

Privatkundenbank

ABG 

PROGRAMM 2026



www.abg-bayern.de

INHALT

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

IHRE ANSPRECHPARTNER



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



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



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



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



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

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

[Mehr erfahren](#)

IHRE ABG

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



Keine Bankausbildung? Kein Problem!

Qualifizierungs-
angebote für
Quereinsteiger –
maßgeschneidert
für die Praxis.



Ihr neuer Karriereweg startet hier!

Mehr erfahren

ABG – QUALITÄT, DIE ÜBERZEUGT

Top-Referenten

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



Bundesweite Zertifizierungen

Einheitliche Abschlüsse sichern hohe Anerkennung innerhalb der genossenschaftlichen Organisation.



Exklusives Wissen

GVB-Vertreter 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 Vorstandssprachen
- ✓ Pflichtunterweisungen/Regulatorik
- ✓ Hausinterne Qualifikationen, z. B. zur Qualitätskontrolle, Prozessvideos

Web-Based-Trainings

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

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

Compliance-Schulungen

Bank-/Finanzthemen

Schulungen zur Aufrechterhaltung der Sachkunde-Anforderung

Trendthemen

Aktuelle Highlights:

- ✓ Adaptive WBTs zu 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](#)

[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

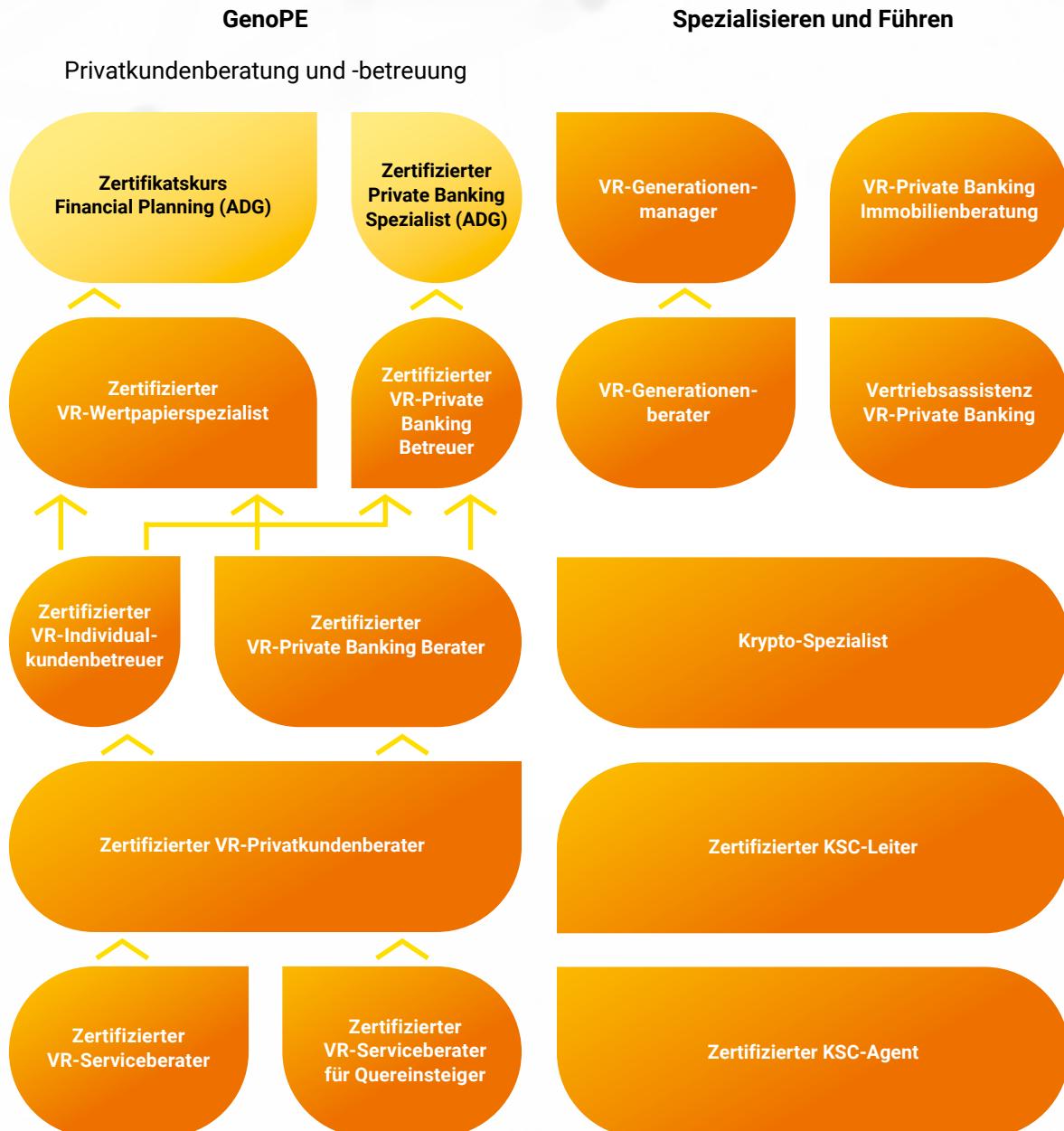
Qualifikations-
management

[Mehr erfahren](#)



DURCHGÄNGIGE QUALIFIZIERUNGSWEGE (GENOPE)

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



Paketbuchung

Zertifizierter KSC-Agent

P2S

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

⌚ Dauer

5 Tage

€ Preis

1.500,00 €

Zertifizierter KSC-Leiter

PKCL

Einzelmodule

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

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

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

Paketbuchung

Paket

PKCL

Termin: wird noch mitgeteilt

Buchen

⌚ Dauer

11 Tage

€ Preis

wird noch mitgeteilt

 Infos in Kürze auf der Website

Zertifizierter VR-Serviceberater

P1ZS

Einzelmodule

WVZS ABG-Webinar: Vorbereitung auf das Paket „Zertifizierte VR-Serviceberatung“ [Weitere Infos](#)

KGZ Kundenbindung in der GenoWelt inkl. Liquidität [Weitere Infos](#)

AASB Vermögen anlegen und ansparen in der Serviceberatung [Weitere Infos](#)

VASB Vorsorge und Absicherung in der Serviceberatung [Weitere Infos](#)

WVR ABG-Webinar: Vorbereitung auf den Kompetenznachweis „Zertifizierter VR-Serviceberater“ [Weitere Infos](#)

GOB Ganzheitliche Omnikanal-Serviceberatung [Weitere Infos](#)

K1S Kompetenznachweis: Zertifizierter VR-Serviceberater [Weitere Infos](#)

 **Dauer**
16 Tage

 **Preis**
4.750,00 €

Startprogramm

VR-BeraterPass

Paketbuchung*

Paket **P1ZS 2601**

Termin: 11.12.2025 – 20.03.2026

Buchen

Paket **P1ZS 2602**

Termin: 18.12.2025 – 28.04.2026

Buchen

Paket **P1ZS 2603**

Termin: 19.01. – 07.05.2026

Buchen

Paket **P1ZS 2604**

Termin: 05.02. – 29.06.2026

Buchen

Paket **P1ZS 2605**

Termin: 16.03. – 14.07.2026

Buchen

Paket **P1ZS 2606**

Termin: 21.04. – 29.07.2026

Buchen

Paket **P1ZS 2607**

Termin: 07.05. – 16.09.2026

Buchen

Paket **P1ZS 2608**

Termin: 19.05. – 25.09.2026

Buchen

Paket **P1ZS 2609**

Termin: 11.06. – 19.10.2026

Buchen

Paket **P1ZS 2610**

Termin: 03.08. – 13.11.2026

Buchen

Paket **P1ZS 26011**

Termin: 01.09. – 11.12.2026

Buchen

Paket **P1ZS 2612**

Termin: 17.09.2026 – 2027

Buchen

Zertifizierter VR-Serviceberater für Quereinsteiger

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](#)

PQSB

 Dauer
20 Tage

 Preis
5.750 €

Startprogramm

VR-BeraterPass

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](#)

Zertifizierter VR-Privatkundenberater

P1ZP

Einzelmodule

VPK1 Onlineseminar: Grundlagen der Privatkundenberatung [Weitere Infos](#)

LJA Vermögensanlagen in der Privatkundenberatung [Weitere Infos](#)

LJV Onlineseminar: Absicherung und Vorsorge in der Privatkundenberatung [Weitere Infos](#)

VAV Vermögen, Vorsorge und Absicherung kundengerecht analysieren und optimieren [Weitere Infos](#)

WVPP ABG-Webinar: Vorbereitung auf den Kompetenznachweis „Zertifizierter VR-Privatkundenberater“ [Weitere Infos](#)

GOPB Ganzheitliche Omnikanal Privatkundenberatung [Weitere Infos](#)

K1P Kompetenznachweis: Zertifizierter VR-Privatkundenberater [Weitere Infos](#)

 Dauer
18 Tage

 Preis
5.725,00 €

Qualifizierungsprogramm

VR-BeraterPass

Paketbuchung*

Paket [P1ZP 2601](#)

Termin: 12.01. – 17.04.2026

[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](#)

Zertifizierter VR-Individualkundenbetreuer

P9P

Einzelmodule

RBV Rahmenbedingung der Individualkundenbetreuung – von volkswirtschaftlicher bis wirtschaftspolitischer Gesprächskompetenz [Weitere Infos](#)

VNP Vorsorgemanagement und Nachfolgeplanung in der Individualkundenbetreuung [Weitere Infos](#)

OAM Investitionen in Aktien analysieren und verstehen [Weitere Infos](#)

AFZ Erfolgreich investieren in spezielle Zertifikate, Investmentfonds, ETFs sowie alternative Investments [Weitere Infos](#)

UVP Umsetzung der Individualkundenbetreuung [Weitere Infos](#)

K1Z Kompetenznachweis:
Zertifizierter VR-Individualkundenbetreuer [Weitere Infos](#)

 **Dauer**
18 Tage

 **Preis**
5.215,00 €

TOP-Programm

VR-BeraterPass

Paketbuchung*

Paket **P9P 2601**

Termin: 19.01. – 01.07.2026

Buchen

Paket **P9P 2602**

Termin: 09.03. – 07.10.2026

Buchen

Paket **P9P 2603**

Termin: 04.05. – 16.11.2026

Buchen

Paket **P9P 2604**

Termin: 15.07.2026 – 2027

Buchen

Zertifizierter VR-Wertpapierspezialist

P1W

Einzelmodule

MOF Optimierung von Aktiendepots mit Optionen und Optionsscheinen sowie Aktienanalyse [Weitere Infos](#)

EDZ Qualifiziertes Zinsmanagement von Zinspapieren mit Derivaten, Grundlagen Depot-A, sowie aufsichtsrechtliche Anforderungen für Wertpapierspezialisten [Weitere Infos](#)

HSZ Onlineseminar: Portfoliomanagement, Devisentermingeschäfte, Börsenpsychologie und Kryptowährungen [Weitere Infos](#)

STE Steuerliche Rahmenbedingungen für Wertpapierspezialisten sowie Erstellung und Umsetzung eines Anlagekonzeptes [Weitere Infos](#)

KWP Kompetenznachweis: Zertifizierter VR-Wertpapierspezialist [Weitere Infos](#)

 **Dauer**
14,5 Tage

 **Preis**
wird noch mitgeteilt

Spezialprogramm

VR-BeraterPass

 **Infos in Kürze auf der Website**

Paketbuchung

Paket

P1W 2601

Termin: wird noch mitgeteilt

Buchen

Zertifizierter VR-Private Banking Berater

PVPB

Einzelmodule

PV1 VR-Private Banking Beratung – Modul 1 [Weitere Infos](#)

PV2 VR-Private Banking Beratung – Modul 2 [Weitere Infos](#)

PV3 VR-Private Banking Beratung – Modul 3 [Weitere Infos](#)

PV4 Optional: Wertpapierkompetenz VR-BeraterPass
Individualkundenbetreuung [Weitere Infos](#)

DPB Onlineseminare: VR-Private Banking Beratung [Weitere Infos](#)

WKPB Prüfungsvorbereitungswebinar zum
VR-Private Banking Berater [Weitere Infos](#)

KPB Kompetenznachweis: Zertifizierter VR-Private Banking Berater
[Weitere Infos](#)

 Dauer
20 Tage

 Preis
wird noch mitgeteilt

TOP-Programm

 **Infos in Kürze auf der Website**

Paketbuchung

Paket **PVPB 2601**

Termin: 24.02. – 10.06.2026

[Buchen](#)

Paket **PVPB 2602**

Termin: 21.04. – 29.07.2026

[Buchen](#)

Paket **PVPB 2603**

Termin: 18.08. – 09.12.2026

[Buchen](#)

Paket **PVPB 2604**

Termin: 29.09.2026 – 2027

[Buchen](#)

Zertifizierter VR-Private Banking Betreuer

PEPB

Einzelmodule

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

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

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

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

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

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

 **Dauer**
16 Tage

 **Preis**
wird noch mitgeteilt

Spezialprogramm

 **Infos in Kürze auf der Website**

Paketbuchung

Paket

PEPB 2601

Termin: 17.03. – 02.09.2026

[Buchen](#)

Paket

PEPB 2602

Termin: 28.09.2026 – 2027

[Buchen](#)

Vertriebsassistenz im Private Banking

VAPB

Einzelmodul

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

 **Dauer**
3 Tage

 **Preis**
wird noch mitgeteilt

Spezialprogramm

 **Infos in Kürze auf der Website**

VR-Generationenberater

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

Einzelmodul

PBIB VR-Private Banking Immobilienberatung

[Weitere Infos](#)

PBIB

 Dauer

5 Tage

 Preis

wird noch mitgeteilt

[Spezialprogramm](#)

 Infos in Kürze auf der Website

Zertifizierter VR-Wohnbaufinanzierungsberater

Einzelmodule

WRM Onlineseminare: Die Wohnbaufinanzierung – rechtliche Rahmenbedingungen

[Weitere Infos](#)

DWK1 Die Wohnbaufinanzierungsberatung – Gestaltung und Bewertung privater Finanzierungsvorhaben

[Weitere Infos](#)

DWK2 Die Wohnbaufinanzierungsberatung – Finanzierungsgespräche verbrauchergerichtet und erfolgreich führen

[Weitere Infos](#)

K1K Kompetenznachweis:
Zertifizierter VR-Wohnbaufinanzierungsberater

[Weitere Infos](#)

P4P

 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](#)

Zertifizierter Plattform-Ökonom Baufinanzierung

Einzelmodul

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

ZPO

 **Dauer**
5 Tage
 **Preis**
2.750,00 €

[Qualifizierungsprogramm](#)

Modernisierungs- und Fördermittelberater

Einzelmodule

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

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

PMFB

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

Paketbuchung

Paket [PMFB](#)

Termin: wird noch mitgeteilt

[Buchen](#)

[Qualifizierungsprogramm](#)

 **Infos in Kürze auf der Website**

Zertifizierter Immobilienmakler

Einzelmodule

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

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

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

P7I

 **Dauer**
11 Tage
 **Preis**
4.440,00 €

Paketbuchung*

Paket [P7I 2601](#)

Termin: 13.04. – 15.06.2026

[Buchen](#)

[Qualifizierungsprogramm](#)

Mitarbeitende stärken – Team mit Coaching optimieren!

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



Kompetenzen jetzt stärken!

Mehr erfahren

Qualifizierungsangebote WpHG

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

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



Beraten mit Kompetenz – starten Sie jetzt!

Mehr erfahren

WEITERBILDUNG

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

Inhaltsverzeichnis

Austauschen und Vernetzen

Innovative Vertriebsstrategien: Den Wandel erfolgreich gestalten.....	37
Erfahrungsaustausch KSC.....	37
Erfahrungsaustausch Private Banking und Vermögensberatung.....	37
Erfahrungsaustausch: Wertpapierrecht Fokus Vertrieb.....	39
Erfahrungsaustausch – Erfolgreich und rechtssicher in der medialen.....	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
ETF's und Neobroker vs. Vertrauen und Beratung.....	70
Souverän beraten - Fachkompetenz meets Vertriebsstärke.....	71
Immobilienmanagement im Private Banking.....	71

KSC & Omnikanalberatung

ABG-Webinar: Signalerkennung und Abschlussgenerierung bei.....	73
ABG-Webinar: Aktiv, zielorientiert und erfolgreich in der.....	73
ABG-Webinar: Umgang mit herausfordernden Situationen am Telefon.....	73
Erfahrungsaustausch KSC.....	74
Onlineseminar: Modul 1 - Kontoführung und Zahlungsverkehr.....	74
Onlineseminar: Modul 2 - Qualifizierte Anlageberatung und.....	74
Onlineseminar: Modul 3 - Altersvorsorge und Rentensituation in.....	75
Onlineseminar: Modul 4 - Absicherung Einkommen und Sachwerte:.....	75
Onlineseminar: Modul 5 - Privatkreditgeschäft.....	75

Onlineseminar: Vertriebserfolg trainieren - Signalerkennung und.....	76
Onlineseminar: Verkaufspsychologie - Die Macht der Persönlichkeit für.....	76
ABG-Webinar: „Sprich, damit ich Dich sehe.“ Die Wirkung der Stimme am.....	76
ABG-Webinar: Keep cool - Kein Stress mit dem Stress.....	77
Erfolgreich als Quereinsteiger im KSC: Kompaktseminar Fachwissen und.....	77
Crashkurs - Fachliches "Know-How" für einen erfolgreichen Einstieg als.....	77
Crashkurs für Quereinsteiger - Aufbaukurs.....	78
Praxisorientiertes „Know-How“ für einen erfolgreichen Einstieg als.....	78
ABG-Webinar: Rechtlich sicher in der Videoberatung.....	78
ABG-Webinar: Onlinebanking-Betrug (Phishing).....	79
Demobird für neue Mitarbeitende - Einführung und Onboarding leicht.....	79
Einführung BAP und BankingWorkspace für Quereinsteiger.....	79
ABG-Webinar: Digitale Beratungsgespräche erfolgreich gestalten.....	80
Erfahrungsaustausch – Erfolgreich und rechtssicher in der medialen.....	80
ABG-Webinar: Einstieg in die genossenschaftliche Finanzwelt für.....	80
ABG-Webinar: Die neue Verbraucherrechterichtlinie.....	81
ABG-Webinar: Die neue Verbraucherkreditrichtlinie.....	81
Fachwissen und steuerrechtliches Update für die Wertpapierberatung.....	81
Verkauf und Durchführung einer ganzheitlichen Beratung.....	82

Private Banking

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

Onlineseminar: Grundlagen in der Stiftungsberatung und dem.....	88
Rechtssicherer Umgang mit Vollmachten in der Bankpraxis.....	88
VR-Private Banking Immobilienberatung.....	89
ABG-Webinar: MiCAR – Markets in Crypto-Assets Regulation – Relevante.....	89
ABG-Webinar: Börsenpsychologie - Dem "Herdentrieb" zum Trotz -.....	89
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.....	90
Konflikttraining: Mentale und emotionale Fitness.....	91
Vertriebsorientiert verhandeln: Erfolgreich im gehobenen.....	91
A-Kunden-Exzellenz: Eigene Potenziale entfalten, Stärken betonen und.....	91
Stressbewältigung und Resilienzstärkung für Berater/Beraterinnen und.....	92
Regelbasiertes Investieren – Grundlagen, Anwendung und Einordnung.....	92
Workshop Technische Analyse.....	93
Die Macht der Führung - Führungsinstrumente zielgerichtet einsetzen.....	93
Wer bin ich und was ist meine Natur - Persönlichkeitstypen verstehen.....	94
ETF's und Neobroker vs. Vertrauen und Beratung.....	94
Souverän beraten - Fachkompetenz meets Vertriebsstärke.....	95
Immobilienmanagement im Private Banking.....	95

Kryptowährungen & Blockchain

Kryptowährungen kompakt – Praxiswissen, Vertriebsansätze und Dialog.....	97
Mein Krypto - rechtssicher notifizieren und umsetzen.....	97
Sachkunde Kryptowährungen - Rechtliche Grundlagen und Fachwissen zu.....	97
ABG-Webinar: Einführung von meinKrypto in der Genossenschaftsbank -	99
Web3 und digitale Vermögenswerte - Kompetenz für das Private Banking.....	99
ABG-Webinar: Einführung in Web3 und digitale Vermögenswerte -	99

Sachkunde Wertpapierkompetenz

Erlangung der Beraterkompetenz nach dem WpHG im Bereich "risikoscheue.....	102
Erlangung der Beraterkompetenz nach dem WpHG im Bereich.....	102
Erlangung der Beraterkompetenz nach dem WpHG im Bereich "spekulative.....	102
VR-BeraterPass "Serviceberatung" - Update 1 Tag.....	103
VR-BeraterPass "Privatkundenberatung" - Update 1 Tag.....	103

VR-BeraterPass "Individualkundenbetreuung" - Update 1 Tag.....	103
VR-BeraterPass "Wertpapierspezialist" - Update 1 Tag.....	105
ABG-Webinar: MiCAR – Markets in Crypto-Assets Regulation – Relevante.....	105
ABG-Webinar: Richtig aufklären und beraten im Wertpapiergeschäft -.....	105
Onlineseminar: Aktuelle Rechts- und Steuerfragen in der Anlageberatung.....	107

Fachliche und rechtliche Sachkunde Finanzierung

Rechtliche Grundlagen zu den Immobiliar-Verbraucherdarlehen zur.....	109
Fachwissen Markt für die Vergabe von Immobiliar-Verbraucherdarlehen.....	109
Fachwissen Marktfolge für die Vergabe von.....	109
VR-FinanzierungsPass II - Fachwissen Immobiliar-Verbraucherdarlehen.....	110
ABG-Webinar: Rechtliche Grundlagen zu den.....	110
ABG-Webinar: Fachwissen Markt für die Vergabe von.....	110
ABG-Webinar: Fachwissen Marktfolge für die Vergabe von.....	111

IDD (Weiterbildungsverpflichtung gemäß VersVermV)

Absicherung- und Vorsorgeberatung im Rahmen der Genossenschaftlichen.....	113
Generationenberatung - Estate-Planning in der Praxis (R&V).....	113
Zweiteiliges ABG-Webinar/Seminar: Qualität in der Baufinanzierung (mit.....	113
Praxisworkshop für Wohnbaufinanzierungsberater Immobilien.....	114
Praxisworkshop für Leiter Wohnbaufinanzierung Immobilien.....	114
Vertriebserfolge steigern mit der Zielgruppe 50 Plus.....	114
Vertriebserfolge steigern mit der Zielgruppe Junge Kunden/.....	115
Vertriebserfolge dauerhaft sichern.....	115
Vermögensübertragung mit fondsgebundener Rentenversicherung und.....	115
Vorsorge- und Generationenberatung in der Praxis inkl.....	116
Basiswissen des Bankgeschäfts.....	116
ABG-Webinar: Vermögensübertragung mit Versicherungen - Steuerersparnis.....	116

Fortbildungsverpflichtung Immobilienmakler (gemäß MaBV)

Vertriebsassistenz Immobilienvermittlung.....	118
Maklerrecht in der Praxis - I.....	118
Onlineseminar: Steuerliche und weitergehende rechtliche Aspekte im.....	118
Aktuelle rechtliche Entwicklungen im Maklergeschäft und strukturierter.....	119
Fachtagung Immobilien.....	119

Onlineseminar: Die Immobilie im Steuerrecht.....	119
Rechte an Grundstücken (Erbbaurechte, Reallast, Nießbrauch,.....	120
Baumängel erkennen, Bauschäden bewerten und Modernisierungskosten.....	120
Öffentliche Mittel in der Baufinanzierung.....	120
ABG-Webinar: Einsatz öffentlicher Mittel in der Wohnbaufinanzierung.....	121
ABG-Webinar: Die Kreditvergabe an Wohnungseigentümergemeinschaften	121

Immobilienmanagement in der Beratung / Portfoliomanagement

Immobilienmanagement im Private Banking.....	123
Workshop Immobilienmanagement im Private Banking.....	123

Vertriebsbeauftragte

Grundlagenseminar Vertriebsbeauftragte.....	125
ABG-Webinar: Update für Vertriebsbeauftragte.....	125

Generationenberatung / Generationenmanagement

Vorsorge- und Generationenberatung in der Praxis inkl.....	127
Generationenberatung - Estate-Planning in der Praxis (R&V).....	127
Vermögensübertragung mit fondsgebundener Rentenversicherung und.....	127
Absicherung- und Vorsorgeberatung im Rahmen der Genossenschaftlichen.....	128
Beratungsexpertise stärken - Altersvorsorge im Genossenschaftsbereich.....	128
ABG-Webinar: Basiswissen Schenken/Sterben/Erben.....	128
ABG-Webinar: Die größten Risiken und Irrtümer der deutschen Erbfolge.....	129
ABG-Webinar: Vererben/Verschenken mit Immobilien - Tipps und Tricks.....	129
ABG-Webinar: Vollmachten - Umgang in der Bankpraxis.....	129
Kompetenznachweis VR-Finanzplaner - Zertifiziert durch die Katholische.....	130
Erben, Vererben und Schenken.....	130
Vertriebserfolge steigern mit der Zielgruppe 50 Plus.....	131
Vertriebserfolge steigern mit der Zielgruppe Junge Kunden/.....	131
Stressbewältigung und Resilienzstärkung für Berater/Beraterinnen und.....	131
ABG-Webinar: Vollmachten - rechtssicherer Umgang in der Bankpraxis.....	132
Betreuungsrecht.....	132
Erbrecht und Vollmachten.....	132
Rechtssicherer Umgang mit Vollmachten in der Bankpraxis.....	133
ABG-Webinar: Betreuungsrecht - Vormundschafts- und.....	133

Rechtlich sicher

Betreuungsrecht.....	135
Erbrecht und Vollmachten.....	135
ABG-Webinar: Betreuungsrecht - Teil 1.....	135
ABG-Webinar: Betreuungsrecht - Teil 2.....	136
ABG-Webinar: Erbrecht - Teil 1.....	136
ABG-Webinar: Erbrecht - Teil 2.....	136
ABG-Webinar: Vollmachten - rechtssicherer Umgang in der Bankpraxis.....	137
Rechtssicherer Umgang mit Vollmachten in der Bankpraxis.....	137
Erben, Vererben und Schenken.....	137
ABG-Webinar: Telefonische Orders sicher und souverän annehmen.....	138
Dokumentationspflicht im Wertpapiergeschäft gemäß WpHG inkl.....	138
Onlineseminar: Aktuelle Rechts- und Steuerfragen in der Anlageberatung.....	138
Preisgestaltung und Preisangabe – rechtliche Grundlagen, Spezialfälle,.....	139
ABG-Webinar: Die größten Risiken und Irrtümer der deutschen Erbfolge.....	139
ABG-Webinar: Basiswissen Schenken/Sterben/Erben.....	139
ABG-Webinar: Vererben/Verschenken mit Immobilien - Tipps und Tricks.....	140
ABG-Webinar: Vermögensübertragung mit Versicherungen - Steuerersparnis.....	140
ABG-Webinar: Vollmachten - Umgang in der Bankpraxis.....	140
Vorsorge- und Generationenberatung in der Praxis inkl.....	141
ABG-Webinar: Rechtlich sicher in der Videoberatung.....	141
ABG-Webinar: Betriebsverfassungsrecht aktuell für Personaler.....	141
ABG-Webinar: Rechtssicher in Social Media.....	142
ABG-Webinar: Richtig aufklären und beraten im Wertpapiergeschäft -	142
Erfahrungsaustausch – Erfolgreich und rechtssicher in der medialen.....	143
ABG-Webinar: Die neue Verbraucherkreditrichtlinie.....	143
ABG-Webinar: Die neue Verbraucherrechterichtlinie.....	143
Fachwissen und steuerrechtliches Update für die Wertpapierberatung.....	145

Immobilienfinanzierung, Immobilienvermittlung und Vermarktung

Zweiteiliges ABG-Webinar/Seminar: Qualität in der Baufinanzierung (mit.....	147
Öffentliche Mittel in der Baufinanzierung.....	147
ABG-Webinar: Einsatz öffentlicher Mittel in der Wohnbaufinanzierung.....	147

Praxisworkshop für Wohnbaufinanzierungsberater Immobilien.....	148
Praxisworkshop für Leiter Wohnbaufinanzierung Immobilien.....	148
Fachtagung Immobilien.....	148
Maklerrecht in der Praxis - I.....	149
Onlineseminar: Steuerliche und weitergehende rechtliche Aspekte im.....	149
Aktuelle rechtliche Entwicklungen im Maklergeschäft und strukturierter.....	149
Rechte an Grundstücken (Erbbaurechte, Reallast, Nießbrauch,.....	150
Baumängel erkennen, Bauschäden bewerten und Modernisierungskosten.....	150
Onlineseminar: Die Immobilie im Steuerrecht.....	150
Erfahrungsaustausch: Verbraucherkreditrecht und Immobilienfinanzierung.....	151
Onlineseminar: Vertriebsassistenz Wohnbaufinanzierung.....	151
ABG-Webinar: Eigenstromversorgung mit Photovoltaik.....	151
Webinar: Zinsänderungsrisiko in der Baufinanzierung - aktuelle.....	152
ABG-Webinar: Die Kreditvergabe an Wohnungseigentümergemeinschaften -.....	152
Vertriebsassistenz Immobilienvermittlung.....	153
Erfahrungsaustausch: Vertriebsassistenz Immobilienvermittlung.....	153
ABG-Webinar: Kreditzweitmarktförderungsgesetz - neue.....	153
Energieeffizienz von Gebäuden – Beurteilung, Bewertung,.....	154
Onlineseminar: Marktwertermittlung gemäß ImmoWertV und aktuelle.....	154
Verbraucherkreditrecht - Grundlagen, Vertiefung, aktuelle.....	154
Onlineseminar: OKB Immobilie - Erfolgreiche Umsetzung im Neugeschäft +.....	155
Immobilienmakler in der Genossenschaftsgruppe - Besonderheiten und.....	155
Onlineseminar: Immobilienbesichtigung innerhalb der.....	156
Onlineseminar: Betrugsfälle in der Immobilienfinanzierung und.....	156
Stressbewältigung und Resilienzstärkung für Berater/Beraterinnen und.....	157
Onlineseminar: Besondere Herausforderungen in der standardisierten.....	157
Erfahrungsaustausch VR-Rating in der Praxis - Impulse, Austausch,.....	157
ABG-Webinar: Die neue Verbraucherkreditrichtlinie.....	158
ABG-Webinar: Die neue Verbraucherrechterichtlinie.....	158

Angestellte ohne Bankausbildung / Quereinsteiger

Basiswissen des Bankgeschäfts.....	160
Onlineseminar: Modul 1 - Kontoführung und Zahlungsverkehr.....	160

Onlineseminar: Modul 2 - Qualifizierte Anlageberatung und.....	160
Onlineseminar: Modul 3 - Altersvorsorge und Rentensituation in.....	161
Onlineseminar: Modul 4 - Absicherung Einkommen und Sachwerte:.....	161
Onlineseminar: Modul 5 - Privatkreditgeschäft.....	161
Onlineseminar: Vertriebserfolg trainieren - Signalerkennung und.....	162
ABG-Webinar: Aktiver und erfolgreicher Verkauf von Mitgliedschaften am.....	162
Erfolgreich als Quereinsteiger im KSC: Kompaktseminar Fachwissen und.....	162
Crashkurs - Fachliches "Know-How" für einen erfolgreichen Einstieg als.....	163
Crashkurs für Quereinsteiger - Aufbaukurs.....	163
Praxisorientiertes „Know-How“ für einen erfolgreichen Einstieg als.....	163
Bankenplanspiel "Bank Emotion".....	164
Quereinsteiger gewerbliches Kreditgeschäft – von der Privatkredit- zur.....	164
Keine Bank wie jede andere – Ihr Einstieg in die GenoWelt.....	164
Onlineseminar: Praxisforum Kontoführung und Zahlungsverkehr für.....	165
Onlineseminar: Praxisforum Genossenschaftliche Beratung für.....	165
Onlineseminar: Praxisforum Liquidität und Absicherung für.....	165
Onlineseminar: Praxisforum Sparen und Anlegen für Quereinsteiger.....	166
Refresh Service-Mitarbeitende - Neue Impulse für erfahrene Profis.....	166
Leidenschaftlich beraten - erfolgreich verkaufen.....	166
Erfolgreiche Anwendung der Beratungsassistenten jetzt und in Zukunft.....	167
Demobird für neue Mitarbeitende - Einführung und Onboarding leicht.....	167
Einführung BAP und BankingWorkspace für Quereinsteiger.....	167
Stressbewältigung und Resilienzstärkung für Berater/Beraterinnen und.....	168
ABG-Webinar: Richtig aufklären und beraten im Wertpapiergeschäft -.....	168
ABG-Webinar: Einstieg in die genossenschaftliche Finanzwelt für.....	168
Meldevorschriften CRS/FATCA.....	170
Quereinsteiger privates Kreditgeschäft – vom AVD zum IVD.....	170

Soft-Skills in der Privatkundenbank

A-Kunden-Exzellenz: Eigene Potenziale entfalten, Stärken betonen und.....	172
Stressbewältigung und Resilienzstärkung für Berater/Beraterinnen und.....	172
Konflikttraining: Mentale und emotionale Fitness.....	172
Psychologie kompakt für Kundenberater.....	173

Die Zukunft der Finanzberatung: Kunden überzeugen mit Strategie,.....	173
Leidenschaftlich beraten - erfolgreich verkaufen.....	173
Persönlichkeitskompetenz im Kundenkontakt.....	174
Vertriebsorientiert verhandeln: Erfolgreich im gehobenen.....	174
Selbstorganisation und Zeitmanagement im Beratungsalltag.....	174
Schwierige Kundengespräche souverän führen.....	175
ABG-Webinar: „Sprich, damit ich Dich sehe.“ Die Wirkung der Stimme am.....	175
ABG-Webinar: Signalerkennung und Abschlussgenerierung bei.....	175
Mit Persönlichkeit beraten und verkaufen.....	176
Die Macht der Führung - Führungsinstrumente zielgerichtet einsetzen.....	176

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

Termin

16.07.2026

Ort

Beilngries

Preis

430,00€

Weitere Infos

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.

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 Mitarbeiterinnen 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

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

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 Abschluss sicherheit im Beratungsgespräch.

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.

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

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

Termin

21.04.2026

Ort

Beilngries

Preis

420,00€

Weitere Infos

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

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

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

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

Zielgruppe

- ✓ Privatkundenberater
- ✓ Serviceberater

Weitere Infos

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

Termin

14.10.2026

Ort

Digital

Preis

320,00€

Weitere Infos

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.

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

Termin

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 Immobilien
- ✓ 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

 Termin
17.06.2026

 Ort
Digital

 Preis
450,00€

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

Vertriebskompetenz steigern für Quereinsteiger in Genossenschaftsbanken

VQG

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

Termin

23.11.2026 - 24.11.2026

Ort

Beilngries

Preis

800,00€

Weitere Infos

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

ZFB

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

Termin

12.05.2026 - 13.05.2026

Ort

Beilngries

Preis

900,00€

Weitere Infos

Demobird für neue Mitarbeitende - Einführung und Onboarding leicht gemacht

DME

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

Erfolgreiche Anwendung der Beratungsassistenten jetzt und in Zukunft

ABZ

Zielgruppe

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

Weitere Infos

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

Zielgruppe

Quereinsteiger im Filialservice, KSC oder der Kundenberatung

Weitere Infos

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 zielgerichtet 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

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

GEK

Zielgruppe

- ✓ Privatkundenberater
- ✓ Vermögensberater
- ✓ Serviceberater

Ihr Nutzen

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

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

Zielgruppe

- ✓ Serviceberater
- ✓ Privatkundenberater
- ✓ Quereinsteiger

Weitere Infos

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



Termin

21.01.2026 - 22.01.2026



Ort

Beilngries



Preis

800,00€

Weitere Infos

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 regelbasiertener 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-, Seitwärtsrend)
 - ✓ 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.

Weitere Infos



Termin

08.09.2026 - 10.09.2026



Ort

Beilngries



Preis

1.050,00€

ABG-Webinar: Einstieg in die genossenschaftliche Finanzwelt für Quereinsteiger

WGQ

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.

Weitere Infos



Termin

16.04.2026 - 17.04.2026

12.11.2026



Ort

Digital



Preis

400,00€

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 Verbraucherrechtsrichtlinie

WNVR

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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



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 Weisungsbefugnissen 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

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

Weitere Infos

ABG-Webinar: Vertriebliche Umsetzung der Anforderungen zur Kenntnisermittlung MAComp

WUAK

Zielgruppe

Für Mitarbeitende im Markt/Berater und Beraterinnen, die ihre Gesprächsführung zur Kenntnisserhebung 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 Kenntnisserhebung 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 eigenen Persönlichkeitstyp, um die Stärken, die wir ausspielen und um die ‚Nahen Feinde‘, wenn wir die eigenen Stärken übertreiben oder unter Druck sind. Wie können wir dem eigenen Autopiloten ins Ruder greifen? Wie eine Dennoch-Zuversicht entwickeln? Wie die eigenen Gefühle regulieren? Und es geht darum, den eigenen Einfluss auf andere Verhaltens-Typen zu maximieren: Mit effektiven Taktiken zum Beziehungsmanagement. Mit kognitiver und emotionaler Empathie. Mit sprachlicher Wirksamkeit. Mit der Fähigkeit, Spannungen zu regulieren und Konflikte zu bewältigen.

 Termin
14.12.2026 - 16.12.2026

 Ort
Beilngries

 Preis
1.080,00€

Weitere Infos

ETF's und Neobroker vs. Vertrauen und Beratung

ENV

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

 Termin
24.06.2026 - 25.06.2026

 Ort
Beilngries

 Preis
900,00€

Weitere Infos

Souverän beraten - Fachkompetenz meets Vertriebsstärke

SFV

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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



Termin

05.10.2026 - 06.10.2026



Ort

Beilngries



Preis

900,00€

Weitere Infos

Immobilienmanagement im Private Banking

IMPB

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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



Termin

15.10.2026 - 16.10.2026



Ort

Beilngries



Preis

1.000,00€

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.

Weitere Infos

 **Termin**
04.12.2026

 **Ort**
Digital

 **Preis**
320,00€

Onlineseminar: Verkaufspsychologie - Die Macht der Persönlichkeit für mehr Vertriebserfolg

PSZ

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

 **Termin**
30.01.2026
13.11.2026

 **Ort**
Beilngries, Digital

 **Preis**
450,00€

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.

Weitere Infos

 **Termin**
07.12.2026

 **Ort**
Digital

 **Preis**
230,00€

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)

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

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

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.

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

Zielgruppe

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

Weitere Infos

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

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

Einführung BAP und BankingWorkspace für Quereinsteiger

EBBQ

Zielgruppe

Quereinsteiger im Filialservice, KSC oder der Kundenberatung

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

ABG-Webinar: Digitale Beratungsgespräche erfolgreich gestalten

WDBG

Zielgruppe

Alle Kundenberater, die digitale Beratungen durchführen

Ihr Nutzen

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

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

WGWW

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
- ✓ Prozessmanager

Ihr Nutzen

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



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

Einstieger / 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

	Termin
	16.07.2026
	Ort
	Beilngries

	Preis
	430,00€

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.

Weitere Infos

Erben, Vererben und Schenken

EVS

Zielgruppe

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

	Termin
	12.10.2026 - 13.10.2026
	Ort
	Beilngries

	Preis
	850,00€

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

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

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

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

 Termin
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 Immobilien
- ✓ 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

 Termin
17.06.2026

 Ort
Digital

 Preis
450,00€

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

Rechtssicherer Umgang mit Vollmachten in der Bankpraxis

BUA

Zielgruppe

- ✓ Mitarbeiter der Revision
- ✓ Markt und Marktfolge

 Termin
14.10.2026

 Ort
Beilngries

 Preis
450,00€

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

VR-Private Banking Immobilienberatung

PBIB

Zielgruppe

Erfahrene Wohnbaufinanzierungsberaterinnen und -berater sowie Private Banking Beraterinnen und Berater

Ihr Nutzen

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



Termin

23.03.2026 - 27.03.2026



Ort

Bad Arolsen



Preis

1.990,00€

Weitere Infos

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

WCAR

Zielgruppe

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

Weitere Infos

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

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

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 Anlagermöglichkeit.
- ✓ 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

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

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

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

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

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

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

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 regelbasiertener 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-, Seitwärtsrend)
 - ✓ 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.

Weitere Infos



Termin

08.09.2026 - 10.09.2026



Ort

Beilngries



Preis

1.050,00€

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

MDF

Zielgruppe

- ✓ Führungskräfte im Vertrieb
- ✓ Mitarbeitende mit Weisungsbefugnissen 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

Weitere Infos



Termin

02.07.2026 - 03.07.2026



Ort

Beilngries



Preis

850,00€

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

MNI

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

	Termin
	14.12.2026 - 16.12.2026
	Ort
	Beilngries
	Preis
	1.080,00€

Weitere Infos

ETF's und Neobroker vs. Vertrauen und Beratung

ENV

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

	Termin
	24.06.2026 - 25.06.2026
	Ort
	Beilngries
	Preis
	900,00€

Weitere Infos

Souverän beraten - Fachkompetenz meets Vertriebsstärke

SFV

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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



Termin

05.10.2026 - 06.10.2026



Ort

Beilngries



Preis

900,00€

Weitere Infos

Immobilienmanagement im Private Banking

IMPB

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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



Termin

15.10.2026 - 16.10.2026



Ort

Beilngries



Preis

1.000,00€

Weitere Infos

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: Einführung von meinKrypto in der Genossenschaftsbank - Praxisnah & Verständlich

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

	Termin
	11.06.2026
	Ort
	Beilngries
	Preis
	600,00€

Weitere Infos

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

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

W3V

Zielgruppe

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

Weitere Infos

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

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

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

WRWP

Zielgruppe

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



Termin

16.04.2026



Ort

Digital



Preis

230,00€

Weitere Infos

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.

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

Privatkundenbank Weiterbildung

Fachliche und rechtliche Sachkunde

Finanzierung

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

FPI1

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.

 **Termin**
21.05.2026

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
460,00€

[Weitere Infos](#)

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

FPI2

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.

 **Termin**
22.05.2026

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
340,00€

[Weitere Infos](#)

Fachwissen Marktfolge für die Vergabe von Immobiliar-Verbraucherdarlehen

FPI3

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.

 **Termin**
22.05.2026

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
340,00€

[Weitere Infos](#)

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 Firmenkunden
2. 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

Zielgruppe

Mitarbeiter der Marktfolge Wohnbaufinanzierung

Ihr Nutzen

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



Termin

27.04.2026

22.10.2026



Ort

Digital



Preis

230,00€

[Weitere Infos](#)

Privatkundenbank Weiterbildung

IDD (Weiterbildungsverpflichtung gemäß VersVermV)

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

AVR

Zielgruppe

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

Weitere Infos

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

Zielgruppe

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

Termin

08.10.2026

Ort

Beilngries

Preis

450,00€

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

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

AGL

Zielgruppe

Wohnbaufinanzierungsberater

Termin

11.06.2026

22.06.2026 - 23.06.2026

Ort

Beilngries, Digital

Preis

960,00€

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

Praxisworkshop für Wohnbaufinanzierungsberater Immobilien

TFW

Zielgruppe

Wohnbaufinanzierungsberater

Ihr Nutzen

Erfahrungsaustausch und Best Practice

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 Abschlussicherheit 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

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](#)

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](#)

Onlineseminar: Die Immobilie im Steuerrecht

DIS

Zielgruppe

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](#)

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

Immobilienmanagement in der Beratung / Portfoliomanagement

Immobilienmanagement im Private Banking

IMPB

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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



Termin

15.10.2026 - 16.10.2026



Ort

Beilngries



Preis

1.000,00€

Weitere Infos

Workshop Immobilienmanagement im Private Banking

WPBI

Zielgruppe

Für Private Banking Berater und Vermögensberater

Weitere Infos

Ihr Nutzen

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

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

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.

Weitere Infos

Privatkundenbank Weiterbildung

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

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

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

Weitere Infos

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

WRIE

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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



Termin

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 Immobilien
- ✓ 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

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

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 Banksicht
- ✓ 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

Zielgruppe

Privatkunden- und Vermögensberater, sowie Mitarbeiter der Marktunterstützung Passiv

[Weitere Infos](#)

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

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

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 Banksicht
- ✓ Richtiger Umgang bei widersprüchlichen Weisungen von Erben/Bevollmächtigte, Betreuer /Bevollmächtigte

Termin

14.10.2026

Ort

Beilngries

Preis

450,00€

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

ABG-Webinar: Telefonische Orders sicher und souverän annehmen

WDWB

Zielgruppe

- ✓ KSC-Mitarbeitende
- ✓ Mitarbeitende am Telefon

Weitere Infos

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

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

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

Termin

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 Immobilien
- ✓ 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

Zielgruppe

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

Weitere Infos

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



Termin

18.09.2026



Ort

Digital



Preis

220,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Rechtssicher in Social Media

WRSM

Zielgruppe

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

Weitere Infos

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

Zielgruppe

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

 Termin
16.04.2026

 Ort
Digital

 Preis
230,00€

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.

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: 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
- ✓ Prozessmanager

Ihr Nutzen

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

 **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

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

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.

Weitere Infos

ABG-Webinar: Eigenstromversorgung mit Photovoltaik

WEPH

Zielgruppe

Weitere Infos

- ✓ 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 Immobilien-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

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

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

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

Energieeffizienz von Gebäuden – Beurteilung, Bewertung, Fördermöglichkeiten

EGZ

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhalten einen detaillierten Überblick über die aktuellen Anforderungen an den energetischen Zustand von Gebäuden
- ✓ Sie erfahren, welche energetischen Sanierung möglich und sinnvoll sind und welche Fördermöglichkeiten bestehen
- ✓ 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

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“.



Termin

18.03.2026 - 19.03.2026



Ort

Digital



Preis

470,00€

Weitere Infos

Immobilienmakler in der Genossenschaftsgruppe - Besonderheiten und Herausforderungen

IGE

Zielgruppe

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

Weitere Infos

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

Zielgruppe

Weitere Infos

- ✓ Leiter Baufinanzierung
- ✓ Baufinanzierungsspezialisten
- ✓ Leiter Markfolge Aktiv
- ✓ Mitarbeiter der Markfolge 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
- ✓ Prozessmanager

Ihr Nutzen

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



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

Zielgruppe

Mitarbeiter im telefonischen Kundenkontakt

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

Erfolgreich als Quereinsteiger im KSC: Kompaktseminar Fachwissen und Vertrieb

EQSC

Zielgruppe

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

	Termin
	23.06.2026 - 02.07.2026
	Ort
	Beilngries
	Preis
	2.250,00€

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.

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

Zielgruppe

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

Weitere Infos

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

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

Keine Bank wie jede andere – Ihr Einstieg in die GenoWelt

KBE

Zielgruppe

Neue Mitarbeitende aus anderen Bankengruppen oder Branchen.

Weitere Infos

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

Zielgruppe

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

Weitere Infos

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

Zielgruppe

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

Weitere Infos

Ihr Nutzen

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

Einführung BAP und BankingWorkspace für Quereinsteiger

EBBQ

Zielgruppe

Quereinsteiger im Filialservice, KSC oder der Kundenberatung

Weitere Infos

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 zielgerichtet 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 erprobт 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

Termin

16.04.2026

Ort

Digital

Preis

230,00€

Weitere Infos

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.

ABG-Webinar: Einstieg in die genossenschaftliche Finanzwelt für Quereinsteiger

WGQW

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

Termin

30.11.2026 - 02.12.2026

Ort

Beilngries

Preis

1.050,00€

Weitere Infos

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

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

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

ZFB

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

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
	12.05.2026 - 13.05.2026
	Ort
	Beilngries

	Preis
	900,00€

Weitere Infos

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

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

Zielgruppe

- ✓ Serviceberater
- ✓ Privatkundenberater
- ✓ Quereinsteiger

Weitere Infos

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 Weisungsbefugnissen im Vertrieb
- ✓ Nachwuchsführungskräfte im Vertrieb
- ✓ Filialleiter im Vertrieb
- ✓ Mitarbeitende mit Führungsverantwortung im Vertrieb



Termin

02.07.2026 - 03.07.2026



Ort

Beilngries



Preis

850,00€

Weitere Infos

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

Mehr Zeit, weniger Stress: Qualifikationsmanagement mit geno.HR

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



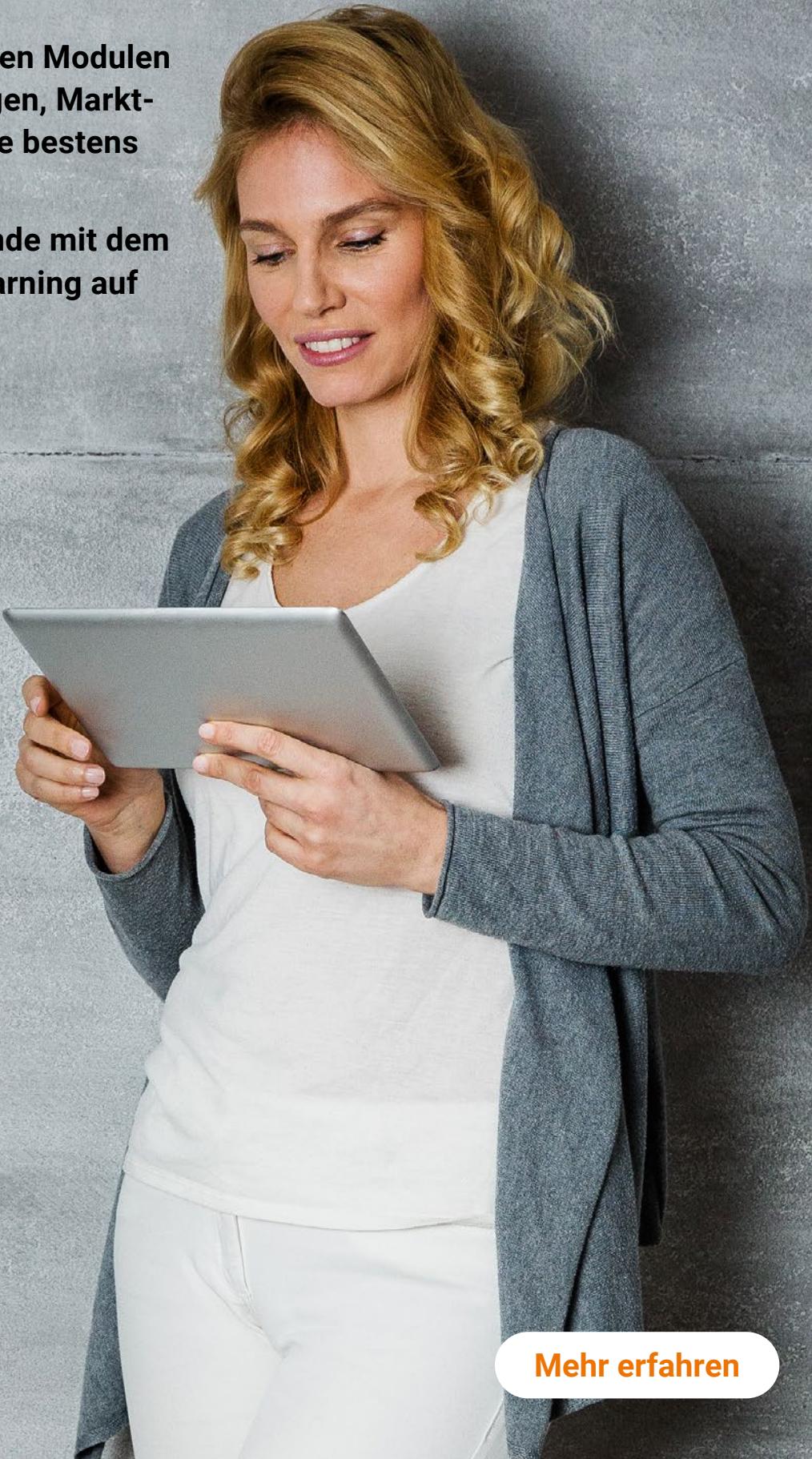
Die ABG unterstützt Sie bei der Einrichtung des QM mit kostenlosen ABG-Info-Webinaren, Best Practice Anleitungen und dem „Rundum-Sorglos-Paket“.

[Mehr erfahren](#)

Der VR-FinanzierungsPass

Unser innovatives und flexibles Schulungskonzept

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



**Flexibel lernen.
Praxisnah umsetzen.**

Mehr erfahren

Fortbildungen für Immobilienmakler

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



**Fachweiterbildung
smart gedacht!**

Mehr erfahren

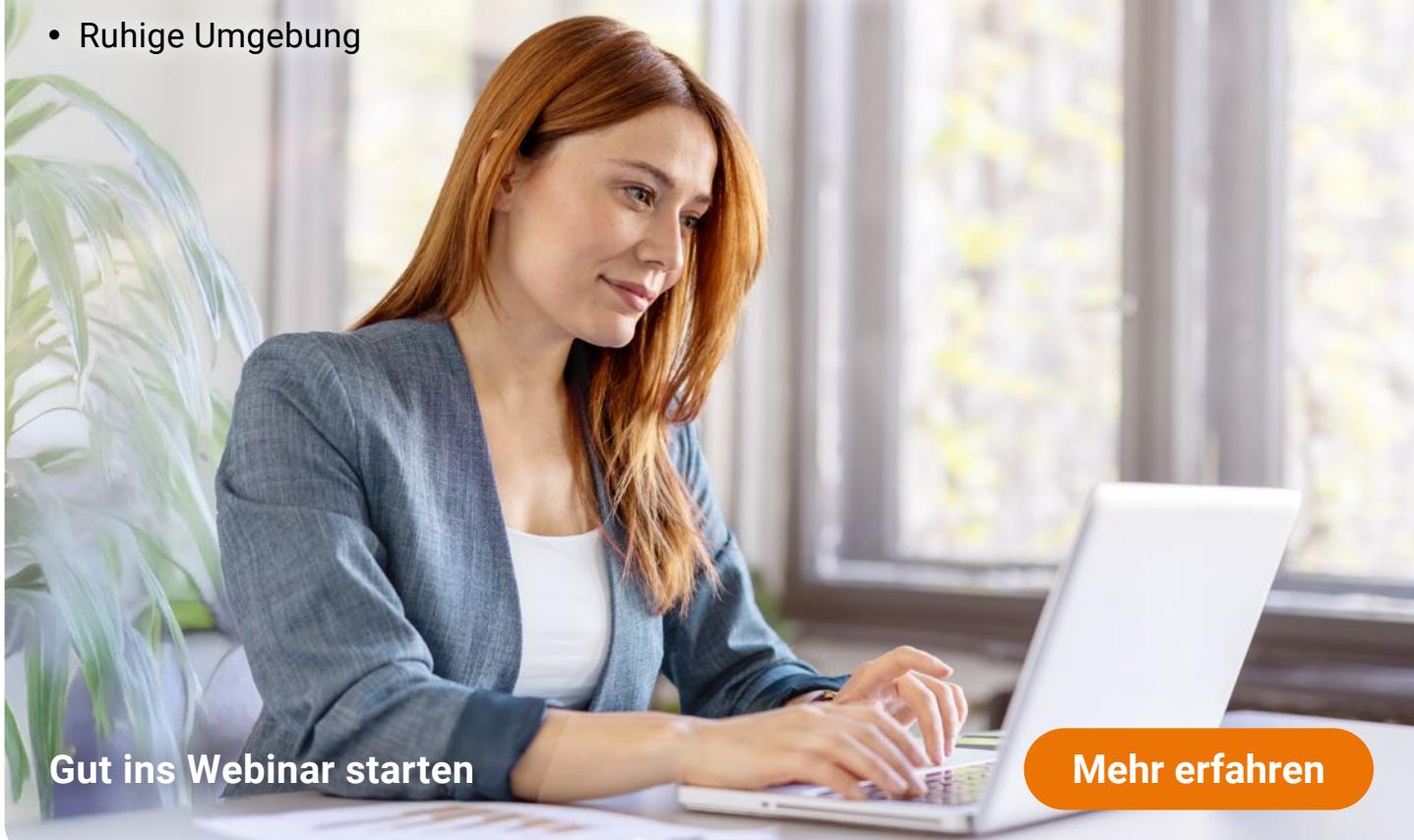
Perfekt vorbereitet fürs Webinar – Tipps für eine effiziente Teilnahme

Was wird benötigt?

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

Was ist wichtig?

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



Gut ins Webinar starten

Mehr erfahren

Impressum

Redaktion: Joachim Simon, Philipp Mulfinger

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

Änderungen und Irrtümer vorbehalten.

Stand: Juni 2025

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

www.abg-bayern.de