

Privatkundenbank



PROGRAMM 2026



www.abg-bayern.de

INHALT

- 3 Ihre Ansprechpartner
- 4 Ihre ABG
- 6 ABG – Qualität, die überzeugt
- 7 Unsere Mission –
Ihre Weiterentwicklung
- 9 Durchgängige
Qualifizierungswege (GenoPE)
- 24 Weiterbildung

IHRE ANSPRECHPARTNER



Maximilian Höfler
Produktmanager
08461 650-1340
maximilian.hoefler@abg-bayern.de



Elke Kerschenlohr
Produktmanagerin
08461 650-1363
elke.kerschenlohr@abg-bayern.de



Andrea Meier
Assistentin
08461 650-1304
andrea.meier@abg-bayern.de



Matthias Regnat
Produktmanager
08461 650-1314
matthias.regnat@abg-bayern.de



Nina Zacherl
Assistentin
08461 650-1333
nina.zacherl@abg-bayern.de

Unter dem folgenden Link finden Sie einen detaillierten Überblick über alle Ansprechpartner der ABG.

[Mehr erfahren](#)

IHRE ABG

Die Akademie Bayerischer Genossenschaften (ABG) **befähigt Menschen und Organisationen, Zukunft zu gestalten** – mit praxisnahen Qualifizierungsmaßnahmen, innovativen Lösungen und einem klaren Fokus auf Qualität.



Keine Bankausbildung? Kein Problem!

Qualifizierungs-
angebote für
Quereinsteiger –
maßgeschneidert
für die Praxis.



Ihr neuer Karriereweg startet hier!

[Mehr erfahren](#)

ABG – QUALITÄT, DIE ÜBERZEUGT

Top-Referenten

Erfahrene Experten aus Hochschulen, Bankpraxis, Fachbereichen des GVB und Unternehmen sorgen für fundiertes Wissen und praxisnahe Impulse.



Bundesweite Zertifizierungen

Einheitliche Abschlüsse sichern hohe Anerkennung innerhalb der genossenschaftlichen Organisation.



Exklusives Wissen

GVB-Repräsentanten informieren aus erster Hand über aufsichtsrechtliche und verbandspolitische Entwicklungen.



Digitale Flexibilität

Lernen jederzeit und überall, im eigenen Tempo und ohne Reiseaufwand.



Praxisnahes Lernen

Trainings mit realen Anwendungen und Praxisfällen ermöglichen direkte Umsetzung im Arbeitsalltag.



Hohe Kundenzufriedenheit

Teilnehmende schätzen unsere Praxisnähe, die Kompetenz der Referenten und die hohe Qualität der Inhalte.



Starke Partnerschaften

In Kooperation mit genossenschaftlichen Akademien, Verbundunternehmen, Hochschulen und zahlreichen weiteren Kooperationspartnern entwickeln wir zukunftsorientierte Qualifizierungskonzepte.



Individuelle Lösungen

Ob Führungskraft, Quereinsteiger oder Spezialist – wir bieten passgenaue Weiterbildung für jede Anforderung.



UNSERE MISSION – IHRE WEITER- ENTWICKLUNG

Mitarbeitende fördern

Wir machen Ihre Mitarbeitenden fit für alle Herausforderungen.

Talente stärken

Wir entfalten Potenziale und fördern effektive Teamarbeit.

Führungskräfte befähigen

Wir stärken Führungskräfte für klare Ziele und gemeinsamen Erfolg.



Maßgeschneidertes E-Learning-Angebot

VR-Bildung Haus-LMS

Die digitale Lernplattform Ihrer Bank. So erreichen und schulen Sie Ihre Mitarbeitenden überall und jederzeit.

- ✓ Onboarding für neue Mitarbeitende
- ✓ Digitale Lernreisen für Führungskräfte
- ✓ Aufzeichnungen von Vorstandsansprachen
- ✓ Pflichtunterweisungen/Regulatorik
- ✓ Hausinterne Qualifikationen, z. B. zur Qualitätskontrolle, Prozessvideos

Mehr erfahren

Web-Based-Trainings

Web-Based-Trainings (WBTs) sind rein digitale Selbstlernkurse, die zeit- und ortsunabhängig absolviert werden können.

- ✓ **Medienmix aus Videos, Audiobeiträgen, Grafiken, interaktiven Elementen und vielem mehr.**
- ✓ **Angebot wird stetig um neue innovative Lernformate, wie beispielsweise Serious Games, erweitert.**

Compliance-Schulungen

Bank-/Finanzthemen

Schulungen zur Aufrechterhaltung der Sachkunde-Anforderung

Trendthemen

Aktuelle Highlights:

- ✓ **Adaptive WBTs zu Informationssicherheit, Datenschutz und Co.**
- ✓ **Verschiedene WBTs zum Thema Künstliche Intelligenz**
- ✓ **DigitalLab – der Online-Kurs zum Thema Digitalisierung und digitale Trends in der Finanzbranche**

Mehr erfahren

Basis

Das VR-Bildung Basispaket enthält die Lernplattform VR-Bildung, mit der Lernen Spaß, macht und das Qualifikationsmanagement für die Erfüllung von regulatorischen Schulungsanforderungen.

VR-Bildung

Qualifikationsmanagement

Mehr erfahren



DURCHGÄNGIGE QUALIFIZIERUNGSWEGE (GENOPE)

Entwicklungswege zu hochwertigen
Abschlüssen und bundesweit
anerkannten Zertifizierungen –
die wertvolle Grundlage für den
nächsten Karriereschritt.

GenoPE

Spezialisieren und Führen

Privatkundenberatung und -betreuung



Paketbuchung

Zertifizierter KSC-Agent


P2S

Einzelmodule

ADC Erfolgreich arbeiten als Agent im KSC [Weitere Infos](#)

K2S Kompetenznachweis: Zertifizierter KSC-Agent [Weitere Infos](#)

 **Dauer**
5 Tage

 **Preis**
1.500,00 €

Paketbuchung*

Paket

P2S 2601

Termin: 23.03. – 18.05.2026

[Buch](#)

Paket

P2S 2602

Termin: 28.09. – 06.11.2026

[Buch](#)

Zertifizierter KSC-Leiter

PKCL


Einzelmodule

Zertifizierter KSC-Leiter – Teil 1 [Weitere Infos](#)

Zertifizierter KSC-Leiter – Teil 2 [Weitere Infos](#)

Kompetenznachweis: Zertifizierter KSC-Leiter – digital [Weitere Infos](#)

 **Dauer**
11 Tage

 **Preis**
wird noch mitgeteilt

Paketbuchung

Paket

PKCL

Termin: wird noch mitgeteilt

[Buch](#)

 [Infos in Kürze auf der Website](#)

Zertifizierter VR-Serviceberater

P1ZS

Einzelmodule

- WVZS** ABG-Webinar: Vorbereitung auf das Paket „Zertifizierte VR-Serviceberatung“ [Weitere Infos](#)
- KGZ** Kundenbindung in der GenoWelt inkl. Liquidität [Weitere Infos](#)
- AASB** Vermögen anlegen und ansparen in der Serviceberatung [Weitere Infos](#)
- VASB** Vorsorge und Absicherung in der Serviceberatung [Weitere Infos](#)
- WVR** ABG-Webinar: Vorbereitung auf den Kompetenznachweis „Zertifizierter VR-Serviceberater“ [Weitere Infos](#)
- GOB** Ganzheitliche Omnikanal-Serviceberatung [Weitere Infos](#)
- K1S** Kompetenznachweis: Zertifizierter VR-Serviceberater [Weitere Infos](#)

Dauer
16 Tage

Preis
4.750,00 €

[Startprogramm](#)

[VR-BeraterPass](#)

Paketbuchung*

Paket

P1ZS 2601

Termin: 11.12.2025 – 20.03.2026

[Buchen](#)

Paket

P1ZS 2602

Termin: 18.12.2025 – 28.04.2026

[Buchen](#)

Paket

P1ZS 2603

Termin: 19.01. – 07.05.2026

[Buchen](#)

Paket

P1ZS 2604

Termin: 05.02. – 29.06.2026

[Buchen](#)

Paket

P1ZS 2605

Termin: 16.03. – 14.07.2026

[Buchen](#)

Paket

P1ZS 2606

Termin: 21.04. – 29.07.2026

[Buchen](#)

Paket

P1ZS 2607

Termin: 07.05. – 16.09.2026

[Buchen](#)

Paket

P1ZS 2608

Termin: 19.05. – 25.09.2026

[Buchen](#)

Paket

P1ZS 2609

Termin: 11.06. – 19.10.2026

[Buchen](#)

Paket

P1ZS 2610

Termin: 03.08. – 13.11.2026

[Buchen](#)

Paket

P1ZS 26011

Termin: 01.09. – 11.12.2026

[Buchen](#)

Paket

P1ZS 2612

Termin: 17.09.2026 – 2027

[Buchen](#)

Zertifizierter VR-Serviceberater für Quereinsteiger

PQSB

Einzelmodule

- WVZQ** ABG-Webinar: Vorbereitung auf das Paket „Zertifizierter VR-Serviceberater für Quereinsteiger“ [Weitere Infos](#)
- QSL** VR-Serviceberater Modul 1: Liquidität für Quereinsteiger [Weitere Infos](#)
- QSG** VR-Serviceberater Modul 2: Geldanlage für Quereinsteiger [Weitere Infos](#)
- QSAV** VR-Serviceberater Modul 3: Absicherung und Altersvorsorge für Quereinsteiger [Weitere Infos](#)
- QWVR** ABG-Webinar: Vorbereitung auf den Kompetenznachweis „Zertifizierter VR-Serviceberater für Quereinsteiger“ [Weitere Infos](#)
- QSP** VR-Serviceberater Modul 4: Ganzheitliche Omnikanal-Serviceberatung für Quereinsteiger [Weitere Infos](#)
- K1S** Kompetenznachweis: Zertifizierter VR-Serviceberater [Weitere Infos](#)

Dauer
20 Tage

Preis
5.750 €

[Startprogramm](#)

[VR-BeraterPass](#)

Paketbuchung*

Paket

PQSB 2601

Termin: 15.12.2025 – 11.06.2026

[Buch](#)

Paket

PQSB 2602

Termin: 10.02. – 20.07.2026

[Buch](#)

Paket

PQSB 2603

Termin: 30.06. – 20.11.2026

[Buch](#)

Paket

PQSB 2604

Termin: 03.09. – 04.12.2026


[Buch](#)


Zertifizierter VR-Privatkundenberater

P1ZP

Einzelmodule

- VPK1** Onlineseminar: Grundlagen der Privatkundenberatung [Weitere Infos](#)
- LJA** Vermögensanlagen in der Privatkundenberatung [Weitere Infos](#)
- LJV** Onlineseminar: Absicherung und Vorsorge in der Privatkundenberatung [Weitere Infos](#)
- VAV** Vermögen, Vorsorge und Absicherung kundengerecht analysieren und optimieren [Weitere Infos](#)
- WVPP** ABG-Webinar: Vorbereitung auf den Kompetenznachweis „Zertifizierter VR-Privatkundenberater“ [Weitere Infos](#)
- GOPB** Ganzheitliche Omnikanal Privatkundenberatung [Weitere Infos](#)
- K1P** Kompetenznachweis: Zertifizierter VR-Privatkundenberater [Weitere Infos](#)

 **Dauer**
18 Tage

 **Preis**
5.725,00 €

Qualifizierungsprogramm

VR-BeraterPass

Paketbuchung*

Paket [P1ZP 2601](#)

Termin: 12.01. – 17.04.2026

[Buch](#)

Paket [P1ZP 2602](#)

Termin: 26.01. – 08.05.2026

[Buch](#)

Paket [P1ZP 2603](#)

Termin: 09.02. – 22.05.2026

[Buch](#)

Paket [P1ZP 2604](#)

Termin: 23.03. – 19.06.2026

[Buch](#)

Paket [P1ZP 2605](#)

Termin: 13.04. – 10.07.2026

[Buch](#)

Paket [P1ZP 2606](#)

Termin: 11.05. – 18.09.2026

[Buch](#)

Paket [P1ZP 2607](#)

Termin: 10.06. – 02.10.2026

[Buch](#)

Paket [P1ZP 2608](#)

Termin: 29.06. – 30.10.2026

[Buch](#)

Paket [P1ZP 2609](#)

Termin: 15.09. – 18.12.2026

[Buch](#)

Paket [P1ZP 2610](#)

Termin: 12.10.2026 – 2027

[Buch](#)

Paket [P1ZP 2611](#)

Termin: 09.11.2026 – 2027

[Buch](#)


* Sie sparen bei der Paketbuchung ca. 20 % im Vergleich zur Einzelbuchung.


Zertifizierter VR-Individualkundenbetreuer

P9P

Einzelmodule

- RBV** Rahmenbedingung der Individualkundenbetreuung – von volkswirtschaftlicher bis wirtschaftspolitischer Gesprächskompetenz [Weitere Infos](#)
- VNP** Vorsorgemanagement und Nachfolgeplanung in der Individualkundenbetreuung [Weitere Infos](#)
- OAM** Investitionen in Aktien analysieren und verstehen [Weitere Infos](#)
- AFZ** Erfolgreich investieren in spezielle Zertifikate, Investmentfonds, ETFs sowie alternative Investments [Weitere Infos](#)
- UVP** Umsetzung der Individualkundenbetreuung [Weitere Infos](#)
- K1Z** Kompetenznachweis:
Zertifizierter VR-Individualkundenbetreuer [Weitere Infos](#)

 **Dauer**
18 Tage

 **Preis**
5.215,00 €

[TOP-Programm](#)

[VR-BeraterPass](#)

Paketbuchung*

Paket

[P9P 2601](#)

Termin: 19.01. – 01.07.2026

[Buchen](#)

Paket

[P9P 2602](#)

Termin: 09.03. – 07.10.2026

[Buchen](#)

Paket

[P9P 2603](#)

Termin: 04.05. – 16.11.2026

[Buchen](#)

Paket

[P9P 2604](#)

Termin: 15.07.2026 – 2027

[Buchen](#)

Zertifizierter VR-Wertpapierspezialist

P1W

Einzelmodule

- MOF** Optimierung von Aktiendepots mit Optionen und Optionsscheinen sowie Aktienanalyse [Weitere Infos](#)
- EDZ** Qualifiziertes Zinsmanagement von Zinspapieren mit Derivaten, Grundlagen Depot-A, sowie aufsichtsrechtliche Anforderungen für Wertpapierspezialisten [Weitere Infos](#)
- HSZ** Onlineseminar: Portfoliomanagement, Devisentermingeschäfte, Börsenpsychologie und Kryptowährungen [Weitere Infos](#)
- STE** Steuerliche Rahmenbedingungen für Wertpapierspezialisten sowie Erstellung und Umsetzung eines Anlagekonzeptes [Weitere Infos](#)
- KWP** Kompetenznachweis: Zertifizierter VR-Wertpapierspezialist [Weitere Infos](#)


Paketbuchung


Paket

P1W 2601

Termin: wird noch mitgeteilt

[Buch](#)

 **Dauer**
14,5 Tage

 **Preis**
wird noch mitgeteilt

[Spezialprogramm](#)

[VR-BeraterPass](#)

 [Infos in Kürze auf der Website](#)


Zertifizierter VR-Private Banking Berater

PVPB

Einzelmodule

- PV1** VR-Private Banking Beratung – Modul 1 [Weitere Infos](#)
- PV2** VR-Private Banking Beratung – Modul 2 [Weitere Infos](#)
- PV3** VR-Private Banking Beratung – Modul 3 [Weitere Infos](#)
- PV4** Optional: Wertpapierkompetenz VR-BeraterPass
Individualkundenbetreuung [Weitere Infos](#)
- DPB** Onlineseminare: VR-Private Banking Beratung [Weitere Infos](#)
- WKPB** Prüfungsvorbereitungswebinar zum
VR-Private Banking Berater [Weitere Infos](#)
- KPB** Kompetenznachweis: Zertifizierter VR-Private Banking Berater
[Weitere Infos](#)

 **Dauer**
20 Tage

 **Preis**
wird noch mitgeteilt

TOP-Programm

 [Infos in Kürze auf der Website](#)

Paketbuchung

Paket

[PVPB 2601](#)

Termin: 24.02. – 10.06.2026

[Buchen](#)

Paket

[PVPB 2602](#)

Termin: 21.04. – 29.07.2026

[Buchen](#)

Paket

[PVPB 2603](#)

Termin: 18.08. – 09.12.2026

[Buchen](#)

Paket

[PVPB 2604](#)

Termin: 29.09.2026 – 2027

[Buchen](#)

Zertifizierter VR-Private Banking Betreuer

PEPB

Einzelmodule

PE1 VR-Private Banking Betreuung – Modul 1 [Weitere Infos](#)

PE2 VR-Private Banking Betreuung – Modul 2 [Weitere Infos](#)


PE3 VR-Private Banking Betreuung – Modul 3 [Weitere Infos](#)

DPBB Onlineseminare: VR-Private Banking Betreuung [Weitere Infos](#)

WKPE Prüfungsvorbereitungswebinar zum
VR-Private Banking Betreuer [Weitere Infos](#)

KPBB Kompetenznachweis:
Zertifizierter VR-Private Banking Betreuer [Weitere Infos](#)

 **Dauer**
16 Tage

 **Preis**
wird noch mitgeteilt

[Spezialprogramm](#)

 [Infos in Kürze auf der Website](#)

Paketbuchung

Paket

PEPB 2601

Termin: 17.03. – 02.09.2026

[Buch](#)

Paket

PEPB 2602

Termin: 28.09.2026 – 2027

[Buch](#)


Vertriebsassistenz im Private Banking

VAPB

Einzelmodul

VAPB Vertriebsassistenz im Private Banking [Weitere Infos](#)

 **Dauer**
3 Tage

 **Preis**
wird noch mitgeteilt

[Spezialprogramm](#)


 [Infos in Kürze auf der Website](#)


VR-Generationenberater

Einzelmodul

WTGB VR-Generationenberatung [Weitere Infos](#)

WTGB

 **Dauer**
5 Tage

 **Preis**
1.780,00 €


[Spezialprogramm](#)


VR-Generationenmanager

Einzelmodul

WTGM VR-Generationenmanagement [Weitere Infos](#)

WTGM

 **Dauer**
5 Tage

 **Preis**
1.780,00 €

[Spezialprogramm](#)

Spezialisieren

Zertifizierter
Plattformökonom
Baufinanzierung

Zertifizierter
Modernisierungs- und
Fördermittelberater

GenoPE

Zertifizierter
VR-Wohnbaufinanzierungsberater



Zertifizierter Immobilienmakler

VR-Private Banking Immobilienberatung

Einzelmodul

PBIB VR-Private Banking Immobilienberatung [Weitere Infos](#)

PBIB

-  **Dauer**
5 Tage
-  **Preis**
wird noch mitgeteilt

[Spezialprogramm](#)

 [Infos in Kürze auf der Website](#)

Zertifizierter VR-Wohnbaufinanzierungsberater

Einzelmodule

- WRM** Onlineseminare: Die Wohnbaufinanzierung – rechtliche Rahmenbedingungen [Weitere Infos](#)
- DWK1** Die Wohnbaufinanzierungsberatung – Gestaltung und Bewertung privater Finanzierungsvorhaben [Weitere Infos](#)
- DWK2** Die Wohnbaufinanzierungsberatung – Finanzierungsgespräche verbrauchergerecht und erfolgreich führen [Weitere Infos](#)
- K1K** Kompetenznachweis:
Zertifizierter VR-Wohnbaufinanzierungsberater [Weitere Infos](#)

Paketbuchung*

Paket [P4P 2601](#)

Termin: 21.01. – 27.04.2026

[Buchen](#)

Paket [P4P 2602](#)

Termin: 24.06. – 28.10.2026

[Buchen](#)

Paket [P4P 2603](#)

Termin: 16.09. – 14.12.2026

[Buchen](#)

P4P

-  **Dauer**
14 Tage
-  **Preis**
3.776,00 €

[Qualifizierungsprogramm](#)

[VR-FinanzierungsPass](#)


[VR-WertermittlungsPass](#)


Zertifizierter Plattform-Ökonom Baufinanzierung

ZPO

Einzelmodul

ZPO Zertifizierter Plattform-Ökonom Baufinanzierung [Weitere Infos](#)

 Dauer
5 Tage

 Preis
2.750,00 €

[Qualifizierungsprogramm](#)

Modernisierungs- und Fördermittelberater

PMFB

Einzelmodule

ZMF Modernisierungs- und Fördermittelberater – Energie und Nachhaltigkeit [Weitere Infos](#)

KMO Kompetenznachweis: Modernisierungs- und Fördermittelberater [Weitere Infos](#)


Paketbuchung

Paket [PMFB](#)

Termin: wird noch mitgeteilt

[Buchen](#)

 Dauer
5 Tage

 Preis
wird noch mitgeteilt

[Qualifizierungsprogramm](#)

 [Infos in Kürze auf der Website](#)

Zertifizierter Immobilienmakler

P7I

Einzelmodule

VMI Grundlagen für den erfolgreichen Immobilienmakler [Weitere Infos](#)

BRI Bewertung und Rechtsgrundlagen beherrschen [Weitere Infos](#)

KZI Kompetenznachweis: Zertifizierter Immobilienmakler [Weitere Infos](#)


Paketbuchung*

Paket [P7I 2601](#)

Termin: 13.04. – 15.06.2026

[Buchen](#)

 Dauer
11 Tage

 Preis
4.440,00 €

[Qualifizierungsprogramm](#)

Mitarbeitende stärken – Team mit Coaching optimieren!

Stärken Sie Ihr Team mit vertrieblicher Beratung von der Analyse bis zum Angebot oder zu gezielten Coachings für spezifische Bedarfsfelder.



Kompetenzen jetzt stärken!

[Mehr erfahren](#)

Qualifizierungsangebote WpHG

Mit dem VR-BeraterPass Wertpapiere erwerben Kundenberatende die erforderliche WpHG-Sachkunde sowie praxisnahe Tipps für einen sicheren und kompetenten Auftritt.

Ergänzend dazu informiert das E-Learning „UpdateDigital Wertpapiere“ während des Jahres über relevante Neuerungen.



Beraten mit Kompetenz – starten Sie jetzt!

[Mehr erfahren](#)

WEITERBILDUNG

Vertiefende Angebote für Ihren Fachbereich – ideal, um Ihr Wissen gezielt auszubauen und aktuell zu halten.

Inhaltsverzeichnis

Austauschen und Vernetzen

Innovative Vertriebsstrategien: Den Wandel erfolgreich gestalten.....	37
Erfahrungsaustausch KSC.....	37
Erfahrungsaustausch Private Banking und Vermögensberatung.....	37
Erfahrungsaustausch: Wertpapierrecht Fokus Vertrieb.....	39
Erfahrungsaustausch – Erfolgreich und rechtssicher in der medialen und.....	39
Kunden überzeugen mit Strategie, Visualisierung und Technik/BWS.....	40
Vertriebserfolge steigern mit der Zielgruppe 50 Plus.....	40
Vertriebserfolge steigern mit der Zielgruppe Junge Kunden/.....	40
Onlineseminar: After-Sales - Mit dem Abschluss fängt die.....	41
Erfahrungsaustausch: Nachfolgeplanung.....	41
Nachhaltigkeitsforum.....	41
Erfahrungsaustauschkreis Nachhaltigkeit.....	42
Erfahrungsaustauschkreis Assistenz.....	42
Praxisworkshop für Wohnbaufinanzierungsberater Immobilien.....	42
Erfahrungsaustausch: Verbraucherkreditrecht und Immobilienfinanzierung.....	43
Praxisworkshop für Leiter Wohnbaufinanzierung Immobilien.....	43
Kryptowährungen kompakt – Praxiswissen, Vertriebsansätze und Dialog.....	43
Erfa-Kreis Führungskompetenz für Leiter Versicherungsdienst.....	45
MiFID - die Umsetzung in der Praxis.....	45
Fachtagung Leiter KSC.....	45

Privatkundenberatung

Zweiteiliges ABG-Webinar/Seminar: Qualität in der Baufinanzierung (mit.....	47
Öffentliche Mittel in der Baufinanzierung.....	47
ABG-Webinar: Einsatz öffentlicher Mittel in der Wohnbaufinanzierung.....	47
Die professionelle Fondsberatung 2026.....	48
Vermögensübertragung mit fondsgebundener Rentenversicherung und.....	48
Inhouseangebot: Vertriebliche Erfolge steigern durch verständliche.....	48
Erben, Vererben und Schenken.....	49
Onlineseminar: After-Sales - Mit dem Abschluss fängt die.....	49
Vertriebserfolge dauerhaft sichern.....	49

ABG-Webinar: Aktiv, zielorientiert und erfolgreich in der.....	50
ABG-Webinar: Aktives Wissen für passive Fonds (ETFs).....	50
ABG-Webinar: Börsenpsychologie - Dem "Herdentrieb" zum Trotz -.....	50
Onlineseminar: Modul 1 - Kontoführung und Zahlungsverkehr.....	51
Onlineseminar: Modul 2 - Qualifizierte Anlageberatung und.....	51
Onlineseminar: Modul 3 - Altersvorsorge und Rentensituation in.....	51
Onlineseminar: Modul 4 - Absicherung Einkommen und Sachwerte:.....	52
Onlineseminar: Modul 5 - Privatkreditgeschäft.....	52
Onlineseminar: Vertriebs Erfolg trainieren - Signalerkennung und.....	52
Generationenberatung - Estate-Planning in der Praxis (R&V).....	53
Erfolgreich als Quereinsteiger im KSC: Kompaktseminar Fachwissen und.....	53
ABG-Webinar: Modernes Bond-Management - Zinschancen nutzen, Risiken.....	53
Crashkurs - Fachliches "Know-How" für einen erfolgreichen Einstieg als.....	54
Crashkurs für Quereinsteiger - Aufbaukurs.....	54
Praxisorientiertes „Know-How“ für einen erfolgreichen Einstieg als.....	54
A-Kunden-Exzellenz: Eigene Potenziale entfalten, Stärken betonen und.....	55
ABG-Webinar: Richtig aufklären und beraten im Wertpapiergeschäft -.....	55
ABG-Webinar: Die größten Risiken und Irrtümer der deutschen Erbfolge.....	55
ABG-Webinar: Basiswissen Schenken/Sterben/Erben.....	56
ABG-Webinar: Vererben/Verschenken mit Immobilien - Tipps und Tricks.....	56
ABG-Webinar: Vermögensübertragung mit Versicherungen - Steuerersparnis.....	56
ABG-Webinar: Vollmachten - Umgang in der Bankpraxis.....	57
Onlineseminar: Aktuelle Rechts- und Steuerfragen in der Anlageberatung.....	57
Onlineseminar: Grundlagen in der Stiftungsberatung und dem.....	57
Vertriebskompetenz steigern für Quereinsteiger in.....	58
Kunden überzeugen mit Strategie, Visualisierung und Technik/BWS.....	58
Demobird für neue Mitarbeitende - Einführung und Onboarding leicht.....	58
ABG-Webinar: Digitale Beratungsgespräche erfolgreich gestalten.....	59
Erfahrungsaustausch – Erfolgreich und rechtssicher in der medialen und.....	59
Inhouseangebot: Genossenschaftliche Überzeugungskraft - Strategien für.....	59
Vertriebsorientiert verhandeln: Erfolgreich im gehobenen.....	60
Selbstorganisation und Zeitmanagement im Beratungsalltag.....	60
Schwierige Kundengespräche souverän führen.....	60

Stressbewältigung und Resilienzstärkung für Berater,.....	61
Konflikttraining: Mentale und emotionale Fitness.....	61
Psychologie kompakt für Kundenberater.....	61
Persönlichkeitskompetenz im Kundenkontakt.....	62
Leidenschaftlich beraten - erfolgreich verkaufen.....	62
ABG-Webinar: Signalerkennung und Abschlussgenerierung bei.....	62
ABG-Webinar: „Sprich, damit ich Dich sehe.“ Die Wirkung der Stimme am.....	63
Regelbasiertes Investieren – Grundlagen, Anwendung und Einordnung.....	63
Workshop Technische Analyse.....	64
ABG-Webinar: Einstieg in die genossenschaftliche Finanzwelt für.....	64
Mit Persönlichkeit beraten und verkaufen.....	65
Erfahrungsaustausch VR-Rating in der Praxis - Impulse, Austausch,.....	65
ABG-Webinar: Die neue Verbraucherrechterichtlinie.....	65
ABG-Webinar: Das neue Verbraucherkreditrecht.....	66
Die Macht der Führung - Führungsinstrumente zielgerichtet einsetzen.....	66
Update: Überzeugender Verkauf und Durchführung einer ganzheitlichen.....	66
ABG-Webinar: Vertriebliche Umsetzung der Anforderungen zur.....	67
Wer bin ich und was ist meine Natur - Persönlichkeitstypen verstehen.....	67
ETF's und Neobroker vs. Vertrauen und Beratung.....	67
Souverän beraten - Fachkompetenz meets Vertriebsstärke - Alumni.....	68
Immobilienmanagement im Private Banking.....	68
ABG-Webinar: WERO im Kundendialog – Wissen, Nutzen und.....	69
ABG-Webinar: Der Digitale Euro – Auswirkungen, Entwicklungen und.....	69
Erfolgreich in die Privatkundenberatung- Praxiswissen für sichere.....	69
Fit in die Privatkundenberatung: Praxiswissen für sichere.....	70

KSC & Omnikanalberatung

ABG-Webinar: Signalerkennung und Abschlussgenerierung bei.....	72
ABG-Webinar: Aktiv, zielorientiert und erfolgreich in der.....	72
ABG-Webinar: Umgang mit herausfordernden Situationen am Telefon.....	72
Erfahrungsaustausch KSC.....	73
Onlineseminar: Modul 1 - Kontoführung und Zahlungsverkehr.....	73
Onlineseminar: Modul 2 - Qualifizierte Anlageberatung und.....	73

Onlineseminar: Modul 3 - Altersvorsorge und Rentensituation in.....	74
Onlineseminar: Modul 4 - Absicherung Einkommen und Sachwerte:.....	74
Onlineseminar: Modul 5 - Privatkreditgeschäft.....	74
Onlineseminar: Vertriebserfolg trainieren - Signalerkennung und.....	75
Onlineseminar: Verkaufspsychologie - Die Macht der Persönlichkeit für.....	75
ABG-Webinar: „Sprich, damit ich Dich sehe.“ Die Wirkung der Stimme am.....	75
ABG-Webinar: Keep cool - Kein Stress mit dem Stress.....	76
Erfolgreich als Quereinsteiger im KSC: Kompaktseminar Fachwissen und.....	76
Crashkurs - Fachliches "Know-How" für einen erfolgreichen Einstieg als.....	76
ABG-Webinar: Digitale Beratungsgespräche erfolgreich gestalten.....	77
Erfahrungsaustausch – Erfolgreich und rechtssicher in der medialen und.....	77
ABG-Webinar: Einstieg in die genossenschaftliche Finanzwelt für.....	77
ABG-Webinar: Die neue Verbraucherrechterichtlinie.....	78
ABG-Webinar: Das neue Verbraucherkreditrecht.....	78
Fachwissen und steuerrechtliches Update für die Wertpapierberatung.....	78
Update: Überzeugender Verkauf und Durchführung einer ganzheitlichen.....	79
ABG-Webinar: WERO im Kundendialog – Wissen, Nutzen und.....	79
Fachtagung Leiter KSC.....	79
ABG-Webinar: Der Digitale Euro – Auswirkungen, Entwicklungen und.....	80

Private Banking

Erfahrungsaustausch Private Banking und Vermögensberatung.....	82
Erben, Vererben und Schenken.....	82
Generationenberatung - Estate-Planning in der Praxis (R&V).....	83
Absicherung- und Vorsorgeberatung im Rahmen der Genossenschaftlichen.....	83
Erfahrungsaustausch: Nachfolgeplanung.....	83
ABG-Webinar: Investmentsteuerreformgesetz - Refresher.....	84
ABG-Webinar: Die größten Risiken und Irrtümer der deutschen Erbfolge.....	84
ABG-Webinar: Basiswissen Schenken/Sterben/Erben.....	84
ABG-Webinar: Vererben/Verschenken mit Immobilien - Tipps und Tricks.....	85
ABG-Webinar: Vermögensübertragung mit Versicherungen - Steuerersparnis.....	85
ABG-Webinar: Vollmachten - Umgang in der Bankpraxis.....	85
Chancen und Möglichkeiten der Asset-Klasse Edelmetalle in der.....	86

Onlineseminar: Grundlagen in der Stiftungsberatung und dem.....	86
Rechtssicherer Umgang mit Vollmachten in der Bankpraxis.....	86
VR-Private Banking Immobilienberatung.....	87
ABG-Webinar: MiCAR – Markets in Crypto-Assets Regulation – Relevante.....	87
ABG-Webinar: Börsenpsychologie - Dem "Herdentrieb" zum Trotz -.....	87
ABG-Webinar: Modernes Bond-Management - Zinschancen nutzen, Risiken.....	88
Erfahrungsaustausch – Erfolgreich und rechtssicher in der medialen und.....	88
Onlineseminar: Aktuelle Rechts- und Steuerfragen in der Anlageberatung.....	88
Konflikttraining: Mentale und emotionale Fitness.....	89
Vertriebsorientiert verhandeln: Erfolgreich im gehobenen.....	89
A-Kunden-Exzellenz: Eigene Potenziale entfalten, Stärken betonen und.....	89
Stressbewältigung und Resilienzstärkung für Berater,.....	90
Regelbasiertes Investieren – Grundlagen, Anwendung und Einordnung.....	90
Workshop Technische Analyse.....	91
Die Macht der Führung - Führungsinstrumente zielgerichtet einsetzen.....	91
Wer bin ich und was ist meine Natur - Persönlichkeitstypen verstehen.....	92
ETF's und Neobroker vs. Vertrauen und Beratung.....	92
Souverän beraten - Fachkompetenz meets Vertriebsstärke - Alumni.....	93
Immobilienmanagement im Private Banking.....	93
Resilienz & rhetorische Kompetenz in der Privatkundenberatung.....	94

Kryptowährungen & Blockchain

Kryptowährungen kompakt – Praxiswissen, Vertriebsansätze und Dialog.....	96
Mein Krypto - rechtssicher notifizieren und umsetzen.....	96
ABG-Webinar: MeinKrypto in der Genossenschaftsbank - Praxisnah &.....	96
Web3 und digitale Vermögenswerte - Kompetenz für das Private Banking.....	97
ABG-Webinar: Einführung in Web3 und digitale Vermögenswerte -.....	97

Sachkunde Wertpapierkompetenz

Erlangung der Beraterkompetenz nach dem WpHG im Bereich "risikoscheue.....	99
Erlangung der Beraterkompetenz nach dem WpHG im Bereich.....	99
Erlangung der Beraterkompetenz nach dem WpHG im Bereich "spekulative.....	99
VR-BeraterPass "Serviceberatung" - Update 1 Tag.....	101
VR-BeraterPass "Privatkundenberatung" - Update 1 Tag.....	101

VR-BeraterPass "Individualkundenbetreuung" - Update 1 Tag.....	101
VR-BeraterPass "Wertpapierspezialist" - Update 1 Tag.....	103
ABG-Webinar: MiCAR – Markets in Crypto-Assets Regulation – Relevante.....	103
ABG-Webinar: Richtig aufklären und beraten im Wertpapiergeschäft -.....	103
Onlineseminar: Aktuelle Rechts- und Steuerfragen in der Anlageberatung.....	105

Fachliche und rechtliche Sachkunde Finanzierung

Rechtliche Grundlagen zu den Immobilier-Verbraucherdarlehen zur.....	107
Fachwissen Markt für die Vergabe von Immobilier-Verbraucherdarlehen.....	107
Fachwissen Marktfolge für die Vergabe von.....	107
VR-FinanzierungsPass II - Fachwissen Immobilier-Verbraucherdarlehen.....	108
ABG-Webinar: Rechtliche Grundlagen zu den.....	108
ABG-Webinar: Fachwissen Markt für die Vergabe von.....	108
ABG-Webinar: Fachwissen Marktfolge für die Vergabe von.....	109

IDD (Weiterbildungsverpflichtung gemäß VersVermV)

Absicherung- und Vorsorgeberatung im Rahmen der Genossenschaftlichen.....	111
Generationenberatung - Estate-Planning in der Praxis (R&V).....	111
Zweiteiliges ABG-Webinar/Seminar: Qualität in der Baufinanzierung (mit.....	111
Praxisworkshop für Wohnbaufinanzierungsberater Immobilien.....	112
Praxisworkshop für Leiter Wohnbaufinanzierung Immobilien.....	112
Vertriebserfolge steigern mit der Zielgruppe 50 Plus.....	112
Vertriebserfolge steigern mit der Zielgruppe Junge Kunden/.....	113
Vertriebserfolge dauerhaft sichern.....	113
Vermögensübertragung mit fondsgebundener Rentenversicherung und.....	113
Erfahrungsaustausch: Nachfolgeplanung.....	114
Basiswissen des Bankgeschäfts.....	114
ABG-Webinar: Vermögensübertragung mit Versicherungen - Steuerersparnis.....	114

Fortbildungsverpflichtung Immobilienmakler (gemäß MaBV)

Vertriebsassistenz Immobilienvermittlung.....	116
Maklerrecht in der Praxis - I.....	116
Onlineseminar: Steuerliche und weitergehende rechtliche Aspekte im.....	116
Aktuelle rechtliche Entwicklungen im Maklergeschäft und strukturierter.....	117
Fachtagung Immobilien.....	117

Onlineseminar: Die Immobilie im Steuerrecht.....	117
Rechte an Grundstücken (Erbbaurechte, Reallast, Nießbrauch,.....)	118
Baumängel erkennen, Bauschäden bewerten und Modernisierungskosten.....	118
Öffentliche Mittel in der Baufinanzierung.....	118
ABG-Webinar: Einsatz öffentlicher Mittel in der Wohnbaufinanzierung.....	119
ABG-Webinar: Die Kreditvergabe an Wohnungseigentümergeinschaften -.....	119

Immobilienmanagement in der Beratung / Portfoliomanagement

Immobilienmanagement im Private Banking.....	121
Workshop Immobilienmanagement im Private Banking.....	121

Vertriebsbeauftragte

Grundlagenseminar Vertriebsbeauftragte.....	123
ABG-Webinar: Update für Vertriebsbeauftragte.....	123

Generationenberatung / Generationenmanagement

Erfahrungsaustausch: Nachfolgeplanung.....	125
Generationenberatung - Estate-Planning in der Praxis (R&V).....	125
Vermögensübertragung mit fondsgebundener Rentenversicherung und.....	125
Absicherung- und Vorsorgeberatung im Rahmen der Genossenschaftlichen.....	126
Beratungsexpertise stärken - Altersvorsorge im Genossenschaftsbereich.....	126
ABG-Webinar: Basiswissen Schenken/Sterben/Erben.....	126
ABG-Webinar: Die größten Risiken und Irrtümer der deutschen Erbfolge.....	127
ABG-Webinar: Vererben/Verschenken mit Immobilien - Tipps und Tricks.....	127
ABG-Webinar: Vollmachten - Umgang in der Bankpraxis.....	127
Kompetenznachweis VR-Finanzplaner - Zertifiziert durch die Katholische.....	128
Erben, Vererben und Schenken.....	128
Vertriebserfolge steigern mit der Zielgruppe 50 Plus.....	129
Vertriebserfolge steigern mit der Zielgruppe Junge Kunden/.....	129
Stressbewältigung und Resilienzstärkung für Berater,.....	129
ABG-Webinar: Vollmachten - rechtssicherer Umgang in der Bankpraxis.....	130
Betreuung – Rechtlich und technische Bearbeitung in der Bank.....	130
Erbrecht und Vollmachten.....	130
Rechtssicherer Umgang mit Vollmachten in der Bankpraxis.....	131
ABG-Webinar: Betreuungsrecht - Vormundschafts- und.....	131

Rechtlich sicher

Betreuung – Rechtlich und technische Bearbeitung in der Bank.....	133
Erbrecht und Vollmachten.....	133
ABG-Webinar: Betreuungsrecht - Teil 1.....	133
ABG-Webinar: Betreuungsrecht - Teil 2.....	134
ABG-Webinar: Erbrecht - Teil 1.....	134
ABG-Webinar: Erbrecht - Teil 2.....	134
ABG-Webinar: Vollmachten - rechtssicherer Umgang in der Bankpraxis.....	135
Rechtssicherer Umgang mit Vollmachten in der Bankpraxis.....	135
Erben, Vererben und Schenken.....	135
Dokumentationspflicht im Wertpapiergeschäft gemäß WpHG inkl.....	136
Onlineseminar: Aktuelle Rechts- und Steuerfragen in der Anlageberatung.....	136
Die professionelle Fondsberatung 2026.....	136
Preisgestaltung und Preisangabe – rechtliche Grundlagen, Spezialfälle.....	137
ABG-Webinar: Die größten Risiken und Irrtümer der deutschen Erbfolge.....	137
ABG-Webinar: Basiswissen Schenken/Sterben/Erben.....	137
ABG-Webinar: Vererben/Verschenken mit Immobilien - Tipps und Tricks.....	138
ABG-Webinar: Vermögensübertragung mit Versicherungen - Steuerersparnis.....	138
ABG-Webinar: Vollmachten - Umgang in der Bankpraxis.....	138
ABG-Webinar: Betriebsverfassungsrecht aktuell für Personal.....	139
ABG-Webinar: Rechtssicher in Social Media.....	139
ABG-Webinar: Richtig aufklären und beraten im Wertpapiergeschäft -.....	139
Erfahrungsaustausch – Erfolgreich und rechtssicher in der medialen und.....	140
ABG-Webinar: Das neue Verbraucherkreditrecht.....	140
ABG-Webinar: Die neue Verbraucherrechterichtlinie.....	140
Fachwissen und steuerrechtliches Update für die Wertpapierberatung.....	141
ABG-Webinar: Selbstauskunft zur steuerlichen Ansässigkeit (FATCA/CRS).....	141
ABG-Webinar: Der Digitale Euro – Auswirkungen, Entwicklungen und.....	141

Immobilienfinanzierung, Immobilienvermittlung und Vermarktung

Zweiteiliges ABG-Webinar/Seminar: Qualität in der Baufinanzierung (mit.....	143
Öffentliche Mittel in der Baufinanzierung.....	143
ABG-Webinar: Einsatz öffentlicher Mittel in der Wohnbaufinanzierung.....	143

Praxisworkshop für Wohnbaufinanzierungsberater Immobilien.....	144
Praxisworkshop für Leiter Wohnbaufinanzierung Immobilien.....	144
Fachtagung Immobilien.....	144
Maklerrecht in der Praxis - I.....	145
Onlineseminar: Steuerliche und weitergehende rechtliche Aspekte im.....	145
Aktuelle rechtliche Entwicklungen im Maklergeschäft und strukturierter.....	145
Rechte an Grundstücken (Erbbaurechte, Reallast, Nießbrauch,.....	146
Baumängel erkennen, Bauschäden bewerten und Modernisierungskosten.....	146
Onlineseminar: Die Immobilie im Steuerrecht.....	146
Erfahrungsaustausch: Verbraucherkreditrecht und Immobilienfinanzierung.....	147
Online-Seminar: Die Wohnbaufinanzierung - Vertriebsunterstützung und.....	147
ABG-Webinar: Eigenstromversorgung mit Photovoltaik.....	147
Webinar: Zinsänderungsrisiko in der Baufinanzierung - aktuelle.....	148
ABG-Webinar: Die Kreditvergabe an Wohnungseigentümergeinschaften -	148
Vertriebsassistenz Immobilienvermittlung.....	149
Erfahrungsaustausch: Vertriebsassistenz Immobilienvermittlung.....	149
ABG-Webinar: Kreditweitmarktförderungsgesetz - neue.....	149
Energieeffizienz von Gebäuden – Beurteilung, Bewertung,.....	150
Onlineseminar: Marktwertermittlung gemäß ImmoWertV und aktuelle.....	150
Verbraucherkreditrecht - Grundlagen, Vertiefung, aktuelle.....	150
Onlineseminar: OKB Immobilie - Erfolgreiche Umsetzung im Neugeschäft +.....	151
Immobilienmakler in der Genossenschaftsgruppe - Besonderheiten und.....	151
Onlineseminar: Immobilienbesichtigung innerhalb der.....	152
Onlineseminar: Betrugsfälle in der Immobilienfinanzierung und.....	152
Stressbewältigung und Resilienzstärkung für Berater,.....	153
Onlineseminar: Besondere Herausforderung bei der Bewertung von.....	153
Erfahrungsaustausch VR-Rating in der Praxis - Impulse, Austausch,.....	153
ABG-Webinar: Das neue Verbraucherkreditrecht.....	154
ABG-Webinar: Die neue Verbraucherrechterichtlinie.....	154

Online-Kurse (WBTs)

DigitalLab - Digitale Skills für Banking & Finance.....	156
DigitalLab Complete.....	156

MiFID II für Anlageberater.....	157
BeraterPass-Onlinetest RK2.....	157
BeraterPass-Onlinetest RK3.....	158
BeraterPass-Onlinetest RK4.....	158
BeraterPass-Onlinetest RK5.....	159
UpdateDigital VR-FinanzierungsPass.....	159
UpdateDigitalWertpapiere Serviceberatung (RK2).....	160
UpdateDigitalWertpapiere Privatkundenberatung (RK3).....	160
UpdateDigitalWertpapiere Individualkundenbetreuung (RK4).....	161
UpdateDigitalWertpapiere Wertpapierspezialist (RK5).....	161
Rechtsgrundlagen in der Anlageberatung kompakt.....	163
Verbraucherdarlehensverträge.....	163
Kryptowährungen & Blockchain.....	164

Angestellte ohne Bankausbildung / Quereinsteiger

Basiswissen des Bankgeschäfts.....	166
Onlineseminar: Modul 1 - Kontoführung und Zahlungsverkehr.....	166
Onlineseminar: Modul 2 - Qualifizierte Anlageberatung und.....	166
Onlineseminar: Modul 3 - Altersvorsorge und Rentensituation in.....	167
Onlineseminar: Modul 4 - Absicherung Einkommen und Sachwerte:.....	167
Onlineseminar: Modul 5 - Privatkreditgeschäft.....	167
Onlineseminar: Vertriebs Erfolg trainieren - Signalerkennung und.....	168
ABG-Webinar: Aktiver und erfolgreicher Verkauf von Mitgliedschaften am.....	168
Erfolgreich als Quereinsteiger im KSC: Kompaktseminar Fachwissen und.....	168
Crashkurs - Fachliches "Know-How" für einen erfolgreichen Einstieg als.....	169
Crashkurs für Quereinsteiger - Aufbaukurs.....	169
Praxisorientiertes „Know-How“ für einen erfolgreichen Einstieg als.....	169
Bankenplanspiel "Bank Emotion".....	170
Quereinsteiger gewerbliches Kreditgeschäft – von der Privatkredit- zur.....	170
Keine Bank wie jede andere – Ihr Einstieg in die GenoWelt.....	170
Onlineseminar: Praxisforum Kontoführung und Zahlungsverkehr für.....	171
Onlineseminar: Praxisforum Genossenschaftliche Beratung für.....	171
Onlineseminar: Praxisforum Liquidität und Absicherung für.....	171

Leidenschaftlich beraten - erfolgreich verkaufen.....	172
Erfolgreiche Anwendung der Beratungsassistenten jetzt und in Zukunft.....	172
Demobird für neue Mitarbeitende - Einführung und Onboarding leicht.....	172
Stressbewältigung und Resilienzstärkung für Berater,.....	173
ABG-Webinar: Richtig aufklären und beraten im Wertpapiergeschäft -.....	173
ABG-Webinar: Einstieg in die genossenschaftliche Finanzwelt für.....	173
Meldevorschriften CRS/FATCA.....	175
Quereinsteiger privates Kreditgeschäft – vom AVD zum IVD.....	175
Sicher im Kundenkontakt.....	175
Grundlagenwissen für den Service in Banken.....	176

Soft-Skills in der Privatkundenbank

A-Kunden-Exzellenz: Eigene Potenziale entfalten, Stärken betonen und.....	178
Stressbewältigung und Resilienzstärkung für Berater,.....	178
Konflikttraining: Mentale und emotionale Fitness.....	178
Psychologie kompakt für Kundenberater.....	179
Kunden überzeugen mit Strategie, Visualisierung und Technik/BWS.....	179
Leidenschaftlich beraten - erfolgreich verkaufen.....	179
Persönlichkeitskompetenz im Kundenkontakt.....	180
Vertriebsorientiert verhandeln: Erfolgreich im gehobenen.....	180
Selbstorganisation und Zeitmanagement im Beratungsalltag.....	180
Schwierige Kundengespräche souverän führen.....	181
ABG-Webinar: „Sprich, damit ich Dich sehe.“ Die Wirkung der Stimme am.....	181
ABG-Webinar: Signalerkennung und Abschlussgenerierung bei.....	181
Mit Persönlichkeit beraten und verkaufen.....	182
Resilienz & rhetorische Kompetenz in der Privatkundenberatung.....	182



Privatkundenbank Weiterbildung

Austauschen und Vernetzen

Innovative Vertriebsstrategien: Den Wandel erfolgreich gestalten

TGL2

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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



Termin

23.11.2027 - 24.11.2027



Ort

Beilngries und Umgebung



Preis

880,00€

Weitere Infos

Erfahrungsaustausch KSC

EAKSC

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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



Termin

22.02.2027

19.04.2027

13.10.2027

23.11.2027



Ort

Beilngries



Preis

300,00€

Weitere Infos

Erfahrungsaustausch Private Banking und Vermögensberatung

EKPB

Zielgruppe

- ✓ Mitarbeitende aus dem Private Banking
- ✓ Mitarbeitende aus der Individualkundenbetreuung
- ✓ Private Banking Leiter und Stellvertreter
- ✓ Leiter Individualkundenbetreuer und Stellvertreter
- ✓ Leiter Firmenkunden und Stellvertreter
- ✓ Mitarbeitende mit Umsetzungsverantwortung

Ihr Nutzen

- ✓ Der Dozent ist ein erfahrener Praktiker und bringt Expertise direkt aus der Private Banking Praxis mit.
- ✓ Sie tauschen sich über organisatorische und personelle Fragestellungen im Private Banking / Vermögensmanagement / Individualkundenbetreuung aus
- ✓ Sie erhalten wertvolle Impulse und Umsetzungsideen für relevante Betreuungsthemen



Termin

29.09.2027



Ort

Beilngries und Umgebung



Preis

480,00€

Weitere Infos

- ✓ Sie erhalten die Gelegenheit, um aktuelles Wissen im Private Banking und Vermögensmanagement zu aktualisieren und Ideen für die Beratung weiterzuentwickeln
- ✓ Sie gewinnen Ideen und Impulse für eine optimale Betreuung von vermögenden Kunden
- ✓ Sie können aktuelle Fragestellungen mit einbringen und neue Lösungsansätze entdecken
- ✓ Sie erhalten Impulse für die tägliche Beratungspraxis im Private Banking, Individualkundenbetreuung und Vermögensmanagement.

Erfahrungsaustausch: Wertpapierrecht Fokus Vertrieb

EWM

Zielgruppe

- ✓ für Fach- und Führungskräfte mit Verantwortung in Vertrieb und Wertpapiergeschäft sowie Bereichsleiter Vertrieb, Bereichsleiter Geschäftsfeld Wertpapiere,
- ✓ für Umsetzungsverantwortliche MiFID II und Themenverantwortliche WpHG / MiFID II
- ✓ für Bereichsleiter Marktfolge Passiv

Ihr Nutzen

- ✓ Sie diskutieren aktuelle Entwicklungen im Wertpapierrecht.
- ✓ Sie tauschen Erfahrungen zur MiFID-II-Umsetzung aus.
- ✓ Sie betrachten rechtliche und praktische Aspekte gemeinsam.
- ✓ Sie erhalten Input zur Umsetzung von BT 6 und BT 7.1.
- ✓ Sie profitieren vom Austausch mit Fachkollegen und Moderatoren.
- ✓ Sie profitieren von zwei Perspektiven: Rechtliche Perspektive und der Perspektive direkt aus der Praxis



Termin

04.03.2027
20.04.2027
13.10.2027
25.11.2027



Ort

Beilngries und Umgebung



Preis

580,00€

Weitere Infos

Erfahrungsaustausch – Erfolgreich und rechtssicher in der medialen und telefonischen Beratung

EAMB

Zielgruppe

Für Führungskräfte, Umsetzungsverantwortliche und erfahrene Berater in der medialen Kundenberatung

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

Kunden überzeugen mit Strategie, Visualisierung und Technik/BWS

ZFB

Zielgruppe

- ✓ Serviceberatung
- ✓ Privatkundenberatung
- ✓ Vermögensberatung
- ✓ Update für langjährige Berater und Beraterinnen

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erfahren, wie Sie Ihre Beratung auf das nächste Level heben – mit professioneller Struktur, visueller Klarheit und technologischem Feingefühl.
- ✓ Sie machen sich fit für die Zukunft der Finanzberatung und begeistern Ihre Kunden mit Kompetenz und Vertrauen.
- ✓ Sie lernen, wie Sie Ihre Beratungsprozesse zukunftssicher gestalten, Kunden emotional abholen und Ihre Abschlussquoten steigern.
- ✓ Sie tauschen sich mit Kollegen und Kolleginnen aus und erhalten neue Impulse
- ✓ Sie lernen strategisch zu beraten anstatt nur zu verkaufen
- ✓ Sie wissen, wie Sie Technik kundenorientiert einsetzen können
- ✓ Sie lernen Kundenbedürfnisse zu erkennen und Visualisierungen nutzenorientiert einzusetzen

-  **Termin**
08.06.2027 - 09.06.2027
-  **Ort**
Beilngries
-  **Preis**
960,00€

Weitere Infos

Vertriebserfolge steigern mit der Zielgruppe 50 Plus

VSZ

Zielgruppe

Für Berater im Privat-, Vermögens- und Individualkundensegment.

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erkennen das Potenzial der Generation 50Plus.
- ✓ Sie aktualisieren Ihr Wissen zum Thema Steuern und Erbrecht.
- ✓ Sie setzen erfolgreiche Beratungsansätze gezielt um.
- ✓ Sie nutzen Agree / BWS für altersgerechte Beratung.
- ✓ Sie verbessern Ihre Kommunikation mit 50Plus-Kunden.
- ✓ Sie stärken Ihre Abschlusssicherheit im Beratungsgespräch.

-  **Termin**
15.07.2027 - 16.07.2027
-  **Ort**
Beilngries
-  **Preis**
900,00€

Weitere Infos

Vertriebserfolge steigern mit der Zielgruppe Junge Kunden/ Berufsstarter




VSJ

Zielgruppe

Für Service- und Privatkundenberater mit Fokus auf junge Zielgruppen.

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erkennen Potenziale junger Kundengruppen im Vertrieb.
- ✓ Sie sprechen Berufsstarter zielgerichtet und wirksam an.
- ✓ Sie binden junge Kunden durch moderne Betreuung langfristig.
- ✓ Sie nutzen Medien und Banking-Apps überzeugend.
- ✓ Sie wecken Begeisterung für Geno-Banken bei jungen Menschen.

-  **Termin**
14.06.2027 - 15.06.2027
-  **Ort**
Beilngries
-  **Preis**
900,00€

Weitere Infos

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

ASM

Zielgruppe

Mitarbeitende in der Service-, -Privatkunden- und Vermögensberatung

Ihr Nutzen

- ✓ Sie gewinnen langfristig das Vertrauen Ihrer Kunden.
- ✓ Sie unterscheiden sich nachhaltig positiv von der Konkurrenz.
- ✓ Sie steigern die Kundenzufriedenheit durch After-Sales-Betreuung.

Weitere Infos

Erfahrungsaustausch: Nachfolgeplanung

VGP

Zielgruppe

Für Vermögensplaner, Private Banking Berater und Privatkundenberater und Wertpapierspezialisten, die Ihr Wissen auffrischen und sich austauschen wollen



Termin

12.10.2027



Ort

Beilngries und Umgebung



Preis

490,00€

Weitere Infos

Nachhaltigkeitsforum

NHF

Zielgruppe

Führungskräfte und Nachhaltigkeitsverantwortliche

Ihr Nutzen

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



Termin

10.03.2027

10.03.2027



Ort

Beilngries, Digital



Preis

480,00€

Weitere Infos

Erfahrungsaustauschkreis Nachhaltigkeit

EAKN

Zielgruppe

Nachhaltigkeitsverantwortliche

Ihr Nutzen

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



Termin

10.11.2027



Ort

Beilngries



Preis

440,00€

Weitere Infos

Erfahrungsaustauschkreis Assistenz

EAKA

Zielgruppe

Für Assistenzen und Teamsekretariate.

Ihr Nutzen

- ✓ Sie gewinnen frische Energie für Ihren Arbeitsplatz.
- ✓ Sie tauschen Methoden aus und vertiefen Ihre Kenntnisse für schwierige Situationen.
- ✓ Sie profitieren vom Austausch mit erfahrenen Kolleginnen und Kollegen.

Weitere Infos

Praxisworkshop für Wohnbaufinanzierungsberater Immobilien

TFW

Zielgruppe

Wohnbaufinanzierungsberater

Ihr Nutzen

Erfahrungsaustausch und Best Practice



Termin

03.05.2027 - 04.05.2027



Ort

Beilngries



Preis

620,00€

Weitere Infos

Erfahrungsaustausch: Verbraucherkreditrecht und Immobilienfinanzierung

EVKF

Zielgruppe

Mitarbeitende und Leiter in Markt und Marktfolge Aktiv sowie Innenrevision

Ihr Nutzen

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



Termin

16.06.2027
12.07.2027
18.10.2027



Ort

Beilngries und Umgebung



Preis

560,00€

[Weitere Infos](#)

Praxisworkshop für Leiter Wohnbaufinanzierung Immobilien

TFW2

Zielgruppe

Führungskräfte im Bereich Wohnbaufinanzierung

Ihr Nutzen

Erfahrungsaustausch und Best Practice



Termin

16.06.2027 - 18.06.2027
14.07.2027 - 16.07.2027



Ort

Grainau



Preis

690,00€

[Weitere Infos](#)

Kryptowährungen kompakt – Praxiswissen, Vertriebsansätze und Dialog Mein Krypto

PVD

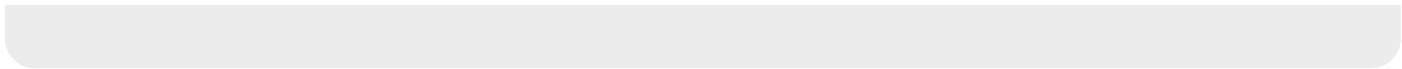
Zielgruppe

- ✓ Beratende
- ✓ KSC/KDC-Mitarbeitende
- ✓ Vertriebsmitarbeitende
- ✓ Filialleiter / KSC/KDC-Leiter

Ihr Nutzen

- ✓ Der Dozent ist ein erfahrener Praktiker und bringt fundierte Expertise direkt aus der Praxis mit.
- ✓ Sie kennen vertriebliche Ansätze bei Anfragen von Kunden
- ✓ Sie lernen Anfragen der Kunden in einen Vertriebsansatz umzuwandeln
- ✓ Sie lernen Kryptowährungen kennen
- ✓ Sie können die Unterschiede zwischen Bitcoin und den anderen Kryptowährungen benennen
- ✓ Sie erhalten Ansätze, wie Sie Kunden zu einem ganzheitlichen Gespräch überzeugen können
- ✓ Sie können mit Fragen der Kunden zu MeinKrypto umgehen
- ✓ Sie kennen steuerliche und kostentechnische Aspekte und können diese vertrieblich nutzen
- ✓ Sie erhalten Impulse aus der Praxis für die Praxis
- ✓ Sie tauschen sich gegenseitig aus und erhalten neue Impulse

[Weitere Infos](#)



Erfa-Kreis Führungskompetenz für Leiter Versicherungsdienst

GBEK

Zielgruppe

Leiter des Versicherungsdienstes in Genossenschaftsbanken, Vertriebsleiter

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

MiFID - die Umsetzung in der Praxis

MFD

Zielgruppe

Projektverantwortliche MiFID-Umsetzung, Marktverantwortliche Personen, Compliance-Beauftragte, Interne Revision

Ihr Nutzen

Die Teilnehmer werden in Orientierung an den vom BVR-Steuerungskreis „MiFID“ zu erlassenden Umsetzungsleitfaden über die wesentlichen Neuerungen im Wertpapiergeschäft informiert und erfahren praktische Umsetzungshilfe

Weitere Infos

Fachtagung Leiter KSC

FLK

Zielgruppe

Leiter KSC/KDC Leiter Vertrieb Leiter Privatkunden

Ihr Nutzen

Was gibt es Neues im Bereich KSC? Regulatorische Änderungen? Technische oder fachliche Neuerungen? Unerwartete Herausforderungen? All diese Fragen beantworten wir gemeinsam mit Ihnen, Experten und Praktikern in dieser von Austausch und Networking geprägten Veranstaltung.

Weitere Infos



Privatkundenbank Weiterbildung

Privatkundenberatung

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

AGL

Weitere Infos

Zielgruppe

Wohnbaufinanzierungsberater

Ihr Nutzen

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

Öffentliche Mittel in der Baufinanzierung


OEMB


Zielgruppe

Wohnbaufinanzierungsberater

Ihr Nutzen

Optimaler Einsatz der aktuellen Förderprogramme in der Wohnbaufinanzierungsberatung

 **Termin**
27.09.2027

 **Ort**
Beilngries und Umgebung

 **Preis**
480,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Einsatz öffentlicher Mittel in der Wohnbaufinanzierung


WOEM

Zielgruppe

Wohnbaufinanzierungsberater

Ihr Nutzen

Optimaler Einsatz der aktuellen Förderprogramme in der Wohnbaufinanzierungsberatung

 **Termin**
06.04.2027

 **Ort**
Digital

 **Preis**
240,00€

Weitere Infos

Die professionelle Fondsberatung 2026

DPF

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

- ✓ Sie steigern gezielt Ihren Fondsabsatz durch Steigerung Ihrer Fach- und Verkaufskompetenz
- ✓ Sie aktualisieren und erweitern Ihre Wissen zu Fonds
- ✓ Sie strukturieren den Depotaufbau
- ✓ Sie verstehen den Wettbewerb (Fremdfonds)
- ✓ Sie nutzen Fondsberatung zur Kundenbindung
- ✓ Sie erhöhen Abschlusschancen durch professionelle Argumentation



Termin

31.05.2027 - 02.06.2027
15.11.2027 - 17.11.2027



Ort

Beilngries



Preis

1.300,00€

Weitere Infos

Vermögensübertragung mit fondsgebundener Rentenversicherung und steueroptimierte Vorsorge

VFR

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

Inhouseangebot: Vertriebliche Erfolge steigern durch verständliche Visualisierung im Kundengespräch

KVV

Zielgruppe

- ✓ Privatkundenberater
- ✓ Serviceberater

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

Erben, Vererben und Schenken

EVS

Zielgruppe

- ✓ Privatkundenberater
- ✓ Vermögensberater
- ✓ Personen, die mit der Erstabwicklung befasst sind

Ihr Nutzen

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



Termin

07.10.2027 - 08.10.2027



Ort

Beilngries und Umgebung



Preis

900,00€

Weitere Infos

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

ASM

Zielgruppe

Mitarbeitende in der Service, - Privatkunden- und Vermögensberatung

Ihr Nutzen

- ✓ Sie gewinnen langfristig das Vertrauen Ihrer Kunden.
- ✓ Sie unterscheiden sich nachhaltig positiv von der Konkurrenz.
- ✓ Sie steigern die Kundenzufriedenheit durch After-Sales-Betreuung.

Weitere Infos

Vertriebserfolge dauerhaft sichern

VAH3

Zielgruppe

- ✓ Für erfahrene Berater in der Privat- und Individualkundenberatung.
- ✓ Für Privatkundenberater mit langjähriger Vertriebserfahrung

Ihr Nutzen

- ✓ Sie tauschen Erfahrungen mit erfolgreichen Beratern im Bereich Vorsorge- und Vermögensberatung aus.
- ✓ Sie nutzen erfolgreiche Ansprachestrategien und Vertriebschancen im aktuellen Marktumfeld.
- ✓ Sie setzen effiziente Visualisierungstechniken im Kundengespräch ein.
- ✓ Sie erhalten neue Impulse und erhalten Praxistipps



Termin

30.09.2027 - 01.10.2027



Ort

Beilngries



Preis

900,00€

Weitere Infos

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


WOT


Zielgruppe


Mitarbeiter im telefonischen Kundenkontakt

Ihr Nutzen

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

 **Termin**
15.12.2027

 **Ort**
Digital

 **Preis**
250,00€

Weitere Infos

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


WAWP


Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

 **Termin**
21.09.2027

 **Ort**
Digital

 **Preis**
240,00€

Weitere Infos

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


WBHT


Zielgruppe

Für Privatkundenberater und börseninteressierte Mitarbeitende mit Kundenkontakt.

Ihr Nutzen

- ✓ Sie beurteilen und verstehen die Geschehnisse an den Finanzmärkten
- ✓ Sie verstehen psychologische Effekte auf Finanzentscheidungen
- ✓ Sie erkennen typische Anlegerfehler und vermeiden Beratungsfallen
- ✓ Sie fördern rationale Entscheidungen bei Marktunsicherheit
- ✓ Sie wissen Sie mit Kunden kommunizieren
- ✓ Sie können Informationen selektieren und bewerten

 **Termin**
04.02.2027

 **Ort**
Digital

 **Preis**
360,00€

Weitere Infos

Onlineseminar: Modul 1 - Kontoführung und Zahlungsverkehr

QM1

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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



Termin

03.05.2027 - 05.05.2027
10.11.2027 - 12.11.2027



Ort

Digital



Preis

990,00€

Weitere Infos

Onlineseminar: Modul 2 - Qualifizierte Anlageberatung und Hintergrundwissen

QM2

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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



Termin

15.11.2027 - 16.11.2027



Ort

Digital



Preis

675,00€

Weitere Infos

Onlineseminar: Modul 3 - Altersvorsorge und Rentensituation in Deutschland

QM3

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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



Termin

18.11.2027



Ort

Digital



Preis

350,00€

Weitere Infos

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

QM4

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

-  **Termin**
19.11.2027
-  **Ort**
Digital
-  **Preis**
350,00€

Weitere Infos

Onlineseminar: Modul 5 - Privatkreditgeschäft

QM5

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

-  **Termin**
24.11.2027
-  **Ort**
Digital
-  **Preis**
350,00€

Weitere Infos

Onlineseminar: Vertriebserfolg trainieren - Signalerkennung und Beratungsgespräche führen

QM6

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

-  **Termin**
25.11.2027
-  **Ort**
Digital
-  **Preis**
350,00€

Weitere Infos

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

WGEP

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

- ✓ Sie sichern Vermögensbestände und entdecken Ertragspotenziale über dem Durchschnitt.
- ✓ Sie entwickeln einzigartige Beratungsfähigkeiten zur Marktpositionierung und Konkurrenzabwehr.
- ✓ Sie knüpfen Netzwerke mit Teilnehmenden und Referenten für zukünftige Kooperationen.

Weitere Infos

Erfolgreich als Quereinsteiger im KSC: Kompaktseminar Fachwissen und Vertrieb

EQSC

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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



Termin

15.06.2027 - 24.06.2027



Ort

Beilngries



Preis

2.430,00€

Weitere Infos

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

MBM

Zielgruppe

Für Vermögensberater, Vertriebsmanagement und Wertpapierspezialisten im Anlagegeschäft

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erkennen Anleihen als attraktive Anlagemöglichkeit.
- ✓ Sie analysieren aktiv Chancen am Zins- und Anleihemarkt.
- ✓ Sie nutzen Markttrends für kundenzentrierte Beratung.
- ✓ Sie entwickeln neue Argumente für Ihre Kundengespräche.
- ✓ Sie minimieren Risiken mit professionellem Zinsrisikomanagement

Weitere Infos

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

CEQ

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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



Termin

11.02.2027 - 12.02.2027
31.05.2027 - 01.06.2027
28.10.2027 - 29.10.2027



Ort

Beilngries und Umgebung



Preis

750,00€

Weitere Infos

Crashkurs für Quereinsteiger - Aufbaukurs

CQK

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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



Termin

04.05.2027 - 05.05.2027
13.12.2027 - 14.12.2027



Ort

Beilngries und Umgebung



Preis

750,00€

Weitere Infos

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

CAQ

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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



Termin

03.03.2027 - 04.03.2027
06.10.2027 - 07.10.2027



Ort

Beilngries und Umgebung



Preis

750,00€

Weitere Infos

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

Zielgruppe

Für Vermögens-, Individualkunden- und Private-Banking-Berater mit A-Kundenkontakt

Ihr Nutzen

- ✓ Sie entfalten Ihre persönlichen Potenziale gezielt.
- ✓ Sie nutzen Ihre Stärken erfolgreich im Vertrieb.
- ✓ Sie kommunizieren überzeugend und wirkungsvoll.
- ✓ Sie begegnen Herausforderungen mit neuer Stärke.
- ✓ Sie steigern Ihre Wirkung durch gezielte Präsenz und lassen sich empfehlen

AKE



Termin

15.12.2027 - 16.12.2027



Ort

Beilngries und Umgebung



Preis

915,00€

Weitere Infos

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

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

WRWP



Termin

11.05.2027



Ort

Digital



Preis

260,00€

Weitere Infos

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

Zielgruppe

Für Berater im Privatkunden-, Individualkunden- und Private Banking-Segment.

Ihr Nutzen

- ✓ Sie kennen die größten Risiken und Irrtümer in der deutschen Erbfolge
- ✓ Sie können auf Probleme im Bezug der Erfolge hinweisen und Impulse an Ihre Kunden weitergeben
- ✓ Sie erhalten ein Wissensupdate zum Thema Erbrecht und Testament
- ✓ Sie erhöhen die Kundenzufriedenheit und können dadurch einen Mehrwert schaffen
- ✓ Sie erhalten Praxistipps für Ihre Beratungsgespräche

WRIE



Termin

22.09.2027



Ort

Digital



Preis

220,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Basiswissen Schenken/Sterben/Erben


WSSE


Zielgruppe

Für Privatkundenberater, Individualkundenbetreuer und Private Banking.

Ihr Nutzen

- ✓ Sie kennen steuerliche Freibeträge im Erbfall.
- ✓ Sie unterscheiden zwischen Schenkung und Erbschaft.
- ✓ Sie erkennen Sonderregeln der Erbschaftssteuer.
- ✓ Sie nutzen Praxisbeispiele für Ihre Beratungsgespräche.
- ✓ Sie erhöhen die Kundenzufriedenheit und können dadurch einen Mehrwert schaffen

 **Termin**
29.09.2027

 **Ort**
Digital

 **Preis**
220,00€

Weitere Infos

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


WVVT


Zielgruppe

Für Privatkundenberater, Individualkundenbetreuer und Private Banking.

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhalten ein fachliches Update zum Thema Nießbrauch und Wohnrechte bei Schenkungen
- ✓ Sie kennen Testamentregelungen für Immobilien
- ✓ Sie nutzen Praxisbeispiele für Ihre Beratungsgespräche und können Impulse weitergeben
- ✓ Sie erhöhen die Kundenzufriedenheit und können dadurch einen Mehrwert schaffen

 **Termin**
13.10.2027

 **Ort**
Digital

 **Preis**
220,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Vermögensübertragung mit Versicherungen - Steuerersparnis für Kunden


WVSE


Zielgruppe

Für Privatkundenberater, Individualkundenbetreuer und Private Banking.

Ihr Nutzen

- ✓ Sie kennen steuerliche Grundlagen im Versicherungsbereich
- ✓ Sie kennen das Bezugsrecht im Todesfall
- ✓ Sie nutzen Praxisbeispiele für Ihre Beratungsgespräche und können Impulse weitergeben
- ✓ Sie erhöhen die Kundenzufriedenheit und können dadurch einen Mehrwert schaffen

 **Termin**
27.10.2027

 **Ort**
Digital

 **Preis**
220,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Vollmachten - Umgang in der Bankpraxis

WUPB

Zielgruppe

Für Privatkundenberater, Individualkundenbetreuer und Private Banking

Ihr Nutzen

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



Termin
10.11.2027



Ort
Digital



Preis
220,00€

Weitere Infos

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

FAS

Zielgruppe

Für Privatkunden- und Vermögensberater mit Bedarf an aktuellem Fachwissen.

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhalten aktuelle Informationen zu Rechts- und Steuerfragen.
- ✓ Sie können Steuergesetzgebungen im Beratungsprozess besser erklären
- ✓ Sie frisken Ihr Fachwissen für die Anlageberatung auf
- ✓ Sie beraten Kunden rechtlich und steuerlich fundiert.

Weitere Infos

Onlineseminar: Grundlagen in der Stiftungsberatung und dem Stiftungsmanagement

STMA

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

Vertriebskompetenz steigern für Quereinsteiger in Genossenschaftsbanken

VQG

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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



Termin

22.11.2027 - 23.11.2027



Ort

Beilngries



Preis

875,00€

Weitere Infos

Kunden überzeugen mit Strategie, Visualisierung und Technik/BWS

ZFB

Zielgruppe

- ✓ Serviceberatung
- ✓ Privatkundenberatung
- ✓ Vermögensberatung
- ✓ Update für langjährige Berater und Beraterinnen

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erfahren, wie Sie Ihre Beratung auf das nächste Level heben – mit professioneller Struktur, visueller Klarheit und technologischem Feingefühl.
- ✓ Sie machen sich fit für die Zukunft der Finanzberatung und begeistern Ihre Kunden mit Kompetenz und Vertrauen.
- ✓ Sie lernen, wie Sie Ihre Beratungsprozesse zukunftsicher gestalten, Kunden emotional abholen und Ihre Abschlussquoten steigern.
- ✓ Sie tauschen sich mit Kollegen und Kolleginnen aus und erhalten neue Impulse
- ✓ Sie lernen strategisch zu beraten anstatt nur zu verkaufen
- ✓ Sie wissen, wie Sie Technik kundenorientiert einsetzen können
- ✓ Sie lernen Kundenbedürfnisse zu erkennen und Visualisierungen nutzenorientiert einzusetzen



Termin

08.06.2027 - 09.06.2027



Ort

Beilngries



Preis

960,00€

Weitere Infos

Demobird für neue Mitarbeitende - Einführung und Onboarding leicht gemacht

DME

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

ABG-Webinar: Digitale Beratungsgespräche erfolgreich gestalten

WDBG

Weitere Infos

Zielgruppe

Alle Kundenberater, die digitale Beratungen durchführen

Ihr Nutzen

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

Erfahrungsaustausch – Erfolgreich und rechtssicher in der medialen und telefonischen Beratung

EAMB

Weitere Infos

Zielgruppe

Für Führungskräfte, Umsetzungsverantwortliche und erfahrene Berater in der medialen Kundenberatung

Ihr Nutzen

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

Inhouseangebot: Genossenschaftliche Überzeugungskraft - Strategien für eine erfolgreiche, nutzenorientierte Kundenberatung

GEK

Weitere Infos

Zielgruppe

- ✓ Privatkundenberater
- ✓ Vermögensberater
- ✓ Serviceberater

Ihr Nutzen

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

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

TEP

Zielgruppe

Für Berater/Beraterinnen und Führungskräfte im (gehobenen) Privatkundengeschäft und Private Banking Für Spezialisten in der Privatkundenberatung

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erkennen Verhandlungssituationen und gestalten diese mit den richtigen Werkzeugen erfolgreich.
- ✓ Sie stärken Ihre persönlichen Fähigkeiten für bessere Kundenbeziehungen und Verhandlungsexzellenz.
- ✓ Sie bewahren Ruhe, agieren zielgerichtet und meistern persönliche "Angriffe" souverän
- ✓ Sie verbessern Ihre Gesprächskompetenz und Außenwirkung
- ✓ Sie verstehen "Verhandlungen"
- ✓ Wir alle verhandeln täglich, ob wir wollen oder nicht. Erkennen Sie Verhandlungssituationen und lernen Sie Verhandlungen mit den richtigen Werkzeugen erfolgreich zu gestalten.



Termin

14.07.2027 - 16.07.2027



Ort

Beilngries



Preis

1.390,00€

Weitere Infos

Selbstorganisation und Zeitmanagement im Beratungsalltag

ZSB

Zielgruppe

- ✓ Serviceberater
- ✓ Privatkundenberater
- ✓ Quereinsteiger

Ihr Nutzen

- ✓ Unterstützung der Mitarbeitenden in der Strukturierung ihres Arbeitsalltags
- ✓ Hilfestellungen zur richtigen Priorisierung von Aufgaben
- ✓ Aufbau von Methodenkompetenz zur Lösung von herausfordernden Situationen

Weitere Infos

Schwierige Kundengespräche souverän führen

SKSF

Zielgruppe

- ✓ Quereinsteiger
- ✓ Servicekundenberater
- ✓ Privatkundenberater

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

Stressbewältigung und Resilienzstärkung für Berater, Immobilienvermittler und Firmenkundenbetreuer

SBRS

Weitere Infos

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhalten praktische Techniken, um in stressigen Situationen gelassener zu bleiben.
- ✓ Sie reflektieren Ihre persönlichen Werte und Glaubenssätze, um hinderliche Denkmuster zu transformieren.
- ✓ Sie entwickeln Strategien, um langfristig leistungsfähig, zufrieden und gesund zu bleiben.
- ✓ Die Teilnehmenden setzen sich mit ihrer persönlichen Stressanfälligkeit und deren Auslöser auseinander. Sie lernen unterschiedliche Methoden zum Stressabbau und zur Prävention kennen, die praxisnah und erprobt sind.
- ✓ Sie sichern sich ihre langfristige Leistungsfähigkeit und Resilienz.

Konflikttraining: Mentale und emotionale Fitness

KTT

Zielgruppe

- ✓ Berater und Beraterinnen
- ✓ Vertriebsmitarbeitende
- ✓ KSC-Mitarbeitende
- ✓ Mitarbeitende mit Kundenkontakt
- ✓ Mitarbeitende mit viel Personenkontakt

Ihr Nutzen

- ✓ Sie können Konflikte souverän lösen
- ✓ Sie verstehen, wie Konflikte entstehen und können dadurch Konflikte konstruktiv managen
- ✓ Sie werden mental und emotional stärker
- ✓ Sie gehen wirksam mit Konflikten, Zumutungen und Herausforderungen um
- ✓ Sie nutzen Tools um mit sich selbst und anderen reflektierter umzugehen



Termin

29.11.2027 - 01.12.2027



Ort

Beilngries und Umgebung



Preis

1.150,00€

Weitere Infos

Psychologie kompakt für Kundenberater

POK

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an alle Berater der Bank.

Ihr Nutzen

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



Termin

03.11.2027 - 04.11.2027



Ort

Beilngries und Umgebung



Preis

910,00€

Weitere Infos

Persönlichkeitskompetenz im Kundenkontakt

PLK

Zielgruppe

Berater der Bank

Ihr Nutzen

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



Termin

20.04.2027 - 21.04.2027



Ort

Beilngries und Umgebung



Preis

925,00€

Weitere Infos

Leidenschaftlich beraten - erfolgreich verkaufen

LBE

Zielgruppe

- ✓ Vertriebshelden in den genossenschaftlichen Banken
- ✓ angehende Vertriebshelden

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

ABG-Webinar: Signalerkennung und Abschlussgenerierung bei Inbound-Kontakten

WPSK

Zielgruppe

Mitarbeiter im telefonischen Kundenkontakt

Ihr Nutzen

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



Termin

14.12.2027



Ort

Digital



Preis

250,00€

Weitere Infos

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


WSDA


Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

 **Termin**
13.12.2027

 **Ort**
Digital

 **Preis**
250,00€

Weitere Infos

Regelbasiertes Investieren – Grundlagen, Anwendung und Einordnung eines Megatrends


RBI


Zielgruppe

Mitarbeitende aus dem Bankenumfeld – insbesondere Privatkundenberatende, Vermögensbetreuende und Interessierte mit Bezug zur Wertpapieranlage –, die ein fundiertes Grundverständnis für regelbasierte Investmentansätze gewinnen möchten. Das Seminar richtet sich nicht ausschließlich an beratende Funktionen, sondern ist auch für Mitarbeitende geeignet, die sich grundsätzlich für systematische Anlagestrategien, ETF-Konstruktionen und die wissenschaftlichen Hintergründe moderner Kapitalanlage interessieren.

Ihr Nutzen

- ✓ Ziel des Seminars ist es, ein grundlegendes Verständnis für regelbasierte Investmentansätze zu vermitteln und deren Anwendungsmöglichkeiten und Grenzen einzuordnen.
- ✓ Sie erhalten ein fundiertes Verständnis für regelbasierte Investmentansätze und deren Bedeutung im heutigen Kapitalmarkt.
- ✓ Sie lernen die wichtigsten systematischen Strategien wie Value, Momentum und Low Volatility kennen.
- ✓ Sie erkennen die Unterschiede zwischen aktivem, passivem und regelbasiertem Investieren.
- ✓ Sie gewinnen Einblick in wissenschaftliche Erkenntnisse zur langfristigen Wirksamkeit regelbasierter Ansätze.
- ✓ Sie verstehen die Rolle von ETFs bei der Umsetzung systematischer Strategien und deren praktische Einsatzmöglichkeiten.
- ✓ Sie entwickeln ein strukturiertes Verständnis für Chancen und Grenzen regelgeleiteter Investmentansätze.

 **Termin**
19.07.2027 - 20.07.2027

 **Ort**
Beilngries und Umgebung

 **Preis**
860,00€

Weitere Infos

Workshop Technische Analyse

Zielgruppe

Der Workshop richtet sich an wertpapieraffine Bankberatende, die ein besonderes Interesse an der technischen Analyse mitbringen und diese Fortbildung gezielt zur fachlichen Weiterentwicklung nutzen möchten. Willkommen, sind alle Interessierten im Wertpapierbereich – unabhängig von Alter, Position oder Vorerfahrung. Ob Einsteiger oder erfahrene Berater: Der dreitägige Workshop bietet eine fundierte Einführung in die Grundlagen der technischen Analyse und schafft eine solide Basis für die praktische Anwendung.

Ihr Nutzen

- ✓ Ziel des Seminars ist es, den Teilnehmenden ein fundiertes Verständnis der Basisgrundlagen der technischen Analyse zu vermitteln. Dazu gehören:
- ✓ die Erkennung und Bewertung von Trends
- ✓ das Verständnis einfacher Chartformationen wie Dreiecke, Wimpel und Flaggen
- ✓ sowie der gezielte Einsatz klar definierter Indikatoren und Oszillatoren (z. B. RSI, MACD, gleitende Durchschnitte)
- ✓ Die Inhalte werden praxisnah und anwendungsorientiert vermittelt, sodass die Teilnehmenden das Gelernte direkt einsetzen können. Ziel ist es, ein solides Fundament zu schaffen, auf dem weiterführende Kenntnisse aufgebaut werden können.
- ✓ Die Teilnehmenden erlernen die zentralen Bausteine der technischen Analyse:
- ✓ Trendarten (Aufwärts-, Abwärts-, Seitwärtstrend)
- ✓ Chartformationen (z. B. Doppelspitze, Schulter-Kopf-Schulter, Dreiecke)
- ✓ Unterstützungs- und Widerstandszonen
- ✓ Candlestick-Muster und deren Aussagekraft
- ✓ Indikatoren wie RSI, MACD, gleitende Durchschnitte und Bollinger-Bänder
- ✓ Volumenanalyse und Marktpsychologie
- ✓ Die Teilnehmenden arbeiten mit unterschiedlichen Zeitintervallen. Sie analysieren Charts in verschiedenen Zeitebenen – vom Minutenchart bis zum Monatschart – und lernen, wie sich Signale je nach Intervall verändern. So erkennen sie, welche Strategien für kurzfristiges Trading, mittelfristige Positionen oder langfristige Investments geeignet sind.

THA



Termin

07.09.2027 - 09.09.2027



Ort

Beilngries und Umgebung



Preis

1.140,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Einstieg in die genossenschaftliche Finanzwelt für Quereinsteiger

Zielgruppe

Neue Mitarbeitende, insbesondere Quereinsteiger in der Genossenschaftsbank

Ihr Nutzen

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

WGWQ



Termin

26.02.2027

22.03.2027 - 23.03.2027

05.05.2027

09.11.2027 - 10.11.2027



Ort

Digital



Preis

450,00€

Weitere Infos

Mit Persönlichkeit beraten und verkaufen

VDP

Zielgruppe

Serviceberater und Quereinsteiger in der Serviceberatung

Ihr Nutzen

- ✓ Sie reflektieren Ihr eigenes Kommunikationsverhalten
- ✓ Sie erkennen Ihr eigenes Persönlichkeitsprofil
- ✓ Sie lernen Prozessabläufe zwischen Kommunikationspartnern analysieren und diese Erkenntnisse im Verkaufsgespräch umzusetzen
- ✓ Sie können eigene Wirkungsmittel situationsgerecht und kundenorientiert im Verkaufsgespräch einsetzen
- ✓ Sie profitieren von praxisnahen Übungen und wertvollen Tipps um Ihre persönliche Wirkung zu steigern
- ✓ Sie lernen den professionellen Umgang mit Reklamationen und schwierigen Kundengesprächen

Weitere Infos

Erfahrungsaustausch VR-Rating in der Praxis - Impulse, Austausch, Lösungsansätze

EVRR

Zielgruppe

Für Mitarbeitende im Markt und Marktfolge – insbesondere Ratingverantwortliche sowie alle, die in den VR-Ratingprozess eingebunden sind

Ihr Nutzen

- ✓ Sie diskutieren aktuelle Herausforderungen und Entwicklungen rund um das VR-Rating
- ✓ Sie erhalten Impulse aus der Praxis anderer Genossenschaftsbanken
- ✓ Sie entwickeln gemeinsam praxisnahe Lösungsansätze
- ✓ Sie profitieren vom offenen Austausch und erweitern Ihr Netzwerk

Weitere Infos

ABG-Webinar: Die neue Verbraucherrechterichtlinie

WNVR

Zielgruppe

- ✓ Beratende im Privat- und Firmenkundengeschäft
- ✓ Mitarbeitende der Marktfolge
- ✓ Prozessmanager

Ihr Nutzen

- ✓ Sie können sich frühzeitig auf die neue Richtlinie vorbereiten, die am 19. Juni 2026 in Kraft treten muss.
- ✓ Sie kennen die neuen Vorschriften im digitalen Vertrieb.

Weitere Infos

ABG-Webinar: Das neue Verbraucherkreditrecht

WNVK

Zielgruppe

- ✓ Baufinanzierungsberatende
- ✓ Beratende im Privatkundengeschäft
- ✓ Mitarbeitende der Marktfolge Aktiv
- ✓ Prozessmanager

Ihr Nutzen

- ✓ Sie können sich frühzeitig auf die neue Richtlinie vorbereiten, die ab 20. November 2026 anzuwenden ist.
- ✓ Sie kennen die neuen Vorschriften und vermeiden Rechtsrisiken.

Weitere Infos

Die Macht der Führung - Führungsinstrumente zielgerichtet einsetzen inkl. Erfahrungsaustausch im Vertrieb

MDF

Zielgruppe

- ✓ Nachwuchsführungskräfte im Vertrieb
- ✓ Führungskräfte im Vertrieb
- ✓ Mitarbeitende mit Weisungsbefugnisse im Vertrieb
- ✓ Filialleiter im Vertrieb
- ✓ Mitarbeitende mit Führungsverantwortung im Vertrieb

Ihr Nutzen

- ✓ Der Dozent ist ein erfahrener Praktiker und bringt fundierte Expertise direkt aus der Praxis mit.
- ✓ Sie erweitern Ihre Führungsinstrumente
- ✓ Sie stärken Ihre Führung im Vertrieb
- ✓ Sie lernen die Führungsinstrumente sinnvoll einzusetzen im Vertrieb
- ✓ Sie kennen die Rollenbilder in ihrem Team
- ✓ Sie lernen sich selbst im Vertrieb zu organisieren und tauschen sich mit anderen Führungskräften aus

Weitere Infos

Update: Überzeugender Verkauf und Durchführung einer ganzheitlichen Beratung

GLB

Zielgruppe

- ✓ Berater, die Ihre Beratung stärken möchten
- ✓ Berater, die Ihr Wissen auffrischen möchten
- ✓ Berater, die wieder in die Beratung einsteigen

Ihr Nutzen

- ✓ Sie können Signale erkennen und eine ganzheitliche Beratung verkaufen
- ✓ Sie lernen mit Einwänden und Vorwänden umzugehen
- ✓ Sie können mit Beschwerden umgehen
- ✓ Sie können die regulatorischen Hintergründe einer WPHG-Beratung nachvollziehen
- ✓ Sie lernen steuerliche Themen in der Beratung anzusprechen (z.B. Verlustverrechnungstöpfe)



Termin
21.09.2027



Ort
Beilngries und Umgebung



Preis
480,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Vertriebliche Umsetzung der Anforderungen zur Kenntnisermittlung MAComp

WUAK

Zielgruppe

Für Mitarbeitende im Markt/Berater und Beraterinnen, die ihre Gesprächsführung zur Kenntniserhebung stärken möchten.

Ihr Nutzen

- ✓ Sie setzen regulatorische Vorgaben sicher in Beratungsgesprächen um.
- ✓ Sie präsentieren gesetzliche Anforderungen kundenfreundlich und verständlich.
- ✓ Sie begegnen Einwänden souverän und lösungsorientiert.
- ✓ Sie integrieren die Kenntniserhebung in Ihre Beratungsroutine.
- ✓ Sie fördern Vertrauen durch transparente Gesprächsführung.

Weitere Infos

Wer bin ich und was ist meine Natur - Persönlichkeitstypen verstehen und managen

MNI

Zielgruppe

- ✓ Mitarbeitende aus der Bank
- ✓ Mitarbeitende aus dem Vertrieb
- ✓ Mitarbeitende aus internen Abteilungen

Ihr Nutzen

In diesem Seminar geht es um Typmanagement. Es geht um den eigenen Persönlichkeitstyp, um die Stärken, die wir ausspielen und um die ‚Nahen Feinde‘, wenn wir die eigenen Stärken übertreiben oder unter Druck sind. Wie können wir dem eigenen Autopiloten ins Ruder zu greifen? Wie eine Dennoch-Zuversicht entwickeln? Wie die eigenen Gefühle regulieren? Und es geht darum, den eigenen Einfluss auf andere Verhaltens-Typen zu maximieren: Mit effektiven Taktiken zum Beziehungsmanagement. Mit kognitiver und emotionaler Empathie. Mit sprachlicher Wirksamkeit. Mit der Fähigkeit, Spannungen zu regulieren und Konflikte zu bewältigen.



Termin

13.12.2027 - 15.12.2027



Ort

Beilngries und Umgebung



Preis

1.120,00€

Weitere Infos

ETF's und Neobroker vs. Vertrauen und Beratung

ENV

Zielgruppe

- ✓ Beratende und Vertriebsmitarbeitende, die sich Wissen und starke Argumentationsketten für die eigene Beratung aneignen möchten.
- ✓ Führungskräfte, die ihr Team auf die "neuen" Wettbewerber vorbereiten möchten.

Ihr Nutzen

- ✓ Fachliche Sicherheit: Teilnehmende verstehen ETF's und Neobroker in Tiefe, inkl. Chancen und Risiken.
- ✓ Argumentative Stärke: Sie lernen, wie man Kundenfragen und Einwände souverän beantwortet.
- ✓ Positionierung der Bank: Klarer USP gegenüber Neobrokern - Beratung, Sicherheit, Verantwortung.
- ✓ Praxisnähe: Rollenspiele und Fallstudien trainieren direkt die Gesprächssituationen.
- ✓ Vertriebsunterstützung: Teilnehmer verlassen den Workshop mit einer Argumentationsmatrix, die sofort im Kundengespräch einsetzbar ist.



Termin

16.06.2027 - 17.06.2027



Ort

Beilngries und Umgebung



Preis

970,00€

Weitere Infos

Souverän beraten - Fachkompetenz meets Vertriebsstärke - Alumni

SFV

Zielgruppe

- ✓ Mitarbeitenden die die Entwicklungswege VR-Vermögensplaner und VR-Privatkundenberater abgeschlossen haben und Ihr Wissen auffrischen wollen
- ✓ Beratende mit langjähriger Erfahrung in der Vermögensberatung, die ihre Beratungskompetenz vertiefen und ihre Argumentationskraft im Wettbewerb schärfen wollen.

Ihr Nutzen

- ✓ Update und Aktualisierung der Beratungskompetenz
- ✓ Vertiefung bzw. Fresh-Up Fachwissen zu dominierenden Wertpapierthemen, Krypto, ETF's und Neobrokern
- ✓ Vermittlung technische Kompetenz: Banking Workspace und Demobird
- ✓ Vertriebsstärke: Argumentationsübungen zu Wertpapiervertrieb, Generationenberatung und gegen digitale Wettbewerber
- ✓ Praxisnähe: Fallstudien und Rollenspiele
- ✓ Zukunftsorientierung: Robo-Adviser in Kombination mit klassischer Bankberatung



Termin

14.10.2027 - 15.10.2027



Ort

Beilngries und Umgebung



Preis

1.000,00€

Weitere Infos

Immobilienmanagement im Private Banking

IMPB

Zielgruppe

- ✓ PB-Beratende
- ✓ Generationenberatende
- ✓ Vermögensberatende
- ✓ erfahrene Privatkundenberater
- ✓ Fachkräfte, die Immobilienwissen in die ganzheitliche Beratung integrieren wollen

Ihr Nutzen

- ✓ Die Teilnehmenden...
- ✓ erkennen die Bedeutung von Immobilien in der Vermögensbetreuung.
- ✓ verstehen Immobilien als wesentliche Assetklasse in privaten Gesamtvermögen.
- ✓ analysieren Chancen, Risiken und Marktmechanismen der Assetklasse.
- ✓ kennen Methoden der Markt-, Objekt- und Kundenanalyse, um Potenziale zu identifizieren.
- ✓ können entscheiden: "Halten, Investieren oder Verkaufen?" - und dies kundengerecht erläutern.
- ✓ beherrschen Grundzüge der Renditeanalyse inkl. steuerlicher Auswirkungen (Basiswissen).
- ✓ entwickeln Sicherheit in der kundenorientierten Ansprache und Anmoderation des Themas.
- ✓ erhalten konkrete Formulierungs- und Gesprächshilfen, um Immobilien professionell in die PB-Beratung einzubetten.
- ✓ erleben Best-Practice-Beispiele, Fälle und Simulationen für eine schnelle Anwendung im Alltag.

Weitere Infos

ABG-Webinar: WERO im Kundendialog – Wissen, Nutzen und Vertriebsansätze für Berater und Beraterinnen

WERO

Weitere Infos

Zielgruppe

- ✓ Berater und Beraterinnen
- ✓ Umsetzungsverantwortliche
- ✓ Mitarbeitende im Vertrieb
- ✓ Firmenkundenberater
- ✓ Alle interessierten Personen

Ihr Nutzen

- ✓ WERO im Kundengespräch überzeugend ansprechen
- ✓ Vorteile für den Kunden aufzeigen
- ✓ Vorteile für die Bank kennen
- ✓ Einwände souverän behandeln
- ✓ WERO aktiv ansprechen
- ✓ Einblick in das Produkt und Funktionsweise von WERO

ABG-Webinar: Der Digitale Euro – Auswirkungen, Entwicklungen und Zukunft des Zahlungsverkehrs

WDIE

Weitere Infos

Zielgruppe

- ✓ Serviceberater
- ✓ Privatkundenberater
- ✓ Private Banking Berater
- ✓ Quereinsteiger
- ✓ Firmenkundenberater
- ✓ Vertriebsleitende
- ✓ Interessierte Mitarbeitende

Erfolgreich in die Privatkundenberatung-Praxiswissen für sichere Kundengespräche – überzeugende Lösungen durch fundiertes Fachwissen

EPKB

Weitere Infos

Fit in die Privatkundenberatung: Praxiswissen für sichere Kundengespräche – überzeugende Lösungen durch fundiertes Fachwissen

PUL

Weitere Infos

Zielgruppe

- ✓ Absolventen der Servicekundenberater-Zertifizierung vor dem nächsten Karriereschritt zum zertifizierten Privatkundenberater.
- ✓ Privatkundenberater, die ihr Fach- und Praxiswissen auffrischen oder nachjustieren möchten.
- ✓ Rückkehrer nach einer Abwesenheit (z. B. Elternzeit) zur fachlichen und praxisorientierten Reaktivierung, sowie Aktualisierung der Marktthemen.

Ihr Nutzen

- ✓ Sicherer Übergang vom zertifizierten Servicekundenberater zum zertifizierten Privatkundenberater: Sie schließen Wissenslücken und starten optimal vorbereitet in die Weiterbildung zertifizierter Privatkundenberater.
- ✓ Beratungskompetenz: Sie lernen, komplexe wirtschaftliche Zusammenhänge (Inflation, Zinsen, Märkte) einfach und überzeugend zu erklären.
- ✓ Praxissicherheit: Sie gewinnen Souveränität in der Einwandbehandlung, sowie bei anspruchsvollen Produktfragen und erhöhen somit ihre Abschlussicherheit.
- ✓ Anwendungsorientiertes Know-how: Sie festigen die entscheidenden fachlichen Inhalte und trainieren die gezielte Umsetzung in der Praxis, damit Sie Kundenwünsche zielsicher erkennen und erfolgreich zum Abschluss führen.
- ✓ Individueller Fokus: Durch eine Vorab-Bedarfserhebung werden Ihre spezifischen Praxisfälle und Fachfragen direkt im Seminar miteingebunden und gelöst.
- ✓ Qualitäts-Update: Ob nächster Karriereschritt, Wissensauffrischung oder Wiedereinstieg – Sie bringen Ihr Wissen auf den neuesten Stand der genossenschaftlichen Beratungswelt.



Privatkundenbank Weiterbildung

KSC & Omnikanalberatung

ABG-Webinar: Signalerkennung und Abschlussgenerierung bei Inbound-Kontakten


WPSK


Zielgruppe

Mitarbeiter im telefonischen Kundenkontakt

Ihr Nutzen

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

 **Termin**
14.12.2027

 **Ort**
Digital

 **Preis**
250,00€

Weitere Infos

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


WOT


Zielgruppe

Mitarbeiter im telefonischen Kundenkontakt

Ihr Nutzen

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

 **Termin**
15.12.2027

 **Ort**
Digital

 **Preis**
250,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Umgang mit herausfordernden Situationen am Telefon


WHST


Zielgruppe

Mitarbeiter im telefonischen Kundenkontakt

Ihr Nutzen

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

 **Termin**
16.12.2027

 **Ort**
Digital

 **Preis**
250,00€

Weitere Infos

Erfahrungsaustausch KSC

EAKSC

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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



Termin

22.02.2027
19.04.2027
13.10.2027
23.11.2027



Ort

Beilngries



Preis

300,00€

Weitere Infos

Onlineseminar: Modul 1 - Kontoführung und Zahlungsverkehr

QM1

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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



Termin

03.05.2027 - 05.05.2027
10.11.2027 - 12.11.2027



Ort

Digital



Preis

990,00€

Weitere Infos

Onlineseminar: Modul 2 - Qualifizierte Anlageberatung und Hintergrundwissen

QM2

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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



Termin

15.11.2027 - 16.11.2027



Ort

Digital



Preis

675,00€

Weitere Infos

Onlineseminar: Modul 3 - Altersvorsorge und Rentensituation in Deutschland

QM3

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

-  **Termin**
18.11.2027
-  **Ort**
Digital
-  **Preis**
350,00€

Weitere Infos

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

QM4

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

-  **Termin**
19.11.2027
-  **Ort**
Digital
-  **Preis**
350,00€

Weitere Infos

Onlineseminar: Modul 5 - Privatkreditgeschäft

QM5

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

-  **Termin**
24.11.2027
-  **Ort**
Digital
-  **Preis**
350,00€

Weitere Infos

Onlineseminar: Vertriebserfolg trainieren - Signalerkennung und Beratungsgespräche führen


QM6


Zielgruppe


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

Ihr Nutzen

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

 **Termin**
25.11.2027

 **Ort**
Digital

 **Preis**
350,00€

Weitere Infos

Onlineseminar: Verkaufspsychologie - Die Macht der Persönlichkeit für mehr Vertriebserfolg


PSZ

Zielgruppe


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

Ihr Nutzen

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

 **Termin**
03.02.2027
18.10.2027

 **Ort**
Beilngries, Digital

 **Preis**
480,00€

Weitere Infos

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


WSDA


Zielgruppe


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

Ihr Nutzen

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

 **Termin**
13.12.2027

 **Ort**
Digital

 **Preis**
250,00€

Weitere Infos

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


WKSS


Zielgruppe


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

Ihr Nutzen

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

 **Termin**
17.12.2027

 **Ort**
Digital

 **Preis**
250,00€

Weitere Infos

Erfolgreich als Quereinsteiger im KSC: Kompaktseminar Fachwissen und Vertrieb


EQSC


Zielgruppe


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

Ihr Nutzen

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

 **Termin**
15.06.2027 - 24.06.2027

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
2.430,00€

Weitere Infos

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

CEQ


Zielgruppe


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

Ihr Nutzen

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

 **Termin**
11.02.2027 - 12.02.2027
31.05.2027 - 01.06.2027
28.10.2027 - 29.10.2027

 **Ort**
Beilngries und Umgebung

 **Preis**
750,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Digitale Beratungsgespräche erfolgreich gestalten

WDBG

Zielgruppe

Alle Kundenberater, die digitale Beratungen durchführen

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

Erfahrungsaustausch – Erfolgreich und rechtssicher in der medialen und telefonischen Beratung

EAMB

Zielgruppe

Für Führungskräfte, Umsetzungsverantwortliche und erfahrene Berater in der medialen Kundenberatung

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

ABG-Webinar: Einstieg in die genossenschaftliche Finanzwelt für Quereinsteiger

WGWQ

Zielgruppe

Neue Mitarbeitende, insbesondere Quereinsteiger in der Genossenschaftsbank

Ihr Nutzen

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



Termin

26.02.2027
22.03.2027 - 23.03.2027
05.05.2027
09.11.2027 - 10.11.2027



Ort

Digital



Preis

450,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Die neue Verbraucherrechterichtlinie

WNVN

Zielgruppe

- ✓ Beratende im Privat- und Firmenkundengeschäft
- ✓ Mitarbeitende der Marktfolge
- ✓ Prozessmanager

Ihr Nutzen

- ✓ Sie können sich frühzeitig auf die neue Richtlinie vorbereiten, die am 19. Juni 2026 in Kraft treten muss.
- ✓ Sie kennen die neuen Vorschriften im digitalen Vertrieb.

Weitere Infos

ABG-Webinar: Das neue Verbraucherkreditrecht

WNVK

Zielgruppe

- ✓ Baufinanzierungsberatende
- ✓ Beratende im Privatkundengeschäft
- ✓ Mitarbeitende der Marktfolge Aktiv
- ✓ Prozessmanager

Ihr Nutzen

- ✓ Sie können sich frühzeitig auf die neue Richtlinie vorbereiten, die ab 20. November 2026 anzuwenden ist.
- ✓ Sie kennen die neuen Vorschriften und vermeiden Rechtsrisiken.

Weitere Infos

Fachwissen und steuerrechtliches Update für die Wertpapierberatung


FWW

Zielgruppe


Einsteiger / Junior-Berater im Wertpapiergeschäft

Ihr Nutzen

- ✓ Um Ihnen den Einstieg in das Wertpapiergeschäft zu erleichtern...
- ✓ bekommen Sie praxisbezogene Handlungsempfehlungen, um alle im Zusammenhang mit dem Wertpapiergeschäft anfallende Dienstleistungen sicher abwickeln zu können.
- ✓ erhalten Sie wichtige Hintergrundinformationen zu steuerlichen und melderechtlichen Anforderungen bei der Depotöffnung.
- ✓ erfahren Sie die Grundlagen, um auch steuerliche Fragen Ihrer Kunden zu Wertpapierabrechnungen und Wertpapiererträgen sicher beantworten zu können.

 **Termin**
08.07.2027

 **Ort**
Beilngries und Umgebung

 **Preis**
480,00€

Weitere Infos

Update: Überzeugender Verkauf und Durchführung einer ganzheitlichen Beratung

GLB

Zielgruppe

- ✓ Berater, die Ihre Beratung stärken möchten
- ✓ Berater, die Ihr Wissen auffrischen möchten
- ✓ Berater, die wieder in die Beratung einsteigen

Ihr Nutzen

- ✓ Sie können Signale erkennen und eine ganzheitliche Beratung verkaufen
- ✓ Sie lernen mit Einwänden und Vorwänden umzugehen
- ✓ Sie können mit Beschwerden umgehen
- ✓ Sie können die regulatorischen Hintergründe einer WPHG-Beratung nachvollziehen
- ✓ Sie lernen steuerliche Themen in der Beratung anzusprechen (z.B. Verlustverrechnungstöpfe)



Termin

21.09.2027



Ort

Beilngries und Umgebung



Preis

480,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: WERO im Kundendialog – Wissen, Nutzen und Vertriebsansätze für Berater und Beraterinnen

WERO

Zielgruppe

- ✓ Berater und Beraterinnen
- ✓ Umsetzungsverantwortliche
- ✓ Mitarbeitende im Vertrieb
- ✓ Firmenkundenberater
- ✓ Alle interessierten Personen

Ihr Nutzen

- ✓ WERO im Kundengespräch überzeugend ansprechen
- ✓ Vorteile für den Kunden aufzeigen
- ✓ Vorteile für die Bank kennen
- ✓ Einwände souverän behandeln
- ✓ WERO aktiv ansprechen
- ✓ Einblick in das Produkt und Funktionsweise von WERO

Weitere Infos

Fachtagung Leiter KSC

FLK

Zielgruppe

Leiter KSC/KDC Leiter Vertrieb Leiter Privatkunden

Ihr Nutzen

Was gibt es Neues im Bereich KSC? Regulatorische Änderungen? Technische oder fachliche Neuerungen? Unerwartete Herausforderungen? All diese Fragen beantworten wir gemeinsam mit Ihnen, Experten und Praktikern in dieser von Austausch und Networking geprägten Veranstaltung.

Weitere Infos

ABG-Webinar: Der Digitale Euro – Auswirkungen, Entwicklungen und Zukunft des Zahlungsverkehrs

WDIE

Weitere Infos

Zielgruppe

- ✓ Serviceberater
- ✓ Privatkundenberater
- ✓ Private Banking Berater
- ✓ Quereinsteiger
- ✓ Firmenkundenberater
- ✓ Vertriebsleitende
- ✓ Interessierte Mitarbeitende



Privatkundenbank Weiterbildung

Private Banking

Erfahrungsaustausch Private Banking und Vermögensberatung

EKPB

Zielgruppe

- ✓ Mitarbeitende aus dem Private Banking
- ✓ Mitarbeitende aus der Individualkundenbetreuung
- ✓ Private Banking Leiter und Stellvertreter
- ✓ Leiter Individualkundenbetreuer und Stellvertreter
- ✓ Leiter Firmenkunden und Stellvertreter
- ✓ Mitarbeitende mit Umsetzungsverantwortung

Ihr Nutzen

- ✓ Der Dozent ist ein erfahrener Praktiker und bringt Expertise direkt aus der Private Banking Praxis mit.
- ✓ Sie tauschen sich über organisatorische und personelle Fragestellungen im Private Banking / Vermögensmanagement / Individualkundenbetreuung aus
- ✓ Sie erhalten wertvolle Impulse und Umsetzungsideen für relevante Betreuungsthemen
- ✓ Sie erhalten die Gelegenheit, um aktuelles Wissen im Private Banking und Vermögensmanagement zu aktualisieren und Ideen für die Beratung weiterzuentwickeln
- ✓ Sie gewinnen Ideen und Impulse für eine optimale Betreuung von vermögenden Kunden
- ✓ Sie können aktuelle Fragestellung mit einbringen und neue Lösungsansätze entdecken
- ✓ Sie erhalten Impulse für die tägliche Beratungspraxis im Private Banking, Individualkundenbetreuung und Vermögensmanagement.



Termin

29.09.2027



Ort

Beilngries und Umgebung



Preis

480,00€

Weitere Infos

Erben, Vererben und Schenken

EVS

Zielgruppe

- ✓ Privatkundenberater
- ✓ Vermögensberater
- ✓ Personen, die mit der Erstabwicklung befasst sind

Ihr Nutzen

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



Termin

07.10.2027 - 08.10.2027



Ort

Beilngries und Umgebung



Preis

900,00€

Weitere Infos

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

WGEP

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

- ✓ Sie sichern Vermögensbestände und entdecken Ertragspotenziale über dem Durchschnitt.
- ✓ Sie entwickeln einzigartige Beratungsfähigkeiten zur Marktpositionierung und Konkurrenzabwehr.
- ✓ Sie knüpfen Netzwerke mit Teilnehmenden und Referenten für zukünftige Kooperationen.

Weitere Infos

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

AVR

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

Erfahrungsaustausch: Nachfolgeplanung

VGP

Zielgruppe

Für Vermögensplaner, Private Banking Berater und Privatkundenberater und Wertpapierspezialisten, die Ihr Wissen auffrischen und sich austauschen wollen



Termin
12.10.2027



Ort
Beilngries und Umgebung



Preis
490,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Investmentsteuerreformgesetz - Refresher

WIGR

Zielgruppe

- ✓ Privat- und Individualkundenbetreuer
- ✓ Mitarbeiter Vertriebsmanagement

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhalten eine Auffrischung der systematischen Darstellung der Regelungen nach dem Investmentsteuerreformgesetz.
- ✓ Sie frischen Ihr Fachwissen auf

Weitere Infos

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

WRIE

Zielgruppe

Für Berater im Privatkunden-, Individualkunden- und Private Banking-Segment.

Ihr Nutzen

- ✓ Sie kennen die größten Risiken und Irrtümer in der deutschen Erbfolge
- ✓ Sie können auf Probleme im Bezug der Erfolge hinweisen und Impulse an Ihre Kunden weitergeben
- ✓ Sie erhalten ein Wissensupdate zum Thema Erbrecht und Testament
- ✓ Sie erhöhen die Kundenzufriedenheit und können dadurch einen Mehrwert schaffen
- ✓ Sie erhalten Praxistipps für Ihre Beratungsgespräche



Termin
22.09.2027



Ort
Digital



Preis
220,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Basiswissen Schenken/Sterben /Erben

WSSE

Zielgruppe

Für Privatkundenberater, Individualkundenbetreuer und Private Banking.

Ihr Nutzen

- ✓ Sie kennen steuerliche Freibeträge im Erbfall.
- ✓ Sie unterscheiden zwischen Schenkung und Erbschaft.
- ✓ Sie erkennen Sonderregeln der Erbschaftssteuer.
- ✓ Sie nutzen Praxisbeispiele für Ihre Beratungsgespräche.
- ✓ Sie erhöhen die Kundenzufriedenheit und können dadurch einen Mehrwert schaffen



Termin
29.09.2027



Ort
Digital



Preis
220,00€

Weitere Infos

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


Zielgruppe


Für Privatkundenberater, Individualkundenbetreuer und Private Banking.

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhalten ein fachliches Update zum Thema Nießbrauch und Wohnrechte bei Schenkungen
- ✓ Sie kennen Testamentregelungen für Immobilien
- ✓ Sie nutzen Praxisbeispiele für Ihre Beratungsgespräche und können Impulse weitergeben
- ✓ Sie erhöhen die Kundenzufriedenheit und können dadurch einen Mehrwert schaffen

WVVT

 **Termin**
13.10.2027

 **Ort**
Digital

 **Preis**
220,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Vermögensübertragung mit Versicherungen - Steuerersparnis für Kunden


Zielgruppe


Für Privatkundenberater, Individualkundenbetreuer und Private Banking.

Ihr Nutzen

- ✓ Sie kennen steuerliche Grundlagen im Versicherungsbereich
- ✓ Sie kennen das Bezugsrecht im Todesfall
- ✓ Sie nutzen Praxisbeispiele für Ihre Beratungsgespräche und können Impulse weitergeben
- ✓ Sie erhöhen die Kundenzufriedenheit und können dadurch einen Mehrwert schaffen

WVSE

 **Termin**
27.10.2027

 **Ort**
Digital

 **Preis**
220,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Vollmachten - Umgang in der Bankpraxis


Zielgruppe


Für Privatkundenberater, Individualkundenbetreuer und Private Banking

Ihr Nutzen

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

WUPB

 **Termin**
10.11.2027

 **Ort**
Digital

 **Preis**
220,00€

Weitere Infos

Chancen und Möglichkeiten der Asset-Klasse Edelmetalle in der Vermögensberatung

EDVM

Weitere Infos

Zielgruppe

Für erfahrene Privatkunden- und Vermögensberater im Kundengespräch

Ihr Nutzen

- ✓ Sie entdecken Chancen der Asset-Klasse Edelmetalle.
- ✓ Sie verstehen Edelmetalle im Kontext der Vermögensberatung.
- ✓ Sie erhalten relevantes Hintergrundwissen zu Edelmetallen.
- ✓ Sie erkennen differenzierte Einsatzmöglichkeiten im Kundendialog.
- ✓ Sie stärken Ihre Beratungskompetenz bei Edelmetallfragen

Onlineseminar: Grundlagen in der Stiftungsberatung und dem Stiftungsmanagement

STMA

Weitere Infos

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

Rechtssicherer Umgang mit Vollmachten in der Bankpraxis

BUA

Weitere Infos

Zielgruppe

- ✓ Mitarbeiter der Revision
- ✓ Markt und Marktfolge

Ihr Nutzen

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

VR-Private Banking Immobilienberatung

PBIB

Zielgruppe

Erfahrene Wohnbaufinanzierungsberaterinnen und -berater sowie Private Banking Beraterinnen und Berater

Ihr Nutzen

- ✓ Sie lernen das Immobilienportfoliomanagement praxisnah kennen.
- ✓ Sie entwickeln Strategien auf Basis von Markt- und Kundenanalyse.
- ✓ Sie berücksichtigen ESG-Kriterien bei Immobilieninvestitionen.
- ✓ Sie analysieren Chancen und Risiken und leiten passende Handlungsempfehlungen ab.
- ✓ Sie kennen Wege zur Veräußerung und sichern Vermögen (Estate Planning) langfristig.

Weitere Infos

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

WCAR

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

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


WBHT


Zielgruppe


Für Privatkundenberater und börseninteressierte Mitarbeitende mit Kundenkontakt.

Ihr Nutzen

- ✓ Sie beurteilen und verstehen die Geschehnisse an den Finanzmärkten
- ✓ Sie verstehen psychologische Effekte auf Finanzentscheidungen
- ✓ Sie erkennen typische Anlegerfehler und vermeiden Beratungsfallen
- ✓ Sie fördern rationale Entscheidungen bei Marktunsicherheit
- ✓ Sie wissen Sie mit Kunden kommunizieren
- ✓ Sie können Informationen selektieren und bewerten

 **Termin**
04.02.2027

 **Ort**
Digital

 **Preis**
360,00€

Weitere Infos

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

MBM

Weitere Infos

Zielgruppe

Für Vermögensberater, Vertriebsmanagement und Wertpapierspezialisten im Anlagegeschäft

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erkennen Anleihen als attraktive Anlagemöglichkeit.
- ✓ Sie analysieren aktiv Chancen am Zins- und Anleihemarkt.
- ✓ Sie nutzen Markttrends für kundenzentrierte Beratung.
- ✓ Sie entwickeln neue Argumente für Ihre Kundengespräche.
- ✓ Sie minimieren Risiken mit professionellem Zinsrisikomanagement

Erfahrungsaustausch – Erfolgreich und rechtssicher in der medialen und telefonischen Beratung

EAMB

Weitere Infos

Zielgruppe

Für Führungskräfte, Umsetzungsverantwortliche und erfahrene Berater in der medialen Kundenberatung

Ihr Nutzen

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

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

FAS

Weitere Infos

Zielgruppe

Für Privatkunden- und Vermögensberater mit Bedarf an aktuellem Fachwissen.

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhalten aktuelle Informationen zu Rechts- und Steuerfragen.
- ✓ Sie können Steuergesetzgebungen im Beratungsprozess besser erklären
- ✓ Sie frischen Ihr Fachwissen für die Anlageberatung auf
- ✓ Sie beraten Kunden rechtlich und steuerlich fundiert.

Konflikttraining: Mentale und emotionale Fitness

KTT

Zielgruppe

- ✓ Berater und Beraterinnen
- ✓ Vertriebsmitarbeitende
- ✓ KSC-Mitarbeitende
- ✓ Mitarbeitende mit Kundenkontakt
- ✓ Mitarbeitende mit viel Personenkontakt

Ihr Nutzen

- ✓ Sie können Konflikte souverän lösen
- ✓ Sie verstehen, wie Konflikte entstehen und können dadurch Konflikte konstruktiv managen
- ✓ Sie werden mental und emotional stärker
- ✓ Sie gehen wirksam mit Konflikten, Zumutungen und Herausforderungen um
- ✓ Sie nutzen Tools um mit sich selbst und anderen reflektierter umzugehen



Termin

29.11.2027 - 01.12.2027



Ort

Beilngries und Umgebung



Preis

1.150,00€

Weitere Infos

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

TEP

Zielgruppe

Für Berater/Beraterinnen und Führungskräfte im (gehobenen) Privatkundengeschäft und Private Banking
Für Spezialisten in der Privatkundenberatung

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erkennen Verhandlungssituationen und gestalten diese mit den richtigen Werkzeugen erfolgreich.
- ✓ Sie stärken Ihre persönlichen Fähigkeiten für bessere Kundenbeziehungen und Verhandlungsexzellenz.
- ✓ Sie bewahren Ruhe, agieren zielgerichtet und meistern persönliche "Angriffe" souverän
- ✓ Sie verbessern Ihre Gesprächskompetenz und Außenwirkung
- ✓ Sie verstehen "Verhandlungen"
- ✓ Wir alle verhandeln täglich, ob wir wollen oder nicht. Erkennen Sie Verhandlungssituationen und lernen Sie Verhandlungen mit den richtigen Werkzeugen erfolgreich zu gestalten.



Termin

14.07.2027 - 16.07.2027



Ort

Beilngries



Preis

1.390,00€

Weitere Infos

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

AKE

Zielgruppe

Für Vermögens-, Individualkunden- und Private-Banking-Berater mit A-Kundenkontakt

Ihr Nutzen

- ✓ Sie entfalten Ihre persönlichen Potenziale gezielt.
- ✓ Sie nutzen Ihre Stärken erfolgreich im Vertrieb.
- ✓ Sie kommunizieren überzeugend und wirkungsvoll.
- ✓ Sie begegnen Herausforderungen mit neuer Stärke.
- ✓ Sie steigern Ihre Wirkung durch gezielte Präsenz und lassen sich empfehlen



Termin

15.12.2027 - 16.12.2027



Ort

Beilngries und Umgebung



Preis

915,00€

Weitere Infos

Stressbewältigung und Resilienzstärkung für Berater, Immobilienvermittler und Firmenkundenbetreuer

SBR

Weitere Infos

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhalten praktische Techniken, um in stressigen Situationen gelassener zu bleiben.
- ✓ Sie reflektieren Ihre persönlichen Werte und Glaubenssätze, um hinderliche Denkmuster zu transformieren.
- ✓ Sie entwickeln Strategien, um langfristig leistungsfähig, zufrieden und gesund zu bleiben.
- ✓ Die Teilnehmenden setzen sich mit ihrer persönlichen Stressanfälligkeit und deren Auslöser auseinander. Sie lernen unterschiedliche Methoden zum Stressabbau und zur Prävention kennen, die praxisnah und erprobt sind.
- ✓ Sie sichern sich ihre langfristige Leistungsfähigkeit und Resilienz.

Regelbasiertes Investieren – Grundlagen, Anwendung und Einordnung eines Megatrends

RBI

Zielgruppe

Mitarbeitende aus dem Bankenumfeld – insbesondere Privatkundenberatende, Vermögensbetreuende und Interessierte mit Bezug zur Wertpapieranlage –, die ein fundiertes Grundverständnis für regelbasierte Investmentansätze gewinnen möchten. Das Seminar richtet sich nicht ausschließlich an beratende Funktionen, sondern ist auch für Mitarbeitende geeignet, die sich grundsätzlich für systematische Anlagestrategien, ETF-Konstruktionen und die wissenschaftlichen Hintergründe moderner Kapitalanlage interessieren.

Ihr Nutzen

- ✓ Ziel des Seminars ist es, ein grundlegendes Verständnis für regelbasierte Investmentansätze zu vermitteln und deren Anwendungsmöglichkeiten und Grenzen einzuordnen.
- ✓ Sie erhalten ein fundiertes Verständnis für regelbasierte Investmentansätze und deren Bedeutung im heutigen Kapitalmarkt.
- ✓ Sie lernen die wichtigsten systematischen Strategien wie Value, Momentum und Low Volatility kennen.
- ✓ Sie erkennen die Unterschiede zwischen aktivem, passivem und regelbasiertem Investieren.
- ✓ Sie gewinnen Einblick in wissenschaftliche Erkenntnisse zur langfristigen Wirksamkeit regelbasierter Ansätze.
- ✓ Sie verstehen die Rolle von ETFs bei der Umsetzung systematischer Strategien und deren praktische Einsatzmöglichkeiten.
- ✓ Sie entwickeln ein strukturiertes Verständnis für Chancen und Grenzen regelgeleiteter Investmentansätze.



Termin

19.07.2027 - 20.07.2027



Ort

Beilngries und Umgebung



Preis

860,00€

Weitere Infos

Workshop Technische Analyse

THA

Zielgruppe

Der Workshop richtet sich an wertpapieraffine Bankberatende, die ein besonderes Interesse an der technischen Analyse mitbringen und diese Fortbildung gezielt zur fachlichen Weiterentwicklung nutzen möchten. Willkommen, sind alle Interessierten im Wertpapierbereich – unabhängig von Alter, Position oder Vorerfahrung. Ob Einsteiger oder erfahrene Berater: Der dreitägige Workshop bietet eine fundierte Einführung in die Grundlagen der technischen Analyse und schafft eine solide Basis für die praktische Anwendung.

Ihr Nutzen

- ✓ Ziel des Seminars ist es, den Teilnehmenden ein fundiertes Verständnis der Basisgrundlagen der technischen Analyse zu vermitteln. Dazu gehören:
- ✓ die Erkennung und Bewertung von Trends
- ✓ das Verständnis einfacher Chartformationen wie Dreiecke, Wimpel und Flaggen
- ✓ sowie der gezielte Einsatz klar definierter Indikatoren und Oszillatoren (z. B. RSI, MACD, gleitende Durchschnitte)
- ✓ Die Inhalte werden praxisnah und anwendungsorientiert vermittelt, sodass die Teilnehmenden das Gelernte direkt einsetzen können. Ziel ist es, ein solides Fundament zu schaffen, auf dem weiterführende Kenntnisse aufgebaut werden können.
- ✓ Die Teilnehmenden erlernen die zentralen Bausteine der technischen Analyse:
- ✓ Trendarten (Aufwärts-, Abwärts-, Seitwärtstrend)
- ✓ Chartformationen (z. B. Doppelspitze, Schulter-Kopf-Schulter, Dreiecke)
- ✓ Unterstützungs- und Widerstandszonen
- ✓ Candlestick-Muster und deren Aussagekraft
- ✓ Indikatoren wie RSI, MACD, gleitende Durchschnitte und Bollinger-Bänder
- ✓ Volumenanalyse und Marktpsychologie
- ✓ Die Teilnehmenden arbeiten mit unterschiedlichen Zeitintervallen. Sie analysieren Charts in verschiedenen Zeitebenen – vom Minutenchart bis zum Monatschart – und lernen, wie sich Signale je nach Intervall verändern. So erkennen sie, welche Strategien für kurzfristiges Trading, mittelfristige Positionen oder langfristige Investments geeignet sind.



Termin

07.09.2027 - 09.09.2027



Ort

Beilngries und Umgebung



Preis

1.140,00€

Weitere Infos

Die Macht der Führung - Führungsinstrumente zielgerichtet einsetzen inkl. Erfahrungsaustausch im Vertrieb

MDF

Zielgruppe

- ✓ Nachwuchsführungskräfte im Vertrieb
- ✓ Führungskräfte im Vertrieb
- ✓ Mitarbeitende mit Weisungsbefugnisse im Vertrieb
- ✓ Filialleiter im Vertrieb
- ✓ Mitarbeitende mit Führungsverantwortung im Vertrieb

Ihr Nutzen

- ✓ Der Dozent ist ein erfahrener Praktiker und bringt fundierte Expertise direkt aus der Praxis mit.
- ✓ Sie erweitern Ihre Führungsinstrumente
- ✓ Sie stärken Ihre Führung im Vertrieb
- ✓ Sie lernen die Führungsinstrumente sinnvoll einzusetzen im Vertrieb
- ✓ Sie kennen die Rollenbilder in ihrem Team
- ✓ Sie lernen sich selbst im Vertrieb zu organisieren und tauschen sich mit anderen Führungskräften aus

Weitere Infos

Wer bin ich und was ist meine Natur - Persönlichkeitstypen verstehen und managen

MNI

Zielgruppe

- ✓ Mitarbeitende aus der Bank
- ✓ Mitarbeitende aus dem Vertrieb
- ✓ Mitarbeitende aus internen Abteilungen

Ihr Nutzen

In diesem Seminar geht es um Typmanagement. Es geht um den eigenen Persönlichkeitstyp, um die Stärken, die wir ausspielen und um die ‚Nahen Feinde‘, wenn wir die eigenen Stärken übertreiben oder unter Druck sind. Wie können wir dem eigenen Autopiloten ins Ruder zu greifen? Wie eine Dennoch-Zuversicht entwickeln? Wie die eigenen Gefühle regulieren? Und es geht darum, den eigenen Einfluss auf andere Verhaltens-Typen zu maximieren: Mit effektiven Taktiken zum Beziehungsmanagement. Mit kognitiver und emotionaler Empathie. Mit sprachlicher Wirksamkeit. Mit der Fähigkeit, Spannungen zu regulieren und Konflikte zu bewältigen.



Termin

13.12.2027 - 15.12.2027



Ort

Beilngries und Umgebung



Preis

1.120,00€

Weitere Infos

ETF's und Neobroker vs. Vertrauen und Beratung

ENV

Zielgruppe

- ✓ Beratende und Vertriebsmitarbeitende, die sich Wissen und starke Argumentationsketten für die eigene Beratung aneignen möchten.
- ✓ Führungskräfte, die ihr Team auf die "neuen" Wettbewerber vorbereiten möchten.

Ihr Nutzen

- ✓ Fachliche Sicherheit: Teilnehmende verstehen ETF's und Neobroker in Tiefe, inkl. Chancen und Risiken.
- ✓ Argumentative Stärke: Sie lernen, wie man Kundenfragen und Einwände souverän beantwortet.
- ✓ Positionierung der Bank: Klarer USP gegenüber Neobrokern - Beratung, Sicherheit, Verantwortung.
- ✓ Praxisnähe: Rollenspiele und Fallstudien trainieren direkt die Gesprächssituationen.
- ✓ Vertriebsunterstützung: Teilnehmer verlassen den Workshop mit einer Argumentationsmatrix, die sofort im Kundengespräch einsetzbar ist.



Termin

16.06.2027 - 17.06.2027



Ort

Beilngries und Umgebung



Preis

970,00€

Weitere Infos

Souverän beraten - Fachkompetenz meets Vertriebsstärke - Alumni

SFV

Zielgruppe

- ✓ Mitarbeitenden die die Entwicklungswege VR-Vermögensplaner und VR-Privatkundenberater abgeschlossen haben und Ihr Wissen auffrischen wollen
- ✓ Beratende mit langjähriger Erfahrung in der Vermögensberatung, die ihre Beratungskompetenz vertiefen und ihre Argumentationskraft im Wettbewerb schärfen wollen.

Ihr Nutzen

- ✓ Update und Aktualisierung der Beratungskompetenz
- ✓ Vertiefung bzw. Fresh-Up Fachwissen zu dominierenden Wertpapierthemen, Krypto, ETF's und Neobrokern
- ✓ Vermittlung technische Kompetenz: Banking Workspace und Demobird
- ✓ Vertriebsstärke: Argumentationsübungen zu Wertpapiervertrieb, Generationenberatung und gegen digitale Wettbewerber
- ✓ Praxisnähe: Fallstudien und Rollenspiele
- ✓ Zukunftsorientierung: Robo-Adviser in Kombination mit klassischer Bankberatung



Termin

14.10.2027 - 15.10.2027



Ort

Beilngries und Umgebung



Preis

1.000,00€

Weitere Infos

Immobilienmanagement im Private Banking

IMPB

Zielgruppe

- ✓ PB-Beratende
- ✓ Generationenberatende
- ✓ Vermögensberatende
- ✓ erfahrene Privatkundenberater
- ✓ Fachkräfte, die Immobilienwissen in die ganzheitliche Beratung integrieren wollen

Ihr Nutzen

- ✓ Die Teilnehmenden...
- ✓ erkennen die Bedeutung von Immobilien in der Vermögensbetreuung.
- ✓ verstehen Immobilien als wesentliche Assetklasse in privaten Gesamtvermögen.
- ✓ analysieren Chancen, Risiken und Marktmechanismen der Assetklasse.
- ✓ kennen Methoden der Markt-, Objekt- und Kundenanalyse, um Potenziale zu identifizieren.
- ✓ können entscheiden: "Halten, Investieren oder Verkaufen?" - und dies kundengerecht erläutern.
- ✓ beherrschen Grundzüge der Renditeanalyse inkl. steuerlicher Auswirkungen (Basiswissen).
- ✓ entwickeln Sicherheit in der kundenorientierten Ansprache und Anmoderation des Themas.
- ✓ erhalten konkrete Formulierungs- und Gesprächshilfen, um Immobilien professionell in die PB-Beratung einzubetten.
- ✓ erleben Best-Practice-Beispiele, Fälle und Simulationen für eine schnelle Anwendung im Alltag.

Weitere Infos

Resilienz & rhetorische Kompetenz in der Privatkundenberatung

RRK

Zielgruppe

Für Serviceberatung, Privatkundenberater und Vermögensberater

Weitere Infos

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhöhen Ihre Abschlussicherheit durch klar strukturierte und überzeugende Gesprächsführung
- ✓ Sie gehen souverän mit Druck und schwierigen Kundenreaktionen um
- ✓ Sie gewinnen mehr emotionale Stabilität im anspruchsvollen Vertriebsalltag
- ✓ Sie verbessern Ihre Kundenbindung durch vertrauensvolle und empathische Kommunikation
- ✓ Sie stärken Ihre persönliche Wirkung im direkten und digitalen Kundenkontakt
- ✓ Sie führen eine effizientere Bedarfsermittlung und gezieltere Argumentation
- ✓ Sie erhalten eine nachhaltigere Leistungsfähigkeit durch resiliente Denk- und Verhaltensmuster
- ✓ Sie erhalten direkt anwendbare Gesprächstechniken für die tägliche Beratungspraxis



Privatkundenbank Weiterbildung

Kryptowährungen & Blockchain

Kryptowährungen kompakt – Praxiswissen, Vertriebsansätze und Dialog Mein Krypto

PVD

Weitere Infos

Zielgruppe

- ✓ Beratende
- ✓ KSC/KDC-Mitarbeitende
- ✓ Vertriebsmitarbeitende
- ✓ Filialleiter / KSC/KDC-Leiter

Ihr Nutzen

- ✓ Der Dozent ist ein erfahrener Praktiker und bringt fundierte Expertise direkt aus der Praxis mit.
- ✓ Sie kennen vertriebliche Ansätze bei Anfragen von Kunden
- ✓ Sie lernen Anfragen der Kunden in einen Vertriebsansatz umzuwandeln
- ✓ Sie lernen Kryptowährungen kennen
- ✓ Sie können die Unterschiede zwischen Bitcoin und den anderen Kryptowährungen benennen
- ✓ Sie erhalten Ansätze, wie Sie Kunden zu einem ganzheitlichen Gespräch überzeugen können
- ✓ Sie können mit Fragen der Kunden zu MeinKrypto umgehen
- ✓ Sie kennen steuerliche und kostentechnische Aspekte und können diese vertrieblich nutzen
- ✓ Sie erhalten Impulse aus der Praxis für die Praxis
- ✓ Sie tauschen sich gegenseitig aus und erhalten neue Impulse

Mein Krypto - rechtssicher notifizieren und umsetzen

MKNU

Weitere Infos

Zielgruppe

- ✓ Compliance
- ✓ Interne Revision
- ✓ Verantwortliche für die Umsetzung von „meinKrypto“ in der Bank
- ✓ Vorstände

Ihr Nutzen

- ✓ Rechtssicher unterwegs bei Krypto-Geschäften
- ✓ Vorgaben kennen
- ✓ Fallstricke vermeiden

ABG-Webinar: MeinKrypto in der Genossenschaftsbank - Praxisnah & Verständlich inkl. Erfahrungsaustausch

WMKV

Weitere Infos

Zielgruppe

- ✓ KSC-Mitarbeiter
- ✓ Berater/Beraterinnen
- ✓ Vertriebsmitarbeitende
- ✓ Firmenkundenberater
- ✓ An vertriebsinteressierte Aufsichtsräte, Compliance-Mitarbeitende

Ihr Nutzen

Der Dozent ist ein erfahrener Praktiker und bringt fundierte Expertise direkt aus der Praxis mit.

Web3 und digitale Vermögenswerte - Kompetenz für das Private Banking von heute und morgen

KW3V

Zielgruppe

- ✓ Private Banking Beraterinnen und Berater, die ihre fachliche und strategische Kompetenz im Bereich digitaler Vermögenswerte gezielt ausbauen möchten.
- ✓ Leitende Mitarbeitende im Private Banking, die Web3 Themen für ihr Beratungsumfeld einordnen und bewerten müssen
- ✓ Ausgewählte Digitalmultiplikatoren aus dem Private Banking Umfeld, die als fachliche Ansprechpartner innerhalb ihrer VR-Bank fungieren

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhalten einen umfassenden Überblick über Web3 und digitale Vermögenswerte
- ✓ Sie verstehen die Funktionsweise und Einordnung von Bitcoin und weiteren Kryptowerten
- ✓ Sie gewinnen Sicherheit im Umgang mit Kundenfragen zu Chancen und Risiken digitaler Vermögenswerte
- ✓ Sie lernen, wie Verwahrung, Sicherheit und Marktinfrastruktur einzuordnen sind
- ✓ Sie übertragen das Gelernte gezielt auf die Anforderungen des Private Banking



Termin
03.06.2027



Ort
Beilngries



Preis
600,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Einführung in Web3 und digitale Vermögenswerte - kostenfrei

W3V

Zielgruppe

- ✓ Private Banking Beraterinnen und Berater, die ihre fachliche und strategische Kompetenz im Bereich digitaler Vermögenswerte gezielt ausbauen möchten.
- ✓ Leitende Mitarbeitende im Private Banking, die Web3 Themen für ihr Beratungsumfeld einordnen und bewerten müssen
- ✓ Ausgewählte Digitalmultiplikatoren aus dem Private Banking Umfeld, die als fachliche Ansprechpartner innerhalb ihrer VR-Bank fungieren

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhalten einen strukturierten Einstieg in das Thema Web3 und digitale Vermögenswerte.
- ✓ Sie lernen die Entstehung und Grundidee des Web3 kennen und verstehen die Zusammenhänge zwischen Blockchain, Bitcoin und dem aktuellen Marktumfeld im Bankenkontext.
- ✓ Sie haben die Möglichkeit, gezielte Fragen an die Referenten zu stellen und die Inhalte einzuordnen.

Weitere Infos



Privatkundenbank Weiterbildung

Sachkunde Wertpapierkompetenz

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

WP2

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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



Termin

02.03.2027 - 05.03.2027
27.09.2027 - 30.09.2027



Ort

Beilngries



Preis

1.690,00€

Weitere Infos

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

WP3

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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



Termin

16.02.2027 - 19.02.2027
27.04.2027 - 30.04.2027
08.06.2027 - 11.06.2027
05.10.2027 - 08.10.2027
07.12.2027 - 10.12.2027



Ort

Beilngries und Umgebung,
Beilngries



Preis

1.690,00€

Weitere Infos

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

WP4

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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



Termin

06.07.2027 - 09.07.2027
15.11.2027 - 18.11.2027



Ort

Beilngries und Umgebung,
Beilngries



Preis

1.690,00€

VR-BeraterPass "Serviceberatung" - Update 1 Tag


1BP2

Zielgruppe


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

Ihr Nutzen

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

 **Termin**
09.03.2027
14.10.2027

 **Ort**
Beilngries, Digital

 **Preis**
480,00€

Weitere Infos

VR-BeraterPass "Privatkundenberatung" - Update 1 Tag

1BP3

Zielgruppe


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

Ihr Nutzen

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

 **Termin**
25.01.2027
08.04.2027
10.06.2027
27.09.2027
28.10.2027

 **Ort**
Beilngries, Digital

 **Preis**
480,00€

Weitere Infos

VR-BeraterPass "Individualkundenbetreuung" - Update 1 Tag

1BP4

Zielgruppe


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

Ihr Nutzen

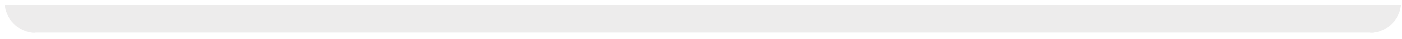
- ✓ Sie erhalten ein fachliches Update in der Wertpapiersachkunde.
- ✓ Sie qualifizieren sich gemäß WpHG im Bereich "spekulative Anlageformen" erneut.
- ✓ Sie verlängern Ihre Qualifizierung durch den BeraterPass um weitere 3 Jahre.

 **Termin**
10.03.2027
21.04.2027
29.07.2027
12.10.2027
18.11.2027

 **Ort**
Beilngries, Digital

 **Preis**
480,00€

Weitere Infos



VR-BeraterPass "Wertpapierspezialist" - Update 1 Tag

1BP5

Zielgruppe

Kundenberater der Produktkategorie "Wertpapierspezialist", Verlängerungsanspruch RK5.

Ihr Nutzen

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



Termin

23.02.2027
22.07.2027
22.11.2027



Ort

Beilngries, Digital



Preis

480,00€

Weitere Infos

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

WCAR

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

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

WRWP

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

- ✓ Sie schließen Wissenslücken
- ✓ Sie beraten rechtssicher im gesamten Wertpapiergeschäft.
- ✓ Sie klären Kunden transparent und gesetzeskonform auf.



Termin

11.05.2027



Ort

Digital



Preis

260,00€

Weitere Infos

- ✓ Sie stärken das Vertrauen Ihrer Kunden durch Klarheit.
- ✓ Sie gewinnen Sicherheit im Umgang mit Rechtsvorgaben.
- ✓ Sie kennen aktuelle Anforderungen und Pflichten genau.

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

FAS

Weitere Infos

Zielgruppe

Für Privatkunden- und Vermögensberater mit Bedarf an aktuellem Fachwissen.

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhalten aktuelle Informationen zu Rechts- und Steuerfragen.
- ✓ Sie können Steuergesetzgebungen im Beratungsprozess besser erklären
- ✓ Sie frischen Ihr Fachwissen für die Anlageberatung auf
- ✓ Sie beraten Kunden rechtlich und steuerlich fundiert.



Privatkundenbank Weiterbildung

Fachliche und rechtliche Sachkunde

Finanzierung

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


Zielgruppe


- ✓ Wohnbaufinanzierungsberater
- ✓ Mitarbeiter in der Marktfolge Wohnbaufinanzierung


Ihr Nutzen

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

FPI1

 **Termin**
01.02.2027

 **Ort**
Beilngries und Umgebung

 **Preis**
495,00€

Weitere Infos

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


Zielgruppe

- ✓ Wohnbaufinanzierungsberater
- ✓ Firmenkundenberater
- ✓ Gewerbekundenberater


Ihr Nutzen

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

FPI2

 **Termin**
02.02.2027

 **Ort**
Beilngries und Umgebung

 **Preis**
370,00€

Weitere Infos

Fachwissen Marktfolge für die Vergabe von Immobilien-Verbraucherdarlehen


Zielgruppe


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


Ihr Nutzen

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

FPI3

 **Termin**
02.02.2027

 **Ort**
Beilngries und Umgebung

 **Preis**
370,00€

Weitere Infos

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

Zielgruppe

1. Tag für Neueinsteiger, 2. und 3. Tag für Firmen- und Gewerbekundenberater, Wohnbaufinanzierungsberater, Mitarbeiter der Marktfolge Wohnbaufinanzierung

Ihr Nutzen

1. Tag: Erleichterung des Einstieges in die komplexere Bonitätsanalyse für die Vergabe von Immobilien-Verbraucherdarlehen bei privaten Finanzierungen von Gewerbe- und Firmenkunden
2. und 3. Tag: Aktualisierung der erforderlichen fachlichen Grundlagen für die Vergabe von Immobilien-Verbraucherdarlehen für private Finanzierungen von Gewerbe- und Firmenkunden

FPII



Termin

03.05.2027 - 05.05.2027
25.10.2027 - 27.10.2027



Ort

Beilngries, Digital



Preis

1.095,00€

Weitere Infos

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

Zielgruppe

Wohnbaufinanzierungsberater, Mitarbeiter in der Marktfolge Wohnbaufinanzierung

Ihr Nutzen

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

WFPI1



Termin

05.04.2027
07.04.2027
27.09.2027
29.09.2027



Ort

Digital



Preis

495,00€

Weitere Infos

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

Zielgruppe

Wohnbaufinanzierungsberater, Firmen- und Gewerbekundenberater

Ihr Nutzen

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

WFPI2



Termin

12.04.2027
07.10.2027



Ort

Digital



Preis

250,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Fachwissen Marktfolge für die Vergabe von Immobilier-Verbraucherdarlehen zur Erlangung des FinanzierungsPASSES I

Zielgruppe

Mitarbeiter der Marktfolge Wohnbaufinanzierung

Ihr Nutzen

Aktualisierung der erforderlichen fachlichen Grundlagen für die Vergabe von Immobilier-Verbraucherdarlehen.

WFPI3



Termin

22.04.2027
13.10.2027



Ort

Digital



Preis

250,00€

Weitere Infos



Privatkundenbank Weiterbildung

IDD (Weiterbildungsverpflichtung gemäß VersVermV)

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

AVR

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

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

WGEP

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

- ✓ Sie sichern Vermögensbestände und entdecken Ertragspotenziale über dem Durchschnitt.
- ✓ Sie entwickeln einzigartige Beratungsfähigkeiten zur Marktpositionierung und Konkurrenzabwehr.
- ✓ Sie knüpfen Netzwerke mit Teilnehmenden und Referenten für zukünftige Kooperationen.

Weitere Infos

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

AGL

Zielgruppe

Wohnbaufinanzierungsberater

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

Praxisworkshop für Wohnbaufinanzierungsberater Immobilien

Zielgruppe

Wohnbaufinanzierungsberater

Ihr Nutzen

Erfahrungsaustausch und Best Practice

TFW



Termin

03.05.2027 - 04.05.2027



Ort

Beilngries



Preis

620,00€

Weitere Infos

Praxisworkshop für Leiter Wohnbaufinanzierung Immobilien

Zielgruppe

Führungskräfte im Bereich Wohnbaufinanzierung

Ihr Nutzen

Erfahrungsaustausch und Best Practice

TFW2



Termin

16.06.2027 - 18.06.2027
14.07.2027 - 16.07.2027



Ort

Grainau



Preis

690,00€

Weitere Infos

Vertriebserfolge steigern mit der Zielgruppe 50 Plus

Zielgruppe

Für Berater im Privat-, Vermögens- und Individualkundensegment.

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erkennen das Potenzial der Generation 50Plus.
- ✓ Sie aktualisieren Ihr Wissen zum Thema Steuern und Erbrecht.
- ✓ Sie setzen erfolgreiche Beratungsansätze gezielt um.
- ✓ Sie nutzen Agree / BWS für altersgerechte Beratung.
- ✓ Sie verbessern Ihre Kommunikation mit 50Plus-Kunden.
- ✓ Sie stärken Ihre Abschlussicherheit im Beratungsgespräch.

VSZ



Termin

15.07.2027 - 16.07.2027



Ort

Beilngries



Preis

900,00€

Weitere Infos

Vertriebserfolge steigern mit der Zielgruppe Junge Kunden/ Berufsstarter

VSJ

Zielgruppe

Für Service- und Privatkundenberater mit Fokus auf junge Zielgruppen.

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erkennen Potenziale junger Kundengruppen im Vertrieb.
- ✓ Sie sprechen Berufsstarter zielgerichtet und wirksam an.
- ✓ Sie binden junge Kunden durch moderne Betreuung langfristig.
- ✓ Sie nutzen Medien und Banking-Apps überzeugend.
- ✓ Sie wecken Begeisterung für Geno-Banken bei jungen Menschen.



Termin

14.06.2027 - 15.06.2027



Ort

Beilngries



Preis

900,00€

Weitere Infos

Vertriebserfolge dauerhaft sichern

VAH3

Zielgruppe

- ✓ Für erfahrene Berater in der Privat- und Individualkundenberatung.
- ✓ Für Privatkundenberater mit langjähriger Vertriebserfahrung

Ihr Nutzen

- ✓ Sie tauschen Erfahrungen mit erfolgreichen Beratern im Bereich Vorsorge- und Vermögensberatung aus.
- ✓ Sie nutzen erfolgreiche Ansprachestrategien und Vertriebschancen im aktuellen Marktumfeld.
- ✓ Sie setzen effiziente Visualisierungstechniken im Kundengespräch ein.
- ✓ Sie erhalten neue Impulse und erhalten Praxistipps



Termin

30.09.2027 - 01.10.2027



Ort

Beilngries



Preis

900,00€

Weitere Infos

Vermögensübertragung mit fondsgebundener Rentenversicherung und steueroptimierte Vorsorge

VFR

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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


Weitere Infos

Erfahrungsaustausch: Nachfolgeplanung


VGP

Zielgruppe

Für Vermögensplaner, Private Banking Berater und Privatkundenberater und Wertpapierspezialisten, die Ihr Wissen auffrischen und sich austauschen wollen

 **Termin**
12.10.2027

 **Ort**
Beilngries und Umgebung

 **Preis**
490,00€

Weitere Infos

Basiswissen des Bankgeschäfts

BBG


Zielgruppe


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

Ihr Nutzen

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

 **Termin**
20.04.2027 - 23.04.2027
07.06.2027 - 10.06.2027
19.10.2027 - 28.10.2027

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
2.430,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Vermögensübertragung mit Versicherungen - Steuerersparnis für Kunden


WVSE


Zielgruppe

Für Privatkundenberater, Individualkundenbetreuer und Private Banking.

Ihr Nutzen

- ✓ Sie kennen steuerliche Grundlagen im Versicherungsbereich
- ✓ Sie kennen das Bezugsrecht im Todesfall
- ✓ Sie nutzen Praxisbeispiele für Ihre Beratungsgespräche und können Impulse weitergeben
- ✓ Sie erhöhen die Kundenzufriedenheit und können dadurch einen Mehrwert schaffen

 **Termin**
27.10.2027

 **Ort**
Digital

 **Preis**
220,00€

Weitere Infos



Privatkundenbank Weiterbildung

Fortbildungsverpflichtung Immobilienmakler (gemäß MaBV)

Vertriebsassistenz Immobilienvermittlung

VAI

Zielgruppe

Vertriebsassistenten in der Immobilienvermittlung

Ihr Nutzen

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



Termin

11.10.2027 - 13.10.2027



Ort

Beilngries und Umgebung



Preis

1.100,00€

Weitere Infos

Maklerrecht in der Praxis - I

MRP1

Zielgruppe

Mitarbeiter und Spezialisten in der Immobilienvermittlung

Ihr Nutzen

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



Termin

22.02.2027



Ort

Beilngries und Umgebung



Preis

560,00€

Weitere Infos

Onlineseminar: Steuerliche und weitergehende rechtliche Aspekte im Maklergeschäft - II

MRP2

Zielgruppe

Mitarbeiter und Spezialisten in der Immobilienvermittlung

Ihr Nutzen

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



Termin

16.03.2027



Ort

Digital



Preis

560,00€

Weitere Infos

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

Zielgruppe

Mitarbeiter und Spezialisten in der Immobilienvermittlung

Ihr Nutzen

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

MRP3



Termin
07.10.2026



Ort
Beilngries und Umgebung



Preis
560,00€

Weitere Infos

Fachtagung Immobilien

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

Information, Erfahrungsaustausch und Diskussion zu aktuellen Themen

FIO



Termin
13.05.2027



Ort
Beilngries



Preis
530,00€

Weitere Infos

Onlineseminar: Die Immobilie im Steuerrecht

Zielgruppe

Für Firmenkundenbetreuer, Mitarbeitende Marktfolge Aktiv, Immobilienmakler sowie Wohnbaufinanzierungsberater

Ihr Nutzen

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

DIS



Termin
11.05.2027 - 12.05.2027



Ort
Digital



Preis
480,00€

Weitere Infos

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

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

BNZ



Termin

21.06.2027



Ort

Beilngries und Umgebung



Preis

540,00€

[Weitere Infos](#)

Baumängel erkennen, Bauschäden bewerten und Modernisierungskosten kalkulieren

Zielgruppe

Immobilienmakler, -berater und -vermittler

Ihr Nutzen

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

BMB



Termin

28.06.2027



Ort

Beilngries und Umgebung



Preis

540,00€

[Weitere Infos](#)

Öffentliche Mittel in der Baufinanzierung

Zielgruppe

Wohnbaufinanzierungsberater

Ihr Nutzen

Optimaler Einsatz der aktuellen Förderprogramme in der Wohnbaufinanzierungsberatung

OEMB



Termin

27.09.2027



Ort

Beilngries und Umgebung



Preis

480,00€

[Weitere Infos](#)

ABG-Webinar: Einsatz öffentlicher Mittel in der Wohnbaufinanzierung

Zielgruppe

Wohnbaufinanzierungsberater

Ihr Nutzen

Optimaler Einsatz der aktuellen Förderprogramme in der Wohnbaufinanzierungsberatung

WOEM



Termin

06.04.2027



Ort

Digital



Preis

240,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Die Kreditvergabe an Wohnungseigentümergeinschaften - Rechtlicher Überblick

Zielgruppe

Für Immobilienfinanzierungsberater, Firmenkundenbetreuer, Mitarbeitende der Marktfolge Aktiv, Immobilienmakler, Wohnimmobilienverwalter sowie Innenrevisoren

Ihr Nutzen

- ✓ Sie entwickeln ein Verständnis für die rechtliche Situation
- ✓ Sie bereiten Kreditentscheidungen vor und treffen diese lösungsorientiert

WKWR

Weitere Infos



Privatkundenbank Weiterbildung

Immobilienmanagement in der Beratung / Portfoliomanagement

Immobilienmanagement im Private Banking

IMPB

Zielgruppe

- ✓ PB-Beratende
- ✓ Generationenberatende
- ✓ Vermögensberatende
- ✓ erfahrene Privatkundenberater
- ✓ Fachkräfte, die Immobilienwissen in die ganzheitliche Beratung integrieren wollen

Ihr Nutzen

- ✓ Die Teilnehmenden...
- ✓ erkennen die Bedeutung von Immobilien in der Vermögensbetreuung.
- ✓ verstehen Immobilien als wesentliche Assetklasse in privaten Gesamtvermögen.
- ✓ analysieren Chancen, Risiken und Marktmechanismen der Assetklasse.
- ✓ kennen Methoden der Markt-, Objekt- und Kundenanalyse, um Potenziale zu identifizieren.
- ✓ können entscheiden: "Halten, Investieren oder Verkaufen?" - und dies kundengerecht erläutern.
- ✓ beherrschen Grundzüge der Renditeanalyse inkl. steuerlicher Auswirkungen (Basiswissen).
- ✓ entwickeln Sicherheit in der kundenorientierten Ansprache und Anmoderation des Themas.
- ✓ erhalten konkrete Formulierungs- und Gesprächshilfen, um Immobilien professionell in die PB-Beratung einzubetten.
- ✓ erleben Best-Practice-Beispiele, Fälle und Simulationen für eine schnelle Anwendung im Alltag.

Weitere Infos

Workshop Immobilienmanagement im Private Banking

WPBI

Zielgruppe

Für Private Banking Berater und Vermögensberater

Ihr Nutzen

Sie lernen die unterschiedlichen Motive des Immobilienerwerbs ihrer Kunden kennen und können entsprechende Ansatzpunkte für ihre Beratung nutzen. Der Workshop zeigt auf, welche unmittelbar umsetzbaren Möglichkeiten existieren, um die Erträge im Immobiliengeschäft kurz- bis mittelfristig zu steigern. Darüber hinaus können sie das Thema zur Neukundengewinnung in bisher unterrepräsentierten Kundensegmenten nutzen. Die Vernetzung zu weiteren Beratungsfeldern des Private Banking ermöglicht zusätzliche Vertriebschancen.

Weitere Infos



Privatkundenbank Weiterbildung

Vertriebsbeauftragte

Grundlagenseminar Vertriebsbeauftragte

SVB

Zielgruppe

Vertriebsbeauftragte

Ihr Nutzen

Kenntnisse über den gesetzlichen Rahmen der Aufgaben eines Vertriebsbeauftragten



Termin

10.03.2027



Ort

Beilngries



Preis

520,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Update für Vertriebsbeauftragte

WUVB

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos



Privatkundenbank Weiterbildung

Generationenberatung / Generationenmanagem

Erfahrungsaustausch: Nachfolgeplanung

VGP

Zielgruppe

Für Vermögensplaner, Private Banking Berater und Privatkundenberater und Wertpapierspezialisten, die Ihr Wissen auffrischen und sich austauschen wollen



Termin

12.10.2027



Ort

Beilngries und Umgebung



Preis

490,00€

Weitere Infos

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

WGEP

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

- ✓ Sie sichern Vermögensbestände und entdecken Ertragspotenziale über dem Durchschnitt.
- ✓ Sie entwickeln einzigartige Beratungsfähigkeiten zur Marktpositionierung und Konkurrenzabwehr.
- ✓ Sie knüpfen Netzwerke mit Teilnehmenden und Referenten für zukünftige Kooperationen.

Weitere Infos

Vermögensübertragung mit fondsgebundener Rentenversicherung und steueroptimierte Vorsorge

VFR

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

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

AVR

Weitere Infos

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

Beratungsexpertise stärken - Altersvorsorge im Genossenschaftsbereich mit Banking Workspace

BEST

Weitere Infos

Zielgruppe

- ✓ Privatkundenberater,
- ✓ Firmenkundenberater,
- ✓ junge Berater, die Fachkompetenz in der Altersvorsorge ausbauen und Beratungsqualität verbessern wollen.

Ihr Nutzen

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

ABG-Webinar: Basiswissen Schenken/Sterben /Erben


WSSE


Zielgruppe

Für Privatkundenberater, Individualkundenbetreuer und Private Banking.

Ihr Nutzen

- ✓ Sie kennen steuerliche Freibeträge im Erbfall.
- ✓ Sie unterscheiden zwischen Schenkung und Erbschaft.
- ✓ Sie erkennen Sonderregeln der Erbschaftssteuer.
- ✓ Sie nutzen Praxisbeispiele für Ihre Beratungsgespräche.
- ✓ Sie erhöhen die Kundenzufriedenheit und können dadurch einen Mehrwert schaffen

 **Termin**
29.09.2027

 **Ort**
Digital

 **Preis**
220,00€

Weitere Infos

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


WRIE


Zielgruppe

Für Berater im Privatkunden-, Individualkunden- und Private Banking-Segment.

Ihr Nutzen

- ✓ Sie kennen die größten Risiken und Irrtümer in der deutschen Erbfolge
- ✓ Sie können auf Probleme im Bezug der Erfolge hinweisen und Impulse an Ihre Kunden weitergeben
- ✓ Sie erhalten ein Wissensupdate zum Thema Erbrecht und Testament
- ✓ Sie erhöhen die Kundenzufriedenheit und können dadurch einen Mehrwert schaffen
- ✓ Sie erhalten Praxistipps für Ihre Beratungsgespräche

 **Termin**
22.09.2027

 **Ort**
Digital

 **Preis**
220,00€

Weitere Infos

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


WVVT


Zielgruppe

Für Privatkundenberater, Individualkundenbetreuer und Private Banking.

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhalten ein fachliches Update zum Thema Nießbrauch und Wohnrechte bei Schenkungen
- ✓ Sie kennen Testamentregelungen für Immobilien
- ✓ Sie nutzen Praxisbeispiele für Ihre Beratungsgespräche und können Impulse weitergeben
- ✓ Sie erhöhen die Kundenzufriedenheit und können dadurch einen Mehrwert schaffen

 **Termin**
13.10.2027

 **Ort**
Digital

 **Preis**
220,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Vollmachten - Umgang in der Bankpraxis


WUPB


Zielgruppe

Für Privatkundenberater, Individualkundenbetreuer und Private Banking

Ihr Nutzen

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

 **Termin**
10.11.2027

 **Ort**
Digital

 **Preis**
220,00€

Weitere Infos

Kompetenznachweis VR-Finanzplaner - Zertifiziert durch die Katholische Universität Eichstätt-Ingolstadt

VRF

Weitere Infos

Zielgruppe

- ✓ Privatkundenbetreuer
- ✓ Finanzberater
- ✓ Berater, die Privatkunden mit einem liquiden Vermögen ab € 50.000,00 und einem mtl. Haushalts-Nettoeinkommen ab € 2.500,00 beraten

Ihr Nutzen

- ✓ Ganzheitlicher und bedarfsorientierter Beratungsansatz für A- und B-Kunden
- ✓ mit den Schwerpunkten
- ✓ Liquiditätsmanagement
- ✓ Risikomanagement
- ✓ Vermögensmanagement
- ✓ umsetzen
- ✓ Umsetzen der methodischen Vorgehensweise der privaten Finanzplanung
- ✓ Überzeugende Präsentation der finanziellen Lösungen für den Kunden
- ✓ Umsetzung der strukturierten Beratung mit agree® BAP Beratung und Verkauf
- ✓ Fachlich fundierte Beratung
- ✓ im Bereich der Wertpapiere
- ✓ in steuerlichen und rechtlichen Gesichtspunkten
- ✓ im Bereich »Estate Planning«
- ✓ Volkswirtschaftliche Gesprächskompetenz erweitern

Erben, Vererben und Schenken

EVS

Zielgruppe

- ✓ Privatkundenberater
- ✓ Vermögensberater
- ✓ Personen, die mit der Erstabwicklung befasst sind

Ihr Nutzen

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



Termin

07.10.2027 - 08.10.2027



Ort

Beilngries und Umgebung



Preis

900,00€

Weitere Infos

Vertriebserfolge steigern mit der Zielgruppe 50 Plus

VSZ

Zielgruppe

Für Berater im Privat-, Vermögens- und Individualkundensegment.

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erkennen das Potenzial der Generation 50Plus.
- ✓ Sie aktualisieren Ihr Wissen zum Thema Steuern und Erbrecht.
- ✓ Sie setzen erfolgreiche Beratungsansätze gezielt um.
- ✓ Sie nutzen Agree / BWS für altersgerechte Beratung.
- ✓ Sie verbessern Ihre Kommunikation mit 50Plus-Kunden.
- ✓ Sie stärken Ihre Abschlusssicherheit im Beratungsgespräch.



Termin

15.07.2027 - 16.07.2027



Ort

Beilngries



Preis

900,00€

Weitere Infos

Vertriebserfolge steigern mit der Zielgruppe Junge Kunden/ Berufsstarter

VSJ

Zielgruppe

Für Service- und Privatkundenberater mit Fokus auf junge Zielgruppen.

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erkennen Potenziale junger Kundengruppen im Vertrieb.
- ✓ Sie sprechen Berufsstarter zielgerichtet und wirksam an.
- ✓ Sie binden junge Kunden durch moderne Betreuung langfristig.
- ✓ Sie nutzen Medien und Banking-Apps überzeugend.
- ✓ Sie wecken Begeisterung für Geno-Banken bei jungen Menschen.



Termin

14.06.2027 - 15.06.2027



Ort

Beilngries



Preis

900,00€

Weitere Infos

Stressbewältigung und Resilienzstärkung für Berater, Immobilienvermittler und Firmenkundenbetreuer

SBRS

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhalten praktische Techniken, um in stressigen Situationen gelassener zu bleiben.
- ✓ Sie reflektieren Ihre persönlichen Werte und Glaubenssätze, um hinderliche Denkmuster zu transformieren.
- ✓ Sie entwickeln Strategien, um langfristig leistungsfähig, zufrieden und gesund zu bleiben.
- ✓ Die Teilnehmenden setzen sich mit ihrer persönlichen Stressanfälligkeit und deren Auslöser auseinander. Sie lernen unterschiedliche Methoden zum Stressabbau und zur Prävention kennen, die praxisnah und erprobt sind.
- ✓ Sie sichern sich ihre langfristige Leistungsfähigkeit und Resilienz.

Weitere Infos

ABG-Webinar: Vollmachten - rechtssicherer Umgang in der Bankpraxis


Zielgruppe


Mitarbeitende die mit Vollmachten befasst sind

Ihr Nutzen

Sicherer Umgang mit den unterschiedlichen Arten von Vollmachten

WVOL

 **Termin**
15.07.2027

 **Ort**
Digital

 **Preis**
240,00€

Weitere Infos

Betreuung – Rechtlich und technische Bearbeitung in der Bank


Zielgruppe


Mitarbeitende die mit dem Betreuungsrecht befasst sind


Ihr Nutzen

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

AUB1

 **Termin**
11.10.2027

 **Ort**
Beilngries und Umgebung

 **Preis**
480,00€

Weitere Infos

Erbrecht und Vollmachten

Zielgruppe

Mitarbeitende die mit der Erbabwicklung und Vollmachten befasst sind


Ihr Nutzen

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

AUB2

 **Termin**
12.10.2027

 **Ort**
Beilngries und Umgebung

 **Preis**
480,00€

Weitere Infos

Rechtssicherer Umgang mit Vollmachten in der Bankpraxis

BUA

Zielgruppe

- ✓ Mitarbeiter der Revision
- ✓ Markt und Marktfolge

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

ABG-Webinar: Betreuungsrecht - Vormundschafts- und Betreuungsrechtsreform

WBGL

Zielgruppe

Privatkunden- und Vermögensberater, sowie Mitarbeiter der Marktunterstützung Passiv

Ihr Nutzen

Sicherer Umgang bei Bankgeschäften mit Betreuern

Weitere Infos



Privatkundenbank Weiterbildung

Rechtlich sicher

Betreuung – Rechtlich und technische Bearbeitung in der Bank

AUB1

Zielgruppe

Mitarbeitende die mit dem Betreuungsrecht befasst sind

Ihr Nutzen

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



Termin

11.10.2027



Ort

Beilngries und Umgebung



Preis

480,00€

Weitere Infos

Erbrecht und Vollmachten

AUB2

Zielgruppe

Mitarbeitende die mit der Erbabwicklung und Vollmachten befasst sind

Ihr Nutzen

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



Termin

12.10.2027



Ort

Beilngries und Umgebung



Preis

480,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Betreuungsrecht - Teil 1

WBGL1

Zielgruppe

Mitarbeitende die mit dem Betreuungsrecht befasst sind

Ihr Nutzen

Sie entwickeln ein Rechtsverständnis für das deutsche Betreuungsrecht.

Weitere Infos

ABG-Webinar: Betreuungsrecht - Teil 2

WBGL2

Zielgruppe

Mitarbeitende die mit dem Betreuungsrecht befasst sind

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

ABG-Webinar: Erbrecht - Teil 1

WLEG1

Zielgruppe

Mitarbeitende die mit der Erbabwicklung befasst sind

Ihr Nutzen

Sie entwickeln ein Rechtsverständnis für das deutsche Erbrecht.

Weitere Infos

ABG-Webinar: Erbrecht - Teil 2

WLEG2

Zielgruppe

Mitarbeitende die mit der Erbabwicklung befasst sind

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

ABG-Webinar: Vollmachten - rechtssicherer Umgang in der Bankpraxis


WVOL


Zielgruppe


Mitarbeitende die mit Vollmachten befasst sind

Ihr Nutzen

Sicherer Umgang mit den unterschiedlichen Arten von Vollmachten

 **Termin**
15.07.2027

 **Ort**
Digital

 **Preis**
240,00€

Weitere Infos

Rechtssicherer Umgang mit Vollmachten in der Bankpraxis

BUA

Zielgruppe

- ✓ Mitarbeiter der Revision
- ✓ Markt und Marktfolge

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

Erben, Vererben und Schenken


EVS


Zielgruppe


- ✓ Privatkundenberater
- ✓ Vermögensberater
- ✓ Personen, die mit der Erstabwicklung befasst sind

Ihr Nutzen

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

 **Termin**
07.10.2027 - 08.10.2027

 **Ort**
Beilngries und Umgebung

 **Preis**
900,00€

Weitere Infos

Dokumentationspflicht im Wertpapiergeschäft gemäß WpHG inkl. Erfahrungen aus der Prüfung 2026 WpHG/Depot

DIW

Weitere Infos

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

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

FAS

Weitere Infos

Zielgruppe

Für Privatkunden- und Vermögensberater mit Bedarf an aktuellem Fachwissen.

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhalten aktuelle Informationen zu Rechts- und Steuerfragen.
- ✓ Sie können Steuergesetzgebungen im Beratungsprozess besser erklären
- ✓ Sie frischen Ihr Fachwissen für die Anlageberatung auf
- ✓ Sie beraten Kunden rechtlich und steuerlich fundiert.

Die professionelle Fondsberatung 2026

DPF

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

- ✓ Sie steigern gezielt Ihren Fondsabsatz durch Steigerung Ihrer Fach- und Verkaufskompetenz
- ✓ Sie aktualisieren und erweitern Ihre Wissen zu Fonds
- ✓ Sie strukturieren den Depotaufbau
- ✓ Sie verstehen den Wettbewerb (Fremdfonds)
- ✓ Sie nutzen Fondsberatung zur Kundenbindung
- ✓ Sie erhöhen Abschlusschancen durch professionelle Argumentation



Termin

31.05.2027 - 02.06.2027
15.11.2027 - 17.11.2027



Ort

Beilngries



Preis

1.300,00€

Weitere Infos

Preisgestaltung und Preisangabe – rechtliche Grundlagen, Spezialfälle, Abmahnungen

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

PGP



Termin

13.09.2027 - 14.09.2027



Ort

Beilngries und Umgebung



Preis

1.000,00€

Weitere Infos

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

Zielgruppe

Für Berater im Privatkunden-, Individualkunden- und Private Banking-Segment.

Ihr Nutzen

- ✓ Sie kennen die größten Risiken und Irrtümer in der deutschen Erbfolge
- ✓ Sie können auf Probleme im Bezug der Erbfolge hinweisen und Impulse an Ihre Kunden weitergeben
- ✓ Sie erhalten ein Wissensupdate zum Thema Erbrecht und Testament
- ✓ Sie erhöhen die Kundenzufriedenheit und können dadurch einen Mehrwert schaffen
- ✓ Sie erhalten Praxistipps für Ihre Beratungsgespräche

WRIE



Termin

22.09.2027



Ort

Digital



Preis

220,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Basiswissen Schenken/Sterben /Erb

Zielgruppe

Für Privatkundenberater, Individualkundenbetreuer und Private Banking.

Ihr Nutzen

- ✓ Sie kennen steuerliche Freibeträge im Erbfall.
- ✓ Sie unterscheiden zwischen Schenkung und Erbschaft.
- ✓ Sie erkennen Sonderregeln der Erbschaftssteuer.
- ✓ Sie nutzen Praxisbeispiele für Ihre Beratungsgespräche.
- ✓ Sie erhöhen die Kundenzufriedenheit und können dadurch einen Mehrwert schaffen

WSSE



Termin

29.09.2027



Ort

Digital



Preis

220,00€

Weitere Infos

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


Zielgruppe


Für Privatkundenberater, Individualkundenbetreuer und Private Banking.

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhalten ein fachliches Update zum Thema Nießbrauch und Wohnrechte bei Schenkungen
- ✓ Sie kennen Testamentregelungen für Immobilien
- ✓ Sie nutzen Praxisbeispiele für Ihre Beratungsgespräche und können Impulse weitergeben
- ✓ Sie erhöhen die Kundenzufriedenheit und können dadurch einen Mehrwert schaffen

WVVT

 **Termin**
13.10.2027

 **Ort**
Digital

 **Preis**
220,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Vermögensübertragung mit Versicherungen - Steuerersparnis für Kunden


Zielgruppe


Für Privatkundenberater, Individualkundenbetreuer und Private Banking.

Ihr Nutzen

- ✓ Sie kennen steuerliche Grundlagen im Versicherungsbereich
- ✓ Sie kennen das Bezugsrecht im Todesfall
- ✓ Sie nutzen Praxisbeispiele für Ihre Beratungsgespräche und können Impulse weitergeben
- ✓ Sie erhöhen die Kundenzufriedenheit und können dadurch einen Mehrwert schaffen

WVSE

 **Termin**
27.10.2027

 **Ort**
Digital

 **Preis**
220,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Vollmachten - Umgang in der Bankpraxis


Zielgruppe


Für Privatkundenberater, Individualkundenbetreuer und Private Banking

Ihr Nutzen

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

WUPB

 **Termin**
10.11.2027

 **Ort**
Digital

 **Preis**
220,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Betriebsverfassungsrecht aktuell für Personaler

WBRA

Zielgruppe

- ✓ Personalleiter
- ✓ Spezialisten im Bereich Personal

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

ABG-Webinar: Rechtssicher in Social Media

WRSM

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

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


WRWP


Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

 **Termin**
11.05.2027

 **Ort**
Digital

 **Preis**
260,00€

Weitere Infos

Erfahrungsaustausch – Erfolgreich und rechtssicher in der medialen und telefonischen Beratung

EAMB

Weitere Infos

Zielgruppe

Für Führungskräfte, Umsetzungsverantwortliche und erfahrene Berater in der medialen Kundenberatung

Ihr Nutzen

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

ABG-Webinar: Das neue Verbraucherkreditrecht

WNVK

Weitere Infos

Zielgruppe

- ✓ Baufinanzierungsberatende
- ✓ Beratende im Privatkundengeschäft
- ✓ Mitarbeitende der Marktfolge Aktiv
- ✓ Prozessmanager

Ihr Nutzen

- ✓ Sie können sich frühzeitig auf die neue Richtlinie vorbereiten, die ab 20. November 2026 anzuwenden ist.
- ✓ Sie kennen die neuen Vorschriften und vermeiden Rechtsrisiken.

ABG-Webinar: Die neue Verbraucherrechterichtlinie

WNVN

Weitere Infos

Zielgruppe

- ✓ Beratende im Privat- und Firmenkundengeschäft
- ✓ Mitarbeitende der Marktfolge
- ✓ Prozessmanager

Ihr Nutzen

- ✓ Sie können sich frühzeitig auf die neue Richtlinie vorbereiten, die am 19. Juni 2026 in Kraft treten muss.
- ✓ Sie kennen die neuen Vorschriften im digitalen Vertrieb.

Fachwissen und steuerrechtliches Update für die Wertpapierberatung

Zielgruppe

Einsteiger / Junior-Berater im Wertpapiergeschäft

Ihr Nutzen

- ✓ Um Ihnen den Einstieg in das Wertpapiergeschäft zu erleichtern...
- ✓ bekommen Sie praxisbezogene Handlungsempfehlungen, um alle im Zusammenhang mit dem Wertpapiergeschäft anfallende Dienstleistungen sicher abwickeln zu können.
- ✓ erhalten Sie wichtige Hintergrundinformationen zu steuerlichen und melderechtlichen Anforderungen bei der Depotöffnung.
- ✓ erfahren Sie die Grundlagen, um auch steuerliche Fragen Ihrer Kunden zu Wertpapierabrechnungen und Wertpapiererträgen sicher beantworten zu können.

FWW



Termin

08.07.2027



Ort

Beilngries und Umgebung



Preis

480,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Selbstauskunft zur steuerlichen Ansässigkeit (FATCA/CRS) – Wichtige Informationen für Vertriebs- und Servicemitarbeitende

Zielgruppe

Mitarbeitende im Vertrieb

Ihr Nutzen

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

WWIV

Weitere Infos

ABG-Webinar: Der Digitale Euro – Auswirkungen, Entwicklungen und Zukunft des Zahlungsverkehrs

Zielgruppe

- ✓ Serviceberater
- ✓ Privatkundenberater
- ✓ Private Banking Berater
- ✓ Quereinsteiger
- ✓ Firmenkundenberater
- ✓ Vertriebsleitende
- ✓ Interessierte Mitarbeitende

WDIE

Weitere Infos



Privatkundenbank Weiterbildung

Immobilienfinanzierung, Immobilienvermittlung und Vermarktung

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

AGL

Weitere Infos

Zielgruppe

Wohnbaufinanzierungsberater

Ihr Nutzen

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

Öffentliche Mittel in der Baufinanzierung


OEMB

Zielgruppe


Wohnbaufinanzierungsberater

Ihr Nutzen

Optimaler Einsatz der aktuellen Förderprogramme in der Wohnbaufinanzierungsberatung

 **Termin**
27.09.2027

 **Ort**
Beilngries und Umgebung

 **Preis**
480,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Einsatz öffentlicher Mittel in der Wohnbaufinanzierung


WOEM


Zielgruppe

Wohnbaufinanzierungsberater

Ihr Nutzen

Optimaler Einsatz der aktuellen Förderprogramme in der Wohnbaufinanzierungsberatung

 **Termin**
06.04.2027

 **Ort**
Digital

 **Preis**
240,00€

Weitere Infos

Praxisworkshop für Wohnbaufinanzierungsberater Immobilien

Zielgruppe

Wohnbaufinanzierungsberater

Ihr Nutzen

Erfahrungsaustausch und Best Practice

TFW



Termin

03.05.2027 - 04.05.2027



Ort

Beilngries



Preis

620,00€

Weitere Infos

Praxisworkshop für Leiter Wohnbaufinanzierung Immobilien

Zielgruppe

Führungskräfte im Bereich Wohnbaufinanzierung

Ihr Nutzen

Erfahrungsaustausch und Best Practice

TFW2



Termin

16.06.2027 - 18.06.2027
14.07.2027 - 16.07.2027



Ort

Grainau



Preis

690,00€

Weitere Infos

Fachtagung Immobilien

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

Information, Erfahrungsaustausch und Diskussion zu aktuellen Themen

FIO



Termin

13.05.2027



Ort

Beilngries



Preis

530,00€

Weitere Infos

Maklerrecht in der Praxis - I


Zielgruppe


Mitarbeiter und Spezialisten in der Immobilienvermittlung


Ihr Nutzen

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

MRP1

 **Termin**
22.02.2027

 **Ort**
Beilngries und Umgebung

 **Preis**
560,00€

Weitere Infos

Onlineseminar: Steuerliche und weitergehende rechtliche Aspekte im Maklergeschäft - II


Zielgruppe


Mitarbeiter und Spezialisten in der Immobilienvermittlung


Ihr Nutzen

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

MRP2

 **Termin**
16.03.2027

 **Ort**
Digital

 **Preis**
560,00€

Weitere Infos

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


Zielgruppe


Mitarbeiter und Spezialisten in der Immobilienvermittlung


Ihr Nutzen

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

MRP3

 **Termin**
07.10.2026

 **Ort**
Beilngries und Umgebung

 **Preis**
560,00€

Weitere Infos

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


Zielgruppe

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


Ihr Nutzen

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

BNZ

 **Termin**
21.06.2027

 **Ort**
Beilngries und Umgebung

 **Preis**
540,00€

[Weitere Infos](#)

Baumängel erkennen, Bauschäden bewerten und Modernisierungskosten kalkulieren


Zielgruppe

Immobilienmakler, -berater und -vermittler

Ihr Nutzen

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

BMB

 **Termin**
28.06.2027

 **Ort**
Beilngries und Umgebung

 **Preis**
540,00€

[Weitere Infos](#)

Onlineseminar: Die Immobilie im Steuerrecht


Zielgruppe


Für Firmenkundenbetreuer, Mitarbeitende Marktfolge Aktiv, Immobilienmakler sowie Wohnbaufinanzierungsberater

Ihr Nutzen

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

DIS

 **Termin**
11.05.2027 - 12.05.2027

 **Ort**
Digital

 **Preis**
480,00€

[Weitere Infos](#)

Erfahrungsaustausch: Verbraucherkreditrecht und Immobilienfinanzierung

EVKF

Zielgruppe

Mitarbeitende und Leiter in Markt und Marktfolge Aktiv sowie Innenrevision

Ihr Nutzen

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



Termin

16.06.2027
12.07.2027
18.10.2027



Ort

Beilngries und Umgebung



Preis

560,00€

[Weitere Infos](#)

Online-Seminar: Die Wohnbaufinanzierung - Vertriebsunterstützung und Bestandsmanagement

UBV

Zielgruppe

Vertriebsassistenten in der Wohnbaufinanzierung

Ihr Nutzen

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

[Weitere Infos](#)

ABG-Webinar: Eigenstromversorgung mit Photovoltaik

WEPH

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

[Weitere Infos](#)

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

WZBA

Weitere Infos

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

ABG-Webinar: Die Kreditvergabe an Wohnungseigentümergeinschaften - Rechtlicher Überblick

WKWR

Weitere Infos

Zielgruppe

Für Immobilienfinanzierungsberater, Firmenkundenbetreuer, Mitarbeitende der Marktfolge Aktiv, Immobilienmakler, Wohnimmobilienverwalter sowie Innenrevisoren

Ihr Nutzen

- ✓ Sie entwickeln ein Verständnis für die rechtliche Situation
- ✓ Sie bereiten Kreditentscheidungen vor und treffen diese lösungsorientiert

Vertriebsassistenz Immobilienvermittlung

VAI

Zielgruppe

Vertriebsassistenten in der Immobilienvermittlung

Ihr Nutzen

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



Termin

11.10.2027 - 13.10.2027



Ort

Beilngries und Umgebung



Preis

1.100,00€

Weitere Infos

Erfahrungsaustausch: Vertriebsassistenz Immobilienvermittlung

EIV

Zielgruppe

Vertriebsassistenten in der Immobilienvermittlung

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

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

WKZG

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

Energieeffizienz von Gebäuden – Beurteilung, Bewertung, Fördermöglichkeiten

EGZ

Zielgruppe

Für Mitarbeitende, die als interne Gutachter Wertermittlungen für Wohn- und Gewerbeimmobilien durchführen sowie in der Immobilienfinanzierung

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

Onlineseminar: Marktwertermittlung gemäß ImmoWertV und aktuelle Entwicklungen am Immobilienmarkt


MWI


Zielgruppe


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

Ihr Nutzen

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

 **Termin**
05.10.2027

 **Ort**
Digital

 **Preis**
480,00€

Weitere Infos

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

VKL

Zielgruppe

Für Mitarbeitende der Kreditberatung und der Kreditmarktfolge

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhalten ein vertieftes rechtliches Wissen rund um das Verbraucherkreditrecht
- ✓ Sie gewinnen Sicherheit in der täglichen Umsetzung
- ✓ Sie tauschen sich mit Kolleginnen und Kollegen aus

 **Termin**
20.09.2027

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
480,00€

Weitere Infos

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

OKBI

Weitere Infos

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

Immobilienmakler in der Genossenschaftsgruppe - Besonderheiten und Herausforderungen

IGE

Weitere Infos

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

Onlineseminar: Immobilienbesichtigung innerhalb der Kleindarlehengrenze

IBKG

Weitere Infos

Zielgruppe

Mitarbeitende, die (künftig) Objektbesichtigungen innerhalb der Kleindarlehengrenze durchführen

Ihr Nutzen

Durch die mögliche Personentrennung der Besichtigung von der Wertermittlung innerhalb der Kleindarlehengrenze wird einem breiteren Kreis von Mitarbeitenden ermöglicht Objektbesichtigungen vorzunehmen, sofern diese entsprechend qualifiziert und unabhängig sind. Durch diese Vereinfachung können Sie, als dritte Person, Ihre Kolleginnen und Kollegen (sachkundige Mitarbeitenden) bei der Besichtigung effizient unterstützen, dürfen allerdings nicht die abschließende Kreditentscheidung treffen oder den Beleihungswert festsetzen. In unserem Online-Seminar lernen Sie, welche Aspekte bei einer Besichtigung relevant sind und wie Sie eine Besichtigung (digital) durchführen und dokumentieren. Durch Absolvierung eines Wissens-test stellen Sie ihr erworbenes Wissen unter Beweis.

Onlineseminar: Betrugsfälle in der Immobilienfinanzierung und -vermittlung

BIV

Weitere Infos

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

Stressbewältigung und Resilienzstärkung für Berater, Immobilienvermittler und Firmenkundenbetreuer

SBRS

Weitere Infos

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhalten praktische Techniken, um in stressigen Situationen gelassener zu bleiben.
- ✓ Sie reflektieren Ihre persönlichen Werte und Glaubenssätze, um hinderliche Denkmuster zu transformieren.
- ✓ Sie entwickeln Strategien, um langfristig leistungsfähig, zufrieden und gesund zu bleiben.
- ✓ Die Teilnehmenden setzen sich mit ihrer persönlichen Stressanfälligkeit und deren Auslöser auseinander. Sie lernen unterschiedliche Methoden zum Stressabbau und zur Prävention kennen, die praxisnah und erprobt sind.
- ✓ Sie sichern sich ihre langfristige Leistungsfähigkeit und Resilienz.

Onlineseminar: Besondere Herausforderung bei der Bewertung von Standardimmobilien

BHSW

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erfahren, wie Sie in der Tagespraxis mit Objekteigenschaften umgehen, die nicht im standardisierten Verfahrensablauf der Wertermittlung zu berücksichtigen sind
- ✓ Sie erkennen, welche besonderen Eigenschaften des Bewertungsobjektes tatsächlich wertrelevant sind
- ✓ Sie lernen den sicheren Umgang mit „besonderen objektspezifischen Grundstücksmerkmalen“ im Rahmen der Wertermittlung
- ✓ Sie erhalten praktische Tipps, wie Sie wertbeeinflussende Eigenschaften fundiert im Gutachten dokumentieren



Termin

15.03.2027



Ort

Digital



Preis

480,00€

Weitere Infos

Erfahrungsaustausch VR-Rating in der Praxis - Impulse, Austausch, Lösungsansätze

EVRR

Weitere Infos

Zielgruppe

Für Mitarbeitende im Markt und Marktfolge – insbesondere Ratingverantwortliche sowie alle, die in den VR-Ratingprozess eingebunden sind

Ihr Nutzen

- ✓ Sie diskutieren aktuelle Herausforderungen und Entwicklungen rund um das VR-Rating
- ✓ Sie erhalten Impulse aus der Praxis anderer Genossenschaftsbanken
- ✓ Sie entwickeln gemeinsam praxisnahe Lösungsansätze
- ✓ Sie profitieren vom offenen Austausch und erweitern Ihr Netzwerk

ABG-Webinar: Das neue Verbraucherkreditrecht

WNVK

Zielgruppe

- ✓ Baufinanzierungsberatende
- ✓ Beratende im Privatkundengeschäft
- ✓ Mitarbeitende der Marktfolge Aktiv
- ✓ Prozessmanager

Ihr Nutzen

- ✓ Sie können sich frühzeitig auf die neue Richtlinie vorbereiten, die ab 20. November 2026 anzuwenden ist.
- ✓ Sie kennen die neuen Vorschriften und vermeiden Rechtsrisiken.

Weitere Infos

ABG-Webinar: Die neue Verbraucherrechterichtlinie

WNVK

Zielgruppe

- ✓ Beratende im Privat- und Firmenkundengeschäft
- ✓ Mitarbeitende der Marktfolge
- ✓ Prozessmanager

Ihr Nutzen

- ✓ Sie können sich frühzeitig auf die neue Richtlinie vorbereiten, die am 19. Juni 2026 in Kraft treten muss.
- ✓ Sie kennen die neuen Vorschriften im digitalen Vertrieb.

Weitere Infos



Privatkundenbank Weiterbildung

Online-Kurse (WBTs)

DigitalLab - Digitale Skills für Banking & Finance

DLB

Zielgruppe

- ✓ Mitarbeitende mit Interesse an Digitalisierung, digitalem Grundverständnis, und Bereitschaft zur Wissens- und Fähigkeitsentwicklung.

Weitere Infos

Ihr Nutzen

- ✓ Sie entwickeln eine positive Haltung zur Digitalisierung und erkennen deren Nutzen
- ✓ Sie erweitern Ihr Wissen und Ihre Fähigkeiten im Bereich Digital Banking
- ✓ Sie werden befähigt, digitale Themen kompetent an Kunden zu kommunizieren

Inhalt

- ✓ Fokus auf Digitalisierung und Zukunftsbanking
- ✓ Online- und Mobile Banking Themen
- ✓ Einführung in TAN-Verfahren
- ✓ Sicherheit im digitalen Zahlungsverkehr
- ✓ Jedes Quartal Updates über digitale Finanzrends

Voraussetzungen

Die Teilnahme erfordert die Lernplattform VR-Bildung und einen Banklizenz-Vertragsabschluss.

DigitalLab Complete

DLC

Zielgruppe

Für alle Mitarbeiter/-innen

Weitere Infos

Ihr Nutzen

Die Geschwindigkeit der Digitalisierung im Banking erhöht sich immer weiter. Es eröffnen sich völlig neue Möglichkeiten, beruflich wie privat. Um diese Chancen zu nutzen, bedarf es einer positiven Haltung und eines fundierten Know-Hows.

- ✓ Sind Ihre Mitarbeiter sprech- und handlungsfähig zu digitalen Themen?
- ✓ Kennen Ihre Mitarbeiter Ihr digitales Angebot und können es den Kunden erklären?
- ✓ Ist in Ihrer Belegschaft ein digitales Grundverständnis vorhanden, so dass digitale Projekte mehr Nutzen bringen?

Für all diese Fragen stellt die ABG mit dem DigitalLab die passende Lösung bereit. Jeder Mitarbeiter ist "Botschafter" der Banken! Wer eine positive Einstellung zur Digitalisierung entwickelt und den Nutzen erkennt, ist bereit, seine Komfortzone zu verlassen und Wissen sowie Fähigkeiten zu erweitern und zu teilen. Mit vier unterschiedlichen Varianten des DigitalLab haben Sie künftig die Möglichkeit, das digitale Lernkonzept im Bereich Digitales Banking / Digitalisierung an die individuellen Anforderungen Ihres Hauses anzupassen.

Inhalt

Das DigitalLab Complete wird von unserem Kooperationspartner digitransform bereitgestellt. Neben den Inhalten im Bereich "Digitales Banking" werden insbesondere folgende Themen behandelt:

- ✓ Digitales Allgemeinwissen
- ✓ Digitale Selbstverteidigung
- ✓ Digitale Fitness am Arbeitsplatz
- ✓ Allgemeine Digitale Trends

Wie beim DigitalLab Basic ist bei der Complete Variante ebenfalls das TrendingNow für den Privat- und Firmenkundenbereich enthalten.

MiFID II für Anlageberater

MIFID

Zielgruppe

- ✓ Anlageberatende
- ✓ Vertriebsmitarbeitende
- ✓ Vertriebsbeauftragte
- ✓ Weitere von MiFID II betroffene Mitarbeitende (KSC, Marktunterstützung Passiv)

Weitere Infos

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhalten einen Überblick über die gesetzlichen Änderungen durch MiFID II
- ✓ Sie vertiefen Ihr Verständnis für die Hintergründe der Richtlinie
- ✓ Sie erweitern Ihr Wissen über neue Aspekte in der Anlageberatung

Inhalt

- ✓ Zielsetzung von MiFID II und Produkt Governance
- ✓ Anforderungen an Anlageberatung und Geeignetheitsprüfung
- ✓ Beratungsfreies Geschäft mit Angemessenheitsprüfung
- ✓ Kostentransparenz und Kundeninformationspflichten
- ✓ Aufzeichnungspflichten bei elektronischer Kommunikation

Voraussetzungen

Die Teilnahme erfordert die Nutzung der VR-Bildungs-Plattform. Ein Banklizenz-Vertragsabschluss ist ebenfalls notwendig.

BeraterPass-Onlinetest RK2

BPO2

Zielgruppe

- ✓ Produktkategorie RK 2, sachkundige Anlageberater, die den VR-BeraterPass verkürzt erlangen möchten.

Weitere Infos

Inhalt

- ✓ Vier produktkategorie-spezifische Wissenschecks auf VR-Bildung.
- ✓ Tests ermitteln den aktuellen Wissensstand der Teilnehmer.
- ✓ Verkürzte Erlangung des VR-BeraterPasses für sachkundige Berater.
- ✓ Zertifikat nach Bestehen berechtigt zur Updateveranstaltung.
- ✓ Erhalt des aktuellen VR-BeraterPasses nach der Veranstaltung.

Hinweis

168,07 € Preis zzgl. MWST 19 % = 200,00 € pro Person

BeraterPass-Onlinetest RK3

BPO3

Zielgruppe

- ✓ Berater, die ihren aktuellen Wissensstand in Serviceberatung, Privatkundenberatung, Individualkundenbetreuung oder als Wertpapierspezialist überprüfen möchten.

Inhalt

- ✓ Vier digitale Wissenschecks nach Produktkategorien auf VR-Bildung.
- ✓ Tests ermitteln den aktuellen Wissensstand der Teilnehmer.
- ✓ Verkürzte Erlangung des VR-BeraterPasses für sachkundige Berater.
- ✓ Zertifikat berechtigt zur Updateveranstaltung "VR-BeraterPass Wertpapiere".
- ✓ Nach Updateveranstaltung Erhalt des aktuellen VR-BeraterPasses.

Hinweis

168,07 € Preis zzgl. MWST 19 % = 200,00 € pro Person

Weitere Infos

BeraterPass-Onlinetest RK4

BPO4

Zielgruppe

- ✓ Produktkategorie RK 4
- ✓ sachkundige Anlageberater
- ✓ Teilnehmer der VR-Bildungstests

Inhalt

- ✓ Vier digitale Wissenschecks nach Produktkategorien auf VR-Bildung.
- ✓ Tests ermitteln aktuellen Wissensstand der Teilnehmer.
- ✓ Verkürzte Erlangung des VR-BeraterPasses bei Sachkunde.
- ✓ Zertifikat berechtigt zur Updateveranstaltung "VR-BeraterPass Wertpapiere".
- ✓ Nach Update erhalten Teilnehmer den aktuellen VR-BeraterPass.

Hinweis

168,07 € Preis zzgl. MWST 19 % = 200,00 € pro Person

Weitere Infos

BeraterPass-Onlinetest RK5

BPO5

Zielgruppe

- ✓ Berater, die ihren Wissensstand in Serviceberatung, Privatkundenberatung, Individualkundenbetreuung oder als Wertpapierspezialisten überprüfen und ein Zertifikat erhalten möchten.

Inhalt

- ✓ BeraterPass-Onlinetests sind produktkategoriespezifische Wissenschecks auf VR-Bildung.
- ✓ Tests ermitteln den aktuellen Wissensstand der Teilnehmer.
- ✓ Zertifikat berechtigt zur Teilnahme an Updateveranstaltungen.
- ✓ Erfolgreiche Teilnehmer erhalten den VR-BeraterPass der Produktkategorie.

Hinweis

168,07 € Preis zzgl. MWST 19 % = 200,00 € pro Person

Weitere Infos

UpdateDigital VR-FinanzierungsPass

UDFP

Zielgruppe

- ✓ Wohnbaufinanzierungsberatende
- ✓ Mitarbeitende in der Marktfolge Wohnbaufinanzierung

Ihr Nutzen

Ergänzend zur Sachkundeforderung gilt es folgende gesetzliche Anforderung zu erfüllen (§18a Abs. 6 KWG, Ziffer 5): „ihre Kenntnisse und Fähigkeiten auf dem aktuellen Stand halten“. Dieses eLearning Angebot hilft Ihnen dabei diese gesetzliche Anforderung zu erfüllen. Sie können damit die Aktualität der Sachkunde Ihrer Mitarbeiter sicherstellen und sie einmal jährlich über einen Wissenstest überprüfen. Das UpdateDigital VR-FinanzierungsPass bietet Ihnen:

- ✓ Regelmäßige Einstellung von relevanten Neuerungen
- ✓ Prüfung der eingestellten Inhalte vorab durch Mitarbeiter des Genossenschaftsverband-Verband der Regionen
- ✓ Bereitstellung eines digitalen Wissenstests pro Jahr (Aktualisierung immer im November) zur Überprüfung der Aktualität der Sachkunde der Teilnehmer
- ✓ Aktualisierte Sachkunde

Inhalt

- ✓ Sie erhalten regelmäßige, durch den Genossenschaftsverband der Regionen geprüfte Informationen.
- ✓ Online-Wissenstest am Jahresende

Hinweis

- ✓ Ganzjähriger Selbstlernkurs, der mit dem Wissenstest im November abgeschlossen wird.

Voraussetzungen

Für die Buchung des Kurses UpdateDigital FinanzierungsPasses ist es Voraussetzung, zuvor den VR-FinanzierungsPass erlangt zu haben. Zur Erlangung des VR-FinanzierungsPasses bieten wir Ihnen sowohl Seminare, als auch Webinare an.

Weitere Infos

UpdateDigitalWertpapiere Serviceberatung (RK2)

UDW2

Zielgruppe

Kundenberatende der Produktkategorie "Serviceberatung"

Weitere Infos

Ihr Nutzen

- ✓ Dieses Angebot hilft Ihnen dabei die folgende gesetzliche Anforderung zu erfüllen: Das Wertpapierdienstleistungsunternehmen hat die Sachkunde seiner Mitarbeitenden mindestens einmal jährlich zu überprüfen. Die Mitarbeitenden müssen laufend über aktuelle rechtliche und fachliche Neuerungen informiert werden.
- ✓ Dieser Kurs hilft Ihnen die Aktualität der Sachkunde Ihrer Mitarbeitenden unterjährig sicherzustellen und sie einmal jährlich über einen Wissenstest zu überprüfen.
- ✓ Das UpdateDigital Wertpapiere stellt daher in Kombination mit dem VR-BeraterPass Wertpapiere unsere Empfehlung für die Erfüllung der Wertpapiersachkunde gemäß WpHG-MaAnzV (unter Berücksichtigung von MiFID II) dar.

Inhalt

- ✓ Relevante Informationen zur Produktkategorie "Serviceberatung"

Voraussetzungen

Für die Buchung der Kurse des UpdateDigital Wertpapiere ist es zwingende Voraussetzung, zuvor den VR-BeraterPass Wertpapiere erlangt zu haben. (Fachliche Grundlage auf Basis der WpHG-MaAnzV)

UpdateDigitalWertpapiere Privatkundenberatung (RK3)

UDW3

Zielgruppe

Kundenberatende der Produktkategorie "Privatkundenberatung"

Weitere Infos

Ihr Nutzen

- ✓ Dieses Angebot hilft Ihnen dabei die folgende gesetzliche Anforderung zu erfüllen: Das Wertpapierdienstleistungsunternehmen hat die Sachkunde seiner Mitarbeitenden mindestens einmal jährlich zu überprüfen. Die Mitarbeitenden müssen laufend über aktuelle rechtliche und fachliche Neuerungen informiert werden.
- ✓ Dieser Kurs hilft Ihnen die Aktualität der Sachkunde Ihrer Mitarbeitenden unterjährig sicherzustellen und sie einmal jährlich über einen Wissenstest zu überprüfen.
- ✓ Das UpdateDigital Wertpapiere stellt daher in Kombination mit dem VR-BeraterPass Wertpapiere unsere Empfehlung für die Erfüllung der Wertpapiersachkunde gemäß WpHG-MaAnzV (unter Berücksichtigung von MiFID II) dar.

Inhalt

- ✓ Relevante Informationen zur Produktkategorie "Privatkundenberatung"

Voraussetzungen

Für die Buchung der Kurse des UpdateDigital Wertpapiere ist es zwingende Voraussetzung, zuvor den VR-BeraterPass Wertpapiere erlangt zu haben. (Fachliche Grundlage auf Basis der WpHG-MaAnzV)

UpdateDigitalWertpapiere Individualkundenbetreuung (RK4)

UDW4

Weitere Infos

Zielgruppe

Kundenberatende der Produktkategorie "Individualkundenbetreuung"

Ihr Nutzen

- ✓ Dieses Angebot hilft Ihnen dabei die folgende gesetzliche Anforderung zu erfüllen: Das Wertpapierdienstleistungsunternehmen hat die Sachkunde seiner Mitarbeitenden mindestens einmal jährlich zu überprüfen. Die Mitarbeitenden müssen laufend über aktuelle rechtliche und fachliche Neuerungen informiert werden.
- ✓ Dieser Kurs hilft Ihnen die Aktualität der Sachkunde Ihrer Mitarbeitenden unterjährig sicherzustellen und sie einmal jährlich über einen Wissenstest zu überprüfen.
- ✓ Das UpdateDigital Wertpapiere stellt daher in Kombination mit dem VR-BeraterPass Wertpapiere unsere Empfehlung für die Erfüllung der Wertpapiersachkunde gemäß WpHG-MaAnzV (unter Berücksichtigung von MiFID II) dar.

Inhalt

- ✓ Relevante Informationen zur Produktkategorie "Individualkundenbetreuung"

Voraussetzungen

Für die Buchung der Kurse des UpdateDigital Wertpapiere ist es zwingende Voraussetzung, zuvor den VR-BeraterPass Wertpapiere erlangt zu haben. (Fachliche Grundlage auf Basis der WpHG-MaAnzV)

UpdateDigitalWertpapiere Wertpapierspezialist (RK5)

UDW5

Weitere Infos

Zielgruppe

Kundenberatende der Produktkategorie "Wertpapierspezialist"

Ihr Nutzen

- ✓ Dieses Angebot hilft Ihnen dabei die folgende gesetzliche Anforderung zu erfüllen: Das Wertpapierdienstleistungsunternehmen hat die Sachkunde seiner Mitarbeitenden mindestens einmal jährlich zu überprüfen. Die Mitarbeitenden müssen laufend über aktuelle rechtliche und fachliche Neuerungen informiert werden.
- ✓ Dieser Kurs hilft Ihnen die Aktualität der Sachkunde Ihrer Mitarbeitenden unterjährig sicherzustellen und sie einmal jährlich über einen Wissenstest zu überprüfen.
- ✓ Das UpdateDigital Wertpapiere stellt daher in Kombination mit dem VR-BeraterPass Wertpapiere unsere Empfehlung für die Erfüllung der Wertpapiersachkunde gemäß WpHG-MaAnzV (unter Berücksichtigung von MiFID II) dar.

Inhalt

- ✓ Relevante Informationen zur Produktkategorie "Wertpapierspezialist"
- ✓ Laufende Aktualisierung bei Bedarf, didaktisch aufbereitet in Form von Fallstudien/Webcasts /Videos und ähnlichen Methoden
- ✓ Automatische Benachrichtigungsfunktion per Mail bei neuen Beiträgen
- ✓ Online-Wissenstest am Jahresende

Voraussetzungen

Für die Buchung der Kurse des UpdateDigital Wertpapiere ist es zwingende Voraussetzung, zuvor den VR-BeraterPass Wertpapiere erlangt zu haben. (Fachliche Grundlage auf Basis der WpHG-MaAnzV)

Rechtsgrundlagen in der Anlageberatung kompakt

RAK

Zielgruppe

- ✓ Mitarbeitende in der Privatkundenberatung und -betreuung
- ✓ Vertriebsmitarbeitende und Vertriebsbeauftragte gemäß WpHG
- ✓ Mitarbeitende mit Interesse an MiFID II und rechtlichen Vorgaben.

Ihr Nutzen

- ✓ Sie lernen die rechtlich korrekte Dokumentation von Anlagegesprächen kennen
- ✓ Sie erhalten einen Überblick über die rechtlichen Vorgaben zur vertriebsorientierten Erstellung
- ✓ Sie erfahren die wesentlichen Neuerungen durch MiFID II im Vorgang Genossenschaftliche Beratung

Inhalt

- ✓ Mandat abholen und Kundenbeziehungsmanagement (KBM) durchführen
- ✓ Geeignetheitsprüfung und Beratung der Bedarfsefelder
- ✓ Betreuung der Kunden und telefonische Beratung
- ✓ Beratungsfreies Geschäft anbieten
- ✓ Abschlusstest mit Zertifikat abschließen

Voraussetzungen

Zur Teilnahme ist ein Vertrag für VR-Bildung erforderlich. Zudem muss ein Banklizenz-Vertrag abgeschlossen sein.

Weitere Infos

Verbraucherdarlehensverträge

VDV

Zielgruppe

- ✓ Mitarbeitende, die mit Verbraucherdarlehensverträgen befasst sind

Ihr Nutzen

- ✓ Sie führen Ihre Mitarbeitenden unkompliziert an das Thema Verbraucherdarlehensverträge heran
- ✓ Sie erhalten eine flexible, kostengünstige Schulung für unbegrenzt viele Mitarbeitende
- ✓ Sie schließen mit einem Wissenstest ab und erhalten ein Zertifikat

Inhalt

- ✓ Einführung in Verbraucherdarlehensverträge
- ✓ Immobilien- und Allgemein-Verbraucherdarlehensverträge
- ✓ Überziehungsmöglichkeiten und verbundene Verträge
- ✓ Kreditsicherheiten und Werbung
- ✓ Abschließender Wissenscheck mit Zertifikat

Voraussetzungen

Die Teilnahme erfordert die Nutzung der Lernplattform VR-Bildung. Ein gesonderter Vertrag und ein Banklizenz-Vertragsabschluss sind erforderlich.

Weitere Infos

Kryptowährungen & Blockchain

KRY

Zielgruppe

- ✓ Mitarbeitende, die Basiswissen in der Thematik Kryptowährungen erlangen wollen
- ✓ Berater*innen in der Privatkundenbank
- ✓ Serviceberater*innen
- ✓ Privatkundenberater*innen
- ✓ Vermögensplaner*innen
- ✓ Wertpapierberater*innen
- ✓ Mitarbeitende im Markt

Weitere Infos

Ihr Nutzen

Das WBT "Kryptowährungen & Blockchain" bietet Ihnen einen kompakten und praxisnahen Einstieg in eine der spannendsten Technologien unserer Zeit. Sie erfahren, warum Blockchain und Kryptowährungen für die Finanzbranche relevant sind, wie die Technologie funktioniert und welche Chancen sie eröffnet. Darüber hinaus lernen Sie die wichtigsten Anwendungsfelder kennen – von Smart Contracts über Tokenisierung bis hin zu digitalem Zentralbankgeld – und erhalten einen Überblick über die rechtlichen Rahmenbedingungen sowie die Bedeutung für die Genossenschaftliche Finanzgruppe.

Inhalt

- ✓ Motivation & Relevanz (Bedeutung und historische Einordnung)
- ✓ technische Grundlagen
- ✓ Kryptowährungen
- ✓ Regulierung & rechtliche Themen
- ✓ Krypto in der Genossenschaftlichen Finanzgruppe
- ✓ weitere Themenbereiche (Smart Contracts, Tokenisierung und Digitales Zentralbankgeld)
- ✓ WissensCheck

Voraussetzungen

Für die Teilnahme am Seminar benötigen Sie VR-Bildung. Zudem ist ein Banklizenz-Vertragsabschluss erforderlich.



Privatkundenbank Weiterbildung

Angestellte ohne Bankausbildung /

Quereinsteiger

Basiswissen des Bankgeschäfts

BBG

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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



Termin

20.04.2027 - 23.04.2027
07.06.2027 - 10.06.2027
19.10.2027 - 28.10.2027



Ort

Beilngries



Preis

2.430,00€

Weitere Infos

Onlineseminar: Modul 1 - Kontoführung und Zahlungsverkehr

QM1

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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



Termin

03.05.2027 - 05.05.2027
10.11.2027 - 12.11.2027



Ort

Digital



Preis

990,00€

Weitere Infos

Onlineseminar: Modul 2 - Qualifizierte Anlageberatung und Hintergrundwissen

QM2

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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



Termin

15.11.2027 - 16.11.2027



Ort

Digital



Preis

675,00€

Weitere Infos

Onlineseminar: Modul 3 - Altersvorsorge und Rentensituation in Deutschland

QM3

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

-  **Termin**
18.11.2027
-  **Ort**
Digital
-  **Preis**
350,00€

Weitere Infos

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

QM4

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

-  **Termin**
19.11.2027
-  **Ort**
Digital
-  **Preis**
350,00€

Weitere Infos

Onlineseminar: Modul 5 - Privatkreditgeschäft

QM5

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

-  **Termin**
24.11.2027
-  **Ort**
Digital
-  **Preis**
350,00€

Weitere Infos

Onlineseminar: Vertriebserfolg trainieren - Signalerkennung und Beratungsgespräche führen

QM6

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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



Termin

25.11.2027



Ort

Digital



Preis

350,00€

Weitere Infos

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

WEAM

Zielgruppe

Mitarbeiter im telefonischen Kundenkontakt

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

Erfolgreich als Quereinsteiger im KSC: Kompaktseminar Fachwissen und Vertrieb

EQSC

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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



Termin

15.06.2027 - 24.06.2027



Ort

Beilngries



Preis

2.430,00€

Weitere Infos

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

CEQ

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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



Termin

11.02.2027 - 12.02.2027
31.05.2027 - 01.06.2027
28.10.2027 - 29.10.2027



Ort

Beilngries und Umgebung



Preis

750,00€

Weitere Infos

Crashkurs für Quereinsteiger - Aufbaukurs

CQK

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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



Termin

04.05.2027 - 05.05.2027
13.12.2027 - 14.12.2027



Ort

Beilngries und Umgebung



Preis

750,00€

Weitere Infos

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

CAQ

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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



Termin

03.03.2027 - 04.03.2027
06.10.2027 - 07.10.2027



Ort

Beilngries und Umgebung



Preis

750,00€

Weitere Infos

Bankenplanspiel "Bank Emotion"

BAE

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

Quereinsteiger gewerbliches Kreditgeschäft – von der Privatkredit- zur Firmenkreditsachbearbeitung

QGK

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

Keine Bank wie jede andere – Ihr Einstieg in die GenoWelt

KBE

Zielgruppe

Neue Mitarbeitende aus anderen Bankengruppen oder Branchen.

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

Onlineseminar: Praxisforum Kontoführung und Zahlungsverkehr für Quereinsteiger

QPF1

Weitere Infos

Onlineseminar: Praxisforum Genossenschaftliche Beratung für Quereinsteiger

QPF2

Weitere Infos

Onlineseminar: Praxisforum Liquidität und Absicherung für Quereinsteiger

QPF3

Weitere Infos

Leidenschaftlich beraten - erfolgreich verkaufen

LBE

Zielgruppe

- ✓ Vertriebshelden in den genossenschaftlichen Banken
- ✓ angehende Vertriebshelden

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

Erfolgreiche Anwendung der Beratungsassistenten jetzt und in Zukunft

ABZ

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

Demobird für neue Mitarbeitende - Einführung und Onboarding leicht gemacht

DME

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

Stressbewältigung und Resilienzstärkung für Berater, Immobilienvermittler und Firmenkundenbetreuer

SBRS

Weitere Infos

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhalten praktische Techniken, um in stressigen Situationen gelassener zu bleiben.
- ✓ Sie reflektieren Ihre persönlichen Werte und Glaubenssätze, um hinderliche Denkmuster zu transformieren.
- ✓ Sie entwickeln Strategien, um langfristig leistungsfähig, zufrieden und gesund zu bleiben.
- ✓ Die Teilnehmenden setzen sich mit ihrer persönlichen Stressanfälligkeit und deren Auslöser auseinander. Sie lernen unterschiedliche Methoden zum Stressabbau und zur Prävention kennen, die praxisnah und erprobt sind.
- ✓ Sie sichern sich ihre langfristige Leistungsfähigkeit und Resilienz.

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


WRWP


Zielgruppe


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

Ihr Nutzen

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

 **Termin**
11.05.2027

 **Ort**
Digital

 **Preis**
260,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Einstieg in die genossenschaftliche Finanzwelt für Quereinsteiger

WGWQ


Zielgruppe


Neue Mitarbeitende, insbesondere Quereinsteiger in der Genossenschaftsbank

Ihr Nutzen

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

 **Termin**
26.02.2027
22.03.2027 - 23.03.2027
05.05.2027
09.11.2027 - 10.11.2027

 **Ort**
Digital

 **Preis**
450,00€

Weitere Infos

Meldevorschriften CRS/FATCA

MCF

Zielgruppe

Verantwortliche für die FATCA-/CRS-Meldung

Ihr Nutzen

Ihnen werden die Grundlagen der Meldevorschriften FATCA und CRS vermittelt, diese sollen Ihnen als Orientierungshilfe für das Tagesgeschäft dienen.



Termin

08.03.2027
13.04.2027 - 14.04.2027
28.04.2027 - 29.04.2027
16.09.2027 - 17.09.2027
25.10.2027



Ort

Beilngries, Digital



Preis

480,00€

Weitere Infos

Quereinsteiger privates Kreditgeschäft – vom AVD zum IVD

QPK

Zielgruppe

- ✓ Dieses Seminar richtet sich an Mitarbeitende aus den Bereichen Privatkreditsachbearbeitung und Wohnbaufinanzierung, insbesondere an:
- ✓ Angestellte ohne Bankausbildung
- ✓ Quereinsteigerinnen und Quereinsteiger

Ihr Nutzen

In diesem praxisorientierten Seminar erhalten die Teilnehmenden einen fundierten Überblick über die wesentlichen Aufgaben in der Sachbearbeitung im privaten Kreditgeschäft. Die vermittelten Kenntnisse und Fähigkeiten helfen den Teilnehmenden, ihre Rolle im Team sicherer und kompetenter auszufüllen. Das Seminar dient als wertvolle Vorstufe zum Entwicklungsweg Zertifizierten VR-Privatkreditsachbearbeiter und unterstützt die Teilnehmenden dabei, ihre beruflichen Fähigkeiten gezielt weiterzuentwickeln.



Termin

25.10.2027 - 26.10.2027



Ort

Beilngries



Preis

900,00€

Weitere Infos

Sicher im Kundenkontakt

SKK

Zielgruppe

Mitarbeitende als Quereinsteiger im Filialservice oder KSC

Ihr Nutzen

- ✓ Die Teilnehmenden erlernen die Fähigkeiten für den souveränen Kundenumgang.
- ✓ Sie können in Gesprächsübungen die Lösung von Kundenbeschwerden und die Kundenansprache von Vertriebsignalen üben.



Termin

12.05.2027 - 14.05.2027
22.09.2027 - 24.09.2027



Ort

Beilngries und Umgebung



Preis

1.080,00€

Weitere Infos

Grundlagenwissen für den Service in Banken

GWSB

Zielgruppe

Mitarbeitende als Quereinsteiger im Filialservice und KSC

Ihr Nutzen

- ✓ Die Teilnehmenden erhalten einen kompakten und praxisorientierten Überblick über die Servicethemen der Kunden.
- ✓ Sie erlernen das wichtigste Fachwissen für tägliche Arbeit im Service.



Termin

05.04.2027 - 07.04.2027
28.06.2027 - 30.06.2027



Ort

Beilngries und Umgebung



Preis

1.080,00€

Weitere Infos



Privatkundenbank Weiterbildung

Soft-Skills in der Privatkundenbank

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

Zielgruppe

Für Vermögens-, Individualkunden- und Private-Banking-Berater mit A-Kundenkontakt

Ihr Nutzen

- ✓ Sie entfalten Ihre persönlichen Potenziale gezielt.
- ✓ Sie nutzen Ihre Stärken erfolgreich im Vertrieb.
- ✓ Sie kommunizieren überzeugend und wirkungsvoll.
- ✓ Sie begegnen Herausforderungen mit neuer Stärke.
- ✓ Sie steigern Ihre Wirkung durch gezielte Präsenz und lassen sich empfehlen

AKE



Termin

15.12.2027 - 16.12.2027



Ort

Beilngries und Umgebung



Preis

915,00€

Weitere Infos

Stressbewältigung und Resilienzstärkung für Berater, Immobilienvermittler und Firmenkundenbetreuer

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhalten praktische Techniken, um in stressigen Situationen gelassener zu bleiben.
- ✓ Sie reflektieren Ihre persönlichen Werte und Glaubenssätze, um hinderliche Denkmuster zu transformieren.
- ✓ Sie entwickeln Strategien, um langfristig leistungsfähig, zufrieden und gesund zu bleiben.
- ✓ Die Teilnehmenden setzen sich mit ihrer persönlichen Stressanfälligkeit und deren Auslöser auseinander. Sie lernen unterschiedliche Methoden zum Stressabbau und zur Prävention kennen, die praxisnah und erprobt sind.
- ✓ Sie sichern sich ihre langfristige Leistungsfähigkeit und Resilienz.

SBRS

Weitere Infos

Konflikttraining: Mentale und emotionale Fitness

Zielgruppe

- ✓ Berater und Beraterinnen
- ✓ Vertriebsmitarbeitende
- ✓ KSC-Mitarbeitende
- ✓ Mitarbeitende mit Kundenkontakt
- ✓ Mitarbeitende mit viel Personenkontakt

Ihr Nutzen

- ✓ Sie können Konflikte souverän lösen
- ✓ Sie verstehen, wie Konflikte entstehen und können dadurch Konflikte konstruktiv managen
- ✓ Sie werden mental und emotional stärker
- ✓ Sie gehen wirksam mit Konflikten, Zumutungen und Herausforderungen um
- ✓ Sie nutzen Tools um mit sich selbst und anderen reflektierter umzugehen

KTT



Termin

29.11.2027 - 01.12.2027



Ort

Beilngries und Umgebung



Preis

1.150,00€

Weitere Infos

Psychologie kompakt für Kundenberater

POK

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an alle Berater der Bank.

Ihr Nutzen

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



Termin

03.11.2027 - 04.11.2027



Ort

Beilngries und Umgebung



Preis

910,00€

Weitere Infos

Kunden überzeugen mit Strategie, Visualisierung und Technik/BWS

ZFB

Zielgruppe

- ✓ Serviceberatung
- ✓ Privatkundenberatung
- ✓ Vermögensberatung
- ✓ Update für langjährige Berater und Beraterinnen

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erfahren, wie Sie Ihre Beratung auf das nächste Level heben – mit professioneller Struktur, visueller Klarheit und technologischem Feingefühl.
- ✓ Sie machen sich fit für die Zukunft der Finanzberatung und begeistern Ihre Kunden mit Kompetenz und Vertrauen.
- ✓ Sie lernen, wie Sie Ihre Beratungsprozesse zukunftssicher gestalten, Kunden emotional abholen und Ihre Abschlussquoten steigern.
- ✓ Sie tauschen sich mit Kollegen und Kolleginnen aus und erhalten neue Impulse
- ✓ Sie lernen strategisch zu beraten anstatt nur zu verkaufen
- ✓ Sie wissen, wie Sie Technik kundenorientiert einsetzen können
- ✓ Sie lernen Kundenbedürfnisse zu erkennen und Visualisierungen nutzenorientiert einzusetzen



Termin

08.06.2027 - 09.06.2027



Ort

Beilngries



Preis

960,00€

Weitere Infos

Leidenschaftlich beraten - erfolgreich verkaufen

LBE

Zielgruppe

- ✓ Vertriebshelden in den genossenschaftlichen Banken
- ✓ angehende Vertriebshelden

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

Persönlichkeitskompetenz im Kundenkontakt

PLK

Zielgruppe

Berater der Bank

Ihr Nutzen

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



Termin

20.04.2027 - 21.04.2027



Ort

Beilngries und Umgebung



Preis

925,00€

Weitere Infos

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

TEP

Zielgruppe

Für Berater/Beraterinnen und Führungskräfte im (gehobenen) Privatkundengeschäft und Private Banking
Für Spezialisten in der Privatkundenberatung

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erkennen Verhandlungssituationen und gestalten diese mit den richtigen Werkzeugen erfolgreich.
- ✓ Sie stärken Ihre persönlichen Fähigkeiten für bessere Kundenbeziehungen und Verhandlungsexzellenz.
- ✓ Sie bewahren Ruhe, agieren zielgerichtet und meistern persönliche "Angriffe" souverän
- ✓ Sie verbessern Ihre Gesprächskompetenz und Außenwirkung
- ✓ Sie verstehen "Verhandlungen"
- ✓ Wir alle verhandeln täglich, ob wir wollen oder nicht. Erkennen Sie Verhandlungssituationen und lernen Sie Verhandlungen mit den richtigen Werkzeugen erfolgreich zu gestalten.



Termin

14.07.2027 - 16.07.2027



Ort

Beilngries



Preis

1.390,00€

Weitere Infos

Selbstorganisation und Zeitmanagement im Beratungsalltag

ZSB

Zielgruppe

- ✓ Serviceberater
- ✓ Privatkundenberater
- ✓ Quereinsteiger

Ihr Nutzen

- ✓ Unterstützung der Mitarbeitenden in der Strukturierung ihres Arbeitsalltags
- ✓ Hilfestellungen zur richtigen Priorisierung von Aufgaben
- ✓ Aufbau von Methodenkompetenz zur Lösung von herausfordernden Situationen

Weitere Infos

Schwierige Kundengespräche souverän führen

SKSF

Zielgruppe

- ✓ Quereinsteiger
- ✓ Servicekundenberater
- ✓ Privatkundenberater

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

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


WSDA


Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

 **Termin**
13.12.2027

 **Ort**
Digital

 **Preis**
250,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Signalerkennung und Abschlussgenerierung bei Inbound-Kontakten


WPSK


Zielgruppe

Mitarbeiter im telefonischen Kundenkontakt

Ihr Nutzen

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

 **Termin**
14.12.2027

 **Ort**
Digital

 **Preis**
250,00€

Weitere Infos

Mit Persönlichkeit beraten und verkaufen

VDP

Zielgruppe

Serviceberater und Quereinsteiger in der Serviceberatung

Ihr Nutzen

- ✓ Sie reflektieren Ihr eigenes Kommunikationsverhalten
- ✓ Sie erkennen Ihr eigenes Persönlichkeitsprofil
- ✓ Sie lernen Prozessabläufe zwischen Kommunikationspartnern analysieren und diese Erkenntnisse im Verkaufsgespräch umzusetzen
- ✓ Sie können eigene Wirkungsmittel situationsgerecht und kundenorientiert im Verkaufsgespräch einsetzen
- ✓ Sie profitieren von praxisnahen Übungen und wertvollen Tipps um Ihre persönliche Wirkung zu steigern
- ✓ Sie lernen den professionellen Umgang mit Reklamationen und schwierigen Kundengesprächen

Weitere Infos

Resilienz & rhetorische Kompetenz in der Privatkundenberatung

RRK

Zielgruppe

Für Serviceberatung, Privatkundenberater und Vermögensberater

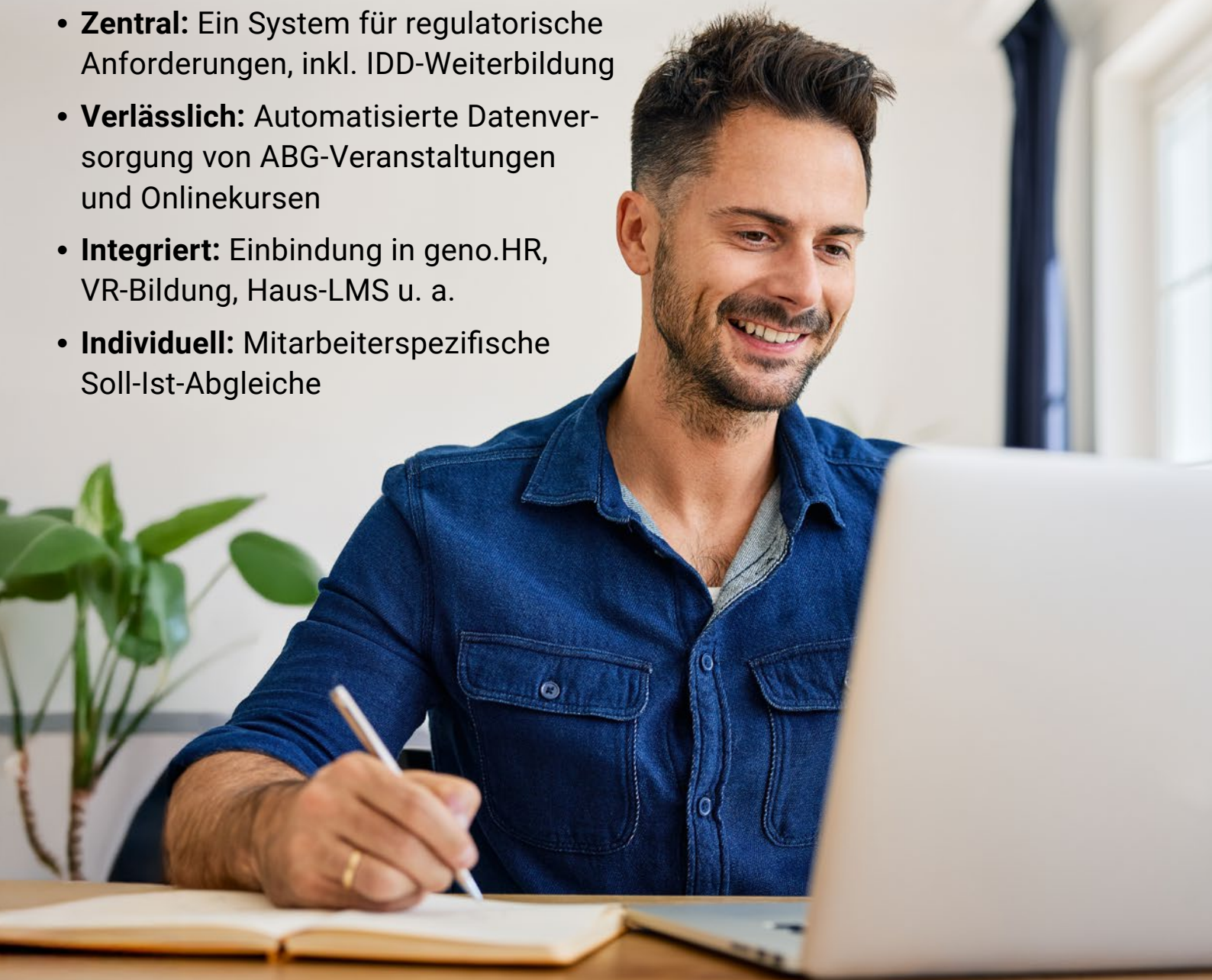
Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhöhen Ihre Abschlussicherheit durch klar strukturierte und überzeugende Gesprächsführung
- ✓ Sie gehen souverän mit Druck und schwierigen Kundenreaktionen um
- ✓ Sie gewinnen mehr emotionale Stabilität im anspruchsvollen Vertriebsalltag
- ✓ Sie verbessern Ihre Kundenbindung durch vertrauensvolle und empathische Kommunikation
- ✓ Sie stärken Ihre persönliche Wirkung im direkten und digitalen Kundenkontakt
- ✓ Sie führen eine effizientere Bedarfsermittlung und gezieltere Argumentation
- ✓ Sie erhalten eine nachhaltigere Leistungsfähigkeit durch resiliente Denk- und Verhaltensmuster
- ✓ Sie erhalten direkt anwendbare Gesprächstechniken für die tägliche Beratungspraxis

Weitere Infos

Mehr Zeit, weniger Stress: Qualifikationsmanagement mit geno.HR

- **Zentral:** Ein System für regulatorische Anforderungen, inkl. IDD-Weiterbildung
- **Verlässlich:** Automatisierte Datenversorgung von ABG-Veranstaltungen und Onlinekursen
- **Integriert:** Einbindung in geno.HR, VR-Bildung, Haus-LMS u. a.
- **Individuell:** Mitarbeiterspezifische Soll-Ist-Abgleiche



Die ABG unterstützt Sie bei der Einrichtung des QM mit kostenlosen ABG-Info-Webinaren, Best Practice Anleitungen und dem „Rundum-Sorglos-Paket“.

[Mehr erfahren](#)

Der VR-FinanzierungsPass

Unser innovatives und flexibles Schulungskonzept

- Wählen Sie zwischen Präsenzveranstaltungen und flexiblen ABG-Webinaren.
- Mit den praxisorientierten Modulen zu rechtlichen Grundlagen, Markt- und Fachwissen sind Sie bestens gerüstet.
- Halten Sie Ihre Sachkunde mit dem exklusiven Update-ELearning auf dem neuesten Stand



**Flexibel lernen.
Praxisnah umsetzen.**

Mehr erfahren

Fortbildungen für Immobilienmakler

Erfüllen Sie ohne großen Zeitaufwand Ihre Fortbildungsverpflichtung. Mit unseren Weiterbildungsangeboten decken Sie die Mindestanforderung von 20 Stunden im 3-Jahres-Turnus mühelos ab!



Fachweiterbildung
smart gedacht!

[Mehr erfahren](#)

Perfekt vorbereitet fürs Webinar – Tipps für eine effiziente Teilnahme

Was wird benötigt?

- PC, Laptop oder Tablet
- Headset mit Mikrofon und Kopfhörern
- Webcam
- Stabile Internetverbindung
- Ruhige Umgebung

Was ist wichtig?

- Gesamte Technik vorher testen
- Telefon/Handy stummschalten
- Kamera eingeschaltet lassen
- Mikrofon stummschalten, wenn nicht gesprochen wird

Gut ins Webinar starten

Mehr erfahren

Impressum

Redaktion: Joachim Simon, Philipp Mulfinger

Fotografennachweise: Mario Schmitt Photography; Marc Gilsdorf Fotografie; Stefan Geisenfelder, Schrägformat Fotografie; Sebastian Pieknik, Freier Fotojournalist und Fotograf; Frank Baumer, B3 Mediagroup, Bewegtbildkommunikation; iStock; GettyImages

Änderungen und Irrtümer vorbehalten.

Stand: Juni 2025

