen Kommunikationsebenen
- Abschlussorientierung von Beginn an
- "Falltüren" erkennen und umgehen
- Die Kraft der Sprache
- Informationen kundengerecht vermitteln
- Transparenz und Offenheit im Verkaufsgespräch
- Umgang mit Annahmen und Vermutungen
- Sensibel für Abschlusssignale

Hinweis
- Bitte bringen Sie Ihre in Beratungsgesprächen eingesetzten Verkaufshilfen/Beraterordner mit.
- Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1.

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
VAH1

Preis
970,00 €

Ansprechpartner
Elke Kerschenlohr

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

Vertriebserfolge dauerhaft sichern

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

- Die TN erleben einen intensiven Erfahrungsaustausch im Bereich Vorsorge– und Vermögensberatung mit langjährigen, erfolgreichen Beratern/innen 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"

Inhaltsschwerpunkte

- Aktualisierung und neueste Entwicklungen im Bereich Vorgang und Assistenten
- Visualisierungstechniken
- Gedankenaustausch und Erfahrungen
- Aktuelles Marktumfeld und Auswirkungen auf die Geldanlage
- Neueste Entwicklungen im Bereich Steuern und Vorsorge
- Vertriebschancen erkennen und praktisch umsetzen

Hinweis

Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1.

Organisatorisches

Termin
11.09. - 12.09.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
VAH3

Preis
760,00 €

Ansprechpartner
Elke Kerschenlohr

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

Dozent(en)
Armin Westermeier

Buchen

Erfolgreich verkaufen

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an alle Berater der Bank.

Ihr Nutzen

- Sie wenden zielorientierte Gesprächsstrategien erfolgreich an.
- Sie können Ansprache- und Fragetechniken im Kundengespräch erfolgreich einsetzen.
- Mit passenden Visualisierungen kommen Sie erfolgreich zum Abschluss.

Inhaltsschwerpunkte

- Frage- und Ansprachetechniken
- Visualisierungs- und Analysetechniken
- Zielorientiertes Angebotsgespräch mit Nutzenargumentation
- Preisverhandlung und Einwandbehandlung

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
BLU

Preis
710,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

Vertriebserfolge steigern mit der Zielgruppe Junge Kunden/ Berufsstarter

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

Inhaltsschwerpunkte
- Fragetechniken und Ansprachestrategien für Berufseinsteiger, Ausgelernte etc.
- Die Motive junger Leute
- Erfragen von Zielen, Wünschen und Motiven
- Visualisierungstechniken
- Einsatz von agree21 und weiteren Techniken im Gespräch
- Banking Apps, digitales Angebot der Geno-Banken
- Was leisten Geno-Banken für die jungen Kunden

Hinweis
Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1.

Organisatorisches

Termin
15.07. - 16.07.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
VSJ

Preis
760,00 €

Ansprechpartner
Elke Kerschenlohr

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

Dozent(en)
Armin Westermeier

Buchen

Vertriebserfolge steigern mit der Zielgruppe 50 Plus

Zielgruppe
- Privatkundenberater
- Vermögensberater
- Individualkundenberater

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

Inhaltsschwerpunkte
- Praxis- und kundenorientierte Ansprachekonzepte
- Prüfung der Geldanlage
- Optimierung der Altersvorsorge
- Verlässliches Zusatzeinkommen für den Ruhestand
- Versicherungspolicen auf dem Prüfstand
- Immobilien gezielt entschulden
- Ganzheitliche Beratung und Betreuung mit dem VR-Finanzplan Premium
- Die Bedarfsfelder der VR-Premium-Kunden
- Passende Lösungen für die individuellen Bedürfnisse der 50-Plus-Generation
- Verkaufshilfen/Produktpalette nach Bedarfsfeldern
- Altersspezifische Kommunikationsverhalten

Hinweis
Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1.

Organisatorisches

Termin
19.06. - 20.06.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
VSZ

Preis
760,00 €

Ansprechpartner
Elke Kerschenlohr

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

Dozent(en)
Armin Westermeier

Buchen

Vertriebserfolge im Bereich Vermögens- und Vorsorgeberatung steigern

Zielgruppe

- Service- und Privatkundenberater
- Erfahrene Mitarbeiter mit neuen Aufgaben
- Wiedereinsteiger
- Neue Mitarbeiter, die das System der Genossenschaftlichen Beratung kennenlernen möchten

Ihr Nutzen

- 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.

Inhaltsschwerpunkte

- Fachliche Grundlagen zu den Bereichen Vorsorge & Absicherung sowie Vermögensanlage & -optimierung
- Nutzung der einzelnen Bausteine der Assistenten „Vorsorge und Absicherung“ sowie „Vermögen“ und Einsatz im Kundengespräch
- Umgang mit Widerständen bei der Beratung
- E-Learning-Paket als Nachschlagewerk
- Optionales Videocoaching im Nachgang

Organisatorisches

Termin
16.10. - 17.10.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
VVV

Preis
680,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

Buchen

Vertriebliche Umsetzung des VR-FinanzCheck

Zielgruppe

Ihr Nutzen

- Technische Sicherheit in der praktischen Umsetzung des VR-FinanzChecks
- Motivierender und kundenorientierter Einsatz
- Zielorientierte Analyse und Steigerung der Cross-Selling-Quote
- Erfolgreiche Methodik bei Widerständen
- Verbindliche Umsetzung, nachhaltige Vorgehensweise und Maßnahmenplanung

Inhaltsschwerpunkte

- Erfolgreiche Absprache- und Fragetechniken
- Vertriebsorientierte Umsetzung der Analyse mit dem VR-FinanzCheck
- Grundlegendes Fachwissen zu den jeweiligen Beratungsthemen
- Emotionale Ansprache der Themenfelder (Storytelling)
- Überzeugende Methodik im Umgang mit Widerständen
- Fachlicher Input
- Training mit Fallstudien

Organisatorisches

Termin
26.09. - 27.09.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
WFVU

Preis
760,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

Buchen

ABG-Webinar: Mit dem VR FinanzCheck erfolgreich im Vertrieb

Zielgruppe

Mitarbeiter im KSC/KDC

Serviceberater

Kundenberater

Ihr Nutzen

- strategisches Grundverständnis für das Gesamtprojekt KundenFokus
- Verstehen von Zusammenhängen und Schnittstellen
- Motivierender und kundenorientierter Einsatz
- Zielorientierte Analyse und Steigerung der Cross-Selling-Quote
- Erfolgreiche Methodik bei Widerständen
- Verbindliche Umsetzung, nachhaltige Vorgehensweise und Maßnahmen-Planung

Inhaltsschwerpunkte

- Zielbild und aktueller Projektstand im Gesamtprojekt KundenFokus
- Handlungsfelder und Unterstützungsmöglichkeiten im Projekt Erfolgreiche Ansprache- und Fragetechniken

-Vertriebsorientierte Umsetzung der Analyse mit dem VR FinanzCheck

- Emotionale Ansprache der Themenfelder (Storytelling)
- Überzeugende Methodik im Umgang mit Widerständen

Hinweis

Dieses Webinar bitten wir auch als Inhouse-Maßnahme an.

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
WVFC

Preis
280,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

ABG-Webinar: Signalerkennung bei Inbound-Kontakten: Aktive Ansprache und Generierung von Abschlüssen

Zielgruppe

Mitarbeiter im telefonischen Kundenkontakt

Ihr Nutzen

In diesem Modul erweitern die Teilnehmer ihr Wissen um die Qualitätsstandards in der Kommunikation im telefonischen Kundenkontakt zum Aufbau und zur Pflege einer engen Kundenbeziehung. Außerdem werden Vertriebschancen erkannt und genutzt, die sich aus Inbound-Kontakten ergeben:

- Sie erweitern ihre Kompetenz für eine gelungene kunden- und serviceorientierte Kommunikation am Telefon
- Die Teilnehmer nutzen eingehende Anrufe als Vertriebschance, sprechen aktiv unter Verwendung von Kundennutzenargumenten an und tätigen Abschlüsse
- Sie steigern einen höheren Zufriedenheitsgrad bei ihren Kunden
- Sie überzeugen durch professionelles Auftreten

Inhaltsschwerpunkte

- Der erste Eindruck am Telefon
- Die eigene Stimme als persönliches Wirkungsmittel kennen, pflegen und gekonnt einsetzen (Tipps und praktische Übungen hierzu)
- Die Wirkung von Sprache: positive Ausdrucksweise zur Schaffung einer guten Atmosphäre
- Gesprächsstandards am Telefon kennen und umsetzen
- Signalerkennung und professionelle Ansprache: Inbound-Kontakte für den aktiven Verkauf nutzen (anhand von Praxisbeispielen)
- Beherrschen und Anwenden von Kundennutzenformulierungen, um Kunden zum Abschluss zu führen

Organisatorisches

Termin
26.11.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
WPSK

Preis
200,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

Buchen

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

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

Inhaltsschwerpunkte

- Besonderheiten und Herausforderungen der Outbound-Telefonie
- Professionelle Vorbereitung von Telefonaten
- Das strukturierte Outbound-Gespräch: Gesprächsphasen und was in den einzelnen Phasen wichtig ist
- Tipps zur Erstellung von Gesprächsleitfäden für Outbound-Aktionen
- Erfolgsfaktoren für eine gelungene Ansprache
- Beherrschen von Techniken zur Nutzenformulierung
- Methoden für den Umgang mit Einwänden und Vorwänden

Organisatorisches

Termin
27.11.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
WOT

Preis
200,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

Buchen

ABG-Webinar: Verwahrentgelte – Aktuelle rechtliche Entwicklungen – Exit-Strategien

Zielgruppe

Mitarbeiter/innen die mit der Thematik Negativzinsen / Verwahrentgelten befasst sind.

Ihr Nutzen

- Mit der Einführung von Verwahrentgelten haben Kreditinstitute juristisches Neuland betreten. Zunehmend beschäftigen sich die Rechtsprechung und Bankenaufsicht mit Fragen der Zulässigkeit. Das Webinar gibt einen Überblick über den aktuellen rechtlichen Stand.
- Banken, die Exit-Strategien aus Verwahrentgelten planen, erhalten passende Empfehlungen.
- Zudem wird erörtert, ob und wenn ja wie Verwahrentgelte auch in Zeiten höherer Zinsen vereinbart werden können.

Inhaltsschwerpunkte

- Verwahrentgelte/Negativzinsen: Aktuelle rechtliche Entwicklungen
- Exit-Strategien: Abschaffen, Änderung von Freibeträgen, Umstellung auf Gleitklauseln
- Haben Verwahrentgelte in der aktuellen Zinslandschaft eine Zukunft?

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
WEVW

Preis
190,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

ABG-Webinar: Umgang mit herausfordernden Situationen am Telefon

Zielgruppe

Mitarbeiter im telefonischen Kundenkontakt

Ihr Nutzen

- Die Teilnehmer können professionell mit Beschwerden umgehen und lernen, Reklamationen zur aktiven Kundenbindung zu nutzen
- Sie steigern ihre Sicherheit im Umgang mit Reklamationen in der Praxis
- Die Teilnehmer erhöhen ihre Fähigkeit, sich auf die emotionale Ebene des Kunden einzustellen und mit dieser professionell und einfühlsam umzugehen
- Sie nehmen Reklamationen als Chance zur Kundenbindung wahr und stellen somit das positive Image der Bank sicher
- Sie lernen Methoden kennen, wie sie unangenehme Situationen und Stressmomente für sich verarbeiten können um psychisch stabil zu bleiben

Inhaltsschwerpunkte

- Hintergründe verstehen: Wie Reklamationen entstehen und warum Kunden ungehalten und aufbrausend reagieren
- Methoden zur Deeskalation und strukturiertes Vorgehen zur Problemlösung
- Häufige Fehler bei kritischen Situationen
- Was tun bei Eskalation und persönlichen Angriffen?
- Reklamationen als Instrument zur Kundenbindung nutzen
- Umgang mit schwierigen Kunden am Telefon: Kundentypen und die passende Kommunikation
- Verarbeitung von negativen Erlebnissen und Stresssituationen in der Alltagspraxis: Methoden zum Abbau von Stress zur Erhaltung der persönlichen Resilienz

Organisatorisches

Termin
28.11.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
WHST

Preis
200,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

Buchen

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.

Inhaltsschwerpunkte

Die Videoberatung stellt an Mitarbeiter neue Herausforderungen. Wie schaffe ich es die Aufmerksamkeit meines Kunden im digitalen Kanal zu binden? Wie gehe ich mit Einwänden gegen die digital-persönliche Beratung um? Wie erkläre ich Kunden technische Hürden? Auf diese und weitere Fragen finden Sie gemeinsam mit Michaela Müller in unserem Webinar Antworten.

- Wie erhalte und halte ich die Aufmerksamkeit des Kunden?
- Wie gehe ich mit Kundeneinwänden souverän um?
- Wie bekomme ich meine eigene Nervosität in den Griff?
- Wie meistere ich technische Pannen und den Umgang mit schwierigen Kunden?

Organisatorisches

Termin
18.11.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
WUSV

Preis
200,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

Buchen

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

Zielgruppe	In der Anlageberatung tätige Mitarbeiter und wertpapierinteressierte Mitarbeiter.
Ihr Nutzen	Sie erhalten durch das Webinar: ■ ein Grundsatzverständnis zum Themenfeld ETFs ■ einen Überblick über die Unterschiede zwischen aktiven und passiven Fonds ■ Lösungsansätze für mögliche Kundeneinwände
Inhaltsschwerpunkte	■ ETF Grundlagen (Was ist es? / Wie funktioniert es?) ■ EFT / ETC Unterschiede ■ Vor- und Nachteile zu gemanagten Fonds ■ Argumentationshilfen in der Beratung

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
WAWP

Preis
200,00 €

Ansprechpartner
Elke Kerschenlohr

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

ABG-Webinar: Börsenpsychologie - Dem "Herdentrieb" zum Trotz

Zielgruppe	■ Privatkundenberater ■ börseninteressierte Mitarbeiter
Ihr Nutzen	Die Teilnehmenden verstehen die logischen Zusammenhänge der Marktgeschehnisse und können die Bedeutung des irrationalen Verhaltens der Kunden und Marktteilnehmenden einordnen. Sie lernen welche Rolle die Psychologie an den Finanzmärkten spielt. Die Teilnehmenden können sich irrationales Verhalten und seine Auswirkungen auf Finanzentscheidungen anhand menschlicher Verhaltensweisen erklären und typisches Fehlverhalten in der Wertpapieranlage vermeiden helfen.
Inhaltsschwerpunkte	■ Beurteilen und Verstehen der Geschehnisse an den Finanzmärkten (verursacht durch Corona, Inflation, Kriege, etc.) ■ Außergewöhnliche Finanzmarktphänomene und deren Auswirkungen auf das Kundenverhalten ■ Verhaltensanomalien und ihre Ursachen ■ Kognitionen in der Finanzpsychologie ■ Auswirkungen auf Finanzentscheidungen ■ Wie gehe ich mit dem Kunden aktuell um? ■ Grundlagen der Kommunikationspsychologie ■ Irrationales Verhalten beim Kunden ■ Systematische Fehler beim Anlageverhalten ■ Selektive Informationswahrnehmung, -Verarbeitung und -Bewertung ■ Subjektive Bewertung erlebter Gewinne und Verluste ■ Vermeidung von Panikverläufen und Beendigung der Sparpläne ■ Sichere Argumentation und überzeugendes Auftreten beim Kunden
Hinweis	Dieses Webinar ist auch als Inhouse-Webinar buchbar

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
WBHT

Preis
240,00 €

Ansprechpartner
Elke Kerschenlohr

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

ABG-Webinar: Depot-A Management für Wertpapierspezialisten

Zielgruppe

- Vermögensberater
- Wertpapierspezialisten

Ihr Nutzen

- Sie erlenen den Umgang mit aktuellen Herausforderungen im Depot-A-Management.
- Ihnen werden strategische und taktische Ansatzpunkte zur Neu- und Umgestaltung des Depots-A vermittelt.
- Ihnen werden Arbeitstechniken zum Aufbau risikoreduzierender Strategien dargelegt.

Inhaltsschwerpunkte

- Aktuelle Herausforderungen im Depot-A Management
- Entwicklung realistischer Szenariobetrachtungen und Ableiten der Konsequenzen auf das Depot-A
- Festlegung strategischer und taktischer Handelspositionen zur Erreichung der Rendite-Risiko-Zielvorstellung
- Zins-, Aktien- und Währungspositionen im Depot-A
- Erarbeitung fundamentaler Depot-A-Strategien
- Aktives Absichern und Umsetzen der individuellen Risikotragfähigkeit

Organisatorisches

Termin
06.06.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
WDAM

Preis
225,00 €

Ansprechpartner
Elke Kerschenlohr

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

Buchen

Paket: Onlineseminare - Basiswissen des Bankgeschäfts für Quereinsteiger

Zielgruppe

Hinweis

- Modul 1 - Kontoführung und Zahlungsverkehr
- Modul 2 - Qualifizierte Anlageberatung und Hintergrundwissen
- Modul 3 - Altersvorsorge und Rentensituation in Deutschland
- Modul 4 - Absicherung Einkommen und Sachwerte: Grundlagenwissen Versicherungen
- Modul 5 - Privatkreditgeschäft
- Modul 6 - Vertriebserfolg ist trainierbar: Signalerkennung und Führung von Beratungsgesprächen

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
PQEM

Preis
2.250,00 €

Ansprechpartner
Irina Weber

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

Onlineseminar: Modul 1 - Kontoführung und Zahlungsverkehr

Zielgruppe

- Angestellte ohne Bankausbildung
- Wiedereinsteigerinnen und Wiedereinsteiger, die ihr Wissen auf den aktuellen Stand bringen möchten
- KSC-/KDC-Mitarbeitende, die Grundlagenwissen erlangen möchten
- Vertriebsmitarbeitende
- Quereinsteigende

Ihr Nutzen

- Überblick über die Möglichkeiten im (inter-)nationalen Zahlungsverkehr
- Auffrischung/Aneignung des Fachwissens zum Thema Girokonto und Kontoführung

Inhaltsschwerpunkte

- Zahlungsverkehr: Sepa, Instant Payment, rund um das Thema Lastschriften
- Möglichkeiten von Kartenzahlungen
- Kreditkarten
- Online-Banking und Apps, Scan2Bank, giropay/Kwitt, VR-mobileCash
- Kontoeröffnung und Kontoführung: Rund um das Girokonto
- Kontoführung in speziellen Fällen: Betreuung, Minderjährige, Vollmachten
- Nachlass: Bearbeitung von Nachlassfällen, gesetzliche Vorschriften
- Girokonto als Grundlage einer erfolgreichen Geschäftsbeziehung: Cross-Selling bei der Kontoeröffnung
- Staatliche Sparförderung von Vermögenswirksamen Leistungen

Hinweis

Referentin ist Frau Andrea Schmidl

- Zert. Psychologischer Berater/Personal- und Businesscoach (SGD)
- Zert. Trainerin (IHK)
- Zert. Entspannungstrainerin (SGD)

Organisatorisches

Termin
25.09. - 27.09.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
QM1

Preis
840,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

Dozent(en)
Andrea Schmidl

Buchen

Onlineseminar: Modul 2 - Qualifizierte Anlageberatung und Hintergrundwissen

Zielgruppe

- Angestellte ohne Bankausbildung
- Wiedereinsteigerinnen und Wiedereinsteiger, die ihr Wissen auf den aktuellen Stand bringen möchten
- KSC-/KDC-Mitarbeitende, die Grundlagenwissen erlangen möchten
- Vertriebsmitarbeitende
- Quereinsteigende

Ihr Nutzen

- Überblick über die Produkte in der Anlageberatung
- Gewinnung eines umfassenden Marktüberblicks
- Umsetzung Wertpapierhandelsgesetzes/ MiFID II in der Beraterpraxis
- Unterbreitung von passenden Angeboten aus der Produktpalette der Union Investment und der DZ-Bank
- Kenntnis zu steuerlichen Aspekten
- Kundenorientierte Praxisumsetzung

Inhaltsschwerpunkte

- Aktuelle volkswirtschaftliche Rahmenbedingungen, die bei einer Anlageberatung eine Rolle spielen
- Überblick über verschiedene Anlagemöglichkeiten
- Fest- und variabel verzinsliche Wertpapiere
- Grundlagen von Investmentfonds
- Ausgewählte Zertifikate der DZ BANK
- Besteuerung der verschiedenen Anlagemöglichkeiten
- Wertpapierhandelsgesetz inkl. MiFID II
- Umsetzung der Inhalte im Rahmen von Kundengesprächen: Struktur der Analyse im Bereich der Geldanlage, Unterbreitung von passenden Anlagevorschlägen

Hinweis

Referentin ist Frau Andrea Schmidl

- Zert. Psychologischer Berater/Personal- und Businesscoach (SGD)
- Zert. Trainerin (IHK)
- Zert. Entspannungstrainerin (SGD)

Organisatorisches

Termin
18.11. - 19.11.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
QM2

Preis
560,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

Dozent(en)
Andrea Schmidl

Buchen

Onlineseminar: Modul 3 - Altersvorsorge und Rentensituation in Deutschland

Zielgruppe

- Angestellte ohne Bankausbildung
- Wiedereinsteigerinnen und Wiedereinsteiger, die ihr Wissen auf den aktuellen Stand bringen möchten
- KSC-/KDC-Mitarbeitende, die Grundlagenwissen erlangen möchten
- Vertriebsmitarbeitende
- Quereinsteigende

Ihr Nutzen

- Sie kennen die vorhandenen Sozialversicherungen in Deutschland.
- Sie wissen um die Absicherung durch die gesetzliche Rentenversicherung.
- Sie erhalten Informationen zur Berechnung der Versorgungslücke.
- Sie bekommen einen Überblick über die Möglichkeiten der privaten Vorsorge.
- Sie kennen die gesetzlich geförderten Anlageprodukte.
- Sie erhalten Instrumente an die Hand, wie Sie das Thema Altersvorsorge bei Ihren Kunden ansprechen können.

Inhaltsschwerpunkte

- Hintergründe zur aktuelle Rentensituation in Deutschland
- Sozialversicherungsgerüst: Überblick über die gesetzliche Absicherung von Arbeitnehmern und die bestehenden Lücken
- Verschiedene Arten der Altersvorsorge - von der gesetzlichen, über die staatlich geförderte bis hin zur privaten Vorsorge
- Details zur Riester-Rente
- UniProfirente und UniProfirenteSelect
- Wohnriester
- Signalerkennung und Ansprache zum Beratungsthema "Vorsorge"
- Fachlich und gesetzlich sicher beraten

Hinweis

Referentin ist Frau Andrea Schmidl

- Zert. Psychologischer Berater/Personal- und Businesscoach (SGD)
- Zert. Trainerin (IHK)
- Zert. Entspannungstrainerin (SGD)

Organisatorisches

Termin
20.11.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
QM3

Preis
280,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

Dozent(en)
Andrea Schmidl

Buchen

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

Zielgruppe

- Angestellte ohne Bankausbildung
- Wiedereinsteigerinnen und Wiedereinsteiger, die ihr Wissen auf den aktuellen Stand bringen möchten
- KSC-/KDC-Mitarbeitende, die Grundlagenwissen erlangen möchten
- 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 die Versicherungslösungen in den Bereichen Vorsorge und Absicherung und erfüllen die Weiterbildungsverpflichtung von 7,5 Stunden für das lfd. Kalenderjahr IDD.

Inhaltsschwerpunkte

- Überblick über die gesetzliche Absicherung
- Private Möglichkeiten zum Thema Einkommen und Familie absichern:
  - Berufsunfähigkeitsversicherung
  - RisikoLebensversicherung
  - Private Unfallversicherung
  - Private Pflegeversicherung
  - Krankenzusatzversicherungen
- Sachwerte absichern
  - Rechtsschutzversicherung
  - Haftpflichtversicherung
  - KfZ-Versicherung
  - Hausratversicherung
  - Wohngebäudeversicherung

Hinweis

Referentin ist Frau Andrea Schmidl

- Zert. Psychologischer Berater/Personal- und Businesscoach (SGD)
- Zert. Trainerin (IHK)
- Zert. Entspannungstrainerin (SGD)

Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1.

Organisatorisches

Termin
21.11.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
QM4

Preis
280,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

Dozent(en)
Andrea Schmidl

Buchen

Onlineseminar: Modul 5 - Privatkreditgeschäft

Zielgruppe

- Angestellte ohne Bankausbildung
- Wiedereinsteigerinnen und Wiedereinsteiger, die ihr Wissen auf den aktuellen Stand bringen möchten
- KSC-/KDC-Mitarbeitende, die Grundlagenwissen erlangen möchten
- Vertriebsmitarbeitende
- Quereinsteigende

Ihr Nutzen

- Sie erlangen Sicherheit bei rechtlichen und fachlichen Grundlagen zum Thema „Wünsche finanzieren“ und können dieses Wissen kundenorientiert umsetzen.
- Sie kennen die Absicherung „Ratenschutzpolice“ und können diese im Rahmen des Privatkredits als Cross-Selling anbieten.
- Sie erkennen weiteres Cross-Selling-Potenzial rund um die Finanzierung.
- Sie können gekonnt mit Kreditablehnungen und Einwänden der Kunden umgehen.

Inhaltsschwerpunkte

- Kreditfähigkeit und Kreditwürdigkeit
- Bonitätsprüfung bei Privatkrediten
- Praxisfälle
- Ratenschutzpolice: Was ist genau abgesichert? Wann zahlt die Versicherung? Was sind die Vorteile für den Kunden und die Bank?
- Besonderheiten der Kreditberatung von der Analyse bis zum Angebot
- Cross-selling in der Kreditberatung
- Umgang mit Kreditablehnungen
- Souveräne Einwandbehandlung

Hinweis

Referentin ist Frau Andrea Schmidl

- Zert. Psychologischer Berater/Personal- und Businesscoach (SGD)
- Zert. Trainerin (IHK)
- Zert. Entspannungstrainerin (SGD)

Organisatorisches

Termin
22.11.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
QM5

Preis
280,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

Dozent(en)
Andrea Schmidl

Buchen

Onlineseminar: Modul 6 - Vertriebserfolg ist trainierbar: Signalerkennung und Führung von Beratungsgesprächen

Zielgruppe

- Angestellte ohne Bankausbildung
- Wiedereinsteigerinnen und Wiedereinsteiger, die ihr Wissen auf den aktuellen Stand bringen möchten
- KSC-/KDC-Mitarbeitende, die Grundlagenwissen erlangen möchten
- Vertriebsmitarbeitende
- Quereinsteigende

Ihr Nutzen

- Sie wissen, wie Sie beim Kunden Interesse für weitere Themen wecken und somit ihre Abschlussquote erhöhen können.
- Sie lernen die Gesprächsstuktur kennen und erfahren, wie Sie kundenorientiert und zugleich abschlussorientiert beraten.
- Sie können auf Einwände von Kunden souverän reagieren.

Inhaltsschwerpunkte

- Signalerkennung und aktive Ansprache am Schalter, am Telefon, in der Beratung
- Einwandbehandlung
- Gesprächsstruktur/der rote Faden im Gespräch
- Beleuchtung der einzelnen Gesprächsphasen: worauf kommt es an?
- Zielsicher zum Abschluss kommen

Hinweis

Referentin ist Frau Andrea Schmidl

- Zert. Psychologischer Berater/Personal- und Businesscoach (SGD)
- Zert. Trainerin (IHK)
- Zert. Entspannungstrainerin (SGD)

Organisatorisches

Termin
31.05.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
QM6

Preis
280,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

Dozent(en)
Andrea Schmidl

weitere Termine auf www.abg-bayern.de

Buchen

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

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.

Inhaltsschwerpunkte

- Verhandlungskonzepte im Überblick
- Anwendung von Verhandlungsinstrumenten und -taktiken in Kundengesprächen
- Grundlegende Charakterisierung der Zielgruppe(n) im gehobenen Privatkundengeschäft / Private Banking unter Verhandlungsaspekten
- Meistern Sie mit Ihrem persönlichen Verhandlungsleitfaden und Ihrem Instrumentenkasten zielsicher jede Verhandlungssituation.
- Lösung des Spannungsfelds zwischen Sicherung der Beziehung und Erreichung von persönlichen und betrieblichen Verhandlungszielen.
- Im Alltag kommen wir unvorbereitet in Verhandlungssituationen - lernen Sie damit sicher umzugehen.

Organisatorisches

Termin
15.07. - 17.07.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
TEP

Preis
1.125,00 €

Ansprechpartner
Elke Kerschenlohr

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

Dozent(en)
Stefan Kapusta

Buchen

ABG-Webinar: Die Nachhaltigkeitspräferenzabfrage in der Anlageberatung als Chance zur Steigerung des vertrieblichen Erfolgs

Zielgruppe

Kundenberaterinnen und Kundenberater

Ihr Nutzen

- Sie erleben einen intensiven Erfahrungsaustausch im Bereich Vermögensberatung mit langjährigen, erfolgreichen Beratern/innen aus unterschiedlichen Banken.
- Sie erhalten erfolgreiche Ansprachestrategien und Nutzen von Vertriebschancen im aktuellen Marktumfeld im Zusammenhang mit dem Thema Nachhaltigkeit.
- Sie lernen den Einsatz effizienter Visualisierungstechniken im Kundengespräch kennen.
- Sie vertiefen den abschlussorientierten Einsatz des Vorgangs „Genossenschaftliche Beratung" sowie des Assistenten "Vermögen optimieren".

Inhaltsschwerpunkte

- Aktuelles Marktumfeld und Auswirkungen auf die Geldanlage
- Grünes Investieren in der aktuellen Marktlage
- Visualisierungstechniken
- Gedankenaustausch und Erfahrungen
- Vertriebschancen erkennen und praktisch umsetzen

Organisatorisches

Termin
11.10.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
WNAC

Preis
260,00 €

Ansprechpartner
Elke Kerschenlohr

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

Buchen

ABG-Webinar: Keep cool - Kein Stress mit dem Stress: Modul 1 Feierabendentspannung mit dem BodyScan

Zielgruppe	Alle diejenigen, die sich durch ihre Arbeit oder durch Veränderungsprozesse hohen Belastungen ausgesetzt fühlen und daher Handwerkszeug und Unterstützung zur Bewältigung suchen.
Ihr Nutzen	Die Teilnehmenden lernen eine Methode zum Stressabbau und zur Prävention kennen, und setzen diese direkt im ABG-Webinar in die Praxis um. Sie sichern somit ihre langfristige Leistungsfähigkeit und Resilienz. Der Bodyscan eignet sich sowohl für Anfänger im Bereich des Entspannungstrainings als auch für Erfahrene. Er fördert die eigene Körperwahrnehmung und somit die Achtsamkeit, stärkt die Körper-Geist-Beziehung und führt zu innerer Ruhe und Entspannung.
Inhaltsschwerpunkte	Praktische Entspannungseinheit: BodyScan
Hinweis	■ Optimalerweise haben Sie das ABG-Webinar "Keep cool - Kein Stress mit dem Stress" (WKSS) im Voraus besucht. ■ Bitte bereit halten: Matte, Kissen, bequeme Kleidung und eine Decke. ■ Referentin ist Frau Andrea Schmidl • Zert. Psychologischer Berater/Personal- und Businesscoach (SGD) • Zert. Trainerin (IHK) • Zert. Entspannungstrainerin (SGD)

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
WKF1

Preis
100,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

ABG-Webinar: Keep cool - Kein Stress mit dem Stress: Modul 2 Feierabendentspannung mit der Progressiven Muskelentspannung

Zielgruppe	Alle diejenigen, die sich durch ihre Arbeit oder durch Veränderungsprozesse hohen Belastungen ausgesetzt fühlen und daher Handwerkszeug und Unterstützung zur Bewältigung suchen.
Ihr Nutzen	Die Teilnehmenden lernen eine Methode zum Stressabbau und zur Prävention kennen, und setzen diese direkt im Webinar in die Praxis um. Sie sichern somit ihre langfristige Leistungsfähigkeit und Resilienz. Die gesundheitsfördernde Wirkung der Progressiven Muskelentspannung ist wissenschaftlich belegt. Langfristig kann die Progressive Muskelentspannung dazu beitragen: ■ die Körperwahrnehmung zu verbessern, ■ psychische und körperliche Unruhe zu reduzieren, ■ Stress abzubauen, ■ Muskelverspannungen zu reduzieren, ■ das seelische und körperliche Gleichgewicht zu stärken, ■ innere Ruhe und Gelassenheit zu entwickeln.
Inhaltsschwerpunkte	Praktische Entspannungseinheit: Progressive Muskelentspannung
Hinweis	■ Optimalerweise haben Sie das ABG-Webinar "Keep cool - Kein Stress mit dem Stress" (WKSS) im Voraus besucht. ■ Bitte bereit halten: Matte, Kissen, bequeme Kleidung und eine Decke. Alternativ ist die Progressive Muskelentspannung auch im bequemen Sitzen möglich. ■ Referentin ist Frau Andrea Schmidl • Zert. Psychologischer Berater/Personal- und Businesscoach (SGD) • Zert. Trainerin (IHK) • Zert. Entspannungstrainerin (SGD)

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
WKF2

Preis
100,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

ABG-Webinar: Keep cool - Kein Stress mit dem Stress: Modul 3 Feierabendentspannung mittels Phantasiereise

Zielgruppe

Alle diejenigen, die sich durch ihre Arbeit oder durch Veränderungsprozesse hohen Belastungen ausgesetzt fühlen und daher Handwerkszeug und Unterstützung zur Bewältigung suchen.

Ihr Nutzen

Die Teilnehmer lernen eine Methode zum Stressabbau und zur Prävention kennen, und setzen diese direkt im Webinar in die Praxis um. Sie sichern somit ihre langfristige Leistungsfähigkeit und Resilienz.

Um einfach abzuschalten und zu entspannen sind Phantasiereisen ideal. Vorkenntnisse sind dafür nicht erforderlich. Phantasiereisen können allerdings mehr als entspannend wirken: Sie können unsere inneren Kraftreserven mobilisieren und mittels Suggestionen positiv auf unsere Psyche einwirken. Damit sorgen sie für mehr Wohlbefinden, Ausgeglichenheit und Leistungsfähigkeit.

Inhaltsschwerpunkte

- Praktische Entspannungseinheit: Phantasiereise
- Zur Erklärung: Phantasiereisen sind Hörerlebnisse, in denen der Hörer die Hauptfigur in einer kurzen Geschichte ist. In dieser Zeit erlebt er einen tiefen Entspannungszustand. Es werden währenddessen positive Suggestionen vermittelt, die sich im Bewusstsein verankern und im Inneren fortwirken.

Hinweis

- Optimalerweise haben Sie das ABG-Webinar "Keep cool - Kein Stress mit dem Stress" (WKSS) im Voraus besucht.
- Bitte bereit halten: Matte, Kissen, bequeme Kleidung und eine Decke.
- Referentin ist Frau Andrea Schmidl
  - Zert. Psychologischer Berater/Personal- und Businesscoach (SGD)
  - Zert. Trainerin (IHK)
  - Zert. Entspannungstrainerin (SGD)

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
WKF3

Preis
100,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

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

Zielgruppe

- Mitarbeiter / Mitarbeiterinnen im telefonischen Kundenkontakt
- KSC-/ KDC-Mitarbeiter / Mitarbeiterinnen, die an ihrem wichtigsten Wirkungsmittel arbeiten möchten
- Berater / Beraterinnen

Ihr Nutzen

In diesem Modul erweitern die Teilnehmer ihr Wissen um die Wirkung der Stimme im telefonischen Kundenkontakt. Sie lernen, wie sie ihre Sprechweise gezielt trainieren können, um vom Kunden positiv wahrgenommen zu werden und einen souveränen Eindruck zu hinterlassen. Außerdem erfahren sie in praktischen Übungen, wie sie sprechen sollten, um langfristig „bei Stimme zu bleiben".

- Sie erweitern ihre Kompetenz für eine gelungene kunden- und serviceorientierte Kommunikation am Telefon.
- Sie steigern einen höheren Zufriedenheitsgrad bei ihren Kunden.
- Sie überzeugen durch professionelles Auftreten.
- Sie wissen, wie sie ihre Stimme schonen, um sich ihre Resilienz langfristig zu erhalten.

Inhaltsschwerpunkte

- Die Wirkung der eigenen Stimme erkennen
- Stimme erzeugt Stimmung
- Sprechweise optimieren
- Bei Stimme bleiben: Tipps um die Resilienz zu stärken
- Kritische Situationen durch den bewussten Einsatz der Sprechweise entschärfen
- Missverständnisse in der Kommunikation
- Viele praktische Übungen

Hinweis

Referentin ist Frau Andrea Schmidl

- Zert. Psychologischer Berater/Personal- und Businesscoach (SGD)
- Zert. Trainerin (IHK)
- Zert. Entspannungstrainerin (SGD)

Organisatorisches

Termin
10.05.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
WSDA

Preis
200,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

Buchen

Erfolgreich arbeiten als Agent im KSC II: Gesprächstraining

Zielgruppe

- Bankmitarbeiter im telefonischen Kundenkontakt
- Serviceberater
- Mitarbeiter im KSC

Ihr Nutzen

- Sie erweitern Ihre Kompetenzen für eine gelungene kunden- und serviceorientierte Kommunikation am Telefon
- Sie nutzen den Vertriebsweg Telefon sowohl zur aktiven Terminvereinbarung als auch zum Abschluss von Serviceleistungen
- Sie steigern Ihren Vertriebserfolg und erreichen einen höheren Zufriedenheitsgrad bei Ihren Kunden
- Sie erhalten mehr Sicherheit im Umgang mit schwierigen Gesprächspartnern
- Sie schaffen es, Ihr Stresslevel langfristig zu reduzieren und resilient zu bleiben
- Sie erhalten mehrfach individuelles Feedback

Inhaltsschwerpunkte

Gesprächstraining anhand von Praxisfällen mit persönlichem Feedback:

- Intensives Üben von Inboundsituationen mit dem Ziel der Signalerkennung und der aktiven Ansprache inkl. Einwandbehandlung
- Führung von Reklamationsgesprächen und Umgang mit herausfordernden Kunden
- Intensives Training von Kundeneinwänden im In- und Outbound zur Steigerung des Vertriebserfolges
- Sequenztraining zur Nutzenargumentation als Schlüssel zum Erfolg
- Führung von Outboundgesprächen
- Von der Problem- zur Lösungsorientierung: innere Einstellung, hilfreiche Formulierungen
- Umgang mit Stress und Praxisübungen zur Sicherung der langfristigen Resilienz

Hinweis

Dieses Seminar können Sie auch als Vor-Ort-Maßnahme in Ihrer Bank durchführen.

Organisatorisches

Termin
22.07. - 23.07.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
KSCG

Preis
710,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

Buchen

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

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

Inhaltsschwerpunkte

- Professionelle Vorbereitung auf den Verkauf von Mitgliedschaften am Telefon
- Anlassbezogene und erfolgreiche Ansprache auf Genossenschaftsanteile im Inbound
- Erstellung von Gesprächsleitfäden für die Outboundtelefonie
- Nutzenformulierungen, die den Kunden von den Vorteilen überzeugen
- Methoden für den Umgang mit Einwänden
- Rechtliche Vorgaben beim telefonischen Verkauf von Genossenschaftsanteilen

Organisatorisches

Termin
26.11.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
WEAM

Preis
280,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

Buchen

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

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

Inhaltsschwerpunkte

- Moderne Gesprächsgestaltung im Bereich der Vermögensweitergabe
- Selbstbestimmte Vermögensübertragung zu Lebzeiten
- Kundenbedürfnisse erlebbar machen und sichtbar befriedigen
- Bearbeitung von Praxisbeispielen
- Sinnvoller Umgang mit Vollmachten und Betreuungsregelungen
- Schutz vor Liquiditätsverlusten

Hinweis

- Dieses Seminar wird von der R+V Versicherung durchgeführt.
- Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1.

Organisatorisches

Termin
09.10.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
WGEP

Preis
400,00 €

Ansprechpartner
Elke Kerschenlohr

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

Dozent(en)
Dominik Wiedemann, Daniel Schmid

Buchen

Erfolgreich als Quereinsteiger im KSC: Kompaktseminar Fachwissen und Vertrieb

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

Teilnehmende erhalten einen fundierten Überblick über die wesentlichen Geschäftsfelder einer Genossenschaftsbank. Rechtliche und wirtschaftliche Grundlagen werden anhand von Praxisfällen aus dem KSC/KDC besprochen, sodass anschließend wichtige Basiskenntnisse vorhanden sind. Sie gewinnen einen Überblick über die digitalen und persönlichen Vertriebswege.

Darüber hinaus liegt der Schwerpunkt auf den Erfolgsfaktoren für eine ziel- und abschlussorientierte Telefonie in der Praxis: Die Teilnehmenden erweitern ihre Kompetenzen für eine gelungene kunden- und serviceorientierte Kommunikation. Sie nutzen den Vertriebsweg Telefon sowohl zur aktiven Terminvereinbarung als auch zum Abschluss von Serviceleistungen. Sie steigern den Vertriebserfolg und erreichen einen höheren Zufriedenheitsgrad bei ihren Kunden

Inhaltsschwerpunkte

Fachliche Grundlagen

- Genossenschaftswesen, Mitgliedschaft und Verbundpartner
- Kontoführung und Kontoeröffnung, Vollmachten, P-Konto, Nachlass
- Zahlungsverkehr und digitale Bankdienstleistungen
- Kurz und knackig: Die wichtigsten Grundlagen zu Absicherung und Vorsorge
- Staatliche Sparförderung in Form von Bausparen und Investmentfonds

Vertriebliche Umsetzung

- Erfolgsfaktoren am Telefon
- Signalerkennung und aktive, abschlussorientierte Ansprache im Inbound
- Reklamationen und herausfordernde Kunden
- Einwandbehandlung anhand von Praxisbeispielen
- Kundenorientiert telefonieren im Outbound
- Überzeugende Argumentation
- Stressbewältigung
- Training von Praxisfällen

Hinweis

Wir empfehlen anschließend den Besuch des Kompetenznachweises zert. KSC-Agent (K2S).

Organisatorisches

Termin
03.12. - 12.12.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
EQSC

Preis
2.000,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

Buchen

Erfolgreich als Quereinsteiger im KSC: Kompaktseminar Fachwissen und Vertrieb

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

Teilnehmende erhalten einen fundierten Überblick über die wesentlichen Geschäftsfelder einer Genossenschaftsbank. Rechtliche und wirtschaftliche Grundlagen werden anhand von Praxisfällen aus dem KSC/KDC besprochen, sodass anschließend wichtige Basiskenntnisse vorhanden sind. Sie gewinnen einen Überblick über die digitalen und persönlichen Vertriebswege.

Darüber hinaus liegt der Schwerpunkt auf den Erfolgsfaktoren für eine ziel- und abschlussorientierte Telefonie in der Praxis: Die Teilnehmenden erweitern ihre Kompetenzen für eine gelungene kunden- und serviceorientierte Kommunikation. Sie nutzen den Vertriebsweg Telefon sowohl zur aktiven Terminvereinbarung als auch zum Abschluss von Serviceleistungen. Sie steigern den Vertriebserfolg und erreichen einen höheren Zufriedenheitsgrad bei ihren Kunden.

Inhaltsschwerpunkte

Fachliche Grundlagen

- Genossenschaftswesen, Mitgliedschaft und Verbundpartner
- Kontoführung und Kontoeröffnung, Vollmachten, P-Konto, Nachlass
- Zahlungsverkehr und digitale Bankdienstleistungen
- Kurz und knackig: Die wichtigsten Grundlagen zu Absicherung und Vorsorge
- Staatliche Sparförderung in Form von Bausparen und Investmentfonds

Vertriebliche Umsetzung

- Erfolgsfaktoren am Telefon
- Signalerkennung und aktive, abschlussorientierte Ansprache im Inbound
- Reklamationen und herausfordernde Kunden
- Einwandbehandlung anhand von Praxisbeispielen
- Kundenorientiert telefonieren im Outbound
- Überzeugende Argumentation
- Stressbewältigung
- Training von Praxisfällen

Hinweis

Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1.

Minuten: 360

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
KSCQ

Preis
1.670,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

Onlineseminar: Modernes Bond Management – Fresh Up Zins- und Anleihenmärkte

Zielgruppe

- Vermögensberater
- Mitarbeiter Vertriebsmanagement
- Wertpapierspezialisten

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.

Inhaltsschwerpunkte

1. Aktuelles aus der Anlagepraxis

- Zinsstrukturkurven aktuell
- Inflationsprognosen und -erwartungen
- Auswirkung von Zinsveränderungen auf die Kapitalmärkte

2. Festverzinsliche Anlagepapiere

- Ausgestaltung von Anlagepapieren
- Sensitivitätsparameter im Bondmanagement
- Die klassische Duration im Bondmanagement
- Zinsrisikosteuerung mit der Modified Duration
- Anlagepolitik und Investmentstrategien von Geldmarkt- und Rentenfonds

3. Moderne Anleiheprodukte im aktuellen Marktfenster

- Der Vorteil strukturierter Anlageprodukte
- Aktuelle Anleiheproduukte im Vergleich (Bonitätsabhänge Anleihen, Zinsstrukturen, Inflationsindexierte Anleihen, ...)
- Analyse der Chance-Risiko-Profile

Organisatorisches

Termin
15.07.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
MBM

Preis
400,00 €

Ansprechpartner
Elke Kerschenlohr

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

Dozent(en)
Predrag Popovic

Buchen

Onlineseminar: Anleihen und Zinsen - Wie beeinflussen Zinsen die Wertentwicklung von Anleihen?

Zielgruppe

- Kundenberater
- Privatkundenberater
- Mitarbeiter Vertriebsmanagement
- erfahrene Serviceberater

Ihr Nutzen

- Sie werden mit den Grundlagen des Anleihen Geschäfts vertraut.
- Die Unterschiede der Ertragskennziffern lernen Sie zu erkennen.
- Sie erlangen ein Verständnis für die Zusammenhänge der Marktgeschehnisse.

Inhaltsschwerpunkte

1. Grundlagen des Anleihen Geschäfts

- Bedeutung von Anleihen
- Ausstattungsmerkmale von Anleihen
- Emittentengruppen festverzinslicher Wertpapiere

2. Kennziffern (Zinsen und Rendite)

- Analyse festverzinslicher Wertpapiere
- Wichtige Kennzahlen
- Chancen und Risiken von Anleihen

3. Beurteilen und Verstehen der Geschehnisse an den Finanzmärkten

- Was ist Inflation?
- Inflationsprognosen und -erwartungen
- Auswirkung von Zinsveränderungen auf die Kapitalmärkte
- Anlagepolitik und
- Investmentstrategien von Geldmarkt- und Rentenfonds

4. Sonderformen von Anleihen

- Floater (Floating Rate Notes)
- Inflationsindexierte Anleihe
- Genusscheine
- Kündbare Stufenzinsanleihe

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
AUZ

Preis
400,00 €

Ansprechpartner
Elke Kerschenlohr

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

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

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

An diesen beiden Tagen erhalten Sie eine kompakte und praxisorientierte Übersicht über die wichtigsten Themen, die Ihnen im Alltag begegnen. Somit ist Ihnen ein reibungsloser Einstieg in die ersten Kundengespräche gesichert.

Inhaltsschwerpunkte

- Genossenschaftsbank – Mitgliedschaft
- Wer sind unsere Verbundpartner.
- Konto – Grundlagen
- Verschiedene Kartenmodelle
- Online-Banking – Grundlagen
- Vollmachtsarten
- Bankgeheimnis - Wem darf ich Auskunft geben – wem nicht?
- Welche Betrugsfälle gibt es? Wie muss ich mich verhalten?
- Schwierige Kundengespräche – Wie gehe ich damit um?
- Welche „Kunden-Typen“ gibt es?
- Wir sind ein Team: KSC – Service – Beratung. Warum ist eine Zusammenarbeit so wichtig?
- Was passiert in einem Beratungstermin? Genossenschaftliche Beratung
- Business-Knigge

Organisatorisches

Termin
04.07. - 05.07.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
CEQ

Preis
600,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

Dozent(en)
Bahar Cokgezen

weitere Termine auf www.abg-bayern.de

Buchen

Crashkurs für Quereinsteiger - Aufbaukurs

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

An diesen beiden Tagen wird das Grundlagenwissen zu den Standardprodukten der Bank und Verbundpartner vertieft.

Somit können Sie die ersten Fragen, die am Schalter oder am Telefon kommen, gut beantworten.

Sie können eigenständig die Vertriebsimpulse im Kundenkontakt erkennen und einen Termin mit dem Kundenberater bzw. Spezialisten

vereinbaren.

Inhaltsschwerpunkte

- Staatliche Förderungen
- Bank Standardprodukte
- Verbundpartner Standardprodukte

(Bausparvertrag, Fonds, EasyCredit)

- Freistellungsauftrag, Abgeltungssteuer
- Grundlagen Altersvorsorge
- Basiswissen Riester-Rente
- Nachlassabwicklung
- Signalerkennung – Cross-Selling
- Einwandbehandlung

Organisatorisches

Termin
30.09. - 01.10.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
CQK

Preis
600,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

Dozent(en)
Bahar Cokgezen

Buchen

Crashkurs - erfolgreiches Arbeiten als Quereinsteiger

Zielgruppe

- Quereinsteigende
- Neueinsteigende
- Wiedereinsteigende
- Mitarbeitende im Service und in der Beratung

Ihr Nutzen

- Sie erhalten einen Baukasten an Methoden, wie Sie Ihren Arbeitsalltag am besten organisieren.
- Sie erhalten eine kompakte und praxisorientierte Übersicht, wie Sie Ihren Kunden serviceorientiert begegnen.
- Sie lernen auch mit schwierigen Situationen souverän umzugehen.

Inhaltsschwerpunkte

- Souveränes Auftreten gegenüber Ihren Kunden
- Einwand- und Vorwandbehandlung
- Preiseinwände behandeln
- Kundenorientierte Nutzenargumentation
- Umgehen mit Kundenbeschwerden
- Servicestandards am Telefon
- Organisiertes Arbeiten

Organisatorisches

Termin
04.07. - 05.07.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
CAQ

Preis
600,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

Dozent(en)
Christian Kargl

weitere Termine auf www.abg-bayern.de

Buchen

Zielgruppe Frau - Vorsorge und Absicherung speziell für Ihre Kundinnen

Zielgruppe

Mitarbeitende aus der Kundenberatung

Ihr Nutzen

- Sie kennen die gesetzliche Situation und die Ansprüche von Frauen in der gesetzlichen Rentenversicherung. Daraus abgeleitet kennen Sie die für Frauen interessanten Beratungsthemen und Stolpersteinen für Ihre Kundinnen und können Tipps und Hilfestellung in der Beratung anbieten.
- Sie erarbeiten interessante Beratungsansätze für diese Kundengruppe unter Beachtung der Kaufmotive von Frauen.
- Sie nutzen die erarbeiteten Informationen um in der Beratung mit agree21Beratung-Privat für Ihre Kundinnen einen Mehrwert zu schaffen in den Bedarfsfeldern „Für das Alter vorsorgen“ und „Einkommen und Familie absichern“.

Inhaltsschwerpunkte

Sie erhalten Antworten auf die Fragen:

- Wie ist die Situation der Frauen in der gesetzlichen Rentenversicherung?
- Was sind die wichtigen Details und Fehlerquellen in der Renteninformation?
- Welche für die Beratung wichtigen Fachdetails gibt es zu den Rentenarten der gesetzlichen Rentenversicherung (gesetzliche Altersrente, gesetzliche Erwerbsminderungsrente, gesetzliche Hinterbliebenenrenten)?
- Welche Stolpersteine gibt es bei der Vorsorge (Scheidung/Pflege/Mini-Job/Kindererziehung/...)?
- Wann kaufen Frauen?
- Wie kann ein Mehrwert in der Beratung mit agree21Beratung-Privat in den Bedarfsfeldern „Für das Alter vorsorgen“ und „Einkommen und Familie absichern“ geschaffen werden?

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
FVA

Preis
400,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

Vertriebliche Basisschulung für Quereinsteiger zu den Themen Absicherung und Vorsorge

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

Mit staatlichen Leistungen allein lässt sich der Lebensstandard bei Berufsunfähigkeit, Krankheit und im Alter nicht mehr halten. Die Absicherung von Risiken sowie die private Altersvorsorge werden deshalb immer wichtiger. Stärken Sie Ihr fachliches Know How und üben Sie Ihre vertrieblichen Ansätze.

Inhaltsschwerpunkte

- Fachliches Know How zum Thema Absicherung
- Fachliches Know How zum Thema Vorsorge
- Bedarfe beim Kunden wecken und Kundennutzen erkennen
- Signale erkennen und vertriebliche Ansätze nutzen

Hinweis

- Diese Veranstaltung wird in Kooperation mit der Allianz durchgeführt.
- Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1.

Organisatorisches

Termin
23.10. - 24.10.2024

Ort
Seminarort noch unbekannt

Anmelde-Nummer
QAV

Preis
600,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

Dozent(en)
Hans-Jörg Braß, René Kirchheimer

Buchen

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

Zielgruppe

- Mitarbeitende in der Vermögensplanung
- Privatkundenbetreuung und des Private Bankings
- Wertpapierspezialist

Ihr Nutzen

Mit staatlichen Leistungen allein lässt sich der Lebensstandard bei Berufsunfähigkeit, Krankheit und im Alter nicht mehr halten. Die Absicherung von Risiken sowie die private Altersvorsorge werden deshalb immer wichtiger. Stärken Sie Ihr fachliches Know How und üben Sie Ihre vertrieblichen Ansätze.

Inhaltsschwerpunkte

- Absicherung und Vorsorge im Rahmen der Genossenschaftlichen Beratung
- Fachliches Update im Rahmen der vertrieblichen Ansprache
- Signalerkennung und mögliche Ansprachen in Form von Trainings
- Umgang mit verbaler und non-verbaler Kommunikation
- Umgang mit Einwänden und Vorwänden

Hinweis

- Diese Veranstaltung wird in Kooperation mit der Allianz durchgeführt.
- Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1.

Organisatorisches

Termin
19.11. - 20.11.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
AVR

Preis
600,00 €

Ansprechpartner
Elke Kerschenlohr

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

Dozent(en)
Hans-Jörg Braß, René Kirchheimer

Buchen

Vorsorge- und Generationenberatung in der Praxis inkl. Erfahrungsaustausch

Zielgruppe

- Mitarbeitende in der Vermögensplanung,
- Betreuung vermögender Kunden und des Private Bankings
- Wertpapierspezialist
- Privatkundenberater

Ihr Nutzen

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.

Inhaltsschwerpunkte

- fachliches Update zum Thema Vorsorge
  - Vorsorge und Demografischer Wandel
  - aktuelle Situation des Rentensystems
  - steueroptimierte Altersvorsorge in Schicht 1 und 2
- fachliches Update zum Thema Generationenmanagement
  - Update Erbrecht: gesetzliche Erbfolge, gewillkürte Erbfolge (eigenhändiges/notarielles Testament, Erbvertrag), gemeinschaftliche letztwillige Verfügung, Vermächtnis, Pflichtteil, Pflichtteilsergänzungsansprüche, Enterben und Erbverzicht, Testamentsvollstrecker, Minderjährige, Auslandsvermögen
  - Update Erbschaftsteuer: Steuerpflicht, Freibeträge, Bewertung, Grundvermögen, Betriebsvermögen, Nießbrauch
  - Vertriebliche Ansätze im Generationenmanagement
- Erfahrungsaustausch mit erfahrenen Kundenberaterinnen und Kundenberatern

Hinweis

Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1.

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
VGP

Preis
400,00 €

Ansprechpartner
Elke Kerschenlohr

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

ABG-Webinar: Telefonwerbung – Umsetzung nach §7a UWG

Zielgruppe

- Mitarbeiter/innen und Verantwortliche KSC/KDC
- Kundenberatung
- Marktmitarbeiter/innen

Ihr Nutzen

- Sie erfahren die rechtlichen Voraussetzungen des § 7a UWG
- Hinweis auf die Auslegungshinweise der Bundesnetzagentur
- Möglichkeit der Umsetzung

Inhaltsschwerpunkte

- Darstellung der rechtlichen Anforderungen nach § 7a UWG
- Informationen über die neuen Anforderungen bezüglich der Dokumentation und Aufbewahrung der Einwilligung in die Telefonwerbung
- Auslegungshinweise der Bundesnetzagentur als Aufsichtsbehörde
- Umsetzungshinweise

Hinweis

von 10:00 - 11:00 Uhr

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
WUWG

Preis
200,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

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

Zielgruppe

Kundenberater*innen A, B, C

Ihr Nutzen

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

Inhaltsschwerpunkte

- volkswirtschaftliche Sicht auf das Thema Zins
- Entwicklungen in den Beständen v. a. Mischfonds
- Argumentationen und Handlungsempfehlungen für Bestandskunden Auswirkungen auf Altersvorsorge Riester
- Ideen für die Ansprache für Neugeschäft
- Exkurs Steuer: Ausschüttungen und Vorabpauschale

Organisatorisches

Termin
12.11.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
GWE

Preis
400,00 €

Ansprechpartner
Elke Kerschenlohr

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

Dozent(en)
Markus Duvenkropp

Buchen

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

Zielgruppe

- Vermögensberater
- Individualkundenberater
- Private Banking Berater

Ihr Nutzen

Spitzenergebnisse erzielen durch Persönlichkeitstraining für Beratende im A-Kundensegment.

Inhaltsschwerpunkte

- Eigene Potenziale erkennen und entfalten
- Eigene Stärken kennenlernen und gezielt im Vertrieb anwenden
- Kommunikativ überzeugen und den Gegenüber mit einer Sog-Persönlichkeit überzeugen
- Erfolgreicher Umgang mit Herausforderungen und Hindernissen
- Die Wirkung von Mimik, Gestik und Sprache kennen
- Aktives Empfehlungsmanagement

Organisatorisches

Termin
18.12. - 19.12.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
AKE

Preis
760,00 €

Ansprechpartner
Elke Kerschenlohr

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

Dozent(en)
Armin Westermeier

Buchen

Genossenschaftliche Überzeugungskraft: Kundenberatung nach der Nullzinsära und Fresh Money akquirieren

Zielgruppe
- Privatkundenberater
- Vermögensberater
- erfahrene Serviceberater

Ihr Nutzen
- Wiederaufbau von Kundenbeziehungen
- Professionelle Konkurrenzabwehr
- Den Mehrwert der genossenschaftliche Beratung in den Mittelpunkt stellen.

Inhaltsschwerpunkte
- Nach der langen Null- bzw. Negativzinsphase mit den Kunden wieder ins Gespräch kommen
- Konkurrenzangebot professionell kontern
- Fresh Money akquirieren
- Durch genossenschaftliche Beratung überzeugen

Organisatorisches

Termin
29.07. - 30.07.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
GEK

Preis
570,00 €

Ansprechpartner
Elke Kerschenlohr

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

Dozent(en)
Armin Westermeier

Buchen

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

Zielgruppe
- Privatkundenberater/betreuer
- Individualkundenbetreuer
- Private Banking

Inhaltsschwerpunkte
- Wird ein Testament überhaupt benötigt
- Ab wann ist ein Testament sinnvoll?
- Minderjährige und Patchworkfamilien
- Pflichtteil
- Pflege und Vollmachten

Hinweis
- ausgewogener Anteil an Theorie und Praxisbeispielen
- Das ABG-Webinar ist Teil des Pakets "ABG-Webinarreihe: Schenken bis Erben - Informationshappen zur Vermögensnachfolgeplanung" (PWSE).

Organisatorisches

Termin
18.09.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
WRIE

Preis
155,00 €

Ansprechpartner
Elke Kerschenlohr

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

Dozent(en)
Florian Richling

Buchen

ABG-Webinar: Basiswissen Schenken/Sterben/Erben

Zielgruppe
- Privatkundenberater/betreuer
- Individualkundenbetreuer
- Private Banking

Inhaltsschwerpunkte
- gesetzliche Erbfolge
- steuerliche Freibeträge
- Sonderregelungen in der Erbschaftssteuer
- willkürliche Erbfolge
- Erben vs. Schenken

Hinweis
- ausgewogener Anteil an Theorie und Praxisbeispielen
- Das ABG-Webinar ist Teil des Pakets "ABG-Webinarreihe: Schenken bis Erben - Informationshappen zur Vermögensnachfolgeplanung" (PWSE).

Organisatorisches

Termin
02.10.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
WSSE

Preis
155,00 €

Ansprechpartner
Elke Kerschenlohr

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

Dozent(en)
Florian Richling

Buchen

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

Zielgruppe
- Privatkundenberater/betreuer
- Individualkundenbetreuer
- Private Banking

Inhaltsschwerpunkte
- Bewertung von Immobilien vorm Finanzamt
- Nießbrauch / Wohnrecht bei Schenkung
- Rückübertragungsrechte
- Regelungen im Testament

Hinweis
- ausgewogener Anteil an Theorie und Praxisbeispielen
- Das ABG-Webinar ist Teil des Pakets "ABG-Webinarreihe: Schenken bis Erben - Informationshappen zur Vermögensnachfolgeplanung" (PWSE).

Organisatorisches

Termin
16.10.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
WVVT

Preis
155,00 €

Ansprechpartner
Elke Kerschenlohr

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

Dozent(en)
Florian Richling

Buchen

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

Zielgruppe
- Privatkundenberater/betreuer
- Individualkundenbetreuer
- Private Banking

Inhaltsschwerpunkte
- steuerliche Grundlagen im Versicherungsbereich
- Spiel Versicherungsnehmer vs. versicherte Person
- Praxisbeispiele

Hinweis
- ausgewogener Anteil an Theorie und Praxisbeispielen
- Das ABG-Webinar ist Teil des Pakets "ABG-Webinarreihe: Schenken bis Erben - Informationshappen zur Vermögensnachfolgeplanung" (PWSE).

Organisatorisches

Termin
06.11.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
WVSE

Preis
155,00 €

Ansprechpartner
Elke Kerschenlohr

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

Dozent(en)
Florian Richling

Buchen

ABG-Webinar: Umgang in der Bankpraxis

Zielgruppe
- Privatkundenberater/betreuer
- Individualkundenbetreuer
- Private Banking

Inhaltsschwerpunkte
- Nachlass in der Praxis
- Vollmachten
- Rechts und Steuerberatungsverbot

Hinweis
- ausgewogener Anteil an Theorie und Praxisbeispielen
- Das ABG-Webinar ist Teil des Pakets "ABG-Webinarreihe: Schenken bis Erben - Informationshappen zur Vermögensnachfolgeplanung" (PWSE).

Organisatorisches

Termin
20.11.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
WUPB

Preis
155,00 €

Ansprechpartner
Elke Kerschenlohr

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

Dozent(en)
Florian Richling

Buchen

Privatkundenbank Weiterbildung

KSC & Omnikanalberatung

Kundenbindung in der GenoWelt 2.0

Zielgruppe	■ Bankmitarbeiter im persönlichen Kundenkontakt ■ Mitarbeiter im Servicebereich inkl. KSC/KDC ■ Serviceberater ■ Kundenberater
Ihr Nutzen	■ Sie nutzen die Mitgliedschaft als Basis für eine erfolgreiche Kundenbeziehung ■ Sie erkennen die Bedeutung der Kommunikation im Vertrieb und nutzen diese als Schlüssel für eine professionelle Beratung ■ Sie kennen die Bedeutung der Genossenschaften im Bankenmarkt der Zukunft und gewinnen einen Überblick über die digitalen und persönlichen Vertriebswege aus Kundenfokus Privatkunden ■ Sie sprechen Ihre Kunden und deren Bedürfnisse aktiv an und erhöhen dadurch Ihre Erfolgsquote im Kundenkontakt
Inhaltsschwerpunkte	■ Der Bankenmarkt der Zukunft inkl. KundenFokus ■ Unsere Marke und Mitgliedschaft als Basis unseres Erfolgs ■ Grundlagen und Bedeutung der Kommunikation ■ Fragetechnik und aktives Zuhören ■ Signalerkennung und Training der aktiven Kundenansprache
Hinweis	Modul mit e-Learning Anwendung (Rückfragen zum eLearning: Frau Nadine Schick, nadine.schick@abg-bayern.de)

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
KBG

Preis
280,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

Erfolgreich arbeiten als Agent im KSC

Zielgruppe

- Bankmitarbeiter im telefonischen Kundenkontakt
- Serviceberater
- Mitarbeiter im KSC

Ihr Nutzen

- Sie kennen die Bedeutung der Genossenschaften im Bankenmarkt der Zukunft und gewinnen einen Überblick über die digitalen und persönlichen Vertriebswege aus Kundenfokus Privatkunden
- Sie erweitern Ihre Kompetenzen für eine gelungene kunden- und serviceorientierte Kommunikation am Telefon
- Sie nutzen den Vertriebsweg Telefon sowohl zur aktiven Terminvereinbarung als auch zum Abschluss von Serviceleistungen
- Ihnen fällt es leicht, in Konfliktgesprächen souverän mit anspruchsvollen Kunden umzugehen
- Sie steigern Ihren Vertriebserfolg und erreichen einen höheren Zufriedenheitsgrad bei Ihren Kunden

Inhaltsschwerpunkte

- Standards und Individualität im Inbound-Call vereinen
- Wohlfühlatmosphäre mit Worten und aktivem Zuhören gestalten
- Einheitliche Botschaften mit Sprache, Stimme und Körper senden
- Kundengespräche strukturieren und führen
- Perspektivwechsel für die richtigen Fragen zur richtigen Zeit
- Im Arbeitsalltag: Meine Stärken und Herausforderungen als KSC-Agent
- Kunden im Vertriebsservice überzeugen: Outbound und aktive Kundenansprache
- Wieso Outbound und aktive Kundenansprache wichtig für alle ist
- Nutzen des Angebotes kundenorientiert formulieren
- Wie Einwände zum stärksten Argument für mein Angebot werden
- Signale der Kunden erkennen und nutzen
- Gesprächsübungen
- Herausfordernde Situationen: Beschwerden, Emotionen und Unerwartetes im KSC
- Herausforderungen als Geschenk
- Der Einfluss meiner Trigger, Treiber und Werte
- Reklamationen und Beschwerden: Gesprächsstruktur und Situationsanalyse
- Deeskalation mit der richtigen Fragetechnik, Selbstoffenbarung und Abgrenzung
- Das Gespräch mit den einzelnen Beschwerdetypen führen

Hinweis

Dieses Seminar können Sie auch als Vor-Ort-Maßnahme in Ihrer Bank durchführen.

Organisatorisches

Termin
07.10. - 10.10.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
ADC

Preis
1.200,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

Buchen

ABG-Webinar: Signalerkennung bei Inbound-Kontakten: Aktive Ansprache und Generierung von Abschlüssen

Zielgruppe

Mitarbeiter im telefonischen Kundenkontakt

Ihr Nutzen

In diesem Modul erweitern die Teilnehmer ihr Wissen um die Qualitätsstandards in der Kommunikation im telefonischen Kundenkontakt zum Aufbau und zur Pflege einer engen Kundenbeziehung. Außerdem werden Vertriebschancen erkannt und genutzt, die sich aus Inbound-Kontakten ergeben:

- Sie erweitern ihre Kompetenz für eine gelungene kunden- und serviceorientierte Kommunikation am Telefon
- Die Teilnehmer nutzen eingehende Anrufe als Vertriebschance, sprechen aktiv unter Verwendung von Kundennutzenargumenten an und tätigen Abschlüsse
- Sie steigern einen höheren Zufriedenheitsgrad bei ihren Kunden
- Sie überzeugen durch professionelles Auftreten

Inhaltsschwerpunkte

- Der erste Eindruck am Telefon
- Die eigene Stimme als persönliches Wirkungsmittel kennen, pflegen und gekonnt einsetzen (Tipps und praktische Übungen hierzu)
- Die Wirkung von Sprache: positive Ausdrucksweise zur Schaffung einer guten Atmosphäre
- Gesprächsstandards am Telefon kennen und umsetzen
- Signalerkennung und professionelle Ansprache: Inbound-Kontakte für den aktiven Verkauf nutzen (anhand von Praxisbeispielen)
- Beherrschen und Anwenden von Kundennutzenformulierungen, um Kunden zum Abschluss zu führen

Organisatorisches

Termin
26.11.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
WPSK

Preis
200,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

Buchen

Die richtige Outbound-Telefonie

Zielgruppe

Mitarbeiter im telefonischen Kundenkontakt

Ihr Nutzen

- Sie können Ziele und Nutzen des Kunden erkennen
- Sie beherrschen Techniken der Nutzenformulierungen
- Techniken der Einwandbehandlung sind für Sie tägliches Handwerkszeug
- Sie beherrschen eine Kunden- und serviceorientierte Kommunikation

Inhaltsschwerpunkte

- Besonderheiten/Vorteile der Outbound-Telefonie
- Erfolgsfaktoren und positive Grundeinstellung
- Das strukturierte Outbound-Gespräch
- Die einzelnen Gesprächsphasen und –ziele
- Argumentationstechniken und-ziele für verschiedene Kampagnen
- Strategien für Kundengruppen
- Einwand oder Vorwand?
- Effektive Einwandbehandlung
- Praxistipps zur Terminvereinbarung
- Praxistraining

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
OKC

Preis
560,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

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

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

Inhaltsschwerpunkte

- Besonderheiten und Herausforderungen der Outbound-Telefonie
- Professionelle Vorbereitung von Telefonaten
- Das strukturierte Outbound-Gespräch: Gesprächsphasen und was in den einzelnen Phasen wichtig ist
- Tipps zur Erstellung von Gesprächsleitfäden für Outbound-Aktionen
- Erfolgsfaktoren für eine gelungene Ansprache
- Beherrschen von Techniken zur Nutzenformulierung
- Methoden für den Umgang mit Einwänden und Vorwänden

Organisatorisches

Termin
27.11.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
WOT

Preis
200,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

Buchen

Umgang mit Reklamationen und Beschwerden

Zielgruppe

Mitarbeiter im telefonischen Kundenkontakt

Ihr Nutzen

- Sie gehen professionell mit Reklamationen um
- Sie können Reklamationen als vertriebliches Instrument nutzen
- Sie nutzen Reklamationen als Instrument zur Kundenbindung

Inhaltsschwerpunkte

- Wie entstehen Reklamationen/Beschwerden
- Reklamationen als Instrument der Kundenbindung nutzen
- Professionelle Reklamationsbearbeitung
- Häufige Fehler bei Reklamationen/Beschwerden
- Stresssituationen mit schwierigen Kunden am Telefon meistern
- Schwierige Gesprächspartner: verschiedene Kundentypen und die passende Kommunikation/Strategie
- Was tun bei Eskalationen/persönlichen Angriffen?

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
RBU

Preis
350,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

ABG-Webinar: Umgang mit herausfordernden Situationen am Telefon

Zielgruppe

Mitarbeiter im telefonischen Kundenkontakt

Ihr Nutzen

- Die Teilnehmer können professionell mit Beschwerden umgehen und lernen, Reklamationen zur aktiven Kundenbindung zu nutzen
- Sie steigern ihre Sicherheit im Umgang mit Reklamationen in der Praxis
- Die Teilnehmer erhöhen ihre Fähigkeit, sich auf die emotionale Ebene des Kunden einzustellen und mit dieser professionell und einfühlsam umzugehen
- Sie nehmen Reklamationen als Chance zur Kundenbindung wahr und stellen somit das positive Image der Bank sicher
- Sie lernen Methoden kennen, wie sie unangenehme Situationen und Stressmomente für sich verarbeiten können um psychisch stabil zu bleiben

Inhaltsschwerpunkte

- Hintergründe verstehen: Wie Reklamationen entstehen und warum Kunden ungehalten und aufbrausend reagieren
- Methoden zur Deeskalation und strukturiertes Vorgehen zur Problemlösung
- Häufige Fehler bei kritischen Situationen
- Was tun bei Eskalation und persönlichen Angriffen?
- Reklamationen als Instrument zur Kundenbindung nutzen
- Umgang mit schwierigen Kunden am Telefon: Kundentypen und die passende Kommunikation
- Verarbeitung von negativen Erlebnissen und Stresssituationen in der Alltagspraxis: Methoden zum Abbau von Stress zur Erhaltung der persönlichen Resilienz

Organisatorisches

Termin
28.11.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
WHST

Preis
200,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

Buchen

ABG-Webinar: Telefonische Orders sicher und souverän annehmen

Zielgruppe

KSC-Mitarbeitetende

Mitarbeitende am Telefon

Ihr Nutzen

- Souverän mit den rechtlichen Rahmenbedingungen umgehen
- Praxisorientierung und Fallbeispiele

Inhaltsschwerpunkte

- Welcher Rahmen muss bestehen? Regulatorische Anforderungen
- Unterschiede Telefon-/ Präenzberatung - Was muss ich beachten?
- Unterschied Beratung / reine Order - Was muss ich beachten?
- Aufzeichnungspflicht - Was muss ich beachten?
- Was darf ich? Was nicht? Do´s and don´ts
- Konkrete Beispiele aus der Beratungspraxis in zwei Perspektiven
- Austausch

Organisatorisches

Termin
09.07.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
WDWB

Preis
200,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

Dozent(en)
Stefan Blendinger

weitere Termine auf www.abg-bayern.de

Buchen

ABG-Webinar: Einstieg in die Telefonberatung

Zielgruppe

Alle Berater

Ihr Nutzen

Eine große Hürde bei Telefonberatungen ist, dass Sie den Kunden nicht sehen und somit nicht individuell auf seine Bedürfnisse eingehen können. Mimik, Gestik und Körpersprache fallen komplett weg. Wie erkennen Sie, ob Ihm das Angebot gefallen hat? Wie können Sie den Kunden am Telefon begeistern und die Genossenschaftliche Nähe trotz Distanz spürbar machen?

Inhaltsschwerpunkte

- Wie wirke ich am Telefon, im KSC oder auch in der Filiale
- Stimme – wichtigster Erfolgsfaktor
- Kundentypen erkennen – Zielführend und überzeugend argumentieren
- Aufmerksamkeit erlangen und erhalten
- Ablauf des Gesprächs
- Was kann ich machen, damit der Kunde die Nähe der Bank spürt?

Organisatorisches

Termin
04.11.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
WBBT

Preis
200,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

Buchen

ABG-Webinar: Mit dem VR FinanzCheck erfolgreich im Vertrieb

Zielgruppe

Mitarbeiter im KSC/KDC

Serviceberater

Kundenberater

Ihr Nutzen

- strategisches Grundverständnis für das Gesamtprojekt KundenFokus
- Verstehen von Zusammenhängen und Schnittstellen
- Motivierender und kundenorientierter Einsatz
- Zielorientierte Analyse und Steigerung der Cross-Selling-Quote
- Erfolgreiche Methodik bei Widerständen
- Verbindliche Umsetzung, nachhaltige Vorgehensweise und Maßnahmen-Planung

Inhaltsschwerpunkte

- Zielbild und aktueller Projektstand im Gesamtprojekt KundenFokus
- Handlungsfelder und Unterstützungsmöglichkeiten im Projekt Erfolgreiche Ansprache- und Fragetechniken

-Vertriebsorientierte Umsetzung der Analyse mit dem VR FinanzCheck

- Emotionale Ansprache der Themenfelder (Storytelling)
- Überzeugende Methodik im Umgang mit Widerständen

Hinweis

Dieses Webinar bitten wir auch als Inhouse-Maßnahme an.

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
WVFC

Preis
280,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

Vertriebliche Umsetzung des VR-FinanzCheck

Zielgruppe

Ihr Nutzen

- Technische Sicherheit in der praktischen Umsetzung des VR-FinanzChecks
- Motivierender und kundenorientierter Einsatz
- Zielorientierte Analyse und Steigerung der Cross-Selling-Quote
- Erfolgreiche Methodik bei Widerständen
- Verbindliche Umsetzung, nachhaltige Vorgehensweise und Maßnahmenplanung

Inhaltsschwerpunkte

- Erfolgreiche Absprache- und Fragetechniken
- Vertriebsorientierte Umsetzung der Analyse mit dem VR-FinanzCheck
- Grundlegendes Fachwissen zu den jeweiligen Beratungsthemen
- Emotionale Ansprache der Themenfelder (Storytelling)
- Überzeugende Methodik im Umgang mit Widerständen
- Fachlicher Input
- Training mit Fallstudien

Organisatorisches

Termin
26.09. - 27.09.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
WFVU

Preis
760,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

Buchen

Einstieg in die Videoberatung

Zielgruppe

Mitarbeiter/-innen, die (künftig) in der Videoberatung eingesetzt sind

Ihr Nutzen

Die Teilnehmer erfahren wie sie vor der Kamera wirken und wissen, wie sie ihre Körpersprache und Stimme im virtuellen Kontext wirkungsvoll einsetzen. Sie erhalten hilfreiche Tipps, wie sie trotz räumlicher Distanz einen positiven ersten Eindruck schaffen und eine persönliche Beziehung aufbauen. Sie trainieren den souveränen Umgang mit schwierigen Situationen vor der Kamera und können mit kritischen Fragen souverän umgehen. In der anschließenden virtuellen Transferphase setzen die Teilnehmer ihr gelerntes Wissen in die Praxis um.

Inhaltsschwerpunkte

- Grundhaltung und Perspektivwechsel
- Hemmungen und Ängste abbauen
- Die Technik, die Kommunikation und ich
- Wirkfaktoren (Kommunikation, Stimme, Kleidung, Umgebung)
- Do und Don't
- Aufmerksamkeit erlangen und erhalten
- Videoanalyse in Verbindung mit verschiedenen Praxisübungen

Transferphase/Einzelcoaching (1 Stunde, ca. 4 bis max. 8 Wochen später)

- Videoberatung unter Live-Bedingungen

Hinweis

Das Videocoaching findet in der Transferphase mit der Software der jeweiligen Bank statt.

Organisatorisches

Termin
18.09.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
VBEV

Preis
590,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

Buchen

ABG-Webinar: Kundengewinnung für die Videoberatung

Zielgruppe	Alle Berater in der Videoberatung
Ihr Nutzen	Sie lernen die Vorteile der Videoberatung aus Sicht des Kunden. Sie erfahren auch wie Sie Ihren Kunden für die neue digitale Möglichkeit begeistern. Zudem erlernen Sie auch wie Sie Ihren Kunden auf die Videoberatung ansprechen. Kreative Tipps für die Umsetzung in der Praxis.
Inhaltsschwerpunkte	■ Wie gewinnen Sie den Kunden für die Videoberatung? ■ Perspektivenwechsel – Welchen Nutzen hat der Kunde? ■ Welche Kunden Sie ansprechen können? Wirklich nur Junge Kunden? ■ Welche „Einsteiger“ Gespräche sind geeignet? ■ Umgang mit herausfordernden Situationen

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
WKBV

Preis
190,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

Vertriebsorientierte Videoberatung

Zielgruppe	Mitarbeiter/-innen, die (künftig) in der Videoberatung eingesetzt sind
Ihr Nutzen	Schließen sich Genossenschaftliche Beratung und Videoberatung aus? – NEIN! Denn Videoberatung vereint Kundennähe durch einen persönlichen regionalen Ansprechpartner mit der Beratungsqualität der Genossenschaftlichen Beratung und der Flexibilität des digitalen Kommunikationswegs. In dem Training erweitern Sie Ihre persönliche Vertriebsstärke bei Nutzung des Videokanals und bekommen das nötige Know-how, um Ihre Kunden auch virtuell optimal zu beraten.
Inhaltsschwerpunkte	■ Signale für Videoberatung erkennen und mit der passenden Ansprache überleiten ■ Mit dem Kundenbeziehungsmanagement den Bedarf online optimal ermitteln ■ Den Kunden bei der Erfüllung seiner Pläne und Vorhaben unterstützen, durch die Genossenschaftliche Beratung per Videoberatung ■ Mit Kundeneinwänden souverän umgehen ■ Den Online-Abschluss zielorientiert meistern ■ Die ziel- und kundenorientierte Kommunikation zwischen dem Generalisten und dem Spezialisten bei der Zuschaltung ■ Videoanalyse in Verbindung mit verschiedenen Praxisübungen und Einbindung der Technik Transferphase/Einzelcoaching (ca. 4 bis max. 8 Wochen später) ■ Videoberatung unter Live-Bedingungen
Hinweis	Das Videocoaching findet in der Transferphase mit der Software der jeweiligen Bank statt

Organisatorisches

Termin
13.11.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
BVV

Preis
590,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

Buchen

ABG-Webinar: Hybride Beratung: Trotz Video – Nah am Kunden

Zielgruppe

Alle Berater in der Videoberatung

Ihr Nutzen

Sie lernen wie Sie Präsenz- und Videoberatungen kombinieren können. Die richtige Mischung macht´s!

Zudem erhalten Sie kreative Ideen, den Kunden von einer digitalen Beratung zu begeistern und während des Gesprächs auch zu faszinieren

Inhaltsschwerpunkte

- Hybride Beratung – Nutzen für Kunden und Berater
- Kundentypen erkennen – Zielführend und überzeugend argumentieren
- Wie binde ich meinen Kunden aktiv mit ins Gespräch ein? Welche Tools kann ich nutzen?
- Wie gewinne ich die Aufmerksamkeit von meinem Kunden?
- Sollte die Kamera ein oder aus sein? Wie wirkt sich das auf meine Beratung aus?
- Wie schaffe ich es trotz Distanz nah am Kunden zu sein? Kreative Tipps für die Praxis...

Organisatorisches

Termin
05.11.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
WHVK

Preis
200,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

Buchen

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.

Inhaltsschwerpunkte

Die Videoberatung stellt an Mitarbeiter neue Herausforderungen. Wie schaffe ich es die Aufmerksamkeit meines Kunden im digitalen Kanal zu binden? Wie gehe ich mit Einwänden gegen die digital-persönliche Beratung um? Wie erkläre ich Kunden technische Hürden? Auf diese und weitere Fragen finden Sie gemeinsam mit Michaela Müller in unserem Webinar Antworten.

- Wie erhalte und halte ich die Aufmerksamkeit des Kunden?
- Wie gehe ich mit Kundeneinwänden souverän um?
- Wie bekomme ich meine eigene Nervosität in den Griff?
- Wie meistere ich technische Pannen und den Umgang mit schwierigen Kunden?

Organisatorisches

Termin
18.11.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
WUSV

Preis
200,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

Buchen

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

Inhaltsschwerpunkte

Den Berater auch außerhalb der normalen Öffnungszeiten der Bank erreichen? Probleme bequem von zu Haus aus klären – statt in der Filiale? Auf offene Fragen schnell eine Rückmeldung bekommen? Genau damit können Sie bei Ihren Kunden punkten. Denn Videoberatung vereint Kundennähe durch einen persönlichen regionalen Ansprechpartner mit der Flexibilität digitaler Kommunikationswege.

Was braucht es hierfür? Neben den technischen Voraussetzungen vor allem kompetente Mitarbeiter, die Service und Beratung digital erlebbar machen. In unserem Webinar bekommen Sie wertvolle Tipps für einen authentischen digitalen Auftritt. Praxisnah bespricht Michaela Müller mit Ihnen, wie Ihre Körpersprache im Video wirkt, wie Sie Ihre Stimme optimal einsetzen und wie Sie visuell auftreten.

- Wie ist meine Einstellung? - Grundhaltung und Perspektivwechsel
- Wie wirke ich? - Wirkung der Körpersprache durch Mimik und Gestik
- Wie nutze ich meine Stimme optimal? – bewusster Einsatz der Stimme
- Was strahle ich aus? - Eigen- und Fremdwahrnehmung
- Praxisübungen

Organisatorisches

Termin
05.09.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
WZKV

Preis
200,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

Buchen

ABG-Webinar: Videoservice und Videotelefonie im KSC/KDC - die Beratung der Zukunft

Zielgruppe

KSC-/KDC-Mitarbeiter / Mitarbeiterinnen, die im Videoservice (z.B. über VR-SISY) oder in der Videoberatung tätig sind bzw. tätig werden

Mitarbeiter / Mitarbeiterinnen im Vertrieb, die gegenwärtig oder zukünftig in der Videoberatung tätig sind.

Ihr Nutzen

- Souveränes Auftreten in der Kommunikation über den Videokanal
- Erhöhung der Servicekompetenz
- Professionelle Gesprächsführung im Einklang mit der Technik und dem Kunden

Inhaltsschwerpunkte

- Vorteile des Videoservice/der Videoberatung
- Anforderungen an den Mitarbeiter
- Rahmenbedingungen und Umfeld
- "Der erste Eindruck zählt, der letzte Eindruck bleibt": Umsetzung im Videoservice
- Gezielter Einsatz von Mimik und Gestik im Videoservice/in der Videoberatung
- Stimme, Sprache und Kommunikation
- Optimale Kleidung: Welche Accessoires, Farben und Muster erzielen vor der Kamera die gewünschte Wirkung? Farbpsychologie
- Der rote Faden für videounterstützte Beratungen
- Aufbau einer persönlichen Beziehung zum Kunden trotz räumlicher Distanz
- Kritische Situationen meistern, Herausforderungen in der Praxis

Hinweis

Referentin ist Frau Andrea Schmidl

- Zert. Psychologischer Berater/Personal- und Businesscoach (SGD)
- Zert. Trainerin (IHK)
- Zert. Entspannungstrainerin (SGD)

Organisatorisches

Termin
27.11.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
WVBZ

Preis
280,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

Buchen

Onlineseminar: Verkaufen mit Persönlichkeit

Zielgruppe	Alle Mitarbeitenden in der Beratung
Ihr Nutzen	■ Sie lernen Ihre persönlichen Stärken als Berater. ■ Sie lernen, wie Sie mit dem persolog Modell Ihre Beratung erfolgreich gestalten können. ■ Sie steigern Ihre Verkaufserfolge in dem Sie auf die verschiedenen Kundentypen individuell eingehen. ■ Sie wissen, was welcher "Käufertyp" braucht, um eine Kaufentscheidung treffen zu können. ■ Sie erlernen den Schlüssel der langfristigen Kundenbindung.
Inhaltsschwerpunkte	■ Persolog Verhaltensprofil wird erstellt ■ Eigene Verhaltensdimensionen verstehen ■ Verhaltens- und Kommunikationsstile anderer erkennen ■ Persönlichen Verkaufsstil an den Kaufstil des Kunden anpassen ■ Tipps für die Umsetzung in der Praxis

Organisatorisches

Termin
30.10. - 31.10.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
WVEP

Preis
560,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

Dozent(en)
Bahar Cokgezen

Buchen

Erfahrungsaustausch KSC

Zielgruppe	■ KSC-Leitende ■ KSC-Mitarbeitende mit leitender Funktion ■ Mitarbeitende mit Erfahrung im KSC
Ihr Nutzen	■ Diskussion aktueller, praktischer Fragen des KSC ■ Erfahrungsaustausch zum Thema Digitalisierung ■ Gemeinsame Lösungsentwicklung ■ Gewinnung von neuen Ideen
Inhaltsschwerpunkte	■ Aktuelle Fragestellungen ■ Praxisfälle der Teilnehmer ■ Neue Lösungsimpulse ■ Präsentation von Erfahrungen durch die Teilnehmer
Hinweis	Sie haben nun die Möglichkeit, Termine auch einzeln zu buchen

Organisatorisches

Termin
14.05.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
EAKSC

Preis
240,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

weitere Termine auf www.abg-bayern.de

Buchen

Erfahrungsaustauschkreis Videoberatung

Zielgruppe

- KSC-Leiter
- KSC-Mitarbeiter mit leitender Funktion
- Verantwortliche Videoberatung

Inhaltsschwerpunkte

- rechtliche Aspekte in der Videoberatung (GVB)
  - Fernabsatz
  - Vertragsschluss und Unterschrift
  - Zugang und Zur-Verfügung-Stellen von Willenserklärungen und Pflichtinformationen
  - Aufzeichnungspflichten
  - Datenschutz
- Übliche Praxis (GVB)
- Best Practice: Erfahrungsbericht
- Unterstützungsleistungen seitens der Akademie
- Erfahrungsaustausch

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
EFVB

Preis
350,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

Qualifiziertes Fachcoaching - Die Führungskraft als Coach (Wird aktuell nur als Inhouse-Angebot angeboten)

Zielgruppe	Führungskräfte, Teamleiter und Mitarbeitende mit Coachingaufgaben, die über Distanz coachen
Ihr Nutzen	■ Die TeilnehmerInnen reflektieren ihre Rolle als Fachcoach. ■ Sie lernen in diesem Seminar, das Verhalten ihrer Mitarbeiter in ihrem fachlichen Handeln und gegenüber dem Kunden wahrzunehmen. ■ Sie kennen die Fach-Coaching-Phasen. ■ Sie können Ihnen anschließend ein wertschätzendes und konstruktives Feedback geben, auf dessen Grundlage ihre Mitarbeiter ihr Verhalten im Sinne der Serviceziele intensivieren bzw. verändern.
Inhaltsschwerpunkte	Die Qualität Ihres Feedbacks als Führungskraft ist für den Mitarbeiter von zentraler Bedeutung. Sie basiert auf einer guten Wahrnehmungsfähigkeit sowie einer fördernden Kommunikation. Auf diese beiden Aspekte konzentriert sich das Seminar. ■ Wahrnehmung und Interpretation ■ Ablauf einer Coachingsequenz ■ Das Johari Fenster ■ Feedbackregeln für Geber und Empfänger ■ Feedbacktechniken ■ Beobachtungsfehler ■ Lernkurven und Kompetenzstufen

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
QCF

Preis
220,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

Paket: Onlineseminare - Basiswissen des Bankgeschäfts für Quereinsteiger

Zielgruppe

Hinweis

- Modul 1 - Kontoführung und Zahlungsverkehr
- Modul 2 - Qualifizierte Anlageberatung und Hintergrundwissen
- Modul 3 - Altersvorsorge und Rentensituation in Deutschland
- Modul 4 - Absicherung Einkommen und Sachwerte: Grundlagenwissen Versicherungen
- Modul 5 - Privatkreditgeschäft
- Modul 6 - Vertriebserfolg ist trainierbar: Signalerkennung und Führung von Beratungsgesprächen

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
PQEM

Preis
2.250,00 €

Ansprechpartner
Irina Weber

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

Onlineseminar: Modul 1 - Kontoführung und Zahlungsverkehr

Zielgruppe

- Angestellte ohne Bankausbildung
- Wiedereinsteigerinnen und Wiedereinsteiger, die ihr Wissen auf den aktuellen Stand bringen möchten
- KSC-/KDC-Mitarbeitende, die Grundlagenwissen erlangen möchten
- Vertriebsmitarbeitende
- Quereinsteigende

Ihr Nutzen

- Überblick über die Möglichkeiten im (inter-)nationalen Zahlungsverkehr
- Auffrischung/Aneignung des Fachwissens zum Thema Girokonto und Kontoführung

Inhaltsschwerpunkte

- Zahlungsverkehr: Sepa, Instant Payment, rund um das Thema Lastschriften
- Möglichkeiten von Kartenzahlungen
- Kreditkarten
- Online-Banking und Apps, Scan2Bank, giropay/Kwitt, VR-mobileCash
- Kontoeröffnung und Kontoführung: Rund um das Girokonto
- Kontoführung in speziellen Fällen: Betreuung, Minderjährige, Vollmachten
- Nachlass: Bearbeitung von Nachlassfällen, gesetzliche Vorschriften
- Girokonto als Grundlage einer erfolgreichen Geschäftsbeziehung: Cross-Selling bei der Kontoeröffnung
- Staatliche Sparförderung von Vermögenswirksamen Leistungen

Hinweis

Referentin ist Frau Andrea Schmidl

- Zert. Psychologischer Berater/Personal- und Businesscoach (SGD)
- Zert. Trainerin (IHK)
- Zert. Entspannungstrainerin (SGD)

Organisatorisches

Termin
25.09. - 27.09.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
QM1

Preis
840,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

Dozent(en)
Andrea Schmidl

Buchen

Onlineseminar: Modul 2 - Qualifizierte Anlageberatung und Hintergrundwissen

Zielgruppe

- Angestellte ohne Bankausbildung
- Wiedereinsteigerinnen und Wiedereinsteiger, die ihr Wissen auf den aktuellen Stand bringen möchten
- KSC-/KDC-Mitarbeitende, die Grundlagenwissen erlangen möchten
- Vertriebsmitarbeitende
- Quereinsteigende

Ihr Nutzen

- Überblick über die Produkte in der Anlageberatung
- Gewinnung eines umfassenden Marktüberblicks
- Umsetzung Wertpapierhandelsgesetzes/ MiFID II in der Beraterpraxis
- Unterbreitung von passenden Angeboten aus der Produktpalette der Union Investment und der DZ-Bank
- Kenntnis zu steuerlichen Aspekten
- Kundenorientierte Praxisumsetzung

Inhaltsschwerpunkte

- Aktuelle volkswirtschaftliche Rahmenbedingungen, die bei einer Anlageberatung eine Rolle spielen
- Überblick über verschiedene Anlagemöglichkeiten
- Fest- und variabel verzinsliche Wertpapiere
- Grundlagen von Investmentfonds
- Ausgewählte Zertifikate der DZ BANK
- Besteuerung der verschiedenen Anlagemöglichkeiten
- Wertpapierhandelsgesetz inkl. MiFID II
- Umsetzung der Inhalte im Rahmen von Kundengesprächen: Struktur der Analyse im Bereich der Geldanlage, Unterbreitung von passenden Anlagevorschlägen

Hinweis

Referentin ist Frau Andrea Schmidl

- Zert. Psychologischer Berater/Personal- und Businesscoach (SGD)
- Zert. Trainerin (IHK)
- Zert. Entspannungstrainerin (SGD)

Organisatorisches

Termin
18.11. - 19.11.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
QM2

Preis
560,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

Dozent(en)
Andrea Schmidl

Buchen

Onlineseminar: Modul 3 - Altersvorsorge und Rentensituation in Deutschland

Zielgruppe

- Angestellte ohne Bankausbildung
- Wiedereinsteigerinnen und Wiedereinsteiger, die ihr Wissen auf den aktuellen Stand bringen möchten
- KSC-/KDC-Mitarbeitende, die Grundlagenwissen erlangen möchten
- Vertriebsmitarbeitende
- Quereinsteigende

Ihr Nutzen

- Sie kennen die vorhandenen Sozialversicherungen in Deutschland.
- Sie wissen um die Absicherung durch die gesetzliche Rentenversicherung.
- Sie erhalten Informationen zur Berechnung der Versorgungslücke.
- Sie bekommen einen Überblick über die Möglichkeiten der privaten Vorsorge.
- Sie kennen die gesetzlich geförderten Anlageprodukte.
- Sie erhalten Instrumente an die Hand, wie Sie das Thema Altersvorsorge bei Ihren Kunden ansprechen können.

Inhaltsschwerpunkte

- Hintergründe zur aktuelle Rentensituation in Deutschland
- Sozialversicherungsgerüst: Überblick über die gesetzliche Absicherung von Arbeitnehmern und die bestehenden Lücken
- Verschiedene Arten der Altersvorsorge - von der gesetzlichen, über die staatlich geförderte bis hin zur privaten Vorsorge
- Details zur Riester-Rente
- UniProfirente und UniProfirenteSelect
- Wohnriester
- Signalerkennung und Ansprache zum Beratungsthema "Vorsorge"
- Fachlich und gesetzlich sicher beraten

Hinweis

Referentin ist Frau Andrea Schmidl

- Zert. Psychologischer Berater/Personal- und Businesscoach (SGD)
- Zert. Trainerin (IHK)
- Zert. Entspannungstrainerin (SGD)

Organisatorisches

Termin
20.11.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
QM3

Preis
280,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

Dozent(en)
Andrea Schmidl

Buchen

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

Zielgruppe

- Angestellte ohne Bankausbildung
- Wiedereinsteigerinnen und Wiedereinsteiger, die ihr Wissen auf den aktuellen Stand bringen möchten
- KSC-/KDC-Mitarbeitende, die Grundlagenwissen erlangen möchten
- 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 die Versicherungslösungen in den Bereichen Vorsorge und Absicherung und erfüllen die Weiterbildungsverpflichtung von 7,5 Stunden für das lfd. Kalenderjahr IDD.

Inhaltsschwerpunkte

- Überblick über die gesetzliche Absicherung
- Private Möglichkeiten zum Thema Einkommen und Familie absichern:
  - Berufsunfähigkeitsversicherung
  - RisikoLebensversicherung
  - Private Unfallversicherung
  - Private Pflegeversicherung
  - Krankenzusatzversicherungen
- Sachwerte absichern
  - Rechtsschutzversicherung
  - Haftpflichtversicherung
  - KfZ-Versicherung
  - Hausratversicherung
  - Wohngebäudeversicherung

Hinweis

Referentin ist Frau Andrea Schmidl

- Zert. Psychologischer Berater/Personal- und Businesscoach (SGD)
- Zert. Trainerin (IHK)
- Zert. Entspannungstrainerin (SGD)

Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1.

Organisatorisches

Termin
21.11.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
QM4

Preis
280,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

Dozent(en)
Andrea Schmidl

Buchen

Onlineseminar: Modul 5 - Privatkreditgeschäft

Zielgruppe

- Angestellte ohne Bankausbildung
- Wiedereinsteigerinnen und Wiedereinsteiger, die ihr Wissen auf den aktuellen Stand bringen möchten
- KSC-/KDC-Mitarbeitende, die Grundlagenwissen erlangen möchten
- Vertriebsmitarbeitende
- Quereinsteigende

Ihr Nutzen

- Sie erlangen Sicherheit bei rechtlichen und fachlichen Grundlagen zum Thema „Wünsche finanzieren“ und können dieses Wissen kundenorientiert umsetzen.
- Sie kennen die Absicherung „Ratenschutzpolice“ und können diese im Rahmen des Privatkredits als Cross-Selling anbieten.
- Sie erkennen weiteres Cross-Selling-Potenzial rund um die Finanzierung.
- Sie können gekonnt mit Kreditablehnungen und Einwänden der Kunden umgehen.

Inhaltsschwerpunkte

- Kreditfähigkeit und Kreditwürdigkeit
- Bonitätsprüfung bei Privatkrediten
- Praxisfälle
- Ratenschutzpolice: Was ist genau abgesichert? Wann zahlt die Versicherung? Was sind die Vorteile für den Kunden und die Bank?
- Besonderheiten der Kreditberatung von der Analyse bis zum Angebot
- Cross-selling in der Kreditberatung
- Umgang mit Kreditablehnungen
- Souveräne Einwandbehandlung

Hinweis

Referentin ist Frau Andrea Schmidl

- Zert. Psychologischer Berater/Personal- und Businesscoach (SGD)
- Zert. Trainerin (IHK)
- Zert. Entspannungstrainerin (SGD)

Organisatorisches

Termin
22.11.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
QM5

Preis
280,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

Dozent(en)
Andrea Schmidl

Buchen

Onlineseminar: Modul 6 - Vertriebserfolg ist trainierbar: Signalerkennung und Führung von Beratungsgesprächen

Zielgruppe

- Angestellte ohne Bankausbildung
- Wiedereinsteigerinnen und Wiedereinsteiger, die ihr Wissen auf den aktuellen Stand bringen möchten
- KSC-/KDC-Mitarbeitende, die Grundlagenwissen erlangen möchten
- Vertriebsmitarbeitende
- Quereinsteigende

Ihr Nutzen

- Sie wissen, wie Sie beim Kunden Interesse für weitere Themen wecken und somit ihre Abschlussquote erhöhen können.
- Sie lernen die Gesprächsstuktur kennen und erfahren, wie Sie kundenorientiert und zugleich abschlussorientiert beraten.
- Sie können auf Einwände von Kunden souverän reagieren.

Inhaltsschwerpunkte

- Signalerkennung und aktive Ansprache am Schalter, am Telefon, in der Beratung
- Einwandbehandlung
- Gesprächsstruktur/der rote Faden im Gespräch
- Beleuchtung der einzelnen Gesprächsphasen: worauf kommt es an?
- Zielsicher zum Abschluss kommen

Hinweis

Referentin ist Frau Andrea Schmidl

- Zert. Psychologischer Berater/Personal- und Businesscoach (SGD)
- Zert. Trainerin (IHK)
- Zert. Entspannungstrainerin (SGD)

Organisatorisches

Termin
31.05.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
QM6

Preis
280,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

Dozent(en)
Andrea Schmidl

weitere Termine auf www.abg-bayern.de

Buchen

Onlineseminar: Verkaufspsychologie - Die Macht der Persönlichkeit für mehr Vertriebserfolg

Zielgruppe

Mitarbeiter / Mitarbeiterinnen im Kundenkontakt

- Privatkundenberater / Privatkundenberaterinnen
- Baufinanzierungsberater / Baufinanzierungsberaterinnen
- Firmenkunden- / Gewerbekundenberater /- beraterinnen
- Servicekundenberater / Servicekundenberaterinnen
- KDC-Mitarbeiter / KDC-Mitarbeiterinnen

Ihr Nutzen

- Eigene Verhaltenstendenzen erkennen
- Persönliche Stärken und Schwächen herausarbeiten
- Einschätzung der Kundenpersönlichkeit
- Überzeugend und abschlussorientiert argumentieren je nach Kundentyp
- eigenes Kommunikationsverhalten reflektieren und Handlungsbedarf ableiten
- Souveräner Umgang mit verschiedenen Charakteren im Verkaufsgespräch
- Steigerung des Vertriebserfolges
- Verbesserung der Kommunikation im Team

Inhaltsschwerpunkte

- Persönlichkeitsmerkmale eines Verkäufers
  - Auswirkungen der eigenen Persönlichkeit auf den Verkaufserfolg
  - Erarbeiten des individuellen Persönlichkeitsprofils
  - Entwicklung von Strategien, um den Verkaufserfolg mit diesem Wissen zu steigern
- Eigenes Verhalten verstehen und steuern: Aufdecken von unbewussten Glaubenssätzen aus unserer Kindheit
- Erkennen von Kundencharakteren
- Kundenmotive kennen und entsprechend argumentieren
- Gesprächsförderer anwenden, Gesprächsstörer kennen und vermeiden
- Hintergründe unserer Kommunikation verstehen und für die Praxis nutzen

Hinweis

Referentin ist Frau Andrea Schmidl

- Zert. Psychologischer Berater/Personal- und Businesscoach (SGD)
- Zert. Trainerin (IHK)
- Zert. Entspannungstrainerin (SGD)

Organisatorisches

Termin
08.07.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
PSZ

Preis
400,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

Buchen

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

Zielgruppe

- Mitarbeiter / Mitarbeiterinnen im telefonischen Kundenkontakt
- KSC-/ KDC-Mitarbeiter / Mitarbeiterinnen, die an ihrem wichtigsten Wirkungsmittel arbeiten möchten
- Berater / Beraterinnen

Ihr Nutzen

In diesem Modul erweitern die Teilnehmer ihr Wissen um die Wirkung der Stimme im telefonischen Kundenkontakt. Sie lernen, wie sie ihre Sprechweise gezielt trainieren können, um vom Kunden positiv wahrgenommen zu werden und einen souveränen Eindruck zu hinterlassen. Außerdem erfahren sie in praktischen Übungen, wie sie sprechen sollten, um langfristig „bei Stimme zu bleiben".

- Sie erweitern ihre Kompetenz für eine gelungene kunden- und serviceorientierte Kommunikation am Telefon.
- Sie steigern einen höheren Zufriedenheitsgrad bei ihren Kunden.
- Sie überzeugen durch professionelles Auftreten.
- Sie wissen, wie sie ihre Stimme schonen, um sich ihre Resilienz langfristig zu erhalten.

Inhaltsschwerpunkte

- Die Wirkung der eigenen Stimme erkennen
- Stimme erzeugt Stimmung
- Sprechweise optimieren
- Bei Stimme bleiben: Tipps um die Resilienz zu stärken
- Kritische Situationen durch den bewussten Einsatz der Sprechweise entschärfen
- Missverständnisse in der Kommunikation
- Viele praktische Übungen

Hinweis

Referentin ist Frau Andrea Schmidl

- Zert. Psychologischer Berater/Personal- und Businesscoach (SGD)
- Zert. Trainerin (IHK)
- Zert. Entspannungstrainerin (SGD)

Organisatorisches

Termin
10.05.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
WSDA

Preis
200,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

Buchen

"Frauenpower": Das Geheimnis für persönlichen und beruflichen Erfolg

Zielgruppe

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
WFGP

Preis
710,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

"Ladies' special!" Erfolgsfaktor Persönlichkeit: Hol das Beste aus Dir raus

Zielgruppe

Exklusiv für Frauen!

Mitarbeiterinnen, die ihre persönliche Wirkung und ihr Auftreten weiterentwickeln möchten.

Ihr Nutzen

Nehmen Sie sich eine Auszeit vom Arbeitsalltag und erleben Sie einen Intensiv-Workshop, in dem es zwei Tage lang nur um Sie geht. Darum, wie Sie Ihre Stärken stärken, wie Sie Ihr Profil schärfen und wie Sie Ihre Persönlichkeit so richtig zum Strahlen bringen.

Die Teilnehmerinnen erleben und erkennen, wie sie in der Praxis ihre Stärken und ihre persönlichen Wirkungsmittel erfolgreich einsetzen. Sie erhalten neue Ideen und Anregungen für ihre Persönlichkeitsentwicklung, so dass sie sowohl beruflich als auch im privaten Bereich durch souveränes und sicheres Auftreten überzeugen.

Inhaltsschwerpunkte

- Erster & letzter Eindruck
- In Kontakt kommen - vorstellen, begrüßen, bekannt machen
- Small Talk und Gesprächsführung
- Individuelle Farb- und Stilberatung mit Wow-Effekt - wie Sie Ihren Typ unterstreichen
- Praxisbaustein Tischkultur - souveräner Auftritt als Gast und Gastgeberin

Organisatorisches

Termin
03.06. - 04.06.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
LSP

Preis
730,00 €

Ansprechpartner
Irina Weber

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

Buchen

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

Zielgruppe

Alle diejenigen, die sich durch ihre Arbeit oder durch Veränderungsprozesse hohen Belastungen ausgesetzt fühlen und daher Handwerkszeug und Unterstützung zur Bewältigung suchen.

Ihr Nutzen

Die Teilnehmer setzten sich mit ihrer persönlichen Stressanfälligkeit und deren Auslöser auseinander.

Anschließend lernen sie unterschiedliche Methoden zum Stressabbau und Prävention kennen, die praxisnah und erprobst sind. Sie sichern somit ihre langfriste Leistungsfähigkeit und Resilienz.

Inhaltsschwerpunkte

- Was ist Stress?
- Körperliche Reaktionen auf Belastungssituationen
- Individuelle Stressanalyse: Eigene Stressverstärker herausfinden
- Bewältigungsstrategien zur Verminderung von kurzfristigem und langfristigem Stress
- Schnell umsetzbare Entspannungsübungen
- Realistische Zeitplanung als Tool zur Stressminimierung

Hinweis

- Referentin: Andrea Schmidl
  - Trainerin (IHK)
  - Psychologischer Berater, Personal- und BusinessCoach
  - Entspannungstrainerin

Organisatorisches

Termin
05.07.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
WKSS

Preis
200,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

weitere Termine auf www.abg-bayern.de

Buchen

ABG-Webinar: Keep cool - Kein Stress mit dem Stress: Modul 1 Feierabendentspannung mit dem BodyScan

Zielgruppe

Alle diejenigen, die sich durch ihre Arbeit oder durch Veränderungsprozesse hohen Belastungen ausgesetzt fühlen und daher Handwerkszeug und Unterstützung zur Bewältigung suchen.

Ihr Nutzen

Die Teilnehmenden lernen eine Methode zum Stressabbau und zur Prävention kennen, und setzen diese direkt im ABG-Webinar in die Praxis um. Sie sichern somit ihre langfristige Leistungsfähigkeit und Resilienz. Der Bodyscan eignet sich sowohl für Anfänger im Bereich des Entspannungstrainings als auch für Erfahrene. Er fördert die eigene Körperwahrnehmung und somit die Achtsamkeit, stärkt die Körper-Geist-Beziehung und führt zu innerer Ruhe und Entspannung.

Inhaltsschwerpunkte

Praktische Entspannungseinheit: BodyScan

Hinweis

- Optimalerweise haben Sie das ABG-Webinar "Keep cool - Kein Stress mit dem Stress" (WKSS) im Voraus besucht.
- Bitte bereit halten: Matte, Kissen, bequeme Kleidung und eine Decke.
- Referentin ist Frau Andrea Schmidl
  - Zert. Psychologischer Berater/Personal- und Businesscoach (SGD)
  - Zert. Trainerin (IHK)
  - Zert. Entspannungstrainerin (SGD)

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
WKF1

Preis
100,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

ABG-Webinar: Keep cool - Kein Stress mit dem Stress: Modul 2 Feierabendentspannung mit der Progressiven Muskelentspannung

Zielgruppe

Alle diejenigen, die sich durch ihre Arbeit oder durch Veränderungsprozesse hohen Belastungen ausgesetzt fühlen und daher Handwerkszeug und Unterstützung zur Bewältigung suchen.

Ihr Nutzen

Die Teilnehmenden lernen eine Methode zum Stressabbau und zur Prävention kennen, und setzen diese direkt im Webinar in die Praxis um. Sie sichern somit ihre langfristige Leistungsfähigkeit und Resilienz.

Die gesundheitsfördernde Wirkung der Progressiven Muskelentspannung ist wissenschaftlich belegt. Langfristig kann die Progressive Muskelentspannung dazu beitragen:

- die Körperwahrnehmung zu verbessern,
- psychische und körperliche Unruhe zu reduzieren,
- Stress abzubauen,
- Muskelverspannungen zu reduzieren,
- das seelische und körperliche Gleichgewicht zu stärken,
- innere Ruhe und Gelassenheit zu entwickeln.

Inhaltsschwerpunkte

Praktische Entspannungseinheit: Progressive Muskelentspannung

Hinweis

- Optimalerweise haben Sie das ABG-Webinar "Keep cool - Kein Stress mit dem Stress" (WKSS) im Voraus besucht.
- Bitte bereit halten: Matte, Kissen, bequeme Kleidung und eine Decke. Alternativ ist die Progressive Muskelentspannung auch im bequemen Sitzen möglich.
- Referentin ist Frau Andrea Schmidl
  - Zert. Psychologischer Berater/Personal- und Businesscoach (SGD)
  - Zert. Trainerin (IHK)
  - Zert. Entspannungstrainerin (SGD)

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
WKF2

Preis
100,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

ABG-Webinar: Keep cool - Kein Stress mit dem Stress: Modul 3 Feierabendentspannung mittels Phantasiereise

Zielgruppe

Alle diejenigen, die sich durch ihre Arbeit oder durch Veränderungsprozesse hohen Belastungen ausgesetzt fühlen und daher Handwerkszeug und Unterstützung zur Bewältigung suchen.

Ihr Nutzen

Die Teilnehmer lernen eine Methode zum Stressabbau und zur Prävention kennen, und setzen diese direkt im Webinar in die Praxis um. Sie sichern somit ihre langfristige Leistungsfähigkeit und Resilienz.

Um einfach abzuschalten und zu entspannen sind Phantasiereisen ideal. Vorkenntnisse sind dafür nicht erforderlich. Phantasiereisen können allerdings mehr als entspannend wirken: Sie können unsere inneren Kraftreserven mobilisieren und mittels Suggestionen positiv auf unsere Psyche einwirken. Damit sorgen sie für mehr Wohlbefinden, Ausgeglichenheit und Leistungsfähigkeit.

Inhaltsschwerpunkte

- Praktische Entspannungseinheit: Phantasiereise
- Zur Erklärung: Phantasiereisen sind Hörerlebnisse, in denen der Hörer die Hauptfigur in einer kurzen Geschichte ist. In dieser Zeit erlebt er einen tiefen Entspannungszustand. Es werden währenddessen positive Suggestionen vermittelt, die sich im Bewusstsein verankern und im Inneren fortwirken.

Hinweis

- Optimalerweise haben Sie das ABG-Webinar "Keep cool - Kein Stress mit dem Stress" (WKSS) im Voraus besucht.
- Bitte bereit halten: Matte, Kissen, bequeme Kleidung und eine Decke.
- Referentin ist Frau Andrea Schmidl
  - Zert. Psychologischer Berater/Personal- und Businesscoach (SGD)
  - Zert. Trainerin (IHK)
  - Zert. Entspannungstrainerin (SGD)

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
WKF3

Preis
100,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

Erfolgreich als Quereinsteiger im KSC: Kompaktseminar Fachwissen und Vertrieb

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

Teilnehmende erhalten einen fundierten Überblick über die wesentlichen Geschäftsfelder einer Genossenschaftsbank. Rechtliche und wirtschaftliche Grundlagen werden anhand von Praxisfällen aus dem KSC/KDC besprochen, sodass anschließend wichtige Basiskenntnisse vorhanden sind. Sie gewinnen einen Überblick über die digitalen und persönlichen Vertriebswege.

Darüber hinaus liegt der Schwerpunkt auf den Erfolgsfaktoren für eine ziel- und abschlussorientierte Telefonie in der Praxis: Die Teilnehmenden erweitern ihre Kompetenzen für eine gelungene kunden- und serviceorientierte Kommunikation. Sie nutzen den Vertriebsweg Telefon sowohl zur aktiven Terminvereinbarung als auch zum Abschluss von Serviceleistungen. Sie steigern den Vertriebserfolg und erreichen einen höheren Zufriedenheitsgrad bei ihren Kunden

Inhaltsschwerpunkte

Fachliche Grundlagen

- Genossenschaftswesen, Mitgliedschaft und Verbundpartner
- Kontoführung und Kontoeröffnung, Vollmachten, P-Konto, Nachlass
- Zahlungsverkehr und digitale Bankdienstleistungen
- Kurz und knackig: Die wichtigsten Grundlagen zu Absicherung und Vorsorge
- Staatliche Sparförderung in Form von Bausparen und Investmentfonds

Vertriebliche Umsetzung

- Erfolgsfaktoren am Telefon
- Signalerkennung und aktive, abschlussorientierte Ansprache im Inbound
- Reklamationen und herausfordernde Kunden
- Einwandbehandlung anhand von Praxisbeispielen
- Kundenorientiert telefonieren im Outbound
- Überzeugende Argumentation
- Stressbewältigung
- Training von Praxisfällen

Hinweis

Wir empfehlen anschließend den Besuch des Kompetenznachweises zert. KSC-Agent (K2S).

Organisatorisches

Termin
03.12. - 12.12.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
EQSC

Preis
2.000,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

Buchen

VR-Serviceberater Modul 1: Liquidität für Quereinsteiger

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

- Sie nutzen die Mitgliedschaft als Basis für eine erfolgreiche Kundenbeziehung
- Sie kennen die Bedeutung der Genossenschaften im Bankenmarkt der Zukunft und gewinnen einen Überblick über die digitalen und persönlichen Vertriebswege aus Kundenfokus Privatkunden
- Sie erlangen Sicherheit bei rechtlichen und fachlichen Grundlagen zu den Themen „Zahlungen abwickeln“ und „Wünsche finanzieren“ und können dieses Wissen kundenorientiert umsetzen
- Sie lernen das Girokonto als Grundlage zur langfristigen Kundenbindung zu nutzen
- Sie üben in Trainings den ganzheitlichen Beratungsansatz

Inhaltsschwerpunkte

- Der Bankenmarkt der Zukunft inkl. KundenFokus
- Unsere Marke und Mitgliedschaft als Basis unseres Erfolgs
- Grundlagen und Bedeutung der Kommunikation, Einwandbehandlung und Reklamationsgespräche
- Digitalen, persönlichen und mobilen Zahlungsverkehr überzeugend beraten
- Besonderheiten der Kreditberatung von der Analyse bis zum Angebot; Cross-selling in der Kreditberatung inkl. EasyCredit
- Training ganzheitliche Beratung

Organisatorisches

Termin
10.06. - 14.06.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
QSL

Preis
1.450,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

weitere Termine auf www.abg-bayern.de

Buchen

VR-Serviceberater Modul 2: Geldanlage für Quereinsteiger

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

- Sie setzen die Anforderungen des Wertpapierhandelsgesetzes/ MiFID II in ihrer Beraterpraxis aktiv um und nutzen dabei die Produktpalette der VR-BeraterPass-Matrix der Serviceberatung.
- Sie unterbreiten dem Kunden ein anleger- und anlagegerechtes Angebot aus der hauseigenen Produktpalette der Union Investment und der DZ-Bank, wobei Sie steuerliche Aspekte berücksichtigen.
- Sie setzen die relevanten fachlichen Inhalte in der Anlageberatung kundenorientiert um.
- Sie gewinnen einen umfassenden Marktüberblick und geben Auskunft zur aktuellen konjunkturellen Situation in Deutschland anhand der Inhalte ihrer Hausmeinung.

Inhaltsschwerpunkte

- Wertpapierhandelsgesetz inkl. MiFID II und zivilrechtliche Anforderungen an die Beratung
- Aktuelle volkswirtschaftliche Rahmenbedingungen
- Anlageprodukte der Serviceberatung
- Bankeinlagen und bankeigene Inhaberschuldverschreibungen
- Fest- und variabel verzinsliche Wertpapiere auf Euro lautend mit sehr guter Bonität
- Ausgewählte Zertifikate der FinanzGruppe, die über die zentrale Hausmeinung der DZ BANK dem Service-Kundenberater-Segment zugeordnet sind (im Rahmen der BVR-Musterallokation)
- Besonderheiten der Besteuerung von Fonds und Anlegern
- Ausgewählte Fonds der FinanzGruppe, die über die zentrale Hausmeinung der Union Investment dem Service-Kundenberater-Segment zugeordnet sind (im Rahmen der BVR-Musterallokation)
- "MeinInvest"
- Offene Immobilienfonds der Finanzgruppe

Organisatorisches

Termin
06.05. - 08.05.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
QSG

Preis
1.450,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

weitere Termine auf www.abg-bayern.de

Buchen

VR-Serviceberater Modul 3: Absicherung und Altersvorsorge für Quereinsteiger

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

- Sie zeigen Ihren Kunden die vorhandenen Lücken der Sozialversicherung im Bereich Absichern und Vorsorge auf und leiten Handlungsfelder daraus ab.
- Sie entwickeln überzeugende Argumente und Lösungen zu den Themen „Altersvorsorge“ und „staatliche Förderung“.
- Sie erkennen Signale und nutzen die sich daraus ergebenden Cross-Selling Möglichkeiten erfolgreich.
- Sie bekommen einen Überblick über die Versicherungslösungen in den Bereichen Vorsorge und Absicherung in der Serviceberatung und erfüllen die Weiterbildungsverpflichtung von 15 Stunden für das lfd. Kalenderjahr IDD.

Inhaltsschwerpunkte

- Aktuelle Rentensituation - und der vertriebliche Umgang damit
- Signalerkennung und Ansprache zum Beratungsthema "Vorsorge"
- Verschiedene Arten der Altersvorsorge - von der gesetzlichen, über die staatlich geförderte bis hin zur privaten Vorsorge
- Fonds, die für die staatlich geförderte Altersvorsorge geeignet sind
- Beratungsthema "Absicherung" im Kontext der Serviceberatung
- Bedarfsfeld "Einkommen und Familie absichern"
- Fachlicher Input und vertriebliche Impulse zu den Vorsorge- und Absicherungsmöglichkeiten der FinanzGruppe
- Beratungsthema "Absicherung" im Kontext des Bedarfsfeld "Sachwerte absichern"
- Fachlicher Input und vertriebliche Impulse zu den Vorsorge- und Absicherungsmöglichkeiten der FinanzGruppe

Organisatorisches

Termin
29.07. - 02.08.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
QSAV

Preis
1.450,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

weitere Termine auf www.abg-bayern.de

Buchen

Erfolgreich arbeiten als Agent im KSC II: Gesprächstraining

Zielgruppe

- Bankmitarbeiter im telefonischen Kundenkontakt
- Serviceberater
- Mitarbeiter im KSC

Ihr Nutzen

- Sie erweitern Ihre Kompetenzen für eine gelungene kunden- und serviceorientierte Kommunikation am Telefon
- Sie nutzen den Vertriebsweg Telefon sowohl zur aktiven Terminvereinbarung als auch zum Abschluss von Serviceleistungen
- Sie steigern Ihren Vertriebserfolg und erreichen einen höheren Zufriedenheitsgrad bei Ihren Kunden
- Sie erhalten mehr Sicherheit im Umgang mit schwierigen Gesprächspartnern
- Sie schaffen es, Ihr Stresslevel langfristig zu reduzieren und resilient zu bleiben
- Sie erhalten mehrfach individuelles Feedback

Inhaltsschwerpunkte

Gesprächstraining anhand von Praxisfällen mit persönlichem Feedback:

- Intensives Üben von Inboundsituationen mit dem Ziel der Signalerkennung und der aktiven Ansprache inkl. Einwandbehandlung
- Führung von Reklamationsgesprächen und Umgang mit herausfordernden Kunden
- Intensives Training von Kundeneinwänden im In- und Outbound zur Steigerung des Vertriebserfolges
- Sequenztraining zur Nutzenargumentation als Schlüssel zum Erfolg
- Führung von Outboundgesprächen
- Von der Problem- zur Lösungsorientierung: innere Einstellung, hilfreiche Formulierungen
- Umgang mit Stress und Praxisübungen zur Sicherung der langfristigen Resilienz

Hinweis

Dieses Seminar können Sie auch als Vor-Ort-Maßnahme in Ihrer Bank durchführen.

Organisatorisches

Termin
22.07. - 23.07.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
KSCG

Preis
710,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

Buchen

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

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
Inhaltsschwerpunkte	■ Professionelle Vorbereitung auf den Verkauf von Mitgliedschaften am Telefon ■ Anlassbezogene und erfolgreiche Ansprache auf Genossenschaftsanteile im Inbound ■ Erstellung von Gesprächsleitfäden für die Outboundtelefonie ■ Nutzenformulierungen, die den Kunden von den Vorteilen überzeugen ■ Methoden für den Umgang mit Einwänden ■ Rechtliche Vorgaben beim telefonischen Verkauf von Genossenschaftsanteilen

Organisatorisches

Termin
26.11.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
WEAM

Preis
280,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

Buchen

Erfolgreich als Quereinsteiger im KSC: Kompaktseminar Fachwissen und Vertrieb

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

Teilnehmende erhalten einen fundierten Überblick über die wesentlichen Geschäftsfelder einer Genossenschaftsbank. Rechtliche und wirtschaftliche Grundlagen werden anhand von Praxisfällen aus dem KSC/KDC besprochen, sodass anschließend wichtige Basiskenntnisse vorhanden sind. Sie gewinnen einen Überblick über die digitalen und persönlichen Vertriebswege.

Darüber hinaus liegt der Schwerpunkt auf den Erfolgsfaktoren für eine ziel- und abschlussorientierte Telefonie in der Praxis: Die Teilnehmenden erweitern ihre Kompetenzen für eine gelungene kunden- und serviceorientierte Kommunikation. Sie nutzen den Vertriebsweg Telefon sowohl zur aktiven Terminvereinbarung als auch zum Abschluss von Serviceleistungen. Sie steigern den Vertriebserfolg und erreichen einen höheren Zufriedenheitsgrad bei ihren Kunden.

Inhaltsschwerpunkte

Fachliche Grundlagen

- Genossenschaftswesen, Mitgliedschaft und Verbundpartner
- Kontoführung und Kontoeröffnung, Vollmachten, P-Konto, Nachlass
- Zahlungsverkehr und digitale Bankdienstleistungen
- Kurz und knackig: Die wichtigsten Grundlagen zu Absicherung und Vorsorge
- Staatliche Sparförderung in Form von Bausparen und Investmentfonds

Vertriebliche Umsetzung

- Erfolgsfaktoren am Telefon
- Signalerkennung und aktive, abschlussorientierte Ansprache im Inbound
- Reklamationen und herausfordernde Kunden
- Einwandbehandlung anhand von Praxisbeispielen
- Kundenorientiert telefonieren im Outbound
- Überzeugende Argumentation
- Stressbewältigung
- Training von Praxisfällen

Hinweis

Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1.

Minuten: 360

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
KSCQ

Preis
1.670,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

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

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

An diesen beiden Tagen erhalten Sie eine kompakte und praxisorientierte Übersicht über die wichtigsten Themen, die Ihnen im Alltag begegnen. Somit ist Ihnen ein reibungsloser Einstieg in die ersten Kundengespräche gesichert.

Inhaltsschwerpunkte

- Genossenschaftsbank – Mitgliedschaft
- Wer sind unsere Verbundpartner.
- Konto – Grundlagen
- Verschiedene Kartenmodelle
- Online-Banking – Grundlagen
- Vollmachtsarten
- Bankgeheimnis - Wem darf ich Auskunft geben – wem nicht?
- Welche Betrugsfälle gibt es? Wie muss ich mich verhalten?
- Schwierige Kundengespräche – Wie gehe ich damit um?
- Welche „Kunden-Typen“ gibt es?
- Wir sind ein Team: KSC – Service – Beratung. Warum ist eine Zusammenarbeit so wichtig?
- Was passiert in einem Beratungstermin? Genossenschaftliche Beratung
- Business-Knigge

Organisatorisches

Termin
04.07. - 05.07.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
CEQ

Preis
600,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

Dozent(en)
Bahar Cokgezen

weitere Termine auf www.abg-bayern.de

Buchen

Crashkurs für Quereinsteiger - Aufbaukurs

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

An diesen beiden Tagen wird das Grundlagenwissen zu den Standardprodukten der Bank und Verbundpartner vertieft.

Somit können Sie die ersten Fragen, die am Schalter oder am Telefon kommen, gut beantworten.

Sie können eigenständig die Vertriebsimpulse im Kundenkontakt erkennen und einen Termin mit dem Kundenberater bzw. Spezialisten

vereinbaren.

Inhaltsschwerpunkte

- Staatliche Förderungen
- Bank Standardprodukte
- Verbundpartner Standardprodukte

(Bausparvertrag, Fonds, EasyCredit)

- Freistellungsauftrag, Abgeltungssteuer
- Grundlagen Altersvorsorge
- Basiswissen Riester-Rente
- Nachlassabwicklung
- Signalerkennung – Cross-Selling
- Einwandbehandlung

Organisatorisches

Termin
30.09. - 01.10.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
CQK

Preis
600,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

Dozent(en)
Bahar Cokgezen

Buchen

Crashkurs - erfolgreiches Arbeiten als Quereinsteiger

Zielgruppe

- Quereinsteigende
- Neueinsteigende
- Wiedereinsteigende
- Mitarbeitende im Service und in der Beratung

Ihr Nutzen

- Sie erhalten einen Baukasten an Methoden, wie Sie Ihren Arbeitsalltag am besten organisieren.
- Sie erhalten eine kompakte und praxisorientierte Übersicht, wie Sie Ihren Kunden serviceorientiert begegnen.
- Sie lernen auch mit schwierigen Situationen souverän umzugehen.

Inhaltsschwerpunkte

- Souveränes Auftreten gegenüber Ihren Kunden
- Einwand- und Vorwandbehandlung
- Preiseinwände behandeln
- Kundenorientierte Nutzenargumentation
- Umgehen mit Kundenbeschwerden
- Servicestandards am Telefon
- Organisiertes Arbeiten

Organisatorisches

Termin
04.07. - 05.07.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
CAQ

Preis
600,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

Dozent(en)
Christian Kargl

weitere Termine auf www.abg-bayern.de

Buchen

Stressmanagement im KSC

Zielgruppe

Mitarbeitende im KSC/KDC

Ihr Nutzen

Sie erkennen individuelle und allgemeine Stressoren. Sie lernen Strategien kennen, die Ihnen helfen im telefonischen Kundenservice Stress zu reduzieren und abzubauen trotz des hohen Fremdsteuerungsanteils. Zeitmanagementmodelle und Grundlagen zur Stressentstehung dienen als Präventionsmaßnahmen.

Inhaltsschwerpunkte

- Stress- Was ist das? Woher kommt er?
- Stressoren identifizieren
- Transaktionsmodell nach Lazarus
- Eustress und Distress
- Umgang mit hoher Arbeitslast
- Zeitmanagementmodelle- Grundlagen
- Eigen- und Fremdsteuerung nutzen
- KSC- spezifische Strategien zur Stressbewältigung

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
SKSC

Preis
380,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

Wie organisiere ich die Outbound-Telefonie in meinem KSC

Zielgruppe	Leiter KSC/ KDC
Ihr Nutzen	Sie steuern aktiv die Outboundtelefonie für Ihr KSC, setzen Ihre Mitarbeitenden stärken- und ressourcenorientiert ein und führen wertschätzende sowie motivierende Gespräche zur Zielvereinbarung und Zielerreichung mithilfe Ansätzen aus der modernen Führung agiler Teams.
Inhaltsschwerpunkte	■ Führungsinstrumente für Mitarbeitende im telefonischen Kundenkontakt ■ Führung agiler Teams ■ Coachingansätze für wertschätzende und effektive Führung ■ Stärkenorientiertes Führen ■ Teammeetings gestalten ■ Planung und Organisation Outbound- Telefonie ■ Outbound Zielvereinbarungen treffen und nachhalten ■ Umgang mit Zielkonflikten

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
OKSC

Preis
400,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

ABG-Webinar: Telefonwerbung – Umsetzung nach §7a UWG

Zielgruppe	■ Mitarbeiter/innen und Verantwortliche KSC/KDC ■ Kundenberatung ■ Marktmitarbeiter/innen
Ihr Nutzen	■ Sie erfahren die rechtlichen Voraussetzungen des § 7a UWG ■ Hinweis auf die Auslegungshinweise der Bundesnetzagentur ■ Möglichkeit der Umsetzung
Inhaltsschwerpunkte	■ Darstellung der rechtlichen Anforderungen nach § 7a UWG ■ Informationen über die neuen Anforderungen bezüglich der Dokumentation und Aufbewahrung der Einwilligung in die Telefonwerbung ■ Auslegungshinweise der Bundesnetzagentur als Aufsichtsbehörde ■ Umsetzungshinweise
Hinweis	von 10:00 - 11:00 Uhr

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
WUWG

Preis
200,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

ABG-Webinar: Rechtlich sicher in der Videoberatung

Zielgruppe

- KSC-Leiter
- KSC-Mitarbeiter mit leitender Funktion
- Verantwortliche Videoberatung / digitale Unterschrift

Ihr Nutzen

Das Angebot an Lösungen für den digitalen Produktabschluss im Bankgeschäft wächst. Doch nicht alles, was technisch möglich ist, ist auch rechtlich zulässig. Die Experten vom GVB und BSI Business Systems Integration klären auf und erläutern am live-System.

Inhaltsschwerpunkte

- rechtliche Einschätzung seitens des GVB:
  - Vertragsanbahnung / Vorvertragliche Informationen
  - Vertragsschluss
  - Fernabsatz
- Präsentation im live-System von Snapview / agree21VIBE

Hinweis

Herr Dr. Schießer GVB

Herr Jayaweera und Herrr Hierhager von BSI Business Systems Integration Deutschland GmbH

Organisatorisches

Termin
15.05.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
WDU

Preis
265,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

Buchen

ABG-Webinar: Onlinebanking-Betrug (Phishing)

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

Inhaltsschwerpunkte

- Darstellung der Haftung bei Onlinebanking-Betrug
- Mitwirkungs-/Schadensminderungspflichten der Bank
- Aktuelle Rechtsprechung zu verschiedenen Fallkonstellationen
  - Zur Frage der Autorisierung einer Zahlung
  - Zur groben Fahrlässigkeit
  - LG Heilbronn zur starken Kundenauthentifizierung
- Risiken und Präventionsmöglichkeiten, insbesondere im KSC/KDC
- BGH zum „Mitwirken“ an illegalem Glückspiel

Hinweis

Dozent:

RA Stefan Jäger (Bereich Recht, GVB)

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
WOBB

Preis
300,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Privatkundenbank Weiterbildung

Private Banking

Erben, Vererben und Schenken

Zielgruppe
- Privatkundenberater
- Vermögensberater

Ihr Nutzen
- Festigung der Grundzüge des Erbrechts
- Souveräner Umgang im Kundengespräch

Inhaltsschwerpunkte
- Erbrechtliche Aspekte
- Erbrecht, Schenkungen zu Lebzeiten und Verträge zugunsten Dritter, bankmäßige Abwicklung
- Erbschaft- und Schenkungsteuer
- Steuerklassen und Sätze, Freibeträge, Bewertungsfragen: bei Kundeneinlagen, bei Wertpapieren, bei Immobilien, bei Beteiligungen, bei Lebensversicherungen
- Gestaltungsmöglichkeiten
- Grundzüge der Testamentsvollstreckung
- Vertriebsansätze

Hinweis
Bitte bringen Sie Ihr BGB, Steuergesetze und problematische Erbrechtsfälle aus der Praxis mit.

Organisatorisches

Termin
23.09. - 24.09.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
EVS

Preis
760,00 €

Ansprechpartner
Elke Kerschenlohr

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

Dozent(en)
Martin Christ

Buchen

Private Banking für Unternehmerfamilien

Zielgruppe
Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus den Bereichen: Private Banking, Vermögensberatung, Vermögensmanager Firmenkunden, Generationenmanagement sowie deren Führungskräfte

Ihr Nutzen
- Sie kennen die persönlichen Ansprüche und Bedürfnisse eines Unternehmers und seiner Familie und wissen diese gezielt zu bedienen.
- Sie verstehen die Besonderheiten in Familienunternehmen und bringen sich strategisch optimal in Stellung für eine nachhaltige Beratung und Kundenbeziehung.

Inhaltsschwerpunkte
- Der Unternehmer im Privatkunden – der Privatkunde im Unternehmen
  - Was sind die Grundsätze und Besonderheiten des erfolgreichen Vermögensmanagements für Unternehmerfamilien?
  - Welches sind die entscheidenden Erfolgsfaktoren für ein nachhaltig ertragreiches Private Banking für Unternehmer?
- Den Unternehmer verstehen, privat und geschäftlich.
  - Warum trennen Unternehmer ihre privaten und geschäftlichen Bankbeziehungen?
  - Wie kann eine strategische Kundenanalyse und optimierte Gesprächsvorbereitung effektiv und zeiteffizient umgesetzt werden?
- Ein schmaler Grat, souverän gemeistert
  - Wie geht man als Beraterin oder Berater damit um, wenn das eigene Institut auf der Firmenseite ins Risiko geht, während Wettbewerber das risikolose Provisionsgeschäft auf der Vermögensseite abgreifen?
  - Von Krieg bis Zinsanstieg: Welche Risiken und immensen Chancen ergeben sich aus den aktuellen Rahmenbedingungen und wie können diese ideal genutzt werden?
- Als Private-Banking-Berater: Potenziale erkennen und nutzen
  - Wie überzeuge ich Firmenkundenberater, dass sie mich mit zum Kunden nehmen?
  - Wie führe ich als Private Banker Gespräche mit Unternehmern erfolgreich?
  - Welche Cross-Selling-Ansätze gibt es und wie spricht man den Unternehmer gewinnbringend auf sein Vermögens- und Generationenmanagement an?

Hinweis
Dozent: Dirk Wiebusch, Geschäftsführer (Institut für UnternehmerFamilien)

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
PBUN

Preis
890,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Vertriebschancen und notwendige Veränderungen im Private Banking

Zielgruppe

Vorstände, Leiter Private Banking und Vermögensverwaltung, Leiter Privatkundenbank, Vertriebsleiter

Ihr Nutzen

- Den Wandel vom Anlagespezialisten / Produktverkäufer zum Dienstleister vorbereiten, um bisherige Erträge abzusichern und alternative Ertragsquellen zu generieren.
- Erkennen von Vertriebschancen aus möglichen Dienstleistungsangeboten (Family Office)
- Diskussion und Praxiserfahrungsaustausch

Inhaltsschwerpunkte

- Private Banking - eine Branche verändert sich
- Standortbestimmung der bisherigen Aktivitäten im Vergleich
- Dienstleistungsalternativen für ihre PB- Privatkunden mit Fokus auf die „künftige“ Zielgruppe der Unternehmer
- Praxiserprobte Umsetzungshilfen

Organisatorisches

Termin
17.10.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
PBVV

Preis
400,00 €

Ansprechpartner
Elke Kerschenlohr

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

Dozent(en)
Dieter Baumann

Buchen

Psychologie kompakt für Kundenberater

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

Inhaltsschwerpunkte

- Das Modell der Transaktionsanalyse – Geschichte und Hintergrund
- Ich-Zustände und Rollen – Selbstbild/Fremdbild
- Transaktionen – offene und verdeckte Kommunikation
- Beziehungsanalyse – was bindet, was trennt?
- Verhalten und „Spiele“
- Transaktionsanalyse – Praxis im Beratungsalltag

Organisatorisches

Termin
21.11. - 22.11.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
POK

Preis
760,00 €

Ansprechpartner
Irina Weber

Ansprechpartner (organisatorisch)
Anke Gabler

Dozent(en)
Isabelle R. Munde

Buchen

Onlineseminar: Unternehmensgelder akquirieren und strukturiert anlegen

Zielgruppe

- Private Banking Berater
- Firmenkundenberater
- Individualkundenberater
- Vermögensberater

Ihr Nutzen

- Erkennen der Bedürfnisse des Unternehmenskunden
- Vermittlung einer strukturierten Ansprache
- Optimierung der Vermögensstruktur des Unternehmenskunden

Inhaltsschwerpunkte

- Unternehmenskunden in der Vermögensbetreuung
- Bedarfserkennung beim Unternehmenskunden
- Vorbereitung und Ansprache
- Die Risk Policy des Kunden
- Produktauswahlprozess für Unternehmenskunden
- Professioneller Portfoliomanagementprozess aus Firmenkundengesichtspunkten

Organisatorisches

Termin
10.10. - 11.10.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
UGA

Preis
760,00 €

Ansprechpartner
Elke Kerschenlohr

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

Dozent(en)
Predrag Popovic

Buchen

ABG-Webinar: Unternehmer und Immobilien – die Jahrhundert-Chance erkennen, verstehen und nutzen

Zielgruppe

Das Webinar richtet sich an Führungskräfte, Berater/innen und Mitarbeiter/innen aus den Bereichen:

- Firmenkunden
- Private Banking, Vermögensmanagement und Generationenmanagement

Ihr Nutzen

- Sie erhalten ein grundlegendes Verständnis darüber, wieso das bedeutsame Thema Immobilien komplett neu gedacht wird.
- Im Webinar erfahren Sie, wie das Wohnen heute und in Zukunft aussieht und was die entscheidenden Faktoren für eine attraktive Miete und Rendite sind und sein werden.
- Es wird anschaulich und praktisch vermittelt, wieso Immobilien – finanziell gesehen – in Zukunft nicht mehr immobil sein werden. Und was dies für Sie und Ihre (Ziel-)Unternehmerkunden bedeutet.
- Sie erhalten Kenntnis darüber, wie Familienunternehmern und Unternehmerfamilien auf diesen Wandel reagieren und mit welchen strukturellen Maßnahmen innerhalb Ihres Finanzinstituts Sie sich ideal in Stellung bringen.
- Sie bekommen alle relevanten Werkzeuge an die Hand, um daraus hochgradig effektive Gesprächsansätze abzuleiten, um nachhaltig mehr Erträge und eine stärkere Kundenbindung mit Unternehmern zu erzielen.

Inhaltsschwerpunkte

- Wohnen heute, morgen und übermorgen
  - Wie wohnt man heutzutage und in Zukunft?
  - Wie müssen Immobilien gestaltet sein, um noch Mieter oder Käufer anzulocken?
  - Wohnen Mieter und Käufer lieber in der Innenstadt, in den Außenbezirken oder sogar gleich auf dem Land?
  - Kann es aufgrund der geänderten Wohngewohnheiten wirklich zu einem Immobiliencrash kommen?
- Ihre Unternehmerkunden denken um
  - Worauf wird bei der Investition in Immobilien besonders geachtet?
  - Was wird sich daran in Zukunft ändern?
  - Was sollten Sie als Finanzberater beachten, wenn Sie Unternehmerkunden im Immobilienbereich erfolgreich beraten möchten?
- So ergreifen Sie die Jahrhundert-Chance
  - Wie können Finanzdienstleister Immobilien neu denken?
  - Mit welchen Gesprächsansätzen kommen Sie ideal mit Unternehmern dazu ins Gespräch?
  - Auf welche Immobilientrends gilt es, sich jetzt zu fokussieren?
  - Welche immensen Ertragspotentiale schlummern in diesem Wandel und wie können Sie geweckt sowie genutzt werden?

Hinweis

Dozent: Dirk Wiebusch (Geschäftsführer und Gründer des Instituts für Unternehmerfamilien IFUF)

Organisatorisches

Termin	-
Ort	-
Anmelde-Nummer	WUI
Preis	250,00 €
Ansprechpartner	Bernd Orthmann
Ansprechpartner (organisatorisch)	Sabrina Waldhier

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

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.

Inhaltsschwerpunkte

- Verhandlungskonzepte im Überblick
- Anwendung von Verhandlungsinstrumenten und -taktiken in Kundengesprächen
- Grundlegende Charakterisierung der Zielgruppe(n) im gehobenen Privatkundengeschäft / Private Banking unter Verhandlungsaspekten
- Meistern Sie mit Ihrem persönlichen Verhandlungsleitfaden und Ihrem Instrumentenkasten zielsicher jede Verhandlungssituation.
- Lösung des Spannungsfelds zwischen Sicherung der Beziehung und Erreichung von persönlichen und betrieblichen Verhandlungszielen.
- Im Alltag kommen wir unvorbereitet in Verhandlungssituationen - lernen Sie damit sicher umzugehen.

Organisatorisches

Termin
15.07. - 17.07.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
TEP

Preis
1.125,00 €

Ansprechpartner
Elke Kerschenlohr

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

Dozent(en)
Stefan Kapusta

Buchen

ABG-Webinar: Inflation als Vertriebsansatz nutzen

Zielgruppe

- Privatkundenberater
- Vermögensberater
- Individualkundenbetreuer

Ihr Nutzen

- Die Teilnehmenden erhalten fundierte fachliche Informationen zum Thema "Inflation", die sie direkt für den Vertrieb nutzen können.
- Im Kundenkontakt reagieren die Teilnehmenden souverän und überzeugend.

Inhaltsschwerpunkte

1. Inflation zwingt zum Handeln

- Was ist Inflation?
- Inflationsprognosen und Inflationserwartungen
- Auswirkung von Inflation auf die Kapitalmärkte

2. Wie nutze ich das "Inflationsgespenst" für den Vertrieb?

- Die außergewöhnlich hohe Inflation und deren Auswirkungen auf das Kundenverhalten
- Wie gehe ich aktuell mit dem Kunden um?
- Grundlagen der Kommunikationspsychologie
- Vorbereitung und Ansprache
- In den Kunden hineinversetzen: Was treibt ihn an?
- Auswirkungen auf Finanzentscheidungen
- Kommunikationsplan für Kundengespräche

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
WIVN

Preis
200,00 €

Ansprechpartner
Elke Kerschenlohr

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

ABG-Webinar: Börsenpsychologie - Dem "Herdentrieb" zum Trotz

Zielgruppe

- Privatkundenberater
- börseninteressierte Mitarbeiter

Ihr Nutzen

Die Teilnehmenden verstehen die logischen Zusammenhänge der Marktgeschehnisse und können die Bedeutung des irrationalen Verhaltens der Kunden und Marktteilnehmenden einordnen.

Sie lernen welche Rolle die Psychologie an den Finanzmärkten spielt.

Die Teilnehmenden können sich irrationales Verhalten und seine Auswirkungen auf Finanzentscheidungen anhand menschlicher Verhaltensweisen erklären und typisches Fehlverhalten in der Wertpapieranlage vermeiden helfen.

Inhaltsschwerpunkte

- Beurteilen und Verstehen der Geschehnisse an den Finanzmärkten (verursacht durch Corona, Inflation, Kriege, etc.)
- Außergewöhnliche Finanzmarktphänomene und deren Auswirkungen auf das Kundenverhalten
- Verhaltensanomalien und ihre Ursachen
- Kognitionen in der Finanzpsychologie
- Auswirkungen auf Finanzentscheidungen
- Wie gehe ich mit dem Kunden aktuell um?
- Grundlagen der Kommunikationspsychologie
- Irrationales Verhalten beim Kunden
- Systematische Fehler beim Anlageverhalten
- Selektive Informationswahrnehmung, -Verarbeitung und -Bewertung
- Subjektive Bewertung erlebter Gewinne und Verluste
- Vermeidung von Panikverläufen und Beendigung der Sparpläne
- Sichere Argumentation und überzeugendes Auftreten beim Kunden

Hinweis

Dieses Webinar ist auch als Inhouse-Webinar buchbar

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
WBHT

Preis
240,00 €

Ansprechpartner
Elke Kerschenlohr

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

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

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

Inhaltsschwerpunkte

- Moderne Gesprächsgestaltung im Bereich der Vermögensweitergabe
- Selbstbestimmte Vermögensübertragung zu Lebzeiten
- Kundenbedürfnisse erlebbar machen und sichtbar befriedigen
- Bearbeitung von Praxisbeispielen
- Sinnvoller Umgang mit Vollmachten und Betreuungsregelungen
- Schutz vor Liquiditätsverlusten

Hinweis

- Dieses Seminar wird von der R+V Versicherung durchgeführt.
- Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1.

Organisatorisches

Termin
09.10.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
WGEP

Preis
400,00 €

Ansprechpartner
Elke Kerschenlohr

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

Dozent(en)
Dominik Wiedemann, Daniel Schmid

Buchen

Onlineseminar: Modernes Bond Management – Fresh Up Zins- und Anleihenmärkte

Zielgruppe

- Vermögensberater
- Mitarbeiter Vertriebsmanagement
- Wertpapierspezialisten

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.

Inhaltsschwerpunkte

1. Aktuelles aus der Anlagepraxis

- Zinsstrukturkurven aktuell
- Inflationsprognosen und -erwartungen
- Auswirkung von Zinsveränderungen auf die Kapitalmärkte

2. Festverzinsliche Anlagepapiere

- Ausgestaltung von Anlagepapieren
- Sensitivitätsparameter im Bondmanagement
- Die klassische Duration im Bondmanagement
- Zinsrisikosteuerung mit der Modified Duration
- Anlagepolitik und Investmentstrategien von Geldmarkt- und Rentenfonds

3. Moderne Anleiheprodukte im aktuellen Marktfenster

- Der Vorteil strukturierter Anlageprodukte
- Aktuelle Anleiheproduukte im Vergleich (Bonitätsabhänge Anleihen, Zinsstrukturen, Inflationsindexierte Anleihen, ...)
- Analyse der Chance-Risiko-Profile

Organisatorisches

Termin
15.07.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
MBM

Preis
400,00 €

Ansprechpartner
Elke Kerschenlohr

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

Dozent(en)
Predrag Popovic

Buchen

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

Zielgruppe

- Mitarbeitende in der Vermögensplanung
- Privatkundenbetreuung und des Private Bankings
- Wertpapierspezialist

Ihr Nutzen

Mit staatlichen Leistungen allein lässt sich der Lebensstandard bei Berufsunfähigkeit, Krankheit und im Alter nicht mehr halten. Die Absicherung von Risiken sowie die private Altersvorsorge werden deshalb immer wichtiger. Stärken Sie Ihr fachliches Know How und üben Sie Ihre vertrieblichen Ansätze.

Inhaltsschwerpunkte

- Absicherung und Vorsorge im Rahmen der Genossenschaftlichen Beratung
- Fachliches Update im Rahmen der vertrieblichen Ansprache
- Signalerkennung und mögliche Ansprachen in Form von Trainings
- Umgang mit verbaler und non-verbaler Kommunikation
- Umgang mit Einwänden und Vorwänden

Hinweis

- Diese Veranstaltung wird in Kooperation mit der Allianz durchgeführt.
- Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1.

Organisatorisches

Termin
19.11. - 20.11.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
AVR

Preis
600,00 €

Ansprechpartner
Elke Kerschenlohr

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

Dozent(en)
Hans-Jörg Braß, René Kirchheimer

Buchen

Vorsorge- und Generationenberatung in der Praxis inkl. Erfahrungsaustausch

Zielgruppe

- Mitarbeitende in der Vermögensplanung,
- Betreuung vermögender Kunden und des Private Bankings
- Wertpapierspezialist
- Privatkundenberater

Ihr Nutzen

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.

Inhaltsschwerpunkte

- fachliches Update zum Thema Vorsorge
  - Vorsorge und Demografischer Wandel
  - aktuelle Situation des Rentensystems
  - steueroptimierte Altersvorsorge in Schicht 1 und 2
- fachliches Update zum Thema Generationenmanagement
  - Update Erbrecht: gesetzliche Erbfolge, gewillkürte Erbfolge (eigenhändiges/notarielles Testament, Erbvertrag), gemeinschaftliche letztwillige Verfügung, Vermächtnis, Pflichtteil, Pflichtteilsergänzungsansprüche, Enterben und Erbverzicht, Testamentsvollstrecker, Minderjährige, Auslandsvermögen
  - Update Erbschaftsteuer: Steuerpflicht, Freibeträge, Bewertung, Grundvermögen, Betriebsvermögen, Nießbrauch
  - Vertriebliche Ansätze im Generationenmanagement
- Erfahrungsaustausch mit erfahrenen Kundenberaterinnen und Kundenberatern

Hinweis

Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1.

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
VGP

Preis
400,00 €

Ansprechpartner
Elke Kerschenlohr

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

Onlineseminar: Private Banking im Fokus

Zielgruppe

Vorstände, Führungskräfte im Vertrieb, Vertriebsleitende und Vertriebsbeauftragte, die für das Private Banking zuständig sind/sein werden

Ihr Nutzen

- Ausbau der fachlichen Kenntnisse zum Thema „Private Banking“ als Fundament für einen erfolgreichen Vertrieb beim Private Banking Kunden und Firmenkunden
- Erkennen weiterer Gesprächsansätze für den Bereich Private Banking und Firmenkunden und bedarfsgerechte Lösungsansätze
- Best Practise Strategien zum Customer-Relationship-Management im Private Banking
- Überzeugende Platzierung von Leistungen der Bank im Bereich Private Banking und Firmenkunden

Das Seminar fokussiert eine Themendarstellung aus der Sichtweise des Vertriebsbeauftragten, der für die Ausgestaltung von Vertriebsvorgaben zuständig ist.

Inhaltsschwerpunkte

- Private Banking der Zukunft
  - Herausforderungen im Private Banking
  - Strategische Ausrichtung im Private Banking
  - Positionierung der Bank
  - Regulatorische Grundlagen
- Banken und Mitbewerber in der Zukunft
  - Marktpotenziale im Segment Private Banking
  - Positionierung des Privatbanken Sektors
  - Was macht der öffentlich-rechtliche Sektor?
  - Wachstumspotential von FinTechs
- Anlageprodukte im Private Banking
  - Modernes Portfoliomanagement in der Praxis
  - Produktvielfalt und Diversifikation
  - Prozess der Asset Allocation
  - Portfolioabsicherung als Erfolgsfaktor
- Nachfolge in Unternehmen und Vermögen
  - Familien- und Erbrecht
  - Ziele und Grundaspekte der Nachfolgeplanung und vorweggenommenen Erbfolge
  - Stiftung in der Nachfolge
- Customer-Relationship-Management (CRM) im Private Banking
  - Kundensegmentierung
  - Best Practise Strategien und Modelle zur Marktbearbeitung des Segments Private Banking
  - Erfolgsfaktoren in der Marktbearbeitung
  - Kundenbedürfnisse und -bedarfe
  - Kundenbindung
  - Kundenzufriedenheit messen und bewerten
- Blick nach vorne
  - Individuelle Standortbestimmung
  - Identifizierung fehlender Instrumente
  - Handlungsfelder in der fachlichen und vertrieblichen Qualifizierung

Organisatorisches

Termin
23.07. - 24.07.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
PBA

Preis
830,00 €

Ansprechpartner
Elke Kerschenlohr

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

Dozent(en)
Predrag Popovic

Buchen

Onlineseminar: Sales Excellence - Akquisitionserfolg nachhaltig steigern – Ungenutzte Kundenpotenziale entdecken und ausschöpfen

Zielgruppe

- Führungskräfte auf verschiedenen Hierarchieebenen
- Führungskräfte, die für Kundenakquisition und Vertrieb verantwortlich sind
- Mitarbeitende, die sich mit der Entwicklung von Vertriebsstrategien, Kundenakquisition und Kundenbindung befassen
- Führungskräfte und Mitarbeitende, die ihre Kenntnisse im Bereich der Kundenakquisition und -bindung vertiefen und innovative Ansätze zur Umsatzsteigerung gewinnen wollen

Ihr Nutzen

- Teilnehmer sollen ein grundlegendes Verständnis dafür entwickeln, was Kundenpotenzialausschöpfung bedeutet, warum sie wichtig ist und wie sie langfristig zum Unternehmenserfolg beitragen kann
- Teilnehmer sollen verschiedene Ansätze und Methoden zur Identifikation ungenutzter Kundenpotenziale kennenlernen, um gezieltere Strategien zur Kundenakquisition entwickeln zu können
- Teilnehmer sollen lernen, wie man Kundensegmente effektiv definiert und die Zielgruppenbestimmung nutzt, um Ressourcen und Bemühungen auf die vielversprechendsten Kunden zu konzentrieren
- Teilnehmer sollen Strategien erlernen, wie sie ungenutzte Kundenpotenziale durch personalisierte Ansprachen, Cross-Selling, Up-Selling und Optimierung der Customer Journey erfolgreich ausschöpfen können
- Durch Beispiele und Diskussionen sollen die Teilnehmer in der Lage sein, die erworbenen Kenntnisse und Fähigkeiten auf ihre eigenen Geschäftssituationen anzuwenden.

Inhaltsschwerpunkte

1. Grundlagen der Kundenpotenzialausschöpfung

> Bedeutung der Kundenpotenzialausschöpfung für einen nachhaltigen Erfolg

> Identifikation ungenutzter Kundenpotenziale: Analysemethoden und -ansätze

> Segmentierung und Zielgruppenbestimmung: Fokussierung auf erfolgversprechende Kunden

> Praktische Übungen zur Kundenpotenzialanalyse

2. Strategien zur Kundenpotenzialausschöpfung

> Individualisierung der Ansprache: Personalisierte Marketing- und Vertriebsstrategien

> Cross-Selling und Up-Selling: Steigerung des Kundenwertes durch gezielte Angebote

> Customer Journey Optimierung: Touchpoints zur Kundenpotenzialausschöpfung nutzen

> Effiziente Prozesse zur Kundenpotenzialausschöpfung

> Kundenfeedback nutzen: Kontinuierliche Verbesserung der Akquisition und Betreuung

> Erfolgreiche Beispiele für Kundenpotenzialausschöpfung

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
SAEX

Preis
420,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

ABG-Webinar: Investmentsteuerreformgesetz - Refresher

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.

Inhaltsschwerpunkte

1. Investmentsteuerreform

- Ertragsströme bei Fonds nach Investmentsteuerreform
- Auswirkungen auf verschiedene Fondstypen
- Besteuerung auf Fondsebene

2. Besteuerung auf Anlegerebene

- Berechnung der Teilfreistellung
- Ermittlung der Vorabpauschale
- Verständliche Darstellung der Vorabpauschale und ihrer Berechnungsmethodik
- Berechnung der Veräußerungsgewinne
- Praxisbeispiele

3. Übergangsregeln nach Investmentsteuerreform

- Berechnung von Veräußerungsgewinnen für Käufe von Privatanlegern vor 2009
- Praxisbeispiele

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
WIGR

Preis
200,00 €

Ansprechpartner
Elke Kerschenlohr

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

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

Zielgruppe
- Vermögensberater
- Individualkundenberater
- Private Banking Berater

Ihr Nutzen

Spitzenergebnisse erzielen durch Persönlichkeitstraining für Beratende im A-Kundensegment.

Inhaltsschwerpunkte
- Eigene Potenziale erkennen und entfalten
- Eigene Stärken kennenlernen und gezielt im Vertrieb anwenden
- Kommunikativ überzeugen und den Gegenüber mit einer Sog-Persönlichkeit überzeugen
- Erfolgreicher Umgang mit Herausforderungen und Hindernissen
- Die Wirkung von Mimik, Gestik und Sprache kennen
- Aktives Empfehlungsmanagement

Organisatorisches

Termin
18.12. - 19.12.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
AKE

Preis
760,00 €

Ansprechpartner
Elke Kerschenlohr

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

Dozent(en)
Armin Westermeier

Buchen

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

Zielgruppe
- Privatkundenberater/betreuer
- Individualkundenbetreuer
- Private Banking

Inhaltsschwerpunkte
- Wird ein Testament überhaupt benötigt
- Ab wann ist ein Testament sinnvoll?
- Minderjährige und Patchworkfamilien
- Pflichtteil
- Pflege und Vollmachten

Hinweis
- ausgewogener Anteil an Theorie und Praxisbeispielen
- Das ABG-Webinar ist Teil des Pakets "ABG-Webinarreihe: Schenken bis Erben - Informationshappen zur Vermögensnachfolgeplanung" (PWSE).

Organisatorisches

Termin
18.09.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
WRIE

Preis
155,00 €

Ansprechpartner
Elke Kerschenlohr

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

Dozent(en)
Florian Richling

Buchen

ABG-Webinar: Basiswissen Schenken/Sterben/Erben

Zielgruppe
- Privatkundenberater/betreuer
- Individualkundenbetreuer
- Private Banking

Inhaltsschwerpunkte
- gesetzliche Erbfolge
- steuerliche Freibeträge
- Sonderregelungen in der Erbschaftssteuer
- willkürliche Erbfolge
- Erben vs. Schenken

Hinweis
- ausgewogener Anteil an Theorie und Praxisbeispielen
- Das ABG-Webinar ist Teil des Pakets "ABG-Webinarreihe: Schenken bis Erben - Informationshappen zur Vermögensnachfolgeplanung" (PWSE).

Organisatorisches

Termin
02.10.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
WSSE

Preis
155,00 €

Ansprechpartner
Elke Kerschenlohr

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

Dozent(en)
Florian Richling

Buchen

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

Zielgruppe
- Privatkundenberater/betreuer
- Individualkundenbetreuer
- Private Banking

Inhaltsschwerpunkte
- Bewertung von Immobilien vorm Finanzamt
- Nießbrauch / Wohnrecht bei Schenkung
- Rückübertragungsrechte
- Regelungen im Testament

Hinweis
- ausgewogener Anteil an Theorie und Praxisbeispielen
- Das ABG-Webinar ist Teil des Pakets "ABG-Webinarreihe: Schenken bis Erben - Informationshappen zur Vermögensnachfolgeplanung" (PWSE).

Organisatorisches

Termin
16.10.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
WVVT

Preis
155,00 €

Ansprechpartner
Elke Kerschenlohr

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

Dozent(en)
Florian Richling

Buchen

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

Zielgruppe
- Privatkundenberater/betreuer
- Individualkundenbetreuer
- Private Banking

Inhaltsschwerpunkte
- steuerliche Grundlagen im Versicherungsbereich
- Spiel Versicherungsnehmer vs. versicherte Person
- Praxisbeispiele

Hinweis
- ausgewogener Anteil an Theorie und Praxisbeispielen
- Das ABG-Webinar ist Teil des Pakets "ABG-Webinarreihe: Schenken bis Erben - Informationshappen zur Vermögensnachfolgeplanung" (PWSE).

Organisatorisches

Termin
06.11.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
WVSE

Preis
155,00 €

Ansprechpartner
Elke Kerschenlohr

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

Dozent(en)
Florian Richling

Buchen

ABG-Webinar: Umgang in der Bankpraxis

Zielgruppe
- Privatkundenberater/betreuer
- Individualkundenbetreuer
- Private Banking

Inhaltsschwerpunkte
- Nachlass in der Praxis
- Vollmachten
- Rechts und Steuerberatungsverbot

Hinweis
- ausgewogener Anteil an Theorie und Praxisbeispielen
- Das ABG-Webinar ist Teil des Pakets "ABG-Webinarreihe: Schenken bis Erben - Informationshappen zur Vermögensnachfolgeplanung" (PWSE).

Organisatorisches

Termin
20.11.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
WUPB

Preis
155,00 €

Ansprechpartner
Elke Kerschenlohr

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

Dozent(en)
Florian Richling

Buchen

Save the Date: Fachtagung "Potenziale bei vermögenden Kunden heben"

Zielgruppe

- Vorstände
- Private Banking Leiter
- Individualkundenleiter
- Firmenkundenleiter
- Private Banking Berater
- Individualkundenberater
- Vermögensmanager

Inhaltsschwerpunkte

- Impulsvortrag Unternehmer verstehen
- Gemeinsamer Austausch „Welche Chancen sehen Sie im Private Banking/ bei vermögenden Kunden, vor welchen Herausforderungen stehen Sie? Wie können Genossenschaftsbanken

Potentiale im Firmenkundengeschäft heben?“

- Vortrag Informationen aus dem Private Banking Projekt
- Vortrag DZ Privatbank (Leistungsspektrum inkl. Nachfolge, Potentiale & welche Mehrwerte bietet Private Banking)

-Vortrag zum Thema Generationenmanagement

Hinweis

Private Banking ist ein zentrales Thema, das eine bedeutende Rolle in der Genossenschaftlichen Finanzbrache spielt. Mit seinem Potenzial für Ertragswachstum und maßgeschneiderten Lösungen für Ihre Kunden ist es von entscheidender Bedeutung, sich aktiv mit dem aufstrebenden Geschäftsfeld auseinander zusetzen.

Das Private Banking konzentriert sich auf die Vermögensverwaltung und die Vermögensplanung. Wobei die Generationsberatung und die effiziente Zusammenarbeit mit anderen Geschäftsbereichen hervorzuheben ist. Die langfristige und vertrauensvolle Betreuung Ihrer Kunden spielt im Private Banking dabei eine besondere Rolle.

Unsere Fachtagung bietet die Gelegenheit, um Informationen über den aktuellen Stand und Ergebnisse des BVR-Projekts Private Banking zu erhalten und gemeinsam Fragen zu diskutieren. Wir bieten Ihnen eine einzigartige Plattform, um Erfahrungen auszutauschen und konstruktive Gespräche zu führen.

Freuen Sie sich auf renommierte Referenten, darunter der Projektleiter des BVR-Projekts Herrn Schäfer sowie Frau Schmid (Referentin Vertriebsentwicklung) vom GVB, die ihre Erfahrungen und Best Practice im Bereich Private Banking teilen. Zusätzlich erwarten Sie spannende Themen zum Generationsmanagement als auch zum Private Banking im Firmenkundenbereich.

Nutzen Sie die Chance und die Gelegenheit sich an unserer Fachtagung über das Potenzial im Private Banking zu informieren.

Organisatorisches

Termin
14.10.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
FTP

Preis
400,00 €

Ansprechpartner
Elke Kerschenlohr

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

Buchen

Privatkundenbank Weiterbildung

Spezialwissen aufbauen

Onlineseminar: Green Finance - Nachhaltigkeit in der Praxis

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.

Inhaltsschwerpunkte

- Was ist Nachhaltiges Investment eigentlich?
  - Nachhaltigkeitskriterien CSR, ESG, SRI
  - Treiber für die Entwicklung des Nachhaltigen Investments
  - Zielgruppen und Produkte
- Nachhaltigkeitskriterien und -ratings
  - Methodik und Anwendung
  - Nachhaltige Geschäftsmodelle
  - Unterschiede und Grenzen des Ratings
  - Regulatorisches Umfeld
  - Nachhaltigkeitsbezogene Anforderungen u.a. der EbAV-II-Richtlinie
- Vergleich Nachhaltigkeitsindizes: Was unterscheidet sie, und was haben sie gemeinsam?
  - Erläuterung ausgewählter Indizes
  - Green- und Social-Bonds: Klimaschutz am Kapitalmarkt
  - Bewertung nachhaltiger Aktien und Anleihen

Organisatorisches

Termin
04.07.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
GFNP

Preis
440,00 €

Ansprechpartner
Elke Kerschenlohr

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

Dozent(en)
Predrag Popovic

Buchen

Abgeltungsteuer im Wertpapiergeschäft kompakt – Grundlagen und Funktionsweise

Zielgruppe

Mitarbeiter 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

Inhaltsschwerpunkte

- Systematik der Abgeltungsteuer und Abgrenzung zum alten Kapitalertragssteuerrecht
- Ertrags- und Verlustverrechnung, Anrechnung ausländischer Quellensteuer
- Sparer-Pauschbetrag und NV-Bescheinigung
- Grundzüge der Investmentsteuerreform 2018
- steuerliche Behandlung von Depotüberträgen und ausgewählten Kapitalmaßnahmen
- Besonderheiten bei Ertragszahlungen
- aktuelle gesetzliche Neuerungen
- Karenzzeit und Ehegattenverlustverrechnung
- Steuer- und Verlustbescheinigungen

Organisatorisches

Termin
19.09. - 20.09.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
AWG

Preis
760,00 €

Ansprechpartner
Maximilian Höfler

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

Dozent(en)
Kai Bracher

Buchen

Variabel finanzieren mit LuxCredit - die flexible Lösung für Unternehmens- und Privatfinanzierungen

Zielgruppe

- Berater und Betreuer aus den Bereichen Privat- und Firmenkundengeschäft, sowie Wohnbaufinanzierung
- Individuell für Einsteiger, die einen idealen Start ins LuxCredit Geschäft suchen und/oder für Fortgeschrittene, bei denen LuxCredit die gelebte Praxis ist.

Ihr Nutzen

Kombinieren Sie variable Finanzierungslösungen mit Ihren klassischen Finanzierungsbausteinen und überzeugen Sie so mit Innovation und Flexibilität.

Sichern Sie sich durch dieses Alleinstellungsmerkmal Marktanteile, gewinnen Sie durch Ihre Finanzierungskonzeption neue Kunden hinzu und stärken Sie Ihr Provisionsergebnis:

- Solide Basis für die Umsetzung von LuxCredit in der Praxis
- Erkennung neuer Vertriebsansätze und zusätzlicher Potenziale
- Sicherung dauerhafter Erträge
- Anwendung schlanker, automatisierter und rechtssicherer Prozesse

Inhaltsschwerpunkte

- LuxCredit Grundlagen (Geschäftsmodell und Produkte)
- Innovative Finanzierungskonzepte für Privat- und Firmenkunden erstellen
- EU-Wohnimmobilienkreditrichtlinie: gesetzliche Anforderungen und Prozesserleichterung durch LuxCredit
- agree21: Modellrechner, professionelle Dokumentation, Erstellung Kundenexposé
- Rechtssicherheit durch ordnungsgemäße Beratung und gesetzeskonforme Dokumentation
- Entwicklung der wichtigsten Währungen (Zins und Kurs) interpretieren und Potentiale heben
- Vertriebsansätze aus der Praxis (u.a. VR Eigenheim&Flexibilität)
- Fallbeispiele aus der Praxis für die Praxis

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
WPB

Preis
370,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Öffentliche Mittel in der Baufinanzierung

Zielgruppe

Wohnbaufinanzierungsberaterinnen-, berater

Ihr Nutzen

Optimaler Einsatz der aktuellen Förderprogramme in der Wohnbaufinanzierungsberatung

Inhaltsschwerpunkte

- Aktuelle Förderprogramme
  - Fördermittel des Landes Bayern
  - Bundesförderung für effiziente Gebäude (BEG)
- Anforderungen Klimaverträglichkeit
- Beschaffung aktueller Informationen zur Gesprächsvorbereitung
- Einsatz notwendiger Formulare und Unterlagen für die Antragstellung
- Ansprechpartner im Verbund
- Fallbeispiele und Übungen

Hinweis

Diese Veranstaltung zahlt mit 7 Stunden auf die Fortbildungsverpflichtung für Immobilienmakler gemäß § 34c GewO i. V. m. § 15b Abs. 1 MaBV ein.

Organisatorisches

Termin
18.09.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
OEMB

Preis
410,00 €

Ansprechpartner
Maximilian Höfler

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

Dozent(en)
Tassilo Brockert

Buchen

ABG-Webinar: Einsatz öffentlicher Mittel in der Wohnbaufinanzierung

Zielgruppe	Wohnbaufinanzierungsberater
Ihr Nutzen	Optimaler Einsatz der aktuellen Förderprogramme in der Wohnbaufinanzierungsberatung
Inhaltsschwerpunkte	■ Aktuelle Förderprogramme • Fördermittel des Landes Bayern • Bundesförderung für effiziente Gebäude (BEG) ■ Barriereereduzierung ■ Beschaffung aktueller Informationen zur Gesprächsvorbereitung ■ Einsatz notwendiger Formulare und Unterlagen für die Antragstellung ■ Ansprechpartner im Verbund
Hinweis	Diese Veranstaltung zahlt mit 3 Stunden auf die Fortbildungsverpflichtung für Immobilienmakler gemäß § 34c GewO i. V. m. § 15b Abs. 1 MaBV ein.

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
WOEM

Preis
200,00 €

Ansprechpartner
Maximilian Höfler

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

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

Zielgruppe	Alle diejenigen, die sich durch ihre Arbeit oder durch Veränderungsprozesse hohen Belastungen ausgesetzt fühlen und daher Handwerkszeug und Unterstützung zur Bewältigung suchen.
Ihr Nutzen	Die Teilnehmer setzten sich mit ihrer persönlichen Stressanfälligkeit und deren Auslöser auseinander. Anschließend lernen sie unterschiedliche Methoden zum Stressabbau und Prävention kennen, die praxisnah und erprobst sind. Sie sichern somit ihre langfriste Leistungsfähigkeit und Resilienz.
Inhaltsschwerpunkte	■ Was ist Stress? ■ Körperliche Reaktionen auf Belastungssituationen ■ Individuelle Stressanalyse: Eigene Stressverstärker herausfinden ■ Bewältigungsstrategien zur Verminderung von kurzfristigem und langfristigem Stress ■ Schnell umsetzbare Entspannungsübungen ■ Realistische Zeitplanung als Tool zur Stressminimierung
Hinweis	■ Referentin: Andrea Schmidl • Trainerin (IHK) • Psychologischer Berater, Personal- und BusinessCoach • Entspannungstrainerin

Organisatorisches

Termin
05.07.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
WKSS

Preis
200,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

weitere Termine auf www.abg-bayern.de

Buchen

"Ladies' special!" Erfolgsfaktor Persönlichkeit: Hol das Beste aus Dir raus

Zielgruppe

Exklusiv für Frauen!

Mitarbeiterinnen, die ihre persönliche Wirkung und ihr Auftreten weiterentwickeln möchten.

Ihr Nutzen

Nehmen Sie sich eine Auszeit vom Arbeitsalltag und erleben Sie einen Intensiv-Workshop, in dem es zwei Tage lang nur um Sie geht. Darum, wie Sie Ihre Stärken stärken, wie Sie Ihr Profil schärfen und wie Sie Ihre Persönlichkeit so richtig zum Strahlen bringen.

Die Teilnehmerinnen erleben und erkennen, wie sie in der Praxis ihre Stärken und ihre persönlichen Wirkungsmittel erfolgreich einsetzen. Sie erhalten neue Ideen und Anregungen für ihre Persönlichkeitsentwicklung, so dass sie sowohl beruflich als auch im privaten Bereich durch souveränes und sicheres Auftreten überzeugen.

Inhaltsschwerpunkte

- Erster & letzter Eindruck
- In Kontakt kommen - vorstellen, begrüßen, bekannt machen
- Small Talk und Gesprächsführung
- Individuelle Farb- und Stilberatung mit Wow-Effekt - wie Sie Ihren Typ unterstreichen
- Praxisbaustein Tischkultur - souveräner Auftritt als Gast und Gastgeberin

Organisatorisches

Termin
03.06. - 04.06.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
LSP

Preis
730,00 €

Ansprechpartner
Irina Weber

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

Buchen

Psychologie kompakt für Kundenberater

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

Inhaltsschwerpunkte

- Das Modell der Transaktionsanalyse – Geschichte und Hintergrund
- Ich-Zustände und Rollen – Selbstbild/Fremdbild
- Transaktionen – offene und verdeckte Kommunikation
- Beziehungsanalyse – was bindet, was trennt?
- Verhalten und „Spiele“
- Transaktionsanalyse – Praxis im Beratungsalltag

Organisatorisches

Termin
21.11. - 22.11.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
POK

Preis
760,00 €

Ansprechpartner
Irina Weber

Ansprechpartner (organisatorisch)
Anke Gabler

Dozent(en)
Isabelle R. Munde

Buchen

Sales Competence: Akquisitionserfolge nachhaltig steigern - Ungenutzte Kundenpotenziale entdecken und ausschöpfen

Zielgruppe

- Kundenberaterinnen und Kundenberater
- Mitarbeitende in der Privat- und Individualkundenbetreuung, sowie Vermögensberatung
- Wertpapierspezialistinnen und Wertpapierspezialisten
- Firmenkundenberaterinnen und Firmenkundenberater

Ihr Nutzen

- Teilnehmende vertiefen ihr vorhandenes Wissen zur vertrieblichen Kommunikation
- Teilnehmende gehen selbstsicherer an Gespräche heran und ebnen ggf. den Weg zur Überleitung an Spezialisten
- Das Erkennen neuer ungenutzter Potenzialkunden erhöht die "Stückzahl" der Akquisitionsgespräche und eventueller Überleitungen an die Spezialisten im Bereich Private- und Firmenkundengeschäft.

Inhaltsschwerpunkte

- Bedarfsgerecht beim Kunden
- Neukundengewinnung: Vorbereitung und Ansprache
- Gesprächseinstieg: Bewusstes Einsetzen verbaler und nonverbaler Kommunikation in der Beratung
- Vom Kunden zur Produktempfehlung: Kompetenz zeigen und Empfehlungen passend erklären
- Einwandbehandlung
- Gesprächsausstieg: Das Closing
- After Sales

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
SCA

Preis
760,00 €

Ansprechpartner
Elke Kerschenlohr

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

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

Zielgruppe

In der Anlageberatung tätige Mitarbeiter und wertpapierinteressierte Mitarbeiter.

Ihr Nutzen

Sie erhalten durch das Webinar:

- ein Grundsatzverständnis zum Themenfeld ETFs
- einen Überblick über die Unterschiede zwischen aktiven und passiven Fonds
- Lösungsansätze für mögliche Kundeneinwände

Inhaltsschwerpunkte

- ETF Grundlagen (Was ist es? / Wie funktioniert es?)
- EFT / ETC Unterschiede
- Vor- und Nachteile zu gemanagten Fonds
- Argumentationshilfen in der Beratung

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
WAWP

Preis
200,00 €

Ansprechpartner
Elke Kerschenlohr

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

Nachhaltigkeitsforum

Zielgruppe	Führungskräfte und Nachhaltigkeitsverantwortliche
Ihr Nutzen	■ Sie erhalten tiefgreifende Informationen zum Thema Nachhaltigkeit z.B. durch den GVB sowie die Verbundpartner. ■ Ebenfalls können Sie sich einen Eindruck aus den Praxisberichten "Nachhaltigkeit" anderer Genossenschaftsbanken verschaffen. ■ Zudem können Sie Fragen stellen, um aktuelle Problemstellungen zu besprechen.
Inhaltsschwerpunkte	■ Impulsvortrag Klimawandel mit Fragerunde ■ Status Quo und Ausblick zum Handlungsprogramm Nachhaltigkeit ■ ESG-Score und Risikosteuerung ■ Erfahrungsaustausch ■ Nachhaltige Finanzierungsgrundsätze & Anlagekriterien ■ Pilotprojekt Wesentlichkeitsanalyse im Rahmen der CSR-Berichterstattung ■ Praxisbeispiele, Unterstützungsleistungen und Ausblick

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
NHF

Preis
390,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

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

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
Inhaltsschwerpunkte	■ Moderne Gesprächsgestaltung im Bereich der Vermögensweitergabe ■ Selbstbestimmte Vermögensübertragung zu Lebzeiten ■ Kundenbedürfnisse erlebbar machen und sichtbar befriedigen ■ Bearbeitung von Praxisbeispielen ■ Sinnvoller Umgang mit Vollmachten und Betreuungsregelungen ■ Schutz vor Liquiditätsverlusten
Hinweis	■ Dieses Seminar wird von der R+V Versicherung durchgeführt. ■ Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1.

Organisatorisches

Termin
09.10.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
WGEP

Preis
400,00 €

Ansprechpartner
Elke Kerschenlohr

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

Dozent(en)
Dominik Wiedemann, Daniel Schmid

Buchen

Onlineseminar: Lebensbalance finden – der Weg zu Gesundheit, Zufriedenheit und Erfolg

Zielgruppe

Alle Bankmitarbeiter

Ihr Nutzen

Der stressige Alltag im Berufsleben sowie im Privaten fordert jeden Einzelnen immer mehr. Erkennen Sie Ihre persönlichen Stressoren und analysieren Sie diese. Verschiedene Entspannungsstrategien können Ihnen helfen, kurze Ruhemomente in Ihren Tag zu integrieren, um wieder eine Balance zu erreichen. Nehmen Sie hilfreiche Tipps mit, um mit mehr Gelassenheit den Alltag zu meistern.

Inhaltsschwerpunkte

- Was ist Stress?
- Körperliche Reaktionen auf Belastungssituationen
- Individuelle Stressanalyse: Eigene Stressverstärker herausfinden
- Work-Life-Balance: innere Zufriedenheit und Gelassenheit herstellen
- Analyse der eigenen Lebensbalance
- Alles unter einen Hut bringen: (Teilzeit-)Arbeit und Anforderungen aus dem privaten Bereich meistern
- Bewältigungsstrategien zur Verminderung von kurzfristigem und langfristigem Stress
- Schnell umsetzbare Entspannungsübungen

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
LWG

Preis
370,00 €

Ansprechpartner
Elke Kerschenlohr

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

Onlineseminar: Modernes Bond Management – Fresh Up Zins- und Anleihenmärkte

Zielgruppe

- Vermögensberater
- Mitarbeiter Vertriebsmanagement
- Wertpapierspezialisten

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.

Inhaltsschwerpunkte

1. Aktuelles aus der Anlagepraxis

- Zinsstrukturkurven aktuell
- Inflationsprognosen und -erwartungen
- Auswirkung von Zinsveränderungen auf die Kapitalmärkte

2. Festverzinsliche Anlagepapiere

- Ausgestaltung von Anlagepapieren
- Sensitivitätsparameter im Bondmanagement
- Die klassische Duration im Bondmanagement
- Zinsrisikosteuerung mit der Modified Duration
- Anlagepolitik und Investmentstrategien von Geldmarkt- und Rentenfonds

3. Moderne Anleiheprodukte im aktuellen Marktfenster

- Der Vorteil strukturierter Anlageprodukte
- Aktuelle Anleiheproduukte im Vergleich (Bonitätsabhänge Anleihen, Zinsstrukturen, Inflationsindexierte Anleihen, ...)
- Analyse der Chance-Risiko-Profile

Organisatorisches

Termin
15.07.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
MBM

Preis
400,00 €

Ansprechpartner
Elke Kerschenlohr

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

Dozent(en)
Predrag Popovic

Buchen

Onlineseminar: Anleihen und Zinsen - Wie beeinflussen Zinsen die Wertentwicklung von Anleihen?

Zielgruppe

- Kundenberater
- Privatkundenberater
- Mitarbeiter Vertriebsmanagement
- erfahrene Serviceberater

Ihr Nutzen

- Sie werden mit den Grundlagen des Anleihen Geschäfts vertraut.
- Die Unterschiede der Ertragskennziffern lernen Sie zu erkennen.
- Sie erlangen ein Verständnis für die Zusammenhänge der Marktgeschehnisse.

Inhaltsschwerpunkte

1. Grundlagen des Anleihen Geschäfts

- Bedeutung von Anleihen
- Ausstattungsmerkmale von Anleihen
- Emittentengruppen festverzinslicher Wertpapiere

2. Kennziffern (Zinsen und Rendite)

- Analyse festverzinslicher Wertpapiere
- Wichtige Kennzahlen
- Chancen und Risiken von Anleihen

3. Beurteilen und Verstehen der Geschehnisse an den Finanzmärkten

- Was ist Inflation?
- Inflationsprognosen und -erwartungen
- Auswirkung von Zinsveränderungen auf die Kapitalmärkte
- Anlagepolitik und
- Investmentstrategien von Geldmarkt- und Rentenfonds

4. Sonderformen von Anleihen

- Floater (Floating Rate Notes)
- Inflationsindexierte Anleihe
- Genusscheine
- Kündbare Stufenzinsanleihe

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
AUZ

Preis
400,00 €

Ansprechpartner
Elke Kerschenlohr

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

Zielgruppe Frau - Vorsorge und Absicherung speziell für Ihre Kundinnen

Zielgruppe

Mitarbeitende aus der Kundenberatung

Ihr Nutzen

- Sie kennen die gesetzliche Situation und die Ansprüche von Frauen in der gesetzlichen Rentenversicherung. Daraus abgeleitet kennen Sie die für Frauen interessanten Beratungsthemen und Stolpersteinen für Ihre Kundinnen und können Tipps und Hilfestellung in der Beratung anbieten.
- Sie erarbeiten interessante Beratungsansätze für diese Kundengruppe unter Beachtung der Kaufmotive von Frauen.
- Sie nutzen die erarbeiteten Informationen um in der Beratung mit agree21Beratung-Privat für Ihre Kundinnen einen Mehrwert zu schaffen in den Bedarfsfeldern „Für das Alter vorsorgen“ und „Einkommen und Familie absichern“.

Inhaltsschwerpunkte

Sie erhalten Antworten auf die Fragen:

- Wie ist die Situation der Frauen in der gesetzlichen Rentenversicherung?
- Was sind die wichtigen Details und Fehlerquellen in der Renteninformation?
- Welche für die Beratung wichtigen Fachdetails gibt es zu den Rentenarten der gesetzlichen Rentenversicherung (gesetzliche Altersrente, gesetzliche Erwerbsminderungsrente, gesetzliche Hinterbliebenenrenten)?
- Welche Stolpersteine gibt es bei der Vorsorge (Scheidung/Pflege/Mini-Job/Kindererziehung/...)?
- Wann kaufen Frauen?
- Wie kann ein Mehrwert in der Beratung mit agree21Beratung-Privat in den Bedarfsfeldern „Für das Alter vorsorgen“ und „Einkommen und Familie absichern“ geschaffen werden?

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
FVA

Preis
400,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

Vertriebliche Basisschulung für Quereinsteiger zu den Themen Absicherung und Vorsorge

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

Mit staatlichen Leistungen allein lässt sich der Lebensstandard bei Berufsunfähigkeit, Krankheit und im Alter nicht mehr halten. Die Absicherung von Risiken sowie die private Altersvorsorge werden deshalb immer wichtiger. Stärken Sie Ihr fachliches Know How und üben Sie Ihre vertrieblichen Ansätze.

Inhaltsschwerpunkte

- Fachliches Know How zum Thema Absicherung
- Fachliches Know How zum Thema Vorsorge
- Bedarfe beim Kunden wecken und Kundennutzen erkennen
- Signale erkennen und vertriebliche Ansätze nutzen

Hinweis

- Diese Veranstaltung wird in Kooperation mit der Allianz durchgeführt.
- Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1.

Organisatorisches

Termin
23.10. - 24.10.2024

Ort
Seminarort noch unbekannt

Anmelde-Nummer
QAV

Preis
600,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

Dozent(en)
Hans-Jörg Braß, René Kirchheimer

Buchen

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

Zielgruppe

- Mitarbeitende in der Vermögensplanung
- Privatkundenbetreuung und des Private Bankings
- Wertpapierspezialist

Ihr Nutzen

Mit staatlichen Leistungen allein lässt sich der Lebensstandard bei Berufsunfähigkeit, Krankheit und im Alter nicht mehr halten. Die Absicherung von Risiken sowie die private Altersvorsorge werden deshalb immer wichtiger. Stärken Sie Ihr fachliches Know How und üben Sie Ihre vertrieblichen Ansätze.

Inhaltsschwerpunkte

- Absicherung und Vorsorge im Rahmen der Genossenschaftlichen Beratung
- Fachliches Update im Rahmen der vertrieblichen Ansprache
- Signalerkennung und mögliche Ansprachen in Form von Trainings
- Umgang mit verbaler und non-verbaler Kommunikation
- Umgang mit Einwänden und Vorwänden

Hinweis

- Diese Veranstaltung wird in Kooperation mit der Allianz durchgeführt.
- Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1.

Organisatorisches

Termin
19.11. - 20.11.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
AVR

Preis
600,00 €

Ansprechpartner
Elke Kerschenlohr

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

Dozent(en)
Hans-Jörg Braß, René Kirchheimer

Buchen

Privatkundenbank Weiterbildung

Sachkunde Wertpapierkompetenz

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

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

Im Vordergrund steht die Vermittlung der erforderlichen fachlichen und rechtlichen Wertpapiersachkunde. Ziel ist es neues Wertpapierwissen zu erlernen und/oder das vorhandene Wissen zu vertiefen.

Die Teilnehmer erhalten eine Qualifizierung gemäß WpHG im Bereich "risikoscheue Anlageformen". Durch die Ausstellung des BeraterPasses Serviceberatung ist diese Qualifizierung 3 Jahre gültig.

Inhaltsschwerpunkte

- Funktionsweise und Risiken der Finanzinstrumente:
  - Bankschuldverschreibungen
  - Verzinsliche Wertpapiere
  - Anleihen mit variablem Zinssatz
  - Kapitalschutzzertifikate
  - Investmentfonds
  - Offene Immobilienfonds
- Aktuelle Steuerthematik
- Rechtliche Grundlagen in der Anlageberatung
- Markteinschätzung mit Hilfe geeigneter Researchmaterialien
- Depotstrukturierung
- Training anhand praxisorientierter Beispiele

Hinweis

Die Teilnehmer absolvieren im Nachgang zum Seminar, innerhalb von 2 Wochen, den BeraterPass Onlinetest. Wenn dieser erfolgreich abgeschlossen ist, wird der VR BeraterPass Wertpapiere ausgestellt und ist für 3 Jahre gültig.

Organisatorisches

Termin
16.09. - 19.09.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
WP2

Preis
1.440,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Astrid Koller

Dozent(en)
Armin Westermeier

Buchen

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

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

Im Vordergrund steht die Vermittlung der erforderlichen fachlichen und rechtlichen Wertpapiersachkunde. Ziel ist es neues Wertpapierwissen zu erlernen und/oder das vorhandene Wissen zu vertiefen.

Die Teilnehmer erhalten eine Qualifizierung gemäß WpHG im Bereich "risikobehaftete Anlageformen". Durch die Ausstellung des BeraterPasses Privatkundenberatung ist diese Qualifizierung 3 Jahre gültig.

Inhaltsschwerpunkte

- Aktuelle Steuerthematik
- Rechtliche Grundlagen in der Anlageberatung
- Markteinschätzung mit Hilfe geeigneter Researchmaterialien
- Depotstrukturierung
- Training anhand praxisorientierter Beispiele
- Funktionsweise und Risiken der Finanzinstrumente
  - Spezielle verzinsliche Wertpapiere
  - Aktien
  - Zertifikate mit Teilabsicherung
  - Aktienanleihen
  - Investmentfonds

Hinweis

Die Teilnehmer absolvieren im Nachgang zum Seminar, innerhalb von 2 Wochen, den BeraterPass Onlinetest. Wenn dieser erfolgreich abgeschlossen ist, wird der VR BeraterPass Wertpapiere ausgestellt und ist für 3 Jahre gültig.

Organisatorisches

Termin
10.06. - 13.06.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
WP3

Preis
1.440,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Astrid Koller

Dozent(en)
Axel Stichling

weitere Termine auf www.abg-bayern.de

Buchen

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

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

Im Vordergrund steht die Vermittlung der erforderlichen fachlichen und rechtlichen Wertpapiersachkunde. Ziel ist es neues Wertpapierwissen zu erlernen und/oder das vorhandene Wissen zu vertiefen.

Die Teilnehmer erhalten eine Qualifizierung gemäß WpHG im Bereich "spekulative Anlageformen". Durch die Ausstellung des BeraterPasses Vermögensplanung ist diese Qualifizierung 3 Jahre gültig.

Inhaltsschwerpunkte

- Funktionsweise und Risiken der Finanzinstrumente
  - Spezielle Fremdwährungsanleihen
  - Spezielle Zertifikate
  - Spezielle Investmentfonds
- Aktuelle Steuerthematik
- Rechtliche Grundlagen in der Anlageberatung
- Markteinschätzung mit Hilfe geeigneter Researchmaterialien
- Depotstrukturierung
- Training anhand praxisorientierter Beispiele

Hinweis

Die Teilnehmer absolvieren im Nachgang zum Seminar, innerhalb von 2 Wochen, den BeraterPass Onlinetest. Wenn dieser erfolgreich abgeschlossen ist, wird der VR BeraterPass Wertpapiere ausgestellt und ist für 3 Jahre gültig.

Organisatorisches

Termin
25.06. - 28.06.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
WP4

Preis
1.440,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Astrid Koller

Dozent(en)
Armin Westermeier

weitere Termine auf www.abg-bayern.de

Buchen

VR-BeraterPass "Serviceberatung" - Update 1 Tag

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

Die Teilnehmer erhalten ein fachliches Update in der Wertpapiersachkunde und qualifizieren sich gemäß WpHG im Bereich "risikoscheue Anlageformen" erneut. Durch die Ausstellung des BeraterPasses Serviceberatung ist diese Qualifizierung für weitere 3 Jahre gültig.

Inhaltsschwerpunkte

- Kundenberatung im Wertpapiergeschäft
- Rechtliche Grundlagen der Anlage- und Vermögensberatung
- Umsetzung von MiFID II im Beratungsprozess
- Volkswirtschaftliche Grundlagen im Überblick
- Grundzüge des Portfoliomanagements
- Ansatz zur Vermögensstrukturierung
- Markteinschätzung mit Hilfe geeigneter Researchmaterialien
- Training anhand praxisorientierter Beispiele
- Steuerliche Grundlagen
- Marktmissbrauch und Geldwäsche
- Funktionsweise und Risiken der Finanzinstrumente „Serviceberatung“:
  - Verzinslichen Wertpapiere (Anleihen)
  - Bankschuldverschreibungen / Bundeswertpapiere
  - Zertifikate mit Kapitalschutz / Garantie
  - Investmentfonds
  - Investmentfonds allgemein
  - Offene Immobilienfonds
  - Grundlagen der Anlage in Aktien

Hinweis

Die Teilnehmer erhalten im Nachgang zum Update-Seminar den VR-BeraterPass Wertpapiere ausgestellt, sofern eine Qualifizierung über GenoPE oder ein Erlangungsseminar in der jeweiligen Risikoeinstufung erfolgt ist.

Organisatorisches

Termin
15.07.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
1BP2

Preis
400,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Astrid Koller

Dozent(en)
Dominik Müller

weitere Termine auf www.abg-bayern.de

Buchen

VR-BeraterPass "Privatkundenberatung" - Update 1 Tag

Zielgruppe
Kundenberater der Produktkategorie "Privatkundenberatung" mit Verlängerungsanspruch der RK 3.

Ihr Nutzen
Die Teilnehmer erhalten ein fachliches Update in der Wertpapiersachkunde und qualifizieren sich gemäß WpHG im Bereich "risikobehaftete Anlageformen" erneut. Durch die Ausstellung des BeraterPasses Privatkundenberatung ist diese Qualifizierung für weitere 3 Jahre gültig.

Inhaltsschwerpunkte
- Kundenberatung im Wertpapiergeschäft
- Rechtliche Grundlagen der Anlage- und Vermögensberatung
- Umsetzung von MiFID II im Beratungsprozess
- Volkswirtschaftliche Grundlagen im Überblick
- Grundzüge des Portfoliomanagements
- Ansatz zur Vermögensstrukturierung
- Markteinschätzung mit Hilfe geeigneter Researchmaterialien
- Training anhand praxisorientierter Beispiele
- Steuerliche Grundlagen
- Marktmissbrauch und Geldwäsche
- Funktionsweise und Risiken der Finanzinstrumente „Privatkundenberatung“:
  - Spezielle verzinsliche Anleihen
  - Aktien
  - Zertifikate mit Teilabsicherung
  - Discountzertifikate
  - Aktienandienungsanleihen
  - Zertifikate mit variabler Rückzahlung
  - Investmentfonds - auch in Fremdwährung

Hinweis
Die Teilnehmer erhalten im Nachgang zum Update-Seminar den VR-BeraterPass Wertpapiere ausgestellt, sofern eine Qualifizierung über GenoPE oder ein Erlangungsseminar in der jeweiligen Risikoeinstufung erfolgt ist.

Organisatorisches

Termin
15.05.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
1BP3

Preis
400,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Astrid Koller

Dozent(en)
Armin Westermeier

weitere Termine auf www.abg-bayern.de

Buchen

VR-BeraterPass "Vermögensplanung" - Update 1 Tag

Zielgruppe
Kundenberater der Produktkategorie "Vermögensplanung" mit Verlängerungsanspruch der RK4.

Ihr Nutzen
Die Teilnehmer erhalten ein fachliches Update in der Wertpapiersachkunde und qualifizieren sich gemäß WpHG im Bereich "spekulative Anlageformen" erneut. Durch die Ausstellung des BeraterPasses Vermögensplanung ist diese Qualifizierung für weitere 3 Jahre gültig.

Inhaltsschwerpunkte
- Kundenberatung im Wertpapiergeschäft
- Rechtliche Grundlagen der Anlage- und Vermögensberatung
- Umsetzung von MiFID II im Beratungsprozess
- Volkswirtschaftliche Grundlagen im Überblick
- Grundzüge des Portfoliomanagements
- Ansatz zur Vermögensstrukturierung
- Markteinschätzung mit Hilfe geeigneter Researchmaterialien
- Training anhand praxisorientierter Beispiele
- Steuerliche Grundlagen
- Marktmissbrauch und Geldwäsche
- Funktionsweise und Risiken der Finanzinstrumente „Vermögensplanung“:
  - Spezielle Anleihen / Fremdwährungsanleihen
  - Spezielle Aktien (insbesondere marktenge Nebenwerte)
  - Spezielle Zertifikate mit Teilabsicherung
  - Discountzertifikate
  - Aktienandienungsanleihen
  - Spezielle Investmentfonds mit erhöhter Risiko- / Renditestruktur

Hinweis
Die Teilnehmer erhalten im Nachgang zum Update-Seminar den VR-BeraterPass Wertpapiere ausgestellt, sofern eine Qualifizierung über GenoPE oder ein Erlangungsseminar in der jeweiligen Risikoeinstufung erfolgt ist.

Organisatorisches

Termin
18.06.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
1BP4

Preis
400,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Astrid Koller

Dozent(en)
Armin Westermeier

weitere Termine auf www.abg-bayern.de

Buchen

VR-BeraterPass "Financial Consulting" - Update 1 Tag

Zielgruppe	Kundenberater der Produktkategorie "Financial Consulting" mit Verlängerungsanspruch der RK5.
Ihr Nutzen	Die Teilnehmer erhalten ein fachliches Update in der Wertpapiersachkunde und qualifizieren sich gemäß WpHG im Bereich "Financial Consulting" erneut. Durch die Ausstellung des BeraterPasses Financial Consulting ist diese Qualifizierung für weitere 3 Jahre gültig.
Inhaltsschwerpunkte	■ Kundenberatung im Wertpapiergeschäft ■ Rechtliche Grundlagen der Anlage- und Vermögensberatung ■ Umsetzung von MiFID II im Beratungsprozess ■ Volkswirtschaftliche Grundlagen im Überblick ■ Grundzüge des Portfoliomanagements ■ Ansatz zur Vermögensstrukturierung ■ Markteinschätzung mit Hilfe geeigneter Researchmaterialien ■ Training anhand praxisorientierter Beispiele ■ Steuerliche Grundlagen ■ Marktmissbrauch und Geldwäsche ■ Funktionsweise und Risiken der Finanzinstrumente „Financial Consulting“: • Optionen und Futures • Dach – Hedgefonds • Spezielle Zertifikate • Spezielle Aktien • Spezielle Investmentfonds
Hinweis	Die Teilnehmer erhalten im Nachgang zum Update-Seminar den VR-BeraterPass Wertpapiere ausgestellt, sofern eine Qualifizierung über GenoPE oder ein Erlangungsseminar in der jeweiligen Risikoeinstufung erfolgt ist.

Organisatorisches

Termin
05.06.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
1BP5

Preis
400,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Astrid Koller

Dozent(en)
Predrag Popovic

weitere Termine auf www.abg-bayern.de

Buchen

Privatkundenbank Weiterbildung

Fachliche und rechtliche Sachkunde Finanzierung

Rechtliche Grundlagen zu den Immobiliar-Verbraucherdarlehen zur Erlangung des FinanzierungsPasses I

Zielgruppe	Wohnbaufinanzierungsberater, Mitarbeiter in der Marktfolge Wohnbaufinanzierung
Ihr Nutzen	■ Aktualisierung der erforderlichen rechtlichen Grundlagen für die Vergabe von Immobiliar-Verbraucherdarlehen ■ Kenntnisse zur Prüfung der Kreditwürdigkeit des Verbrauchers nach §§ 505 a-d BGB und §18 Abs. 2 KWG
Inhaltsschwerpunkte	■ Die Kreditwürdigkeitsprüfung nach §§ 505 a-d BGB und § 18 Abs. 2 KWG ■ Der Begriff „Verbraucher“ ■ Regelungen zu den Immobiliar- und Allgemein-Verbraucherdarlehensverträgen ■ Die Kreditberatung ■ Vorvertragliche und vertragliche Informationspflichten ■ Besonderheiten bei Fremdwährungsdarlehen ■ Besonderheiten bei Koppelungs- und Bündelungsverträgen ■ Besondere Vertriebsformen: Fernabsatz, Außengeschäftsraumverträge ■ Besonderheiten bei Überziehungskrediten
Hinweis	Die Teilnehmer erhalten kostenfrei das Lernprogramm " Verbraucherdarlehensverträge incl. der Neuerungen zur Wohnimmobilienkreditrichtlinie" Für die Qualifizierung, insbesondere junger Mitarbeiter, in der Wohnbaufinanzierung empfehlen wir den Entwicklungsweg zum Zertifizierten VR-WohnbaufinanzierungsBerater oder Zertifizierten VR-Privatkreditsachbearbeiter.

Organisatorisches

Termin
17.06.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
FPI1

Preis
400,00 €

Ansprechpartner
Christian Mosandl

Ansprechpartner (organisatorisch)
Astrid Koller

Dozent(en)
Martin Christ

Buchen

Fachwissen Markt für die Vergabe von Immobiliar-Verbraucherdarlehen inkl. agree21 zur Erlangung des FinanzierungsPasses I

Zielgruppe	Wohnbaufinanzierungsberater, Firmen-und Gewerbekundenberater
Ihr Nutzen	■ Aktualisierung der erforderlichen fachlichen Grundlagen für die Vergabe von Immobiliar ■ Verbraucherdarlehen für Wohnbaufinanzierungsberater privater Kreditengagements
Inhaltsschwerpunkte	■ Einschlägige Kreditprodukte und der üblicherweise mit ihnen angebotenen Nebenleistungen ■ Darlehensarten und deren Besonderheiten ■ Erfordernisse einer vollständigen Kundenanalyse ■ Praxisbeispiele unter Berücksichtigung besonderer Fördermöglichkeiten ■ Technische Darstellung und verkäuferische Aspekte in agree21 mit Hinweisen zum Kundenprotokoll ■ Grundwissen für die Organisation und Funktionsweise von Grundbüchern ■ Grundwissen zur grundpfandrechtlichen Besicherung ■ Grundzüge der Beleihungswertermittlung
Hinweis	Für die fachliche, verkäuferische und technische (agree21) Grundlagenqualifizierung, insbesondere junger Mitarbeiter, empfehlen wir den Entwicklungsweg zum Zertifizierten VR-WohnbaufinanzierungsBerater.

Organisatorisches

Termin
18.06.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
FPI2

Preis
300,00 €

Ansprechpartner
Christian Mosandl

Ansprechpartner (organisatorisch)
Astrid Koller

Dozent(en)
Christian Scharrer

Buchen

Fachwissen Marktfolge für die Vergabe von Immobiliar-Verbraucherdarlehen

Zielgruppe	Mitarbeiter der Marktfolge Wohnbaufinanzierung
Ihr Nutzen	■ Aktualisierung der erforderlichen fachlichen Grundlagen für die Vergabe von Immobiliar-Verbraucherdarlehen für Mitarbeiter der Marktfolge Wohnbaufinanzierung privater Kreditengagements
Inhaltsschwerpunkte	■ Verfahren des Immobilienerwerbs • Grundstückskaufvertrag und Erwerb; Vormerkung und Auflassung ■ Organisation und Funktionsweise von Grundbüchern • Bedeutung des Grundbuchs für die Grundschuld und Grundbuchverfahren • Bestandteile des Grundbuchs und Eintragungen in Abteilung II • Sicherheitenansatz bei Grundschuldsicherheit • Erbbaurecht • WEG - Wohneigentum ■ Grundpfandrechtliche Besicherung • Gemeinsame Vorschriften für Hypothek und Grundschuld; Sicherungsgrundschuld ■ Zusätzliche Besicherung und deren Bewertung: Bürgschaft, Abtretung, Verpfändung ■ Grundzüge der Beleihungswertermittlung ■ Grundlagen zu Kreditprodukte und der üblicherweise mit ihnen angebotenen Nebenleistungen
Hinweis	Die Teilnehmer erhalten kostenfrei den Studienbrief "Grundlagen der Beleihungswertermittlung". Für die fachliche und kommunikative Grundlagenqualifizierung, insbesondere junger Mitarbeiter, empfehlen wir den Entwicklungsweg zum Zertifizierten VR-PrivatkreditSachbearbeiter.

Organisatorisches

Termin
18.06.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
FPI3

Preis
300,00 €

Ansprechpartner
Christian Mosandl

Ansprechpartner (organisatorisch)
Astrid Koller

Dozent(en)
Volker Bücherl

Buchen

VR-FinanzierungsPass II - Fachwissen Immobiliar-Verbraucherdarlehen für private Finanzierungen von Gewerbe- und Firmenkunden

Zielgruppe

Firmen- und Gewerbekundenberater, Wohnbaufinanzierungsberater, Mitarbeiter der Marktfolge Wohnbaufinanzierung

Ihr Nutzen

- Aktualisierung der erforderlichen fachlichen Grundlagen für die Vergabe von Immobiliar-Verbraucherdarlehen für private Finanzierungen von Gewerbe- und Firmenkunden

Inhaltsschwerpunkte

- Jahresabschlussanalyse
  - Aspekte der Jahresabschlussanalyse, Neuerungen in der Rechnungslegung
  - Besonderheiten einzelner Bilanzpositionen, Wichtige Kennzahlen und Bilanzkritik
  - Besonderheiten in der Analyse von Kapital- und Personengesellschaften und Einzelunternehmen
  - Nachhaltige Kapitaldienstberechnung,
- Betriebswirtschaftliche Auswertungen
  - Datev und Ihre Auswertungen,Bestandteile einer Datev-BWA
  - Aussagekraft einer BWA
- Bonitätsprüfung bei nicht bilanzierenden Gewerbekunden
  - Wesen und Aufbau der Liquiditätsrechnung, Auswertung der Unterlagen
  - Besonderheiten der Bonitätsprüfung

Die steuerlichen Grundlagen und "Spezielle Kreditsicherheiten" (Bürgschaft, Abtretung

Verpfändung und Sicherungsübereignung) werden im Studienbrief "Praxisgerechte Beurteilung von gewerblichen Sicherheiten" vermittelt und sind nicht Gegenstand im Seminar!

Hinweis

Die Teilnehmer erhalten kostenfrei den Studienbrief "Praxisgerechte Beurteilung von gewerblichen Sicherheiten", Bonitätsprüfung: Jahresabschlussanalyse" und "Bonitätsprüfung"zu den Themen: Bürgschaft, Abtretung, Verpfändung und Sicherungsübereignung

Dieses Modul kann auch vor dem FinanzierungsPass I besucht werden, die Reihenfolge spielt keine Rolle!

Organisatorisches

Termin
02.05. - 03.05.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
FPII

Preis
600,00 €

Ansprechpartner
Christian Mosandl

Ansprechpartner (organisatorisch)
Astrid Koller

Dozent(en)
Andreas Ackermann

weitere Termine auf www.abg-bayern.de

Buchen

ABG-Webinar: Rechtliche Grundlagen zu den Immobiliar-Verbraucherdarlehen zur Erlangung des FinanzierungsPasses I

Zielgruppe

Wohnbaufinanzierungsberater, Mitarbeiter in der Marktfolge Wohnbaufinanzierung

Ihr Nutzen

- Aktualisierung der erforderlichen rechtlichen Grundlagen für die Vergabe von Immobiliar-Verbraucherdarlehen
- Kenntnisse zur Prüfung der Kreditwürdigkeit des Verbrauchers nach §§ 505 a-d BGB und §18 Abs. 2 KWG

Inhaltsschwerpunkte

- Die Kreditwürdigkeitsprüfung nach §§ 505 a-d BGB und § 18 Abs. 2 KWG
- Der Begriff „Verbraucher“
- Regelungen zu den Immobiliar- und Allgemein-Verbraucherdarlehensverträgen
- Die Kreditberatung
- Vorvertragliche und vertragliche Informationspflichten
- Besonderheiten bei Fremdwährungsdarlehen
- Besonderheiten bei Koppelungs- und Bündelungsverträgen
- Besondere Vertriebsformen: Fernabsatz, Außengeschäftsraumverträge
- Besonderheiten bei Überziehungskrediten

Pro Webinar ist die Absolvierung eines Wissenstests über VR-Bildung verpflichtend.

Hinweis

- Der VR-FinanzierunsPass - Modul 1 besteht aus zwei Webinarterminen inkl. Wissenstest
- Die Teilnehmer erhalten zum Webinar kostenfrei das Lernprogramm "Verbraucherdarlehensverträge incl. der Neuerungen zur Wohnimmobilienkreditrichtlinie"
- Voraussetzung: Erfolgreich abgeschlossene Ausbildung zum Bankkaufmann/Bankkauffrau
- Empfehlung: Erfolgreicher Abschluss des Entwicklungsweges VR-WohnbaufinanzierungsBeraters bzw. VR-PrivatkreditSachbearbeiters oder langjährige Berufserfahrung.

Organisatorisches

Termin
26.09.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
WFPI1

Preis
400,00 €

Ansprechpartner
Christian Mosandl

Ansprechpartner (organisatorisch)
Astrid Koller

Dozent(en)
Martin Christ

weitere Termine auf www.abg-bayern.de

Buchen

ABG-Webinar: Fachwissen Markt für die Vergabe von Immobiliar-Verbraucherdarlehen zur Erlangung des FinanzierungsPasses I

Zielgruppe

Wohnbaufinanzierungsberater, Firmen-und Gewerbekundenberater

Ihr Nutzen

- Aktualisierung der erforderlichen fachlichen Grundlagen für die Vergabe von Immobiliar
- Verbraucherdarlehen für Wohnbaufinanzierungsberater privater Kreditengagements

Inhaltsschwerpunkte

- Einschlägige Kreditprodukte und der üblicherweise mit ihnen angebotenen Nebenleistungen
- Darlehensarten und deren Besonderheiten
- Erfordernisse einer vollständigen Kundenanalyse
- Praxisbeispiele unter Berücksichtigung besonderer Fördermöglichkeiten
- Technische Darstellung und verkäuferische Aspekte in agree21 mit Hinweisen zum Kundenprotokoll
- Grundwissen für die Organisation und Funktionsweise von Grundbüchern
- Grundwissen zur grundpfandrechtlichen Besicherung
- Grundzüge der Beleihungswertermittlung

Bei diesem Webinar ist zusätzlich die Absolvierung eines Wissenstests über VR-Bildung verpflichtend.

Hinweis

- Voraussetzung: Erfolgreich abgeschlossene Ausbildung zum Bankkaufmann/Bankkauffrau
- Empfehlung: Erfolgreicher Abschluss des Entwicklungsweges VR-WohnbaufinanzierungsBeraters oder langjährige Berufserfahrung

Organisatorisches

Termin
09.10.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
WFPI2

Preis
200,00 €

Ansprechpartner
Christian Mosandl

Ansprechpartner (organisatorisch)
Astrid Koller

Dozent(en)
Christian Scharrer

Buchen

ABG-Webinar: Fachwissen Marktfolge für die Vergabe von Immobiliar-Verbraucherdarlehen zur Erlangung des FinanzierungsPasses I

Zielgruppe	Mitarbeiter der Marktfolge Wohnbaufinanzierung
Ihr Nutzen	Aktualisierung der erforderlichen fachlichen Grundlagen für die Vergabe von Immobiliar-Verbraucherdarlehen.
Inhaltsschwerpunkte	■ Verfahren des Immobilienerwerbs • Grundstückskaufvertrag und Erwerb • Vormerkung und Auflassung ■ Organisation und Funktionsweise von Grundbüchern • Bedeutung und Bestandteile des Grundbuchs • Eintragungen in Abteilung II • Sicherheitenansatz bei Grundschuldsicherheit • Erbbaurecht und WEG - Wohneigentum ■ Grundpfandrechtliche Besicherung • Gemeinsame Vorschriften für Hypothek und Grundschuld • Sicherungsgrundschuld ■ Zusätzliche Besicherung und deren Bewertung: Bürgschaft, Abtretung, Verpfändung ■ Grundzüge der Beleihungswertermittlung ■ Grundlagen zu Kreditprodukte und der üblicherweise mit ihnen angebotenen Nebenleistungen Bei diesem Webinar ist zusätzlich die Absolvierung eines Wissenstests über VR-Bildung verpflichtend.
Hinweis	■ Die Teilnehmer erhalten zum Webinar kostenfrei den Studienbrief "Grundlagen der Beleihungswertermittlung" ■ Voraussetzung: Erfolgreich abgeschlossene Ausbildung zum Bankkaufmann/Bankkauffrau ■ Empfehlung: Erfolgreicher Abschluss des Entwicklungsweges VR-PrivatkreditSachbearbeiters oder langjährige Berufserfahrung.

Organisatorisches

Termin
16.10.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
WFPI3

Preis
200,00 €

Ansprechpartner
Christian Mosandl

Ansprechpartner (organisatorisch)
Astrid Koller

Dozent(en)
Volker Bücherl

Buchen

Privatkundenbank Weiterbildung

Datenschutz

Datenschutz

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

Inhaltsschwerpunkte

- Aufbau des Gesetzes / Datenschutz-GrundVO
- Erläuterung von Grundbegriffen
- Zulässigkeit der Datenverarbeitung im Unternehmen
- Benachrichtigungs- und Auskunftspflichten, Ausnahmen
- Der Datenschutzbeauftragte (persönliche und sachliche Voraussetzungen, seine Stellung im Unternehmen)
- Aufgaben des Datenschutzbeauftragten und Empfehlungen zu deren Erfüllung
- Einsatz eines Musterkonzeptes zum Datenschutz in der Bank
- Umgang mit Prüfungsmaßnahmen des Landesamtes für Datenschutzaufsicht
- Umgang mit Auskunftsersuchen von Staatsanwaltschaft, Sozialbehörde etc.

Hinweis

Das Seminar "Datenschutz" ist das Grundlagenseminar.

Der jährliche Erfahrungsaustausch zum Thema Datenschutz (UDS) wird während des Jahres ausgeschrieben.

Organisatorisches

Termin
24.07. - 25.07.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
DAS

Preis
800,00 €

Ansprechpartner
Peter Wutzer

Ansprechpartner (organisatorisch)
Ute Beck

Dozent(en)
Steffen Hahn, Stefan Lutz

Buchen

Erfahrungsaustausch Datenschutz 2023

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.

Inhaltsschwerpunkte

- Kundendatenanalyse
- Tätigkeitsbericht LDA
- Datenaustausch USA
- Microsoft 365
- Auskunftsanspruch
- Aktuelle Rechtsprechung
- Novelle BDSG

Im Rahmen der Veranstaltung wollen wir auch Ihre Fragen aus der Praxis diskutieren. Bitte reichen Sie Fragen mindestens 2 Wochen vorher über ute.beck@abg-bayern.de ein.

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
UDS

Preis
370,00 €

Ansprechpartner
Peter Wutzer

Ansprechpartner (organisatorisch)
Ute Beck

Webinar: Update Datenschutz 2020 - Besprechung von Praxisfällen

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.
Inhaltsschwerpunkte	■ Relevante Auslegungsfragen zur DSGVO und zum BDSG ´- Rechtsprechung zur DSGVO (EuGH zu Cookies, Facebook etc.; erste Rechtsprechung dt. Gerichte zur DSGVO) ■ Datenschutz und Werbung ■ Aktuelles zur Kundendatenanalyse ■ Taping nach WpHG und Datenschutz ■ Gegenwärtiger Stand zu Tracking-Verfahren ■ Ermittlungsersuchen von Polizei und StA ■ Neue Bestellvoraussetzungen DSB ■ Erkenntnisse aus dem Tätigkeitsbericht des BayLDA ■ Umgang mit der Bußgeldthematik durch das BAYLDA ■ Verwaltungspraxis zu Datenpannen ■ Besprechung von Praxisfällen

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
WUDS

Preis
280,00 €

Ansprechpartner
Peter Wutzer

Ansprechpartner (organisatorisch)
Ute Beck

Privatkundenbank Weiterbildung

Geldwäsche

Das Geldwäschegesetz - Grundlagenseminar

Zielgruppe

Neubestellte Geldwäschebeauftragte

Ihr Nutzen

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

Inhaltsschwerpunkte

- Straftatbestand der Geldwäsche gemäß § 261 StGB
- Aufbau und Begriffe des Geldwäschegesetzes (GwG)
- Geldwäschebezogenes Risikomanagement (Risikoanalyse und Interne Sicherungsmaßnahmen)
- Geldwäscherechtliche Sorgfaltspflichten
- Funktion des Transparenzregisters
- Aufgaben der Zentralstelle für Finanztransaktionsuntersuchungen („FIU“)
- Geldwäscherechtliche Verdachtsmeldepflicht
- Zusätzliche Pflichten für Banken nach §§ 25g - 25m KWG
- Identifizierungspflichten nach § 154 AO und Art. 4 GTVO
- Kontoabrufdatei nach § 24c KWG und § 93b AO
- Ausführliche Diskussion und Lösung von Praxisfällen

Organisatorisches

Termin
07.10. - 08.10.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
GWG

Preis
760,00 €

Ansprechpartner
Peter Wutzer

Ansprechpartner (organisatorisch)
Ute Beck

Dozent(en)
Marius Götke

Buchen

Workshop: Brennpunkt Geldwäsche

Zielgruppe

Erfahrene Geldwäschebeauftragte und

Innenrevisoren

Ihr Nutzen

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

Inhaltsschwerpunkte

- Überblick zum gesamten Geldwäscherecht
- Vertiefte Betrachtung von Schwerpunktthemen (Risikomanagement, Sorgfaltspflichten, Unstimmigkeitsmeldungen, Verdachtsmeldungen)
- Vertiefte Betrachtung der behördlichen Verwaltungspraxis (BaFin, BVA, FIU, BMF, EBA)
- Aktuelle Probleme, Ereignisse und Statistiken
- Ausblick auf zukünftige Änderungen des EU-Gesetzgebers
- Ausführliche Diskussion und Lösung von Praxisfällen

Organisatorisches

Termin
02.05.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
WBG

Preis
400,00 €

Ansprechpartner
Peter Wutzer

Ansprechpartner (organisatorisch)
Ute Beck

Dozent(en)
Marius Götke

weitere Termine auf www.abg-bayern.de

Buchen

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

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
Inhaltsschwerpunkte	■ Aufsichtsrechtlicher Hintergrund ■ Erwartungshaltung der Aufsicht ■ Konkrete Umsetzung in der Bank

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
WMSG

Preis
200,00 €

Ansprechpartner
Peter Wutzer

Ansprechpartner (organisatorisch)
Ute Beck

Privatkundenbank Weiterbildung

WpHG-Compliance

Grundlagen WpHG-Compliance

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

Inhaltsschwerpunkte

In diesem Grundlagenseminar werden insbesondere die nach § 3 WpHGMaAnzV erforderlichen Kenntnisse sowie deren praktische Anwendung zur Erlangung der notwendigen Sachkunde des Compliance-Beauftragten vermittelt.

Hinweis

Beachten Sie bitte auch unser Seminarangebot: Compliance-Beauftragte: Basiswissen Finanzinstrumente" (BFI)

Organisatorisches

Termin
04.11. - 07.11.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
GCP

Preis
1.140,00 €

Ansprechpartner
Peter Wutzer

Ansprechpartner (organisatorisch)
Ute Beck

Dozent(en)
Andrea Reizuch, Thomas Öller

Buchen

Workshop WpHG-Compliance

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

Inhaltsschwerpunkte

- Aktuelle Informationen über die Pflichten und Aufgaben des Compliance-Beauftragten
- Aktuelle Informationen und Erfahrungsaustausch
- Aktuelle Erkenntnisse aus der Prüfung
- Besprechung und Diskussion Ihrer eingereichten Fragen

Hinweis

Wichtiger Hinweis:

Der Workshop Compliance lebt vom Erfahrungsaustausch. Wir bitten Sie daher, Themen aus Ihrer Praxis als Compliancebeauftragter, die Sie mit anderen Kolleginnen und Kollegen besprechen möchten, an die E-Mail-Adresse ute.beck@abg-bayern.de zu senden.

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
WCP

Preis
370,00 €

Ansprechpartner
Peter Wutzer

Ansprechpartner (organisatorisch)
Ute Beck

Privatkundenbank Weiterbildung

KWG-Compliance

KWG/MaRisk-Compliance - Aufgaben des Beauftragten

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
Inhaltsschwerpunkte	■ Fundierte Einführung in die aufsichtsrechtlichen Vorgaben zur KWG/MaRisk-Compliance ■ Besprechung der Hilfsmittel des Verbunds ■ Anforderungen der Aufsicht/ MaRisk ■ Überblick zu materiellen Anforderungen (KWG, InstitutsvergütungsV, Kartellrecht, DSGVO, Korruptionsbekämpfung; neu: Regulatorik zur Nachhaltigkeit) ■ BaFin-RS 08/2023 „Überwachung und Governance von Bankprodukten im Privatkundengeschäft

Organisatorisches

Termin
02.10.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
KCA

Preis
400,00 €

Ansprechpartner
Peter Wutzer

Ansprechpartner (organisatorisch)
Ute Beck

Dozent(en)
Steffen Hahn

Buchen

Privatkundenbank Weiterbildung

Vertriebsbeauftragte

Grundlagenseminar Vertriebsbeauftragte

Zielgruppe	Vertriebsbeauftragte
Ihr Nutzen	Kenntnisse über den gesetzlichen Rahmen der Aufgaben eines Vertriebsbeauftragten
Inhaltsschwerpunkte	■ Gesetzliche Anforderungen an Vertriebsvorgaben sowie deren Ausgestaltung -Umsetzung und Überwachung von Vertriebsvorgaben in der Praxis ■ Wertpapiervertragsrecht • Beratungsvertrag • Abgrenzung Beratung/beratungsfreies Geschäft ■ Aufsichtsrechtliche Anforderungen an das Wertpapiergeschäft > Informationspflichten > Explorationspflichten > Wohlverhaltensregeln

Organisatorisches

Termin	-
Ort	-
Anmelde-Nummer	SVB
Preis	400,00 €
Ansprechpartner	Peter Wutzer
Ansprechpartner (organisatorisch)	Ute Beck

ABG-Webinar „Update für Vertriebsbeauftragte“

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. exante 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.
Inhaltsschwerpunkte	■ Allgemeine organisatorische Informationen ■ Vertriebsplanung im Wertpapiergeschäft ■ Anforderungen an Vertriebsgrundsätze und Vertriebsvorgaben ■ vertriebsrelevante Neuerungen in den Mindestanforderungen an die Compliance (MaComp) und aus den BaFin-FAQs zu MiFID II ■ Nachhaltigkeitsaspekte in der Anlageberatung ■ Besprechung Ihrer vorab eingereichten Fragen
Hinweis	Wir bitten Sie, Fragen aus Ihrer Praxis als Vertriebsbeauftragter bis spätestens 30. Oktober 2023 an die E-Mail-Adresse ute.beck@abg-bayern.de zu senden.

Organisatorisches

Termin	-
Ort	-
Anmelde-Nummer	WUVB
Preis	190,00 €
Ansprechpartner	Peter Wutzer
Ansprechpartner (organisatorisch)	Ute Beck

Privatkundenbank Weiterbildung

Sachkunde für Vorstände

Fachtagung für Bankvorstandsmitglieder

Zielgruppe

Vorstände

Ihr Nutzen

- Sie können sich in kompakter Form über aktuelle geschäftspolitische und fachliche Themen informieren.
- Spezielle Fragen lassen sich mit dem Verbandsvorstand und den Referenten diskutieren.
- Darüber hinaus besteht die Möglichkeit sich mit anderen erfolgreichen Vorständen auszutauschen.

Inhaltsschwerpunkte

Montag, 22.04.2024

09:00 – 10:00 Uhr

Aktuelles aus der Verbandsarbeit

Gregor Scheller, Vorstandsvorsitzender und Verbandspräsident

10:00 – 10:30 Uhr Pause

10:30 – 11.30 Uhr

Aktuelle Themen aus Bankpraxis und Verbund

Dr. Alexander Leißl, Vorstandsmitglied

11:30 – 12:30 Uhr

Personalentwicklung und Change in der Union Investment

Giovanni Gay, Vorstand Union Asset Management Holding AG

12:30 – 13:30 Uhr Mittagspause

13:30 – 14:30 Uhr Aktuelles aus der Prüfung

Walter Friedrich, Bereich Prüfung Banken, GVB

14:30 – 15:00 Uhr Pause

15:00 – 16:00 Uhr Aktuelles aus der Atruvia

16:00 – 16:45 Uhr Aktuelles zum Thema Nachhaltigkeit

Martina Stutz, Teamleiterin Nachhaltigkeit, GVB

Dienstag, 23.04.2024

09:00 – 09:45 Uhr

Aktuelles aus der prüfungsnahen Betreuung

Organisatorisches

Termin
10.06. - 12.06.2024

Ort
Grainau

Anmelde-Nummer
FTB

Preis
630,00 €

Ansprechpartner
Irina Weber

Ansprechpartner (organisatorisch)
Anke Gabler

weitere Termine auf www.abg-bayern.de

Buchen

Carlo Seitz, Bereich Prüfung Banken, GVB

09:45 – 10:30 Uhr

Aktuelles aus dem Bereich Beratung Banken

Timo Braun, Bereich Beratung Banken, GVB

10:30 – 11:00 Uhr Pause

11:00 – 12:00 Uhr

Aktuelle Rechts- und Steuerfragen

Jörn Langhorst und Dr. Oliver Schießer, Bereich Steuer und Recht, GVB

12:00 – 13:30 Uhr Mittagspause

13:30 – 14:30 Uhr

"Finanzierung erneuerbarer Energie”

Christian Haberger, VR Bank Rottal Inn

14:00 – 14:45 Uhr

Geschäftsfeldrechnung

Christian Zollner, Bereich Prüfung Banken, GVB

14:45 – 15:15 Uhr

Pause

15:15 – 16:00 Uhr

Digitaler Euro - welche Möglichkeiten bieten sich dem Kunden; Chancen/Risiken für uns Banken usw.

Simon Linder, Stab Vorstandsvorsitzender

Jens Holeczek

Digitale Zahlungssysteme, BVR

16:00 – 16:45 Uhr

Kunst der Entscheidungsfindung, Psychologie & Struktur

Gabriele Herdin

Mittwoch, 24.04.2024

09:00 – 09:45 Uhr

Arbeitsrecht aktuell

Christiane Diedrich, Bereich Steuer und Recht

09:45 – 10:45 Uhr

Aktuelles zum Aufsichtsrecht

Steffen Hahn, Bereich Prüfung Banken, GVB

10:45 – 11:15 Uhr Pause

11:15 – 12:00 Uhr

Cyberrisiken

Florian Winterer, Bereich Prüfung Banken

ab circa 12:00 Uhr Ausklang und Austausch bei gemeinsamen Mittagessen

Hinweis

Preis für 2,5 Tage: 595,00 €

Preis für 2 Tage: 495,00 €

FTB 24003: für Banken größer/gleich 2 Mrd

FTB 24004: für Banken < 2 Mrd // größer/gleich 500 Mio

FTB 24005: für Banken < 500 Mio

Privatkundenbank Weiterbildung

Aufsichtsrat

Grundlagen für Aufsichtsratsmitglieder

Zielgruppe	Aufsichtsratsmitglieder, die neu gewählt wurden oder die sich grundlegend informieren wollen
Ihr Nutzen	■ Sie können sich systematisch und umfassend über Ihre Aufgaben, Rechte und Pflichten als Aufsichtsratsmitglied informieren. ■ Die Tagung eignet sich besonders für neu gewählte Aufsichtsratsmitglieder und gilt als Sachkundenachweis für die Bankenaufsicht.
Inhaltsschwerpunkte	■ Grundlegende wirtschaftliche und rechtliche Abläufe im Bankgeschäft ■ Aufsichtsrat und rechtliche Prüfung ■ Grundzüge der Bilanzierung ■ Wesentliche Elemente des Risikomanagements inkl. Geschäfts- und Risikostrategie ■ Grundlegende aufsichtsrechtliche Bestimmungen ■ Anforderungen an die Sachkunde und Zuverlässigkeit von Aufsichtsratsmitgliedern ■ Genossenschaftsrechtliche Grundlagen

Organisatorisches

Termin
25.10. - 26.10.2024

Ort
Grainau

Anmelde-Nummer
TAR

Preis
525,00 €

Ansprechpartner
Stefan Baur

Ansprechpartner (organisatorisch)
Astrid Koller

Dozent(en)
Barbara Schlickenrieder, Martin Käßer, Stefan Lutz

weitere Termine auf www.abg-bayern.de

Regionale Aufsichtsratstagung 2024

Zielgruppe	Aufsichtsratsmitglieder, Kreisverbandsvorsitzende und Stellvertreter
Ihr Nutzen	■ Sie können sich über die strategische Ausrichtung sowie verbands- und geschäftspolitische Grundsatzfragen informieren. ■ Im Hinblick auf ihre Aufgaben als Aufsichtsrat werden wichtige gesetzliche und aufsichtsrechtliche Bestimmungen praxisnah dargestellt und mit Empfehlungen für die Umsetzung untermauert.
Inhaltsschwerpunkte	■ Aktuelles aus der Verbandsarbeit ■ Aktuelles aus Bankpraxis, Verband und Verbund ■ Diskussionsrunde: Genossenschaft - zukunftsorientiert aufstellen ■ Aktuelles zum Aufsichtsrecht ■ Die Aufsichtsratstätigkeit im Spiegel neuerer Entwicklungen - Erfahrungen aus der Prüfungspraxis ■ Aktuelles aus dem Bereich Steuern und Recht ■ Cyberrisiken

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
ARR

Preis
250,00 €

Ansprechpartner
Stefan Baur

Ansprechpartner (organisatorisch)
Astrid Koller

Fachtagung für Aufsichtsratsvorsitzende

Zielgruppe	Aufsichtsratsvorsitzende und Stellvertreter/Stellvertreterinnen
Ihr Nutzen	■ Sie kennen Ihre besonderen Rechte und Pflichten als Aufsichtsratsvorsitzende/Aufsichtsrats-vorsitzender ■ 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.
Inhaltsschwerpunkte	■ Aktuelle geschäftspolitische Fragen ■ Aktuelle rechtliche Entwicklungen ■ Der Strategieprozess im Überblick ■ Aktuelle aufsichtsrechtliche Entwicklungen ■ Die Zusammenarbeit zwischen Vorstandsmitgliedern und Aufsichtsratsvorsitzenden ■ Bericht aus der Prüfungspraxis
Hinweis	Einteilung der Bilanzsumme: TAV 24001 08.11. - 09.11.2024: Banken > 2 Mrd TAV 24002 22.11. - 23.11.2024: Banken < 2 Mrd bis 500 Mio TAV 24003 06.12. - 07.12.24 Banken < 500 Mio

Organisatorisches

Termin
08.11. - 09.11.2024

Ort
Grainau

Anmelde-Nummer
TAV

Preis
525,00 €

Ansprechpartner
Stefan Baur

Ansprechpartner (organisatorisch)
Astrid Koller

Dozent(en)
Walter Friedrich, Alexander Brehm, Stefan Lutz, N. GVB N., Jörn Langhorst, Timo Braun

weitere Termine auf www.abg-bayern.de

Aktuelle Markteinflüsse und Entwicklungen bei Genossenschaftsbanken

Zielgruppe	Aufsichtsratsmitglieder
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.
Inhaltsschwerpunkte	■ Zinsanstieg – Entwicklungen Marktumfeld ■ Entwicklungen Aktivseite – GVB-weit ■ Entwicklungen Passivseite – GVB-weit – Produktstrategie ■ Auswirkungen auf den Zinsüberschuss, EVR, EWP und Drohverlustrückstellungen
Hinweis	digitale Durchführung, eintägig

Organisatorisches

Termin
15.11. - 16.11.2024

Ort
Grainau

Anmelde-Nummer
GAR

Preis
525,00 €

Ansprechpartner
Stefan Baur

Ansprechpartner (organisatorisch)
Astrid Koller

Dozent(en)
Barbara Schlickenrieder, Cyrus Ahari

Buchen

Der Aufsichtsrat bei der Kreditvergabe und -prüfung

Zielgruppe

Aufsichtsratsmitglieder, insbesondere Mitglieder des Kreditausschusses

Ihr Nutzen

- Sie können sich über die Voraussetzungen und Rahmenbedingungen bei der Kreditentscheidung informieren.
- Sie erfahren, wie Vorstand und Aufsichtsrat bei der Kreditvergabe zusammenwirken.
- Sie sind somit in der Lage, Ihre Mitwirkungsrechte bei der Kreditvergabe sicher auszuüben.

Inhaltsschwerpunkte

- Aktuelle geschäftspolitische Fragen
- Der Kreditbegriff
- Mitwirkungs- und Überwachungspflichten des Aufsichtsrats im Rahmen des Kreditgeschäfts
- Risiken und Risikoeinstufungsverfahren im Kreditgeschäft
- Das Kreditgeschäft im Prüfungsbericht
- Das Zusammenwirken von Vorstand und Aufsichtsrat bei der Kreditvergabe

Organisatorisches

Termin
11.10. - 12.10.2024

Ort
Grainau

Anmelde-Nummer
TAK

Preis
525,00 €

Ansprechpartner
Stefan Baur

Ansprechpartner (organisatorisch)
Astrid Koller

Dozent(en)
Klaus Roggenbuck, Klaus Gimperlein

Buchen

Banksteuerung und MaRisk für Aufsichtsratsmitglieder

Zielgruppe

Aufsichtsratsmitglieder

Ihr Nutzen

- Sie erhalten einen Überblick über die MaRisk sowie die Auswirkungen auf bzw. Anforderungen an die Arbeit des Aufsichtsrats.
- Wesentliche Elemente der neuen Risikotragfähigkeit (RTF) werden dargestellt und in den Kontext der MaRisk eingeordnet.

Inhaltsschwerpunkte

- Strategien: Welche Strategien sind betroffen und wie sind diese mit dem Aufsichtsrat zu kommunizieren?
- Berichtswesen: Welche Inhalte haben die Risikoberichte an den Aufsichtsrat?
- Interne Revision: Welche Aufgaben hat der Aufsichtsrat bei Feststellungen der Internen Revision?
- Normative Perspektive der neuen RTF / - Ökonomische Perspektive der neuen RTF
- Entwicklung der MaRisk im Zeitablauf
- (Aufsichts-) Rechtliche Einordnung der MaRisk - Anforderungen der MaRisk an den Aufsichtsrat

Organisatorisches

Termin
18.10. - 19.10.2024

Ort
Grainau

Anmelde-Nummer
BMA

Preis
525,00 €

Ansprechpartner
Stefan Baur

Ansprechpartner (organisatorisch)
Astrid Koller

Dozent(en)
Klaus Hartinger, Robert Bruckmann

Buchen

Kompaktwissen Aufsichtsrecht mit praktischer Umsetzung

Zielgruppe

Aufsichtsratsmitglieder, die ihr Grundlagenwissen im Aufsichtsrecht auffrischen bzw. vertiefen möchten

Ihr Nutzen

- Sie setzen sich mit den Top-Themen vertiefend auseinander und können die praktischen Auswirkungen kompetent beurteilen/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.

Inhaltsschwerpunkte

- Aufsicht und bestehende Anforderungen nach KWG/CRR
- Aktuelle Entwicklungen im Aufsichtsrecht
- Aufsichtsrechtliche Anforderungen an Aufsichtsräte (BaFin-Merkblätter, AnzV)
- MaRisk-Anforderungen an den Aufsichtsrat
- Prüfung der aufsichtsrechtlichen Anforderungen an den Aufsichtsrat
- Praktische Umsetzung aufsichtsrechtlicher Vorgaben

Organisatorisches

Termin
21.06. - 22.06.2024

Ort
Grainau

Anmelde-Nummer
MARU

Preis
750,00 €

Ansprechpartner
Stefan Baur

Ansprechpartner (organisatorisch)
Astrid Koller

Dozent(en)
Stephanie Hermannstädter, Anita Kneißl

Buchen

MaRisk - Risikoreporting: Was Sie als Aufsichtsratsmitglied darüber wissen sollten

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.

Inhaltsschwerpunkte

- Anforderungen der MaRisk an die Einbindung des Aufsichtsrats in das Risikomanagement der Bank und an das Risikoreporting für den Aufsichtsrat
- Typische Risikokategorien einer Genossenschaftsbank, deren Messung und Steuerung
- Risiken aus der Vergabe von Krediten (Adressenausfallrisiken)
- Risiken aus der Kapitalanlage (Marktpreisrisiken)
- Liquiditäts- und Ertragsrisiken
- Operationelle Risiken
- Darstellung der Risiken im Risikoreporting der Bank
- Wichtig für die Beherrschung von Risiken: Die Risikotragfähigkeit inklusive Stresstesting
- Überblick der aktuellen Lage an den Kapital- und Kreditmärkten – Steuerungsherausforderungen für Genossenschaftsbanken

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
MARR

Preis
725,00 €

Ansprechpartner
Stefan Baur

Ansprechpartner (organisatorisch)
Astrid Koller

Kompaktwissen Bankbilanzierung für Aufsichtsratsmitglieder

Zielgruppe

Aufsichtsratsmitglieder mit Grundlagenkenntnissen in der Rechnungslegung

Ihr Nutzen

- Aufsichtsratsmitgliedern, die bereits über Grundlagenwissen in der Rechnungslegung verfügen, wird im Rahmen dieser Veranstaltung die erforderliche Sachkunde vermittelt.
- Mit unserer Veranstaltung verschaffen Sie sich einen fundierten und gleichzeitig kompakten Überblick über die Bilanzierung von Genossenschaftsbanken.
- Sie beleuchten alle relevanten Aspekte der Bankbilanzierung, um der Aufgabe als „Finanzexperte“ im Aufsichtsrat Ihrer Bank gerecht zu werden.

Inhaltsschwerpunkte

- Das externe Rechnungswesen einer Kreditgenossenschaft
- Die Bestandteile des handelsrechtlichen Jahresabschlusses
- Die Bankbilanz nach HGB
- Ausgewählte Bilanz und GuV-Positionen (Ansatz, Bewertung und Angaben im Anhang)
- Lagebericht und Offenlegung
- Aufsichtsrat und Bilanzierung: Wo und wie wirkt der Aufsichtsrat mit?

Organisatorisches

Termin
29.11. - 30.11.2024

Ort
Grainau

Anmelde-Nummer
MARB

Preis
750,00 €

Ansprechpartner
Stefan Baur

Ansprechpartner (organisatorisch)
Astrid Koller

Dozent(en)
Klaus Roggenbuck

Buchen

Fokus Eigenanlagen der Bank: Ein kompakter und aktueller Überblick für Aufsichtsratsmitglieder

Zielgruppe

Aufsichtsratsmitglieder

Ihr Nutzen

- Sie erhalten einen Überblick, welche aufsichtsrechtlichen Anforderungen an das Eigenanlagenmanagement gestellt werden
- Sie diskutieren, welche Risiken die Anlage in typischen Anlageklassen sowie Produkten mit sich bringt und wie Risiken gesteuert bzw. reduziert werden können
- Sie sind nach der Veranstaltung in der Lage, die Eigenanlagensteuerung in Ihren Häusern zu überprüfen und hinsichtlich der Chancen-Risiko-Verhältnisse zu bewerten

Inhaltsschwerpunkte

- Sinn und Zweck von Eigenanlagestrategien einer Genossenschaftsbank / - Aufsichtsrechtliche Anforderungen im Bereich Eigenanlagen / - Darstellung ausgewählter Produkte und damit verbundener Risiken / - Risikomessung/-reporting im Bereich Eigenanlagen / - Aussagen zu Eigenanlagen im Prüfungsbericht
- Praxisbeispiel: Umsetzung Eigenanlagepolitik einer Genossenschaftsbank

Organisatorisches

Termin
27.09. - 28.09.2024

Ort
Grainau

Anmelde-Nummer
MARD

Preis
750,00 €

Ansprechpartner
Stefan Baur

Ansprechpartner (organisatorisch)
Astrid Koller

Dozent(en)
Bernhard Dollinger, Andreas Streb

Buchen

Sachkunde-Update für Aufsichtsratsmitglieder

Zielgruppe

Aufsichtsratsmitglieder, die bereits etabliert sind und ihre Kenntnisse grundlegend erneuern wollen

Ihr Nutzen

- Sie können Ihre bereits erworbenen Basiskenntnisse auf den neuesten Stand bringen. Dazu werden alle essenziell wichtigen Themen einer erfolgreichen Aufsichtsratstätigkeit 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 aktuellen Entwicklungen wieder aufzunehmen.

Inhaltsschwerpunkte

- Aktuelle Entwicklungen im Bankaufsichtsrecht
- Die Aufsichtsratstätigkeit in der Umsetzung - Beispiele und Handlungsempfehlungen
- Update Banksteuerung und -bilanzierung
- Risikomanagement und aktuelle Entwicklungen nach MaRisk
- Rechtliche Vorgaben nach dem GenG/Aktuelle Rechtsprechung

Organisatorisches

Termin
07.10. - 08.10.2024

Ort
Grainau

Anmelde-Nummer
UAR

Preis
525,00 €

Ansprechpartner
Stefan Baur

Ansprechpartner (organisatorisch)
Astrid Koller

Dozent(en)
Barbara Schlickenrieder, Steffen Hahn

weitere Termine auf www.abg-bayern.de

Inhouse-Tagung für Aufsichtsratsmitglieder

Zielgruppe

Das komplette Aufsichtsratsgremium und der Vorstand

Ihr Nutzen

Auffrischung/Vertiefung der Kenntnisse i. S. d. geforderten fortlaufenden Weiterbildung

gem. KWG

Inhaltsschwerpunkte

Themen:

- Aktuelle Rahmenbedingungen
- Auswirkungen auf die Banken
- Steuerung – Normative und ökonomische Perspektive
- Nachhaltigkeit
- Überwachungsfunktion des Aufsichtsrates

Hinweis

Ort: Inhouse bzw. an einem Wunschort Ihrer Wahl.

Ihre Ansprechpartner

Zum Inhalt:

Irina Weber, T 08461.650-1327

Zur Organisation:

Astrid Koller, T 08461.650-1357

Organisatorisches

Termin
16.05.2024

Ort
Reutte

Anmelde-Nummer
XARS

Preis
2.300,00 €

Ansprechpartner
Stefan Baur

Ansprechpartner (organisatorisch)
Astrid Koller

weitere Termine auf www.abg-bayern.de

Buchen

Privatkundenbank Weiterbildung

Rechtlich sicher

Betreuungsrecht

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

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

Inhaltsschwerpunkte
- Betreuer
- Betreuerarten
- Bestellung
- Betreuerausweis
- Verfahren, Geschäftsfähigkeit
- Einwilligungsvorbehalt
- Betreuung und Vollmacht
- Auslandsbezug
- Kontoführung im Rahmen der Betreuungsanordnung
- Genehmigungspflichten
- Außengenehmigung
- Anlagegeld
- Verfügungsgeld
- Sperrvereinbarung

Hinweis
- Die Inhalte diese Seminars werden auch bei den ABG-Webinaren WBGL1 und WBGL2 vermittelt.
- Zu diesem Seminar gibt es einen 2. Teil -> AUB2, zum Thema Erbrecht und Vollmachten.

Organisatorisches

Termin
21.10.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
AUB1

Preis
400,00 €

Ansprechpartner
Maximilian Höfler

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

Dozent(en)
Zdenka Mischke

Buchen

Erbrecht und Vollmachten

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.

Inhaltsschwerpunkte
- Erbe
- Erbengemeinschaft
- Erbfall
- Ausschlagung
- gesetzliches Erbrecht
- letztwillige Verfügungen (Testament, Erbvertrag)
- Nachlassverfahren
- Erbermittlung
- Nachlasskontoführung
- Nachlassabwicklung: Ziffer 5 der AGB,
- Erbschein
- Europäisches Nachlasszeugnis
- nicht EU-Fälle
- Vollmachten und Vorsorgevollmachten

Hinweis
Zu diesem Seminar gibt es einen 1. Teil -> AUB1, zum Thema Betreuungsrecht.

Organisatorisches

Termin
22.10.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
AUB2

Preis
400,00 €

Ansprechpartner
Maximilian Höfler

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

Dozent(en)
Stefan Jäger

Buchen

Erfahrungsaustausch: Betreuungsrecht - 1 Jahr nach der Betreuungsrechtsreform

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

Ihr Nutzen
- aktualisierte Kenntnisse im Bereich Betreuung
- Erfahrungsaustausch und Diskussion
- Besprechung von Fragen

Inhaltsschwerpunkte
- aktuelle Praxisfälle
- Präsentation von Erfahrungen

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
EBRB

Preis
470,00 €

Ansprechpartner
Maximilian Höfler

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

ABG-Webinar: Betreuungsrecht - Teil 1

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

Ihr Nutzen
Sie entwickeln ein Rechtsverständnis für das deutsche Betreuungsrecht.

Inhaltsschwerpunkte
- Betreuer
- Betreuerarten
- Bestellung
- Betreuerausweis
- Verfahren
- Geschäftsfähigkeit
- Einwilligungsvorbehalt
- Auslandsbezug

Hinweis
- Die Inhalte diese ABG-Webinars werden auch beim Seminar AUB1 vermittelt.
- Zu diesem ABG-Webinar gibt es einen 2. Teil -> WBGL2. Hier werden weitere Inhalte zum Betreuungsrecht thematisiert.

Organisatorisches

Termin
16.10.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
WBGL1

Preis
200,00 €

Ansprechpartner
Maximilian Höfler

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

Dozent(en)
Zdenka Mischke

Buchen

ABG-Webinar: Betreuungsrecht - Teil 2

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.

Inhaltsschwerpunkte
- Kontoführung im Rahmen der Betreuungsanordnung
- Genehmigungspflichten
- Außengenehmigung
- Anlagegeld
- Verfügungsgeld
- Sperrvereinbarung

Hinweis
- Die Inhalte diese ABG-Webinars werden auch beim Seminar AUB1 vermittelt.
- Zu diesem ABG-Webinar gibt es einen 1. Teil -> WBGL1. Hier werden weitere Inhalte zum Betreuungsrecht thematisiert.

Organisatorisches

Termin
30.04.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
WBGL2

Preis
200,00 €

Ansprechpartner
Maximilian Höfler

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

Dozent(en)
Zdenka Mischke

weitere Termine auf www.abg-bayern.de

Buchen

ABG-Webinar: Erbrecht - Teil 1

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

Ihr Nutzen

Sie entwickeln ein Rechtsverständnis für das deutsche Erbrecht.

Inhaltsschwerpunkte
- Erbe
- Erbengemeinschaft
- Erbfall
- Erbschaft
- Annahme und Ausschlagung
- gesetzliches Erbrecht
- letztwillige Verfügungen (Testament, Erbvertrag)
- Vor- und Nacherbe
- Vertrag zu Gunsten Dritter
- Nachlassverfahren
- Erbermittlung
- Testamentsvollstreckung
- Nachlasspflegschaft

Hinweis

Zu diesem ABG-Webinar gibt es einen 2. Teil -> WLEG2.

Hier werden weitere Inhalte zum Erbrecht thematisiert.

Organisatorisches

Termin
19.09.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
WLEG1

Preis
200,00 €

Ansprechpartner
Maximilian Höfler

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

Dozent(en)
Zdenka Mischke

Buchen

ABG-Webinar: Erbrecht - Teil 2

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.

Inhaltsschwerpunkte
- Nachlasskontoführung durch Erben/Testamentsvollstrecker/Nachlasspfleger
- Nachlassabwicklung-Ziffer 5 der AGB
- Erbschein
- Vollmacht
- Beerdigungskosten
- Auskunftsansprüche
- Europäisches Nachlasszeugnis
- nicht EU-Fälle

Hinweis
Zu diesem ABG-Webinar gibt es einen 1. Teil -> WLEG1.

Hier werden weitere Inhalte zum Erbrecht thematisiert.

Organisatorisches

Termin
26.09.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
WLEG2

Preis
200,00 €

Ansprechpartner
Maximilian Höfler

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

Dozent(en)
Zdenka Mischke

Buchen

ABG-Webinar: Vollmachten

Zielgruppe
- Mitarbeiterinnen/Mitarbeiter in der Marktfolge Passiv
- Mitarbeiterinnen/Mitarbeiter die mit Vollmachten befasst sind

Ihr Nutzen
Sicherer Umgang mit den unterschiedlichen Arten von Vollmachten

Inhaltsschwerpunkte
- Rechtliche Grundlagen und Aspekte der Bevollmächtigung und Rechtsprechung
- Umgang mit Kunden, Bevollmächtigten und anderen, die von der Vollmacht betroffenen sind
- Vollmacht in der Nachlassbearbeitung
- Sonderfälle

Organisatorisches

Termin
18.07.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
WVOL

Preis
200,00 €

Ansprechpartner
Maximilian Höfler

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

Dozent(en)
Zdenka Mischke

Buchen

Rechtssicherer Umgang mit Vollmachten in der Bankpraxis

Zielgruppe
- Mitarbeiter der Revision
- Markt und Marktfolge

Ihr Nutzen
- Sicherer Umgang mit Betreuern mit Vollmachten in der Praxis
- Mindestanforderungen an die Form der Vollmacht aus Bankensicht
- Richtiger Umgang bei widersprüchlichen Weisungen von Erben/Bevollmächtigte, Betreuer/Bevollmächtigte

Inhaltsschwerpunkte
- Arten von Bankvollmachten
- Vorsorgevollmacht
- Patientenverfügung
- Betreuungsvollmacht
- Mindestanforderungen an die Form der Vollmacht
- Verhältnis zwischen Erben und Bevollmächtigtem
- Zweifelhafte Geschäftsfähigkeit bei Erteilung einer Vollmacht
- Rechtliche Aspekte der Generalvollmacht

Organisatorisches

Termin
25.09.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
BUA

Preis
400,00 €

Ansprechpartner
Elke Kerschenlohr

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

Dozent(en)
Martin Christ

Buchen

Erben, Vererben und Schenken

Zielgruppe
- Privatkundenberater
- Vermögensberater

Ihr Nutzen
- Festigung der Grundzüge des Erbrechts
- Souveräner Umgang im Kundengespräch

Inhaltsschwerpunkte
- Erbrechtliche Aspekte
- Erbrecht, Schenkungen zu Lebzeiten und Verträge zugunsten Dritter, bankmäßige Abwicklung
- Erbschaft- und Schenkungsteuer
- Steuerklassen und Sätze, Freibeträge, Bewertungsfragen: bei Kundeneinlagen, bei Wertpapieren, bei Immobilien, bei Beteiligungen, bei Lebensversicherungen
- Gestaltungsmöglichkeiten
- Grundzüge der Testamentsvollstreckung
- Vertriebsansätze

Hinweis
Bitte bringen Sie Ihr BGB, Steuergesetze und problematische Erbrechtsfälle aus der Praxis mit.

Organisatorisches

Termin
23.09. - 24.09.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
EVS

Preis
760,00 €

Ansprechpartner
Elke Kerschenlohr

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

Dozent(en)
Martin Christ

Buchen

ABG-Webinar: Telefonische Orders sicher und souverän annehmen

Zielgruppe

KSC-Mitarbeitetende

Mitarbeitende am Telefon

Ihr Nutzen

- Souverän mit den rechtlichen Rahmenbedingungen umgehen
- Praxisorientierung und Fallbeispiele

Inhaltsschwerpunkte

- Welcher Rahmen muss bestehen? Regulatorische Anforderungen
- Unterschiede Telefon-/ Präenzberatung - Was muss ich beachten?
- Unterschied Beratung / reine Order - Was muss ich beachten?
- Aufzeichnungspflicht - Was muss ich beachten?
- Was darf ich? Was nicht? Do´s and don´ts
- Konkrete Beispiele aus der Beratungspraxis in zwei Perspektiven
- Austausch

Organisatorisches

Termin
09.07.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
WDWB

Preis
200,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

Dozent(en)
Stefan Blendinger

weitere Termine auf www.abg-bayern.de

Buchen

Dokumentationspflicht im Wertpapiergeschäft gemäß WpHG inkl. Erfahrungen aus der Prüfung 2024 WpHG/Depot

Zielgruppe

Privatkunden- und Vermögensberater, Qualitätsbeauftragte der Bank

Ihr Nutzen

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

Inhaltsschwerpunkte

- Überblick über die neuesten gesetzlichen Bestimmungen
- Darstellung der aufsichtsrechtlich bedeutsamen Fehler
- Besprechung praxisrelevanter Einzelfälle
- Austausch über Erfahrungen und Erkenntnissen aus der Umsetzung
- Klärung offener Fragen der Teilnehmer
- Maßnahmen für die Umsetzung notwendiger Prozessanpassungen in der Bank

Hinweis

- Alternativ bietet sich auch der Besuch der Veranstaltung "Prüfung des Depot- und Wertpapierdienstleistungsgeschäftes" (DPP) an.
- Es können Praxisfälle mitgebracht und Fragen bis zwei Wochen vor der Veranstaltung per E-Mail an elke.kerschenlohr@abg-bayern.de eingereicht werden.
- Es wird empfohlen, dass jeweils ein Mitarbeitender aus dem Bereich Markt und ein Mitarbeitender aus dem Bereich Marktfolge an der Veranstaltung teilnehmen.
- Referentin: Frau RAin/Mediatorin Andrea Reizuch - GVB Abt. Grundsatz Aufsichtsrecht
- Referentin: Frau Claudia Thoma - Raiffeisenbank

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
DIW

Preis
380,00 €

Ansprechpartner
Elke Kerschenlohr

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

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

Zielgruppe

Privatkunden- und Vermögensberater

Ihr Nutzen

Ihr Mitarbeiter / Ihre Mitarbeiterin soll aktuelle Informationen zu Rechts- und Steuerfragen erhalten. Ebenfalls sollen die geltenden Steuergesetzgebungen im Beratungsprozess gut erklärt werden können, durch die Auffrischung von Fachwissen.

Inhaltsschwerpunkte

"Das wichtigste zuerst" aktuelle Rechtsfragen zum Thema Anlageberatung und Sicherstellung der Sachkunde im Wertpapiergeschäft. Gefolgt von „das Beste zum Schluss“ Steuerfragen in Bezug auf die Anlageberatung und was die Kunden umtreibt.

Inhalte werden sein:

- Aktuelle Urteile und Verwaltungsanweisungen im Steuerrecht
- Neue Steueränderungen 2024
- Geplante Steuerneuerungen

Teilnehmende können vorab aktuelle Fragestellungen an elke.kerschenlohr@abg-bayern.de einreichen, damit ein guter Praxisbezug hergestellt werden kann.

Organisatorisches

Termin
20.11.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
FAS

Preis
180,00 €

Ansprechpartner
Elke Kerschenlohr

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

Dozent(en)
Hendrik Rusniack, Dr. Oliver Schießer

Buchen

Die professionelle Fondsberatung 2024

Zielgruppe

- Erfahrene Vermögensberater
- Erfahrene Privatkundenberater

Ihr Nutzen

Investmentfonds sind wichtige Bausteine zur optimalen Strukturierung von Kundendepots. Eine professionell durchgeführte Fondsberatung bietet damit eine sehr gute Chance, die Profitabilität vorhandener Kundenbeziehungen zu steigern. Diese Professionalität kann dem Kunden vor allem auf zwei Wegen überzeugend aufgezeigt werden. Durch eine hohe Fachkompetenz auf Beraterseite und durch eine Gesprächsführung, die sich auf eine überdurchschnittliche Art und Weise an den Kundenbedürfnissen ausrichtet.

Der Teilnehmende...

- überzeugt durch seine Gesprächsführung.
- zeigt eine überzeugende Fachkompetenz in seinen Anlagegesprächen.
- erreicht eine hohe Abschlussmotivation bei seinen Kunden.

Inhaltsschwerpunkte

- Aktuelle Herausforderungen in der Fondsberatung 2024
- Verkaufstechniken und Vorgehensweisen zur Steigerung des Fondsabsatzes
- Erfahrungswerte Nachhaltigkeitspräferenzabfrage
- Update Fachwissen Investmentfonds
- Aktuelle Themen im Fondsbereich (Digitale Assets, Blockchain-Technologie etc.)
- Mitbewerber im Blick - Fremdfonds und ETFs
- Depotaufbau und Depotoptimierung mit Investmentfonds
- Praxistraining und Erfahrungsaustausch

Hinweis

Als Trainer fungiert Dipl.-Paed. Axel Stichling, Verkaufstrainer und zertifizierter Anlageberater.

Organisatorisches

Termin
06.05. - 08.05.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
DPF

Preis
1.125,00 €

Ansprechpartner
Elke Kerschenlohr

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

Dozent(en)
Axel Stichling

weitere Termine auf www.abg-bayern.de

Buchen

Workshop: Rechtssichere Gestaltung von Entgelten für Kontoführungs- und Zahlungsdienste

Zielgruppe

Umsetzungsverantwortliche der Bank für die Gestaltung der Kontomodelle

Ihr Nutzen

- Zivilrechtliche Sicherheit bei der Ausgestaltung von Kontomodellen und Zahlungsverkehrsentgelten unter Berücksichtigung ABG-rechtlicher Vorgaben
- Darstellung in Preis- und Leistungsverzeichnis, Preisaushang, Werbung und Entgeltinformation gemäß §§ 5 bis 9, 14 Abs. 1 Nr. 1 ZKG
- Vermeidung von Abmahnfallen
- Rechtssichere Änderung bestehender Kontoverträge

Inhaltsschwerpunkte

- Das AGB-Urteil des Bundesgerichtshofes und seine Folgen:
  - Aktuelle Rechtsfragen zur Umsetzung: Rechtsprechung, BaFin, Ombudsleute
  - Alternativen zur Zustimmungslösung?
  - Umgang mit Erstattungs- und Auskunftsansprüchen insbesondere von Legal Techs ("Conny" und andere)
- Richtiger Umgang mit Zinsänderungen bei eingeräumten und geduldeten Überziehungen.
- Zivilrechtliche Spielräume bei der Gestaltung der Entgelte für die Kontoführung, Kartennutzung, Zahlungsverkehr und Nebenleistungen
- Aktuelle Rechtssprechung zur Zulässigkeit einzelner Preispositionen im Bereich Kontoführung und Zahlungsverkehr
- Modelle zur Bepreisung von Buchungsposten
- Bepreisbarkeit von Kontoauszügen
- Unterschiede in den Kontomodellen für Privatkunden und Geschäftskunden

Organisatorisches

Termin
07.11.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
RFP

Preis
400,00 €

Ansprechpartner
Elke Kerschenlohr

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

Dozent(en)
Stefan Jäger

Buchen

ABG-Webinar: Verwahrentgelte – Aktuelle rechtliche Entwicklungen – Exit-Strategien

Zielgruppe

Mitarbeiter/innen die mit der Thematik Negativzinsen / Verwahrentgelten befasst sind.

Ihr Nutzen

- Mit der Einführung von Verwahrentgelten haben Kreditinstitute juristisches Neuland betreten. Zunehmend beschäftigen sich die Rechtsprechung und Bankenaufsicht mit Fragen der Zulässigkeit. Das Webinar gibt einen Überblick über den aktuellen rechtlichen Stand.
- Banken, die Exit-Strategien aus Verwahrentgelten planen, erhalten passende Empfehlungen.
- Zudem wird erörtert, ob und wenn ja wie Verwahrentgelte auch in Zeiten höherer Zinsen vereinbart werden können.

Inhaltsschwerpunkte

- Verwahrentgelte/Negativzinsen: Aktuelle rechtliche Entwicklungen
- Exit-Strategien: Abschaffen, Änderung von Freibeträgen, Umstellung auf Gleitklauseln
- Haben Verwahrentgelte in der aktuellen Zinslandschaft eine Zukunft?

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
WEVW

Preis
190,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

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 erhalten einen Überblick über:

- die Rechtssichere Ausgestaltung der Bankentgelte
- den Preisaushang und das Preis- und Leistungsverzeichnis
- Rechtssichere Vorgehensweise bei Entgeltänderungen
- Korrektes Verhalten bei Abmahnungen

Inhaltsschwerpunkte

- Rechtliche Grundlagen
  - Preisangabenverordnung
  - Allgemeine Geschäftsbedingungen
  - Preisaushang, Preis- und Leistungsverzeichnis
- Ausgestaltung der Bankentgelte
  - Gesetzliche Grundlagen
  - BGH-Rechtsprechung zu Entgelten, insbesondere Kreditrecht und Zahlungsverkehr
  - Grenzen für Preisklauseln
  - Zulässige und unzulässige Entgelte
  - Bedingungen der Entgeltänderung
  - Wertstellung
- Praktische Hinweise zum Umgang mit Abmahnungen

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
PGP

Preis
760,00 €

Ansprechpartner
Elke Kerschenlohr

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

ABG-Webinarreihe: Schenken bis Erben - Informationshappen zur Vermögensnachfolgeplanung

Zielgruppe

Hinweis

Jedes Jahr werden in Deutschland ca. 300 Mrd. Euro vererbt. Eine stolze Summe, die sich überwiegend auf Unternehmen und Immobilien verteilt. Jedoch wachsen auch die sonstigen Vermögensgegenstände wie Bargeld, Aktien und Versicherungsvolumen immer mehr an.

Viele Kunden scheuen sich, über das Thema offen zu sprechen, vor allem Familienangehörige werden ungern nach Rat gefragt. Meist ist ein nachfolgend entstehender Streit unter den Erben die Folge.

Mit gezielter Information können wir die Kunden auf dem Weg einer umfassenden Regelung behilflich sein. Wegbegleiter in allen Lebensphasen umfasst auch den Part der Vermögensnachfolgeplanung.

Nach der Webinarreihe sind Sie in der Lage, Ihre Kunden auf die größten Risiken anzusprechen, auf Probleme hinzuweisen und einen echten Mehrwert in der Lebensplanung zu schaffen. Eine hohe Kundenzufriedenheit und der Abschluss von Folgegeschäft ist das Ergebnis.

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
PWSE

Preis
625,00 €

Ansprechpartner
Elke Kerschenlohr

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

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

Zielgruppe
- Privatkundenberater/betreuer
- Individualkundenbetreuer
- Private Banking

Inhaltsschwerpunkte
- Wird ein Testament überhaupt benötigt
- Ab wann ist ein Testament sinnvoll?
- Minderjährige und Patchworkfamilien
- Pflichtteil
- Pflege und Vollmachten

Hinweis
- ausgewogener Anteil an Theorie und Praxisbeispielen
- Das ABG-Webinar ist Teil des Pakets "ABG-Webinarreihe: Schenken bis Erben - Informationshappen zur Vermögensnachfolgeplanung" (PWSE).

Organisatorisches

Termin
18.09.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
WRIE

Preis
155,00 €

Ansprechpartner
Elke Kerschenlohr

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

Dozent(en)
Florian Richling

Buchen

ABG-Webinar: Basiswissen Schenken/Sterben/Erben

Zielgruppe
- Privatkundenberater/betreuer
- Individualkundenbetreuer
- Private Banking

Inhaltsschwerpunkte
- gesetzliche Erbfolge
- steuerliche Freibeträge
- Sonderregelungen in der Erbschaftssteuer
- willkürliche Erbfolge
- Erben vs. Schenken

Hinweis
- ausgewogener Anteil an Theorie und Praxisbeispielen
- Das ABG-Webinar ist Teil des Pakets "ABG-Webinarreihe: Schenken bis Erben - Informationshappen zur Vermögensnachfolgeplanung" (PWSE).

Organisatorisches

Termin
02.10.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
WSSE

Preis
155,00 €

Ansprechpartner
Elke Kerschenlohr

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

Dozent(en)
Florian Richling

Buchen

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

Zielgruppe
- Privatkundenberater/betreuer
- Individualkundenbetreuer
- Private Banking

Inhaltsschwerpunkte
- Bewertung von Immobilien vorm Finanzamt
- Nießbrauch / Wohnrecht bei Schenkung
- Rückübertragungsrechte
- Regelungen im Testament

Hinweis
- ausgewogener Anteil an Theorie und Praxisbeispielen
- Das ABG-Webinar ist Teil des Pakets "ABG-Webinarreihe: Schenken bis Erben - Informationshappen zur Vermögensnachfolgeplanung" (PWSE).

Organisatorisches

Termin
16.10.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
WVVT

Preis
155,00 €

Ansprechpartner
Elke Kerschenlohr

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

Dozent(en)
Florian Richling

Buchen

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

Zielgruppe
- Privatkundenberater/betreuer
- Individualkundenbetreuer
- Private Banking

Inhaltsschwerpunkte
- steuerliche Grundlagen im Versicherungsbereich
- Spiel Versicherungsnehmer vs. versicherte Person
- Praxisbeispiele

Hinweis
- ausgewogener Anteil an Theorie und Praxisbeispielen
- Das ABG-Webinar ist Teil des Pakets "ABG-Webinarreihe: Schenken bis Erben - Informationshappen zur Vermögensnachfolgeplanung" (PWSE).

Organisatorisches

Termin
06.11.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
WVSE

Preis
155,00 €

Ansprechpartner
Elke Kerschenlohr

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

Dozent(en)
Florian Richling

Buchen

ABG-Webinar: Umgang in der Bankpraxis

Zielgruppe
- Privatkundenberater/betreuer
- Individualkundenbetreuer
- Private Banking

Inhaltsschwerpunkte
- Nachlass in der Praxis
- Vollmachten
- Rechts und Steuerberatungsverbot

Hinweis
- ausgewogener Anteil an Theorie und Praxisbeispielen
- Das ABG-Webinar ist Teil des Pakets "ABG-Webinarreihe: Schenken bis Erben - Informationshappen zur Vermögensnachfolgeplanung" (PWSE).

Organisatorisches

Termin
20.11.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
WUPB

Preis
155,00 €

Ansprechpartner
Elke Kerschenlohr

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

Dozent(en)
Florian Richling

Buchen

Vorsorge- und Generationenberatung in der Praxis inkl. Erfahrungsaustausch

Zielgruppe
- Mitarbeitende in der Vermögensplanung,
- Betreuung vermögender Kunden und des Private Bankings
- Wertpapierspezialist
- Privatkundenberater

Ihr Nutzen

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.

Inhaltsschwerpunkte
- fachliches Update zum Thema Vorsorge
  - Vorsorge und Demografischer Wandel
  - aktuelle Situation des Rentensystems
  - steueroptimierte Altersvorsorge in Schicht 1 und 2
- fachliches Update zum Thema Generationenmanagement
  - Update Erbrecht: gesetzliche Erbfolge, gewillkürte Erbfolge (eigenhändiges/notarielles Testament, Erbvertrag), gemeinschaftliche letztwillige Verfügung, Vermächtnis, Pflichtteil, Pflichtteilsergänzungsansprüche, Enterben und Erbverzicht, Testamentsvollstrecker, Minderjährige, Auslandsvermögen
  - Update Erbschaftsteuer: Steuerpflicht, Freibeträge, Bewertung, Grundvermögen, Betriebsvermögen, Nießbrauch
  - Vertriebliche Ansätze im Generationenmanagement
- Erfahrungsaustausch mit erfahrenen Kundenberaterinnen und Kundenberatern

Hinweis

Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1.

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
VGP

Preis
400,00 €

Ansprechpartner
Elke Kerschenlohr

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

ABG-Webinar: Rechtlich sicher in der Videoberatung

Zielgruppe

- KSC-Leiter
- KSC-Mitarbeiter mit leitender Funktion
- Verantwortliche Videoberatung / digitale Unterschrift

Ihr Nutzen

Das Angebot an Lösungen für den digitalen Produktabschluss im Bankgeschäft wächst. Doch nicht alles, was technisch möglich ist, ist auch rechtlich zulässig. Die Experten vom GVB und BSI Business Systems Integration klären auf und erläutern am live-System.

Inhaltsschwerpunkte

- rechtliche Einschätzung seitens des GVB:
  - Vertragsanbahnung / Vorvertragliche Informationen
  - Vertragsschluss
  - Fernabsatz
- Präsentation im live-System von Snapview / agree21VIBE

Hinweis

Herr Dr. Schießer GVB

Herr Jayaweera und Herrr Hierhager von BSI Business Systems Integration Deutschland GmbH

Organisatorisches

Termin
15.05.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
WDU

Preis
265,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

Buchen

ABG-Webinar: Betriebsverfassungsrecht aktuell für Personaler

Zielgruppe

- Personalleiter*innen
- Spezialisten im Bereich Personal

Ihr Nutzen

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

Inhaltsschwerpunkte

Aktuelle Rechtsprechung zu

- Mitbestimmung des Betriebsrates in sozialen Angelegenheiten
- Mitbestimmung des Betriebsrates in personellen Angelegenheiten
- Mitbestimmung des Betriebsrates in wirtschaftlichen Angelegenheiten

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
WBRA

Preis
170,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

ABG-Webinar: Rechtssicher in Social Media

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 Musiknutzung in Social Media vermittelt.

Inhaltsschwerpunkte

- Grundlagen Rechtssicherer Social Media Auftritte
  - Diensteanbieter, Pflichtangaben
  - Vertragsmanagement
  - Zulässigkeit (Update zum Facebook Fanpage Verfahren, TikTok Einschränkungen bis hin zu Verboten)
  - Herausforderung: Auslands-/Drittlandstransfer
  - Herausforderung: Information, Belehrung und Einwilligung incl. Einbindung von Third-Party-Tools
  - Herausforderung: Conenterstellung und Haftung (Fotos, Videos, Musikhinterlegung, Fake News, Beleidigung)

Organisatorisches

Termin
11.06.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
WRSM

Preis
220,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

Dozent(en)
Stefan Maas

Buchen

ABG-Webinar: Aufhebungsverträge im Arbeitsrecht

Zielgruppe

Personalleiter und Speziallisten 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.

Inhaltsschwerpunkte

- Vorteile eines Aufhebungsvertrags
- Typische Regelungen wie Abfindung, Freistellung bzw. Beschäftigung, Resturlaub und Urlaubsabgeltung, Zeugnis usw.
- Sozialversicherungsrechtliche Aspekte (Grundzüge)
- Aktuelle Rechtsprechung

Hinweis

Ihre Zugangsdaten und eine Anleitung erhalten Sie ca. 1 Woche vor Beginn des ABG-Webinars per E-Mail.

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
WBAV

Preis
190,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

Privatkundenbank Weiterbildung

Immobilienfinanzierung, Immobilienvermittlung und Vermarktung

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

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
Inhaltsschwerpunkte	■ Qualifizierte Baufinanzierung erlebbar machen ■ Modernisierungsfahrplan (BEG Wohngebäude „Sanierung“, Fördermittelprozess) ■ Regulatorik > GEG und Co. ■ Einbinden der Beratungsthemen „Absicherung“ und „Vorsorge“ als selbstverständliches Cross-Selling
Hinweis	■ Im Seminar wird intensiv mit agree21 gearbeitet. ■ Das Seminar ist zur Vertiefung des VR-FinanzierungsPasses geeignet. ■ Referent: Herr Christian Scharrer Baufinanzierungsspezialist ■ Vor dem Präsenztermin vom 01.07. bis 02.07.2024 werden in einem digitalen Format die grundlegenden Fachkenntnisse vermittelt. Stattfinden wird das ABG-Webinar am 19.06.2024 von 09:00 Uhr - ca. 12:00 Uhr. ■ Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1.

Organisatorisches

Termin
19.06.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
AGL

Preis
850,00 €

Ansprechpartner
Maximilian Höfler

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

Dozent(en)
Christian Scharrer

weitere Termine auf www.abg-bayern.de

Buchen

Öffentliche Mittel in der Baufinanzierung

Zielgruppe	Wohnbaufinanzierungsberaterinnen-, berater
Ihr Nutzen	Optimaler Einsatz der aktuellen Förderprogramme in der Wohnbaufinanzierungsberatung
Inhaltsschwerpunkte	■ Aktuelle Förderprogramme • Fördermittel des Landes Bayern • Bundesförderung für effiziente Gebäude (BEG) ■ Anforderungen Klimaverträglichkeit ■ Beschaffung aktueller Informationen zur Gesprächsvorbereitung ■ Einsatz notwendiger Formulare und Unterlagen für die Antragstellung ■ Ansprechpartner im Verbund ■ Fallbeispiele und Übungen
Hinweis	Diese Veranstaltung zahlt mit 7 Stunden auf die Fortbildungsverpflichtung für Immobilienmakler gemäß § 34c GewO i. V. m. § 15b Abs. 1 MaBV ein.

Organisatorisches

Termin
18.09.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
OEMB

Preis
410,00 €

Ansprechpartner
Maximilian Höfler

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

Dozent(en)
Tassilo Brockert

Buchen

ABG-Webinar: Einsatz öffentlicher Mittel in der Wohnbaufinanzierung

Zielgruppe	Wohnbaufinanzierungsberater
Ihr Nutzen	Optimaler Einsatz der aktuellen Förderprogramme in der Wohnbaufinanzierungsberatung
Inhaltsschwerpunkte	■ Aktuelle Förderprogramme • Fördermittel des Landes Bayern • Bundesförderung für effiziente Gebäude (BEG) ■ Barriereereduzierung ■ Beschaffung aktueller Informationen zur Gesprächsvorbereitung ■ Einsatz notwendiger Formulare und Unterlagen für die Antragstellung ■ Ansprechpartner im Verbund
Hinweis	Diese Veranstaltung zahlt mit 3 Stunden auf die Fortbildungsverpflichtung für Immobilienmakler gemäß § 34c GewO i. V. m. § 15b Abs. 1 MaBV ein.

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
WOEM

Preis
200,00 €

Ansprechpartner
Maximilian Höfler

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

Praxisworkshop für Wohnbaufinanzierungsberater Immobilien

Zielgruppe	Wohnbaufinanzierungsberaterinnen-, berater
Ihr Nutzen	Erfahrungsaustausch und Best Practice
Inhaltsschwerpunkte	■ Entwicklung von Vertriebsansätzen und Strategien im aktuellen Wettbewerbsumfeld ■ Betrachtung der unterschiedlichen Distributionswege (persönlich, digital-persönlich, Plattformen und Leads) ■ Umgang mit Preiswettbewerb bzw. Differenzierungsmöglichkeiten ■ Absicherung Immobilien und Personen ■ Eingereichte Themen und Fragestellungen
Hinweis	Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1.

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
TFW

Preis
560,00 €

Ansprechpartner
Maximilian Höfler

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

Praxisworkshop für Leiter Wohnbaufinanzierung Immobilien

Zielgruppe	Führungskräfte im Bereich Wohnbaufinanzierung
Ihr Nutzen	Erfahrungsaustausch und Best Practice
Inhaltsschwerpunkte	■ Entwicklung von Vertriebsansätzen und Strategien im aktuellen Wettbewerbsumfeld ■ Betrachtung der unterschiedlichen Distributionswege (persönlich, digital-persönlich, Plattformen und Leads) ■ Umgang mit Preiswettbewerb / Differenzierungsmöglichkeiten ■ aktuelle volkswirtschaftliche Rahmenbedingungen und Entwicklungen ■ Absicherung der Immobilienkredite (Sach- und Personenversicherungen) ■ sowie die eingereichten Themen und Fragestellungen
Hinweis	■ Themenvorschläge können bis zwei Wochen vor Beginn gerne per E-Mail an maximilian.hoefler@abg-bayern.de eingereicht werden. ■ Mitzubringen sind eigenen Zahlen Rund um die Immobilienfinanzierung: • Neugeschäft pro Absatzweg • Provisionserträge • Anzahl eingesetzter Mitarbeitende am Markt und Markfolge • evtl. weitere interessante Daten ■ Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1.

Organisatorisches

Termin
26.06. - 28.06.2024

Ort
Grainau

Anmelde-Nummer
TFW2

Preis
620,00 €

Ansprechpartner
Maximilian Höfler

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

Dozent(en)
Martin Sewald, Thomas Graml, Bernd Linnemann

weitere Termine auf www.abg-bayern.de

Fachtagung Immobilien

Zielgruppe	Immobilienmakler, - berater und -vermittler sowie Führungskräfte in diesem Bereich
Ihr Nutzen	■ Überblick über die aktuelle Situation im Immobilienmarkt zur Einschätzung künftiger Tendenzen ■ Erfahrungsaustausch und Diskussion
Inhaltsschwerpunkte	■ Gebäudeenergiegesetz - Auswirkungen auf die Wertermittlung • Referent: Jan Karwatzki • Dipl.-Ing. Architekt, Prokurist, Öko-Zentrum NRW GmbH ■ Rechtliches Update zur Maklerprovision und Maklerhaftung • Referent: RA Matthias Mangold • Spezialist Maklerrecht ■ Trends in der Immobilienvermittlung, Expose- und Marketingwerkzeuge, Best Practice-Ansätze • Referentin: Bianca Kmeth • Leitung Immobilienvermittlung, VR-Bank Werdenfels eG ■ Künstliche Intelligenz - Grundlagen und aktuelle Entwicklungen • Referent: Karl Tschurtschenthaler • Wissenschaftlicher Mitarbeiter und Doktorand am Institut für Flugsysteme, Software Engineer UniBW München
Hinweis	Diese Veranstaltung zahlt mit 6 Stunden auf die Fortbildungsverpflichtung für Immobilienmakler gemäß § 34c GewO i. V. m. § 15b Abs. 1 MaBV ein.

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
FIO

Preis
470,00 €

Ansprechpartner
Maximilian Höfler

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

Maklerrecht in der Praxis - I

Zielgruppe	Immobilienmaklerinnen, -makler, Beraterinnen,- berater, Assistentinnen, Assistenten
Ihr Nutzen	■ Optimierung der Kenntnisse im Maklerrecht ■ Umsetzung des Know-hows in der Praxis ■ Argumentationshilfen im Kundengespräch
Inhaltsschwerpunkte	■ Rechtliche Grundlagen (Bürgerliches Gesetzbuch, Allgemeines Vertragsrecht, Maklervertragsrecht) ■ Informationspflichten des Maklers ■ Energiethemen ■ Verbraucherschutz
Hinweis	Diese Veranstaltung zahlt mit 7 Stunden auf die Fortbildungsverpflichtung für Immobilienmakler gemäß § 34c GewO i. V. m. § 15b Abs. 1 MaBV ein.

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
MRP1

Preis
470,00 €

Ansprechpartner
Maximilian Höfler

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

Onlineseminar: Steuerliche und weitergehende rechtliche Aspekte im Maklergeschäft - II

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
Inhaltsschwerpunkte	■ Dienstleistungs-Informationspflichtenverordnung ■ Telemediengesetz ■ Preisangabenverordnung ■ Wettbewerbsrecht (Allgemeine Wettbewerbsgrundsätze, Unzulässige Werbung) ■ Steuerliche Grundlagen und aktuelle steuerliche Entwicklungen im Maklergeschäft ■ Grundsteuerreform 2022 / 2025 ■ Steuerförderung für die energetische Sanierung der Wohnung
Hinweis	Diese Veranstaltung zahlt mit 7 Stunden auf die Fortbildungsverpflichtung für Immobilienmakler gemäß § 34c GewO i. V. m. § 15b Abs. 1 MaBV ein.

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
MRP2

Preis
470,00 €

Ansprechpartner
Maximilian Höfler

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

Aktuelle rechtliche Entwicklungen im Maklergeschäft und Musterprozesse der Immobilienvermittlung

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

Inhaltsschwerpunkte
- Mietrecht
- Grundstückskaufvertragsrecht
- Bauträgervertragsrecht
- Wohnungseigentumsgesetz
- Zweckentfremdungsrecht
- Makler und Bauträgerverordnung
- Tipps und Best Practice Ansätze
- bewährte Arbeitsmethoden
- Musterprozess "Immobilie verkaufen"
- Diskussion

Hinweis
Diese Veranstaltung zahlt mit 7 Stunden auf die Fortbildungsverpflichtung für Immobilienmakler gemäß § 34c GewO i. V. m. § 15b Abs. 1 MaBV ein.

Organisatorisches

Termin
08.10.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
MRP3

Preis
470,00 €

Ansprechpartner
Maximilian Höfler

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

Dozent(en)
Bianca Kmeth

Buchen

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

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.

Inhaltsschwerpunkte
- Einführung – Arten von Rechten an Grundstücken
- Erbbaurecht – rechtliche Ausgestaltung und Besonderheiten
- Wertermittlungsmethodik bei Erbbaurechten - Theorie und Praxis
- Besondere Einflüsse auf die Wertermittlung von Erbbaurechten durch die Bodenwert- und die Niedrigzinsentwicklung der letzten Jahre
- Reallast – rechtliche Ausgestaltung
- Was ist ein Nießbrauchrecht?
- Werteinfluss von Nießbrauchrechten bei EFH und MFH
- Unterschied zwischen Dauerwohnrecht und Wohnungsrecht
- Ausgestaltungsformen von Wohnungsrechten anhand von Beispielen
- Wann unterschiedlich? Wert des Rechts/Werteinfluss des Rechts

Hinweis
- Diese Veranstaltung zahlt mit 7 Stunden auf die Fortbildungsverpflichtung für Immobilienmakler gemäß § 34c GewO i. V. m. § 15b Abs. 1 MaBV ein.
- Diese Veranstaltung wird gem. den Zertifizierungsbedingungen der HypZert GmbH als Weiterbildung anerkannt.

Organisatorisches

Termin
19.06.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
BNZ

Preis
450,00 €

Ansprechpartner
Maximilian Höfler

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

Dozent(en)
Christoph Hienle

Buchen

Baumängel erkennen, Bauschäden bewerten und Modernisierungskosten kalkulieren

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.

Inhaltsschwerpunkte

- Einführung - Begriffsdefinitionen
- Wann ist ein Schaden ein Schaden?
- Baumängel/Bauschäden anhand von Bildmaterial kennenlernen und marktgerecht beurteilen und deren Schadensbeseitigungskosten kalkulieren (Balkon-/Terrassentüren, Risse, Dachundichtigkeiten, Defekte Haustechnik, Tiefgaragen-Schäden, Feuchtigkeit, Schimmelbefall)
- Schäden Wärmedämmverbundsystem
- Was sind die Auswirkungen der Schadensbeseitigungskosten auf den Marktwert und den Beleihungswert?
- Wie hoch sind die Kosten für den Austausch von Bauteilen (Fenster, Türen, Elektroinstallation, Sanitärausstattung, Heizungstechnik) und wie wirken sich die Maßnahmen auf den Marktwert und den Beleihungswert aus?

Hinweis

- Diese Veranstaltung zahlt mit 7 Stunden auf die Fortbildungsverpflichtung für Immobilienmakler gemäß § 34c GewO i. V. m. § 15b Abs. 1 MaBV ein.
- Diese Veranstaltung wird gem. den Zertifizierungsbedingungen der HypZert GmbH als Weiterbildung anerkannt.

Organisatorisches

Termin
27.06.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
BMB

Preis
450,00 €

Ansprechpartner
Maximilian Höfler

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

Dozent(en)
Florian Schraut

Buchen

Onlineseminar: Die Immobilie im Steuerrecht

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

Inhaltsschwerpunkte

- Einkommensteuer
  - vermietete Immobilien (Ertragsbesteuerung Veräußerungsgewinne, Nießbrauch)
  - selbstgenutztes Wohneigentum (Steuerbegünstigung für energetische Maßnahmen, Renovierungsmaßnahmen)
- Erbschaft- und Schenkungsteuer, Immobilienübertragung, Nießbrauchsvorbehalt
- Grundsteuerreform 2022/2025
- Die Besteuerung von im Ausland gelegenem Grundbesitz

Hinweis

- Dozent: Rudolf Jung (Steueramtsrat)
- Diese Veranstaltung zahlt mit 4,5 Stunden auf die Fortbildungsverpflichtung für Immobilienmakler gemäß § 34c GewO i. V. m. § 15b Abs. 1 MaBV ein.

Organisatorisches

Termin
14.05. - 15.05.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
DIS

Preis
400,00 €

Ansprechpartner
Maximilian Höfler

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

Dozent(en)
Rudolf Jung

Buchen

Einführung in die Wertermittlung von Immobilien

Zielgruppe

- Einsteiger/innen in der Immobilienbewertung
- Kreditsachbearbeiter/innen

Ihr Nutzen

- Beherrschen der Grundlagen der Wertermittlung
- Anwenden der verschiedenen Bewertungsverfahren

Inhaltsschwerpunkte

- Grundlagen der Immobilienbewertung
- Bewertungsverfahren
  - Vergleichswertverfahren
  - Sachwertverfahren
  - Ertragswertverfahren
  - Kaufpreisverfahren
- Abgrenzung Beleihungswert und Verkehrswert
- Kleindarlehensgrenze
- Bodenrichtwertkarte
- Wertbeeinflussende Rechte in Abteilung II
- Fallstudien

Hinweis

Diese Veranstaltung zahlt auf die Fortbildungsverpflichtung für Immobilienmakler gemäß § 34c GewO i. V. m. § 15b Abs. 1 MaBV ein.

Organisatorisches

Termin
02.07. - 03.07.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
EWI

Preis
760,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Dozent(en)
Andreas Popp

weitere Termine auf www.abg-bayern.de

Buchen

Wertermittlung - Aktuelle Themen / Aktuelle Marktdaten / Spezialfälle

Zielgruppe

Mitarbeiter, die als interne Gutachter Wertermittlungen für Wohn- und Gewerbeimmobilien durchführen

Ihr Nutzen

- Sie erhalten einen Überblick über die aktuellen Trends am Immobilienmarkt, von A (Wohnen) bis Z (Hotel).
- Sie erfahren die zur gesamt- und immobilienwirtschaftlichen Situation erhältlichen Grunddaten (BIP, Ifo-Klima, Konsumklima, Immobilienklima, vdp-Immobilienpreisindex).
- Sie bekommen konkrete Marktdaten aus den wichtigsten Standorten (TOP-6/-7) und zu den verschiedenen Teilmärkte.

Inhaltsschwerpunkte

- Einführung - Trends am Immobilienmarkt
- Daten zur aktuellen gesamt- und immobilienwirtschaftlichen Situation
- Wichtigste Kennzahlen der Top-Standorte in Deutschland
- Entwicklung/Marktdaten Spezialimmobilien (u.a. Pflegeheime, Hotels)
- Aktuelle Entwicklungen in den Teilmärkten, insbesondere Wohnen und Büro
- Prognose zur Entwicklung der Teilmärkte

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
ATMS

Preis
370,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Erfahrungsaustausch: Verbraucherkreditrecht und Immobilienfinanzierung

Zielgruppe

- Mitarbeitende aus den Abteilungen Marktfolge Aktiv, Organisation und Innenrevision sowie deren Führungskräfte
- Mitarbeitende bzw. Leiterinnen, Leiter Markt Wohnbaufinanzierung

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.

Inhaltsschwerpunkte

- Aktuelle Entwicklungen in der Rechtsprechung und Praxis
- Plattformgeschäft
- Modernisierungsoffensive
- Nachhaltigkeit in der Immobilienfinanzierung
- Praxisfälle der Teilnehmenden

Hinweis

Der Erfahrungsaustausch lebt von den Themen der Teilnehmenden.

Bitte teilen Sie uns Ihre Themenwünsche mit.

Organisatorisches

Termin
12.06.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
EVKF

Preis
470,00 €

Ansprechpartner
Maximilian Höfler

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

Dozent(en)
Dr. Oliver Schießer, Steffen Riedel

weitere Termine auf www.abg-bayern.de

Buchen

Onlineseminar: Vertriebsassistenz in der Wohnbaufinanzierung

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.

Inhaltsschwerpunkte

- Der Kaufvertrag und der Eigentumserwerb
  - Ablauf eines Erwerbvorgangs
  - Inhalte eines Kaufvertrages
  - Aufgaben des Notars und des Gerichts
- Der Darlehensantrag und Sicherheiten
  - Assistent Beratungsqualität Immobilie
  - Finanzierungsaufbau und Kreditwürdigkeit
  - Sicherheiten und Grundbuch
  - Exkurs: Besichtigung von Objekten
- Der Darlehensvertrag und Cross-Selling
  - Die wichtigsten Vereinbarungen im Überblick
  - Weitere Produkte neben der Finanzierung
- Das Darlehenskonto in agree21
  - Auskünfte zum Darlehenskonto leisten
  - Sondertilgungsanfragen bearbeiten
  - Ratentermine bzw. Lastschriften anpassen
  - Vorzeitige Rückzahlungsanfragen bearbeiten
  - Zinsbescheinigungen erstellen
  - Valutierungsaufträge bearbeiten
- Die Zinsprolongation und Vertragsergänzung
  - Zinsprolongationen und „Forwards“ abwickeln
  - Sicherheitenblätter lesen und verstehen
  - Sicherheitenfreigaben vorbereiten
  - Tilgungsänderung/-aussetzung bearbeiten

Hinweis

Die Veranstaltung findet in Kooperation mit der GenoAkademie GmbH & Co. KG statt.

Organisatorisches

Termin
02.09. - 03.09.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
UBV

Preis
775,00 €

Ansprechpartner
Maximilian Höfler

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

Buchen

ABG-Webinar: Eigenstromversorgung mit Photovoltaik

Zielgruppe

Entscheider aller Genossenschaften, die sich unabhängiger von steigenden Strompreisen machen wollen

- Mitarbeiter im Firmenkundengeschäft
- Mitarbeiter in der Immobilienfinanzierung-, vermittlung

Ihr Nutzen

Mit der Solarstromproduktion vom eigenen Gewerbedach können Genossenschaften die Abhängigkeit von fossilen Energieträgern und vom Energiemarkt deutlich verringern. Dies sichert Genossenschaften auch in Zeiten steigender Energiepreise eine zuverlässige und bezahlbare Stromversorgung. Mit dem Solarpaket 1 gibt es zudem weitere Verbesserungen für die Eigennutzung des PV-Stroms. In dem Webinar erfahren Sie praxisorientiert die aktuellen Regelungen und Handlungsempfehlungen zur PV-Eigennutzung und Hinweise zu den aktuellen rechtlichen Rahmenbedingungen.

Inhaltsschwerpunkte

- Rechtliche Grundlagen und Vorgehensweise im Bereich der Photovoltaik und Modellen zur Eigenversorgung
- Informationen und Entwicklungen zum Einsatz von Speichertechnologien im Zusammenhang mit einer Eigenerzeugung (insbesondere Photovoltaik)
- Steuerliche Behandlung (EK, KÖST, UST, Gewerbesteuer)

Hinweis

Preis: 200,00 € pro Teilnehmer

ab dem zweiten Teilnehmer liegt der ABG-Webinarpreis bei 70,00 € pro Teilnehmer

Organisatorisches

Termin
18.06.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
WEPH

Preis
200,00 €

Ansprechpartner
Maximilian Höfler

Ansprechpartner (organisatorisch)
Anke Gabler

Dozent(en)
Rudolf Jung, Lukas Winkler

Buchen

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

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 Immobiliar-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.

Inhaltsschwerpunkte

- Grundsätzliche aufsichtsrechtliche Anforderungen
- Überprüfung von Zinsszenarien unter Beachtung der Anforderungen aus der Prüfung Neukreditvergabe – Beachtung von bestehenden Bestands- und Fremddarlehen
- Volkswirtschaftliche Zusammenhänge und Entwicklungen zur Ableitung von Zinsprognosen
- Ableitungen und Quellen für Zinsszenarien

Hinweis

Die Veranstaltung findet in Kooperation mit der GenoAkademie GmbH & Co. KG statt.

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
WZBA

Preis
265,00 €

Ansprechpartner
Maximilian Höfler

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

ABG-Webinar: Die Kreditvergabe an Wohnungseigentümergemeinschaften - Rechtlicher Überblick

Zielgruppe

- Immobilienfinanzierungsberater
- Firmenkundenberater
- Kreditsachbearbeiter
- Immobilienmakler
- Wohnimmobilienverwalter

Ihr Nutzen

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

Inhaltsschwerpunkte

- Rechtsfähigkeit der WEG
- Haftung der WEG und der Wohnungseigentümer
- Titulierung und Vollstreckung
- Nachschusspflicht
- Verbrauchereigenschaft
- Kreditwürdigkeitsprüfung
- Vorbereitung der Beschlussfassung
- Ordnungsgemäße Verwaltung und Vertretung der WEG
- Beschlüsse und Versammlungsprotokoll
- Kreditsicherheiten

Hinweis

Diese Veranstaltung zahlt mit 1,5 Stunden auf die Fortbildungsverpflichtung für Immobilienmakler gemäß § 34c GewO i. V. m. § 15b Abs. 1 MaBV ein.

Organisatorisches

Termin
24.09.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
WKWR

Preis
200,00 €

Ansprechpartner
Maximilian Höfler

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

Dozent(en)
Matthias Kilian

Buchen

Vertriebsassistenz Immobilienvermittlung

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.
Inhaltsschwerpunkte	■ Der aktuelle Immobilienmarkt (Entwicklungen und Trends) ■ Bankenmakler im Fokus (Gründe für die Beauftragung eines Maklers, Besonderheiten von Bankenmaklern,...) ■ Rechtliche Grundlagen (Vertragswerke und Anlagen kennen, Wichtige Begriffe und Zusammenhänge rund um die Immobilienvermittlung, Basiswissen bei Unterlagen und Dokumenten) ■ Die kompetente Objektaufbereitung (Checkliste, häufige Stolpersteine, Quellen kennen) ■ Tools und Werkzeuge für die tägliche Arbeit ■ Qualifizierte Bewerbung von Immobilienangeboten auf neuestem Stand (hochwertige Exposegestaltung inkl. rechtlicher Fallstricke, Tipps und Tricks, praktische Übungen, weitere Ideen rund um die Objektwerbung) ■ Praxisorientierte Aufgaben zur Umsetzung und Anwendung des Gelernten
Hinweis	■ Bitte Mitzubringen: • 3-4 Exposés (Haus, Grundstück, Vermietung, Wohnung) • Checklisten (falls vorhanden) rund um Objektanlagen, Kunden-CL, ... • Flyer, Werbemittel, Broschüren über das Team ■ Diese Veranstaltung zahlt mit 15 Stunden auf die Fortbildungsverpflichtung für Immobilienmakler gemäß § 34c GewO i. V. m. § 15b Abs. 1 MaBV ein.

Organisatorisches

Termin	-
Ort	-
Anmelde-Nummer	VAI
Preis	910,00 €
Ansprechpartner	Maximilian Höfler
Ansprechpartner (organisatorisch)	Lisa Schneider

Erfahrungsaustausch: Vertriebsassistenz Immobilienvermittlung

Zielgruppe	Vertriebsassistenten in der Immobilienvermittlung
Ihr Nutzen	■ Erfahrungsaustausch unter Kollegen ■ Pflege des Netzwerkgedankens ■ Gemeinsames Erarbeiten von Handlungsmaßnahmen für die praktische Umsetzung
Inhaltsschwerpunkte	■ aktuelle Fragestellungen der Teilnehmenden ■ Praxisfälle der Teilnehmenden ■ Präsentation von Erfahrungen durch die Teilnehmenden

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
EIV

Preis
0,00 €

Ansprechpartner
Maximilian Höfler

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

Immobilienbesitz in Eigentümergemeinschaften

Zielgruppe

- Immobilienmakler
- Wohnbaufinanzierungsberater
- Firmenkundenberater
- Vermögensplaner
- Estate Planner

Ihr Nutzen

- Sie kennen die Struktur und Funktionen der Eigentümergemeinschaft.
- Sie erhalten praxisnahe Einblicke in die Aufgaben von Haus- und Mietverwaltern.
- Sie kennen die Rechte und Pflichten nach dem Wohnungseigentümergesetz.
- Sie lernen die Rolle und Aufgaben des Hausverwalters, Sondereigentumsverwalters und Mietverwalters.
- Sie diskutieren die Herausforderungen der Eigentümergemeinschaften in Nachlassfällen.

Inhaltsschwerpunkte

1. Tag

- Einführung in die Grundlagen von Eigentümergemeinschaften:
  - Definition und Entstehung des Wohnungs-, Teil- und Sondereigentum
  - Funktionen und Aufgaben (inkl. Verwaltungsbeirat) innerhalb der Eigentümergemeinschaft
  - Rechte und Pflichten der Wohnungseigentümer nach dem Wohnungseigentumsgesetz (WEG)
  - Aufgaben und Pflichten des Verwalters
  - Beschlussfassung in einer Eigentümergemeinschaft (Mehrheiten, Inhalte, Zeitablauf)
  - Eigentümerwechsel (verkaufen, verschenken, vererben)
  - Teilungserklärungen verstehen/ Ärger (Kostenverteilschlüssel) vermeiden
- Abrechnungen und Wirtschaftspläne verstehen:
  - Aufbau und Inhalte einer Abrechnung inkl. Abrechnungsspitze, Abrechnungssaldo und Vermögensstatus
  - Darstellung von Wohngeldaußenständen
  - Aufbau und Inhalte eines Wirtschaftsplanes
- Schadensmanagement:
  - Verantwortlichkeiten, Kostentragung in der Eigentümergemeinschaft
  - Selbstbeteiligung und Regress

2. Tag

- Instandhaltung und Instandhaltungsplanung:
  - Übersicht über den Erhaltungszustand einer Wohnanlage
  - Geplante/ zu erwartende/ gewünschte Maßnahmen
  - Durchführung von Sanierungsmaßnahmen
- Unterschiede zwischen Hausverwaltung, Sondereigentumsverwaltung und Mietverwaltung inkl. Praxisbeispiele:
  - Rolle und Aufgaben des WEG-Hausverwalters
  - Rolle und Aufgaben des Sondereigentumsverwalters
  - Rolle und Aufgaben des Mietverwalters
- Digitale Transformation und Einsatz von KI in der Verwalterbranche:
  - Kommunikation und Informationsbereitstellung über Plattformen
  - Beispiel: Schadensmanagement
  - Beispiel: Rechnungsbearbeitung/ Kontierung/ Buchhaltung
- Zusammenarbeit mit Eigentümern und Verwaltern:
  - Welche Unterlagen hat der Eigentümer/ Was tun, wenn der Eigentümer nicht alle Unterlagen hat
  - Die Beschlusssammlung
  - Auskünfte durch den Verwalter/ DSGVO

Hinweis

- Referent Thomas Janssen
  - Rechtsanwalt und Fachanwalt für Miet- und Wohnungseigentumsrecht
  - Syndikusrechtsanwalt
- Referentin Angela Hartmann
  - Dipl.-Wirtsch.-Ing. (FH) / MBA
  - Geschäftsführerin der Sayao GmbH

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
IBE

Preis
760,00 €

Ansprechpartner
Maximilian Höfler

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

- Diese Veranstaltung zahlt mit 14 Stunden auf die Fortbildungsverpflichtung für Immobilienmakler gemäß § 34c GewO i. V. m. § 15b Abs. 1 MaBV ein.

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

Zielgruppe	■ Mitarbeiterinnen/Mitarbeiter Markt und Marktfolge Aktiv ■ Mitarbeiterinnen/Mitarbeiter der Internen Revision ■ Compliance Beauftrage
Ihr Nutzen	Sie kennen die am 30.12.2023 in Kraft getretenen zivilrechtlichen Informationspflichten bei einer Änderung eines Verbraucherdarlehensvertrages und können diese anwenden.
Inhaltsschwerpunkte	■ Vorvertragliche Information von Verbrauchern bei einer Änderung eines Verbraucherdarlehensvertrages ■ Darstellung der neuen Verpflichtungen ■ Einordnung der Verpflichtungen in den Gesamtkontext des Verbraucherkreditrechts ■ Erläuterung der Hintergründe ■ Tipps zur praktischen Umsetzung der neuen Rechtspflichten

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
WKZG

Preis
200,00 €

Ansprechpartner
Maximilian Höfler

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

Energieeffizienz von Gebäuden – Beurteilung, Bewertung, Fördermöglichkeiten

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.

Inhaltsschwerpunkte

- Energieeffizienz aus technischer Sicht, aus Bewertungssicht und aus Sicht des Immobilienmarktes
- Die Regelungen zum energetischen Gebäudezustand: GEG, ESG und Energieeffizienz-Richtlinie und die Auswirkungen auf die (Beleihungs-)Wertermittlung
- Schlagwort Nachhaltigkeit: Zertifizierungen, Maßnahmen und technische Umsetzung
- Sanierung und Modernisierung: Was ist aus energetischer Sicht möglich, was ist sinnvoll
- Welche Fördermöglichkeiten stehen für welche Maßnahmen zur Verfügung?
- Wärmeerzeugung in der politischen Diskussion: Aktueller Stand und der Blick in die Zukunft
- Energieeffizienz und Nachfrageverhalten: Wie reagiert der Markt auf den energetischen Zustand der Immobilie?
- Die Möglichkeiten, den energetischen Zustand eines Gebäudes in der Tagespraxis zu bestimmen und unter dem Gesichtspunkt der Werthaltigkeit zu analysieren
- Der Energieausweis als Informationsquelle: Erkenntnisse und Interpretation im Wertermittlungsprozess

Hinweis

Dozenten:

- Dirk Rosskopf, Geschäftsführer bei Volksbank BraWo Immobilien GmbH
- Hans- Jürgen Schlimgen (Schlimgen Architekturbüro)

Organisatorisches

Termin
07.05. - 08.05.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
EGZ

Preis
890,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Dozent(en)
Dirk Rosskopf, Hans-Jürgen Schlimgen

Buchen

Marktwertermittlung gemäß ImmoWertV und aktuelle Entwicklungen am Immobilienmarkt

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.

Inhaltsschwerpunkte

- Unterschiede zwischen Markt- und Beleihungswertermittlung
- Grundzüge der ImmoWertV
- sachgerechte Erstellung von Marktwertgutachten
- aktuelle Entwicklungen am Immobilienmarkt
- Risikopotentiale einzelner Immobiliengattungen

Hinweis

- Referent: Dipl.-Kfm. Andreas Popp (HypZert S, Geschäftsführer Popp ImmoInvest GmbH)
- Diese Veranstaltung wird gem. den Zertifizierungsbedingungen der HypZert GmbH als Weiterbildung anerkannt.

Organisatorisches

Termin
16.07.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
MWI

Preis
400,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Dozent(en)
Andreas Popp

weitere Termine auf www.abg-bayern.de

Buchen

Privatkundenbank Weiterbildung

Angestellte ohne Bankausbildung / Quereinsteiger

Basiswissen des Bankgeschäfts

Zielgruppe

- Angestellte ohne Bankausbildung
- Wiedereinsteigerinnen und Wiedereinsteiger
- Quereinsteigerinnen und Quereinsteiger
- weitere Ausbildungsberufe (Nicht-Bankkaufleute)

Ihr Nutzen

Teilnehmende erhalten einen fundierten Überblick der wesentlichen Geschäftsfelder einer Genossenschaftsbank und ein Gespür für deren aktuelles Marktumfeld. Informationen zu rechtlichen und wirtschaftlichen Grundlagen ergänzen die aufgebauten Basiskenntnisse ideal.

Inhaltsschwerpunkte

- Genossenschaftswesen und Bankwesen
- Angebotspalette der Volksbanken Raiffeisenbanken
- Kontoführung und Kontoeröffnung
- Zahlungsverkehr und digitale Bankendienstleistungen
- Signalerkennung und Service-Ansprachen
- Absicherung und Vorsorge
- Staatliche Sparförderungen
- Grundlagen des Wertpapiergeschäfts
- Grundlagen des Kreditgeschäfts

Hinweis

- Mitzubringen:
  - Flyer Kontomodelle der eigenen Bank
  - Kontoeröffnungsanträge für Einzel- und Gemeinschaftskonten
  - Kundenstammvertrag
  - Freistellungsauftragsformular
  - Vollmachtsformular
  - Anlageangebote im Sparbereich, aktuelle Zinssätze für: Tagesgeldkonten, Sparkonten und Festgelder
  - Bauspartarifübersicht
  - Produktinformationsblätter von zwei Union-Fonds
  - Geeignetheitserklärung
  - Infos zu den Genossenschaftsanteilen der eigenen Bank
  - Satzung der Genossenschaft
  - Allgemeine Geschäftsbedingungen
  - Taschenrechner
- Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1.

Organisatorisches

Termin
11.06. - 20.06.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
BBG

Preis
2.000,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

Dozent(en)
Belinda Ginal, Ralf Cebulla, Stefan Blendinger

weitere Termine auf www.abg-bayern.de

ABG-Fachwebinarreihe für Quereinsteiger

Zielgruppe

Hinweis

Module:

- ABG-Webinar: Bankenwesen in Deutschland und europäisches System der Zentralbank (WBG1)
- ABG-Webinar: Ihr neuer Arbeitgeber - die Genossenschaftsbank (WBG2)
- ABG-Webinar: Zusammenarbeit der Genossenschaftsbank mit den verschiedenen Verbundpartnern (WBG3)

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
PWBG

Preis
480,00 €

Ansprechpartner
Irina Weber

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

ABG-Webinar: Bankenwesen in Deutschland und europäisches System der Zentralbank

Zielgruppe

Quereinsteigende ohne Bankausbildung

Inhaltsschwerpunkte

- Bankenwesen in Deutschland
- Europäisches System der Zentralbank

Hinweis

Dieses ABG-Webinar ist Teil der ABG-Fachwebinarreihe für Quereinsteiger.

Weitere Module:

- ABG-Webinar: Ihr neuer Arbeitgeber - die Genossenschaftsbank (WBG2)
- ABG-Webinar: Zusammenarbeit der Genossenschaftsbank mit den verschiedenen Verbundpartnern (WBG3)

Organisatorisches

Termin
03.09.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
WBG1

Preis
200,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

Dozent(en)
Belinda Ginal

Buchen

ABG-Webinar: Ihr neuer Arbeitgeber - die Genossenschaftsbank

Zielgruppe	Quereinsteigende ohne Bankausbildung
Inhaltsschwerpunkte	■ Wesen der Genossenschaft / Identifikation mit der Genossenschaft ■ Eintritt, Kündigung, Höhe der Mitgliedschaft ■ Satzung ■ Organe der Genossenschaft
Hinweis	Dieses ABG-Webinar ist Teil der ABG-Fachwebinarreihe für Quereinsteiger. Weitere Module: ■ ABG-Webinar: Bankenwesen in Deutschland und europäisches System der Zentralbank (WBG1) ■ ABG-Webinar: Zusammenarbeit der Genossenschaftsbank mit den verschiedenen Verbundpartnern (WBG3)

Organisatorisches

Termin
05.09.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
WBG2

Preis
200,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

Dozent(en)
Belinda Ginal

Buchen

ABG-Webinar: Zusammenarbeit der Genossenschaftsbank mit den verschiedenen Verbundpartnern

Zielgruppe	Quereinsteigende ohne Bankausbildung
Inhaltsschwerpunkte	■ Zusammenarbeit der Genossenschaftsbank mit den verschiedenen Verbundpartnern
Hinweis	Dieses ABG-Webinar ist Teil der ABG-Fachwebinarreihe für Quereinsteiger. Weitere Module: ■ ABG-Webinar: Bankenwesen in Deutschland und europäisches System der Zentralbank (WBG1) ■ ABG-Webinar: Ihr neuer Arbeitgeber - die Genossenschaftsbank (WBG2)

Organisatorisches

Termin
09.09.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
WBG3

Preis
200,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

Dozent(en)
Belinda Ginal

Buchen

Paket: Onlineseminare - Basiswissen des Bankgeschäfts für Quereinsteiger

Zielgruppe

Hinweis

- Modul 1 - Kontoführung und Zahlungsverkehr
- Modul 2 - Qualifizierte Anlageberatung und Hintergrundwissen
- Modul 3 - Altersvorsorge und Rentensituation in Deutschland
- Modul 4 - Absicherung Einkommen und Sachwerte: Grundlagenwissen Versicherungen
- Modul 5 - Privatkreditgeschäft
- Modul 6 - Vertriebserfolg ist trainierbar: Signalerkennung und Führung von Beratungsgesprächen

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
PQEM

Preis
2.250,00 €

Ansprechpartner
Irina Weber

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

Onlineseminar: Modul 1 - Kontoführung und Zahlungsverkehr

Zielgruppe

- Angestellte ohne Bankausbildung
- Wiedereinsteigerinnen und Wiedereinsteiger, die ihr Wissen auf den aktuellen Stand bringen möchten
- KSC-/KDC-Mitarbeitende, die Grundlagenwissen erlangen möchten
- Vertriebsmitarbeitende
- Quereinsteigende

Ihr Nutzen

- Überblick über die Möglichkeiten im (inter-)nationalen Zahlungsverkehr
- Auffrischung/Aneignung des Fachwissens zum Thema Girokonto und Kontoführung

Inhaltsschwerpunkte

- Zahlungsverkehr: Sepa, Instant Payment, rund um das Thema Lastschriften
- Möglichkeiten von Kartenzahlungen
- Kreditkarten
- Online-Banking und Apps, Scan2Bank, giropay/Kwitt, VR-mobileCash
- Kontoeröffnung und Kontoführung: Rund um das Girokonto
- Kontoführung in speziellen Fällen: Betreuung, Minderjährige, Vollmachten
- Nachlass: Bearbeitung von Nachlassfällen, gesetzliche Vorschriften
- Girokonto als Grundlage einer erfolgreichen Geschäftsbeziehung: Cross-Selling bei der Kontoeröffnung
- Staatliche Sparförderung von Vermögenswirksamen Leistungen

Hinweis

Referentin ist Frau Andrea Schmidl

- Zert. Psychologischer Berater/Personal- und Businesscoach (SGD)
- Zert. Trainerin (IHK)
- Zert. Entspannungstrainerin (SGD)

Organisatorisches

Termin
25.09. - 27.09.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
QM1

Preis
840,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

Dozent(en)
Andrea Schmidl

Buchen

Onlineseminar: Modul 2 - Qualifizierte Anlageberatung und Hintergrundwissen

Zielgruppe

- Angestellte ohne Bankausbildung
- Wiedereinsteigerinnen und Wiedereinsteiger, die ihr Wissen auf den aktuellen Stand bringen möchten
- KSC-/KDC-Mitarbeitende, die Grundlagenwissen erlangen möchten
- Vertriebsmitarbeitende
- Quereinsteigende

Ihr Nutzen

- Überblick über die Produkte in der Anlageberatung
- Gewinnung eines umfassenden Marktüberblicks
- Umsetzung Wertpapierhandelsgesetzes/ MiFID II in der Beraterpraxis
- Unterbreitung von passenden Angeboten aus der Produktpalette der Union Investment und der DZ-Bank
- Kenntnis zu steuerlichen Aspekten
- Kundenorientierte Praxisumsetzung

Inhaltsschwerpunkte

- Aktuelle volkswirtschaftliche Rahmenbedingungen, die bei einer Anlageberatung eine Rolle spielen
- Überblick über verschiedene Anlagemöglichkeiten
- Fest- und variabel verzinsliche Wertpapiere
- Grundlagen von Investmentfonds
- Ausgewählte Zertifikate der DZ BANK
- Besteuerung der verschiedenen Anlagemöglichkeiten
- Wertpapierhandelsgesetz inkl. MiFID II
- Umsetzung der Inhalte im Rahmen von Kundengesprächen: Struktur der Analyse im Bereich der Geldanlage, Unterbreitung von passenden Anlagevorschlägen

Hinweis

Referentin ist Frau Andrea Schmidl

- Zert. Psychologischer Berater/Personal- und Businesscoach (SGD)
- Zert. Trainerin (IHK)
- Zert. Entspannungstrainerin (SGD)

Organisatorisches

Termin
18.11. - 19.11.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
QM2

Preis
560,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

Dozent(en)
Andrea Schmidl

Buchen

Onlineseminar: Modul 3 - Altersvorsorge und Rentensituation in Deutschland

Zielgruppe

- Angestellte ohne Bankausbildung
- Wiedereinsteigerinnen und Wiedereinsteiger, die ihr Wissen auf den aktuellen Stand bringen möchten
- KSC-/KDC-Mitarbeitende, die Grundlagenwissen erlangen möchten
- Vertriebsmitarbeitende
- Quereinsteigende

Ihr Nutzen

- Sie kennen die vorhandenen Sozialversicherungen in Deutschland.
- Sie wissen um die Absicherung durch die gesetzliche Rentenversicherung.
- Sie erhalten Informationen zur Berechnung der Versorgungslücke.
- Sie bekommen einen Überblick über die Möglichkeiten der privaten Vorsorge.
- Sie kennen die gesetzlich geförderten Anlageprodukte.
- Sie erhalten Instrumente an die Hand, wie Sie das Thema Altersvorsorge bei Ihren Kunden ansprechen können.

Inhaltsschwerpunkte

- Hintergründe zur aktuelle Rentensituation in Deutschland
- Sozialversicherungsgerüst: Überblick über die gesetzliche Absicherung von Arbeitnehmern und die bestehenden Lücken
- Verschiedene Arten der Altersvorsorge - von der gesetzlichen, über die staatlich geförderte bis hin zur privaten Vorsorge
- Details zur Riester-Rente
- UniProfirente und UniProfirenteSelect
- Wohnriester
- Signalerkennung und Ansprache zum Beratungsthema "Vorsorge"
- Fachlich und gesetzlich sicher beraten

Hinweis

Referentin ist Frau Andrea Schmidl

- Zert. Psychologischer Berater/Personal- und Businesscoach (SGD)
- Zert. Trainerin (IHK)
- Zert. Entspannungstrainerin (SGD)

Organisatorisches

Termin
20.11.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
QM3

Preis
280,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

Dozent(en)
Andrea Schmidl

Buchen

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

Zielgruppe

- Angestellte ohne Bankausbildung
- Wiedereinsteigerinnen und Wiedereinsteiger, die ihr Wissen auf den aktuellen Stand bringen möchten
- KSC-/KDC-Mitarbeitende, die Grundlagenwissen erlangen möchten
- 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 die Versicherungslösungen in den Bereichen Vorsorge und Absicherung und erfüllen die Weiterbildungsverpflichtung von 7,5 Stunden für das lfd. Kalenderjahr IDD.

Inhaltsschwerpunkte

- Überblick über die gesetzliche Absicherung
- Private Möglichkeiten zum Thema Einkommen und Familie absichern:
  - Berufsunfähigkeitsversicherung
  - RisikoLebensversicherung
  - Private Unfallversicherung
  - Private Pflegeversicherung
  - Krankenzusatzversicherungen
- Sachwerte absichern
  - Rechtsschutzversicherung
  - Haftpflichtversicherung
  - KfZ-Versicherung
  - Hausratversicherung
  - Wohngebäudeversicherung

Hinweis

Referentin ist Frau Andrea Schmidl

- Zert. Psychologischer Berater/Personal- und Businesscoach (SGD)
- Zert. Trainerin (IHK)
- Zert. Entspannungstrainerin (SGD)

Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1.

Organisatorisches

Termin
21.11.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
QM4

Preis
280,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

Dozent(en)
Andrea Schmidl

Buchen

Onlineseminar: Modul 5 - Privatkreditgeschäft

Zielgruppe

- Angestellte ohne Bankausbildung
- Wiedereinsteigerinnen und Wiedereinsteiger, die ihr Wissen auf den aktuellen Stand bringen möchten
- KSC-/KDC-Mitarbeitende, die Grundlagenwissen erlangen möchten
- Vertriebsmitarbeitende
- Quereinsteigende

Ihr Nutzen

- Sie erlangen Sicherheit bei rechtlichen und fachlichen Grundlagen zum Thema „Wünsche finanzieren“ und können dieses Wissen kundenorientiert umsetzen.
- Sie kennen die Absicherung „Ratenschutzpolice“ und können diese im Rahmen des Privatkredits als Cross-Selling anbieten.
- Sie erkennen weiteres Cross-Selling-Potenzial rund um die Finanzierung.
- Sie können gekonnt mit Kreditablehnungen und Einwänden der Kunden umgehen.

Inhaltsschwerpunkte

- Kreditfähigkeit und Kreditwürdigkeit
- Bonitätsprüfung bei Privatkrediten
- Praxisfälle
- Ratenschutzpolice: Was ist genau abgesichert? Wann zahlt die Versicherung? Was sind die Vorteile für den Kunden und die Bank?
- Besonderheiten der Kreditberatung von der Analyse bis zum Angebot
- Cross-selling in der Kreditberatung
- Umgang mit Kreditablehnungen
- Souveräne Einwandbehandlung

Hinweis

Referentin ist Frau Andrea Schmidl

- Zert. Psychologischer Berater/Personal- und Businesscoach (SGD)
- Zert. Trainerin (IHK)
- Zert. Entspannungstrainerin (SGD)

Organisatorisches

Termin
22.11.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
QM5

Preis
280,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

Dozent(en)
Andrea Schmidl

Buchen

Onlineseminar: Modul 6 - Vertriebserfolg ist trainierbar: Signalerkennung und Führung von Beratungsgesprächen

Zielgruppe

- Angestellte ohne Bankausbildung
- Wiedereinsteigerinnen und Wiedereinsteiger, die ihr Wissen auf den aktuellen Stand bringen möchten
- KSC-/KDC-Mitarbeitende, die Grundlagenwissen erlangen möchten
- Vertriebsmitarbeitende
- Quereinsteigende

Ihr Nutzen

- Sie wissen, wie Sie beim Kunden Interesse für weitere Themen wecken und somit ihre Abschlussquote erhöhen können.
- Sie lernen die Gesprächsstuktur kennen und erfahren, wie Sie kundenorientiert und zugleich abschlussorientiert beraten.
- Sie können auf Einwände von Kunden souverän reagieren.

Inhaltsschwerpunkte

- Signalerkennung und aktive Ansprache am Schalter, am Telefon, in der Beratung
- Einwandbehandlung
- Gesprächsstruktur/der rote Faden im Gespräch
- Beleuchtung der einzelnen Gesprächsphasen: worauf kommt es an?
- Zielsicher zum Abschluss kommen

Hinweis

Referentin ist Frau Andrea Schmidl

- Zert. Psychologischer Berater/Personal- und Businesscoach (SGD)
- Zert. Trainerin (IHK)
- Zert. Entspannungstrainerin (SGD)

Organisatorisches

Termin
31.05.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
QM6

Preis
280,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

Dozent(en)
Andrea Schmidl

weitere Termine auf www.abg-bayern.de

Buchen

VR-Serviceberater Modul 1: Liquidität für Quereinsteiger

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

- Sie nutzen die Mitgliedschaft als Basis für eine erfolgreiche Kundenbeziehung
- Sie kennen die Bedeutung der Genossenschaften im Bankenmarkt der Zukunft und gewinnen einen Überblick über die digitalen und persönlichen Vertriebswege aus Kundenfokus Privatkunden
- Sie erlangen Sicherheit bei rechtlichen und fachlichen Grundlagen zu den Themen „Zahlungen abwickeln“ und „Wünsche finanzieren“ und können dieses Wissen kundenorientiert umsetzen
- Sie lernen das Girokonto als Grundlage zur langfristigen Kundenbindung zu nutzen
- Sie üben in Trainings den ganzheitlichen Beratungsansatz

Inhaltsschwerpunkte

- Der Bankenmarkt der Zukunft inkl. KundenFokus
- Unsere Marke und Mitgliedschaft als Basis unseres Erfolgs
- Grundlagen und Bedeutung der Kommunikation, Einwandbehandlung und Reklamationsgespräche
- Digitalen, persönlichen und mobilen Zahlungsverkehr überzeugend beraten
- Besonderheiten der Kreditberatung von der Analyse bis zum Angebot; Cross-selling in der Kreditberatung inkl. EasyCredit
- Training ganzheitliche Beratung

Organisatorisches

Termin
10.06. - 14.06.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
QSL

Preis
1.450,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

weitere Termine auf www.abg-bayern.de

Buchen

VR-Serviceberater Modul 2: Geldanlage für Quereinsteiger

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

- Sie setzen die Anforderungen des Wertpapierhandelsgesetzes/ MiFID II in ihrer Beraterpraxis aktiv um und nutzen dabei die Produktpalette der VR-BeraterPass-Matrix der Serviceberatung.
- Sie unterbreiten dem Kunden ein anleger- und anlagegerechtes Angebot aus der hauseigenen Produktpalette der Union Investment und der DZ-Bank, wobei Sie steuerliche Aspekte berücksichtigen.
- Sie setzen die relevanten fachlichen Inhalte in der Anlageberatung kundenorientiert um.
- Sie gewinnen einen umfassenden Marktüberblick und geben Auskunft zur aktuellen konjunkturellen Situation in Deutschland anhand der Inhalte ihrer Hausmeinung.

Inhaltsschwerpunkte

- Wertpapierhandelsgesetz inkl. MiFID II und zivilrechtliche Anforderungen an die Beratung
- Aktuelle volkswirtschaftliche Rahmenbedingungen
- Anlageprodukte der Serviceberatung
- Bankeinlagen und bankeigene Inhaberschuldverschreibungen
- Fest- und variabel verzinsliche Wertpapiere auf Euro lautend mit sehr guter Bonität
- Ausgewählte Zertifikate der FinanzGruppe, die über die zentrale Hausmeinung der DZ BANK dem Service-Kundenberater-Segment zugeordnet sind (im Rahmen der BVR-Musterallokation)
- Besonderheiten der Besteuerung von Fonds und Anlegern
- Ausgewählte Fonds der FinanzGruppe, die über die zentrale Hausmeinung der Union Investment dem Service-Kundenberater-Segment zugeordnet sind (im Rahmen der BVR-Musterallokation)
- "MeinInvest"
- Offene Immobilienfonds der Finanzgruppe

Organisatorisches

Termin
06.05. - 08.05.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
QSG

Preis
1.450,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

weitere Termine auf www.abg-bayern.de

Buchen

VR-Serviceberater Modul 3: Absicherung und Altersvorsorge für Quereinsteiger

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

- Sie zeigen Ihren Kunden die vorhandenen Lücken der Sozialversicherung im Bereich Absichern und Vorsorge auf und leiten Handlungsfelder daraus ab.
- Sie entwickeln überzeugende Argumente und Lösungen zu den Themen „Altersvorsorge“ und „staatliche Förderung“.
- Sie erkennen Signale und nutzen die sich daraus ergebenden Cross-Selling Möglichkeiten erfolgreich.
- Sie bekommen einen Überblick über die Versicherungslösungen in den Bereichen Vorsorge und Absicherung in der Serviceberatung und erfüllen die Weiterbildungsverpflichtung von 15 Stunden für das lfd. Kalenderjahr IDD.

Inhaltsschwerpunkte

- Aktuelle Rentensituation - und der vertriebliche Umgang damit
- Signalerkennung und Ansprache zum Beratungsthema "Vorsorge"
- Verschiedene Arten der Altersvorsorge - von der gesetzlichen, über die staatlich geförderte bis hin zur privaten Vorsorge
- Fonds, die für die staatlich geförderte Altersvorsorge geeignet sind
- Beratungsthema "Absicherung" im Kontext der Serviceberatung
- Bedarfsfeld "Einkommen und Familie absichern"
- Fachlicher Input und vertriebliche Impulse zu den Vorsorge- und Absicherungsmöglichkeiten der FinanzGruppe
- Beratungsthema "Absicherung" im Kontext des Bedarfsfeld "Sachwerte absichern"
- Fachlicher Input und vertriebliche Impulse zu den Vorsorge- und Absicherungsmöglichkeiten der FinanzGruppe

Organisatorisches

Termin
29.07. - 02.08.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
QSAV

Preis
1.450,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

weitere Termine auf www.abg-bayern.de

Buchen

VR-Serviceberater Modul 4: Vorbereitung auf den Kompetenznachweis „VR-Serviceberater" für Quereinsteiger

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

- Sie verinnerlichen die Philosophie der "Genossenschaftlichen Beratung" und lassen diese den Kunden als persönlichen Mehrwert erleben.
- Sie setzen die Gesprächsvorbereitung als Grundlage für das Beratungsgespräch ein und beherrschen das Kundenbeziehungsmanagement als Basis für alle weiteren Beratungsthemen
- Sie nutzen das Kundencockpit um ganzheitlich alle Ziele und Wünsche des Kunden zu beleuchten und Interesse für weitere Themen zu wecken.
- Sie setzen die Beratungsassistenten kundenorientiert und zugleich abschlussorientiert in der Genossenschaftlichen Beratung ein.
- Sie erlangen Sicherheit im Beratungsgespräch durch intensives Beratungstraining unter Einbindung von agree21 und digitaler Technik
- Sie setzen bewusst Stimme, Körpersprache, Mimik und Gestik in der Videoberatung ein und wissen mit herausfordernden Situationen umzugehen

Inhaltsschwerpunkte

- Methodischer und verkäuferischer Umgang mit dem Kundenbeziehungsmanagement; inkl. Nachhaltigkeit
- Einbindung des Kundenbeziehungsmanagements in agree21Beratung-Privat
- Umgang mit Widerständen, Ängsten und herausfordernden Situationen
- Intensive Beratungstrainings in Analyse und Angebot mit persönlichem Feedback
- Intensive Vorbereitung auf den Kompetenznachweis

Organisatorisches

Termin
02.09. - 03.09.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
QSP

Preis
800,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

weitere Termine auf www.abg-bayern.de

Buchen

Paket: Zertifizierte VR-Serviceberatung für Quereinsteiger

Zielgruppe

Hinweis

Sie erhalten nach Bestehen des Kompetenznachweises den

VR-BeraterPass "Serviceberatung" und somit die Wertpapier-Sachkunde nach WpHGMaAnzV.

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
PQSB

Preis
4.700,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

Erfolgreich arbeiten als Agent im KSC II: Gesprächstraining

Zielgruppe

- Bankmitarbeiter im telefonischen Kundenkontakt
- Serviceberater
- Mitarbeiter im KSC

Ihr Nutzen

- Sie erweitern Ihre Kompetenzen für eine gelungene kunden- und serviceorientierte Kommunikation am Telefon
- Sie nutzen den Vertriebsweg Telefon sowohl zur aktiven Terminvereinbarung als auch zum Abschluss von Serviceleistungen
- Sie steigern Ihren Vertriebserfolg und erreichen einen höheren Zufriedenheitsgrad bei Ihren Kunden
- Sie erhalten mehr Sicherheit im Umgang mit schwierigen Gesprächspartnern
- Sie schaffen es, Ihr Stresslevel langfristig zu reduzieren und resilient zu bleiben
- Sie erhalten mehrfach individuelles Feedback

Inhaltsschwerpunkte

Gesprächstraining anhand von Praxisfällen mit persönlichem Feedback:

- Intensives Üben von Inboundsituationen mit dem Ziel der Signalerkennung und der aktiven Ansprache inkl. Einwandbehandlung
- Führung von Reklamationsgesprächen und Umgang mit herausfordernden Kunden
- Intensives Training von Kundeneinwänden im In- und Outbound zur Steigerung des Vertriebserfolges
- Sequenztraining zur Nutzenargumentation als Schlüssel zum Erfolg
- Führung von Outboundgesprächen
- Von der Problem- zur Lösungsorientierung: innere Einstellung, hilfreiche Formulierungen
- Umgang mit Stress und Praxisübungen zur Sicherung der langfristigen Resilienz

Hinweis

Dieses Seminar können Sie auch als Vor-Ort-Maßnahme in Ihrer Bank durchführen.

Organisatorisches

Termin
22.07. - 23.07.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
KSCG

Preis
710,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

Buchen

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

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
Inhaltsschwerpunkte	■ Professionelle Vorbereitung auf den Verkauf von Mitgliedschaften am Telefon ■ Anlassbezogene und erfolgreiche Ansprache auf Genossenschaftsanteile im Inbound ■ Erstellung von Gesprächsleitfäden für die Outboundtelefonie ■ Nutzenformulierungen, die den Kunden von den Vorteilen überzeugen ■ Methoden für den Umgang mit Einwänden ■ Rechtliche Vorgaben beim telefonischen Verkauf von Genossenschaftsanteilen

Organisatorisches

Termin
26.11.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
WEAM

Preis
280,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

Buchen

Erfolgreich als Quereinsteiger im KSC: Kompaktseminar Fachwissen und Vertrieb

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

Teilnehmende erhalten einen fundierten Überblick über die wesentlichen Geschäftsfelder einer Genossenschaftsbank. Rechtliche und wirtschaftliche Grundlagen werden anhand von Praxisfällen aus dem KSC/KDC besprochen, sodass anschließend wichtige Basiskenntnisse vorhanden sind. Sie gewinnen einen Überblick über die digitalen und persönlichen Vertriebswege.

Darüber hinaus liegt der Schwerpunkt auf den Erfolgsfaktoren für eine ziel- und abschlussorientierte Telefonie in der Praxis: Die Teilnehmenden erweitern ihre Kompetenzen für eine gelungene kunden- und serviceorientierte Kommunikation. Sie nutzen den Vertriebsweg Telefon sowohl zur aktiven Terminvereinbarung als auch zum Abschluss von Serviceleistungen. Sie steigern den Vertriebserfolg und erreichen einen höheren Zufriedenheitsgrad bei ihren Kunden

Inhaltsschwerpunkte

Fachliche Grundlagen

- Genossenschaftswesen, Mitgliedschaft und Verbundpartner
- Kontoführung und Kontoeröffnung, Vollmachten, P-Konto, Nachlass
- Zahlungsverkehr und digitale Bankdienstleistungen
- Kurz und knackig: Die wichtigsten Grundlagen zu Absicherung und Vorsorge
- Staatliche Sparförderung in Form von Bausparen und Investmentfonds

Vertriebliche Umsetzung

- Erfolgsfaktoren am Telefon
- Signalerkennung und aktive, abschlussorientierte Ansprache im Inbound
- Reklamationen und herausfordernde Kunden
- Einwandbehandlung anhand von Praxisbeispielen
- Kundenorientiert telefonieren im Outbound
- Überzeugende Argumentation
- Stressbewältigung
- Training von Praxisfällen

Hinweis

Wir empfehlen anschließend den Besuch des Kompetenznachweises zert. KSC-Agent (K2S).

Organisatorisches

Termin
03.12. - 12.12.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
EQSC

Preis
2.000,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

Buchen

Erfolgreich als Quereinsteiger im KSC: Kompaktseminar Fachwissen und Vertrieb

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

Teilnehmende erhalten einen fundierten Überblick über die wesentlichen Geschäftsfelder einer Genossenschaftsbank. Rechtliche und wirtschaftliche Grundlagen werden anhand von Praxisfällen aus dem KSC/KDC besprochen, sodass anschließend wichtige Basiskenntnisse vorhanden sind. Sie gewinnen einen Überblick über die digitalen und persönlichen Vertriebswege.

Darüber hinaus liegt der Schwerpunkt auf den Erfolgsfaktoren für eine ziel- und abschlussorientierte Telefonie in der Praxis: Die Teilnehmenden erweitern ihre Kompetenzen für eine gelungene kunden- und serviceorientierte Kommunikation. Sie nutzen den Vertriebsweg Telefon sowohl zur aktiven Terminvereinbarung als auch zum Abschluss von Serviceleistungen. Sie steigern den Vertriebserfolg und erreichen einen höheren Zufriedenheitsgrad bei ihren Kunden.

Inhaltsschwerpunkte

Fachliche Grundlagen

- Genossenschaftswesen, Mitgliedschaft und Verbundpartner
- Kontoführung und Kontoeröffnung, Vollmachten, P-Konto, Nachlass
- Zahlungsverkehr und digitale Bankdienstleistungen
- Kurz und knackig: Die wichtigsten Grundlagen zu Absicherung und Vorsorge
- Staatliche Sparförderung in Form von Bausparen und Investmentfonds

Vertriebliche Umsetzung

- Erfolgsfaktoren am Telefon
- Signalerkennung und aktive, abschlussorientierte Ansprache im Inbound
- Reklamationen und herausfordernde Kunden
- Einwandbehandlung anhand von Praxisbeispielen
- Kundenorientiert telefonieren im Outbound
- Überzeugende Argumentation
- Stressbewältigung
- Training von Praxisfällen

Hinweis

Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1.

Minuten: 360

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
KSCQ

Preis
1.670,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

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

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

An diesen beiden Tagen erhalten Sie eine kompakte und praxisorientierte Übersicht über die wichtigsten Themen, die Ihnen im Alltag begegnen. Somit ist Ihnen ein reibungsloser Einstieg in die ersten Kundengespräche gesichert.

Inhaltsschwerpunkte

- Genossenschaftsbank – Mitgliedschaft
- Wer sind unsere Verbundpartner.
- Konto – Grundlagen
- Verschiedene Kartenmodelle
- Online-Banking – Grundlagen
- Vollmachtsarten
- Bankgeheimnis - Wem darf ich Auskunft geben – wem nicht?
- Welche Betrugsfälle gibt es? Wie muss ich mich verhalten?
- Schwierige Kundengespräche – Wie gehe ich damit um?
- Welche „Kunden-Typen“ gibt es?
- Wir sind ein Team: KSC – Service – Beratung. Warum ist eine Zusammenarbeit so wichtig?
- Was passiert in einem Beratungstermin? Genossenschaftliche Beratung
- Business-Knigge

Organisatorisches

Termin
04.07. - 05.07.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
CEQ

Preis
600,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

Dozent(en)
Bahar Cokgezen

weitere Termine auf www.abg-bayern.de

Buchen

Crashkurs für Quereinsteiger - Aufbaukurs

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

An diesen beiden Tagen wird das Grundlagenwissen zu den Standardprodukten der Bank und Verbundpartner vertieft.

Somit können Sie die ersten Fragen, die am Schalter oder am Telefon kommen, gut beantworten.

Sie können eigenständig die Vertriebsimpulse im Kundenkontakt erkennen und einen Termin mit dem Kundenberater bzw. Spezialisten

vereinbaren.

Inhaltsschwerpunkte

- Staatliche Förderungen
- Bank Standardprodukte
- Verbundpartner Standardprodukte

(Bausparvertrag, Fonds, EasyCredit)

- Freistellungsauftrag, Abgeltungssteuer
- Grundlagen Altersvorsorge
- Basiswissen Riester-Rente
- Nachlassabwicklung
- Signalerkennung – Cross-Selling
- Einwandbehandlung

Organisatorisches

Termin
30.09. - 01.10.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
CQK

Preis
600,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

Dozent(en)
Bahar Cokgezen

Buchen

Crashkurs - erfolgreiches Arbeiten als Quereinsteiger

Zielgruppe

- Quereinsteigende
- Neueinsteigende
- Wiedereinsteigende
- Mitarbeitende im Service und in der Beratung

Ihr Nutzen

- Sie erhalten einen Baukasten an Methoden, wie Sie Ihren Arbeitsalltag am besten organisieren.
- Sie erhalten eine kompakte und praxisorientierte Übersicht, wie Sie Ihren Kunden serviceorientiert begegnen.
- Sie lernen auch mit schwierigen Situationen souverän umzugehen.

Inhaltsschwerpunkte

- Souveränes Auftreten gegenüber Ihren Kunden
- Einwand- und Vorwandbehandlung
- Preiseinwände behandeln
- Kundenorientierte Nutzenargumentation
- Umgehen mit Kundenbeschwerden
- Servicestandards am Telefon
- Organisiertes Arbeiten

Organisatorisches

Termin
04.07. - 05.07.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
CAQ

Preis
600,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

Dozent(en)
Christian Kargl

weitere Termine auf www.abg-bayern.de

Buchen

Vertriebliche Basisschulung für Quereinsteiger zu den Themen Absicherung und Vorsorge

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

Mit staatlichen Leistungen allein lässt sich der Lebensstandard bei Berufsunfähigkeit, Krankheit und im Alter nicht mehr halten. Die Absicherung von Risiken sowie die private Altersvorsorge werden deshalb immer wichtiger. Stärken Sie Ihr fachliches Know How und üben Sie Ihre vertrieblichen Ansätze.

Inhaltsschwerpunkte

- Fachliches Know How zum Thema Absicherung
- Fachliches Know How zum Thema Vorsorge
- Bedarfe beim Kunden wecken und Kundennutzen erkennen
- Signale erkennen und vertriebliche Ansätze nutzen

Hinweis

- Diese Veranstaltung wird in Kooperation mit der Allianz durchgeführt.
- Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1.

Organisatorisches

Termin
23.10. - 24.10.2024

Ort
Seminarort noch unbekannt

Anmelde-Nummer
QAV

Preis
600,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

Dozent(en)
Hans-Jörg Braß, René Kirchheimer

Buchen

Planspiel Bank Emotion

Zielgruppe

Auszubildende in allen Lehrjahren,

Auszubildende in anderen Ausbildungsberufen, Quereinsteigerinnen/Quereinsteiger

Ihr Nutzen

- Sie erhalten einen Gesamtüberblick über allgemeine betriebswirtschaftliche Zusammenhänge.
- Sie lernen Steuerungsmöglichkeiten und Einflussgrößen in der Bankbetriebswirtschaft kennen.
- Sie betrachten und gestalten über mehrere Geschäftsjahre die Erfolgsfaktoren einer Bank.

Inhaltsschwerpunkte

In diesem wettbewerbsorientierten Planspiel übernehmen die Teilnehmenden die Rolle des Top-Managements einer Bank und konkurrieren in kleinen Teams von je 3-6 Personen. Mit Spiel und Spaß werden Interaktion und Fachwissen gefördert.

- Strategische Ausrichtungsmöglichkeiten
- Investitionen in Marketing und Vertrieb
- Gestaltung von Refinanzierungsmöglichkeiten
- Entscheidungshilfen für die Absicherung von Bankrisiken
- Steuerung des Einlagen-, Kredit-, Wertpapiergeschäfts

Hinweis

- Ohne Vorbereitung sammeln die Teilnehmenden in lockerer Atmosphäre praktische Erfahrungen – Learning by Doing!
- Um den Erfolg des Seminars sicherzustellen, ist die Teilnehmerzahl auf 16 Auszubildende beschränkt.

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
BAE

Preis
400,00 €

Ansprechpartner
Johannes Fritz

Ansprechpartner (organisatorisch)
Anja Leng

Quereinsteiger gewerbliches Kreditgeschäft - von der Privatkredit- zur Firmenkreditsachbearbeitung

Zielgruppe

Mitarbeiter/innen 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.

Inhaltsschwerpunkte

Das Seminar wendet sich an Mitarbeiter/-innen im gewerblichen Kreditgeschäft, die als Quer- oder wiedereinsteiger/-innen aus dem Privatkundengeschäft oder einem anderen Bereich kommen und das Handwerkszeug einer betriebswirtschaftlichen Beurteilung gewerblicher Kreditnehmer in kurzer und effektiver Form erlernen möchten:

- Aufbau/Zusammensetzung des Jahresabschlusses: Was steht wo?
- Struktur- und Inhaltsanalyse von Jahresabschlüssen
- Der rote Faden GuV und Bilanz
- Aufbau/Zusammensetzung unterjähriger Betriebswirtschaftlicher Auswertungen und Summen- und Saldenlisten: Was steht wo?
- Stimmt die vorgelegte BWA betriebswirtschaftlich? Quick-Check der unterjährigen Daten anhand des Roten Fadens BWA und SUSA
- Aufbau/Zusammensetzung der Einnahmen-Überschussrechnung: Was steht wo?
- Systematische Aufbereitung und Analyse der E/Ü-Rechnung
- Vorbereitung der Kapitaldienstfähigkeitsberechnung aus GuV, BWA und E/Ü-Rechnung
- Verbesserung der Urteilsfähigkeit durch Erkennen von typischen Risiken aus GuV/Bilanz, BWA/SUSA und E/Ü-Rechnung
- Faktenhintergrund für das Kundengespräch

Organisatorisches

Termin
27.11. - 29.11.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
QGK

Preis
1.090,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Buchen

Keine Bank wie jede andere – Ihr Einstieg in die GenoWelt

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.

Inhaltsschwerpunkte

- Die genossenschaftliche Philosophie – Wie tickt eine Genossenschaft?
- Das Wesen der Genossenschaft (GenG, Satzung, Organe)
- Mitgliedschaft und Mitgliederförderung (nach §1 GenG)
- Mitglieder sind die "besseren" Kunden (Loyalität und emotionale Bindung)
- Genossenschaften als nachhaltige Wirtschaftsmodelle
- Sinnhaft und werteorientiert handeln
- Der Elevator Pitch – Das "Why" in 30 Sekunden erklärt

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
KBE

Preis
400,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

ABG-Webinar: Elektronischer Zahlungsverkehr auf dem aktuellen Stand

Zielgruppe

- Wiedereinsteigende
- Quereinsteigende
- Mitarbeitende in der MaFo und im Vertrieb

Inhaltsschwerpunkte

- Kontoeröffnung und Kontoführung: Rund um das Girokonto
- Möglichkeiten von Kartenzahlungen
- Kreditkarten
- Digitaler €
- Online-Banking und Apps, Scan2Bank, giropay/Kwitt, VR-mobileCash usw.

Organisatorisches

Termin
23.07.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
WEZV

Preis
240,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

Dozent(en)
Ludwig Hurle

Buchen

Digitale Learning Journey für Quereinsteiger (inkl. E-Learning u. Praxisforen)

Zielgruppe

Hinweis

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

- Vermittlung von Fachwissen im Bankengeschäft
- flexibles, digitales lernen
- Vertiefung über Fachforen und Tutorenbetreuung
- vertriebliche Impulse für die Praxis
- Zugang zum E-Learning für 12 Monate

Themen

- Kontoführung und Zahlungsverkehr
- Genoberatung
- Liquidität und Absicherung
- Sparen und Anlegen

Methoden

- Professionelle Tutorenbetreuung während des E-Learnings
- abwechslungsreicher Medienmix passend für unterschiedliche Lerntypen z.B. Videos, Zusammenfassungen, Aufgaben, WBTs, On-the-job Trainings
- Transfer in den Arbeitsalltag mit den Praxisforen Digital (Austausch mit anderen Teilnehmern, Fragerunde, Praxis)

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
PQSC

Preis
980,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

Onlineseminar: Praxisforum Kontoführung und Zahlungsverkehr für Quereinsteiger

Zielgruppe

Hinweis

Zu dem Praxisforum gehört ein E-Learning inkl. Tutorenbetreuung - Preis 350 €.

Separate Buchung bitte über nadine.schick@abg-bayern.de.

Organisatorisches

Termin
02.09.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
QPF1

Preis
200,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

Buchen

Onlineseminar: Praxisforum Genossenschaftliche Beratung für Quereinsteiger

Zielgruppe

Hinweis

Zu dem Praxisforum gehört ein E-Learning inkl. Tutorenbetreuung - Preis 350 €.

Separate Buchung bitte über nadine.schick@abg-bayern.de.

Organisatorisches

Termin
06.11.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
QPF2

Preis
200,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

Buchen

Onlineseminar: Praxisforum Liquidität und Absicherung für Quereinsteiger

Zielgruppe

Hinweis

Zu dem Praxisforum gehört ein E-Learning inkl. Tutorenbetreuung - Preis 350 €.

Separate Buchung bitte über nadine.schick@abg-bayern.de.

Organisatorisches

Termin
12.02.2025

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
QPF3

Preis
200,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

Buchen

Onlineseminar: Praxisforum Sparen und Anlegen für Quereinsteiger

Zielgruppe

Hinweis

Zu dem Praxisforum gehört ein E-Learning inkl. Tutorenbetreuung - Preis 350 €.

Separate Buchung bitte über nadine.schick@abg-bayern.de.

Organisatorisches

Termin
14.05.2025

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
QPF4

Preis
200,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

Buchen

Marktfolge im Passivgeschäft

Zielgruppe	Mitarbeiter der Marktfolge Passiv Quereinsteiger
Ihr Nutzen	-Sie kennen die rechtlichen Bestimmungen sowie deren Umsetzung in der Bankpraxis. -Sie können Abläufe in der Praxis optimieren. -Sie trainieren die effiziente Gestaltung der Zusammenarbeit zwischen Markt und Marktfolge.
Inhaltsschwerpunkte	■ Vermittlung der aktuellen gesetzlichen Regelungen (z. B. AO, GWG; KWG, FAG, ZIV und FACTA) und Bestimmungen für ■ Kunden- und Kontoeröffnung ■ verschiedene Vollmachtsarten ■ Minderjährige ■ Abgeltungssteuer und Kirchensteuer ■ Geschäftsguthaben ■ Betreuung, Pflegschaft, Vormundschaft ■ Vertrag zugunsten Dritter ■ Nachlass ■ Kundenstammvertragssystematik ■ Besonderheiten bei Kontoführung bzgl. GWG ■ Umlegung von Konten ■ Besonderheiten bei Spareinlagen ■ Erarbeitung von Arbeitsschritten zu den einzelnen Themen ■ Qualitätssicherung/Interne Kontrolle der Bank ■ Bearbeiten von Musterfällen ■ Wo finde ich was bei notwendiger Klärung von Fragen ■ Aktuelle Themen ■ Erfahrungsaustausch ■ Kommunikationstraining (Markt/Marktfolge) an einem Tag mit zwei Trainern
Hinweis	Das Seminar eignet sich auch für Quereinsteiger die Tätigkeiten in der Marktunterstützung Passiv übernehmen sollen.

Organisatorisches

Termin
22.07. - 26.07.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
BPP

Preis
1.290,00 €

Ansprechpartner
Maximilian Höfler

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

Dozent(en)
Michaela Gaugigl, Lilo Schwinghammer

Buchen

Entdecken Sie Big Data und Künstliche Intelligenz als Erfolgsformel im Bankwesen.

Diese zählen zu den spannendsten Zukunftstechnologien. Gerne unterstützen wir Sie mit unserem Expertennetzwerk von der ersten Annährung an das Thema, über die Bereiche **„Ideation“** und **„Use Case-Bewertung“** bis hin zur Umsetzungsbegleitung für Ihr Unternehmen.

Profitieren Sie von unseren Qualifizierungsangeboten, sowie von unseren Inhouse-Unterstützungsleistungen von der ersten Annäherung an das Thema bis zur Umsetzung:

- **Webinare und Präsenzveranstaltungen**
- **Ideation-Workshops**
- **Use Case-Bewertung**
- **Inhouse-Umsetzungsbegleitung**

www.abg-bayern.de/ki

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 nutzen.

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

Spezialisieren Sie Ihre Mitarbeiter z. B. zum Thema Videoberatung.

Infomieren Sie sich zu **aktuellen Themen.**

Tauschen Sie sich in **Erfa-Kreisen** aus.

Qualifizieren Sie sich ganz **individuell** auch inhouse.

Alle Seminar-Angebote finden Sie in unserem digitalen Jahresprogramm 2024 oder unter www.abg-bayern.de

VR-BeraterPass

VR-BeraterPass-Matrix 2024

Seit vielen Jahren arbeiten wir gemeinsam erfolgreich mit dem VR-BeraterPass-System zur permanenten Weiterbildung Ihrer Kolleginnen und Kollegen aus dem Bereich der Anlageberatung. Es ist ein zuverlässiges und einfaches System, viel mehr als nur die Sachkundeanforderungen nach WpHG zu erfüllen und das Wissen Ihrer Mitarbeitenden für den Beratungsalltag immer aktuell zu halten. Die VR-BeraterPass-Matrix gibt Ihnen in diesem Kontext eine klare Orientierung, welche Themen und Anlagen in welcher VR-BeraterPass-Stufe integriert sind. **Wir haben dazu die Anforderungen an die produktspezifische, objektgerechte Beratung von denen der aufsichtsrechtlichen Themen optisch getrennt:**

Zivilrechtliche/objektgerechte Betrachtung

- Daraus resultierende Zuordnung der Finanzinstrumente
- Aufgeteilt entsprechend des Detaillierungsgrades und des Wissens in die verschiedenen Ebenen

VR-BeraterPass Matrix Zivilrechtliche Betrachtung	**VR-BeraterPass Serviceberatung (BP II)**	**VR-BeraterPass Privatkundenberatung (BP III)**	**VR-BeraterPass Vermögensplanung (BP IV)**	**VR-BeraterPass Financial Consulting (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				●

Einstufungen von DZ Bank und Union Investment in der Verbundhausmeinung:

Servicekundenberater | **Betreuungskundenberater** | **Vermögende Betreuungskundenberater** | **Private Banking-Berater**

VR-BeraterPass

VR-BeraterPass-Matrix 2024

Aufsichtsrechtliche Betrachtung

- Gemäß § 1 WpHGMaAnzV
- Rechtliche und fachliche Grundlagen
- Anforderung an die Anlageberatung

VR-BeraterPass Matrix Aufsichtsrechtliche Betrachtung	VR-BeraterPass Serviceberatung (BP II)	VR-BeraterPass Privatkunden-beratung (BP III)	VR-BeraterPass Vermögensplanung (BP IV)	VR-BeraterPass Financial Consulting (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	●	●	●	●

Ihre Ansprechpartnerinnen:

IRINA WEBER
Produktmanagerin
Tel. 08461 650-1314
irina.weber@abg-bayern.de

ELKE KERSCHENLOHR
Produktmanagerin
Tel. 08461 650-1363
elke.kerschenlohr@abg-bayern.de

Die aktuellen Infos finden Sie unter:

www.abg-bayern.de

Einstufungen von DZ Bank und Union Investment in der Verbundhausmeinung:

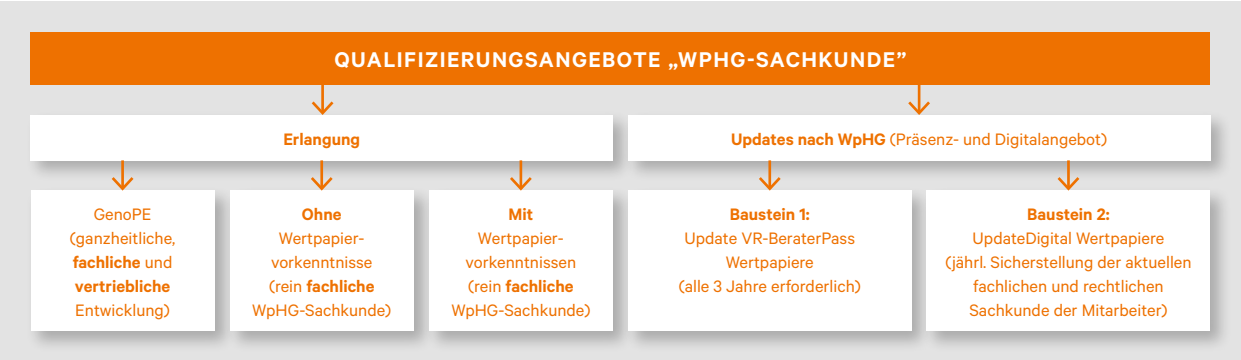
- Servicekunden-berater
- Betreuungskunden-berater
- Vermögende Betreuungs-kundenberater
- Private Banking-Berater

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 der Teilnehmer (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 + BP-Onlinetest (WP2, WP3, WP4)	**Schritt 1:** Bestätigung Vorstand **Schritt 2:** Bestandener BeraterPass-Onlinetest **Schritt 3:** Besuch Update VR-BeraterPass Wertpapiere ➔ Ausstellung VR-BeraterPass
Qualifizierung Privatkunden-beratung		
Qualifizierung Vermögensplanung		
Preis	**1.440,00 €**	**VR-BeraterPass Onlinetest: 200,00 €**

ALTERNATIVE: Ganzheitliche Qualifizierung über GenoPE für alle Risikoklassen

VR-BeraterPass

Qualifizierungsangebote WpHG

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

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

Baustein 2: UpdateDigital Wertpapiere

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

Das Wertpapierdienstleistungsunternehmen hat die Sachkunde seiner Mitarbeiter **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

Vier Stufen des UpdateDigital Wertpapiere sind buchbar:

- Serviceberatung
- Privatkundenberatung
- Vermögensplanung
- Financial Consulting

HINWEIS: Voraussetzung ist ein bestehender BeraterPass.

Ihre Ansprechpartnerin für inhaltliche Fragen:

ELKE KERSCHENLOHR
Tel. 08461 650-1363
elke.kerschenlohr@abg-bayern.de

Ihre Ansprechpartnerin für organisatorische Fragen und Inhousemaßnahmen:

ASTRID KOLLER
Assistentin
Tel. 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.

Weiterbildungsangebote der ABG mit IDD-relevanten Themen

IDD-WBTs mit unseren Versicherungspartnern

Automatische Übertragung in das geno.HR Qualifikationsmanagement

(Weitere Informationen finden Sie in der Broschüre „Durchgängige Qualifizierungswege 2024“ Seite 44)

Weitere Informationen:

VR-BeraterPass

Der VR-FinanzierungsPass

Auch in Ihrer Bank oder im Kreisverband durchführbar.

Zur Erfüllung der Anforderungen an die Sachkunde (§18a Abs.6, Ziff. 5 KWG) der mit der Vergabe von Immobiliar-Verbraucherdarlehensvertägen (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.

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.

Update VR-FinanzierungsPass (E-Learningkurs)

VR-FinanzierungsPass II (Präsenzveranstaltung oder ABG-Webinarreihe)

Modul 4
„Fachwissen IVD für private Finanzierungen von Gewerbe- und Firmenkunden“

optional

VR-FinanzierungsPass I (Präsenzveranstaltung oder ABG-Webinarreihe)

Modul 2
„Fachwissen Markt IVD inkl. agree21“

Modul 3
„Fachwissen Marktfolge IVD”

Modul 1
„Rechtliche Grundlagen IVD”

GVB SICHER – VERLÄSSLICH – GEPRÜFT GENOSSENSCHAFTSVERBAND BAYERN E.V.

Ihre Ansprechpartner:

CHRISTIAN MOSANDL
Tel. 08461 650-1332
christian.mosandl@abg-bayern.de

ASTRID KOLLER
Tel. 08461 650-1357
astrid.koller@abg-bayern.de

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

Fortbildungspflicht für Immobilienmakler

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 fachliche und rechtliche Entwicklungen im Maklergeschäft**
- **Rechte an Grundstücken (Erbbaurecht, Reallast, Nießbrauch, Wohnungsrecht)**
- **Fachtagung Immobilie**
- **Onlineseminar: Die Immobilie im Steuerrecht**
- **ABG-Webinar: Geldwäsche-prävention für Immobilienmakler**
- **Onlineseminar: Vertriebs-assistenz für Immobilienmakler**

Nutzen Sie unsere weiteren Bildungsangebote zum Thema Immobilien!

Entwickeln Sie Ihre persönlichen Kompetenzen!

#SELBSTMANAGEMENT

#MODERATION & PRÄSENTATION

#NEW WORK

#INNOVATIONSMANAGEMENT

#ZEITMANAGEMENT

#KOMMUNIKATION

#STÄRKEN STÄRKEN

#ACHTSAMKEIT

#AGILES ARBEITEN

#ARBEITSORGANISATION

#RESILIENZ

#TRAIN THE TRAINER

#INNERE STÄRKE

#PERSÖNLICHE ENTWICKLUNG

Alle Angebote finden Sie hier:

NACHHALTIGKEIT GEHT UNS ALLE AN!

Kreditinstitute nehmen im Transformationsprozess zur Nachhaltigkeit eine bedeutende Rolle ein. BVR und GVB begleiten die genossenschaftlichen Institute in diesem Prozess bei der Initiierung und Umsetzung von Maßnahmen in Form von zahlreichen Projekten und Unterstützungsleistungen.

Die ABG unterstützt Sie durch:

- Integration der vielfältigen Aspekte der Nachhaltigkeit in bestehende Seminare, Webinare, Erfa-Kreise sowie Tagungen und Web-Based-Trainings
- Zertifizierungen zum Themenfeld „Nachhaltigkeit“
- Entwicklung neuer Maßnahmen mit den Regional-akademien auf Bundesebene
- Zusammenarbeit mit dem GVB bei der Umsetzung verbandspolitischer Maßnahmen zur Nachhaltigkeit

Nähere Informationen und die konkreten Angebote finden Sie direkt auf unserer Website: www.abg-bayern.de

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 200 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 neuen 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

Wir bieten bedarfsgerechte Lösungen in Top-Qualität

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.

- **Vertrieb & Marketing**
- **Management & Führung**
- **Chancen & Potenziale**
- **Digitalisierung & Innovation**

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, Fax 08461 650-1350
info@abg-bayern.de, www.abg-bayern.de