Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen



FORTBILDUNGSPROGRAMM 2027

02 Individualkunden

INHALTSVERZEICHNIS

SEITE

02 Individualkunden **5**

Tagungen und Foren **6**

02.003 Fachtagung Passivgeschäft und Wertpapiertrends 7

02.013-V Die Welt der Zuwendungen im Wertpapiergeschäft (Videoaufzeichnung) 11

Fachseminare / Zertifikatsprogramme **13**

02.100 Fachseminar Individualkundenbetreuung 14

02.110 Fachseminar Individualkundenbetreuung kompakt (online) 19

02.170 Zertifikatsprogramm Deka-InvestmentBerater/-in 24

02.175 Zertifikatsprogramm Deka-InvestmentFührungskraft 27

02.140 Zertifikatsprogramm Vertriebsexzellenz im Privatkundenmarkt 31

Trainings: Beratung und Vertrieb **35**

02.203 Erfolgsfaktor Führung: Die Qualitätsführerschaft mit dem Sparkassen - Finanzkonzept sichern .. 36

02.207 „Schenken und Vererben“ im Finanzkonzept vertrieblich nutzen (E-Learning) 38

02.209 „Schenken und Vererben“ im Finanzkonzept vertrieblich nutzen und erfolgreich einsetzen 40

02.222 Anlegertypen verstehen: individuelle Beratung für unsere vielfältigen Kundinnen und Kunden . 42

02.245 Qualifiziert beraten mit digitalen Medien im stationären Vertrieb 45

02.250 Berater/-in als Beziehungsmanager/-in: Individualkundinnen und -kunden erfolgreich betreuen . 47

02.252 Das Finanzkonzept als Mehrwert: wertschätzend und kundenzentriert beraten 49

02.260 Die „Zinsshow“: Von Zahlen zu Herzen – mit Lust zum Vertriebserfolg (online) 53

02.270 Vertriebsturbo - die Erträge deutlich steigern 55

02.271 Provisionsturbo - Erträge deutlich steigern (E-Learning) 57

Mediale Beratung **59**

15.450 S-KIPilot Kompakt Vertrieb - Einsatz von generativer KI im Service- und Beratungsalltag (online) 60

15.190 Trainingsprogramm Multikanalberater/-in 63

15.441 Der S-KIPilot kompakt - Einsatz von generativer KI im Sparkassenalltag (Webinar) 68

15.455 KI-Leadership - Mit künstlicher Intelligenz zum natürlichen Führungserfolg 71

15.706 Mediale Beratung per Screen-Sharing und Co-Browsing 74
15.709 Vollgas im Outbound mit IAM - Zielgerichtet. Überzeugend. Erfolgreich. (online) 76
Vorsorge und Absicherung 78
02.302 Das Lebensversicherungsgeschäft mit Individualkunden intensivieren 79
02.301 Das Altersvorsorgetool in OSPlus_neo (online) 81
02.303 Die "Digitale Rentenübersicht" – der Gamechanger in der Altersvorsorge! 83
02.304 Vorsorgeberatung als Qualitätsmerkmal - AV-Tool und Digitale Rentenübersicht praxisnah erleben! 85
02.360 Altersvorsorgeshow 88
02.360-V Altersvorsorgeshow (Videoaufzeichnung) 91
02.305 Grundlagen AVRG 93
Vermögensmanagement 96
02.501 Sachkunde für die Anlageberatung aktualisieren 97
02.501-1 Sachkunde für die Anlageberatung aktualisieren 100
02.502 Das Wertpapiergeschäft in der Individualkundenberatung intensivieren 102
02.531 Natürlich nachhaltig beraten im Wertpapiergeschäft 104
02.560 Depots analysieren und strukturieren 106
02.256 Einlagen halten! Zinsangebote professionell kontern (online) 108
02.536 Nachhaltig agieren in der Anlageberatung - Update (E-Learning) 110
02.512 Der Anlagekompass: Portfolioberatung at its best! 112
Spezielle Wertpapierkompetenz 116
02.653 Wertpapierprozesse in OSPlus_neo sicher anwenden (online) 117
02.652 Sprachaufzeichnung in der Praxis - Qualität erhöhen, Fehler vermeiden 119
02.660 Insights S-Neo – Umsetzungsunterstützung (online) 121
Wohnen und Immobilie 123
02.710 Mit r u d i das Immobiliengeschäft im Privatkundenmarkt stärken 124
04.514 Cockpit Immobilie – Ein Bestandteil des r u d i Projektes (E-Learning) 129
04.511-1 Der Modernisierungsrechner 131
Steuern / Recht / VWL 133

02.832 Steuer-Update für Vermögensbetreuer/-innen 134

02.833 Steuer-Update kompakt (online) 136

02.842 Aufsichtsrecht in der Anlageberatung 138

02.870 Die EU-Erbrechtsverordnung (ErbVO) - Neuerungen und Auswirkungen auf die Sparkassenpraxis (online) 140

02.872 Erfahrungsaustausch zum Erbrecht (inkl. EU-ErbVO) und Betreuungs- und Vollmachtsrecht in der Sparkassenpraxis 142

02.874 Optimal abgesichert? Testament, Erbvertrag, Vollmacht und Patientenverfügung unter Berücksichtigung höchstrichterlicher Rechtsprechung (online) 144

02.876 Geldanlage vermögender Kunden unter rechtlicher Betreuung (online) 146

02.898 Sachkunde in der Anlageberatung für vermögende Kunden: Rechtliche Grundlagen (E-Learning) 148

02.897 Sachkunde in der Anlageberatung für Privatkunden: Rechtliche Grundlagen (E-Learning) 151

I. MARKT

02 Individualkunden

Tagungen und Foren
Fachseminare / Zertifikatsprogramme
Trainings: Beratung und Vertrieb
Mediale Beratung
Vorsorge und Absicherung
Generationenmanagement
Vermögensmanagement
Spezielle Wertpapierkompetenz
Wohnen und Immobilie
Steuern / Recht / VWL

02 INDIVIDUALKUNDEN

Tagungen und Foren

Fachtagung Passivgeschäft und Wertpapiertrends

Im Wertpapier- und Passivgeschäft bringen zahlreiche Veränderungen neue Herausforderungen und auch viele Beratungsanlässe mit sich. Diese Fachtagung bietet eine Plattform, die aktuellen Entwicklungen gemeinsam zu diskutieren und einzuordnen.

ZIELGRUPPE

Produkt- und Vertriebsmanager/-innen im Wertpapier- und Passivgeschäft

IHR NUTZEN

- Sie sind über aktuelle Entwicklungen im Wertpapier- und Passivgeschäft informiert.
- Sie erhalten Lösungsansätze zu Herausforderungen in der Wertpapierberatung und im Passivgeschäft.
- Sie profitieren vom Austausch mit den Fachexpertinnen und -experten der Verbände sowie Kolleginnen und Kollegen aus Sparkassen.

HINWEIS(E)

Bei der Fachtagung Passivgeschäft und Wertpapiertrends können die Veranstaltungstage auch einzeln zum halben Preis gebucht werden. Je nach Ihrem Verantwortungsbereich haben Sie die Möglichkeit, nur den ersten Tag mit Fokus Wertpapiergeschäft oder nur den zweiten Tag mit Fokus Passivgeschäft zu wählen. Wir empfehlen, beide Tage zu besuchen und die gemeinsame Abendveranstaltung zum Netzwerken zu nutzen.

Sofern Sie übernachten möchten, können Sie ein Zimmer im direkt neben der Sparkassenakademie NRW gelegenen Hotel Hampton by Hilton buchen. Bitte buchen Sie direkt beim Hotel per Telefon (0231 9479900) oder per Mail (akademie@hamptondortmund.de). Zur schnelleren Abwicklung nennen Sie bei der Reservierung bitte den Code "907". Weitere Kooperationshotels der Sparkassenakademie NRW finden Sie auf unserer Internetseite unter Tagungszentrum.

TERMIN(E)

12.11.2026 – 13.11.2026 |
Sparkassenakademie NRW

07.06.2027 – 08.06.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

745,00 €
zzgl. Bewirtungspauschale

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Programm/Inhalt

Tag 1: Donnerstag, 12.11.2026

09:30 - 10:00 Uhr	Get-together
10:00 - 10:15 Uhr	**Begrüßung & Eröffnung** Joachim König und Carsten Suerken, Sparkassenverband Westfalen-Lippe Elisabeth Schnecking, Sparkassenakademie NRW
10:15 - 11:00 Uhr	**Kapitalmärkte in der Geoökonomie** Dr. Holger Bahr, DekaBank
11:00 - 11:15 Uhr	**Kommunikationspause**
11:15 - 12:00 Uhr	**ELTIF - von Sparkassen gedacht, für Sparkassen gemacht** Patrick Geraats LBBW AM und Dominik Pfeiferling, LBBW
12:00 - 13:00 Uhr	**Der Anlagekompass – Portfolioberatung at its best** Birgit Knoll, Sparkassenakademie NRW
13:00 - 14:00 Uhr	**Mittagspause**
14:00 - 15:00 Uhr	**Schlaglichter aus DSGV-Projekten - aktueller Stand und Ausblick** Wertpapierintensivierung 2.0 Michael Schulte, DSGV (zugeschaltet)
15:00 - 15:15 Uhr	**Kommunikationspause**
15:15 - 16:30 Uhr	**Web3 und Krypto-Assets – allgemeiner Einblick in die digitale Infrastruktur von Morgen** Daniel Spierer und Daniel Stahl, EXPERT KEY
16:35 - 17:35 Uhr	**Warum Frauen das größte Depot-Potenzial Ihrer Sparkasse sind** Frau Finanzen, Social-Media-Expertin und Finfluencerin
17:35 - 17:45 Uhr	**Fazit & Ausblick** Joachim König und Carsten Suerken, Sparkassenverband Westfalen-Lippe

Ab 18:30 Uhr Abendveranstaltung in der Phoenix Lounge

Tag 2: Freitag, 13.11.2026

08:30 - 09:00 Uhr	Get-together
09:00 – 09:15 Uhr	**Begrüßung & Breaking NEWS** **Aktuelle Schlaglichter aus den DSGV-Projekten** Joachim König und Carsten Suerken, Sparkassenverband Westfalen-Lippe
09:15 - 10:00 Uhr	**N.EX.T – Neo EXzellenz Taskforce zur bestmöglichen Sicherung der Kundenverbindungen und Einlagenbestände** Christina Sachse, DSGV Entwicklung S-Neo Banking, Christopher Resow, DSGV und Carsten Suerken, Sparkassenverband Westfalen-Lippe
10:00 - 10:15 Uhr	**Kommunikationspause**
10:15 - 11:30 Uhr	**Last Call: Relaunch Altersvorsorge - das breite Spektrum der Produktpalette in der S-Finanzgruppe nutzen** Expertinnen und Experten der DekaBank, Provinzial, LBS, dwpbank Moderation: Joachim König, Sparkassenverband Westfalen-Lippe
11:30 - 12:15 Uhr	**Aktueller Stand der Altersvorsorgereform - Verbandshinweise zur Fördersystematik und zum Handlungsspielraum für Bestandsverträge** Joachim König, Sparkassenverband Westfalen-Lippe
12:15 - 13:00 Uhr	**Mittagspause**
13:00 - 13:30 Uhr	**Update zur Frühstartrente** Carsten Suerken, Sparkassenverband Westfalen-Lippe
13:30 - 14:30 Uhr	**AV-Endspurt bis zum 1. Januar: Was jetzt noch erforderlich ist!** N.N., S-Com und der Sparkassenakademie NRW
14:30 - 14:45 Uhr	**Kommunikationspause**
14:45 - 15:45 Uhr	**Erfahrungsaustausch – Praxisdialog für und mit Sparkassen** Joachim König und Carsten Suerken, Sparkassenverband Westfalen-Lippe
15:45 - 16:00 Uhr	**Fazit & Ausblick** Joachim König und Carsten Suerken, Sparkassenverband Westfalen-Lippe Elisabeth Schnecking, Sparkassenakademie NRW

Die Welt der Zuwendungen im Wertpapiergeschäft (Videoaufzeichnung)

Das Wertpapiergeschäft und seine Regulatorik sind weiter in Bewegung: neue aufsichtsrechtliche Anforderungen müssen umgesetzt werden. Informieren Sie sich über die neuesten Entwicklungen, insbesondere im Bereich der Zu- und Verwendungen sowie des Zuwendungstools der FI.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen im Wertpapiergeschäft, die für die Umsetzung wertpapierhandelsrechtlicher Themen (hier insbesondere die Erstellung des Zu- und Verwendungsverzeichnisses) verantwortlich sind, Mitarbeiter/-innen in der Vertriebssteuerung und im Bereich Compliance

IHR NUTZEN

- Sie erhalten einen Überblick über aktuelle und künftige Anforderungen an das Wertpapiergeschäft unter der geplanten Retail Investment Strategy (Review der MiFID II).
- Sie kennen die praktische Umsetzung der Regelungen zum Zu- und Verwendungsverzeichnis sowie zu dem Planungsverzeichnis (Zuwendungstool der FI).
- Sie sind vertraut mit weitergehenden Umsetzungshinweisen sowie aktuellen Unterstützungsmaterialien für Ihre Sparkasse.
- Sie profitieren vom Erfahrungsaustausch mit Expertinnen und Experten und klären offene Fragen direkt.

HINWEIS(E)

Videos und Videokurse stehen i.d.R. drei Werktage nach Ende der aufgezeichneten Veranstaltung zur Verfügung.
Die Live-Veranstaltung zu dieser Aufzeichnung ist zum selben Preis inkl. Aufzeichnung buchbar unter der Angebotsnummer: 02.013 Zur Live-Veranstaltung

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

5,5 Stunden

PREIS

330,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Programm/Inhalt

Die Zukunft der Zuwendungen

- Aktueller Stand zur Retail Investment Strategy: Wohin geht die Reise beim Thema Zuwendungen?
- DSGV-Projekt „DepotVision“: Einführung neuer Depotmodelle mit Blick auf Berührungspunkte mit dem Thema Zuwendungen

Zu- und Verwendungsverzeichnis

- Das Zu- und Verwendungsverzeichnis - eine Reise durch den aktuellen Prozess
- Erfahrungen aus der Erstellung des Zu- und Verwendungsverzeichnisses in den Vorjahren
- Umsetzungshinweis und Erläuterungen zum praktischen Umgang
- Tipps und Gestaltungsmöglichkeiten bei der Nutzung des Zuwendungstools - worauf sollte man unbedingt achten und welche Lösungsmöglichkeiten bestehen bei einem drohenden Zuwendungsüberschuss? (inklusive konkreter Umsetzungsunterstützung)

Planungsverzeichnis

- Das Planungsverzeichnis - eine Reise durch den aktuellen Prozess
- Erfahrungen aus der Erstellung des Planungsverzeichnisses
- Tipps und Umsetzungshinweise für künftige Planungen - worauf sollte man achten?

02 INDIVIDUALKUNDEN

Fachseminare / Zertifikatsprogramme

Provinzial WBTs

Recht in der Anlageberatung (E-Learning)

Fachseminar Individualkundenbetreuung

Fachseminare ermöglichen eine umfassende Qualifizierung für Spezialistenaufgaben. Eng verzahnt mit der Praxis und in kompakter Form wird hier das erforderliche Know-How "auf den Punkt" gebracht und den Teilnehmerinnen und Teilnehmern vermittelt, wie es angewendet werden kann. Selbstlernphasen und zeit-unabhängig lösbare Aufgaben bieten Beratern/-innen für vermögende Individualkunden einen erhöhten Mehrwert für ihre Praxis.

ZIELGRUPPE

Individualkundenbetreuer/-innen

IHR NUTZEN

- Sie qualifizieren sich fachlich und verkäuferisch für eine lebensphasenbezogene Betreuung von Individualkunden.
- Sie erwerben umfassende praxisbezogene Kenntnisse, um Ihre Kunden ganzheitlich und systematisch zu betreuen.
- Sie erarbeiten entsprechend der jeweiligen Kundensituation individuelle Lösungen für alle finanziellen Bedarfsfelder.
- Sie ergänzen bzw. aktualisieren die erforderlichen Kenntnisse bezüglich der Sachkunde in der Anlageberatung.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Studiengang Sparkassenfachwirt/-in für Kundenberatung oder vergleichbarer Kenntnisstand
- Kenntnisse des Sparkassen-Finanzkonzepts und des Beratungsprozesses Anlageberatung

IHR REFERENT

Mitarbeiter/-innen der Sparkassen-Finanzgruppe sowie externe Spezialisten/-innen

HINWEIS(E)

Das Fachseminar wird live-online in Webex mit Trainings in Präsenz durchgeführt. Zur Seminarvorbereitung und begleitend werden Selbstlernmedien zum Eigenstudium (E-Learnings) angeboten, die ca. 3 Wochen vor Fachseminarbeginn freigeschaltet werden. Detaillierte Informationen und Termine, die den jeweiligen Fachseminar-Durchgang betreffen, finden Sie im PDF-Dokument bei der Terminansicht.

Um einen reibungslosen, guten Austausch bei den Live-Online-Modulen zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html

Nach erfolgreichem Abschluss sind Sie berechtigt, den Titel **Geprüfter Individualkundenbetreuer bzw. Geprüfte Individualkundenbetreuerin Sparkassen-Finanzgruppe** zu führen.

TERMIN(E)

2602_Nr._100 | 22.09.2026 – 17.12.2026 | virtueller Seminarraum

Selbststudium (24.08. - 17.12.2026)
Online-Seminartage (22.09. - 19.10.2026)
Schriftliche Lernerfolgskontrolle (11.12.2026)
Präsenztage (14.12. - 16.12.2026)
Mündliche Lernerfolgskontrolle Präsenz (17.12.2026)

2701_Nr._101 | 15.03.2027 – 03.06.2027 | virtueller Seminarraum

Selbststudium (15.02. - 21.05.2027)
Online-Seminartage (15.03. - 12.04.2027)
Schriftliche Lernerfolgskontrolle (12.05.2027)
Präsenztage (31.05. - 03.06.2027)
Mündliche Lernerfolgskontrolle Präsenz (03.06.2027)

2702_Nr._102 | 20.09.2027 – 18.11.2027 | virtueller Seminarraum

Selbststudium (20.08. - 19.11.2027)
Online-Seminartage (20.09. - 11.10.2027)
Schriftliche Lernerfolgskontrolle (09.11.2027)
Präsenztage (15.11. - 18.11.2027)
Mündliche Lernerfolgskontrolle Präsenz (18.11.2027)

DAUER

15 Tage
insgesamt 20 Tage (mit Onlinelernen)

PREIS

5.525,00 €

Aufbauend auf dem Fachseminar Individualkundenbetreuung besteht die Möglichkeit das Fachseminar Financial Consultant (HFM) zu besuchen (03.100).

KONTAKT

ANMELDUNG



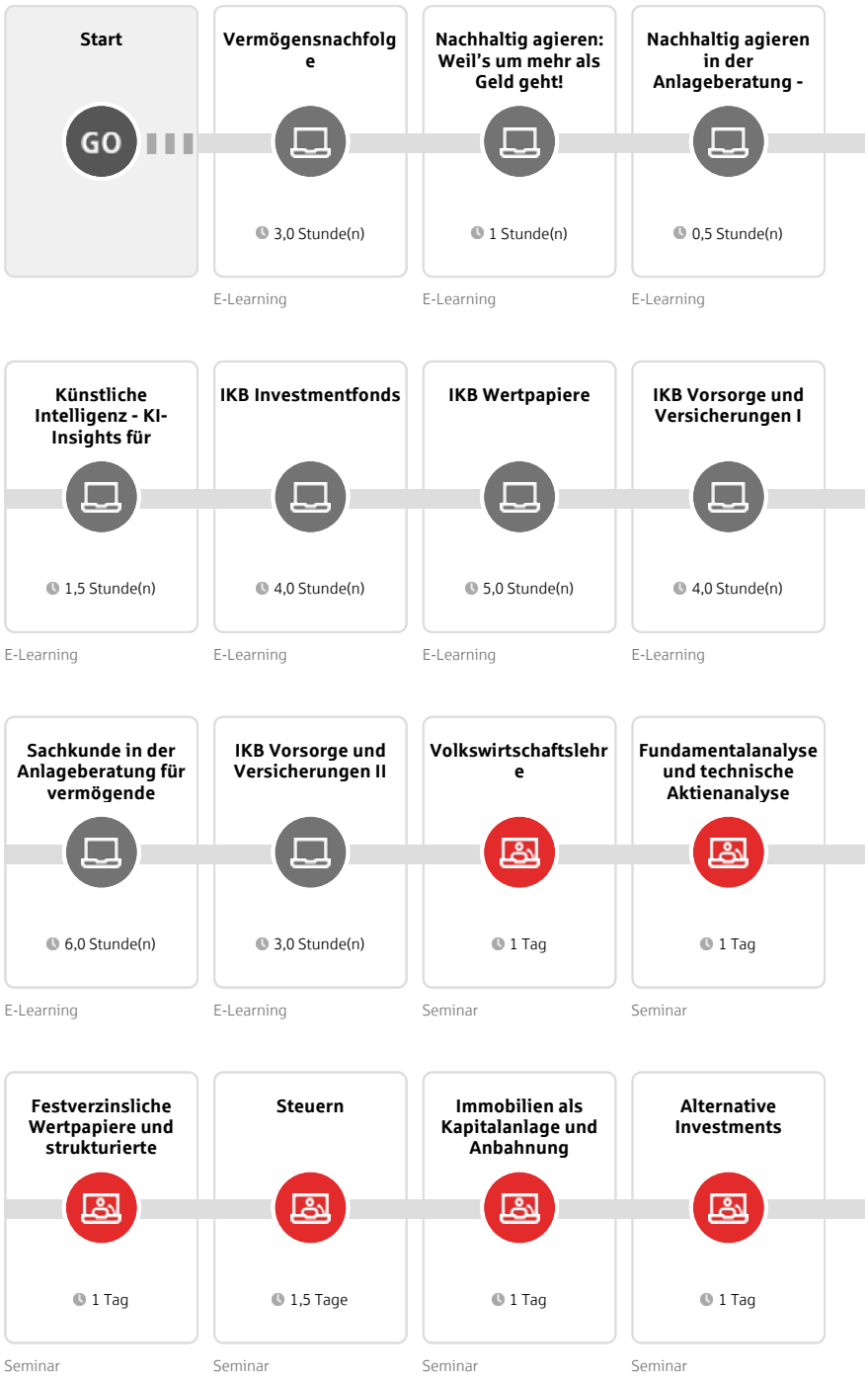
Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Ihre Lernreise: Fachseminar Individualkundenbetreuung



Versicherungen und Vorsorge
1 Tag
Seminar

Nachfolgemanagement
3,0 Stunde(n)
Seminar

Depots analysieren und strukturieren
1 Tag
Seminar

Fachseminar Individualkundenbetreuung - schriftliche
3,5 Stunde(n)
Digitale LEK

Vertriebstraining
1 Tag
Seminar

Training zum BPA
1 Tag
Seminar

Training Gesprächsführung - integrierte
2,0 Tage
Seminar

Fachseminar Individualkundenbetreuung - mündliche
1 Tag
Digitale LEK

Ziel

Programm/Inhalt

- Volkswirtschaftliche Gesprächskompetenz
- Aktuelles Investmentfondsgeschäft
- Analyse und Bewertung von Renten
- Fundamentalanalyse und technische Analyse
- Strukturierte Produkte
- Alternative Investmentfonds - Immobilienfonds und Fonds der neuen Generation
- Depotanalyse und Depotstrategie
- Steuerliche Kenntnisse für die Beratung
- Rechtsfragen in der Individualkundenberatung
- Immobilien als Kapitalanlage
- Vorsorge- und Versicherungsfragen in der ganzheitlichen Vermögensberatung
- Nachfolgemanagement
- Praxistraining Anlageberatung bei Individualkunden
- Sicherheit in schwierigen Gesprächssituationen
- Digitale Kompetenz

*** Eine Anrechnung von 15 Zeitstunden ist im Rahmen der Insurance Distribution Directive (IDD) möglich.**

Fachseminar Individualkundenbetreuung kompakt (online)

Fachseminare ermöglichen eine umfassende Qualifizierung für Spezialistenaufgaben. Eng verzahnt mit der Praxis und in kompakter Form wird hier das erforderliche Know-How "auf den Punkt" gebracht und den Teilnehmerinnen und Teilnehmern vermittelt, wie es angewendet werden kann. Selbstlernphasen und zeit-unabhängig lösbare Aufgaben bieten Beratern/-innen für Individualkunden einen erhöhten Mehrwert für ihre Praxis.

ZIELGRUPPE

Nachwuchskräfte und Berater/-innen in der Individualkundenbetreuung, die für die Beratung vermögender Privatkunden/-innen qualifiziert werden sollen

IHR NUTZEN

- Sie kennen die differenzierte Marktbearbeitung aus dem Blickwinkel der Effizienz- und Wachstumsstrategie und Ihre Rolle als zukunftsorientierte Individualkundenbetreuer/-in.
- Sie sind in der Lage, Individualkunden fachlich und vertrieblich mit einem lebensphasenbezogenen Betreuungskonzept ganzheitlich und systematisch zu beraten.
- Sie sind vertraut mit der technischen Beratungsunterstützung und mit digitalen Vertriebswegen.
- Sie können die erforderliche Sachkunde in der Anlageberatung nach WpHG-MaAnzV nachweisen.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Studiengang Sparkassenfachwirt/-in für Kundenberatung oder vergleichbarer Kenntnisstand
- Kenntnisse des Sparkassen-Finanzkonzepts und des Beratungsprozesses Anlageberatung

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeiter/-innen der Sparkassen-Finanzgruppe sowie externe Spezialisten

HINWEIS(E)

Das Fachseminar wird live-online in Webex durchgeführt. Zur Seminarvorbereitung und begleitend werden Selbstlernmedien zum Eigenstudium (E-Learnings) angeboten, die ca. 3 Wochen vor Fachseminarbeginn freigeschaltet werden. Detaillierte Informationen und Termine, die den jeweiligen Fachseminar-Durchgang betreffen, finden Sie im PDF-Dokument bei der Terminansicht.

Um einen reibungslosen, guten Austausch bei den Live-Online-Modulen zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html

TERMIN(E)

2603_Nr._22 | 28.09.2026 – 03.12.2026 | virtueller Seminarraum

Selbststudium (31.08. - 03.12.2026)
Online-Seminartage (28.09. - 02.10.2026)
Schriftliche Lernerfolgskontrolle (12.11.2026)
Mündliche Lernerfolgskontrolle (03.12.2026)

2702_Nr._23 | 01.03.2027 – 30.04.2027 | virtueller Seminarraum

Online-Seminartage (01.03. - 05.03.2027)
Schriftliche Lernerfolgskontrolle (05.04.2027)
Mündliche Lernerfolgskontrolle (30.04.2027)

2703_Nr._24 | 27.09.2027 – 02.12.2027 | virtueller Seminarraum

Online-Seminartage (29.07. - 01.10.2027)
Schriftliche Lernerfolgskontrolle (15.10.2027)
Mündliche Lernerfolgskontrolle (25.10.2027)

DAUER

9 Tage
insgesamt 16 Tage (mit Onlinelernen)

PREIS

4.295,00 €

Nach erfolgreichem Abschluss sind Sie berechtigt, den Titel **Geprüfter Individualkundenbetreuer bzw. Geprüfte Individualkundenbetreuerin Sparkassen-Finanzgruppe** zu führen.

KONTAKT

ANMELDUNG



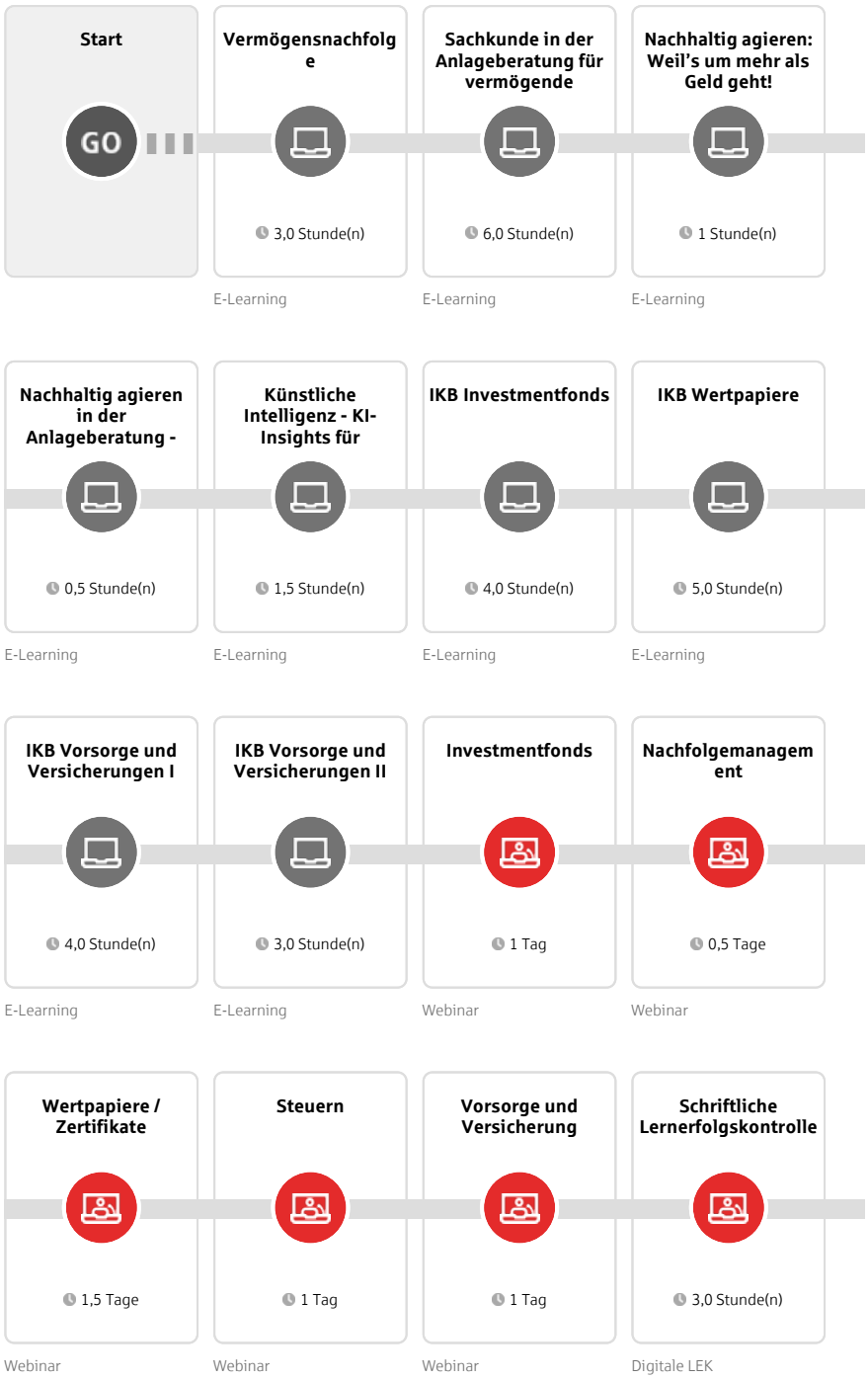
Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

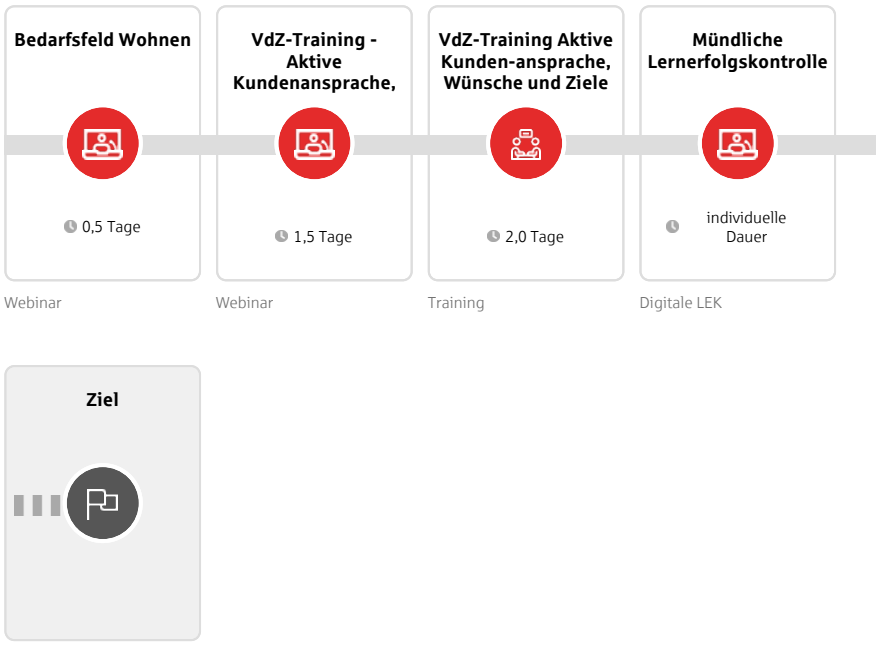
INHALTE



Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Ihre Lernreise: Fachseminar Individualkundenbetreuung kompakt (online)




Bedarfsfeld Wohnen
0,5 Tage
Webinar
VdZ-Training - Aktive Kundenansprache,
1,5 Tage
Webinar
VdZ-Training Aktive Kunden-ansprache, Wünsche und Ziele
2,0 Tage
Training
Mündliche Lernerfolgskontrolle
individuelle Dauer
Digitale LEK
Ziel

Programm/Inhalt

Aktuelles Investmentfondsgeschäft

Bewertung und Analyse von Renten und Wertpapieren aus dem Beratungsprozess Anlageberatung

Volkswirtschaftliche Gesprächskompetenz

Versicherungen und Altersvorsorgelösungen

Nachfolgeregelungen

Steuern in der Individualkundenbetreuung

Rechtliche Rahmenbedingungen (WpHG) und MiFID

Know-how im Bedarfsfeld Wohnen und Überleitung an Spezialisten

Digitale Kompetenz

Fallstudien / Praxistraining

*** Eine Anrechnung von 15 Zeitstunden ist im Rahmen der Insurance Distribution Directive (IDD) möglich.**

Zertifikatsprogramm Deka-InvestmentBerater/-in

In Kooperation mit der DekaBank erhalten Sie umfangreiches Wissen über das Investmentfondsgeschäft. Sie qualifizieren sich fachlich als auch verkäuferisch und beraten bedarfsgerecht. Mit dieser neuen persönlichen Sicherheit gelingt es Ihnen, sich als kompetente/-r Berater/-in zu agieren, Marktchancen zu nutzen und Investmentfonds mit noch mehr Begeisterung im Kundengespräch zu verkaufen.

ZIELGRUPPE

Individualkundenberater/-innen mit ersten Wertpapiererfahrungen, um nach dem Abschluss Sparkassenfachwirt/-in (KBL) ihr Fachwissen und ihre vertriebliche Fähigkeiten zu vertiefen, etablierte Individualkundenberater/-innen, um nach den Abschlüssen Sparkassenfachwirt/-in (KBL) oder Sparkassenbetriebswirt/-in ihr Fachwissen aufzufrischen und ihre vertrieblichen Fähigkeiten weiter auszubauen

IHR NUTZEN

- Sie vertiefen und aktualisieren die für die Fondsberatung erforderlichen volkwirtschaftlichen Kenntnisse.
- Sie stärken Ihre Beratungs- und Verkaufskompetenz im Investmentfondsgeschäft.
- Sie erhöhen Ihre Beratungsqualität durch den konsequenten Einsatz entsprechenden Beratungstools BPA/Anko in der Anlageberatung.

VORAUSSETZUNG(EN)

Produktkenntnisse gemäß Wertpapierkompetenz und Kenntnisse im Umgang mit dem Beratungsprozess Anlageberatung (BPA) und/oder dem Anlagekompass (Anko).

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Trainer/-innen der Sparkassenakademie NRW oder Kooperationspartner/-innen und Deka-Vertriebsbetreuer/-innen

HINWEIS(E)

Dieses Praxistraining ist modular aufgebaut. Die Teilnehmer/-innen sammeln bzw. vertiefen ihre Praxiserfahrungen und werden durch ihre Führungskräfte begleitet.

Um einen reibungslosen, guten Austausch bei den Live-Online-Modulen zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html

Das Zertifikatsprogramm kann auch inhouse in Ihrer Sparkasse durchgeführt werden.

TERMIN(E)

03.11.2026 – 18.06.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

7,5 Tage

PREIS

2.490,00 €
Inhouse: abhängig von der Gruppengröße

KONTAKT

ANMELDUNG



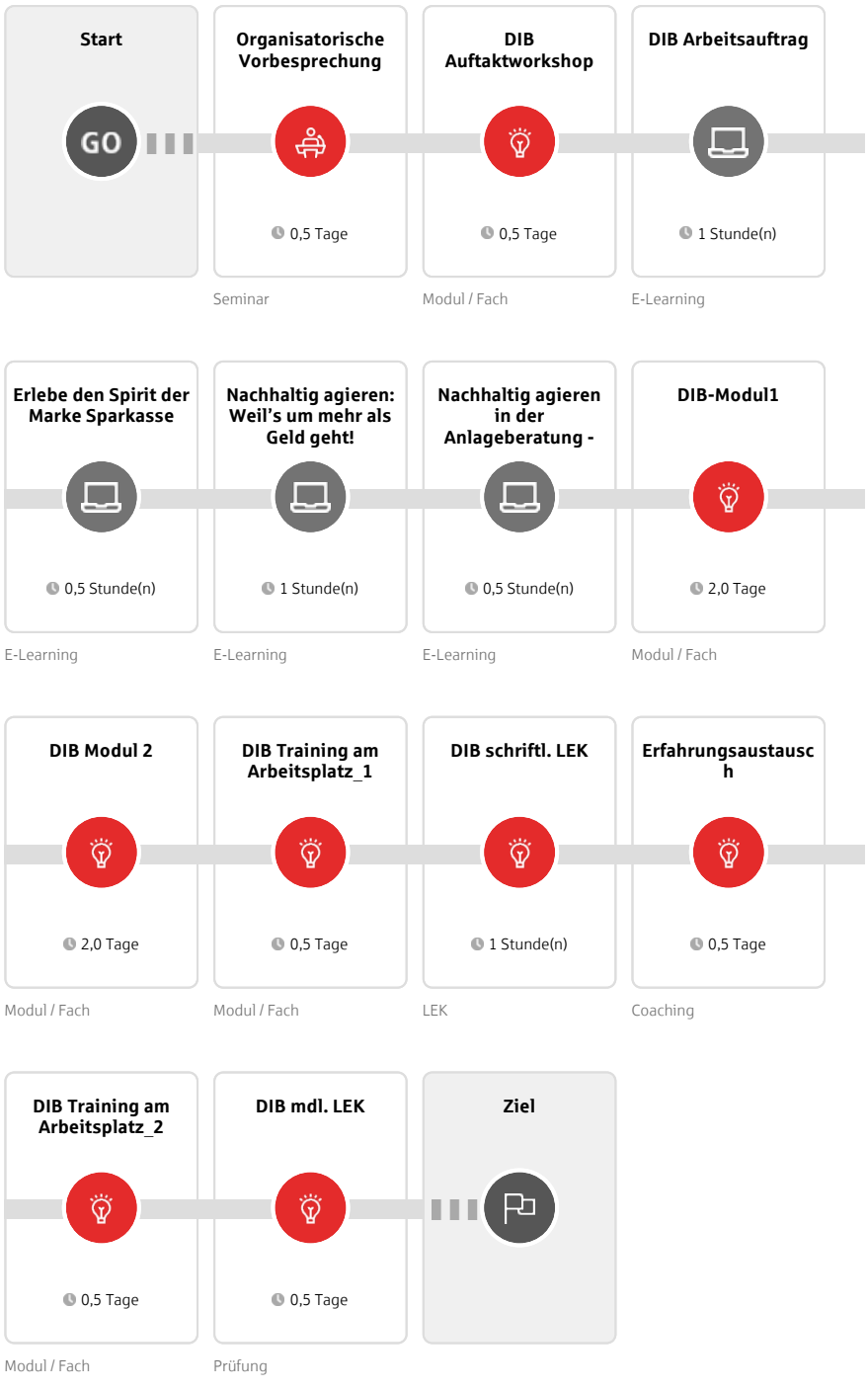
Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Thorsten Meier
0231 22240-762
thorsten.meier@ska.nrw

Ihre Lernreise: Zertifikatsprogramm Deka-InvestmentBerater/-in SK



Programm/Inhalt

Organisatorische Vorbesprechung

Auftaktworkshop

- Positionierung des Vorstandes
- Einstimmung der Teilnehmer/-innen und deren Führungskräfte

Modul 1 – Fachliche Grundlagen durch den VB der DekaBank

- Volkswirtschaft sowie zielgerichtete Themen im Wertpapiergeschäft
- Produktspezifische Vertiefung

Modul 2 – Verkäuferische Spezialisierung durch die Akademie

- Erfolgreiche Gesprächsführung mit dem BPA/Anko
- Beraterpersönlichkeit und verkäuferische Kompetenz

Training am Arbeitsplatz durch die Akademie

- Ein halbtägiges Training am Arbeitsplatz pro Teilnehmer/-in
- Schwerpunkt: Anlageberatung und verkäuferische Umsetzung

Schriftliche Lernerfolgskontrolle und Erfahrungsaustausch

Schriftlicher Wissenstest und Zwischenfazit mit dem/der Trainer/-in der Akademie nach 3 Monaten

Training am Arbeitsplatz durch den/die Vertriebsbetreuer/-in der DekaBank

- Ein halbtägiges Training am Arbeitsplatz pro Teilnehmer/-in
- Schwerpunkt: Produktverkauf und fachliche Spezialfragen

Mündliche Lernerfolgskontrolle

Simulation eines Beratungsgesprächs mit dem Beratungsprozess BPA/Anko Anlageberatung

Abschlussbesprechung

Die Dauer beträgt ca. 6 Monate.

Zertifikatsprogramm Deka-InvestmentFührungskraft

Das in Kooperation mit der DekaBank gemeinsam entwickelte Zertifikatssprogramm „Deka-InvestmentFührungskraft“ begleitet die Führungskräfte bei der konsequenten und zielgerichteten Wahrnehmung ihrer Führungsaufgaben im Wertpapiergeschäft. Die Fortbildung unterstützt die Führungskräfte, den vertrieblichen Erfolg ihrer Berater/-innen sicherzustellen und die Wertpapierkultur in der Sparkasse weiter zu fördern.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte im Vertrieb mit mindestens einem Mitarbeitenden mit Wertpapierkompetenz und eigenem Vertriebsauftrag

IHR NUTZEN

- Sie setzen Ihre fachliche und vertriebliche Kompetenz noch gezielter ein.
- Sie sind in der Lage Ihre Mitarbeiter/-innen noch intensiver bei der Erreichung der Vertriebsziele unterstützen.
- Sie können Ihre Rolle noch stärker sowohl fachlich als auch vertrieblich im Rahmen der eigenen Kundenbetreuung umsetzen und damit als Vorbild für die Mitarbeiter/-innen wirken.
- Sie agieren aktiv als Feedbackgeber/-in bei den Mitarbeitenden und können damit die Rolle Personalentwickler/-in weiter mit Leben füllen.
- Sie können die Rolle des/der Steuernden intensiver wahrnehmen und damit als Unternehmer/-in in der eigenen Einheit die Mitarbeiter/-innen für gemeinsame Wertpapier-Ziele gewinnen.

VORAUSSETZUNG(EN)

Produktkenntnisse gemäß Wertpapierkompetenz

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Trainer/-innen der Sparkassenakademie NRW und Deka-Vertriebsbetreuer/-innen

HINWEIS(E)

Das Zertifikatsprogramm kann auch inhouse in einer Sparkasse durchgeführt werden.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

11 Tage

PREIS

Abhängig von der Gruppengröße

KONTAKT

ANMELDUNG



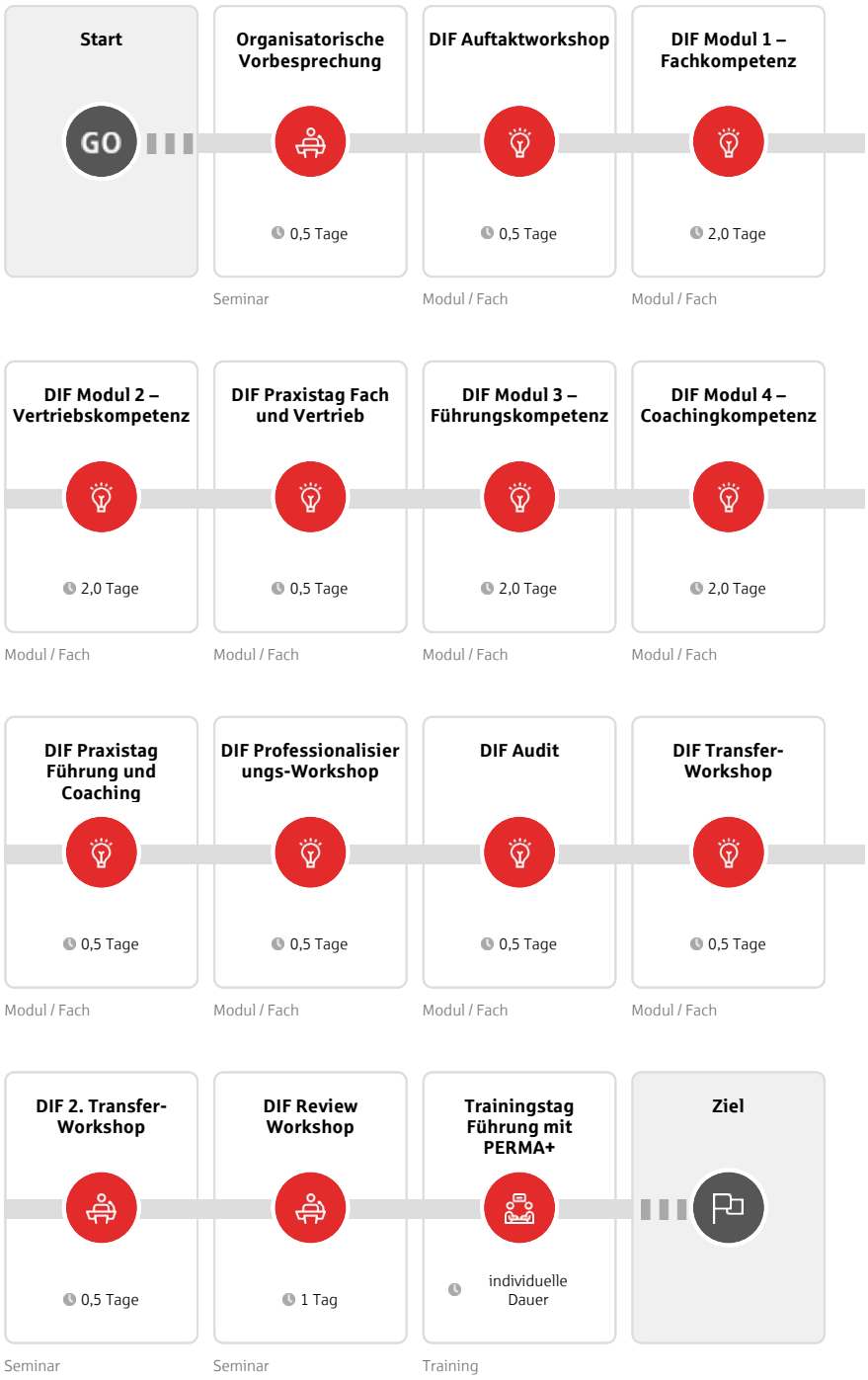
Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Thorsten Meier
0231 22240-762
thorsten.meier@ska.nrw

Ihre Lernreise: Zertifikatsprogramm Deka-InvestmentFührungskraft SK



Programm/Inhalt

Organisatorische Vorbesprechung

Auftaktworkshop

- Positionierung des Vorstandes
- Einstimmung der Teilnehmer/-innen und deren Führungskräfte

Modul 1 – Fachkompetenz durch den VB der DekaBank

- Fachkompetenz bezogen auf den Produktkorb
- Reflexionen aus Führungssicht

Modul 2 – Vertriebskompetenz durch den VB der DekaBank

- Vertriebskompetenz bezogen auf den BPA
- Reflexionen aus Führungssicht

Praxis-Tag durch den VB der DekaBank

- Ein halbtägiges Training am Arbeitsplatz pro Teilnehmer/-in
- Schwerpunkt: individuelle Themenstellungen und Kundensituationen

Modul 3 – Führungskompetenz durch Trainer/-innen der Akademie

- Führungskompetenz mit Fokus auf das Wertpapiergeschäft
- Praxisrelevante Formate mit Blick auf das Team und auf einzelne Mitarbeiter/-innen

Modul 4 – Coachingkompetenz durch Trainer/-innen der Akademie

- Coachingkompetenz mit Fokus auf das Wertpapiergeschäft
- Praxisrelevante Formate mit Blick auf einzelne Mitarbeiter/-innen

Praxis-Tag durch Trainer/-innen der Akademie

- Ein halbtägiges Training am Arbeitsplatz pro Teilnehmer/-in
- Schwerpunkt: unterschiedliche Formate von Mitarbeitergesprächen

Professionalisierungs-Workshop

- Austausch zu Erfolgserlebnissen aus der Praxis
- Lösungsstrategien für noch bestehende Stolpersteine

Audit

- Interview oder Situationsanalyse: fachliche und vertriebliche Kompetenz
- Präsentation zu einem Praxisthema und/oder Durchführung einer Fallübung

Transfer-Workshop

- Präsentation von Praxishighlights
- Transfer in die Praxis

Abschlussbesprechung

Die Dauer beträgt ca. 7 Monate.

Zertifikatsprogramm Vertriebsexzellenz im Privatkundenmarkt

Mit dem Zertifikatsprogramm Vertriebsexzellenz heben Sie die Performance Ihrer Beraterinnen und Berater im Privatkundenmarkt auf ein neues Level. Sie lernen, das Private Finanzkonzept virtuos einzusetzen und Kundinnen und Kunden nachhaltig zu begeistern. Praxisnahe Trainings mit neuen Impulsen und Transferaufgaben machen Vertrieb zum Vergnügen – mit messbarem Erfolg.

ZIELGRUPPE

Berater/-innen im Privatkundenmarkt und ihre Führungskräfte

IHR NUTZEN

- Sie nutzen das Private Finanzkonzept als zentrale Plattform zur Gestaltung erfolgreicher Kundenbeziehungen und setzen es gezielt für mehr Vertriebserfolg ein.
- Sie können Termine aktiv vereinbaren, Einwände souverän beantworten und Abschlüsse mit Freude erzielen.
- Sie sind vertraut mit der Positionierung der Sparkasse und Ihrer persönlichen Marke "ICH", um veränderte Kundenerwartungen als Chance im Wettbewerb zu begreifen.
- Als Führungskraft können Sie Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter vor Ort wirkungsvoll begleiten und die Team-Performance dauerhaft steigern.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Trainer/-innen der Sparkassenakademie NRW

HINWEIS(E)

Die Berater/-innen erhalten das Zertifikat nach erfolgreicher Teilnahme an allen Modulen inkl. der digitalen Lernerfolgskontrolle und dem Erreichen der in Ihrem Haus vereinbarten individuellen Vertriebsziele über einen Zeitraum von mindestens 3 Monaten zu mindestens zwei Beratungsfeldern aus dem Privaten Finanzkonzept. Bitte sprechen Sie hierzu Birgit Knoll an.

Je nach inhaltlichem Schwerpunkt werden bis zu 30 Weiterbildungsstunden für Teilnehmer/-innen der Module 1 - 3, 5, 6 und 8 (Berater/-innen) im Rahmen der Insurance Distribution Directive (IDD) angerechnet werden. Für die Teilnehmer/-innen an den Modulen 1, 4 und 7 (Führungskräfte) werden bis zu 2 Weiterbildungsstunden angerechnet.

TERMIN(E)

nach Vereinbarung

DAUER

7 Tage
- E-Learning: ca. 2 Stunden
- Online-Seminar: 1 Stunde
- Präsenz-Training: 6 Tage
- LEK (online): ca. 1 Stunde

PREIS

1.900,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



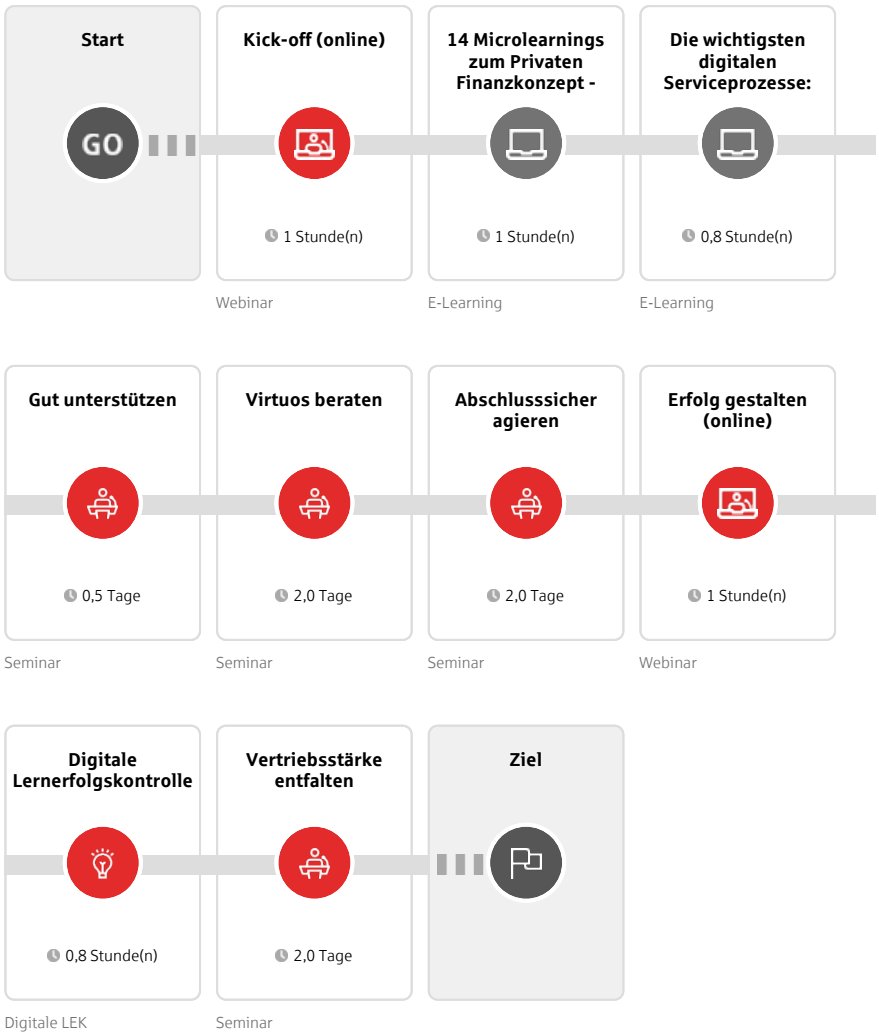
Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Birgit Knoll
0231 22240-788
birgit.knoll@ska.nrw

Ihre Lernreise: Zertifikatsprogramm Vertriebsexzellenz im Privatkundenmarkt



Programm/Inhalt

Modul 1: Kick-off
Webinar, 60 Minuten

- Zielsetzung der Weiterbildung inkl. Vertriebsziele klar kommunizieren, Erwartungen äußern, Fragen klären
- Trainer/-innen, Ablauf und Inhalte kennenlernen, Rollen klären

Modul 2: 14 Micro-Learnings zum Privaten Finanzkonzept - Tipps und Ideen aus der Praxis
E-Learning, 60 Minuten

- Flexibel in kleinen Einheiten gemeinsam mit Ihrem Team oder alleine praxisnahe Tipps von Profis aus Sparkassen erhalten
- Nachhaltig Ihre Beratungsqualität verbessern, die Kundenzufriedenheit steigern und Ihre Motivation und Effizienz erhöhen

Modul 3: Die wichtigsten digitalen Serviceprozesse - Einfach. Besser. Erleben.
E-Learning, 45 Minuten

- Mehrwerte der digitalen Lösungen herausstellen und Kundinnen und Kunden in Online-Kanäle lenken - aus der Praxis, für die Praxis
- Den erlebbaren Kundenservice auf das nächste Level heben

Modul 4: Als Führungskraft "Gut unterstützen"
Präsenz-Workshop, 1/2 Tag

- Zielorientiertes Feedback geben und wertschätzend kommunizieren
- Umsetzungspläne zur nachhaltigen Steigerung der Team-Ergebnisse entwickeln

Modul 5: Mit dem Finanzkonzept "Virtuos Beraten"
Präsenz-Training, 2 Tage

- Das "Private Finanzkonzept" als die Plattform zur Gestaltung der Kundenbeziehung virtuos nutzen
- Kundinnen und Kunden im Gespräch für die Sparkassenprodukte begeistern und an sich binden

Modul 6: Am Telefon und in der Beratung "Abschlusssicher agieren"
Präsenz-Training, 2 Tage

- Vertriebskompetenzen ausbauen und Spaß daran haben, Termine zu vereinbaren
- Mutig „den Sack zuzumachen“ und Einwände souverän beantworten

Modul 7: Als Führungskraft "Erfolg mitgestalten"
Online-Seminar, 60 Minuten

- Best Practice teilen und voneinander lernen
- Ideen zur individuellen Unterstützung weiterentwickeln

Digitale Lernerfolgskontrolle, 45 Minuten

Modul 8: Mit meiner Beraterpersönlichkeit "Vertriebsstärke entfalten"
Präsenz-Training, 2 Tage

- Die Sparkasse wie auch sich selbst als „Marke ICH“ im Wettbewerb positionieren
- Veränderungen der Kundenerwartungen als Chance für mehr Erfolg begreifen

HINWEISE ZUM INHOUSE-TRAINING

Gerne stimmen wir mit Ihnen die konkrete Umsetzung in Ihrem Haus ab, Birgit Knoll berät Sie gerne.

02 INDIVIDUALKUNDEN

Trainings: Beratung und Vertrieb

Erfolgsfaktor Führung: Die Qualitätsführerschaft mit dem Sparkassen - Finanzkonzept sichern

Wie mache ich meine Mitarbeiter/-innen in der Beratung mit dem Sparkassen - Finanzkonzept erfolgreicher? Wie kann ich den Mehrwert dieser Beratungskonzeption mit Blick auf Kunden/-innen und Berater/-in vermitteln? Wie entwickle ich meine Berater/-innen zielgerichtet weiter? Wenn Sie Antworten auf diese Fragen suchen, sind Sie in diesem Training am richtigen Platz!

ZIELGRUPPE

Vertriebsführungskräfte von Individual-/Privatkundenberatern/-innen

IHR NUTZEN

- Sie diagnostizieren den Entwicklungsstand Ihrer Mitarbeiter/-innen hinsichtlich der Gesprächsführungskompetenz mit dem Sparkassen-Finanzkonzept.
- Sie „personalentwickeln“ Ihre Mitarbeiter/-innen mit Hilfe praktischer Gesprächsformate.
- Sie erstellen zielführende Entwicklungskonzepte.

VORAUSSETZUNG(EN)

Die Bearbeitung eines Vorbereitungsauftrages ist Voraussetzung für die Teilnahme an diesem Training.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Trainer/-innen der Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen oder Kooperationspartner/-innen

HINWEIS(E)

Sollten Sie keine Inhouse-Durchführung wünschen, koordinieren wir gern bei hinreichender Nachfrage einen Präsenztermin in der Sparkassenakademie.

TERMIN(E)

nach Vereinbarung

DAUER

nach Vereinbarung

PREIS

nach Vereinbarung

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Birgit Knoll
0231 22240-788
birgit.knoll@ska.nrw

Programm/Inhalt

Situatives Führen mit dem Sparkassen - Finanzkonzept

Qualitätskriterien in der Beratungs mit dem Sparkassen - Finanzkonzept

Qualität in der Gesprächsführung im Gesprächsergebnis erkennen

Systematische Gesprächsvorbereitung

Gezielte Analyse und ressourcenorientiertes Feedback nach einem Beratungsgespräch

Individuelle Entwicklungsplanung

Praktische Arbeit mit Echtsituationen

HINWEISE ZUM INHOUSE-TRAINING

Bei einer Inhouse-Veranstaltung ist eine individuelle Auftragsklärung obligatorisch.

just @-learn

„Schenken und Vererben“ im Finanzkonzept vertrieblich nutzen (E-Learning)

Im Umgang mit den Themen rund um Schenken & Vererben sind Sensibilität, Kompetenz und eine ganzheitliche Sichtweise gefragt. Das neue Beratungsmodul im "Privaten Finanzkonzept" unterstützt Sie dabei idealerweise im Dialog mit Ihren Kundinnen und Kunden. Dabei ergeben sich für Sie Chancen auf weitere Beratungsfelder und Vertriebserfolge. Wie sprechen Sie diese wichtigen Themen souverän an? Hierauf geben wir in 30 Minuten Antworten und liefern Impulse für die Praxis.

ZIELGRUPPE

Berater/-innen und Führungskräfte im Privatkundenmarkt, die das "Private Finanzkonzept" im stationären oder digitalen Vertrieb einsetzen

IHR NUTZEN

- Sie kennen die sechs Themenfelder im Beratungsmodul Schenken & Vererben.
- Sie wissen, wie Sie diese vertrieblich in Ihrer Beratungspraxis erfolgreich nutzen können.
- Sie erkennen die Wichtigkeit dieser Themen für eine vertrauensvolle Kundenbeziehung.

HINWEIS(E)

Aufbauend auf diesem E-Learning empfehlen wir unser Präsenz-Training 02.208 Schenken & Vererben im Finanzkonzept erfolgreich einsetzen

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zu Pauschalpreisen an. Wir beraten Sie gerne!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

30 Minuten

PREIS

40,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Birgit Knoll
0231 22240-788
birgit.knoll@ska.nrw

Programm/Inhalt

Relevanz der Inhalte des Beratungsmoduls Schenken & Vererben im Rahmen der ganzheitlichen Betreuung mit dem Finanzkonzept für Kundinnen und Kunden

Der rote Faden im Beratungsmodul - über bis zu sechs Fragestellungen neue Themen souverän ansprechen und Beispiele kennen

Vertriebliche Impulse für Cross-Selling in die weiteren Beratungsfelder im "Privaten Finanzkonzept" in verschiedenen Lebenssituationen nutzen

Qualität und Kompetenz auch zu anspruchsvollen Themen in der Kundenansprache zeigen

„Schenken und Vererben“ im Finanzkonzept vertrieblich nutzen und erfolgreich einsetzen

Im Umgang mit den Themen rund um "Schenken & Vererben" sind Sensibilität, Kompetenz und eine ganzheitliche Sichtweise gefragt. Das Beratungsmodul im "Privaten Finanzkonzept" unterstützt Sie dabei idealerweise im Dialog mit Ihren Kundinnen und Kunden. Dabei ergeben sich für Sie Chancen auf weitere Vertriebserfolge. Sie bauen damit bestehende Kundenbeziehungen aus und haben die Chance neue Kundinnen und Kunden zu gewinnen, indem Sie mit praxisnahen Lösungsansätzen unterstützen.

ZIELGRUPPE

Berater/-innen und Führungskräfte im Privatkundenmarkt, die das "Private Finanzkonzept" im stationären oder digitalen Vertrieb einsetzen

IHR NUTZEN

- Sie können die sechs Themenfelder im Beratungsmodul "Schenken & Vererben" anwenden.
- Sie wissen, wie Sie diese vertrieblich in Ihrer Beratungspraxis erfolgreich nutzen können.
- Sie erkennen die Wichtigkeit dieser Themen für eine vertrauensvolle Kundenbeziehung.

IHRE REFERENTIN

Trainer/-innen mit entsprechender Qualifizierung durch die Sparkassenakademie NRW

HINWEIS(E)

Im Rahmen der Insurance Distribution Directive (IDD) werden 120 min angerechnet.

Ihre Lernreise: „Schenken und Vererben“ im Finanzkonzept vertrieblich nutzen und erfolgreich einsetzen



TERMIN(E)

12.04.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Birgit Knoll
0231 22240-788
birgit.knoll@ska.nrw

Programm/Inhalt

Relevanz der Inhalte des Beratungsmoduls "Schenken & Vererben" im Rahmen der ganzheitlichen Betreuung mit dem Finanzkonzept für Kundinnen und Kunden

Sicher und souverän in das Themengebiet "Schenken & Vererben" mit dem "Privaten Finanzkonzept" einsteigen

Der rote Faden im Beratungsmodul - über bis zu sechs Fragestellungen neue Themen im Dialog mit Kundinnen und Kunden souverän erschließen

Vertriebliche Impulse für Cross-Selling in die weiteren Beratungsfelder im "Privaten Finanzkonzept" in verschiedenen Lebenssituationen nutzen

Lösungen heute aufzeigen - neue Kundinnen und Kunden gewinnen - die Vertrauensbasis zur Kundin und zum Kunden stärken

Qualität und Kompetenz als persönliche/-r Ansprechpartner/-in auch zu anspruchsvollen Themen im Kundengespräch zeigen

Anlegertypen verstehen: individuelle Beratung für unsere vielfältigen Kundinnen und Kunden

just e-learn

Sie dürfen sich darauf freuen mehr über die verschiedenen Anlegertypen zu erfahren, denen Sie in Ihrem Beratungsalltag begegnen. Von digitalen Selbstentscheiderinnen und -entscheidern bis hin zur klassisch anlegenden Kundschaft – wir zeigen Ihnen, wie Sie auf die individuellen Bedürfnisse Ihrer Kundinnen und Kunden eingehen und gezielte Beratung anbieten.

ZIELGRUPPE

Beraterinnen und Berater aus unserer Sparkassen-Finanzgruppe

IHR NUTZEN

- Sie lernen die unterschiedlichen Anlegertypen kennen.
- Sie erfahren, was die jeweilige Kundengruppe ausmacht.
- Sie bekommen Beispiele, wie Sie die verschiedenen Kundengruppen ansprechen können.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Lars Abraham, Sparkassenakademie NRW
  Verkaufstrainer und zertifizierter Vertriebscoach mit langjährigen praktischen Erfahrungen als Kundenberater einer Sparkasse und als Außendienstmitarbeiter eines Finanzdienstleisters
- Thorsten Meier, Sparkassenakademie NRW
  Verkaufstrainer mit umfangreichen Erfahrungen im Vertrieb und langjährigen Erfahrungen im Vertriebstraining, zertifizierter Size-Trainer und Vertriebscoach, zertifizierter Positive Business Expert

HINWEIS(E)

Das E-Learning kann ganz einfach und flexibel mit dem Smartphone, Tablet oder Desktop genutzt werden, jederzeit und überall. Es wird jeweils für einen Zeitraum von 12 Monaten freigeschaltet. Einzelne Nutzer und Gruppen können angemeldet werden.
Ein Headset ist nicht erforderlich, aber zu empfehlen.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

60 Minuten

PREIS

60,00 €
Preis je Lerner/-in. Pauschalpreis ab 100 Lernenden.

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zu einem Pauschalpreis an.
Wir beraten Sie gerne!

Programm/Inhalt

Die unterschiedlichen Anlegertypen:

- Die wertpapieraffinen Kundinnen und Kunden mit begrenzter wirtschaftlicher Leistungsfähigkeit
- Die onlineaffinen Kundinnen und Kunden
- Die digitalen Selbstentscheiderinnen und -entscheider
- Die klassischen beratungsaffinen Sparkassen-Wertpapierkundinnen und -kunden
- Die vorsichtig unerfahrenen Kundinnen und Kunden
- Die Nachwuchskundinnen und -kunden
- Den Anlegertyp im Kundengespräch ermitteln

HINWEISE ZUM INHOUSE-TRAINING

Wir können die Grundthematik gerne auf aktuelle geschäftspolitische Rahmenbedingungen abstimmen (Bsp.: S-Neo etc.)

Qualifiziert beraten mit digitalen Medien im stationären Vertrieb

Für alle Mitarbeiter/-innen besteht die Anforderung, künftig deutlich stärker multikanal mit den Kundinnen und Kunden zu agieren. Dies setzt entsprechende eigene Kompetenzen voraus. Nutzen Sie proaktiv das veränderte Kundenverhalten. Der persönliche Dialog mit den Kundinnen und Kunden erfordert, die softwareunterstützte Beratung am Bildschirm auch mit digitalen Medien gekonnt einzusetzen.

ZIELGRUPPE

Privat- und Individualkundenberater/ -innen im stationären Vertrieb, die Kundinnen und Kunden auch digital beraten

IHR NUTZEN

- Sie wissen um die Möglichkeiten der qualifizierten Beratung am Bildschirm und kennen die Funktionalitäten der digitalen Medien Ihrer Sparkasse.
- Sie setzen diese Medien sicher und kompetent im Gespräch ein und agieren selbstbewusst.
- Sie legen den Grundstein für Ihre hochwertige Beratung – gerade auch im digitalen Raum.
- Sie vertiefen den Ansatz einer wertschätzenden Kommunikation mit Ihren Kundinnen und Kunden.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Trainer/-innen der Sparkassenakademie NRW sowie Kooperationspartner/-innen

HINWEIS(E)

2 Zeitstunden können im Rahmen der Insurance Distribution Directive (IDD) angerechnet werden.

TERMIN(E)

nach Vereinbarung

DAUER

1 Tag
2 x 3,5 Stunden

PREIS

nach Vereinbarung

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Birgit Knoll
0231 22240-788
birgit.knoll@ska.nrw

Programm/Inhalt

Nach der Auftragsklärung erfolgt das Training in 2 Modulen, die aufeinander aufbauen. In einer Praxisphase zwischen den beiden Modulen erfolgt die Umsetzung in Beratungsgesprächen, um Inhalte von Modul 1 zu vertiefen und ggfs. Hindernisse und Stolpersteine aus dem Weg zu räumen.

Inhalte der beiden Module des Online-Seminars:

Kundinnen und Kunden einladen, die „neue“ Rolle der Gastgeberin und des Gastgebers im digitalen Raum

Mein persönliches Qualitätsversprechen in Kombination mit der digitalen Welt und ihren Möglichkeiten – meine eigene Haltung und Einstellung dazu mit dem Blick in die Zukunft

Kundinnen und Kunden neugierig machen und verdeutlichen: Der Mensch steht weiter im Mittelpunkt

Praxisbeispiele zur Emotionalisierung von Themen in digital geführten Gesprächen

Zielsicher zum Abschluss – Umgang mit technischen Pannen – Widerstände abbauen

Berater/-in als Beziehungsmanager/-in: Individualkundinnen und -kunden erfolgreich betreuen

Ihre Kundinnen und Kunden sind anspruchsvoll: sie erwarten von Ihnen fachliche Exzellenz und ganz persönlich eine vertrauensvolle Betreuung. Herausfordernd ist es zudem, den Kundenkontakt bei begrenzten Zeitressourcen zum tragfähigen Beziehungsaufbau zu nutzen. In diesem Intensivtraining erarbeiten Sie dafür Ihr ganz persönliches Drehbuch mit geeigneten Ansatzpunkten für verschiedene Kundensituationen sowie Kundentypen und werden so zur Beziehungsmanagerin oder zum Beziehungsmanager für Ihre Kundinnen und Kunden.

ZIELGRUPPE

Individualkundenbetreuer/-innen

IHR NUTZEN

- Sie erkennen Ihr eigenes Rollenverhalten im Umgang mit Kundinnen und Kunden und gleichen Selbst- und Fremdbild miteinander ab.
- Sie verstehen sich als "Beziehungsmanager/-in" und können den hohen Ansprüchen von Top-Kundinnen und -Kunden gerecht werden.
- Es gelingt Ihnen, Ihre Kundinnen und Kunden auch bei steigendem Wettbewerbsdruck an sich und die Sparkasse zu binden.

IHRE REFERENTIN

Lucas Holzhauer
Trainer der Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

TERMIN(E)

25.11.2026 | Sparkassenakademie NRW

08.03.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

425,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Birgit Knoll
0231 22240-788
birgit.knoll@ska.nrw

Programm/Inhalt

Selbstbild und Fremdbild - Die Rolle des Vermögensbetreuers

- Klarheit über Rollenerwartungen erhalten
- Bewusstsein über die eigenen Stärken gewinnen
- Die eigene Rolle als Finanzberater/-in der Kundin, des Kunden hinterfragen
- Storytelling im Kundenkontakt

Das Vertrauen von Top-Kundinnen und -Kunden gewinnen

- Die Bedürfnisse der Kundin, des Kunden wahrnehmen
- Methoden des Vertrauensaufbaus aktiv nutzen
- Kommunikation kundenorientiert gestalten

Betreuung von Individualkundinnen und -kunden bedeutet Beratung in allen Lebensphasen

- Sich auf den "Stuhl" des Anderen setzen - Die Perspektive der Kundin, des Kunden einnehmen
- Durch individuelle Fragen den aktiven Dialog verbessern

Aktive Gestaltung der Beziehung zu anspruchsvollen Kundinnen und Kunden

- Erfolgsfaktoren zur Steuerung langfristiger Kundenbeziehungen kennen
- Unterschiedliche Persönlichkeitstypen und -ausprägungen professionell begegnen

Kundinnen und Kunden in die Lage versetzen, Entscheidungen zu treffen

- Entscheidungsbedarf erkennen, um gezielt zu unterstützen
- Grundlagen der Kundenentscheidungen verstehen; Lösungsvorschläge kundenorientiert gestalten
- Die Entscheidung zum Abschluss herbeiführen durch zielgerichtete Kommunikation

Der langfristige Beziehungsaufbau - Nachbetreuung

- Die Nachbetreuung systematisch gestalten
- Mit Zweifeln der Kundin, des Kunden umgehen
- Kritische Ergebnisse im Betreuungsprozess systematisch reflektieren

Das Finanzkonzept als Mehrwert: wertschätzend und kundenzentriert beraten

Kundinnen und Kunden wollen heute mehr als einfache Verkaufsgespräche oder Klickstrecken im Internet. Die wertschätzende Beratung ergänzt das Sparkassen-Finanzkonzept perfekt.

Die individuellen Wertvorstellungen der Kundinnen und Kunden stehen im Zentrum dieser ganzheitlichen Beratung. Durch den wertschätzenden Ansatz und ein darauf aufbauendes Fragenmodell werden die Gesprächsanteile deutlich zugunsten der Kundinnen und Kunden gesteuert. Dadurch wird in Erfahrung gebracht, welche Ziele diese Wertvorstellungen erfüllen, und die Bereitschaft gesteigert, gemeinsam einen Finanzfahrplan zu gestalten, der den Produktabsatz als bewusste Bedarfserfüllung im Fokus hat.

ZIELGRUPPE

Individualkundenberater/-innen

IHR NUTZEN

- Sie wissen wie Sie Ihre Kundinnen und Kunden mit ihren konkreten Wünschen und Zielen produktunabhängig in den Mittelpunkt setzen können.
- Sie können messbar den Ertrag steigern und machen ein deutliches Unterscheidungskriterium zur Konkurrenz erlebbar.
- Sie sind in der Lage Ihre Finanzkonzeptgespräche zu intensivieren.

IHR REFERENT

Markus Rußwurm, Beratungsinstitut für Veränderungskultur

HINWEIS(E)

Dieses Trainingskonzept kann auch Inhouse durchgeführt werden.

TERMIN(E)

16.09.2027 – 15.10.2027 |

DAUER

3 Tage

PREIS

950,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



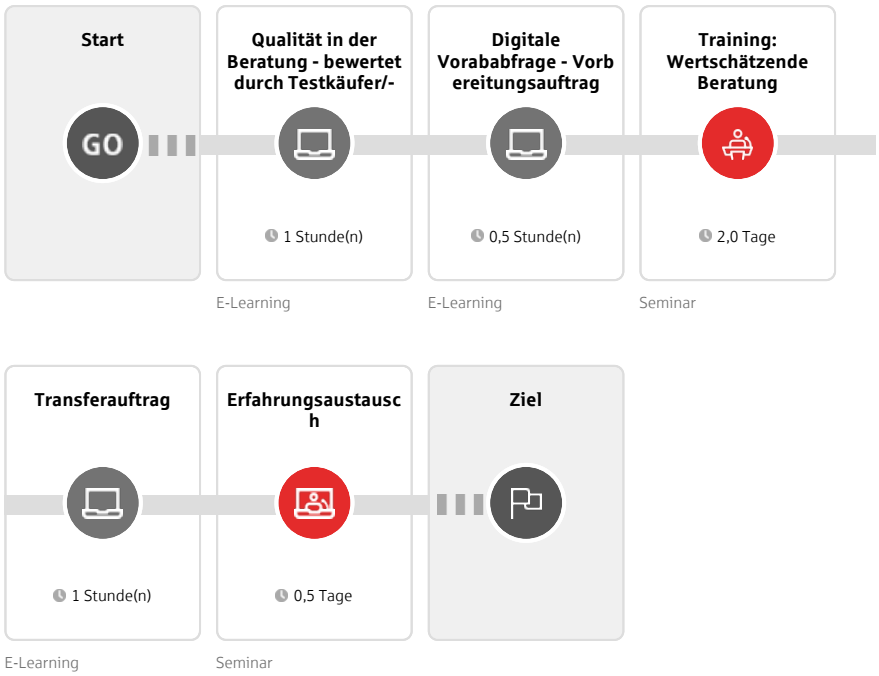
Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Anette Heuer
0231 22240-786
anette.heuer@ska.nrw

Ihre Lernreise: Das Finanzkonzept als Mehrwert: wertschätzend und kundenzentriert beraten



Programm/Inhalt

Modul 1: 02.215 Qualität in der Beratung - bewertet durch Testkäufer/-innen (E-Learning)

- Für das Banking von heute sind wir da, wo unsere Kundinnen und Kunden sind
- Mit guten Tools und persönlicher Beratung Kundenerwartungen übertreffen
- Die wichtigsten Erkenntnisse und größten Potenziale für mehr Qualität
- Rahmenbedingungen und Messmethodik
- Drei Themenbereiche, die wichtigsten Ergebnisse und größten Potenziale für mehr Qualität
- Das Szenario „Neues Girokonto"
- Das Szenario „Höhere Geldanlage"
- Das Szenario „Immobilienfinanzierung“
- Konkrete Handlungsempfehlungen, Tipps für die Praxis, z. B. mit dem S-Finanzkonzept
- Golden Rules für mehr Qualität im Vertrieb

Modul 2: Digitale Vorababfrage zum Thema Schwerpunkte und besondere Prioritäten im Training; Vorbereitung

Modul 3: Training: Wertschätzende Beratung

- Bewusstsein über Werte schaffen (Werteanalyse am eigenen Beispiel) für den Transfer auf Kundinnen und Kunden
  - Was sind Werte?
  - Wie bestimmen sie unser Handeln?
  - Wie stark hat das Unterbewusstsein daran Anteil?
  - Wie gehe ich mit dem Wissen um?
- Berateridentität auf Basis der eigenen Werte authentisch kommunizieren können
  - Was sind meine Werte als Berater/-in?
  - Wofür sorgt es, mich darüber meinen Kundinnen und Kunden vorzustellen?
  - Was macht das mit meiner Authentizität?
- Mehrwert des Finanzkonzepts aus Kundensicht individuell vermitteln können
  - Welche Folgen hat die Vermittlung der Mehrwerte auf das Gespräch?
  - Was haben die Kundenwerte damit zu tun?
- Motivationstyp erkennen und damit umgehen können
  - Was ist das?
  - Inwiefern spielt das eine Rolle für meinen Erfolg?
  - Wie verändert das meine Kommunikation im Beratungsgespräch?
- Herzstück Fragenmodell in der Wirkweise verstehen und üben, üben, üben
  - Metamodell der Fragen - was ist das?
  - Wieso ist es das bewährteste Mittel, um auf die Ursache von nicht erreichten Zielen zu kommen?
  - Was mache ich damit nun konkret?
  - Wozu nutzt es mir?
- Paraphrasieren kennen, können und nutzen
  - Wieso den Stress haben, mir Gedanken um Argumente zu machen, wenn Kundinnen und Kunden sie mir liefern?
  - Wie geht das?
- Gesprächsübungen und Transfersicherung

Modul 4: Transferauftrag

Modul 5: Digitaler Erfahrungsaustausch

- Auswertung der Umfrage: Was läuft, was läuft nicht?
- Kollegiale Beratung
- Best Practice
- Nachhaltigkeit planen
- Abschlussbewertung

Die „Zinsshow“: Von Zahlen zu Herzen – mit Lust zum Vertriebserfolg (online)

Banking 2026+ bedeutet, neue Wege zu gehen und Chancen zu nutzen. In Zeiten, in denen Menschen verunsichert sind und von Lockangeboten überflutet werden, zeigen wir, wie Sie mit mutiger Kommunikation und echter Empathie die Zukunft gestalten können. Profitieren Sie von 90 Minuten pure Vertriebspower – live aus dem Studio der Sparkassenakademie NRW, nur online – mit Ironie, Spaß und höchster Professionalität.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen im Vertrieb und Service der Sparkassen

IHR NUTZEN

- Sie verstehen in die einmal andere Art der Kommunikation - Witz gepaart mit Fakten - und haben ein Bewusstsein für die Herausforderungen im Kundengespräch mit viel Empathie.
- Sie entwickeln ein "gutes Auge" auf sich selbst und alles was noch kommt.
- Sie haben dabei Lust auf Erfolg im Vertrieb und die daran beteiligten Menschen.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Lars Abraham, Sparkassenakademie NRW

Thorsten Meier, Sparkassenakademie NRW

zusammen seit 10 Jahren als "frauficher", u. a. bei instagram

HINWEIS(E)

Unser Angebot 01.230 "Souverän in der Vermögensberatung" greift die Impulse und Ideen aus dieser Veranstaltung auf und übersetzt diese nachhaltig durch Training in die Praxis. Gerne sprechen Sie uns für weitere Informationen an.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 20 Teilnehmenden aus einem Haus gilt ein Pauschalpreis von 3.000 €.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1,5 Stunden

PREIS

159,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Thorsten Meier
0231 22240-762
thorsten.meier@ska.nrw

Programm/Inhalt

- **Kick-off & Warm-up**
  Einstieg, Auflockerung, gemeinsamer Fokus auf eines der Zukunftsthemen
- **Klare Sicht auf Banking 2026+**
  Verstehen, welche Ängste und Missverständnisse bestehen, aber auch welche Chancen und Möglichkeiten bestehen
- **Wertegeleitete Gesprächsführung**
  Werkzeuge, um Vertrauen aufzubauen und Kundenwerte zu respektieren
- **Differenzierung von der Konkurrenz**
  Durch neue Kommunikationswege überzeugen statt zu überreden
- **Motivation & Spaß – Lust am Vertrieb**
  Mit "ironischen" Impulsen steigern wir die Lernbereitschaft und bleiben im Gedächtnis
- **Praxisnaher Transfer**
  Impulse und Beispiele für sofort einsetzbare Gesprächsideen
- **Persönliche Weiterentwicklung**
  Reflexion über die eigene Haltung und Weiterentwicklung im Vertrieb
- **Banking 2026+ – die großen Herausforderungen**
  Unsicherheit, Werteverlust, Lockangebote – Bewusstsein schaffen, Basis für neue Kommunikationsstrategien
- **Chancen durch neue Kommunikationswege**
  Wertebasierte Dialoge, Storytelling, digitale Nähe – praxisnahe Werkzeuge für empathische Kundenansprache
- **Praxis-Sprint**
  Live-Fallstudie: eine Kundin/ein Kunde steht vor einem verlockenden Schnellangebot – sofortige Anwendung der neuen Gesprächs-Methoden
- **Interaktive Mini-Challenge**
- **Abschluss & Call-to-Action**
  Dein persönlicher „Sprung“ in die Zukunft

Vertriebsturbo - die Erträge deutlich steigern

Vertrieb ist Holgeschäft! Gerade in Zeiten von gestiegenen Zinsen wird das Provisionsgeschäft vernachlässigt. Der Fokus des Vertriebs muss auf der Ganzheitlichkeit und auf zins- und provisionsstarken Produkten liegen, die gleichzeitig den unabdingbaren Kundennutzen im Blick haben.

ZIELGRUPPE

Sparkassenberater/-innen im Privat- und Individualkundenbereich

IHR NUTZEN

- Sie erweitern Ihr verkäuferisches Know-how.
- Sie können ungenutzte Ertragschancen mit Kundennutzen verbinden.
- Sie steigern Ihre Erträge und bauen die Marktführerschaft weiter aus.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Lars Abraham, Sparkassenakademie NRW
  Verkaufstrainer und zertifizierter Vertriebscoach mit langjährigen praktischen Erfahrungen als Kundenberater einer Sparkasse und als Außendienstmitarbeiter eines Finanzdienstleisters
- Thorsten Meier, Sparkassenakademie NRW
  Verkaufstrainer mit umfangreichen Erfahrungen im Vertrieb und langjährigen Erfahrungen im Vertriebstraining, zertifizierter Size-Trainer und Vertriebscoach, zertifizierter Positive Business Expert

HINWEIS(E)

Eine Weiterbildungsstunde kann im Rahmen der Insurance Distribution Directive (IDD) angerechnet werden.

TERMIN(E)

03.06.2027 – 04.06.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

715,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Lars Abraham
0231 22240-741
lars.abraham@ska.nrw

Programm/Inhalt

Das gute alte Girokonto mit neuer Preisvereinbarungsnotwendigkeit

- Der aktive Preisverkauf – was sich alles ändern muss
- Vergleichen wir Preise oder Leistungen?
- Welcher Mehrwert macht uns besser als umsonst?

Die Rückkehr der Gier: andere Zinsangebote kontern

- Den Markt kennen und bearbeiten
- Safety first – das magische Dreieck beherrschen
- Blaupause: Gesprächsstrategie für jedes Zinsgespräch!

Bausparen heißt nicht am Bau sparen

- Der Abschied von kleinen Summen
- Neue Förderung = neue Chancen
- Überleitung zur Baufinanzierung

Was nebenbei so anfällt

Mastercard, S-Card Plus und Co

Versichern auf höchstem Niveau

- Was Kundinnen und Kunden wirklich brauchen - auf Basis von Zeugen wie dem Barmer Pflegereport und der Beschwerdestatistik der BaFin
- Wie ich reagiere, wenn andere Versicherer preiswerter sind

Altersvorsorge hoch 2

- 50 Euro AV reichen nicht!
- Was sagt die Rentenversicherung?
- Der Alterssicherungsbericht und andere Hilfen

Fonds heißt nicht Risiko

- Sparpläne erfolgreich in jeder Altersgruppe platzieren
- Einmalanlage als Ergänzung
- Das Pantoffelportfolio, das in keiner Vermögensstruktur fehlen darf

Kredite kann man nicht aktiv verkaufen? Doch!

- Erfolgreich Kredite platzieren und ungeahnte Cross-Selling Möglichkeiten nutzen
- Endlich erfolgreich ablösen

Edelmetall nur als Schmuck wertvoll?

Gold und Co: schon mal aktiv angeboten?

Provisionsturbo - Erträge deutlich steigern (E-Learning)

Durch gezielte Beratung, die richtigen digitalen Tools und effektive Verkaufsstrategien können Sie Ihren Vertrieb auf das nächste Level heben. Sie werden entdecken, wie Sie mit der digitalen Rentenübersicht den Altersvorsorgebedarf Ihrer Kundinnen und Kunden klar aufzeigen und durch intelligente Cross-Selling-Ansätze zusätzliche Mehrwerte bieten.

ZIELGRUPPE

Sparkassenberatern/-innen im Privat- und Individualkundenbereich

IHR NUTZEN

- Sie erweitern Ihr verkäuferisches Know-how.
- Sie verbinden ungenutzte Ertragschancen mit Kundennutzen.
- Sie steigern Ihre Erträge und bauen die Marktführerschaft weiter aus.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zu einem Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gerne!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

60 Minuten

PREIS

Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Lars Abraham
0231 22240-741
lars.abraham@ska.nrw

Programm/Inhalt

Wie kannst du die Konkurrenz überholen und deinen Erfolg steigern?

Wie kannst du das Thema „Konto und Karten“ spannend und vertriebsfördernd gestalten?

Wie kannst du die Digitalisierung nutzen, um deine Beratung noch effizienter zu gestalten?

Wie kannst du deine Kundinnen und Kunden vom latenten zum ausdrücklichen Bedarf führen?

Wie kannst du die digitale Rentenübersicht nutzen, um den Vertriebsturbo zu zünden?

Wie kannst du Kredite als flexibles und sicheres Angebot verkaufen?

Wie kannst du das Thema „Sparen und Anlegen“ für deine Kundinnen und Kunden spannend und relevant gestalten?

Wie kannst du den Vertriebsturbo im Immobilienbereich gezielt einsetzen?

02 INDIVIDUALKUNDEN

Mediale Beratung

S-KIPilot Kompakt Vertrieb - Einsatz von generativer KI im Service- und Beratungsalltag (online)

Erleben Sie, wie generative KI Ihren Vertriebsalltag revolutionieren kann: Von smarter Gesprächsvorbereitung über gezielte Nachbereitung bis hin zu sofort einsetzbaren Prompt-Vorlagen. Im Webinar zeigen wir praxisnah, wie der S-KIPilot Beratung und Service effizient unterstützt – inklusive Live-Demonstration, Sicherheitschecks und Transfer in echte Sparkassen-Use-Cases.

ZIELGRUPPE

Mitarbeitende aus Service, Privatkundenberatung, Individualkundenberatung, Firmenkundenberatung sowie Vertriebsmitarbeitende, die den S-KIPilot bereits nutzen und die Anwendung vertiefen möchten oder Teams, die moderne KI-Unterstützung in der Beratung und Kommunikation einsetzen möchten

IHR NUTZEN

- Sie lernen die vertriebsrelevanten Funktionen des S-KIPilot kennen und verstehen, wie dieser Ihre tägliche Arbeit in Service und Beratung unterstützt.
- Sie vertiefen Ihr Wissen aus der Basisqualifikation (WBT) und wenden dieses speziell im Kontext von Kundengesprächen an.
- Sie wissen, was einen guten Prompt im Vertrieb ausmacht, und steigern die Qualität und Verlässlichkeit der Ergebnisse.
- Sie erleben praxisnahe Beispiele und Anwendungsszenarien aus Service, Privatkunden-, Individualkunden- und Firmenkundengeschäft – und sehen live,

VORAUSSETZUNG(EN)

- Sie haben das E-Learning "Von der Theorie zur Praxis – Ihr Leitfaden für effizientes Arbeiten mit S-KIPilot und Co." (15.436-2) oder "Künstliche Intelligenz in der Sparkassen-Praxis - Basiswissen kompak" (15.443) absolviert oder bringen ein vergleichbares Wissensniveau mit - so starten Sie gut vorbereitet und haben eine gemeinsame Ausgangbasis.
- Wir empfehlen Ihnen, den Selbst-Check KI-Typ (15.435-1) und bei Bedarf das Blended-Learning "Ready for KI - Basiswissen" (15.435) zu machen.
- Erste Nutzungserfahrungen im S-KIPilot

IHR REFERENT

Fabian Voß, FINNOFLEET engram GmbH

HINWEIS(E)

Diese Veranstaltung wird aufgezeichnet und nach der Veranstaltung den Teilnehmenden zur Verfügung gestellt. Sie haben außerdem die Möglichkeit, alternativ zur Veranstaltung direkt die Aufzeichnung mit der Angebotsnummer 15.450-V zu buchen.

TERMIN(E)

14.04.2027 | virtueller Seminarraum
09:00 – 10:30 Uhr

DAUER

1,5 Stunden

PREIS

189,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Zur Aufzeichnung

Bei Buchung der Live-Veranstaltung beachten Sie bitte:
Sie melden sich zu einer Veranstaltung an, die aufgezeichnet wird zum Zweck der temporären Bereitstellung für Teilnehmende, die diese Veranstaltung entweder für eine Live-Teilnahme oder zur zeitlich flexiblen Nutzung der Veranstaltungs-Aufzeichnung gebucht haben. Dies beinhaltet die Aufzeichnung und Speicherung der Audiodaten der Teilnehmenden, sofern diese ihr Mikrofon oder Telefon für eigene Wortbeiträge freigeschaltet haben. Eine Aufzeichnung der Webcam findet in der Regel nicht statt.
Sofern Sie Ihr Mikrofon oder Telefon während der Veranstaltung freischalten, geben Sie uns mit Ihrer Anmeldung zur Veranstaltung Ihr Einverständnis zur Aufzeichnung Ihres Wortbeitrags. Sie haben während der Veranstaltung jederzeit die Möglichkeit, sowohl die Webcam- als auch die Mikrofon-Freigabe zu aktivieren bzw. zu stoppen.

Programm/Inhalt

Einordnung & Orientierung

- Nutzen generativer KI im Vertrieb
- typische Einsatzfelder
- Abgrenzung zu anderen Tools

Funktionen des S-KIPilot für Beratung & Service

- Gesprächsvorbereitung & Gesprächsnachbereitung
- Outlook-Add-In,
- relevante Rollenprofile & Kategorien

Wirksame Gesprächs-Prompts

- Strukturmodelle für Beratungs- und Servicesituationen
- Formulierungs- & Analyseprompts
- iterative Verbesserung

Sichere & verantwortungsvolle Nutzung

- Halluzinationen erkennen
- Grenzen vertrieblicher Inhalte
- Qualitätssicherung

Live-Demonstration im S-KIPilot (Praxisfokus)

- Serviceanliegen
- PKB/IKB/FKB-Vorbereitung
- Outlook-Kommunikation
- Alltagsprompts

Transfer in den Vertriebsalltag

- Typische Use Cases aus Sparkassen
- sofort nutzbare Prompt-Vorlagen

Trainingsprogramm Multikanalberater/-in

ZIELGRUPPE

Privatkunden- und Individualkundenberater/-innen oder Sparkassenfachwirte/-innen, die neben ihrer bankfachlichen und vertrieblichen Qualifizierung um ihre Mediale-Kompetenz professionalisieren möchten

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Chancen sowie Herausforderungen des Multikanal-Vertriebs und bauen Ihre Multikanalaffinität systematisch aus.
- Sie sind in der Lage, mediale Kontakte mit Kunden konsequent zu nutzen und Online-Beratungssituationen professionell zu meistern.
- Sie können Videoberatungen gekonnt führen und Ihre Telefonkommunikation weiter verbessern.

HINWEIS(E)

Im Rahmen des Projektes OptiMa hat der Status-Check "MKB" bei den Sparkassen u. a. ergeben, dass neben der vertrieblichen Aktivierung und der Bereitstellung der digitalen Abschlussprozesse, die Schaffung der personellen Voraussetzung insbesondere die Stärkung des Wissens & Wollens der Mitarbeiter/-innen von enormer Bedeutung für eine erfolgreiche Multikanalberatung ist. Mit diesem Trainingsprogramm bieten wir Ihnen ein modulares Konzept, welches Sie je nach Ihrer spezifischen Qualifizierungsnotwendigkeiten flexibel auf Ihr Haus zugeschneiden können. Sprechen Sie uns an! Wir wählen mit Ihnen gerne gemeinsam die passenden Maßnahmen aus.

TERMIN(E)

nach Vereinbarung

DAUER

nach Absprache

PREIS

nach Vereinbarung

KONTAKT

ANMELDUNG



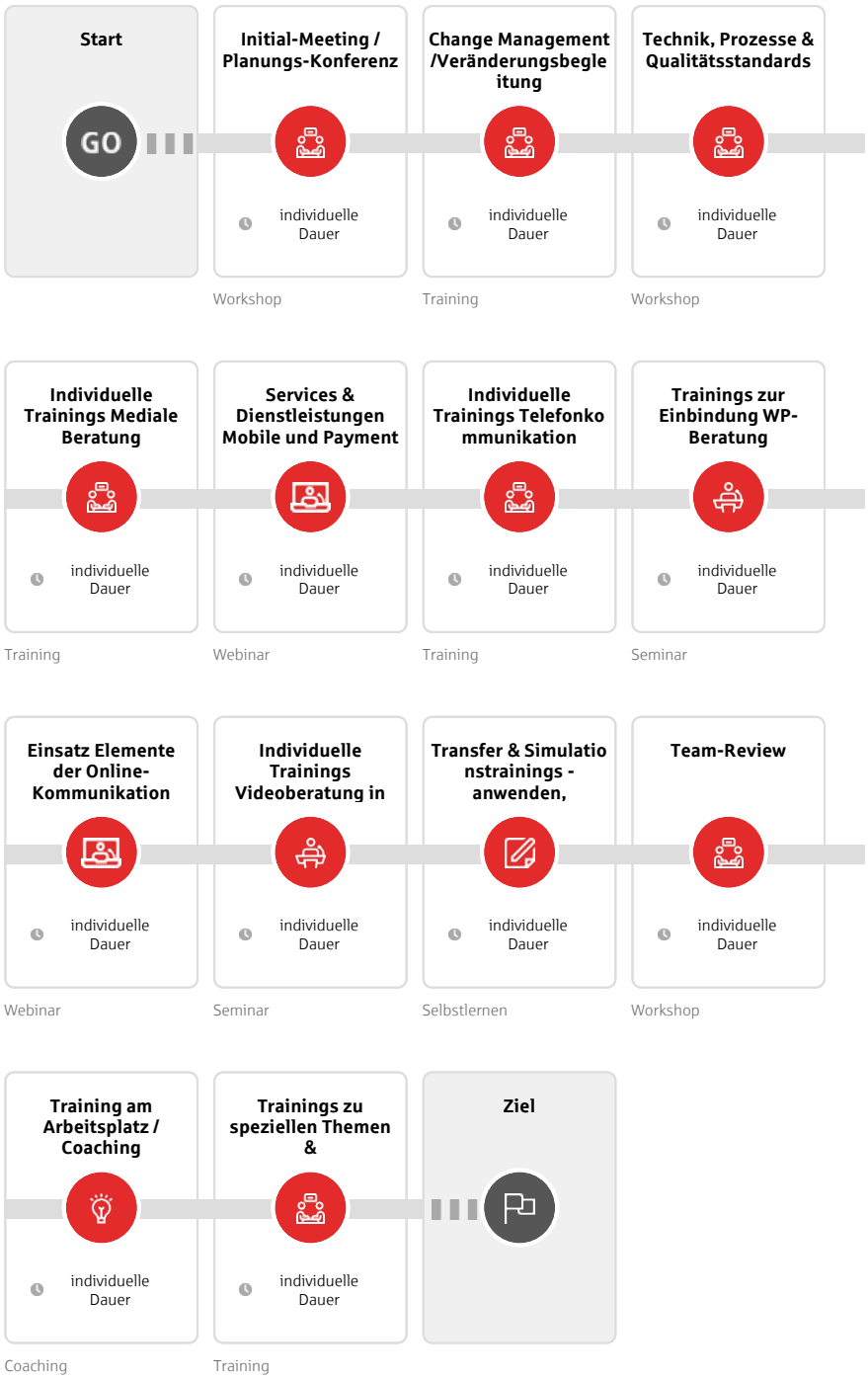
Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Birgit Knoll
0231 22240-788
birgit.knoll@ska.nrw

Ihre Lernreise: Trainingsprogramm Multikanalberater/-in



Programm/Inhalt

Vorbereitungsphase strategische & prozessuale Umsetzung

- Initial-Meeting / Planungs-Konferenz
- Optional Auswahl geeigneter Mitarbeiter/-innen
- Changemanagement / Veränderungsbegleitung / Teamtrainings
- Technik, Prozesse & Qualitätsstandards

Realisierungs- & Transferphase Trainingsprogramm Multikanalberatung

- Training Grundlagen Mediale-Beratung (Webinar)
  - Multikanal-Affine Kunden qualifiziert beraten
  - Konsequente Gesprächssteuerung bei multikanal-affinen Kunden in Richtung Mediale-Kanäle
  - Kundenkontakt- und Community-Management erweitern
  - Mit digitalen Medien sicher umgehen
  - Mentale Einstellung als Erfolgsfaktor
  - Leitlinien, Restriktionen und Legitimationsfragen kennen
- Services & Dienstleistungen Mobile und Payment (Webinar)
  - Mobile Services dem Kunden erklären und Sparkassen App nutzen
  - Online-Payment und -Services anbieten
- Transfer der erworbenen Kenntnisse - anwenden, reflektieren und vertiefen
- Telefonkommunikation professionaliseren (Seminar online oder in Präsenz)
  - Erfolgsfaktoren der Kommunikation am Telefon kennen
  - Grundregeln der Gesprächsführung befolgen
  - Persönliche Wirkung am Telefon sympathisch einsetzen
  - Authentisch per Sprache beeindrucken
  - Termine konsequent vereinbaren
  - Serviceleistung mit charmanter Hartnäckigkeit offerieren
  - Produkte per Telefon abschließen und Preisverhandlungen gekonnt meistern
  - Reklamationen emphatisch begegnen
  - Standards und Gesprächsleitfäden sinnvoll anwenden
- Einbindung WP-Beratung (Seminar online oder in Präsenz)
  - Rahmenbedingungen WP-Beratung per Telefon
  - Tefonische Orders korrekt abwickeln
  - Ablauf telef. WP-Beratung
- Transfer & Simulationstrainings
- Online-Kommunikation (Webinar)
  - Mit der Internet Filiale Kundenbeziehungen pflegen
  - Interaktiv mit dem Berater-Chat kommunizieren
  - Social Media vertrieblich nutzen
  - E-Mails kundenorientiert bearbeiten und beantworten
- Einsatz Videoberatung (Seminar online oder in Präsenz)
  - Beratungssituationen und Grenzen des Mediums orten
  - Die Kamera als Kommunikationsmittel angemessen positionieren
  - Körpersprache, Mimik und Gestik schlagfertig einsetzen
  - Sicher und routiniert in Screen-Sharing oder Co-Browsing bzw. Skype for Business
  - Experten routiniert zuschalten
- Transfer, Coaching am Arbeitsplatz & Simulationstrainings

Feintuningphase

- Praxisbegleitung
- Schwierige Situtationen meistern
- Stimmtraining
- Team-Review

Der S-KIPilot kompakt - Einsatz von generativer KI im Sparkassenalltag (Webinar)

Machen Sie sich fit für den effektiven Einsatz des S-KIPilot! In unserem interaktiven Webinar lernen Sie, wie Sie die neuesten Funktionen optimal nutzen, gezielt hochwertige Prompts formulieren und typische Anwendungsfälle aus der Sparkassenpraxis erfolgreich umsetzen. Profitieren Sie von praxisnahen Live-Demos, wertvollen Tipps und dem direkten Austausch!

ZIELGRUPPE

Alle Mitarbeiter/-innen, die für den S-KIPilot freigeschaltet sind bzw. die bereits Erfahrungen zum Einsatz von KI-Anwendungen im Arbeitsalltag gesammelt haben

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Funktionsweisen und Besonderheiten des S-KIPilot in seiner aktuellen Version und verstehen diese für die Nutzung.
- Sie wissen, was einen guten Prompt im S-KIPilot ausmacht, und steigern damit deutlich die Qualität der Ergebnisse.
- Sie sind vertraut mit konkreten Anwendungsszenarien für Ihren Arbeitsalltag und sehen im Live-System, wie typische Aufgaben effizient gelöst werden können.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Sie haben das E-Learning "Von der Theorie zur Praxis – Ihr Leitfaden für effizientes Arbeiten mit S-KIPilot und Co." (15.436-2) oder "Künstliche Intelligenz in der Sparkassen-Praxis - Basiswissen kompak" (15.443) absolviert oder bringen ein vergleichbares Wissensniveau mit - so starten Sie gut vorbereitet und haben eine gemeinsame Ausgangbasis.
- Wir empfehlen Ihnen, den Selbst-Check KI-Typ (15.435-1) und bei Bedarf das Blended-Learning "Ready for KI - Basis-Skills" (15.435) zu machen.
- Erste Erfahrungen mit dem S-KIPilot sind hilfreich.

IHR REFERENT

Fabian Voß, FINNOFLEET engram GmbH

HINWEIS(E)

Nach Abschluss des Webinars erhalten Sie eine Bescheinigung über Ihre erfolgreiche Teilnahme, die die regulatorischen Anforderungen des EU AI-Act abdeckt. Das Webinar findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung.

TERMIN(E)

13.04.2027 | virtueller Seminarraum
09:00 – 10:30 Uhr

Opitional vorgeschalteter Selbst-Check (01.09.2026 - 31.12.2027)
E-Learning in der Zeit (01.09.2026 - 31.12.2027)
Webinar 2027 (13.04.2027)

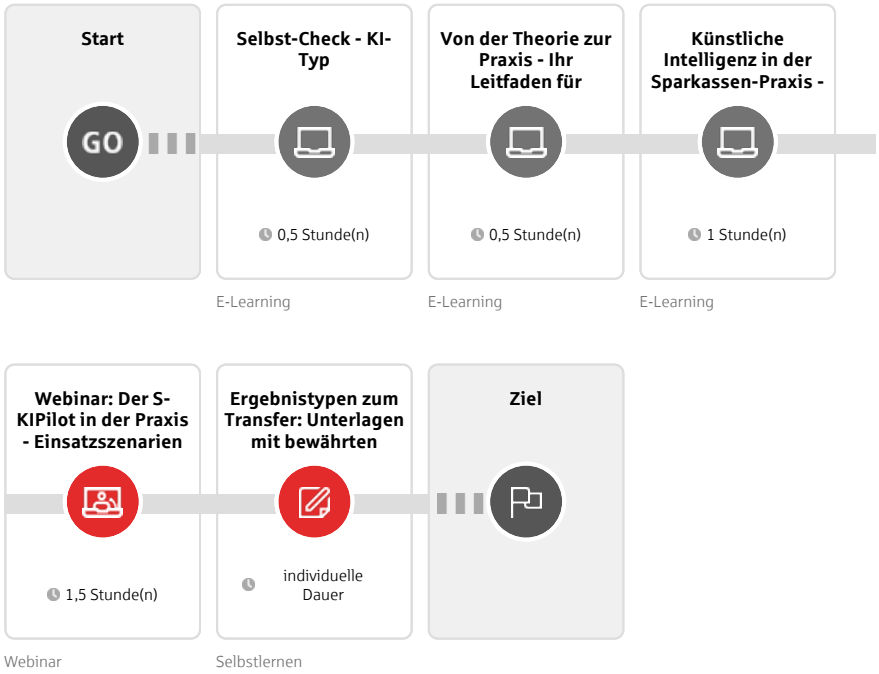
DAUER

1,5 Stunden
90 Minuten Webinar zzgl. Lernzeit für optional vorgeschaltete E-Learnings & Transfer

PREIS

189,00 €

Ihre Lernreise: Der S-KIPilot kompakt - Einsatz von generativer KI im Sparkassenalltag (Webinar)



KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Einordnung & Grundlagen generativer KI

- Kurzer Überblick zu Nutzen, Grenzen und Einsatzmöglichkeiten im Sparkassenalltag

Funktionen des S-KIPilot

- Aufbau, Navigation, Rollenprofile und Kategorien
- Stärken und Einschränkungen

Wirksamer Prompten

- Grundlagen guter Prompts
- einfache Strukturmodelle
- Prompt-Arten
- iterative Verbesserung

Fallstricke & sichere Nutzung

- Halluzinationen erkennen
- Qualitätssicherung anwenden
- datenschutzkonform arbeiten

Live-Demonstrationen im S-KIPilot

- Praxisnahe Beispiele zu Texten und Zusammenfassungen
- Ideenfindung und alltägliche Kommunikation

Transfer & praktische Nutzung

- Typische Sparkassen-Use Cases
- sofort einsetzbare Prompt-Vorlagen

KI-Leadership - Mit künstlicher Intelligenz zum natürlichen Führungserfolg

Künstliche Intelligenz verändert nicht nur Arbeitsprozesse, sondern auch Führung. Sie kann dabei unterstützen, Informationen schneller zu strukturieren, Entscheidungen besser vorzubereiten, Kommunikation zu verbessern und Führungsaufgaben effizienter zu gestalten. Doch wo schafft KI wirklich einen Mehrwert? Welche Aufgaben lassen sich sinnvoll unterstützen? Und wo bleiben menschliches Urteil, Verantwortung und Führung unverzichtbar? In diesem praxisorientierten Seminar lernen Sie, KI gezielt als persönlichen Denk-, Arbeits- und Führungsassistenten einzusetzen. Sie arbeiten an realistischen Führungssituationen und entwickeln konkrete Anwendungsfälle für Ihren eigenen Führungsalltag.

ZIELGRUPPE

Erfahrene und zukünftige Führungskräfte

IHR NUTZEN

- Sie wissen, bei welchen Führungsaufgaben KI einen konkreten Mehrwert bietet und welche Chancen, Grenzen und Risiken damit verbunden sind.
- Sie können, KI als Sparringspartner für Entscheidungen, Problemlösungen und die Vorbereitung von Gesprächen, Meetings und Kommunikation einsetzen.
- Sie kennen, konkrete KI-Anwendungsfälle für Ihre Führungsarbeit und können Informationen strukturieren, bewerten sowie unterschiedliche Perspektiven und Handlungsoptionen entwickeln.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Bitte bringen Sie einen persönlichen Laptop oder ein Tablet mit.
- Für die praktischen Übungen empfiehlt sich ein Zugang zu ChatGPT o.ä., Perplexity, S-KIPilot oder einer vergleichbaren KI-Anwendung.

IHR REFERENT

Stefan Schuurman, seit über 20 Jahren Führungskraft im Personalbereich einer Sparkasse mit Schwerpunkt neue Technologien, konzeptionelle Personal-/Führungskräfteentwicklung und Recruiting sowie systemische Beratung und Coaching

HINWEIS(E)

Das Seminar kombiniert kurze fachliche Impulse mit intensiven Praxisphasen. Sie arbeiten an realistischen Führungssituationen und – soweit sinnvoll – an eigenen Fragestellungen aus Ihrem Führungsalltag.

Der Schwerpunkt liegt auf der praktischen Frage: **Wie kann KI meine Führungsarbeit wirksamer, schneller und reflektierter machen?**

TERMIN(E)

16.03.2027 | Sparkassenakademie NRW

09.11.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

KI als Führungswerkzeug

- KI als Assistent und Sparringspartner
- Welche Führungsaufgaben können sinnvoll unterstützt werden?
- Wo bleibt menschliche Führung unverzichtbar?
- Welche Kompetenzen für Führungskräfte wichtiger werden

Entscheidungen besser vorbereiten

KI kann Entscheidungen nicht abnehmen, aber ihre Vorbereitung verbessern.

Sie nutzen KI unter anderem für:

- Entscheidungsalternativen
- Vor- und Nachteile
- Risiken und Gegenargumente
- Szenarien
- Entscheidungskriterien
- kritische Prüfung eigener Annahmen

Kommunikation und Gespräche vorbereiten

KI kann unterstützen bei:

- Mitarbeitergesprächen
- Feedback- und Konfliktgesprächen
- schwierigen Botschaften
- Veränderungskommunikation
- Präsentationen
- Argumentationslinien
- Zielvereinbarungen

Meetings und Zusammenarbeit effizienter gestalten

- Agenden und Leitfragen entwickeln
- Informationen strukturieren
- Diskussionen vorbereiten
- Maßnahmen und Entscheidungen dokumentieren
- Inhalte zielgruppengerecht aufbereiten
- wiederkehrende Führungsaufgaben vereinfachen

KI als kritischer Sparringspartner

Sie lernen, KI bewusst zur Reflexion einzusetzen, zum Beispiel mit Fragen wie:

- Welche Risiken übersehe ich?
- Welche Gegenargumente könnte mein Team haben?
- Welche Schwächen hat meine Entscheidung?
- Welche unbeabsichtigten Folgen könnte eine Maßnahme haben?
- Wie sieht die Situation aus einer anderen Perspektive aus?

KI und Veränderung

Die Einführung von KI ist selbst eine Führungsaufgabe.

Thematisiert werden unter anderem:

- Ängste und Vorbehalte im Team
- unterschiedliche KI-Kompetenzen
- Lernen und Experimentieren ermöglichen
- Regeln für den sinnvollen KI-Einsatz
- Verantwortung und Qualitätssicherung
- Führung als Vorbild

Chancen, Grenzen und Verantwortung

- Datenschutz und vertrauliche Informationen
- fehlerhafte oder erfundene Ergebnisse
- Bias und Verzerrungen
- Übervertrauen in KI
- sensible Personalthemen
- Verantwortung der Führungskraft

Mein persönliches KI-Führungssystem

Zum Abschluss entwickeln Sie konkrete Einsatzmöglichkeiten für Ihren Führungsalltag, zum Beispiel für:

- Entscheidungsvorbereitung
- Mitarbeiterkommunikation
- Gesprächsvorbereitung
- Meetings
- Strategiearbeit
- Veränderungsmanagement
- persönliche Reflexion und Priorisierung

Sie nehmen praxistaugliche Prompts und Arbeitsweisen mit, die Sie unmittelbar einsetzen und weiterentwickeln können.

Mediale Beratung per Screen-Sharing und Co-Browsing

Mittlerweile nehmen viele Kunden über die Internet-Filiale oder direkt per Chat oder Mail Kontakt auf. Sobald Sie als Berater/-in erkennen, dass Anfragen komplex werden, empfiehlt sich ein Kanalwechsel zum Telefon. Hierbei sind zusätzlich die technischen Optionen "Screen-Sharing" und "Co-Browsing" hilfreich. Hiermit ist es möglich, gemeinsam mit Kunden am Bildschirm auch komplexe Beratungen erfolgreich zu bearbeiten. In dieser Veranstaltung erfahren Sie, wie Sie durch diese Form der medialen Beratung bei multikanalaffinen Kunden punkten.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die zurzeit mit Kunden per Screen-Sharing bzw. Co-Browsing kommunizieren

IHR NUTZEN

- Sie kennen den Mehrwert der Interaktionsformen Screen-Sharing und Co-Browsing.
- Sie sind im Rahmen von Live-Beratungen in der Lage, die Optionen Screen-Sharing und Co-Browsing für Vertriebsprozesse effizient zu nutzen.
- Sie wissen, wie Sie Medien in der Beratungssituation einbinden.

HINWEIS(E)

Die Inhalte werden vor dem Hintergrund der Zielgruppe und den technischen Möglichkeiten der Teilnehmer/-in inhaltlich ausgestaltet und angepasst.

Gerne bieten wir Ihnen diese Veranstaltung als individuelle Inhouse-Veranstaltung für Ihre Sparkasse an. Bei Interesse sprechen Sie bitte Edmund Honermann, Tel.: 0231 22240-739, an.

TERMIN(E)

nach Vereinbarung

DAUER

0,5 Tage
nach Vereinbarung

PREIS

nach Vereinbarung

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

A. Mediale Beratung per Screen-Sharing und Co-Browsing

Möglichkeiten und Grenzen der medialen Beratung

Technische Grundlagen – Umgang mit dem Frontend

Voraussetzungen auf der Kundenseite

- Notebook, Tablet, Smartphone – Betriebssystem und Bildschirmgröße
- Stabilität der Datenleitung
- Diskretion im Beratungsumfeld

Grundlagen der Interaktionsformen Screensharing und Co-Browsing

- Technische Unterschiede
- Einsatzszenarien – Welches Tool in welcher Situation?
- Schöne neue Welt – Was kann denn alles geteilt werden…und was ist überhaupt sinnvoll?

B. Mediale Beratung per Screen-Sharing und Co-Browsing

Der optimale Arbeitsplatz – mit wenig Aufwand zu mehr Ergonomie

- Bildschirm(e)
- Headset
- Grafiktablet oder Maus und Tastatur?

Medien online individualisieren, Umgang mit…

- …Textmarker und Zeigeoptionen
- …Grafikelementen
- …Textelementen

Besonderheiten beim Co-Browsing

- Den Kunden an die Hand nehmen - betreutes surfen
- Umgang mit digitalen Beratungsstrecken in der Internet-Filiale
- Sicher agieren – Datenschutz im Dialog beachten

Vollgas im Outbound mit IAM - Zielgerichtet. Überzeugend. Erfolgreich. (online)

Outbound ist kein Zufallsprodukt. Es ist Handwerk, Technik und Haltung. In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie mit IAM und klarer Argumentation Outbound-Gespräche führen, die wirklich weiterbringen – für Ihre Kundinnen und Kunden und für Ihre Ziele.

ZIELGRUPPE

Alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im KSC, DBC oder in der Filiale

IHR NUTZEN

- Sie wissen, wie Sie potenzielle Kundinnen und Kunden gezielt ansprechen, Interesse wecken und Gespräche erfolgreich zum Abschluss bringen.
- Sie können Ihre Erfolgsquote mit praxisorientierten Strategien und einem selbstbewussten, kundenorientierten Gesprächsaufbau steigern.

IHRE REFERENTIN

Meike Daßler, KuneCom GbR

Geschäftspartnerin/Inhaberin mit langjährigen Praxiserfahrungen in einer digitalen Vertriebseinheit einer Sparkasse. Neben der Qualifikation zur Trainerin im Bereich KSC /DBC und BC ist sie auch Spezialistin für Trainingskompetenzen. Zudem ist sie zertifizierte persolog®-Persönlichkeitstrainerin und hat ein Diplom in Changemanegement und Leadership.

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet in den virtuellen Seminarräumen der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Um einen reibungslosen Online-Austausch zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

Bei Bedarf bieten wir Ihnen dieses Telefon-Training gerne auch als Inhouse-Veranstaltung an.

TERMIN(E)

11.02.2027 | virtueller Seminarraum

03.05.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Was ist Outbound?

- IAM und Kampagnen
- Ziele und Nutzen: Warum telefonieren wir aktiv?
- Kundenerwartungen und Erfolgsfaktoren im Gespräch
- Rolle von Outbound im Multikanal-Kontext (KSC, DBC, Filiale)

IAM - Integriertes Ansprachenmanagement

- Wirkungsweise und Systematik des IAM
- Rolle der Outbound-Telefonie im IAM
- Vom Reagieren zum Agieren – proaktive Kontaktstrategien

Warum telefonieren wir Outbound?

- Kundenbindung durch Termine

Wie telefonieren wir Outbound? - praxisnah und wirksam

- Gesprächseinstieg: Wie öffne ich die Tür zu Kundinnen und Kunden?
- Nutzenargumentation: Bedarf statt Produkt in den Fokus
- Fragetechniken: Bedarf erkennen, Gespräch lenken
- Umgang mit Einwänden: Sicherheit statt Abwehrhaltung
- Abschlussorientierung: Termin, Interesse, Weiterleitung
- Erstellung eines praxisnahen Telefonleitfadens

02 INDIVIDUALKUNDEN

Vorsorge und Absicherung

Das Lebensversicherungsgeschäft mit Individualkunden intensivieren

Vermögende Kundinnen und Kunden haben hohe Erwartungen an ihre Beraterinnen und Berater. Präsentieren Sie sich Ihren Kundinnen und Kunden als kompetente/-r Ansprechpartner/-in in Fragen rund um das Thema Lebensversicherungen. Das Seminar gibt Ihnen Sicherheit im Vertrieb. Sie lernen dazu ausgewählte Versicherungsprodukte und die bedarfsgerechte Einbindung in Themenpläne wie Vermögensanlage, Nachfolge und Ruhestandsplanung intensiver kennen.

ZIELGRUPPE

Individualkundenbetreuer/-innen und Private-Banking-Berater/-innen sowie Nachwuchskräfte in der Vermögensberatung

IHR NUTZEN

- Sie erhalten Sicherheit im Umgang mit Lebensversicherungen und lernen aktuelle Produktlösungen kennen.
- Sie erfahren Tipps aus der Praxis und Informationen zu wesentlichen Rahmenbedingungen, um das Lebensversicherungsgeschäft auszubauen.
- Sie vertiefen Ihre Kenntnisse zu ausgewählten Fonds und ETFs.
- Sie erhalten Empfehlungen, um Preise am Markt überzeugend durchzusetzen und auf Kundeneinwände einzugehen.
- Sie beraten Ihre Kundinnen und Kunden unter Berücksichtigung der gesetzlichen Vorschriften aktiv und bedarfsgerecht.

IHR REFERENT

Alexander Rose, CFP®, EFA®; Private-Banking-Berater bei der Sparkasse Markgräflerland und Dozent in der S-Finanzgruppe

HINWEIS(E)

Für diese Veranstaltung können für die Rezertifizierung von FPSB-Zertifikatsträgern (CFP®, CFEP®, EFA, CGA®, DIN ISO 22222) und Financial Consultants CPD-Credits in den Themengebieten 1.2c), 1.5b), 2.5b) angerechnet werden.

6 Weiterbildungsstunden können im Rahmen der Insurance Distribution Directive (IDD) angerechnet werden.

Mit der Teilnahme an diesem Seminar werden die erforderlichen Kenntnisse bezüglich der Sachkunde in der Anlageberatung ergänzt bzw. aktualisiert und durch eine Teilnahmebescheinigung dokumentiert.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

405,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Anette Heuer
0231 22240-786
anette.heuer@ska.nrw

Programm/Inhalt

Aktuelle Rahmenbedingungen

- Einkommenssteuer
- Erbschafts- und Schenkungssteuer
- Grundlagen des Erbrechts
- Aktuelle volkswirtschaftliche Entwicklung
- Demographischer Wandel
- Leistungen der Sozialversicherungen

Einbindung von Lebensversicherungen im Rahmen der Finanzplanung

- Die richtigen Fragen im Rahmen der Bedarfsanalyse stellen
- Einbindung in den Vermögensanlageprozess
- Beurteilung von typischen Fondslösungen innerhalb der Versicherungsmäntel (inkl. Fondsvergleich und Vor- und Nachteile von ETFs)
- Einbindung in die Nachfolgeplanung
- Bedarfsgerechte Nutzung von Pflegeversicherungen
- Aktuelle Produktlösungen
- Tipps zur Erhöhung der Abschlusswahrscheinlichkeit

Vertriebsintensivierung

- "Preisstolz" - Preise am Markt überzeugend durchsetzen
- Mehrwerte für Kundinnen und Kunden
- Einwandbehandlung

"Das Altersvorsorgetool in OSPlus_neo"

Gerade das Altersvorsorgetool bietet im Rahmen der ganzheitlichen Betreuung eine ideale Verzahnung und Unterstützungsmöglichkeit für den Abschluss und die Kundenbindung. Wie erfolgreich wurde es bereits im Vertrieb vor Ort genutzt? Optimieren Sie den Einsatz in der Beratung vor Ort, um Ihren Kunden bedarfsorientierte Lösungen zu bieten.

ZIELGRUPPE

Berater/-innen und Führungskräfte im Privatkundenmarkt (PK/IK),
Interne Vertriebstrainer/-coaches und Spezialisten

VORAUSSETZUNG(EN)

Die Teilnehmer/-innen haben anhand eines Arbeitsauftrages das Webinar vorbereitet. Es ist wichtig, während des Webinars das Altersvorsorgetool nutzen zu können, um das Vorgehen zu testen und weitere Fragen zu klären.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Trainer/-innen der Sparkassenakademie und Kooperationspartner/-innen

HINWEIS(E)

Wenn Sie Interesse an einer individuell für Ihr Haus konzipierten Seminarmaßnahme haben, nehmen Sie bitte Kontakt zu Anette Heuer: anette.heuer@ska.nrw auf.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

0,5 Tage
09:00 - 12:30 Uhr

PREIS

330,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Anette Heuer
0231 22240-786
anette.heuer@ska.nrw

Programm/Inhalt

Bedeutung des Themas für die Sparkasse und aus Sicht des/der Kunden/-in

Anlässe nutzen, sicher argumentieren, wertschätzend kommunizieren

Einstiegsmöglichkeiten in das Thema Altersvorsorge

Vertriebsstorys für eine optimale Gesprächsführung nutzen

Bedarfsorientierte Lösungen erarbeiten

Argumentationshilfen erarbeiten und abschlussorientiert einsetzen

Altersvorsorge in weitere Themen des Finanzkonzepts einbinden

Cross-Selling-Ansätze herausarbeiten

Die "Digitale Rentenübersicht" – der Gamechanger in der Altersvorsorge!

Die "Digitale Rentenübersicht" (DRÜ) ist bereits jetzt vollständig abrufbar. Die DRÜ soll Kundinnen und Kunden bei der Planung des Ruhestands unterstützen, Lücken aufzeigen und Vertrauen stärken. Damit können Kundinnen und Kunden jetzt Entscheidungen über die jeweilige Vorsorge für die Rentenphase mit einer hohen Informationsgrundlage treffen. Dies bietet enorme Vertriebschancen für Sparkassen in der Beratung der Altersvorsorge, wenn sie die DRÜ aktiv in ihre Vertriebsprozesse einbauen.

ZIELGRUPPE

Kundenberater/-innen und alle Vertriebsverantwortliche, die sich über die Grundlagen der "Digitalen Rentenübersicht" informieren und deren Chancen in der Kundenberatung erkennen wollen

IHR NUTZEN

- Sie kennen die gesetzlichen Grundlagen der DRÜ und verstehen die Intention des Gesetzgebers.
- Sie sind vertraut mit den Daten und weiteren fachlichen Informationen, die in der DRÜ enthalten sind.

IHR REFERENT

Dr. Thomas Ferdinand, Aeiforia GmbH

Experte für private geförderte Altersvorsorge und behördliche Meldeprozesse mit der ZfA (Zentrale Zulagenstelle für Altersvermögen) und ZfDR (Zentrale Stelle für die Digitale Rentenübersicht)

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Anette Heuer
0231 22240-786
anette.heuer@ska.nrw

Programm/Inhalt

Das Ziel ist es, den Teilnehmenden die grundlegenden Kenntnisse und praktischen Fähigkeiten zu vermitteln, um Kundinnen und Kunden umfassend über die digitale Rentenübersicht zu informieren und sie bei der Nutzung zu unterstützen.

Begrüßung und Einführung

- Begrüßung und Vorstellung des Seminarziels
- Überblick über die Inhalte und Erwartungen
- Kurzer Austausch über das Vorwissen der Teilnehmenden

Hintergrundwissen: Warum die "Digitale Rentenübersicht"?

- Hintergrund und Entwicklung: Warum wurde die "Digitale Rentenübersicht" eingeführt? Bedeutung und Motivation seitens der Bundesregierung
- Gesetzlicher Rahmen (kurz): Übersicht über die gesetzlichen Grundlagen, z. B. Rentenüberleitungs-Gesetz
- Ziel und Nutzen für die Bürger/-innen: Vorteile der Übersichtlichkeit, Transparenz und des vereinfachten Zugangs zu Altersvorsorgeinformationen

Überblick über das ZfDR-Portal: Aufbau, Funktionen und Datengrundlage

- Hauptfunktionen und Aufbau: Vorstellung der wichtigsten Bereiche des ZfDR-Portals
- Anbindung von Vorsorgeeinrichtungen: Welche Vorsorgeeinrichtungen sind aktuell angebunden? Welche kommen noch hinzu? Zeitplan? Wie aktuell sind die Daten?
- Daten von Sparkassen: Welche Daten werden gemeldet? Wer meldet die Daten?

Die Nutzung der "Digitalen Rentenübersicht" – Schritt für Schritt

- Anmeldung und Authentifizierung: Erklärung der Online-Ausweisfunktion des Personalausweises und der Steuer-Identifikationsnummer
- Schritt-für-Schritt-Demo: Wie melden sich Nutzer/-innen an? Übersicht über die Benutzeroberfläche und Navigation
- Anforderung und Einsichtnahme der Renteninformationen: Wie stellen Nutzer/-innen Anfragen, und wie werden die Daten angezeigt?

Beratungskompetenz: Wie binde ich die DRÜ in meine Kundenberatung ein?

- Häufige Fragen und Antworten: Welche Fragen könnten Kundinnen und Kunden haben? Antworten auf Fragen zu Themen wie Datenschutz, Verfügbarkeit der Daten und Vorteile des ZfDR-Portals
- Datenintegration in OSPlus: Aktueller Stand

Fragen und Abschluss

- Fragerunde: Möglichkeit für offene Fragen und Austausch
- Zusammenfassung der Kernpunkte
- Feedback-Runde und Verabschiedung

Vorsorgeberatung als Qualitätsmerkmal - AV-Tool und Digitale Rentenübersicht praxisnah erleben!

Rentenhöhe, Rentenniveau, Rentenpunkte – die gesetzliche Rentenversicherung stellt für viele unserer Kundinnen und Kunden eine komplexe Materie dar, die im Rahmen der neuen Altersvorsorgereform neue Aufmerksamkeit erhalten wird. Mit Einführung der Digitalen Rentenübersicht (DRÜ) sollte nun endlich mehr Transparenz und ein besseres Verständnis geschaffen werden. Dennoch bleiben Fragen offen, die nicht ohne Unterstützung der Beraterinnen und Berater geklärt werden können. Aus der Praxis - für die Praxis optimieren Sie den sicheren Umgang mit dem AV-Tool und erhalten praxiserprobte Ideen zur Ansprache, die Ihnen neue Vertriebschancen eröffnen.

ZIELGRUPPE

Kundenberater-/innen, die das AV-Tool und die digitale Rentenübersicht neu und anders entdecken und für die vertriebliche Ansprache und Beratung nutzen möchten

IHR NUTZEN

- Sie verstehen die Funktionsweise der digitalen Rentenübersicht (DRÜ).
- Sie kennen den Mehrwert der DRÜ und können ihn vertrieblich nutzen.
- Sie wissen, wie Sie die Digitale Rentenübersicht in Kombination mit dem AV-Tool nutzen können.
- Sie lernen erfrischende Wege zur aktiven Kundenansprache im Bereich der Vorsorge kennen.

IHR REFERENT

Lucas Holzhauer, Sparkassenakademie NRW

Senior-Individualkundenberater, Versicherungsfachmann

HINWEIS(E)

Im Rahmen der Insurance Distribution Directive (IDD) können 8 Zeitstunden angerechnet werden.

Berücksichtigen Sie bei Ihren Planungen die Vorbereitungszeit für Webinar 1 ab dem 9. Februar 2026.

TERMIN(E)

15.03.2027 – 22.03.2027 | virtueller Seminarraum

Vorbereitungsauftrag 1 (15.02. - 14.03.2027)
Webinar Modul 1 (15.03.2027)
Vorbereitungsauftrag 2 (16.03. - 21.03.2027)
Webinar Modul 2 (22.03.2027)

DAUER

2,5 Tage

PREIS

695,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



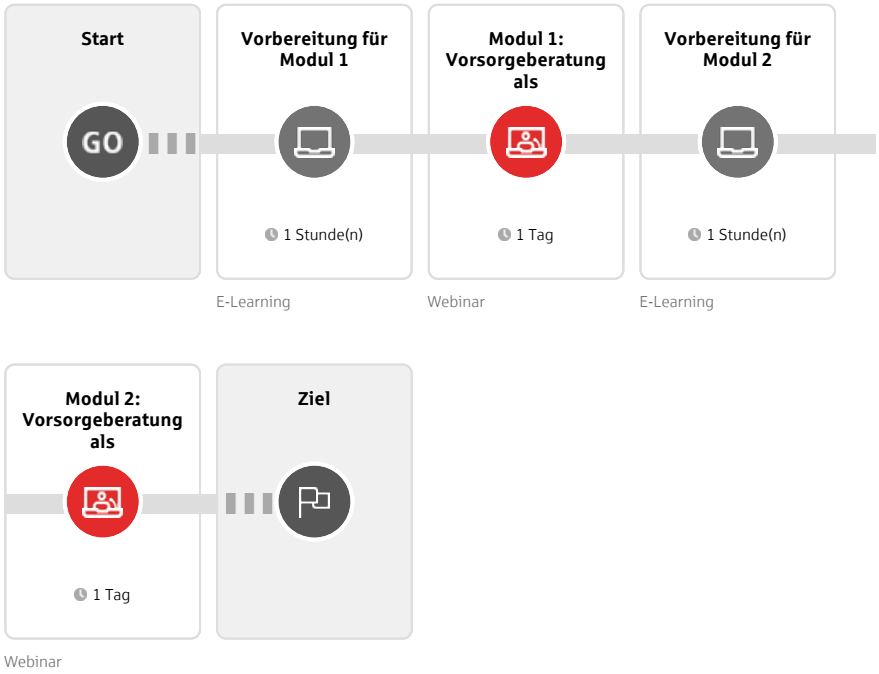
Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Anette Heuer
0231 22240-786
anette.heuer@ska.nrw

Ihre Lernreise: Vorsorgeberatung als Qualitätsmerkmal - AV-Tool und Digitale Rentenübersicht praxisnah erleben!



Programm/Inhalt

Was kann die DRÜ und welchen Nutzen haben Beratende und Kundinnen und Kunden?

- Vorstellung der Funktionsweise und Vorteile der Digitalen Rentenübersicht
- Anleitung zur Registrierung für die DRÜ inkl. digitaler Ausweisfunktion

DRÜ kennen und verstehen:

- Was die Zahlen aus der Renteninformation bedeuten und wie diese interpretiert werden können
- Wie wir die Kundinnen und Kunden aktiv bei einer besseren Versorgung unterstützen können
- Warum die DRÜ uns einen echten Mehrwert bietet
- Von der Renteninformation zur Rentenauskunft

DRÜ vertrieblich nutzen: Einbindung von AV-Tool und Finanzkonzept

- Wie die Zahlen und Fakten aus der DRÜ vertrieblich genutzt werden können
- AV-Tool und Finanzkonzept sicher beherrschen und mit der DRÜ kombinieren
- Warum eine hochwertige Vorsorgeberatung ein MUSS ist!
- Selbstverständnis in der Vorsorgeberatung – Qualität hat ihren Preis
- Verschiedene Fallbeispiele aus der Praxis

Ideenschmiede: Ansprache und Einwandbehandlung

- Beratung statt Verkauf: wie ich ganz einfach mit den Kundinnen und Kunden ins Gespräch komme
- Mit Zahlen überzeugen: Steuern und Kosten für den Vertriebserfolg nutzen
- Durch Emotionen ein neues Bewusstsein für die Versorgungssituation schaffen
- Aus der Praxis für die Praxis: wertvolle Tipps zur Ansprache und Einwandbehandlung (Vertriebsstorys)

Altersvorsorgeshow

Altersvorsorgereformgesetz (AVRG) 2026+ – sind Sie bereit für die Veränderungen in der Altersvorsorge? In einer Zeit, in der die gesetzlichen Rahmenbedingungen und Bedürfnisse Ihrer Kundinnen und Kunden im Wandel sind, hilft Ihnen unsere Altersvorsorgeshow, den Überblick zu behalten. Entdecken Sie in 60 spannenden Minuten, wie Sie das AVRG optimal für Ihre Kundinnen und Kunden nutzen können. Freuen Sie sich auf innovative Ansätze und wertvolle Insights – live aus dem Studio der Sparkassenakademie NRW!

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen im Vertrieb der Sparkassen, Führungskräfte und Vertriebsbegleiter/-innen

IHR NUTZEN

- **Aktuelles Wissen:** Sie kennen die neuesten Informationen und Entwicklungen zum AVRG, um Ihren Kundinnen und Kunden stets den besten Service zu bieten.
- **Praxisnahe Strategien:** Sie kennen umsetzbare Ansätze, wie Sie die Vorteile des AVRG nutzen können, um passende Altersvorsorgelösungen für Ihre Kundinnen und Kunden zu entwickeln.
- **Vertrauen aufbauen:** Sie können das Vertrauen Ihrer Kundinnen und Kunden stärken durch transparente Kommunikation über die Neuerungen in der Altersvorsorge und deren Auswirkungen auf individuelle Vorsorgepläne.
- **Vertriebskompetenz erweitern:** Sie können die Komplexität von Altersvorsorge-Angeboten verständlich erklären und Ihre Kundinnen und Kunden nachhaltig begeistern.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Thorsten Meier, Sparkassenakademie NRW
  Verkaufstrainer mit umfangreichen Erfahrungen im Vertrieb und langjährigen Erfahrungen im Vertriebstraining, zertifizierter Size-Trainer und Vertriebscoach, zertifizierter Positive Business Expert
- Lars Abraham, Sparkassenakademie NRW
  Verkaufstrainer und zertifizierter Vertriebscoach mit langjährigen praktischen Erfahrungen als Kundenberater einer Sparkasse und als Außendienstmitarbeiter eines Finanzdienstleisters

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar.

Diese Veranstaltung wird aufgezeichnet und nach der Veranstaltung den Teilnehmenden zur Verfügung gestellt. Sie haben außerdem die Möglichkeit, alternativ zur Veranstaltung direkt die Aufzeichnung mit der Angebotsnummer: 02.360-V zu buchen. Zur Aufzeichnung

TERMIN(E)

09.11.2026 | virtueller Seminarraum
17:00 – 18:00 Uhr

DAUER

60 Minuten

PREIS

149,00 €
je Teilnehmer/-in, ab 20 Teilnehmenden aus einem Haus gilt ein Pauschalpreis von 3.000 €.

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Anette Heuer
0231 22240-786
anette.heuer@ska.nrw

Bei Buchung der Live-Veranstaltung beachten Sie bitte:
Sie melden sich zu einer Veranstaltung an, die aufgezeichnet wird zum Zweck der temporären Bereitstellung für Teilnehmende, die diese Veranstaltung entweder für eine Live-Teilnahme oder zur zeitlich flexiblen Nutzung der Veranstaltungs-Aufzeichnung gebucht haben. Dies beinhaltet die Aufzeichnung und Speicherung der Audiodaten der Teilnehmenden, sofern diese ihr Mikrofon oder Telefon für eigene Wortbeiträge freigeschaltet haben. Eine Aufzeichnung der Webcam findet in der Regel nicht statt. Sofern Sie Ihr Mikrofon oder Telefon während der Veranstaltung freischalten, geben Sie uns mit Ihrer Anmeldung zur Veranstaltung Ihr Einverständnis zur Aufzeichnung Ihres Wortbeitrags. Sie haben während der Veranstaltung jederzeit die Möglichkeit, sowohl die Webcam- als auch die Mikrofon-Freigabe zu aktivieren bzw. zu stoppen.

Programm/Inhalt

- **Kick#Off & Warm#Up**
  Die neuen Rahmenbedingungen zum Thema Altersvorsorge - Fokus auf die neuen Chancen
- **Klare Sicht auf Banking 2026/2027ff**
  Welche Ängste und Missverständnisse bestehen, aber auch welche Chancen und Möglichkeiten?
- **Werte#geleitete Gesprächsführung**
  Werkzeuge, um Vertrauen aufzubauen und Kunden#Werte zu respektieren
- **Differenzierung von der Konkurrenz**
  Durch neue Kommunikationswege überzeugen statt zu überreden
- **Motivation & Spaß**
  Lust im Vertrieb, mit "ironischen" Impulsen steigern wir die Lernbereitschaft und bleiben im Gedächtnis
- **Praxisnahe Transfer**
  Sofort einsetzbare Gesprächsideen
- **Persönliche Weiterentwicklung**
  Reflexion über die eigene Haltung und Weiterentwicklung im Vertrieb
- **Banking 2026ff – Die großen Herausforderungen**
  Unsicherheit, Werteverlust, Lockangebote - Bewusstsein schaffen, Basis für neue Kommunikationsstrategien
- **Chancen durch neue Kommunikationswege**
  Werte#basierte Dialoge, Storytelling, digitale Nähe - Praxisnahe Werkzeuge für empathische Kundenansprache
- **Praxis#Sprint**
  Live#Fallstudie: Da ist ein Kunde und wir sprechen an
- **Interaktive Mini#Challenge**

Altersvorsorgeshow (Videoaufzeichnung)

Altersvorsorgereformgesetz (AVRG) 2026+ – Sind Sie bereit für die Veränderungen in der Altersvorsorge? In einer Zeit, in der die gesetzlichen Rahmenbedingungen und Bedürfnisse Ihrer Kunden im Wandel sind, hilft Ihnen unsere Altersvorsorgeshow, den Überblick zu behalten. Entdecken Sie in 60 spannenden Minuten, wie Sie das AVRG optimal für Ihre Kunden nutzen können. Freuen Sie sich auf innovative Ansätze und wertvolle Insights – live aus dem Studio der Sparkassenakademie NRW!

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen im Vertrieb und Service der Sparkassen, Führungskräfte und Vertriebsbegleiter

IHR NUTZEN

- **Aktuelles Wissen:** Sie kennen die neuesten Informationen und Entwicklungen zum AVRG, um Ihren Kundinnen und Kunden stets den besten Service zu bieten.
- **Praxisnahe Strategien:** Sie kennen umsetzbare Ansätze, wie Sie die Vorteile des AVRG nutzen können, um passende Altersvorsorgelösungen für Ihre Kundinnen und Kunden zu entwickeln.
- **Vertrauen aufbauen:** Sie können das Vertrauen Ihrer Kunden stärken durch transparente Kommunikation über die Neuerungen in der Altersvorsorge und deren Auswirkungen auf individuelle Vorsorgepläne.
- **Vertriebskompetenz erweitern:** Sie können die Komplexität von Altersvorsorge-Angeboten verständlich erklären und Ihre Kundinnen und Kunden nachhaltig begeistern.

HINWEIS(E)

Videos und Videokurse stehen i.d.R. drei Werktage nach Ende der aufgezeichneten Veranstaltung zur Verfügung.
Die Live-Veranstaltung zu dieser Aufzeichnung ist zum selben Preis inkl. Aufzeichnung buchbar unter der Angebotsnummer: 02.360
Zur Live-Veranstaltung

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

60 Minuten

PREIS

149,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Anette Heuer
0231 22240-786
anette.heuer@ska.nrw

Programm/Inhalt

- **Kick#Off & Warm#Up**
  Die neuen Rahmenbedingungen zum Thema Altersvorsorge - Fokus auf die neuen Chancen
- **Klare Sicht auf Banking 2026/2027ff**
  welche Ängste und Missverständnisse bestehen, aber auch welche Chancen und Möglichkeiten
- **Werte#geleitete Gesprächsführung**
  Werkzeuge, um Vertrauen aufzubauen und Kunden#Werte zu respektieren
- **Differenzierung von der Konkurrenz**
  Durch neue Kommunikationswege überzeugen statt zu überreden
- **Motivation & Spaß**
  Lust im Vertrieb, mit "ironischen" Impulsen steigern wir die Lernbereitschaft und bleiben im Gedächtnis
- **Praxisnahe Transfer**
  Sofort einsetzbare Gesprächsideen
- **Persönliche Weiterentwicklung**
  Reflexion über die eigene Haltung und Weiterentwicklung im Vertrieb
- **Banking 2026ff – Die großen Herausforderungen**
  Unsicherheit, Werteverlust, Lockangebote - Bewusstsein schaffen, Basis für neue Kommunikationsstrategien
- **Chancen durch neue Kommunikationswege**
  Werte#basierte Dialoge, Storytelling, digitale Nähe - Praxisnahe Werkzeuge für empathische Kundenansprache
- **Praxis#Sprint**
  Live#Fallstudie: Da ist ein Kunde und wir sprechen an
- **Interaktive Mini#Challenge**

Grundlagen AVRG

Das AVRG als Vertriebschance nutzen! Das Altersvorsorgereformgesetz (AVRG) tritt die Nachfolge der Riester-Rente an. Hier finden Sie produktneutral alles , was Sie zum AVRG, zum Altersvorsorgedepot und zum Thema Rieser-Rente wissen müssen. Dies schafft die optimale fachliche Basis für Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Service und in der Beratung.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen im Vertrieb der Sparkassen

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Grundlagen des AVRG, die staatlichen Förderungen und deren Rahmenbedingungen.
- Sie wissen, wie Sie je nach Kundensituation die Eignung der AVRG-Produkte bedarfsorientiert erläutern können.
- Sie kennen die Kriterien, die bezüglich der Entscheidung für oder gegen einen möglichen Wechsel von Riester- zu AVRG-Produkten wichtig sind.

HINWEIS(E)

Für dieses modulare E-Learning können im Rahmen der Insurance Distribution Directive (IDD) bis zu 120 Minuten angerechnet werden.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zu einem Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gerne!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

2 Stunden

PREIS

50,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



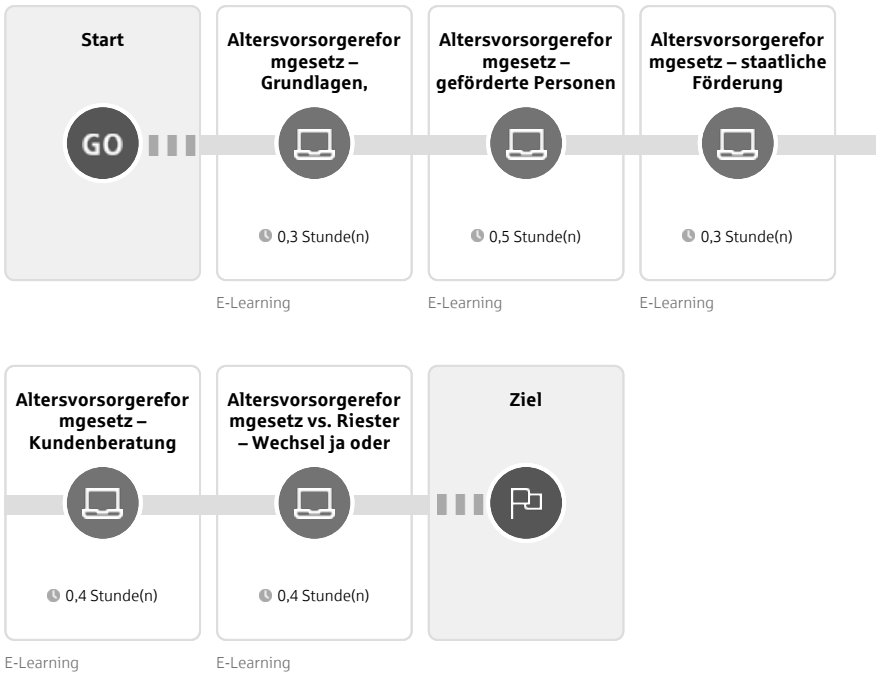
Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Anette Heuer
0231 22240-786
anette.heuer@ska.nrw

Ihre Lernreise: Grundlagen AVRG



Programm/Inhalt

Dieses modulare E-Learning enthält die Module:

02.305-1 Altersvorsorgereformgesetz – Grundlagen, Beiträge, Vorteile

02.305-2 Altersvorsorgereformgesetz – geförderte Personen und Produkte

02.305-3 Altersvorsorgereformgesetz – staatliche Förderung

02.305-4 Altersvorsorgereformgesetz – Kundenberatung

02.305-5 Altersvorsorgereformgesetz vs. Riester – Wechsel ja oder nein

02 INDIVIDUALKUNDEN

Vermögensmanagement

Natürlich nachhaltig beraten - WBTs

Sachkunde für die Anlageberatung aktualisieren

Sie möchten Ihre Sachkunde für die Anlageberatung aktualisieren und kompetent beraten? Mit diesem Blended-Learning-Konzept unterstützen wir Sie bei der Erfüllung der aufsichtsrechtlichen Auflagen, um bedarfsgerecht und mit einer hohen Qualität zu beraten. Ziel des E-Learnings ist es, einen Überblick über die gesetzlichen und aufsichtsrechtlichen Vorschriften im Wertpapiergeschäft zu erhalten, die zum Sachkundenachweis nach § 1 WpHGMaAnzV erforderlich sind. Das Präsenzseminar vermittelt dazu relevantes Fachwissen zu Finanzinstrumenten und eine erfolgreiche Umsetzung der Vorschriften im Anlageberatungsprozess.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die in der Anlageberatung von Privat- oder Individualkunden tätig sind und aufgrund einer Unterbrechung der Tätigkeit oder eines internen Funktionswechsels nicht über die von der BaFin geforderte Sachkunde für die Anlageberatung verfügen oder aus einem Institut außerhalb der Sparkassen-Finanzgruppe stammen

IHR NUTZEN

- Sie haben einen Überblick über aktuelle rechtliche Rahmenbedingungen und Anforderungen in der Anlageberatung.
- Sie nutzen das E-Learning für einen unabhängigen, komfortablen Sachkundeerwerb vor dem Präsenztermin und bestimmen dabei Ihre Lernzeit und das Tempo flexibel selbst.
- Sie kennen die wesentlichen Finanzinstrumente, deren Kosten und steuerliche Behandlung.
- Sie wissen, inwieweit Sie der Anlageberatungsprozess bei der Erfüllung der WpHG-rechtlichen Anforderungen unterstützt.
- Sie steigern Ihre Beratungsqualität und Ihren Vertriebserfolg unter Berücksichtigung der Anforderungen an die Sachkunde.

IHR REFERENT

Thorsten Eßmann, Deka Bank Deutsche Girozentrale

Vertriebsbetreuer für NRW, Diplom-Bankbetriebswirt

HINWEIS(E)

Eine Anrechnung von **3 Zeitstunden** ist im Rahmen der Insurance Distribution Directive (**IDD**) möglich.

Die Teilnehmer/-innen erhalten eine **Teilnahmebestätigung**, in der die vermittelten Inhalte ausgewiesen sind.

Mit dem erfolgreichen Abschluss des E-Learnings werden die erforderlichen Kenntnisse bezüglich der Sachkunde in der Anlageberatung im Bereich der rechtlichen Grundlagen aktualisiert. In den beiden Präsenztagen werden die fachlichen Grundlagen vertieft und die Struktur für erfolgreiche Anlageberatungsgespräche vermittelt.

TERMIN(E)

31.05.2027 – 01.06.2027 | Sparkassenakademie NRW

vorbereitendes E-Learning (31.05.2027)
Präsenzseminar (31.05. - 01.06.2027)

DAUER

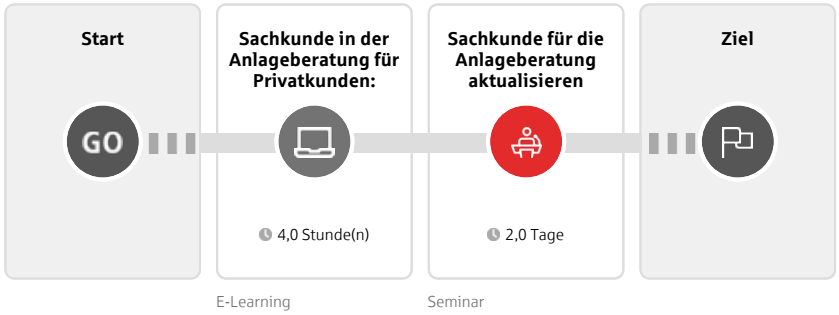
3 Tage
Die Gesamt-Lernzeit von 3 Tagen umfasst:

- 2 Tage Präsenzseminar
- ca. 4 - 6 Stunden individuelle Lerndauer E-Learning inkl. LEK

PREIS

890,00 €

Ihre Lernreise: Sachkunde für die Anlageberatung aktualisieren



KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Programm/Inhalt

Modul 1: E-Learning

Sachkunde in der Anlageberatung für vermögende Kundinnen und Kunden: Rechtliche Grundlagen

- Zivilrechtliche Grundlagen
- Zivilrechtliche Haftung
- Aufsichtsbehörden
- Relevante Gesetze im Detail
- Rahmenbedingungen und Auswirkungen in der Anlageberatung im Detail

Modul 2: Präsenzseminar

1. Tag

Fachliches Update für die Anlageberatung

- Warum Wertpapiere? Blick in die Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft
- Die richtigen Strategien für den Einstieg
- Arten und Funktionsweisen von Finanzinstrumenten
- Chancen und Risiken von Finanzinstrumenten
- Managementstile und deren Abgrenzung zueinander
- Gesamtheit aller im Zusammenhang mit den Geschäften anfallenden Kosten (inkl. Zuwendungen)
- Steuerliche Behandlung (Investmentsteuerreformgesetz)

2. Tag

Der Anlageberatungsprozess

- Der rote Faden in der Anlageberatung
- Einstiegsmöglichkeiten in den BPA
- Definition Zielsparen, Notfallliquidität und freies Anlagevermögen
- Visualisierungshilfen für die Beratung
- Schnell umsetzbare Vertriebstipps zur Steigerung des Wertpapiergeschäfts

Sachkunde für die Anlageberatung aktualisieren

Sie möchten Ihre Sachkunde für die Anlageberatung aktualisieren und kompetent beraten? Dann sind Sie hier genau richtig! Mit diesem Blended-Learning-Konzept unterstützen wir Sie bei der Erfüllung der aufsichtsrechtlichen Auflagen, um bedarfsgerecht und mit einer hohen Qualität zu beraten. Ziel des E-Learnings ist es, einen Überblick über die gesetzlichen und aufsichtsrechtlichen Vorschriften im Wertpapiergeschäft zu erhalten, die zum Sachkundenachweis nach § 1 WpHGMaAnzV erforderlich sind. Das Präsenzseminar vermittelt dazu relevantes Fachwissen zu Finanzinstrumenten und eine erfolgreiche Umsetzung der Vorschriften im Anlageberatungsprozess.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die in der Anlageberatung von Privat- oder Individualkunden tätig sind und aufgrund einer Unterbrechung der Tätigkeit oder eines internen Funktionswechsels nicht über die von der BaFin geforderte Sachkunde für die Anlageberatung verfügen oder aus einem Institut außerhalb der Sparkassen-Finanzgruppe stammen

IHR NUTZEN

- Sie erhalten einen Überblick über aktuelle rechtliche Rahmenbedingungen und Anforderungen in der Anlageberatung.
- Sie kennen die wesentlichen Finanzinstrumente, deren Kosten und steuerliche Behandlung.
- Sie wissen, inwieweit Sie der Anlageberatungsprozess bei der Erfüllung der WpHG-rechtlichen Anforderungen unterstützt.
- Sie steigern Ihre Beratungsqualität und Ihren Vertriebserfolg unter Berücksichtigung der Anforderungen an die Sachkunde.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

2 Tage

PREIS

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Programm/Inhalt

1. Tag

Fachliches Update für die Anlageberatung

- Warum Wertpapiere? Blick in die Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft
- Die richtigen Strategien für den Einstieg
- Arten und Funktionsweisen von Finanzinstrumenten
- Chancen und Risiken von Finanzinstrumenten
- Managementstile und deren Abgrenzung zueinander
- Gesamtheit aller im Zusammenhang mit den Geschäften anfallenden Kosten (inkl. Zuwendungen)
- Steuerliche Behandlung (Investmentsteuerreformgesetz)

2. Tag

Der Anlageberatungsprozess

- Der rote Faden in der Anlageberatung
- Einstiegsmöglichkeiten in den BPA
- Definition Zielsparen, Notfallliquidität und freies Anlagevermögen
- Visualisierungshilfen für die Beratung
- Schnell umsetzbare Vertriebstipps zur Steigerung des Wertpapiergeschäfts

Das Wertpapiergeschäft in der Individualkundenberatung intensivieren

Vermögende Kundinnen und Kunden haben hohe Erwartungen an ihre Beraterinnen und Berater. Präsentieren Sie sich Ihren Kundinnen und Kunden als Profi in Fragen rund um Wertpapiere und Finanzmärkte. Das Seminar vermittelt Ihnen Sicherheit im Wertpapiervertrieb, um das Geschäft zu intensivieren. Sie lernen ausgewählte Wertpapierprodukte intensiver kennen, analysieren Depots, erarbeiten Umtauschempfehlungen und erweitern Ihr Wissen rund um den Anlageberatungsprozess.

ZIELGRUPPE

- Privatkundenberater/-innen mit ersten Erfahrungen im Wertpapiergeschäft, die aktuell oder künftig Individualkundinnen und -kunden beraten
- Individualkundenberater/-innen, die ihr Wissen nach der Rückkehr, z. B. aus der Elternzeit, aktualisieren und intensivieren wollen

IHR NUTZEN

- Sie gewinnen Sicherheit im Umgang mit Wertpapieren und kennen Tipps aus der Praxis.
- Sie kennen wirtschaftliche Zusammenhänge für einen Austausch im Kundengespräch.
- Sie können Depots strukturieren bzw. umschichten und vertiefen Ihre Kenntnisse zu ausgewählten Wertpapieren.
- Sie beraten Ihre Kundinnen und Kunden unter Berücksichtigung der Vorschriften des Wertpapierhandelsgesetzes aktiv und bedarfsgerecht.
- Sie können mit Einwänden umgehen und den Mehrwert Ihrer Sparkasse selbstbewusst verkaufen.
- Sie wissen, wie Sie Wertpapiererträge mit Bestandskundinnen und -kunden verbessern und können neue Kundinnen und Kunden für das Wertpapiergeschäft begeistern.

IHRE REFERENTIN

Julia Denter, Sparkasse an Ennepe und Ruhr

Sparkassenbetriebswirtin & Vermögensspezialistin

HINWEIS(E)

Mit der Teilnahme an diesem Seminar werden die erforderlichen Kenntnisse bezüglich der Sachkunde in der Anlageberatung ergänzt bzw. aktualisiert und durch eine Teilnahmebescheinigung dokumentiert.

TERMIN(E)

27.09.2027 – 28.09.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

750,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Programm/Inhalt

Aktuelle volkswirtschaftliche Entwicklung

- Analyse des aktuellen volkswirtschaftlichen Umfelds (insb. Zins-, Immobilien- und Aktienmärkte)
- Zusammenhänge verstehen und diese vertrieblich nutzen
- Bewertung und bedarfsgerechter Einsatz von Produktlösungen

Investment- und Beratungsprozess

- Sichere Vorgehensweise im Rahmen des Beratungsprozesses Anlageberatung (BPA) zur Optimierung des Kundenportfolios
- Grundlagen der Portfoliooptimierung (z. B. Markowitz, CAPM, Behavioral Finance)
- Berücksichtigung des Kundenwunsches nach nachhaltigen Geldanlagen
- Tipps zur Erhöhung der Abschlusswahrscheinlichkeit

Investmentfonds

- Aktives vs. passives Management, Vor- und Nachteile von ETFs
- Beurteilung von typischen Produktlösungen der SparkassenFinanzgruppe
- Intensivierung des Produktvertriebs aktiv gemanagter Fonds
- Performancemessung

Renten/Anleihen/Zertifikate

- Aktuelle Anlagelösungen (insb. DekaBank, Helaba, LBBW und weitere bei Bedarf)
- Bewertung von Chancen und Risiken (insb. Zinsänderungs-, Bonitäts- und Liquiditätsrisiken)
- Strategien zur Optimierung von Anleiheportfolios
- Blick auf typische Anlagelösungen Ihrer Sparkasse (z. B. Express-Zertifikate, Teilschutzzertifikate)

Geldanlage über Vermögensverwaltungen

Nachhaltigkeit in der Anlageberatung

Steuerliche Themen für die Anlageberatung

Kommunikation und Vertrieb

- Kundinnen und Kunden erfolgreich ansprechen, Mehrwerte der Sparkasse und den Preis selbstbewusst verkaufen
- Auch im Wettbewerbsvergleich Einwände sicher beantworten
- Praxistipps und Fallstudien zum Ausbau des Wertpapiergeschäfts

Natürlich nachhaltig beraten im Wertpapiergeschäft

Die Bedeutung des Themas Nachhaltigkeit nimmt in allen Lebensbereichen zu – auch in der Vermögensanlage. Das Bewusstsein der Menschen ändert sich, die Märkte ändern sich - auch der Markt für Geldanlagen. Immer mehr Menschen möchten ihr Geld verantwortungsvoll anlegen. Neben Rendite, Risiko und Liquidität einer Geldanlage ist dabei auch die ethisch und ökologisch verantwortungsvolle Verwendung der Mittel ausschlaggebend. Steigern Sie mit diesem Training gezielt die Qualität in der Anlageberatung und greifen das Thema Nachhaltigkeit proaktiv auf.

ZIELGRUPPE

Berater/-innen und Führungskräfte im Privatkundenmarkt mit Wertpapierkompetenz

IHR NUTZEN

- Sie gewinnen die notwendige fachliche Sicherheit zum Thema „Nachhaltigkeit“.
- Sie kennen die gesetzlichen Anforderungen und die Auswirkungen auf die Beratungsprozesse.
- Sie erhalten einen Überblick über Märkte, Strategien, Zielgruppen, Ratings und Trends.
- Sie lernen Möglichkeiten kennen, das Thema Nachhaltigkeit vertrieblich zu nutzen.
- Sie stärken Ihre Sicherheit in der Gesprächsführung und bauen damit das gegenseitige Vertrauen im Kundengespräch aus.

IHR REFERENT

Ulrich Röhrle, N-Motion GmbH

Dipl.-Betriebswirt (DHBW), Financial Consultat und Estate Planner, ECOanlageberater, Unternehmensberater der Röhrle & Henle Partnergesellschaft

HINWEIS(E)

Dieses modulare Trainingsprogramm kann auch inhouse durchgeführt werden, nach Absprache auch in Verbindung mit dem WBT des Sparkassenverlages zu Nachhaltigkeit.

2,5 Stunden kann im Rahmen der Insurance Distribution Directive (IDD) angerechnet werden.

Mit der Teilnahme werden die erforderlichen Kenntnisse bezüglich der Sachkunde in der Anlageberatung ergänzt bzw. aktualisiert.

TERMIN(E)

auf Anfrage

DAUER

4,5 Stunden
90 min WBT + 15 min Übungsauftrag + 3,5 h Online-Training

PREIS

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Birgit Knoll
0231 22240-788
birgit.knoll@ska.nrw

Programm/Inhalt

Modul 1: Web-Based-Training (1,5 Stunden)

- Basiswissen rund um das Thema Nachhaltigkeit in der S-Finanzgruppe
- Fachliche und rechtliche Grundlagen
- Definition der Nachhaltigkeit
- Investmentstrategien
- Technische Umsetzung im Beratungsprozess
- Vertriebliche Impulse

Modul 2: Übungsauftrag - gut vorbereitet sein fürs Training

Modul 3: Online-Training (3,5 Stunden)

- Nachhaltigkeit als strategischen Vorteil im Wettbewerb im Gespräch aktiv nutzen
- Motive des Kunden erkennen und ansprechen, die über eine Rendite-/Risikooptimierung hinaus gehen
- Die Anlagestrategie und Produktempfehlungen für Kunden nachvollziehbar und überzeugend herleiten
- Sicher zum Abschluss und Chancen nutzen
- Intensives Training, Praxisbeispiele

Depots analysieren und strukturieren

In Abhängigkeit von dem volkswirtschaftlichen Umfeld und der individuellen Kundensituation kann es sinnvoll sein, Kunden auf Depotumschichtungen anzusprechen. In diesem Seminar erwerben Sie dafür das nötige Rüstzeug: Sie werden mit der systematischen Depotanalyse vertraut gemacht und erarbeiten konkrete Umschichtungsvorschläge für verschiedene Kundenmotive. Eine nutzenorientierte Argumentation hilft Ihnen, Ihren Kunden individuelle Lösungen anzubieten.

ZIELGRUPPE

Individualkundenbetreuer/-innen; Mitarbeiter/-innen aus Wertpapierabteilungen

IHR NUTZEN

- Sie sind in der Lage, Depotpotenziale zu erkennen und richtig zu analysieren.
- Sie können aus den ermittelten Depotstrukturen konkrete Vorschläge für praxistaugliche Depotumschichtungen erarbeiten.
- Sie stellen bei Ihrer Argumentation den Kundenbedarf in den Mittelpunkt.

VORAUSSETZUNG(EN)

Fachseminar Individualkundenbetreuung oder vergleichbarer Kenntnisstand

HINWEIS(E)

Das Seminar greift Inhalte aus dem Fachseminar Individualkundenbetreuung auf und vertieft sie.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

360,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Programm/Inhalt

Depotpotenzial erkennen

- Depotbestand beim Kunden erfolgreich aufnehmen
- Kundendepots differenzieren (z. B. auch Sparkassen- versus Fremdbankdepots)

Depots analysieren

- Anlageklassen richtig katalogisieren und daraus erste Möglichkeiten zur Umschichtung erkennen
- Risiken der Assetklassen für Berater und Kunden greifbar(er) beschreiben und visualisieren - Kundendepots nach theoretischen Modellen strukturieren
- Kundendepots praxisnah strukturieren

Einwände motivorientiert behandeln und dabei richtig argumentieren

- Unsicherheiten aus aktuellen Kapitalmarktsituationen aufgreifen
- Argumentationshilfen nutzen

Umschichtungsvorschläge für bestehende Kundendepots praxisnah erarbeiten

Hinweis:

Bitte senden Sie vorab ein bis zwei anonymisierte eigene Kundendepots inkl. der Kundenprofile sowie die Musterportfolios per Mail an: elisabeth.schnecking@ska.nrw

Einlagen halten! Zinsangebote professionell kontern (online)

Sparkassen verlieren mehr Einlagen an die Wettbewerber als sie zurückgewinnen. Zu den Nutznießern gehören z. B. die ING, C24 und Trade Republic. Der Wettbewerbsdruck wird durch den bevorstehenden Markteintritt von JPMorganChase im 2. Quartal diesen Jahres noch weiter zunehmen und den Trend verschärfen. In 90 Minuten erhalten Sie Tipps und neue Ideen, wie wir unsere Stärken noch besser ausspielen können, um unseren Kundinnen und Kunden bedarfsgerecht zu beraten.

ZIELGRUPPE

Mitarbeitende im Privatkundenvertrieb

IHR NUTZEN

- Sie können den Sparkassenzins gegen jedes Konkurrenzangebot professionell positionieren.
- Sie sind in der Lage, den Mehrwert des Sparkassenzinses herauszuarbeiten.
- Sie verstehen es, Gelder zu halten und unsere Kundinnen und Kunden für bedarfsgerechte Investments zu begeistern.

IHR REFERENT

Lars Abraham, Sparkassenakademie NRW

Verkaufstrainer und zertifizierter Vertriebscoach mit langjährigen praktischen Erfahrungen als Kundenberater einer Sparkasse und als Außendienstmitarbeiter eines Finanzdienstleisters

TERMIN(E)

22.01.2027 | virtueller Seminarraum
09:00 – 09:45 Uhr

DAUER

1,5 Stunden

PREIS

199,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Lars Abraham
0231 22240-741
lars.abraham@ska.nrw

Programm/Inhalt

- **Die Entwicklung der Konkurrenz: ING, Trade Republic, C 24 Bank, JPMorganChase und Co**
- **Aktuelle Angebote von 2,75 % und mehr kontern**
- **Die Sicherungssysteme**
- **Angriffspunkte rhetorisch geschickt herausarbeiten**
- **Gelder halten**
- **Neugierde wecken für bedarfsgerechte Investments**

Nachhaltig agieren in der Anlageberatung - Update (E-Learning)

Die Bedeutung von Nachhaltigkeit steigt weiter, ebenso wachsen die regulatorischen Anforderungen. Dieses wirkt sich direkt auf die Beratung aus. Mit dem OSPlus-Release 23.1 werden die neuen Anforderungen ab November 2023 in den Beratungsprozessen umgesetzt. Was bedeutet dieses für die Beratenden im Wertpapiergeschäft? Welche Prozesse werden inhaltlich mit dem OSPlus-Release 23.1 angepasst? In unserem neuen E-Learning „Nachhaltig agieren in der Anlageberatung – Update“ werden die Neuerungen in nur 30 Minuten praxisnah vermittelt.

ZIELGRUPPE

- Berater/-innen und Führungskräfte im Privatkundenmarkt mit Wertpapierkompetenz
- Mitarbeiter/-innen mit Verantwortung für das Wertpapiergeschäft

IHR NUTZEN

- Sie erfahren, welche rechtlichen und fachlichen Grundlagen in der Anlageberatung zur Nachhaltigkeit nun gelten.
- Sie kennen die Neurungen bei der Ermittlung der Nachhaltigkeitspräferenz in Kundengesprächen und können passende Produktlösungen finden.
- Sie wissen, wie Sie diese Neuerungen konkret in der Anlageberatung nutzen können, um erfolgreich zum Abschluss zu kommen.

HINWEIS(E)

Ergänzend zu dem E-Learning empfehlen wir unser Angebot 02.535 Nachhaltigkeit in der Anlageberatung: fachliches und vertriebliches Update
Nutzen Sie die Chance im Austausch mit Expertinnen und Experten Ihr Wissen zu vertiefen und Tipps für die Praxis mitzunehmen.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

30 Minuten

PREIS

30,00 €
je Lerner/-in. Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Birgit Knoll
0231 22240-788
birgit.knoll@ska.nrw

Programm/Inhalt

Rechtliche und fachliche Grundlagen in der Anlageberatung zur Nachhaltigkeit

- EU-Aktionsplan zur Finanzierung nachhaltigen Wachstums und Grundsätze möglicher Investmentstrategien
- Produkte mit Nachhaltigkeitsmerkmalen - Typen und neue Differenzierungen

Umsetzung der Neuerungen in den Beratungsprozessen

- Erfassung der Nachhaltigkeitspräferenz in den unterschiedlichen Produkttypen
- Neuerungen bei ESG-Strategie-Produkten mit Berücksichtigung von Umwelt und Sozialem (PAI)

Der Weg zu den passenden Produktlösungen

- Filterfunktionen und ihre erweiterten Möglichkeiten
- Wichtige wesentliche Änderungen bei einem "roten Zielmarkt" bei der Prüfung der Nachhaltigkeitspräferenz
- Zwei unterschiedliche Möglichkeiten im Beratungsgespräch: Die Erfassung einer temporären Nachhaltigkeitspräferenz und die Anpassung der Nachhaltigkeitspräferenz für nur eine Produktempfehlung

Die erfolgreiche Umsetzung in verschiedenen Gesprächssituationen

- Vor der Produktberatung und der Zielmarktprüfung
- Nach der Produktempfehlung und einem "roten Zielmarkt" bzgl. der Prüfung der Nachhaltigkeitspräferenz

Der Anlagekompass: Portfolioberatung at its best!

Heute ist Anko - BPA war gestern! Nach über 10 Jahren nehmen wir Abschied vom Anlageberatungsprozess (BPA) und gehen zielgerichtet in den Einsatz des weiterentwickelten Anlagekompass. Neue technische Features in einem optimierten und auf Effizienz ausgelegten Prozess führen jetzt zu einer Kundenreise, die begeistert: Portfolioberatung at its best! Wir unterstützen Sie dabei mit einem maßgeschneiderten Angebot.

ZIELGRUPPE

Berater/-innen und Führungskräfte im Privatkundensegment, die den Anlagekompass einsetzen

IHR NUTZEN

- Sie kennen die strategischen Vorteile der konsequenten Verfolgung des Portfolioansatzes und die Möglichkeiten der Verzahnung mit dem S-Finanzkonzept.
- Sie wissen um die Bedeutung des Anlagekompass, können sicher im Kundengespräch navigieren und schaffen einen unmittelbaren Mehrwert für Ihre Kundinnen und Kunden.
- Sie erleben dabei, einen effizienten Weg zur Erreichung des Soll-Portfolios zu gehen, und nutzen diesen erfolgreich in einem anspruchsvollen Marktumfeld.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Es kommen Trainer/-innen mit entsprechender Qualifizierung durch die Sparkassenakademie NRW zum Einsatz.

HINWEIS(E)

Führung ist in diesem Kontext ausschließlich auf die Aufgabe als "Wertpapier-Führungskraft" zu verstehen. Grundsätzliche Führungs-Skills, auch in Verbindung mit dem Führungsverständnis "Positive Leadership", setzen wir in unseren Trainings voraus oder binden es ein.

Je nach Kenntnisstand und Erfahrungen zum bisherigen Tool "Anlageberatungsprozess (BPA)" passen wir die Dauer der Lernformate auf die jeweiligen Zielgruppen an.

TERMIN(E)

Individuell, abgestimmt auf Ihren Roll-out-Start durch die FI

DAUER

1 Tag
Je nach Zielgruppe und Umfang
0,5 - 1,5 Tage

PREIS

je nach Modul, siehe Programm /Inhalt

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Thorsten Meier
0231 22240-762
thorsten.meier@ska.nrw

Ihre Lernreise: Der Anlagekompass: Portfolioberatung at its best!



Programm/Inhalt

Planungs-Workshop (02.512-1): 2 Stunden (online), ca. 8 Teilnehmer/-innen, Preis: 500 €
Zielgruppe: Verantwortliche aus den Bereichen Vertriebsmanagement, Wertpapierberatung, Personal und Vertriebsführungskräfte

- Positionierung und strategische Bedeutung der Portfolioberatung im Kontext der weiteren Beratungstools und der Produktwelt im Wertpapiergeschäft
- Verknüpfung zum S-Finanzkonzept und Berücksichtigung im IAM
- Konkretisierung des Schulungskonzepts unter Berücksichtigung der vorhandenen Erfahrungen der Beratenden in der Wertpapierberatung und der etablierten Führungstools

Kick-off (02.512-2): 60 Minuten (in Präsenz oder online), Preis: 1.000 €
Zielgruppe: Vorstand, Produktverantwortliche, Führungskräfte und Beratende, die den Anlagekompass nutzen, interne Vertriebsunterstützer/-innen

- Ergebnis und Zielsetzung der Planungs-Workshops kommunizieren, strategische Klarheit schaffen, grundsätzliche Fragen klären, Schulungskonzept vorstellen, insbesondere der F+F+F-Phase
- Vereinbarkeit der qualitativ hochwertigen Portfolioberatung mit einer maximalen regulatorischen Sicherheit und dem aktuellen Marktumfeld inkl. verändertem Kundenverhalten
- Die wesentlichen Neuerungen und Mehrwerte des Anlagekompass mit dem zentralen Dashboard als "Dreh-und Angelpunkt" im Kundengespräch

Den Anlagekompass verstehen und anwenden (E-Learning) (02.513): 60 Minuten
Preis: pro Teilnehmer/-in 60 € für 12 Monate, alternativ bieten wir einen Pauschalpreis an, gestaffelt nach dem Bilanzvolumen Ihrer Sparkasse
Zielgruppe: Produktverantwortliche, Führungskräfte und Beratende, die den Anlagekompass nutzen, interne Vertriebsunterstützer/-innen

- Den Anlagekompass anwenden und erste Nutzungsideen erhalten, dargestellt anhand verschiedener Use-Cases
- Neue Möglichkeiten und Informationen im Anlagekompass und ihre individuelle Nutzung im Kundengespräch (Dashboard)

Führungskräfte-Workshop (02.512-4): 1/2 - 1 Tag (in Präsenz), max. 16 Teilnehmer/-innen, Preis: 1.900 € pro Durchführung*
Zielgruppe: Führungskräfte im Privatkundensegment, die den Anlagekompass nutzen

- Die Führungskraft als Entwickler/-in: Eigenverantwortung der Mitarbeiter/-innen stärken und im Team voneinander profitieren, dabei Vorbild als positiver Leader sein
- Als Führungskraft dazu beitragen, dass sich Mitarbeitende am Arbeitsplatz wohlfühlen, Spaß mit dem Anlagekompass erleben und Erfolge hieraus sichtbar werden
- Durch ein motivierendes Feedback die Mitarbeitenden inspirieren und ihre nachhaltige Entwicklung fördern.

Family+Friends+Führungskräfte-Phase 4 - 6 Wochen
Zielgruppe: Beratende und Führungskräfte im Privatkundenmarkt, die den Anlagekompass nutzen

- Kundengespräche professionell vorbereiten, führen und nachbereiten, neue Ideen entwickeln und weitergeben
- Den Werkzeugkasten als Führungskraft situativ und individuell zur Entwicklung der einzelnen Vertriebspersönlichkeiten im Team nutzen

Vertriebstraining (02.512-5): 1/2 -1 Tag (in Präsenz), max. 16 Teilnehmer/-innen, Preis: 1.800 € pro Tag*
Zielgruppe: Beratende und Führungskräfte im Privatkundenmarkt, die den Anlagekompass nutzen, Vertriebsunterstützer/-innen

- Vielfältige Navigationsmöglichkeiten im Anlagekompass, Kompetenzen vertiefen anhand verschiedener Kundensituationen und erlebter Praxisfälle
- Sicher Navigieren, kundenzentriert Moderieren und professionell das Gespräch führen, dabei selbstbewusst Lösungen und den Preis verkaufen
- Cross- & Up-Selling – systematisch passende Verkaufsansätze erlernen und erfolgreich einsetzen, auch in Verbindung mit dem S-Finanzkonzept und beispielhaft dem S-Investmanager

Training am Arbeitsplatz (02.512-6)**:** in Präsenz vor Ort, Preis: 1.800 € pro Tag*
Zielgruppe: Beratende und Führungskräfte im Privatkundenmarkt, die den Anlagekompass nutzen

- Ca. drei Kundengespräche pro Tag werden pro Geschäftsstelle begleitet
- Individuelles Feedback zum Gespräch und konkrete Tipps zur Steigerung der Professionalität des Einsatzes des Anlagekompass

Erfahrungsaustausch (02.512-7): 1/2 Tag (in Präsenz), max. 16 Teilnehmer/-innen, Preis: 1.800 € pro Tag*
Zielgruppe: Beratende und Führungskräfte im Privatkundenmarkt, die den Anlagekompass nutzen, interne Vertriebsunterstützer/-innen

- Erfolgsgeschichten fortschreiben und von einander lernen beim zielführenden Einsatz des Anlagekompass
- Passende Cross-und Up-Selling-Ansätze erkennen und erfolgreich gemeinsam mit dem S-Finanzkonzept umsetzen
- Individuelle Verkaufshilfen wie z. B. die Mappen-Struktur im SIM – Gestalte deine Arbeitsfläche flexibel und passgenau für deinen Beratungsalltag.

*zzgl. Nebenkostenpauschale

02 INDIVIDUALKUNDEN

Spezielle Wertpapierkompetenz

02.601 - Module

Wertpapierprozesse in OSPlus_neo sicher anwenden (online)

Anzahl und Umfang der OSPlus_neo-Prozesse nehmen immer weiter zu. Einige Prozesse stehen ausschließlich, andere zusätzlich in OSPlus_neo bereit. Dieses Online-Seminar vermittelt einen Überblick zu den wichtigsten Prozessen inkl. Tipps und Tricks für das Wertpapiergeschäft – sowohl vertrieblich als auch aufsichtsrechtlich.

ZIELGRUPPE

Individualkundenbetreuer/-innen, Wertpapierberater/-innen und Private Banking-Berater/-innen

IHR NUTZEN

- Sie kennen die aufsichtsrechtlichen Erfordernisse in den jeweiligen Prozessen.
- Sie wenden OSPlus_neo im Rahmen der Wertpapierberatung und den Orderprozessen sicher an und nutzen vertriebliche Chancen.
- Sie erhalten ein Update zu den Änderungen aus dem OSPlus-Release, insbesondere zum Thema Nachhaltigkeit.

IHR REFERENT

Lars Krieger, Sparkasse Herford Vertriebssteuerung

TERMIN(E)

14.04.2027 |
09:00 – 12:30 Uhr

DAUER

3 Stunden

PREIS

285,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Programm/Inhalt

Praxisorientiertes Vorstellen der OSPlus_neo Prozesse

- Anlageberatung (BPA/Anko),
- Wertpapierberatung (WPG),
- WpHG-Stammdaten (WPHGN),
- Wertpapiercockpit (WPC),
- Empfehlungsliste (PEL),
- Orderprozesse: DekaBank und dwpbank

Neuerungen in den Beratungsprozessen aus dem OSPlus-Release

Sprachaufzeichnung in der Praxis - Qualität erhöhen, Fehler vermeiden

Telefonische Anlage- und Wertpapierberatung ist durch nichts zu ersetzen - das hat uns nicht zuletzt die Corona-Pandemie eindrucksvoll gezeigt.
Der Gesetzgeber stellt hierbei seit der Umsetzung der Anforderungen aus der MiFID II hohe Anforderungen. Sie möchten sich über den derzeitigen Umsetzungsstand informieren? Kennen Sie die Anforderungen in der telefonischen Anlageberatung und an die beratungsfreie Orderannahme? Sie möchten die Beratungsqualität in der praktischen Umsetzung erhöhen und Fehler vermeiden, insbesondere im Hinblick auf die Sprachaufzeichnung? Dann ist dieses Online-Seminar genau das Richtige für Sie.

ZIELGRUPPE

Anlageberater/-innen, Mitarbeiter/-innen im Beratungs- und Servicecenter, Mitarbeiter/-innen, die als Multiplikatoren für die Umsetzung der Anforderungen in den Häusern verantwortlich sind

IHR NUTZEN

- Sie erhalten einen Überblick über die aktuellen aufsichtsrechtlichen Rahmenbedingungen bei der Sprachaufzeichnung.
- Sie erhalten praktische Tipps für die Umsetzung.
- Sie steigern die Beratungsqualität und vermeiden interne und externe Fehlerfeststellungen.

IHR REFERENT

Thomas Lacroix, Sparkasse Krefeld

TERMIN(E)

Auf Anfrage inhouse buchbar

DAUER

2 Stunden

PREIS

auf Anfrage

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Programm/Inhalt

Überblick über die rechtlichen Grundlagen
Umsetzung der Anforderungen in der Anlageberatung
Umsetzung der Anforderungen in der beratungsfreien Orderannahme
Häufigste Fehler und deren Vermeidung

Insights S-Neo – Umsetzungsunterstützung (online)

S-Neo ist das bundesweit einheitliche Depotangebot in der App Sparkasse. Es richtet sich an digitale „Selbstentscheider/-innen“, die ihre Wertpapiergeschäfte eigenständig online abwickeln. Jede Sparkasse muss in den nächsten Wochen selbst entscheiden, welches Depot sie ihren Kundinnen und Kunden zum Abschluss in der App anbietet – entweder das Sparkassendepot oder das S-Broker DepotPlus. Die Online-Veranstaltung bietet als Auftakt einen Überblick über die verschiedenen Lösungsmöglichkeiten unter S-Neo. Ob Sparkassendepot oder Depot-Plus, hier werden die wichtigsten Einführungsschritte erläutert und Unterstützungshilfen vorgestellt.

ZIELGRUPPE

Produkt- und Vertriebsmanager/-innen im Wertpapiergeschäft

IHR NUTZEN

- Sie erhalten vor der Einführung von S-Neo einen Überblick über das geplante Leistungsangebot sowie einen Einblick in die aktuelle Marktsituation, bevor weitere Informationen zum geplanten Kommunikationsplan „Sparen und Anlegen“ für 2026 bereitstehen.
- Sie entscheiden, je nach eingeschlagenem Lösungsweg, ob Sie die Umsetzungshilfen im Rahmen des Depot-Plus tiefer legen oder die Informationen rund um die Angebotsseite des Sparkassendepots nutzen möchten.
- Sie informieren sich bei den Ansprechpersonen des S-Broker bzw. der dwpbank über die zur Verfügung stehenden Unterstützungsmaterialien und kennen die erforderlichen Vertragsbedingungen bzw. Administrationsaufwände.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Lisa Neumann, Sparkassenverband Westfalen-Lippe

Harald Stobbe, Rheinischer Sparkassen- und Giroverband

Carsten Suerken, Sparkassenverband Westfalen-Lippe

Sabrina Wissing, Rheinischer Sparkassen- und Giroverband

Tobias Enzmann, S Broker

Linda Österle, S-Communication

Daniil Yudkevich, Dwpbank

Thorsten Greis, Dwpbank

Stefanie Hertling, Kantar

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

3 Stunden

PREIS

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Programm/Inhalt

Aktuelle Marktsituation in Zahlen, Daten, Fakten
Sabrina Wissing, Rheinischer Sparkassen- und Giroverband

Überblick zum Projekt DepotVision
Lisa Neumann, Sparkassenverband Westfalen-Lippe
Harald Stobbe, Rheinischer Sparkassen- und Giroverband

GSK/Kommunikation in der SFG
Linda Österle, S-Communication

Insights zur Themenwelt "Anlegen" in der S-App
- individuelle Auswahl einer Teilveranstaltung

- **Einführung S-Neo mit dem Depot-Plus**
  Tobias Enzmann, S-Broker
  Moderation:
  Carsten Suerken, Sparkassenverband Westfalen-Lippe
  Sabrina Wissing, Rheinischer Sparkassen- und Giroverband

- **Einführung S-Neo mit dem Sparkassendepot**
  Thorsten Greis, dwpbank
  Stefanie Hertling, Kantar
  Daniil Yudkevich, dwpbank
  Moderation:
  Lisa Neumann, Sparkassenverband Westfalen-Lippe
  Harald Stobbe, Rheinischer Sparkassen- und Giroverband

02 INDIVIDUALKUNDEN

Wohnen und Immobilie

Mit r u d i das Immobiliengeschäft im Privatkundenmarkt stärken

Wohnen muss jeder! Erleben Sie, wie Sie mit „r u d i“ die Vertriebsstärke im Bereich „Wohnen & Immobilie“ entscheidend steigern können! Unser Konzept bietet Ihnen die ideale Kombination aus fachlichem Basiswissen und der vertrieblichen Anwendung, verbunden mit dem optimalen Zusammenspiel aller Vertriebskanäle. Wohnen, Immobilie und Baufinanzierung sind konsequent neu und aus Kundensicht zu denken. Mit einer engen Verzahnung aller Vertriebseinheiten erhöhen Sie Ihre Cross-Selling-Potenziale. Entfalten Sie Ihre neue Vertriebsstärke und begeistern damit Ihre Kundinnen und Kunden.

ZIELGRUPPE

Beratende und Führungskräfte im Privatkundenmarkt, der Baufinanzierung und des Immobilienvertriebs

IHR NUTZEN

- Sie kennen konkrete Ansatzpunkte zur Steigerung ihrer Vertriebspotenziale im Rahmen von „r u d i“ im Themenfeld „Wohnen & Immobilie“.
- Sie bauen Ihre fachliche und vertriebliche Kompetenz aus, um damit Kundinnen und Kunden frühzeitig zu den relevanten Themen an sich und die Sparkasse zu binden.
- Sie wissen, welche Vertriebskanäle die Geschäftsbeziehung intensivieren und wie Sie die Zusammenarbeit zwischen den Primärberatenden und den Spezialistinnen und Spezialisten nachhaltig stärken.

VORAUSSETZUNG(EN)

Gerne stimmen wir die konkrete Umsetzung unseres Schulungskonzepts in Ihrem Haus auf Ihre Zielsetzung und Rahmenbedingungen ab. Wir empfehlen eine enge Verzahnung zu unseren weiteren Angeboten für weitere Zielgruppen zum Projekt "r u d i".

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Es kommen Trainer/-innen mit entsprechender Qualifizierung durch die Sparkassenakademie NRW zum Einsatz

HINWEIS(E)

60 bis 120 Minuten können - je nach Umfang der Schulungsbausteine - im Rahmen der Insurance Distribution Directive (IDD) angerechnet werden.

TERMIN(E)

nach Vereinbarung

DAUER

1 Tag
nach Vereinbarung

PREIS

nach Vereinbarung

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Planungs-Workshop: 1/2 Tag (online oder vor Ort)

Zielgruppe: Vertriebsmanagement, Personal und weitere Verantwortliche aus den beteiligten Vertriebseinheiten

- Klärung der strategischen Ausrichtung und vertrieblichen Umsetzung von "r u d i"
- Definition der Ausgangsituation, Rahmenbedingungen und Zielsetzung in Ihrem Haus
- Konkrete Ausgestaltung des Trainingskonzeptes und Festlegung der Zielgruppen

Kick-Off-Veranstaltung Ihrer Sparkasse

- Wie ist die "r u d i" Reise entstanden?
- Zielsetzung des Projekts
- Strategische Einordnung Ihres Hauses
- Was hat "r u d i" bisher geliefert?
- Ausblick: Wie geht es weiter?

Cockpit Immobilie (E-Learning) - Angebotsnummer 04.514 (ab April 2026)

Zielgruppe: Beratende und Führungskräfte im Privatkundenmarkt, der Baufinanzierung und des Immobilienvertriebs

Einordnung des DSGV Projektes r u d i

Das Cockpit Immobilie und seine Funktionen

Mehrwerte des Cockpits Immobilie für Ihren Beratungsalltag, sowie Ihre Kundinnen und Kunden

Den Modernisierungsrechner kennen (E-Learning) - Angebotsnummer 04.511-1

Zielgruppe: Primärberatende und ihre direkten Führungskräfte

Hintergründe und Eingabemöglichkeiten des Modernisierungsrechners mit beispielhaftem Modernisierungsfahrplan

Bei den folgenden Modulen empfehlen wir homogene Gruppen, deren Zusammensetzung sich am zu betreuenden Kundensegment und an den vorhandenen Kenntnissen und Erfahrungen orientiert. Hieraus können Differenzierungen in den Inhalten und im Umfang sinnvoll sein.

Von 0 auf Beratung: Das Immobiliengeschäft verstehen: (Online-Seminar)

Zielgruppe: Primärberatende und ihre direkten Führungskräfte

- Aktuelle Marktsituation
- Leistungen im Geschäftsfeld Wohnen und Immobilie
- Eckdaten einer Baufinanzierung, Faustformeln und Unterlagen zur Beratung
- Modernisierung von Immobilien und Fördermöglichkeiten

Die Durchführung dieses Moduls kann durch Baufinanzierungsspezialisten aus Ihrem Haus erfolgen und stellt die fachliche Basis für die weiteren Module dar.

Sicher navigieren für IK- und PK-Beratende: 1 Tag (Seminar vor Ort)

Zielgruppe: Primärberatende im IK-/ PK-Segment und ihre direkten Führungskräfte

- Strategische Einordnung von "r u d i"
- Überblick über die relevanten OSPlus_neo Anwendungen und Self-Services für die Kundinnen und Kunden
- Verbindung zur ganzheitlichen Beratung mit den Tools für Kundinnen und Kunden, wie z. B. das Private Finanzkonzept und Cockpit Immobilie
- Kundendaten erfassen, vertrieblich nutzen und wertschätzend an die Spezialistinnen und Spezialisten überleiten
- Kreativer Einsatz der Tools in der Praxis
- Leadbearbeitung
- Cross-Selling-Potenziale zielsicher nutzen

Sicher navigieren für weitere Zielgruppen: 1/2 Tag (Seminar vor Ort)

Zielgruppe: Baufinanzierungsspezialisten, Immobilienmakler, Private Banking Beratende, KSC, und ihre direkten Führungskräfte

- Strategische Einordnung von "r u d i"
- Überblick über die relevanten OSPlus_neo Anwendungen und Self-Services für die Kundinnen und Kunden
- Kreativer Einsatz der Tools in der Praxis
- Leadbearbeitung
- Cross-Selling-Potenziale zielsicher nutzen
- Wertschätzende Rücküberleitung

r u d i Onboarding für Führungskräfte: 1 Tag (vor Ort)

Zielgruppe: Führungskräfte aller relevanten Zielgruppen

- Strategische Einordnung von "r u d i"
- Einheitliche Sinn und Zielerklärung von "r u d i"
- Wirksames Zusammenspiel der Vertriebskanäle
- Widerstände richtig managen, hohe Akzeptanz für den Change erreichen und motivierende Unterstützung der Mitarbeitenden

Optional: Training am Arbeitsplatz: 1/2 Tag (vor Ort)

Zielgruppe: Primärberatende und ihre direkten Führungskräfte

- Begleitung von Kundengespräche und Feedback
- Gezielte Wissensanwendung und Erkennen von Vertriebspotenzialen
- Ideen in der Praxis entwickeln und Austausch im Team fördern

Cockpit Immobilie – Ein Bestandteil des r u d i Projektes (E-Learning)

Was ist das DSGV-Projekt r u d i und welche Möglichkeiten bietet das Cockpit Immobilie für ihre Kundinnen und Kunden? Wie können Sie dieses Tool gezielt in Ihre Beratung einbinden, um die Kundenbindung nachhaltig zu stärken? Welche Chancen öffnen sich Ihnen dadurch im Vertrieb?

ZIELGRUPPE

Beraterinnen und Berater sowie Führungskräfte im Privatkundenmarkt, der Baufinanzierung und des Immobilienvertriebs

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Grundlagen des DSGV-Projekts r u d i und können dessen Bedeutung für die Immobilienberatung erläutern.
- Sie verstehen die Struktur und Funktionsweise des Cockpit Immobilie und sind in der Lage, den Mehrwert in der Kundenberatung klar darzustellen.
- Sie erfahren, wie Sie mit der Nutzung des Cockpit Immobilie durch die Kundinnen und Kunden die Beratungsergebnisse optimieren und konkrete Handlungsempfehlungen ableiten können.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zu einem Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gerne!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

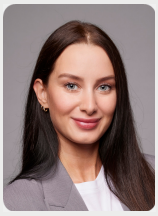
45 Minuten

PREIS

60,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Einordnung des DSGV-Projektes r u d i

- Erweiterung des Beratungsportfolios um ein ganzheitliches, integriertes Ökosystem - von den ersten Ideen zum Thema "Wohnen" bis hin zur späteren Modernisierung
- Bedeutung für die Kundenbeziehung - die Sparkasse als erste Anlaufstelle für Kundinnen und Kunden bei allen Aspekten rund um die Immobilie
- Konkrete Services oder Lösungsbereiche in r u d i und deren Verzahnung

Das Cockpit Immobilie und seine Funktionen

- Drei Szenarien konkreter Kundensituationen aus Sicht einer Kundin, eines Kunden in der „Live-Anwendung“
- Kundin auf Immobiliensuche für erste Ideen und Marktrecherche
- Kunde mit Immobilienbesitz und dem Wunsch, alle Informationen an einem Ort zu sammeln
- Kunde mit Modernisierungsvorhaben einer Bestandsimmobilie

Mehrwerte des Cockpits Immobilie

- für unsere Kundinnen und Kunden
- in der Praxis für alle Mitarbeitenden im Themenkomplex „Wohnen“
- für die Sparkasse im Sinne der Kundenbindung und Datenqualität in der Geschäftsbeziehung

Der Modernisierungsrechner

Welche Möglichkeiten bietet der Modernisierungsrechner der Sparkassen-Finanzgruppe im Kundenkontakt? Welches sind die Eingabemöglichkeiten und Einflussfaktoren auf dem Weg zum Modernisierungsfahrplan?

ZIELGRUPPE

Beratende im Privatkundenmarkt, Führungskräfte im Markt, in der Marktfolge Aktiv und im Immobilienvertrieb

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Funktionsweise des Modernisierungsrechners und können die Kundeneingaben fachgerecht interpretieren.
- Sie erfahren, welches Ergebnis die Analyse zeigt und welche weiteren Informationen zu Maßnahmenpaketen das Tool bereit hält.
- Sie erfahren, welchen Mehrwert der Modernisierungsrechner generiert und wie Sie die Kunden und Kundinnen unterstützen können.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

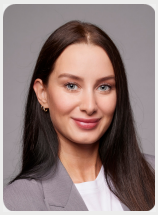
42 Minuten

PREIS

40,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



Vanessa Jandzinsky
0231 22240-760
vanessa.jandzinsky@ska.nrw

Programm/Inhalt

- Einordnung des Modernisierungsrechners
- Erfassung und Überprüfung wichtiger Daten zur Immobilie
- Analyse und Auswahl von Maßnahmen inkl. Fördermöglichkeiten
- Vorteile des Modernisierungsrechners und nächste Schritte

02 INDIVIDUALKUNDEN

Steuern / Recht / VWL

Steuer-Update für Vermögensbetreuer/-innen

Im Steuer-Update haben wir für Sie alle wichtigen und aktuellen Informationen für die Vermögensbetreuung und das Generationenmanagement Ihrer Kundinnen und Kunden auf einen Tag komprimiert. Wir erschließen mit Ihnen aktuelle Änderungen des Steuerrechts und vermitteln praxisnahe Ideen zur steueroptimierten Vermögensstrukturierung und zur Vermeidung von Steuerfallen in Fallstudien.

ZIELGRUPPE

Spezialisten/-innen in der Vermögensbetreuung; Individualkundenbetreuer/-innen mit mehrjähriger Beratungspraxis

IHR NUTZEN

- Sie informieren sich umfassend über aktuelle Entwicklungen sowie geplante Änderungen im Steuerrecht, die in der ganzheitlichen Vermögensbetreuung von Bedeutung sind.
- Sie erarbeiten praxisnahe Vorschläge zur Struktur des Vermögens unter steuerlichen Gesichtspunkten.
- Sie kennen die Handlungs- und Gestaltungsaspekte im Rahmen des aktuellen Steuerrechts.

IHR REFERENT

Kai Lederer, Sparkasse Vogtland

Bereichsleiter Private Finance Center der Sparkasse Vogtland

HINWEIS(E)

Dieses Seminar ist mit einem Tag anrechenbar für die Rezertifizierung Financial Consultant.

Mit der Teilnahme an diesem Seminar werden die erforderlichen Kenntnisse bezüglich der Sachkunde in der Anlageberatung ergänzt bzw. aktualisiert.

TERMIN(E)

20.11.2026 | Sparkassenakademie NRW

18.11.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

405,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Programm/Inhalt

Progressionsvorbehalt

Handwerkerleistungen / haushaltsnahe Dienstleistungen

Pflicht der Abgabe einer Einkommensteuererklärung

Ehegattenveranlagung

Fallstudien zu besonderen Themen
- Verlustverrechnungstöpfe,
  insb. Praxistipps für eine Steigerung der Wertpapiererträge
- Ersatzbemessungsgrundlage
- 12/62-Regelung
- Investmentsteuerreformgesetz
- Unentgeltlicher Depotübertrag mit Gläubigerwechsel
- Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung
- Sonderabschreibung Vermietung und Verpachtung

Vertriebsansätze
- Steuerliche Anreize für die Immobilie als Kapitalanlage
- Kaufen statt Erben
- Altersentlastungsbetrag

Fallstudien zu Sonderausgaben
- Rürup mit Vertriebsansätzen
- Riester mit Vertriebsansätzen

Inhalte des Wachstumschancengesetz
- Änderung der Besteuerung von Renten
- Neue AfA Immobilien

Fallbeispiele zum Thema steueroptimiertes Erben/Vererben bzw. Schenken

Zum jeweiligen Seminartermin werden die dann aktuellen steuerlichen Regelungen ergänzt.

Steuer-Update kompakt (online)

Gestaltungsmöglichkeiten für typische steuerliche "Problemzonen" schaffen Mehrwerte:
Das Online-Seminar vermittelt kompakt praxisnahe Ideen zur steueroptimierten Vermögensstrukturierung und zur Vermeidung von Steuerfallen. Berater/-innen erhalten aktuelle Handlungsempfehlungen, die echte Mehrwerte stiften, die sie für eine intensive Kundenbindung nutzen können.

ZIELGRUPPE

Vermögensbetreuer/-innen; Individualkundenbetreuer/-innen

IHR NUTZEN

- Sie informieren sich komprimiert über aktuelle Entwicklungen sowie geplante Änderungen im Steuerrecht, die in der ganzheitlichen Vermögensbetreuung von Bedeutung sind.
- Sie erhalten zusammenfassend praxisnahe Vorschläge zur Struktur des Vermögens unter steuerlichen Gesichtspunkten.
- Sie kennen die Handlungs- und Gestaltungsaspekte der Steuergesetze.

IHR REFERENT

Kai Lederer, Sparkasse Vogtland

Bereichsleiter Private Finance Center der Sparkasse Vogtland

HINWEIS(E)

Dieses Online-Seminar ist mit 3 Stunden anrechenbar für die Rezertifizierung Financial Consultant.

Mit der Teilnahme an diesem Online-Seminar werden die erforderlichen Kenntnisse bezüglich der Sachkunde in der Anlageberatung ergänzt bzw. aktualisiert.

TERMIN(E)

02.12.2026 | virtueller Seminarraum
09:00 – 12:30 Uhr

03.11.2027 | virtueller Seminarraum
09:00 – 12:30 Uhr

DAUER

3 Stunden

PREIS

309,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Programm/Inhalt

Inhalte des Wachstumschancengesetz
- Änderung der Besteuerung von Renten
- Neue AfA Immobilien

Sonstige aktuelle Steueränderungen

Investmentsteuerreformgesetz - Vorabpauschale

Immobilie als Kapitalanlage unter steuerlichen Gesichtspunkten - Praxisbeispiele

Steuerliche Änderungen der Absetzbarkeit von Riester und Rürup

Sonderabschreibung Immobilien

Praxistipps, z. B. für eine Steigerung der Wertpapiererträge bei einer optionalen Gestaltung der Verlusttöpfe zum Jahresende

Zum jeweiligen Seminartermin werden die dann aktuellen steuerlichen Regelungen ergänzt.

Aufsichtsrecht in der Anlageberatung

Aktuelles Wissen zur Regulatorik in der Beratung ist ein Muss. Aber Sachkunde ist nicht nur eine unerlässliche Kompetenz in der Wertpapierberatung. Der Gesetzgeber fordert auch eine regelmäßige Überprüfung der Aktualität in der Sachkunde. Richtig umgesetzt bieten viele regulatorische Vorgaben zudem gute Chancen für eine vertrieblich gelungene Kundenansprache und sichern eine hohe Beratungsqualität. Hier informieren Sie sich über den aktuellen Stand der derzeitigen und künftigen rechtlichen Entwicklungen im Privat- und Individualkundenvertrieb.

ZIELGRUPPE

Sachkundepflichtige Anlageberater/-innen (Privat- und Individualkundenberater/-innen)

IHR NUTZEN

- Sie haben einen Überblick über die aktuellen Rahmenbedingungen in der Anlageberatung.
- Sie kennen Tipps zur Umsetzung der Anforderungen in der Praxis.
- Sie steigern Ihre Beratungsqualität.

HINWEIS(E)

Durch dieses Seminar erfüllen Sie die WpHG-rechtlichen Anforderungen an die Aktualität Ihrer Sachkunde. Sie erhalten eine **Teilnahmebestätigung**, in der die vermittelten Inhalte ausgewiesen sind.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

0,5 Tage

PREIS

299,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Programm/Inhalt

Überblick über die aufsichtsrechtlichen Entwicklungen in der Anlageberatung

Aktuelle Anforderungen zum Thema Nachhaltigkeit in der Anlageberatung

Beratungsprozess Anlageberatung als bewährtes Vertriebsinstrument

Geeignetheit einer Produktempfehlung

Sprachaufzeichnung

Aktuelle Entwicklungen

Die EU-Erbrechtsverordnung (ErbVO) - Neuerungen und Auswirkungen auf die Sparkassenpraxis (online)

Informieren Sie sich praxisgerecht über die Anwendung und die Auswirkungen der EU-Erbrechtsverordnung in komprimierter Form.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus der Individual- oder Privatkundenbetreuung, der Firmenkundenberatung, der Rechtsabteilung und der Internen Revision

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Neuerungen und Auswirkungen der ErbVO auf die Sparkassenpraxis.

IHR REFERENT

siehe Hinweise

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung bieten wir in Kooperation mit der Sparkassenakademie Niedersachsen an. Sie wird in Hannover durchgeführt. Für weitere Informationen (z. B. Inhalte, Termin/e sowie Preis) und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen:
Hier klicken

Wenn Sie sich bisher noch nicht für das Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen registriert haben, so können Sie formlos über die E-Mail-Adresse akademiemail@svn.de oder telefonisch (Tel.: 0511 3603 501) einen Zugang beantragen.

Webcode in Niedersachsen: WB1500

TERMIN(E)

siehe Hinweise

DAUER

1,5 Stunden

PREIS

siehe Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Programm/Inhalt

siehe Hinweise

Erfahrungsaustausch zum Erbrecht (inkl. EU-ErbVO) und Betreuungs- und Vollmachtsrecht in der Sparkassenpraxis

Netzwerken und Lösungsansätze erarbeiten - aus der Praxis für die Praxis: nutzen Sie den Austausch für eine gelungene praxistaugliche und rechtlich korrekte Kundenberatung.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus der Individual- oder Privatkundenberatung sowie aus der Rechtsabteilung und der Internen Revision

IHR NUTZEN

- Sie tauschen Erfahrungen mit Praxisfällen zum Erbrecht sowie Vollmachts- und Betreuungsrecht aus.
- Sie erarbeiten Lösungsansätze im Hinblick auf die praktische und rechtliche Umsetzung.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

siehe Hinweise

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung bieten wir in Kooperation mit der Sparkassenakademie Niedersachsen an. Sie wird in Hannover durchgeführt. Für weitere Informationen (z. B. Inhalte, Termin/e sowie Preis) und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen:
Hier klicken

Wenn Sie sich bisher noch nicht für das Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen registriert haben, so können Sie formlos über die E-Mail-Adresse akademiemail@svn.de oder telefonisch (Tel.: 0511 3603 501) einen Zugang beantragen.

Webcode in Niedersachsen: SM1509

TERMIN(E)

siehe Hinweise

DAUER

1 Tag

PREIS

siehe Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Programm/Inhalt

siehe Hinweise

Optimal abgesichert? Testament, Erbvertrag, Vollmacht und Patientenverfügung unter Berücksichtigung höchstrichterlicher Rechtsprechung (online)

Sind Ihre Kunden optimal abgesichert?
Welche Empfehlungen geben Sie ihnen? Und wann leiten Sie wie an Experten über? Antworten auf diese Fragen erhalten Sie hier in komprimierter Form.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus der Privat- oder Individualkundenbetreuung, der Vermögensberatung, der Rechtsabteilung und der Internen Revision

IHR NUTZEN

- Sie kennen die optimale Absicherung durch Testament/ Erbvertrag, Vollmacht und Patientenverfügung.
- Sie können Kunden im Beratungsgespräch fachkundig an einen Netzwerkpartner (Notar, Rechtsanwalt) „überleiten“.

IHR REFERENT

siehe Hinweise

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung bieten wir in Kooperation mit der Sparkassenakademie Niedersachsen an. Sie wird in Hannover durchgeführt. Für weitere Informationen (z. B. Inhalte, Termin/e sowie Preis) und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen:
Hier klicken

Wenn Sie sich bisher noch nicht für das Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen registriert haben, so können Sie formlos über die E-Mail-Adresse akademiemail@svn.de oder telefonisch (Tel.: 0511 3603 501) einen Zugang beantragen.

Webcode in Niedersachsen: WB1501

TERMIN(E)

siehe Hinweise

DAUER

1,5 Stunden

PREIS

siehe Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Programm/Inhalt

siehe Hinweise

Geldanlage vermögender Kunden unter rechtlicher Betreuung (online)

Mündelsicher oder nicht?
Erfahren Sie mehr über die Anlagebestimmungen für Mündel- und Betreutengeld aktuell zusammengefasst in diesem Webinar.
Den Teilnehmerinnen und Teilnehmern werden die gesetzlichen Bestimmungen des BGB und die damit einhergehende aktuelle Rechtsprechung vorgestellt, die insbesondere bei der Geldanlage vermögender Kunden unter rechtlicher Betreuung zu beachten sind, und in Praxisfällen aufgezeigt.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus der Individualkundenbetreuung und Vermögensberatung, die Kunden unter rechtlicher Betreuung bzw. deren Betreuer/Angehörige beraten

IHR NUTZEN

- Sie kennen die gesetzlichen Bestimmungen des BGB und die damit einhergehende aktuelle Rechtsprechung, die insbesondere bei der Geldanlage vermögender Kunden unter rechtlicher Betreuung zu beachten sind.

IHR REFERENT

siehe Hinweise

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung bieten wir in Kooperation mit der Sparkassenakademie Niedersachsen an. Sie wird in Hannover durchgeführt. Für weitere Informationen (z. B. Inhalte, Termin/e sowie Preis) und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen:
Hier klicken

Wenn Sie sich bisher noch nicht für das Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen registriert haben, so können Sie formlos über die E-Mail-Adresse akademiemail@svn.de oder telefonisch (Tel.: 0511 3603 501) einen Zugang beantragen.

Webcode in Niedersachsen: WB1502

Dieses Webinar erfüllt die Rezertifizierungsvoraussetzungen für zertifizierte Financial Consultants.

TERMIN(E)

siehe Hinweise

DAUER

1,5 Stunden

PREIS

siehe Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Programm/Inhalt

siehe Hinweise

Sachkunde in der Anlageberatung für vermögende Kunden: Rechtliche Grundlagen (E-Learning)

Mit MiFID II wurden neue Rechtsgrundlagen für die Qualifikation von Mitarbeitenden in Wertpapierdienstleistungsunternehmen eingeführt. Ziel des E-Learnings ist es, einen Überblick über die gesetzlichen und aufsichtsrechtlichen Vorschriften im Wertpapiergeschäft für vermögende Kundinnen und Kunden zu erhalten, die für Anlageberater/-innen zum Sachkundenachweis nach § 1 WpHGMaAnzV erforderlich sind. Das E-Learning vermittelt als Grundlagenschulung die relevanten Vorschriften kompakt in fünf Kapiteln und dient Anlageberatern/-innen ihre Sachkunde zu erfüllen und nachzuweisen.

ZIELGRUPPE

Alle Beraterinnen und Berater, die sachkundepflichtig sind, insbesondere Individualkundenbetreuer/-innen, Wertpapier- und Vermögensberater/-innen, die in die Betreuung vermögender Kundinnen und Kunden neu oder wieder einsteigen und Vermögensverwaltung mit anbieten

IHR NUTZEN

- Sie haben einen Überblick über aktuelle rechtliche Rahmenbedingungen und Anforderungen in der Anlageberatung.
- Sie steigern Ihre Beratungsqualität unter Berücksichtigung der Anforderungen an die Sachkunde.
- Sie wissen, wie der Anlageberatungsprozess bei der Erfüllung der WpHG-rechtlichen Anforderungen Sie unterstützt.
- Sie nutzen das E-Learning für einen unabhängigen, komfortablen Sachkundeerwerb – im Dienst oder auf privaten Endgeräten – mit einer Nutzungsdauer von einem Jahr und bestimmen dabei Ihr Lerntempo flexibel selbst.
- Sie weisen Ihre Sachkunde durch die erfolgreiche Teilnahme an einer Abschlussprüfung nach und erhalten einen Nachweis.

HINWEIS(E)

Eine Anrechnung von 3 Zeitstunden ist im Rahmen der Insurance Distribution Directive (IDD) möglich.

Das E-Learning kann ganz einfach und flexibel mit dem Smartphone, Tablet oder Desktop genutzt werden, jederzeit und überall. Es wird jeweils für einen Zeitraum von 12 Monaten freigeschaltet. Einzelne Nutzer und Gruppen können angemeldet werden.

Für die Nutzung des Akademieportals und Bearbeitung von E-Learnings am Standard-Arbeitsplatz in der Sparkasse muss das Windows-Konto Mitglied in der Proxy-Gruppe B3 oder höher sein. Die Vergabe dieser Mitgliedschaften erfolgt durch Ihre IT-Organisation bzw. Ihren PC-Benutzerservice. Der Zugang über einen Aufruf im Browser ist auch über Tablet, Smartphone oder privatem Endgerät möglich. Ein Headset ist nicht erforderlich, aber zu empfehlen.

TERMIN(E)

Start jederzeit möglich

(Laufzeit: 1 Jahr)

DAUER

6 Stunden

PREIS

249,00 €
inkl. Sachkundenachweis

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Jedes Kapitel schließt mit einem Selbsttest ab. In einer abschließenden Lernerfolgskontrolle wird das Gelernte aus allen Kapiteln überprüft. Die erfolgreiche Teilnahme wird als Sachkundenachweis bestätigt.

Über diesen Link können Sie einen ersten Einblick und Eindruck gewinnen:
https://360.articulate.com/review/content/7f596f14-4743-4f90-93f8-851e12cfb822/Review

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

ab 100 Teilnehmende einer Sparkasse je Anmeldung: 229 €

Programm/Inhalt

Zivilrechtliche Grundlagen (Verträge, Vertretung, Vermögensverwaltung)

Zivilrechtliche Haftung (Schadensausgleich, Schuldfrage)

Aufsichtsbehörden (BaFin, ESMA)

Relevante Gesetze im Detail

- Wertpapierhandelsgesetz
- Mitarbeiteranzeigeverordnung

Rahmenbedingungen und Auswirkungen in der Anlageberatung

- Interessenkonflikte
- Zuwendungen
- Vertriebsvorgaben
- Compliance
- Best Execution
- PRIIPs-VO, PIB, WAI und KID
- Kosten- und Zuwendungstransparenz
- Quick-fix
- Kundeninformation/Prospekte
- Marktmissbrauchsrichtlinie (MAR / MAD)
- Einholung von Kundenangaben
- Äquivalenzcheck
- Finanzinstrumente
- Risikobereitschaft
- Anlageziele
- Zielmarkt
- Nachhaltigkeit
- Geeignetheitserklärung

Abschlussprüfung

Sachkunde in der Anlageberatung für Privatkunden: Rechtliche Grundlagen (E-Learning)

Mit MiFID II wurden neue Rechtsgrundlagen für die Qualifikation von Mitarbeitenden in Wertpapierdienstleistungsunternehmen eingeführt. Ziel des E-Learnings ist es, einen Überblick über die gesetzlichen und aufsichtsrechtlichen Vorschriften im Wertpapiergeschäft für Privatkundinnen und -kunden zu erhalten, die für Anlageberater/-innen zum Sachkundenachweis nach § 1 WpHGMaAnzV erforderlich sind. Das E-Learning vermittelt als Grundlagenschulung die relevanten Vorschriften kompakt in fünf Kapiteln und dient Anlageberaterinnen und -beratern dazu, ihre Sachkunde zu erfüllen und nachzuweisen.

ZIELGRUPPE

Alle Beraterinnen und Berater, die sachkundepflichtig sind, insbesondere Privatkundenbetreuer/-innen mit Standard-Wertpapiergeschäft ohne Vermögensverwaltung, die neu oder wieder einsteigen

IHR NUTZEN

- Sie haben einen Überblick über aktuelle rechtliche Rahmenbedingungen und Anforderungen in der Anlageberatung.
- Sie steigern Ihre Beratungsqualität unter Berücksichtigung der Anforderungen an die Sachkunde.
- Sie sind darüber informiert, wie der Anlageberatungsprozess bei der Erfüllung der WpHG-rechtlichen Anforderungen unterstützt.
- Sie nutzen das E-Learning für einen unabhängigen, komfortablen Sachkundeerwerb – im Dienst oder auf privaten Endgeräten – mit einer Nutzungsdauer von einem Jahr und bestimmen dabei Ihr Lerntempo flexibel selbst.
- Sie weisen Ihre Sachkunde durch die erfolgreiche Teilnahme an einer Abschlussprüfung nach und erhalten einen Nachweis darüber.

HINWEIS(E)

Eine Anrechnung von 3 Zeitstunden ist im Rahmen der Insurance Distribution Directive (IDD) möglich.

Das E-Learning kann ganz einfach und flexibel mit dem Smartphone, Tablet oder Desktop genutzt werden, jederzeit und überall. Es wird jeweils für einen Zeitraum von 12 Monaten freigeschaltet. Einzelne Nutzer und Gruppen können angemeldet werden.

Für die Nutzung des Akademieportals und Bearbeitung von E-Learnings am Standard-Arbeitsplatz in der Sparkasse muss das Windows-Konto Mitglied in der Proxy-Gruppe B3 oder höher sein. Die Vergabe dieser Mitgliedschaften erfolgt durch Ihre IT-Organisation bzw. Ihren PC-Benutzerservice. Der Zugang über einen Aufruf im Browser ist auch über Tablet, Smartphone oder privatem Endgerät möglich. Ein Headset ist nicht erforderlich, aber zu empfehlen.

TERMIN(E)

Start jederzeit möglich

(Laufzeit: 1 Jahr)

DAUER

4 Stunden

PREIS

199 € inkl. Sachkundenachweis

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Jedes Kapitel schließt mit einem Selbsttest ab. In einer abschließenden Lernerfolgskontrolle wird das Gelernte aus allen Kapiteln überprüft. Die erfolgreiche Teilnahme wird als Sachkundenachweis bestätigt.

Über diesen Link können Sie einen ersten Einblick und Eindruck gewinnen:
https://360.articulate.com/review/content/7f596f14-4743-4f90-93f8-851e12cfb822/Review

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 25 Teilnehmenden aus einer Sparkasse je Termin: 149 €

Programm/Inhalt

Zivilrechtliche Grundlagen (Verträge, Vertretung)

Zivilrechtliche Haftung (Schadensausgleich, Schuldfrage)

Aufsichtsbehörden (BaFin, ESMA)

Relevante Gesetze im Detail

- Wertpapierhandelsgesetz
- Mitarbeiteranzeigeverordnung

Rahmenbedingungen und Auswirkungen in der Anlageberatung

- Interessenkonflikte
- Zuwendungen
- Vertriebsvorgaben
- Compliance
- Best Execution
- PRIIPs-VO, PIB, WAI und KID
- Kosten- und Zuwendungstransparenz
- Quick-fix
- Kundeninformation/Prospekte
- Marktmissbrauchsrichtlinie (MAR/MAD)
- Einholung von Kundenangaben
- Äquivalenzcheck
- Finanzinstrumente
- Risikobereitschaft
- Anlageziele
- Zielmarkt
- Nachhaltigkeit
- Geeignetheitserklärung

Abschlussprüfung



DIE BUSINESS SCHOOL

Zertifizierte Weiterbildung zum Fach- oder Betriebswirt

Die Business School bietet zertifizierte Weiterbildungen zu Fach- oder Betriebswirten an. 100 % online und gleichzeitig persönlich betreut. Flexibel nach Deinen Wünschen, berufsbegleitend und europaweit auf Bachelor- und Master-Programme anrechenbar. Als Label der Sparkassenakademien Nordrhein-Westfalen verfügen wir über fundierte Erfahrungen in der Aus- und Weiterbildung – über 5.000 zufriedene Teilnehmerinnen und Teilnehmer haben mit uns schon ihre beruflichen Perspektiven verbessert.

Informiere Dich über unsere berufsbegleitenden Weiterbildungsangebote.

IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN



Rabea Hesse
Bildungsberaterin Business School

0231 22240-712
bs@ska.nrw



Nathalie Mädje
Bildungsberaterin Business School

0231 22240-757
bs@ska.nrw



Liane Stach
Bildungsberaterin Business School

0231 22240-792
bs@ska.nrw



Laura Freiin von Eerde
Bildungsberaterin Business School

0231 22240-795
bs@ska.nrw



TAGUNGSZENTRUM HÖRDER BURG

Ob in Präsenz, digital oder hybrid: Mieten Sie unsere Räume für Ihre Veranstaltung

Kongress, Besprechung, Seminar, Workshop oder eigene Schulung für die Mitarbeitenden? Wir bieten Ihnen den passenden Raum für Ihre Veranstaltung.

Sie planen eine Online-Veranstaltung durchzuführen? Mit uns haben Sie den richtigen Partner an Ihrer Seite: Unsere digitalen Räume und hausinternes Studio bieten Ihnen die optimale Basis für Ihre digitale Veranstaltung. On top übernehmen wir für Sie auf Wunsch die professionelle Begleitung Ihrer Veranstaltung durch „Co-Moderatoren“, die Schulung Ihrer Dozenten, das gesamte Teilnehmermanagement, die inhaltliche Konzeption Ihrer Veranstaltung und vieles mehr.

Für Veranstaltungen in Präsenz erwarten Sie in dem exklusiven Gebäudeensemble der Hörder Burg mit direktem Seeblick über 40 hochmoderne Seminar- und Tagungsräume mit einmaligem Flair. Ein auf Ihre Bedürfnisse abgestimmtes Catering sowie hochprofessionelle Organisationsabläufe und maßgeschneiderte Rahmenprogramme runden unser Angebot perfekt ab.

Gern kombinieren wir auch das Raumangebot für Sie und führen Ihre Veranstaltung hybrid durch. Dabei ist ein Teil des Publikums physisch vor Ort, die weiteren Teilnehmer sind digital hinzugeschaltet. Der Vorteil: Das Online-Publikum wird aktiv in die Präsenz-Veranstaltung mit einbezogen und alle Teilnehmenden können in Echtzeit miteinander interagieren und in Kontakt treten.

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Unser Veranstaltungsmanagement berät Sie gern persönlich zu Ihrem individuellen Angebot.

IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN



Antonia König
Veranstaltungsmanagement

0231 22240-744
antonia.koenig@ska.nrw



Andreas Gaida
Veranstaltungsmanagement

0231 22240-722
andreas.gaida@ska.nrw



MITTELSTANDSCAMPUS NRW

Der Mittelstand bildet das Herz der deutschen Wirtschaft

Der MittelstandsCampus NRW, eine Marke der Sparkassenakademie NRW, bietet mittelständischen Unternehmen vielfältige Bildungsangebote und Inhouse-Beratungen für zentrale Themen an, wie zum Beispiel:

· Nachhaltigkeit,
· Digitalisierung und
· Arbeitgeberattraktivität – Führung.

Ein exklusives Kooperationsnetzwerk, beispielsweise mit der Universität Witten/Herdecke oder der Hochschule für Finanzwirtschaft und Management, sichert zusammen mit unserer fundierten Erfahrung die Qualität der hochwertigen sowie einzigartigen Workshops, Bildungsformate und Beratungsleistungen.

Neben unseren digitalen Veranstaltungen begrüßen wir Sie und Ihre Mitarbeiter/-innen zudem in unserem Tagungszentrum Hörder Burg in einem einmaligen Ambiente. Von unserer rund 700 Jahre alten „Burg“ haben Sie einen direkten Blick auf den Phoenix See in Dortmund. Ein Ort, der wie kein anderer für Transformation und Zukunftsfähigkeit steht.

IHR ANSPRECHPARTNER



Christian Overhage
Projektleiter Mittelstandscampus NRW

0231 22240-717
christian.
overhage@mittelstandscampus-
nrw.de

Lern- und Buchungsportal

Informieren Sie sich über unser Bildungsangebot.

Digitale Transformation