Privatkundenbank

PROGRAMM 2026

ABG

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 orts-unabhängig 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 Informations-sicherheit, 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

Qualifikations-management

Mehr erfahren

DURCHGÄNGIGE QUALIFIZIERUNGSWEGE (GENOPE)

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

Karrierewege

Frühbucher-rabatt bis 30.09.2025

Mehr erfahren

GenoPE

Privatkundenberatung und -betreuung

Spezialisieren und Führen

ABG-Angebot

ADG-Angebot

Mehr erfahren

Paketbuchung

Zertifizierter KSC-Agent

P2S

Dauer
5 Tage

Preis
1.500,00 €

Einzelmodule

ADC Erfolgreich arbeiten als Agent im KSC Weitere Infos

K2S Kompetenznachweis: Zertifizierter KSC-Agent Weitere Infos

Paketbuchung*

Paket P2S 2601

Termin: 23.03. – 18.05.2026

Buchen

Paket P2S 2602

Termin: 28.09. – 06.11.2026

Buchen

Zertifizierter KSC-Leiter

PKCL

Dauer
11 Tage

Preis
wird noch mitgeteilt

Infos in Kürze auf der Website

Einzelmodule

Zertifizierter KSC-Leiter – Teil 1 Weitere Infos

Zertifizierter KSC-Leiter – Teil 2 Weitere Infos

Kompetenznachweis: Zertifizierter KSC-Leiter – digital Weitere Infos

Paketbuchung

Paket PKCL

Termin: wird noch mitgeteilt

Buchen

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

Zertifizierter VR-Serviceberater

P1ZS

Dauer
16 Tage

Preis
4.750,00 €

Startprogramm

VR-BeraterPass

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

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

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

Zertifizierter VR-Serviceberater für Quereinsteiger

PQSB

Dauer
20 Tage

Preis
5.750 €

Startprogramm

VR-BeraterPass

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

Paketbuchung*

Paket PQSB 2601
Termin: 15.12.2025 – 11.06.2026
Buchen

Paket PQSB 2602
Termin: 10.02. – 20.07.2026
Buchen

Paket PQSB 2603
Termin: 30.06. – 20.11.2026
Buchen

Paket PQSB 2604
Termin: 03.09. – 04.12.2026
Buchen

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

Zertifizierter VR-Privatkundenberater

P1ZP

Dauer
18 Tage

Preis
5.725,00 €

Qualifizierungsprogramm

VR-BeraterPass

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

Paketbuchung*

Paket P1ZP 2601
Termin: 12.01. – 17.04.2026
Buchen

Paket P1ZP 2602
Termin: 26.01. – 08.05.2026
Buchen

Paket P1ZP 2603
Termin: 09.02. – 22.05.2026
Buchen

Paket P1ZP 2604
Termin: 23.03. – 19.06.2026
Buchen

Paket P1ZP 2605
Termin: 13.04. – 10.07.2026
Buchen

Paket P1ZP 2606
Termin: 11.05. – 18.09.2026
Buchen

Paket P1ZP 2607
Termin: 10.06. – 02.10.2026
Buchen

Paket P1ZP 2608
Termin: 29.06. – 30.10.2026
Buchen

Paket P1ZP 2609
Termin: 15.09. – 18.12.2026
Buchen

Paket P1ZP 2610
Termin: 12.10.2026 – 2027
Buchen

Paket P1ZP 2611
Termin: 09.11.2026 – 2027
Buchen

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

Zertifizierter VR-Individualkundenbetreuer

P9P

Dauer
18 Tage

Preis
5.215,00 €

TOP-Programm

VR-BeraterPass

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

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

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

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

Buchen

Dauer
14,5 Tage

Preis
wird noch mitgeteilt

Spezialprogramm

VR-BeraterPass

Infos in Kürze auf der Website

Zertifizierter VR-Private Banking Berater

PVPB

Dauer
20 Tage

Preis
wird noch mitgeteilt

TOP-Programm

Infos in Kürze auf der Website

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

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

Dauer
16 Tage

Preis
wird noch mitgeteilt

Spezialprogramm

Infos in Kürze auf der Website

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

Paketbuchung

Paket PEPB 2601

Termin: 17.03. – 02.09.2026

Buchen

Paket PEPB 2602

Termin: 28.09.2026 – 2027

Buchen

Vertriebsassistenz im Private Banking

VAPB

Dauer
3 Tage

Preis
wird noch mitgeteilt

Spezialprogramm

Infos in Kürze auf der Website

Einzelmodul

VAPB Vertriebsassistenz im Private Banking Weitere Infos

VR-Generationenberater

WTGB

Einzelmodul

WTGB VR-Generationenberatung **Weitere Infos**

Dauer
5 Tage

Preis
1.780,00 €

Spezialprogramm

VR-Generationenmanager

WTGM

Einzelmodul

WTGM VR-Generationenmanagement **Weitere Infos**

Dauer
5 Tage

Preis
1.780,00 €

Spezialprogramm

Karrierewege Immobilien

Frühbucher-rabatt bis 30.09.2025

Mehr erfahren

Spezialisieren

Zertifizierter Plattformökonom Baufinanzierung

Zertifizierter Modernisierungs- und Fördermittelberater

GenoPE

Zertifizierter VR-Wohnbaufinanzierungsberater

Zertifizierter Immobilienmakler

Mehr erfahren

VR-Private Banking Immobilienberatung

PBIB

Einzelmodul

PBIB VR-Private Banking Immobilienberatung Weitere Infos

Dauer
5 Tage

Preis
wird noch mitgeteilt

Spezialprogramm

Infos in Kürze auf der Website

Zertifizierter VR-Wohnbaufinanzierungsberater

P4P

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

Dauer
14 Tage

Preis
3.776,00 €

Qualifizierungsprogramm

VR-FinanzierungsPass

VR-WertermittlungsPass

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

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

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

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

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.....39
Die Zukunft der Finanzberatung: Kunden überzeugen mit Strategie,.....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.....42
Vorsorge- und Generationenberatung in der Praxis inkl.....42
Nachhaltigkeitsforum.....42
Erfahrungsaustauschkreis Nachhaltigkeit.....43
Erfahrungsaustauschkreis Assistenz.....43
Praxisworkshop für Wohnbaufinanzierungsberater Immobilien.....43
Erfahrungsaustausch: Verbraucherkreditrecht und Immobilienfinanzierung.....44
Praxisworkshop für Leiter Wohnbaufinanzierung Immobilien.....44
Kryptowährungen kompakt – Praxiswissen, Vertriebsansätze und Dialog.....44
Erfa-Kreis Führungskompetenz für Leiter Versicherungsdienst.....46
MiFID - die Umsetzung in der Praxis.....46

Privatkundenberatung

Zweiteiliges ABG-Webinar/Seminar: Qualität in der Baufinanzierung (mit.....48
Öffentliche Mittel in der Baufinanzierung.....48
ABG-Webinar: Einsatz öffentlicher Mittel in der Wohnbaufinanzierung.....48
Die professionelle Fondsberatung 2026.....49
Vermögensübertragung mit fondsgebundener Rentenversicherung und.....49
Inhouseangebot: Vertriebliche Erfolge steigern durch verständliche.....49
Erben, Vererben und Schenken.....50
Onlineseminar: After-Sales - Mit dem Abschluss fängt die.....50
Vertriebserfolge dauerhaft sichern.....50
ABG-Webinar: Aktiv, zielorientiert und erfolgreich in der.....51

ABG-Webinar: Aktives Wissen für passive Fonds (ETFs).....51
ABG-Webinar: Börsenpsychologie - Dem "Herdentrieb" zum Trotz -.....51
Onlineseminar: Modul 1 - Kontoführung und Zahlungsverkehr.....52
Onlineseminar: Modul 2 - Qualifizierte Anlageberatung und.....52
Onlineseminar: Modul 3 - Altersvorsorge und Rentensituation in.....52
Onlineseminar: Modul 4 - Absicherung Einkommen und Sachwerte:.....53
Onlineseminar: Modul 5 - Privatkreditgeschäft.....53
Onlineseminar: Vertriebserfolg trainieren - Signalerkennung und.....53
Generationenberatung - Estate-Planning in der Praxis (R&V).....54
Erfolgreich als Quereinsteiger im KSC: Kompaktseminar Fachwissen und.....54
ABG-Webinar: Modernes Bond-Management - Zinschancen nutzen, Risiken.....54
Crashkurs - Fachliches "Know-How" für einen erfolgreichen Einstieg als.....55
Crashkurs für Quereinsteiger - Aufbaukurs.....55
Praxisorientiertes „Know-How" für einen erfolgreichen Einstieg als.....55
A-Kunden-Exzellenz: Eigene Potenziale entfalten, Stärken betonen und.....56
ABG-Webinar: Richtig aufklären und beraten im Wertpapiergeschäft -.....56
ABG-Webinar: Die größten Risiken und Irrtümer der deutschen Erbfolge.....56
ABG-Webinar: Basiswissen Schenken/Sterben/Erben.....57
ABG-Webinar: Vererben/Verschenken mit Immobilien - Tipps und Tricks.....57
ABG-Webinar: Vermögensübertragung mit Versicherungen - Steuerersparnis.....57
ABG-Webinar: Vollmachten - Umgang in der Bankpraxis.....58
Onlineseminar: Aktuelle Rechts- und Steuerfragen in der Anlageberatung.....58
Onlineseminar: Grundlagen in der Stiftungsberatung und dem.....58
Vertriebskompetenz steigern für Quereinsteiger in.....59
Die Zukunft der Finanzberatung: Kunden überzeugen mit Strategie,.....59
Demobird für neue Mitarbeitende - Einführung und Onboarding leicht.....59
Erfolgreiche Anwendung der Beratungsassistenten jetzt und in Zukunft.....60
Einführung BAP und BankingWorkspace für Quereinsteiger.....60
ABG-Webinar: Digitale Beratungsgespräche erfolgreich gestalten.....60
Erfahrungsaustausch – Erfolgreich und rechtssicher in der medialen.....61
Inhouseangebot: Genossenschaftliche Überzeugungskraft - Strategien für.....61
Vertriebsorientiert verhandeln: Erfolgreich im gehobenen.....62
Selbstorganisation und Zeitmanagement im Beratungsalltag.....62

Schwierige Kundengespräche souverän führen.....62
Stressbewältigung und Resilienzstärkung für Berater/Beraterinnen und.....63
Konflikttraining: Mentale und emotionale Fitness.....63
Psychologie kompakt für Kundenberater.....63
Persönlichkeitskompetenz im Kundenkontakt.....64
Leidenschaftlich beraten - erfolgreich verkaufen.....64
ABG-Webinar: Signalerkennung und Abschlussgenerierung bei.....64
ABG-Webinar: „Sprich, damit ich Dich sehe." Die Wirkung der Stimme am.....65
Regelbasiertes Investieren – Grundlagen, Anwendung und Einordnung.....65
Workshop Technische Analyse.....66
ABG-Webinar: Einstieg in die genossenschaftliche Finanzwelt für.....66
Mit Persönlichkeit beraten und verkaufen.....67
Erfahrungsaustausch VR-Rating in der Praxis - Impulse, Austausch,.....67
ABG-Webinar: Die neue Verbraucherrechterichtlinie.....67
ABG-Webinar: Die neue Verbraucherkreditrichtlinie.....68
Die Macht der Führung - Führungsinstrumente zielgerichtet einsetzen.....68
Verkauf und Durchführung einer ganzheitlichen Beratung.....68
ABG-Webinar: Vertriebliche Umsetzung der Anforderungen zur.....70
Wer bin ich und was ist meine Natur - Persönlichkeitstypen verstehen.....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
Crashkurs für Quereinsteiger - Aufbaukurs.....77
Praxisorientiertes „Know-How" für einen erfolgreichen Einstieg als.....77
ABG-Webinar: Rechtlich sicher in der Videoberatung.....77
ABG-Webinar: Onlinebanking-Betrug (Phishing).....78
Demobird für neue Mitarbeitende - Einführung und Onboarding leicht.....78
Einführung BAP und BankingWorkspace für Quereinsteiger.....78
ABG-Webinar: Digitale Beratungsgespräche erfolgreich gestalten.....79
Erfahrungsaustausch – Erfolgreich und rechtssicher in der medialen.....79
ABG-Webinar: Einstieg in die genossenschaftliche Finanzwelt für.....79
ABG-Webinar: Die neue Verbraucherrechterichtlinie.....80
ABG-Webinar: Die neue Verbraucherkreditrichtlinie.....80
Fachwissen und steuerrechtliches Update für die Wertpapierberatung.....80
Verkauf und Durchführung einer ganzheitlichen Beratung.....81

Private Banking

Erfahrungsaustausch Private Banking und Vermögensberatung.....83
Erben, Vererben und Schenken.....83
Generationenberatung - Estate-Planning in der Praxis (R&V).....84
Absicherung- und Vorsorgeberatung im Rahmen der Genossenschaftlichen.....84
Vorsorge- und Generationenberatung in der Praxis inkl.....84
ABG-Webinar: Investmentsteuerreformgesetz - Refresher.....85
ABG-Webinar: Die größten Risiken und Irrtümer der deutschen Erbfolge.....85
ABG-Webinar: Basiswissen Schenken/Sterben/Erben.....85
ABG-Webinar: Vererben/Verschenken mit Immobilien - Tipps und Tricks.....86
ABG-Webinar: Vermögensübertragung mit Versicherungen - Steuerersparnis.....86
ABG-Webinar: Vollmachten - Umgang in der Bankpraxis.....86
Chancen und Möglichkeiten der Asset-Klasse Edelmetalle in der.....87
Onlineseminar: Grundlagen in der Stiftungsberatung und dem.....87
Rechtssicherer Umgang mit Vollmachten in der Bankpraxis.....87
VR-Private Banking Immobilienberatung.....88

Vertriebsassistenz im Private Banking.....88
ABG-Webinar: MiCAR – Markets in Crypto-Assets Regulation – Relevante.....88
ABG-Webinar: Börsenpsychologie - Dem "Herdentrieb" zum Trotz -.....90
ABG-Webinar: Modernes Bond-Management - Zinschancen nutzen, Risiken.....90
Erfahrungsaustausch – Erfolgreich und rechtssicher in der medialen.....90
Onlineseminar: Aktuelle Rechts- und Steuerfragen in der Anlageberatung.....91
Konflikttraining: Mentale und emotionale Fitness.....91
Vertriebsorientiert verhandeln: Erfolgreich im gehobenen.....91
A-Kunden-Exzellenz: Eigene Potenziale entfalten, Stärken betonen und.....92
Stressbewältigung und Resilienzstärkung für Berater/Beraterinnen und.....92
Regelbasiertes Investieren – Grundlagen, Anwendung und Einordnung.....93
Workshop Technische Analyse.....93
Die Macht der Führung - Führungsinstrumente zielgerichtet einsetzen.....94
Wer bin ich und was ist meine Natur - Persönlichkeitstypen verstehen.....94

Kryptowährungen & Blockchain

Kryptowährungen kompakt – Praxiswissen, Vertriebsansätze und Dialog.....96
Mein Krypto - rechtssicher notifizieren und umsetzen.....96
Sachkunde Kryptowährungen - Rechtliche Grundlagen und Fachwissen zu.....96
ABG-Webinar: Relevante Fachinformationen zu MeinKrypto.....98
Web3 und digitale Vermögenswerte - Kompetenz für das Private Banking.....98
ABG-Webinar: Einführung in Web3 und digitale Vermögenswerte -.....98

Sachkunde Wertpapierkompetenz

Erlangung der Beraterkompetenz nach dem WpHG im Bereich "risikoscheue.....101
Erlangung der Beraterkompetenz nach dem WpHG im Bereich.....101
Erlangung der Beraterkompetenz nach dem WpHG im Bereich "spekulative.....101
VR-BeraterPass "Serviceberatung" - Update 1 Tag.....102
VR-BeraterPass "Privatkundenberatung" - Update 1 Tag.....102
VR-BeraterPass "Individualkundenbetreuung" - Update 1 Tag.....102
VR-BeraterPass "Wertpapierspezialist" - Update 1 Tag.....104
ABG-Webinar: MiCAR – Markets in Crypto-Assets Regulation – Relevante.....104
ABG-Webinar: Richtig aufklären und beraten im Wertpapiergeschäft -.....104
Onlineseminar: Aktuelle Rechts- und Steuerfragen in der Anlageberatung.....106

Fachliche und rechtliche Sachkunde Finanzierung

Rechtliche Grundlagen zu den Immobiliar-Verbraucherdarlehen zur.....108
Fachwissen Markt für die Vergabe von Immobiliar-Verbraucherdarlehen.....108
Fachwissen Marktfolge für die Vergabe von.....108
VR-FinanzierungsPass II - Fachwissen Immobiliar-Verbraucherdarlehen.....109
ABG-Webinar: Rechtliche Grundlagen zu den.....109
ABG-Webinar: Fachwissen Markt für die Vergabe von.....109
ABG-Webinar: Fachwissen Marktfolge für die Vergabe von.....110

IDD (Weiterbildungsverpflichtung gemäß VersVermV)

Absicherung- und Vorsorgeberatung im Rahmen der Genossenschaftlichen.....112
Generationenberatung - Estate-Planning in der Praxis (R&V).....112
Zweiteiliges ABG-Webinar/Seminar: Qualität in der Baufinanzierung (mit.....112
Praxisworkshop für Wohnbaufinanzierungsberater Immobilien.....113
Praxisworkshop für Leiter Wohnbaufinanzierung Immobilien.....113
Vertriebserfolge steigern mit der Zielgruppe 50 Plus.....113
Vertriebserfolge steigern mit der Zielgruppe Junge Kunden/.....114
Vertriebserfolge dauerhaft sichern.....114
Vermögensübertragung mit fondsgebundener Rentenversicherung und.....114
Vorsorge- und Generationenberatung in der Praxis inkl.....115
Basiswissen des Bankgeschäfts.....115
ABG-Webinar: Vermögensübertragung mit Versicherungen - Steuerersparnis.....115

Fortbildungsverpflichtung Immobilienmakler (gemäß MaBV)

Vertriebsassistenz Immobilienvermittlung.....117
Maklerrecht in der Praxis - I.....117
Onlineseminar: Steuerliche und weitergehende rechtliche Aspekte im.....117
Aktuelle rechtliche Entwicklungen im Maklergeschäft und strukturierter.....118
Fachtagung Immobilien.....118
Onlineseminar: Die Immobilie im Steuerrecht.....118
Rechte an Grundstücken (Erbbaurechte, Reallast, Nießbrauch,.....119
Baumängel erkennen, Bauschäden bewerten und Modernisierungskosten.....119
Öffentliche Mittel in der Baufinanzierung.....119
ABG-Webinar: Einsatz öffentlicher Mittel in der Wohnbaufinanzierung.....120

ABG-Webinar: Die Kreditvergabe an Wohnungseigentümergemeinschaften -.....120

Datenschutz

Datenschutz.....122
Erfahrungsaustausch Datenschutz 202.....122
ABG-Webinar: Orientierungshilfe KI – Überblick zu den rechtlichen.....122
ABG-Webinar: KI-Verordnung/AI-Act und ihre Anforderungen für die.....123

Geldwäsche

Das Geldwäschegesetz - Grundlagenseminar.....125
Workshop: Brennpunkt Geldwäsche.....125
ABG-Webinar: Konzept zur Überprüfung des Monitoring-Systems in der.....125

Vertriebsbeauftragte

Grundlagenseminar Vertriebsbeauftragte.....127
ABG-Webinar: Update für Vertriebsbeauftragte.....127

Generationenberatung / Generationenmanagement

Vorsorge- und Generationenberatung in der Praxis inkl.....129
Generationenberatung - Estate-Planning in der Praxis (R&V).....129
Vermögensübertragung mit fondsgebundener Rentenversicherung und.....129
Absicherung- und Vorsorgeberatung im Rahmen der Genossenschaftlichen.....130
Beratungsexpertise stärken - Altersvorsorge im Genossenschaftsbereich.....130
ABG-Webinar: Basiswissen Schenken/Sterben/Erben.....130
ABG-Webinar: Die größten Risiken und Irrtümer der deutschen Erbfolge.....131
ABG-Webinar: Vererben/Verschenken mit Immobilien - Tipps und Tricks.....131
ABG-Webinar: Vollmachten - Umgang in der Bankpraxis.....131
Kompetenznachweis VR-Finanzplaner - Zertifiziert durch die Katholische.....132
Erben, Vererben und Schenken.....132
Vertriebserfolge steigern mit der Zielgruppe 50 Plus.....133
Vertriebserfolge steigern mit der Zielgruppe Junge Kunden/.....133
Stressbewältigung und Resilienzstärkung für Berater/Beraterinnen und.....133
ABG-Webinar: Vollmachten - rechtssicherer Umgang in der Bankpraxis.....134
Betreuungsrecht.....134
Erbrecht und Vollmachten.....134

Rechtssicherer Umgang mit Vollmachten in der Bankpraxis.....135
ABG-Webinar: Betreuungsrecht - Vormundschafts- und.....135

Rechtlich sicher

Betreuungsrecht.....137
Erbrecht und Vollmachten.....137
ABG-Webinar: Betreuungsrecht - Teil 1.....137
ABG-Webinar: Betreuungsrecht - Teil 2.....138
ABG-Webinar: Erbrecht - Teil 1.....138
ABG-Webinar: Erbrecht - Teil 2.....138
ABG-Webinar: Vollmachten - rechtssicherer Umgang in der Bankpraxis.....139
Rechtssicherer Umgang mit Vollmachten in der Bankpraxis.....139
Erben, Vererben und Schenken.....139
ABG-Webinar: Telefonische Orders sicher und souverän annehmen.....140
Dokumentationspflicht im Wertpapiergeschäft gemäß WpHG inkl.....140
Onlineseminar: Aktuelle Rechts- und Steuerfragen in der Anlageberatung.....140
Preisgestaltung und Preisangabe – rechtliche Grundlagen, Spezialfälle,.....141
ABG-Webinar: Die größten Risiken und Irrtümer der deutschen Erbfolge.....141
ABG-Webinar: Basiswissen Schenken/Sterben/Erben.....141
ABG-Webinar: Vererben/Verschenken mit Immobilien - Tipps und Tricks.....142
ABG-Webinar: Vermögensübertragung mit Versicherungen - Steuerersparnis.....142
ABG-Webinar: Vollmachten - Umgang in der Bankpraxis.....142
Vorsorge- und Generationenberatung in der Praxis inkl.....143
ABG-Webinar: Rechtlich sicher in der Videoberatung.....143
ABG-Webinar: Betriebsverfassungsrecht aktuell für Personaler.....143
ABG-Webinar: Rechtssicher in Social Media.....144
ABG-Webinar: Richtig aufklären und beraten im Wertpapiergeschäft -.....144
Erfahrungsaustausch – Erfolgreich und rechtssicher in der medialen.....145
ABG-Webinar: Die neue Verbraucherkreditrichtlinie.....145
ABG-Webinar: Die neue Verbraucherrechterichtlinie.....145
Fachwissen und steuerrechtliches Update für die Wertpapierberatung.....147

Immobilienfinanzierung, Immobilienvermittlung und Vermarktung

Zweiteiliges ABG-Webinar/Seminar: Qualität in der Baufinanzierung (mit.....149

Öffentliche Mittel in der Baufinanzierung.....149
ABG-Webinar: Einsatz öffentlicher Mittel in der Wohnbaufinanzierung.....149
Praxisworkshop für Wohnbaufinanzierungsberater Immobilien.....150
Praxisworkshop für Leiter Wohnbaufinanzierung Immobilien.....150
Fachtagung Immobilien.....150
Maklerrecht in der Praxis - I.....151
Onlineseminar: Steuerliche und weitergehende rechtliche Aspekte im.....151
Aktuelle rechtliche Entwicklungen im Maklergeschäft und strukturierter.....151
Rechte an Grundstücken (Erbbaurechte, Reallast, Nießbrauch,.....152
Baumängel erkennen, Bauschäden bewerten und Modernisierungskosten.....152
Onlineseminar: Die Immobilie im Steuerrecht.....152
Erfahrungsaustausch: Verbraucherkreditrecht und Immobilienfinanzierung.....153
Onlineseminar: Vertriebsassistenz Wohnbaufinanzierung.....153
ABG-Webinar: Eigenstromversorgung mit Photovoltaik.....153
Webinar: Zinsänderungsrisiko in der Baufinanzierung - aktuelle.....154
ABG-Webinar: Die Kreditvergabe an Wohnungseigentümergemeinschaften -.....154
Vertriebsassistenz Immobilienvermittlung.....155
Erfahrungsaustausch: Vertriebsassistenz Immobilienvermittlung.....155
ABG-Webinar: Kreditzweitmarktförderungsgesetz - neue.....155
Energieeffizienz von Gebäuden – Beurteilung, Bewertung,.....156
Onlineseminar: Marktwertermittlung gemäß ImmoWertV und aktuelle.....156
Verbraucherkreditrecht - Grundlagen, Vertiefung, aktuelle.....156
Onlineseminar: OKB Immobilie - Erfolgreiche Umsetzung im Neugeschäft +.....157
Immobilienmakler in der Genossenschaftsgruppe - Besonderheiten und.....157
Onlineseminar: Immobilienbesichtigung innerhalb der.....158
Onlineseminar: Betrugsfälle in der Immobilienfinanzierung und.....158
Stressbewältigung und Resilienzstärkung für Berater/Beraterinnen und.....159
Onlineseminar: Besondere Herausforderungen in der standardisierten.....159
Erfahrungsaustausch VR-Rating in der Praxis - Impulse, Austausch,.....159
ABG-Webinar: Die neue Verbraucherkreditrichtlinie.....160
ABG-Webinar: Die neue Verbraucherrechterichtlinie.....160

Angestellte ohne Bankausbildung / Quereinsteiger

Basiswissen des Bankgeschäfts.....162
Onlineseminar: Modul 1 - Kontoführung und Zahlungsverkehr.....162
Onlineseminar: Modul 2 - Qualifizierte Anlageberatung und.....162
Onlineseminar: Modul 3 - Altersvorsorge und Rentensituation in.....163
Onlineseminar: Modul 4 - Absicherung Einkommen und Sachwerte:.....163
Onlineseminar: Modul 5 - Privatkreditgeschäft.....163
Onlineseminar: Vertriebserfolg trainieren - Signalerkennung und.....164
ABG-Webinar: Aktiver und erfolgreicher Verkauf von Mitgliedschaften am.....164
Erfolgreich als Quereinsteiger im KSC: Kompaktseminar Fachwissen und.....164
Crashkurs - Fachliches "Know-How" für einen erfolgreichen Einstieg als.....165
Crashkurs für Quereinsteiger - Aufbaukurs.....165
Praxisorientiertes „Know-How" für einen erfolgreichen Einstieg als.....165
Bankenplanspiel "Bank Emotion".....166
Quereinsteiger gewerbliches Kreditgeschäft – von der Privatkredit- zur.....166
Keine Bank wie jede andere – Ihr Einstieg in die GenoWelt.....166
Onlineseminar: Praxisforum Kontoführung und Zahlungsverkehr für.....167
Onlineseminar: Praxisforum Genossenschaftliche Beratung für.....167
Onlineseminar: Praxisforum Liquidität und Absicherung für.....167
Onlineseminar: Praxisforum Sparen und Anlegen für Quereinsteiger.....168
Refresh Service-Mitarbeitende - Neue Impulse für erfahrene Profis.....168
Leidenschaftlich beraten - erfolgreich verkaufen.....168
Erfolgreiche Anwendung der Beratungsassistenten jetzt und in Zukunft.....169
Demobird für neue Mitarbeitende - Einführung und Onboarding leicht.....169
Einführung BAP und BankingWorkspace für Quereinsteiger.....169
Stressbewältigung und Resilienzstärkung für Berater/Beraterinnen und.....170
ABG-Webinar: Richtig aufklären und beraten im Wertpapiergeschäft -.....170
ABG-Webinar: Einstieg in die genossenschaftliche Finanzwelt für.....170
Meldevorschriften CRS/FATCA.....172
Quereinsteiger privates Kreditgeschäft – vom AVD zum IVD.....172

Soft-Skills in der Privatkundenbank

A-Kunden-Exzellenz: Eigene Potenziale entfalten, Stärken betonen und.....174
Stressbewältigung und Resilienzstärkung für Berater/Beraterinnen und.....174

Konflikttraining: Mentale und emotionale Fitness.....174
Psychologie kompakt für Kundenberater.....175
Die Zukunft der Finanzberatung: Kunden überzeugen mit Strategie,.....175
Leidenschaftlich beraten - erfolgreich verkaufen.....175
Persönlichkeitskompetenz im Kundenkontakt.....176
Vertriebsorientiert verhandeln: Erfolgreich im gehobenen.....176
Selbstorganisation und Zeitmanagement im Beratungsalltag.....176
Schwierige Kundengespräche souverän führen.....177
ABG-Webinar: „Sprich, damit ich Dich sehe." Die Wirkung der Stimme am.....177
ABG-Webinar: Signalerkennung und Abschlussgenerierung bei.....177
Mit Persönlichkeit beraten und verkaufen.....178
Die Macht der Führung - Führungsinstrumente zielgerichtet einsetzen.....178

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
23.11.2026 - 24.11.2026

Ort
Beilngries

Preis
800,00€

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
24.02.2026
15.04.2026
14.07.2026
06.10.2026
25.11.2026

Ort
Beilngries

Preis
275,00€

Weitere Infos

Erfahrungsaustausch Private Banking und Vermögensberatung

EKPB

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

- Sie tauschen sich über organisatorische und personelle Fragestellungen im Private Banking / Vermögensmanagement / Individualkundenbetreuung aus
- Sie kennen und steigern ihr Bankpotenzial durch den Austausch von Erfahrungen und Wissen
- Sie erhalten wertvolle Impulse und Umsetzungsideen für relevante Betreuungsthemen

Termin
16.07.2026

Ort
Beilngries

Preis
430,00€

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 Fragestellung 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
09.03.2026
30.04.2026
14.10.2026
16.11.2026

Ort
Beilngries

Preis
550,00€

Weitere Infos

Erfahrungsaustausch – Erfolgreich und rechtssicher in der medialen 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

Termin
21.07.2026

Ort
Beilngries

Preis
540,00€

Weitere Infos

Die Zukunft der Finanzberatung: Kunden überzeugen mit Strategie, Visualisierung und Technik

ZFB

Termin
12.05.2026 - 13.05.2026

Ort
Beilngries

Preis
900,00€

Weitere Infos

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

Vertriebserfolge steigern mit der Zielgruppe 50 Plus

VSZ

Termin
16.07.2026 - 17.07.2026

Ort
Beilngries

Preis
840,00€

Weitere Infos

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.

Vertriebserfolge steigern mit der Zielgruppe Junge Kunden/ Berufsstarter

VSJ

Termin
08.06.2026 - 09.06.2026

Ort
Beilngries

Preis
840,00€

Weitere Infos

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.

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.

Termin
10.11.2026

Ort
Digital

Preis
450,00€

Weitere Infos

Vorsorge- und Generationenberatung in der Praxis inkl. Erfahrungsaustausch

VGP

Zielgruppe

Für Vermögensplaner, Private Banking Berater und Privatkundenberater und Wertpapierspezialisten

Ihr Nutzen

- Sie frischen Ihr Wissen zur Vorsorge umfassend auf.
- Sie erweitern Ihre Kompetenzen in der Generationenberatung.
- Sie erhalten aktuelle Infos zu Erbrecht und Steuern.
- Sie profitieren vom Austausch mit erfahrenen Kollegen.
- Sie analysieren eigene Praxisfälle im Kollegenkreis.
- Sie frischen Ihr Fachwissen im Hinblick auf den demografischen Wandel und dem aktuellen Rentensystem auf.

Termin
08.10.2026

Ort
Beilngries

Preis
450,00€

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
18.03.2026
18.03.2026

Ort
Beilngries,Digital

Preis
450,00€

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
18.11.2026

Ort
Beilngries

Preis
400,00€

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.

Termin
06.07.2026

Ort
Beilngries

Preis
370,00€

Weitere Infos

Praxisworkshop für Wohnbaufinanzierungsberater Immobilien

TFW

Zielgruppe

Wohnbaufinanzierungsberater

Ihr Nutzen

Erfahrungsaustausch und Best Practice

Termin
04.05.2026 - 05.05.2026

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
16.06.2026
13.07.2026
29.10.2026

Ort
Beilngries

Preis
520,00€

Weitere Infos

Praxisworkshop für Leiter Wohnbaufinanzierung Immobilien

TFW2

Zielgruppe

Führungskräfte im Bereich Wohnbaufinanzierung

Ihr Nutzen

Erfahrungsaustausch und Best Practice

Termin
17.06.2026 - 19.06.2026
15.07.2026 - 17.07.2026

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

- 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

Termin
21.04.2026

Ort
Beilngries

Preis
420,00€

Weitere Infos

Erfa-Kreis Führungskompetenz für Leiter Versicherungsdienst

GBEK

Zielgruppe

Leiter des Versicherungsdienstes in Genossenschaftsbanken, Vertriebsleiter

Ihr Nutzen

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

Termin
24.03.2026

Ort
Beilngries

Preis
390,00€

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

Privatkundenbank Weiterbildung

Privatkundenberatung

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

Zielgruppe

Wohnbaufinanzierungsberater

Ihr Nutzen

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

AGL

Termin
11.06.2026
22.06.2026 - 23.06.2026

Ort
Beilngries,Digital

Preis
960,00€

Weitere Infos

Öffentliche Mittel in der Baufinanzierung

Zielgruppe

Wohnbaufinanzierungsberater

Ihr Nutzen

Optimaler Einsatz der aktuellen Förderprogramme in der Wohnbaufinanzierungsberatung

OEMB

Termin
23.09.2026

Ort
Beilngries

Preis
450,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Einsatz öffentlicher Mittel in der Wohnbaufinanzierung

Zielgruppe

Wohnbaufinanzierungsberater

Ihr Nutzen

Optimaler Einsatz der aktuellen Förderprogramme in der Wohnbaufinanzierungsberatung

WOEM

Termin
25.03.2026

Ort
Digital

Preis
220,00€

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
20.05.2026 - 22.05.2026
11.11.2026 - 13.11.2026

Ort
Beilngries

Preis
1.250,00€

Weitere Infos

Vermögensübertragung mit fondsgebundener Rentenversicherung und steueroptimierte Vorsorge

VFR

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

Termin
30.09.2026

Ort
Beilngries

Preis
400,00€

Weitere Infos

Inhouseangebot: Vertriebliche Erfolge steigern durch verständliche Visualisierung im Kundengespräch

KVV

Weitere Infos

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.

Erben, Vererben und Schenken

EVS

Zielgruppe

- Privatkundenberater
- Vermögensberater
- Personen, die mit der Erbabwicklung 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
12.10.2026 - 13.10.2026

Ort
Beilngries

Preis
850,00€

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.

Termin
10.11.2026

Ort
Digital

Preis
450,00€

Weitere Infos

Vertriebserfolge dauerhaft sichern

VAH3

Zielgruppe

- Für erfahrene Berater in der Privat- und Individualkundenberatung.
- Für Privatkundenberater mit langjähriger Vertriebserfahrung sowie insbesondere ehemalige Teilnehmende vom Seminar VAH1

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
24.09.2026 - 25.09.2026

Ort
Beilngries

Preis
830,00€

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
09.12.2026

Ort
Digital

Preis
230,00€

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
22.09.2026

Ort
Digital

Preis
230,00€

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
16.04.2026

Ort
Digital

Preis
260,00€

Weitere Infos

Onlineseminar: Modul 1 - Kontoführung und Zahlungsverkehr

QM1

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

Termin
02.02.2026 - 04.02.2026
06.10.2026 - 08.10.2026

Ort
Digital

Preis
925,00€

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
12.10.2026 - 13.10.2026

Ort
Digital

Preis
625,00€

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
14.10.2026

Ort
Digital

Preis
320,00€

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
15.10.2026

Ort
Digital

Preis
320,00€

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
16.10.2026

Ort
Digital

Preis
320,00€

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
04.12.2026

Ort
Digital

Preis
320,00€

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.

Termin
08.10.2026

Ort
Beilngries

Preis
450,00€

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
23.06.2026 - 02.07.2026

Ort
Beilngries

Preis
2.250,00€

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

Termin
12.06.2026

Ort
Digital

Preis
260,00€

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
10.02.2026 - 11.02.2026
29.06.2026 - 30.06.2026
19.11.2026 - 20.11.2026

Ort
Beilngries

Preis
690,00€

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
27.04.2026 - 28.04.2026
14.12.2026 - 15.12.2026

Ort
Beilngries

Preis
690,00€

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
26.03.2026 - 27.03.2026
24.11.2026 - 25.11.2026

Ort
Beilngries

Preis
690,00€

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
14.12.2026 - 15.12.2026

Ort
Beilngries

Preis
840,00€

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
16.04.2026

Ort
Digital

Preis
230,00€

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 Irrtürmer 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
23.09.2026

Ort
Digital

Preis
200,00€

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
30.09.2026

Ort
Digital

Preis
200,00€

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 Immobilen
- Sie nutzen Praxisbeispiele für Ihre Beratungsgespräche und können Impulse weitergeben
- Sie erhöhen die Kundenzufriedenheit und können dadurch einen Mehrwert schaffen

Termin
14.10.2026

Ort
Digital

Preis
200,00€

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
28.10.2026

Ort
Digital

Preis
200,00€

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
11.11.2026

Ort
Digital

Preis
200,00€

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 frischen Ihr Fachwissen für die Anlageberatung auf
- Sie beraten Kunden rechtlich und steuerlich fundiert.

Termin
19.11.2026

Ort
Digital

Preis
450,00€

Weitere Infos

Onlineseminar: Grundlagen in der Stiftungsberatung und dem Stiftungsmanagement

STMA

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

Termin
17.06.2026

Ort
Digital

Preis
450,00€

Weitere Infos

Vertriebskompetenz steigern für Quereinsteiger in Genossenschaftsbanken

VQG

Termin
23.11.2026 - 24.11.2026

Ort
Beilngries

Preis
800,00€

Weitere Infos

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.

Die Zukunft der Finanzberatung: Kunden überzeugen mit Strategie, Visualisierung und Technik

ZFB

Termin
12.05.2026 - 13.05.2026

Ort
Beilngries

Preis
900,00€

Weitere Infos

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

Demobird für neue Mitarbeitende - Einführung und Onboarding leicht gemacht

DME

Weitere Infos

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 praxisorientieren Beispielen und Übungen
- Sie beherrschen die technische und vertriebliche Nutzung der Beratungssoftware

Erfolgreiche Anwendung der Beratungsassistenten jetzt und in Zukunft

ABZ

Weitere Infos

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.

Einführung BAP und BankingWorkspace für Quereinsteiger

EBBQ

Weitere Infos

Zielgruppe

Quereinsteiger im Filialservice, KSC oder der Kundenberatung

Ihr Nutzen

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

ABG-Webinar: Digitale Beratungsgespräche erfolgreich gestalten

WDBG

Termin
06.05.2026
20.11.2026

Ort
Digital

Preis
250,00€

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 Beratung

EAMB

Termin
21.07.2026

Ort
Beilngries

Preis
540,00€

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 genossenschaftliche Beratung/ genossenschaftlicher Werte in den Mittelpunkt stellen.
- durch aktive Kommunikation überzeugen

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

TEP

Termin
06.07.2026 - 08.07.2026

Ort
Beilngries

Preis
1.380,00€

Weitere Infos

Zielgruppe

Für Berater/Beraterinnen und Führungskräfte im (gehobenen) Privatkundengeschäft und Private BankingFür 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.

Selbstorganisation und Zeitmanagement im Beratungsalltag

ZSB

Weitere Infos

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

Schwierige Kundengespräche souverän führen

SKSF

Termin
21.01.2026 - 22.01.2026

Ort
Beilngries

Preis
800,00€

Weitere Infos

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.

Stressbewältigung und Resilienzstärkung für Berater/Beraterinnen und Betreuer/Betreuerinnen

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.

Termin
02.10.2026

Ort
Beilngries

Preis
450,00€

Weitere Infos

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
30.11.2026 - 02.12.2026

Ort
Beilngries

Preis
1.050,00€

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

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
23.04.2026 - 24.04.2026

Ort
Beilngries

Preis
850,00€

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.

Termin
25.11.2026 - 27.11.2026

Ort
Beilngries

Preis
1.175,00€

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
08.12.2026

Ort
Digital

Preis
230,00€

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
07.12.2026

Ort
Digital

Preis
230,00€

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
29.04.2026 - 30.04.2026

Ort
Beilngries

Preis
800,00€

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
08.09.2026 - 10.09.2026

Ort
Beilngries

Preis
1.050,00€

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
16.04.2026 - 17.04.2026
12.11.2026

Ort
Digital

Preis
400,00€

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

Termin
01.12.2026 - 03.12.2026

Ort
Beilngries

Preis
1.100,00€

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

Termin
23.03.2026

Ort
Beilngries

Preis
450,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Die neue Verbraucherrechterichtlinie

WNVR

Zielgruppe

- Beratende im Privat- und Firmenkundengeschäft
- Mitarbeitende der Marktfolge

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.

Termin
17.03.2026
18.03.2026
27.03.2026

Ort
Digital

Preis
230,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Die neue Verbraucherkreditrichtlinie

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.

Termin
29.09.2026
06.10.2026
13.10.2026
20.10.2026

Ort
Digital

Preis
230,00€

Weitere Infos

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

MDF

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

- Sie lernen Führungsinstrumente kennen
- Sie stärken Ihre Führung
- Sie lernen die Führungsinstrumente sinnvoll einzusetzen
- Sie kennen die Rollenbilder in ihrem Team
- Sie lernen sich selbst zu organisieren und tauschen sich mit anderen Führungskräften aus

Termin
02.07.2026 - 03.07.2026

Ort
Beilngries

Preis
850,00€

Weitere Infos

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
23.09.2026

Ort
Beilngries

Preis
450,00€

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.

Termin
27.02.2026

Ort
Digital

Preis
300,00€

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 eigenenPersönlichkeitstyp, um die Stärken, die wir ausspielen und um die ‚Nahen Feinde',wenn wir die eigenen Stärken übertreiben oder unter Druck sind. Wie können wir demeigenen Autopiloten ins Ruder zu greifen? Wie eine Dennoch-Zuversicht entwickeln?Wie die eigenen Gefühle regulieren? Und es geht darum, den eigenen Einfluss aufandere 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
14.12.2026 - 16.12.2026

Ort
Beilngries

Preis
1.080,00€

Weitere Infos

Privatkundenbank Weiterbildung

KSC & Omnikanalberatung

ABG-Webinar: Signalerkennung und Abschlussgenerierung bei Inbound-Kontakten

WPSK

Zielgruppe

Mitarbeiter im telefonischen Kundenkontakt

Ihr Nutzen

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

Termin
08.12.2026

Ort
Digital

Preis
230,00€

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
09.12.2026

Ort
Digital

Preis
230,00€

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
11.12.2026

Ort
Digital

Preis
230,00€

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
24.02.2026
15.04.2026
14.07.2026
06.10.2026
25.11.2026

Ort
Beilngries

Preis
275,00€

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
02.02.2026 - 04.02.2026
06.10.2026 - 08.10.2026

Ort
Digital

Preis
925,00€

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
12.10.2026 - 13.10.2026

Ort
Digital

Preis
625,00€

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
14.10.2026

Ort
Digital

Preis
320,00€

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
15.10.2026

Ort
Digital

Preis
320,00€

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
16.10.2026

Ort
Digital

Preis
320,00€

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
04.12.2026

Ort
Digital

Preis
320,00€

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
30.01.2026
13.11.2026

Ort
Beilngries,Digital

Preis
450,00€

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
07.12.2026

Ort
Digital

Preis
230,00€

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
10.12.2026

Ort
Digital

Preis
230,00€

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
23.06.2026 - 02.07.2026

Ort
Beilngries

Preis
2.250,00€

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
10.02.2026 - 11.02.2026
29.06.2026 - 30.06.2026
19.11.2026 - 20.11.2026

Ort
Beilngries

Preis
690,00€

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
27.04.2026 - 28.04.2026
14.12.2026 - 15.12.2026

Ort
Beilngries

Preis
690,00€

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
26.03.2026 - 27.03.2026
24.11.2026 - 25.11.2026

Ort
Beilngries

Preis
690,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Rechtlich sicher in der Videoberatung

WDU

Weitere Infos

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

ABG-Webinar: Onlinebanking-Betrug (Phishing)

WOBB

Zielgruppe

Für Mitarbeitende im Zahlungsverkehr und KSC/KDC, Electronic Banking und Privat- und Firmenkundenvertrieb sowie der Innenrevision und im Beschwerdemanagement

Ihr Nutzen

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

Termin
25.02.2026

Ort
Digital

Preis
340,00€

Weitere Infos

Demobird für neue Mitarbeitende - Einführung und Onboarding leicht gemacht

DME

Weitere Infos

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 praxisorientieren Beispielen und Übungen
- Sie beherrschen die technische und vertriebliche Nutzung der Beratungssoftware

Einführung BAP und BankingWorkspace für Quereinsteiger

EBBQ

Weitere Infos

Zielgruppe

Quereinsteiger im Filialservice, KSC oder der Kundenberatung

Ihr Nutzen

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

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

Termin
06.05.2026
20.11.2026

Ort
Digital

Preis
250,00€

Weitere Infos

Erfahrungsaustausch – Erfolgreich und rechtssicher in der medialen 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

Termin
21.07.2026

Ort
Beilngries

Preis
540,00€

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
16.04.2026 - 17.04.2026
12.11.2026

Ort
Digital

Preis
400,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Die neue Verbraucherrechterichtlinie

WNVR

Zielgruppe

- Beratende im Privat- und Firmenkundengeschäft
- Mitarbeitende der Marktfolge

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.

Termin
17.03.2026
18.03.2026
27.03.2026

Ort
Digital

Preis
230,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Die neue Verbraucherkreditrichtlinie

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.

Termin
29.09.2026
06.10.2026
13.10.2026
20.10.2026

Ort
Digital

Preis
230,00€

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 Depoteröffnung.
- erfahren Sie die Grundlagen, um auch steuerliche Fragen Ihrer Kunden zu Wertpapierabrechnungen und Wertpapiererträgen sicher beantworten zu können.

Termin
15.07.2026

Ort
Beilngries

Preis
420,00€

Weitere Infos

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
23.09.2026

Ort
Beilngries

Preis
450,00€

Weitere Infos

Privatkundenbank Weiterbildung

Private Banking

Erfahrungsaustausch Private Banking und Vermögensberatung

EKPB

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

- Sie tauschen sich über organisatorische und personelle Fragestellungen im Private Banking / Vermögensmanagement / Individualkundenbetreuung aus
- Sie kennen und steigern ihr Bankpotenzial durch den Austausch von Erfahrungen und Wissen
- 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
16.07.2026

Ort
Beilngries

Preis
430,00€

Weitere Infos

Erben, Vererben und Schenken

EVS

Zielgruppe

- Privatkundenberater
- Vermögensberater
- Personen, die mit der Erbabwicklung 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
12.10.2026 - 13.10.2026

Ort
Beilngries

Preis
850,00€

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.

Termin
08.10.2026

Ort
Beilngries

Preis
450,00€

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.

Vorsorge- und Generationenberatung in der Praxis inkl. Erfahrungsaustausch

VGP

Zielgruppe

Für Vermögensplaner, Private Banking Berater und Privatkundenberater und Wertpapierspezialisten

Ihr Nutzen

- Sie frischen Ihr Wissen zur Vorsorge umfassend auf.
- Sie erweitern Ihre Kompetenzen in der Generationenberatung.
- Sie erhalten aktuelle Infos zu Erbrecht und Steuern.
- Sie profitieren vom Austausch mit erfahrenen Kollegen.
- Sie analysieren eigene Praxisfälle im Kollegenkreis.
- Sie frischen Ihr Fachwissen im Hinblick auf den demografischen Wandel und dem aktuellen Rentensystem auf.

Termin
08.10.2026

Ort
Beilngries

Preis
450,00€

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 Fachwissena auf

Termin
06.02.2026

Ort
Digital

Preis
240,00€

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 Irrtürmer 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
23.09.2026

Ort
Digital

Preis
200,00€

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
30.09.2026

Ort
Digital

Preis
200,00€

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 Immobilen
- Sie nutzen Praxisbeispiele für Ihre Beratungsgespräche und können Impulse weitergeben
- Sie erhöhen die Kundenzufriedenheit und können dadurch einen Mehrwert schaffen

Termin
14.10.2026

Ort
Digital

Preis
200,00€

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
28.10.2026

Ort
Digital

Preis
200,00€

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
11.11.2026

Ort
Digital

Preis
200,00€

Weitere Infos

Chancen und Möglichkeiten der Asset-Klasse Edelmetalle in der Vermögensberatung

EDVM

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

Termin
06.07.2026

Ort
Digital

Preis
450,00€

Weitere Infos

Onlineseminar: Grundlagen in der Stiftungsberatung und dem Stiftungsmanagement

STMA

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

Termin
17.06.2026

Ort
Digital

Preis
450,00€

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

Termin
14.10.2026

Ort
Beilngries

Preis
450,00€

Weitere Infos

VR-Private Banking Immobilienberatung

PBIB

Weitere Infos

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.

Vertriebsassistenz im Private Banking

VAPB

Zielgruppe

Für erfahrene Assistenzen mit Fokus auf Private Banking Themen.

Ihr Nutzen

- Sie verstehen Begriffe und Abläufe im Private Banking.
- Sie überblicken Themen einer ganzheitlichen Private Banking Beratung.
- Sie unterscheiden Beratung und Vermögensverwaltung sicher.
- Sie lernen die in der Vor- und Nachbereitung relevanten Unterlagen kennen
- Sie sind in der Lage, Beschwerden professionell zu managen und sie in Chancen zur Verbesserung der Kundenbindung zu verwandeln.

Termin
02.03.2026
16.03.2026 - 18.03.2026
13.04.2026
20.04.2026 - 22.04.2026
19.08.2026

Ort
Digital,Baunatal,Rhein-Main

Preis
820,00€

Weitere Infos

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

WCAR

Weitere Infos

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

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

WBHT

Termin
16.04.2026

Ort
Digital

Preis
260,00€

Weitere Infos

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

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

MBM

Termin
12.06.2026

Ort
Digital

Preis
260,00€

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 Beratung

EAMB

Termin
21.07.2026

Ort
Beilngries

Preis
540,00€

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

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.

FAS

Termin
19.11.2026

Ort
Digital

Preis
450,00€

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
30.11.2026 - 02.12.2026

Ort
Beilngries

Preis
1.050,00€

Weitere Infos

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

Zielgruppe

Für Berater/Beraterinnen und Führungskräfte im (gehobenen) Privatkundengeschäft und Private BankingFür 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.

TEP

Termin
06.07.2026 - 08.07.2026

Ort
Beilngries

Preis
1.380,00€

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
14.12.2026 - 15.12.2026

Ort
Beilngries

Preis
840,00€

Weitere Infos

Stressbewältigung und Resilienzstärkung für Berater/Beraterinnen und Betreuer/Betreuerinnen

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.

Termin
02.10.2026

Ort
Beilngries

Preis
450,00€

Weitere Infos

Regelbasiertes Investieren – Grundlagen, Anwendung und Einordnung eines Megatrends

RBI

Termin
29.04.2026 - 30.04.2026

Ort
Beilngries

Preis
800,00€

Weitere Infos

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.

Workshop Technische Analyse

THA

Termin
08.09.2026 - 10.09.2026

Ort
Beilngries

Preis
1.050,00€

Weitere Infos

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.

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

MDF

Termin
02.07.2026 - 03.07.2026

Ort
Beilngries

Preis
850,00€

Weitere Infos

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

- Sie lernen Führungsinstrumente kennen
- Sie stärken Ihre Führung
- Sie lernen die Führungsinstrumente sinnvoll einzusetzen
- Sie kennen die Rollenbilder in ihrem Team
- Sie lernen sich selbst zu organisieren und tauschen sich mit anderen Führungskräften aus

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

MNI

Termin
14.12.2026 - 16.12.2026

Ort
Beilngries

Preis
1.080,00€

Weitere Infos

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 eigenenPersönlichkeitstyp, um die Stärken, die wir ausspielen und um die ‚Nahen Feinde',wenn wir die eigenen Stärken übertreiben oder unter Druck sind. Wie können wir demeigenen Autopiloten ins Ruder zu greifen? Wie eine Dennoch-Zuversicht entwickeln?Wie die eigenen Gefühle regulieren? Und es geht darum, den eigenen Einfluss aufandere 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.

Privatkundenbank Weiterbildung

Kryptowährungen & Blockchain

Kryptowährungen kompakt – Praxiswissen, Vertriebsansätze und Dialog Mein Krypto

PVD

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

- 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

Termin
21.04.2026

Ort
Beilngries

Preis
420,00€

Weitere Infos

Mein Krypto - rechtssicher notifizieren und umsetzen

MKNU

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

Termin
15.01.2026 - 16.01.2026
11.02.2026
29.01.2026

Ort
Beilngries,Digital

Preis
500,00€

Weitere Infos

Sachkunde Kryptowährungen - Rechtliche Grundlagen und Fachwissen zu MeinKrypto

SFK

Zielgruppe

- Vertriebsmitarbeitende
- Berater und Beraterinnen
- Umsetzungsverantwortliche für MeinKrypto
- KSC-Mitarbeitende

Ihr Nutzen

- Sie erhalten rechtliche Grundlagen vermittelt
- Sie erhalten Fachwissen zum Thema MeinKrypto vermittelt
- Sie tauschen sich aus

Termin
24.03.2026

Ort
Beilngries

Preis
500,00€

Weitere Infos

- Optimaler Austausch und Input durch zwei Moderatoren. Dadurch kann sowohl die Praxisseite (Pilotbank MeinKrypto) als auch die rechtliche Seite (GVB) betrachtet werden.

ABG-Webinar: Relevante Fachinformationen zu MeinKrypto

WMKV

Zielgruppe

- KSC-Mitarbeiter
- Berater/Beraterinnen
- Vertriebsmitarbeitende
- Firmenkundenberater
- Aufsichtsräte
- Compliance-Mitarbeitende

Termin
24.02.2026

Ort
Digital

Preis
220,00€

Weitere Infos

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
11.06.2026

Ort
Beilngries

Preis
600,00€

Weitere Infos

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

W3V

Weitere Infos

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.

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
24.03.2026 - 27.03.2026
29.09.2026 - 02.10.2026

Ort
Beilngries

Preis
1.590,00€

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
09.02.2026 - 12.02.2026
27.04.2026 - 30.04.2026
29.06.2026 - 02.07.2026
21.09.2026 - 24.09.2026
01.12.2026 - 04.12.2026

Ort
Beilngries

Preis
1.590,00€

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
02.02.2026 - 05.02.2026
13.07.2026 - 16.07.2026
20.10.2026 - 23.10.2026

Ort
Beilngries

Preis
1.590,00€

Weitere Infos

VR-BeraterPass "Serviceberatung" - Update 1 Tag

1BP2

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

Termin
23.03.2026
17.09.2026

Ort
Beilngries,Digital

Preis
450,00€

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
19.01.2026
14.04.2026
22.06.2026
28.09.2026
26.10.2026

Ort
Beilngries,Digital

Preis
450,00€

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
13.01.2026
21.05.2026
29.07.2026
12.10.2026
10.11.2026

Ort
Beilngries,Digital

Preis
450,00€

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
12.03.2026
23.07.2026
16.11.2026

Ort
Beilngries,Digital

Preis
450,00€

Weitere Infos

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

WCAR

Weitere Infos

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

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

WRWP

Zielgruppe

- Serviceberater
- Privatkundenberater
- Vermögensberater
- Mitarbeiter im Vertrieb

Ihr Nutzen

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

Termin
16.04.2026

Ort
Digital

Preis
230,00€

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

Termin
19.11.2026

Ort
Digital

Preis
450,00€

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 Immobiliar-Verbraucherdarlehen zur Erlangung des FinanzierungsPasses I

FPI1

Termin
21.05.2026

Ort
Beilngries

Preis
460,00€

Weitere Infos

Zielgruppe

- Wohnbaufinanzierungsberater
- Mitarbeiter in der Marktfolge Wohnbaufinanzierung

Ihr Nutzen

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

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

FPI2

Termin
22.05.2026

Ort
Beilngries

Preis
340,00€

Weitere Infos

Zielgruppe

- Wohnbaufinanzierungsberater
- Firmenkundenberater
- Gewerbekundenberater

Ihr Nutzen

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

Fachwissen Marktfolge für die Vergabe von Immobiliar-Verbraucherdarlehen

FPI3

Termin
22.05.2026

Ort
Beilngries

Preis
340,00€

Weitere Infos

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

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

FPII

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

1. Tag:Erleichterung des Einstieges in die komplexere Bonitätsanalyse für die Vergabe von Immobiliar-Verbraucherdarlehen bei privaten Finanzierungen von Gewerbe- und Firmenkunden2. und 3. Tag: Aktualisierung der erforderlichen fachlichen Grundlagen für die Vergabe von Immobiliar-Verbraucherdarlehen für private Finanzierungen von Gewerbe- und Firmenkunden

Termin
11.05.2026 - 13.05.2026
12.10.2026 - 14.10.2026

Ort
Beilngries,Digital

Preis
1.010,00€

Weitere Infos

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

WFPI1

Zielgruppe

Wohnbaufinanzierungsberater, Mitarbeiter in der Marktfolge Wohnbaufinanzierung

Ihr Nutzen

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

Termin
23.03.2026
26.03.2026
24.09.2026
30.09.2026

Ort
Digital

Preis
460,00€

Weitere Infos

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

WFPI2

Zielgruppe

Wohnbaufinanzierungsberater, Firmen-und Gewerbekundenberater

Ihr Nutzen

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

Termin
14.04.2026
08.10.2026

Ort
Digital

Preis
230,00€

Weitere Infos

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

WFPI3

Termin
27.04.2026
22.10.2026

Ort
Digital

Preis
230,00€

Weitere Infos

Zielgruppe

Mitarbeiter der Marktfolge Wohnbaufinanzierung

Ihr Nutzen

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

Privatkundenbank Weiterbildung

IDD (Weiterbildungsverpflichtung gemäß VersVermV)

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.

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

WGEP

Termin
08.10.2026

Ort
Beilngries

Preis
450,00€

Weitere Infos

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.

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

AGL

Termin
11.06.2026
22.06.2026 - 23.06.2026

Ort
Beilngries,Digital

Preis
960,00€

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

Praxisworkshop für Wohnbaufinanzierungsberater Immobilien

TFW

Zielgruppe
Wohnbaufinanzierungsberater

Ihr Nutzen
Erfahrungsaustausch und Best Practice

Termin
04.05.2026 - 05.05.2026

Ort
Beilngries

Preis
620,00€

Weitere Infos

Praxisworkshop für Leiter Wohnbaufinanzierung Immobilien

TFW2

Zielgruppe
Führungskräfte im Bereich Wohnbaufinanzierung

Ihr Nutzen
Erfahrungsaustausch und Best Practice

Termin
17.06.2026 - 19.06.2026
15.07.2026 - 17.07.2026

Ort
Grainau

Preis
690,00€

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
16.07.2026 - 17.07.2026

Ort
Beilngries

Preis
840,00€

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
08.06.2026 - 09.06.2026

Ort
Beilngries

Preis
840,00€

Weitere Infos

Vertriebserfolge dauerhaft sichern

VAH3

Zielgruppe

- Für erfahrene Berater in der Privat- und Individualkundenberatung.
- Für Privatkundenberater mit langjähriger Vertriebserfahrung sowie insbesondere ehemalige Teilnehmende vom Seminar VAH1

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
24.09.2026 - 25.09.2026

Ort
Beilngries

Preis
830,00€

Weitere Infos

Vermögensübertragung mit fondsgebundener Rentenversicherung und steueroptimierte Vorsorge

VFR

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

Termin
30.09.2026

Ort
Beilngries

Preis
400,00€

Weitere Infos

Vorsorge- und Generationenberatung in der Praxis inkl. Erfahrungsaustausch

VGP

Zielgruppe

Für Vermögensplaner, Private Banking Berater und Privatkundenberater und Wertpapierspezialisten

Ihr Nutzen

- Sie frischen Ihr Wissen zur Vorsorge umfassend auf.
- Sie erweitern Ihre Kompetenzen in der Generationenberatung.
- Sie erhalten aktuelle Infos zu Erbrecht und Steuern.
- Sie profitieren vom Austausch mit erfahrenen Kollegen.
- Sie analysieren eigene Praxisfälle im Kollegenkreis.
- Sie frischen Ihr Fachwissen im Hinblick auf den demografischen Wandel und dem aktuellen Rentensystem auf.

Termin
08.10.2026

Ort
Beilngries

Preis
450,00€

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
03.03.2026 - 12.03.2026
06.07.2026 - 09.07.2026
27.07.2026 - 30.07.2026
19.10.2026 - 22.10.2026
16.11.2026 - 19.11.2026

Ort
Beilngries

Preis
2.250,00€

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
28.10.2026

Ort
Digital

Preis
200,00€

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
21.10.2026 - 23.10.2026

Ort
Beilngries

Preis
1.020,00€

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
25.02.2026

Ort
Beilngries

Preis
520,00€

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
24.03.2026

Ort
Digital

Preis
520,00€

Weitere Infos

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

MRP3

Termin
07.10.2026

Ort
Beilngries

Preis
520,00€

Weitere Infos

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

Fachtagung Immobilien

FIO

Termin
06.05.2026

Ort
Beilngries

Preis
490,00€

Weitere Infos

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

Information, Erfahrungsaustausch und Diskussion zu aktuellen Themen

Onlineseminar: Die Immobilie im Steuerrecht

DIS

Termin
12.05.2026 - 13.05.2026

Ort
Digital

Preis
450,00€

Weitere Infos

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

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

BNZ

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

Termin
24.06.2026

Ort
Beilngries

Preis
500,00€

Weitere Infos

Baumängel erkennen, Bauschäden bewerten und Modernisierungskosten kalkulieren

BMB

Zielgruppe

Immobilienmakler, -berater und -vermittler

Ihr Nutzen

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

Termin
25.06.2026

Ort
Beilngries

Preis
500,00€

Weitere Infos

Öffentliche Mittel in der Baufinanzierung

OEMB

Zielgruppe

Wohnbaufinanzierungsberater

Ihr Nutzen

Optimaler Einsatz der aktuellen Förderprogramme in der Wohnbaufinanzierungsberatung

Termin
23.09.2026

Ort
Beilngries

Preis
450,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Einsatz öffentlicher Mittel in der Wohnbaufinanzierung

WOEM

Zielgruppe

Wohnbaufinanzierungsberater

Ihr Nutzen

Optimaler Einsatz der aktuellen Förderprogramme in der Wohnbaufinanzierungsberatung

Termin
25.03.2026

Ort
Digital

Preis
220,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Die Kreditvergabe an Wohnungseigentümergemeinschaften - Rechtlicher Überblick

WKWR

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

Termin
22.09.2026

Ort
Digital

Preis
230,00€

Weitere Infos

Privatkundenbank Weiterbildung

Datenschutz

Datenschutz

DAS

Zielgruppe

Neu bestellte Datenschutzbeauftragte

Ihr Nutzen

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

Termin
22.07.2026 - 23.07.2026

Ort
Beilngries

Preis
875,00€

Weitere Infos

Erfahrungsaustausch Datenschutz 202

UDS

Zielgruppe

Erfahrene Datenschutz-Beauftragte, Innenrevisoren

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

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

WOKI

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

Termin
27.01.2026

Ort
Digital

Preis
200,00€

Weitere Infos

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

WEUKI

Weitere Infos

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

Privatkundenbank Weiterbildung

Geldwäsche

Das Geldwäschegesetz - Grundlagenseminar

GWG

Zielgruppe

Neubestellte Geldwäschebeauftragte

Ihr Nutzen

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

Termin
19.03.2026 - 20.03.2026
05.10.2026 - 06.10.2026

Ort
Beilngries

Preis
875,00€

Weitere Infos

Workshop: Brennpunkt Geldwäsche

WBG

Zielgruppe

Erfahrene Geldwäschebeauftragte undInnenrevisoren

Ihr Nutzen

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

Termin
23.04.2026
30.04.2026
11.05.2026
16.06.2026
23.06.2026

Ort
Cham/Bayer.Wald, Herzogenaurach,Unterhaching, Beilngries,Horgau

Preis
475,00€

Weitere Infos

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

WMSG

Weitere Infos

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

Privatkundenbank Weiterbildung

Vertriebsbeauftragte

Grundlagenseminar Vertriebsbeauftragte

SVB

Zielgruppe

Vertriebsbeauftragte

Ihr Nutzen

Kenntnisse über den gesetzlichen Rahmen der Aufgaben eines Vertriebsbeauftragten

Termin
11.03.2026

Ort
Beilngries

Preis
475,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Update für Vertriebsbeauftragte

WUVB

Weitere Infos

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

Generationenberatung / Generationenmanagem

Vorsorge- und Generationenberatung in der Praxis inkl. Erfahrungsaustausch

VGP

Zielgruppe

Für Vermögensplaner, Private Banking Berater und Privatkundenberater und Wertpapierspezialisten

Ihr Nutzen

- Sie frischen Ihr Wissen zur Vorsorge umfassend auf.
- Sie erweitern Ihre Kompetenzen in der Generationenberatung.
- Sie erhalten aktuelle Infos zu Erbrecht und Steuern.
- Sie profitieren vom Austausch mit erfahrenen Kollegen.
- Sie analysieren eigene Praxisfälle im Kollegenkreis.
- Sie frischen Ihr Fachwissen im Hinblick auf den demografischen Wandel und dem aktuellen Rentensystem auf.

Termin
08.10.2026

Ort
Beilngries

Preis
450,00€

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.

Termin
08.10.2026

Ort
Beilngries

Preis
450,00€

Weitere Infos

Vermögensübertragung mit fondsgebundener Rentenversicherung und steueroptimierte Vorsorge

VFR

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

Termin
30.09.2026

Ort
Beilngries

Preis
400,00€

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

Termin
18.11.2026

Ort
Beilngries

Preis
450,00€

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

Termin
30.09.2026

Ort
Digital

Preis
200,00€

Weitere Infos

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

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 Irrtürmer 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
23.09.2026

Ort
Digital

Preis
200,00€

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 Immobilen
- Sie nutzen Praxisbeispiele für Ihre Beratungsgespräche und können Impulse weitergeben
- Sie erhöhen die Kundenzufriedenheit und können dadurch einen Mehrwert schaffen

Termin
14.10.2026

Ort
Digital

Preis
200,00€

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
11.11.2026

Ort
Digital

Preis
200,00€

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

Termin
12.10.2026 - 13.10.2026

Ort
Beilngries

Preis
850,00€

Weitere Infos

Zielgruppe

- Privatkundenberater
- Vermögensberater
- Personen, die mit der Erbabwicklung 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

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
16.07.2026 - 17.07.2026

Ort
Beilngries

Preis
840,00€

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
08.06.2026 - 09.06.2026

Ort
Beilngries

Preis
840,00€

Weitere Infos

Stressbewältigung und Resilienzstärkung für Berater/Beraterinnen und Betreuer/Betreuerinnen

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.

Termin
02.10.2026

Ort
Beilngries

Preis
450,00€

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
11.02.2026
16.07.2026

Ort
Digital

Preis
230,00€

Weitere Infos

Betreuungsrecht

AUB1

Zielgruppe
Mitarbeitende die mit dem Betreuungsrecht befasst sind

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

Termin
27.04.2026
19.10.2026

Ort
Beilngries

Preis
450,00€

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 Stellvertretung.
- Sie verfügen über aktuelles Wissen zur rechtssicheren Kontoführung mit Bevollmächtigten und nach dem Tod des Kunden.

Termin
28.04.2026
20.10.2026

Ort
Beilngries

Preis
450,00€

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

Termin
14.10.2026

Ort
Beilngries

Preis
450,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Betreuungsrecht - Vormundschafts- und Betreuungsrechtsreform

WBGL

Weitere Infos

Zielgruppe

Privatkunden- und Vermögensberater, sowie Mitarbeiter der Marktunterstützung Passiv

Ihr Nutzen

Sicherer Umgang bei Bankgeschäften mit Betreuern

Privatkundenbank Weiterbildung

Rechtlich sicher

Betreuungsrecht

AUB1

Zielgruppe

Mitarbeitende die mit dem Betreuungsrecht befasst sind

Ihr Nutzen

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

Termin
27.04.2026
19.10.2026

Ort
Beilngries

Preis
450,00€

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 Stellvertretung.
- Sie verfügen über aktuelles Wissen zur rechtssicheren Kontoführung mit Bevollmächtigten und nach dem Tod des Kunden.

Termin
28.04.2026
20.10.2026

Ort
Beilngries

Preis
450,00€

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.

Termin
07.05.2026

Ort
Digital

Preis
230,00€

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.

Termin
21.05.2026

Ort
Digital

Preis
230,00€

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.

Termin
19.03.2026
24.09.2026

Ort
Digital

Preis
230,00€

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.

Termin
26.03.2026
01.10.2026

Ort
Digital

Preis
230,00€

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
11.02.2026
16.07.2026

Ort
Digital

Preis
230,00€

Weitere Infos

Rechtssicherer Umgang mit Vollmachten in der Bankpraxis

Zielgruppe

- Mitarbeiter der Revision
- Markt und Marktfolge

Ihr Nutzen

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

BUA

Termin
14.10.2026

Ort
Beilngries

Preis
450,00€

Weitere Infos

Erben, Vererben und Schenken

Zielgruppe

- Privatkundenberater
- Vermögensberater
- Personen, die mit der Erbabwicklung 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

EVS

Termin
12.10.2026 - 13.10.2026

Ort
Beilngries

Preis
850,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Telefonische Orders sicher und souverän annehmen

WDWB

Weitere Infos

Zielgruppe

- KSC-Mitarbeitende
- Mitarbeitende am Telefon

Ihr Nutzen

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

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

Termin
19.11.2026

Ort
Digital

Preis
450,00€

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.

Preisgestaltung und Preisangabe – rechtliche Grundlagen, Spezialfälle, Abmahnungen

PGP

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.

Termin
14.09.2026 - 15.09.2026

Ort
Beilngries

Preis
870,00€

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 Irrtürmer 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
23.09.2026

Ort
Digital

Preis
200,00€

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
30.09.2026

Ort
Digital

Preis
200,00€

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 Immobilen
- Sie nutzen Praxisbeispiele für Ihre Beratungsgespräche und können Impulse weitergeben
- Sie erhöhen die Kundenzufriedenheit und können dadurch einen Mehrwert schaffen

Termin
14.10.2026

Ort
Digital

Preis
200,00€

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
28.10.2026

Ort
Digital

Preis
200,00€

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
11.11.2026

Ort
Digital

Preis
200,00€

Weitere Infos

Vorsorge- und Generationenberatung in der Praxis inkl. Erfahrungsaustausch

VGP

Zielgruppe

Für Vermögensplaner, Private Banking Berater und Privatkundenberater und Wertpapierspezialisten

Ihr Nutzen

- Sie frischen Ihr Wissen zur Vorsorge umfassend auf.
- Sie erweitern Ihre Kompetenzen in der Generationenberatung.
- Sie erhalten aktuelle Infos zu Erbrecht und Steuern.
- Sie profitieren vom Austausch mit erfahrenen Kollegen.
- Sie analysieren eigene Praxisfälle im Kollegenkreis.
- Sie frischen Ihr Fachwissen im Hinblick auf den demografischen Wandel und dem aktuellen Rentensystem auf.

Termin
08.10.2026

Ort
Beilngries

Preis
450,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Rechtlich sicher in der Videoberatung

WDU

Weitere Infos

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

ABG-Webinar: Betriebsverfassungsrecht aktuell für Personaler

WBRA

Zielgruppe

- Personalleiter
- Spezialisten im Bereich Personal

Ihr Nutzen

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

Termin
18.09.2026

Ort
Digital

Preis
220,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Rechtssicher in Social Media

WRSM

Weitere Infos

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.

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

WRWP

Termin
16.04.2026

Ort
Digital

Preis
230,00€

Weitere Infos

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.

Erfahrungsaustausch – Erfolgreich und rechtssicher in der medialen 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

Termin
21.07.2026

Ort
Beilngries

Preis
540,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Die neue Verbraucherkreditrichtlinie

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.

Termin
29.09.2026
06.10.2026
13.10.2026
20.10.2026

Ort
Digital

Preis
230,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Die neue Verbraucherrechterichtlinie

WNVR

Zielgruppe

- Beratende im Privat- und Firmenkundengeschäft
- Mitarbeitende der Marktfolge

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.

Termin
17.03.2026
18.03.2026
27.03.2026

Ort
Digital

Preis
230,00€

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 Depoteröffnung.
- erfahren Sie die Grundlagen, um auch steuerliche Fragen Ihrer Kunden zu Wertpapierabrechnungen und Wertpapiererträgen sicher beantworten zu können.

Termin
15.07.2026

Ort
Beilngries

Preis
420,00€

Weitere Infos

Privatkundenbank Weiterbildung

Immobilienfinanzierung, Immobilienvermittlung und Vermarktung

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

AGL

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

Termin
11.06.2026
22.06.2026 - 23.06.2026

Ort
Beilngries,Digital

Preis
960,00€

Weitere Infos

Öffentliche Mittel in der Baufinanzierung

OEMB

Zielgruppe

Wohnbaufinanzierungsberater

Ihr Nutzen

Optimaler Einsatz der aktuellen Förderprogramme in der Wohnbaufinanzierungsberatung

Termin
23.09.2026

Ort
Beilngries

Preis
450,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Einsatz öffentlicher Mittel in der Wohnbaufinanzierung

WOEM

Zielgruppe

Wohnbaufinanzierungsberater

Ihr Nutzen

Optimaler Einsatz der aktuellen Förderprogramme in der Wohnbaufinanzierungsberatung

Termin
25.03.2026

Ort
Digital

Preis
220,00€

Weitere Infos

Praxisworkshop für Wohnbaufinanzierungsberater Immobilien

TFW

Zielgruppe
Wohnbaufinanzierungsberater

Ihr Nutzen
Erfahrungsaustausch und Best Practice

Termin
04.05.2026 - 05.05.2026

Ort
Beilngries

Preis
620,00€

Weitere Infos

Praxisworkshop für Leiter Wohnbaufinanzierung Immobilien

TFW2

Zielgruppe
Führungskräfte im Bereich Wohnbaufinanzierung

Ihr Nutzen
Erfahrungsaustausch und Best Practice

Termin
17.06.2026 - 19.06.2026
15.07.2026 - 17.07.2026

Ort
Grainau

Preis
690,00€

Weitere Infos

Fachtagung Immobilien

FIO

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

Ihr Nutzen
Information, Erfahrungsaustausch und Diskussion zu aktuellen Themen

Termin
06.05.2026

Ort
Beilngries

Preis
490,00€

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
25.02.2026

Ort
Beilngries

Preis
520,00€

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
24.03.2026

Ort
Digital

Preis
520,00€

Weitere Infos

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

MRP3

Zielgruppe

Mitarbeiter und Spezialisten in der Immobilienvermittlung

Ihr Nutzen

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

Termin
07.10.2026

Ort
Beilngries

Preis
520,00€

Weitere Infos

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

BNZ

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

Termin
24.06.2026

Ort
Beilngries

Preis
500,00€

Weitere Infos

Baumängel erkennen, Bauschäden bewerten und Modernisierungskosten kalkulieren

BMB

Zielgruppe

Immobilienmakler, -berater und -vermittler

Ihr Nutzen

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

Termin
25.06.2026

Ort
Beilngries

Preis
500,00€

Weitere Infos

Onlineseminar: Die Immobilie im Steuerrecht

DIS

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

Termin
12.05.2026 - 13.05.2026

Ort
Digital

Preis
450,00€

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
16.06.2026
13.07.2026
29.10.2026

Ort
Beilngries

Preis
520,00€

Weitere Infos

Onlineseminar: Vertriebsassistenz Wohnbaufinanzierung

UBV

Weitere Infos

Zielgruppe

Vertriebsassistenten in der Wohnbaufinanzierung

Ihr Nutzen

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

ABG-Webinar: Eigenstromversorgung mit Photovoltaik

WEPH

Weitere Infos

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

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 Immobiliar-Verbraucherdarlehen.
- Aktuelle geldpolitische und wirtschaftliche Entwicklungen führen weltweit zu mehr Aufmerksamkeit beim Thema Zinsen. Welche Entwicklungen werden bei Hypothekenzinsen eintreten?
- Experten, u.a Prof. Dr. Alexander Hennig, zeigen Ihnen aktuelle Entwicklungen auf und geben Ihnen wichtige Hinweise zur Überprüfung bzw. Aktualisierung Ihrer hausinternen Zinsszenarien bei Hypothekenzinsen.

ABG-Webinar: Die Kreditvergabe an Wohnungseigentümergemeinschaften - Rechtlicher Überblick

WKWR

Termin
22.09.2026

Ort
Digital

Preis
230,00€

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
21.10.2026 - 23.10.2026

Ort
Beilngries

Preis
1.020,00€

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

Termin
23.03.2026

Ort
Beilngries

Preis
450,00€

Weitere Infos

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

WKZG

Weitere Infos

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

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

Termin
27.07.2026 - 28.07.2026

Ort
Beilngries

Preis
940,00€

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
22.06.2026
22.06.2026

Ort
Beilngries,Digital

Preis
450,00€

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
21.09.2026

Ort
Beilngries

Preis
450,00€

Weitere Infos

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

OKBI

Termin
18.03.2026 - 19.03.2026

Ort
Digital

Preis
470,00€

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 heraus gearbeitet.

Onlineseminar: Immobilienbesichtigung innerhalb der Kleindarlehensgrenze

IBKG

Zielgruppe

Mitarbeitende, die (künftig) Objektbesichtigungen innerhalb der Kleindarlehensgrenze durchführen

Ihr Nutzen

Durch die mögliche Personentrennung der Besichtigung von der Wertermittlung innerhalb der Kleindarlehensgrenze 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 Wissentest stellen Sie ihr erworbenes Wissen unter Beweis.

Termin
22.04.2026
01.10.2026

Ort
Digital

Preis
490,00€

Weitere Infos

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/Beraterinnen und Betreuer/Betreuerinnen

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.

Termin
02.10.2026

Ort
Beilngries

Preis
450,00€

Weitere Infos

Onlineseminar: Besondere Herausforderungen in der standardisierten Wertermittlung

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
18.03.2026

Ort
Digital

Preis
450,00€

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

Termin
23.03.2026

Ort
Beilngries

Preis
450,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Die neue Verbraucherkreditrichtlinie

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.

Termin
29.09.2026
06.10.2026
13.10.2026
20.10.2026

Ort
Digital

Preis
230,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Die neue Verbraucherrechterichtlinie

WNVR

Zielgruppe

- Beratende im Privat- und Firmenkundengeschäft
- Mitarbeitende der Marktfolge

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.

Termin
17.03.2026
18.03.2026
27.03.2026

Ort
Digital

Preis
230,00€

Weitere Infos

Privatkundenbank Weiterbildung

Angestellte ohne Bankausbildung / Quereinsteiger

Basiswissen des Bankgeschäfts

BBG

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

Termin
03.03.2026 - 12.03.2026
06.07.2026 - 09.07.2026
27.07.2026 - 30.07.2026
19.10.2026 - 22.10.2026
16.11.2026 - 19.11.2026

Ort
Beilngries

Preis
2.250,00€

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
02.02.2026 - 04.02.2026
06.10.2026 - 08.10.2026

Ort
Digital

Preis
925,00€

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
12.10.2026 - 13.10.2026

Ort
Digital

Preis
625,00€

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
14.10.2026

Ort
Digital

Preis
320,00€

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
15.10.2026

Ort
Digital

Preis
320,00€

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
16.10.2026

Ort
Digital

Preis
320,00€

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
04.12.2026

Ort
Digital

Preis
320,00€

Weitere Infos

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

WEAM

Weitere Infos

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

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
23.06.2026 - 02.07.2026

Ort
Beilngries

Preis
2.250,00€

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
10.02.2026 - 11.02.2026
29.06.2026 - 30.06.2026
19.11.2026 - 20.11.2026

Ort
Beilngries

Preis
690,00€

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
27.04.2026 - 28.04.2026
14.12.2026 - 15.12.2026

Ort
Beilngries

Preis
690,00€

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
26.03.2026 - 27.03.2026
24.11.2026 - 25.11.2026

Ort
Beilngries

Preis
690,00€

Weitere Infos

Bankenplanspiel "Bank Emotion"

BAE

Weitere Infos

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

Quereinsteiger gewerbliches Kreditgeschäft – von der Privatkredit- zur Firmenkreditsachbearbeitung

QGK

Termin
17.03.2026 - 20.03.2026

Ort
Beilngries

Preis
1.210,00€

Weitere Infos

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

Keine Bank wie jede andere – Ihr Einstieg in die GenoWelt

KBE

Weitere Infos

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.

Onlineseminar: Praxisforum Kontoführung und Zahlungsverkehr für Quereinsteiger

QPF1

Weitere Infos

Onlineseminar: Praxisforum Genossenschaftliche Beratung für Quereinsteiger

QPF2

Weitere Infos

Onlineseminar: Praxisforum Liquidität und Absicherung für Quereinsteiger

QPF3

Weitere Infos

Onlineseminar: Praxisforum Sparen und Anlegen für Quereinsteiger

QPF4

Weitere Infos

Refresh Service-Mitarbeitende - Neue Impulse für erfahrene Profis

IEP

Weitere Infos

Zielgruppe

Servicemitarbeitende

Ihr Nutzen

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

Leidenschaftlich beraten - erfolgreich verkaufen

LBE

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.

Termin
25.11.2026 - 27.11.2026

Ort
Beilngries

Preis
1.175,00€

Weitere Infos

Erfolgreiche Anwendung der Beratungsassistenten jetzt und in Zukunft

ABZ

Weitere Infos

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.

Demobird für neue Mitarbeitende - Einführung und Onboarding leicht gemacht

DME

Weitere Infos

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 praxisorientieren Beispielen und Übungen
- Sie beherrschen die technische und vertriebliche Nutzung der Beratungssoftware

Einführung BAP und BankingWorkspace für Quereinsteiger

EBBQ

Weitere Infos

Zielgruppe

Quereinsteiger im Filialservice, KSC oder der Kundenberatung

Ihr Nutzen

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

Stressbewältigung und Resilienzstärkung für Berater/Beraterinnen und Betreuer/Betreuerinnen

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.

Termin
02.10.2026

Ort
Beilngries

Preis
450,00€

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
16.04.2026

Ort
Digital

Preis
230,00€

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
16.04.2026 - 17.04.2026
12.11.2026

Ort
Digital

Preis
400,00€

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
11.03.2026
14.04.2026 - 15.04.2026
27.04.2026 - 28.04.2026
16.09.2026 - 17.09.2026
20.10.2026

Ort
Beilngries,Digital

Preis
450,00€

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
09.11.2026 - 10.11.2026

Ort
Beilngries

Preis
850,00€

Weitere Infos

Privatkundenbank Weiterbildung

Soft-Skills in der Privatkundenbank

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
14.12.2026 - 15.12.2026

Ort
Beilngries

Preis
840,00€

Weitere Infos

Stressbewältigung und Resilienzstärkung für Berater/Beraterinnen und Betreuer/Betreuerinnen

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.

Termin
02.10.2026

Ort
Beilngries

Preis
450,00€

Weitere Infos

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
30.11.2026 - 02.12.2026

Ort
Beilngries

Preis
1.050,00€

Weitere Infos

Psychologie kompakt für Kundenberater

POK

Weitere Infos

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

Die Zukunft der Finanzberatung: Kunden überzeugen mit Strategie, Visualisierung und Technik

ZFB

Termin
12.05.2026 - 13.05.2026

Ort
Beilngries

Preis
900,00€

Weitere Infos

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

Leidenschaftlich beraten - erfolgreich verkaufen

LBE

Termin
25.11.2026 - 27.11.2026

Ort
Beilngries

Preis
1.175,00€

Weitere Infos

Zielgruppe

- Vertriebshelden in den genossenschaftlichen Banken
- angehende Vertriebshelden

Ihr Nutzen

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

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
23.04.2026 - 24.04.2026

Ort
Beilngries

Preis
850,00€

Weitere Infos

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

TEP

Zielgruppe

Für Berater/Beraterinnen und Führungskräfte im (gehobenen) Privatkundengeschäft und Private BankingFür 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
06.07.2026 - 08.07.2026

Ort
Beilngries

Preis
1.380,00€

Weitere Infos

Selbstorganisation und Zeitmanagement im Beratungsalltag

ZSB

Weitere Infos

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

Schwierige Kundengespräche souverän führen

SKSF

Zielgruppe

- Quereinsteiger
- Servicekundenberater
- Privatkundenberater

Ihr Nutzen

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

Termin
21.01.2026 - 22.01.2026

Ort
Beilngries

Preis
800,00€

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
07.12.2026

Ort
Digital

Preis
230,00€

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
08.12.2026

Ort
Digital

Preis
230,00€

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

Termin
01.12.2026 - 03.12.2026

Ort
Beilngries

Preis
1.100,00€

Weitere Infos

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

MDF

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

- Sie lernen Führungsinstrumente kennen
- Sie stärken Ihre Führung
- Sie lernen die Führungsinstrumente sinnvoll einzusetzen
- Sie kennen die Rollenbilder in ihrem Team
- Sie lernen sich selbst zu organisieren und tauschen sich mit anderen Führungskräften aus

Termin
02.07.2026 - 03.07.2026

Ort
Beilngries

Preis
850,00€

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 Präsenz-veranstaltungen 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**

GVB SICHER – VERLÄSSLICH – GEPRÜFT GENOSSENSCHAFTSVERBAND BAYERN E.V.

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, Bewegtbild-kommunikation; iStock; GettyImages

Änderungen und Irrtümer vorbehalten.
Stand: Juni 2025

ABG GmbH
Leising 16
92339 Beilngries
Tel. 08461 650-0
info@abg-bayern.de
www.abg-bayern.de

www.abg-bayern.de