

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.

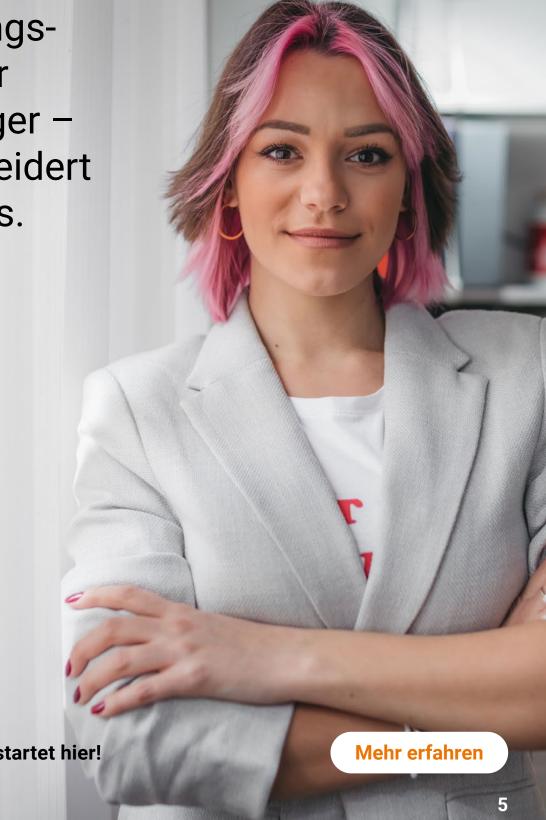
IHRE ABG

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





Qualifizierungsangebote für Quereinsteiger – maßgeschneidert für die Praxis.



Ihr neuer Karriereweg startet hier!

ABG – QUALITÄT, DIE ÜBERZEUGT

Top-Referenten

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



Bundesweite Zertifizierungen

Einheitliche Abschlüsse sichern hohe Anerkennung innerhalb der genossenschaftlichen Organisation.



Exklusives Wissen

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



Digitale Flexibilität

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



Praxisnahes Lernen

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



Hohe Kundenzufriedenheit

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



Starke Partnerschaften

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



Individuelle Lösungen

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





Mitarbeitende fördern

Wir machen Ihre Mitarbeitenden fit für alle Herausforderungen.

Talente stärken

Wir entfalten Potenziale und fördern effektive

Teamarbeit.

Führungskräfte befähigen

Wir stärken Führungskräfte für klare Ziele und gemeinsamen

Erfolg.

Maßgeschneidertes E-Learning-Angebot

VR-Bildung Haus-LMS

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

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

Mehr erfahren

Web-Based-Trainings

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

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

Compliance-Schulungen Bank-/ Finanzthemen

Schulungen zur Aufrechterhaltung der Sachkunde-Anforderung

Trendthemen

Aktuelle Highlights:

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

Mehr erfahren

Basis

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

VR-Bildung

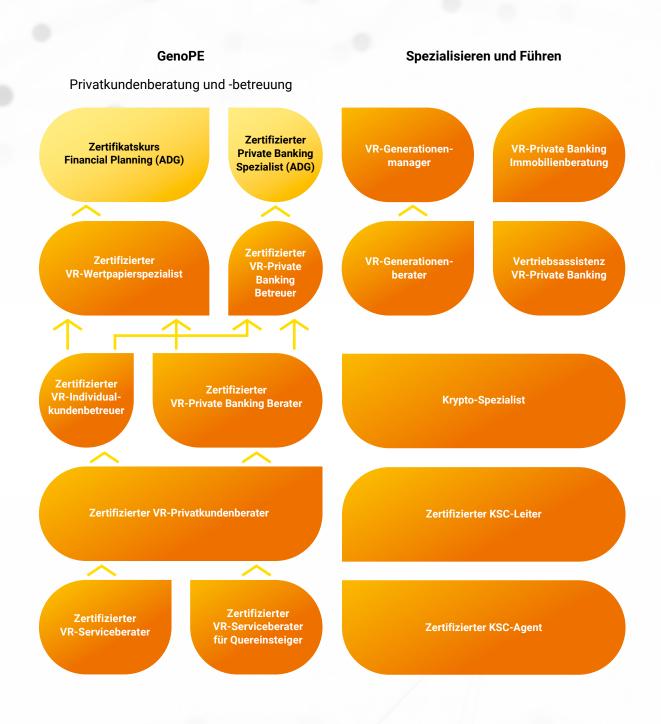
Qualifikationsmanagement



DURCHGÄNGIGE QUALIFIZIERUNGSWEGE (GENOPE)

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

Mehr erfahren



ABG-Angebot

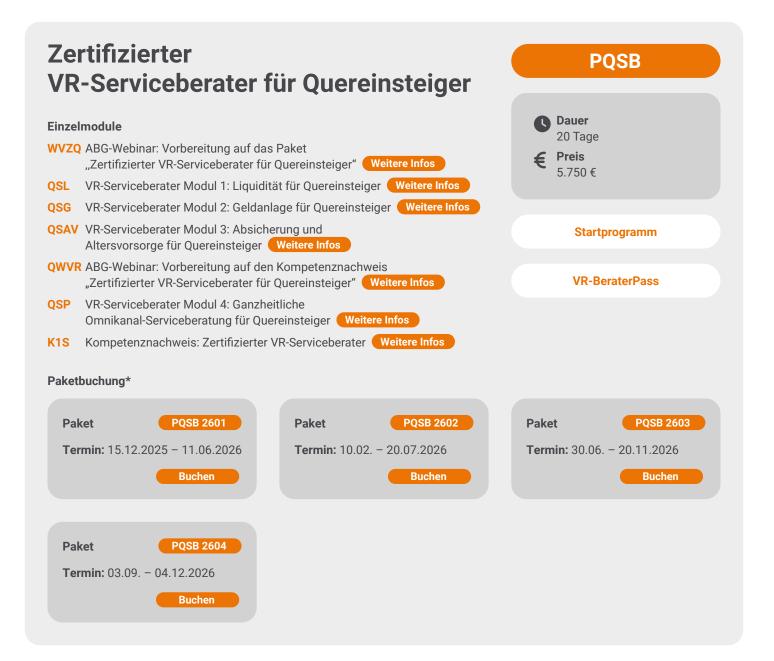
ADG-Angebot

Paketbuchung

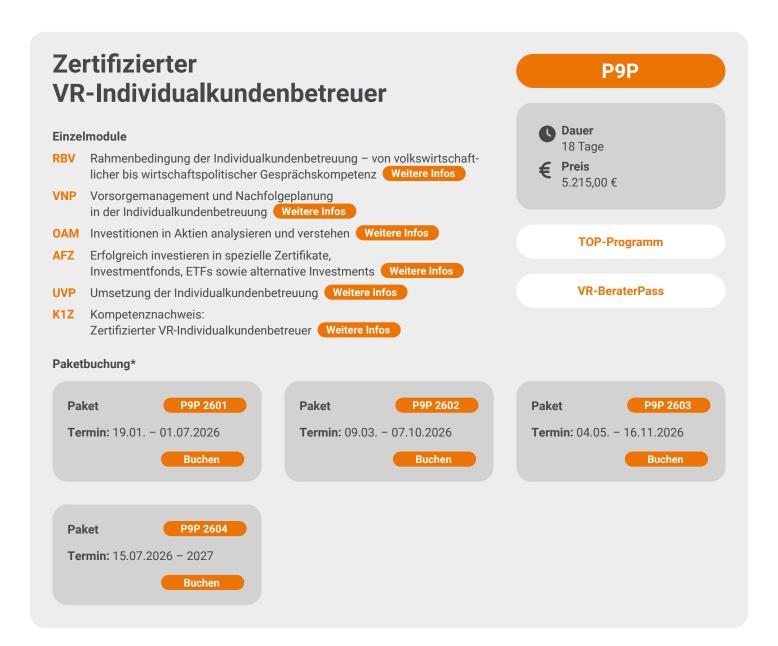




Zertifizierter VR-Serviceberater P1ZS Einzelmodule WVZS ABG-Webinar: Vorbereitung auf das Dauer Paket "Zertifizierte VR-Serviceberatung" Weitere Infos 16 Tage Kundenbindung in der GenoWelt inkl. Liquidität Weitere Infos **Preis** 4.750,00 € AASB Vermögen anlegen und ansparen in der Serviceberatung Weitere Infos VASB Vorsorge und Absicherung in der Serviceberatung Weitere Infos WVR ABG-Webinar: Vorbereitung auf den Kompetenznachweis Startprogramm "Zertifizierter VR-Serviceberater" Weitere Infos GOB Ganzheitliche Omnikanal-Serviceberatung Weitere Infos Kompetenznachweis: Zertifizierter VR-Serviceberater Weitere Infos K1S **VR-BeraterPass** Paketbuchung* **Paket** P1ZS 2601 **Paket** P1ZS 2602 **Paket** P1ZS 2603 **Termin:** 11.12.2025 - 20.03.2026 Termin: 18.12.2025 - 28.04.2026 **Termin:** 19.01. - 07.05.2026 Buchen Buchen Buchen P1ZS 2604 P1ZS 2605 P1ZS 2606 **Paket Paket** Paket Termin: 05.02. - 29.06.2026 **Termin:** 16.03. - 14.07.2026 **Termin:** 21.04. – 29.07.2026 Buchen Buchen Buchen **Paket** P1ZS 2607 **Paket** P1ZS 2608 Paket P1ZS 2609 Termin: 07.05. - 16.09.2026 **Termin:** 19.05. – 25.09.2026 **Termin:** 11.06. – 19.10.2026 Buchen Buchen Buchen P1ZS 2610 P1ZS 26011 P1ZS 2612 **Paket Paket Paket** Termin: 03.08. - 13.11.2026 Termin: 01.09. - 11.12.2026 **Termin:** 17.09.2026 - 2027 Buchen Buchen 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

i Infos in Kürze auf der Website

Paketbuchung

Paket P1W 2601

Termin: wird noch mitgeteilt

Buchen

Zertifizierter **VR-Private Banking Berater**

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

Kompetenznachweis: Zertifizierter VR-Private Banking Berater

Weitere Infos

Paketbuchung

Paket

PVPB 2601

Termin: 24.02. - 10.06.2026

Buchen

Paket

PVPB 2602

Termin: 21.04. - 29.07.2026

Buchen

PVPB

Dauer 20 Tage

Preis

wird noch mitgeteilt

TOP-Programm

(i) Infos in Kürze auf der Website

Paket

PVPB 2603

Termin: 18.08. - 09.12.2026

Buchen

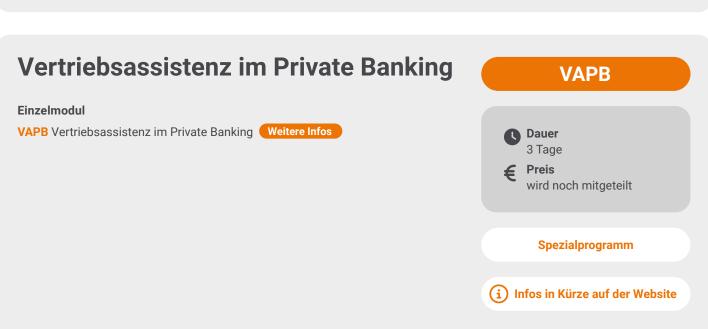
Paket

PVPB 2604

Termin: 29.09.2026 - 2027

Buchen





VR-Generationenberater

Einzelmodul

WTGB VR-Generationenberatung Weitere Infos

WTGB



€ Preis 1.780,00 €

Spezialprogramm

VR-Generationenmanager

Einzelmodul

WTGM VR-Generationenmanagement Weitere Infos

WTGM





Spezialprogramm

Karrierewege Immobilien

Frühbucherrabatt bis 30.09.2025

Mehr erfahren

Spezialisieren

Zertifizierter Plattformökonom Baufinanzierung

Zertifizierter Modernisierungs- und Fördermittelberater

GenoPE

Zertifizierter VR-Wohnbaufinanzierungsberater

Zertifizierter Immobilienmakler

VR-Private Banking Immobilienberatung

Einzelmodul

PBIB VR-Private Banking Immobilienberatung Weitere Infos

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

(i) Infos in Kürze auf der Website

Zertifizierter VR-Wohnbaufinanzierungsberater

Einzelmodule

WRM Onlineseminare: Die Wohnbaufinanzierung -

rechtliche Rahmenbedingungen Weitere Infos

DWK1 Die Wohnbaufinanzierungsberatung – Gestaltung und Bewertung privater Finanzierungsvorhaben Weitere Infos

DWK2 Die Wohnbaufinanzierungsberatung – Finanzierungsgespräche verbrauchergerecht und erfolgreich führen Weitere Infos

Kompetenznachweis:

Zertifizierter VR-Wohnbaufinanzierungsberater Weitere Infos

P4P

Dauer 14 Tage

Preis 3.776,00 €

Qualifizierungsprogramm

VR-FinanzierungsPass

VR-WertermittlungsPass

Paketbuchung*

P4P 2601 **Paket**

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



Modernisierungs- und Fördermittelberater

Einzelmodule

Modernisierungs- und Fördermittelberater -

Energie und Nachhaltigkeit Weitere Infos

KMO Kompetenznachweis:

Modernisierungs- und Fördermittelberater Weitere Infos

Paketbuchung

Paket

PMFB

Termin: wird noch mitgeteilt

Buchen

PMFB

Dauer 5 Tage

Preis

wird noch mitgeteilt

Qualifizierungsprogramm

(i) Infos in Kürze auf der Website

Zertifizierter Immobilienmakler

Einzelmodule

Grundlagen für den erfolgreichen Immobilienmakler Weitere Infos

BRI Bewertung und Rechtsgrundlagen beherrschen Weitere Infos

Kompetenznachweis: Zertifizierter Immobilienmakler Weitere Infos **KZI**

Paketbuchung*

Paket

P7I 2601

Termin: 13.04. - 15.06.2026

Buchen

P71



Preis 4.440.00 €

Qualifizierungsprogramm



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!

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	36
Erfahrungsaustausch KSC	36
Erfahrungsaustausch Private Banking und Vermögensberatung	36
Erfahrungsaustausch: Wertpapierrecht Fokus Vertrieb	38
Erfahrungsaustausch – Erfolgreich und rechtssicher in der medialen	38
Die Zukunft der Finanzberatung: Kunden überzeugen mit Strategie,	39
Vertriebserfolge steigern mit der Zielgruppe 50 Plus	39
Vertriebserfolge steigern mit der Zielgruppe Junge Kunden/	39
Onlineseminar: After-Sales - Mit dem Abschluss fängt die	41
Vorsorge- und Generationenberatung in der Praxis inkl	41
Nachhaltigkeitsforum	41
Erfahrungsaustauschkreis Nachhaltigkeit	42
Praxisworkshop für Wohnbaufinanzierungsberater Immobilien	42
Erfahrungsaustausch: Verbraucherkreditrecht und Immobilienfinanzierung	42
Praxisworkshop für Leiter Wohnbaufinanzierung Immobilien	43
Kryptowährungen kompakt – Praxiswissen, Vertriebsansätze und Dialog	43
Privatkundenberatung	
Zweiteiliges ABG-Webinar/Seminar: Qualität in der Baufinanzierung (mit	45
Öffentliche Mittel in der Baufinanzierung	45
ABG-Webinar: Einsatz öffentlicher Mittel in der Wohnbaufinanzierung	45
Die professionelle Fondsberatung 2026	46
Vermögensübertragung mit fondsgebundener Rentenversicherung und	46
Inhouseangebot: Vertriebliche Erfolge steigern durch verständliche	46
Erben, Vererben und Schenken	47
Onlineseminar: After-Sales - Mit dem Abschluss fängt die	47
Vertriebserfolge dauerhaft sichern	47
ABG-Webinar: Aktiv, zielorientiert und erfolgreich in der	48
ABG-Webinar: Aktives Wissen für passive Fonds (ETFs)	48
ABG-Webinar: Börsenpsychologie - Dem "Herdentrieb" zum Trotz	48
Onlineseminar: Modul 1 - Kontoführung und Zahlungsverkehr	49

Onlineseminar: Modul 2 - Qualifizierte Anlageberatung und	49
Onlineseminar: Modul 3 - Altersvorsorge und Rentensituation in	49
Onlineseminar: Modul 4 - Absicherung Einkommen und Sachwerte:	50
Onlineseminar: Modul 5 - Privatkreditgeschäft	50
Onlineseminar: Vertriebserfolg trainieren - Signalerkennung und	50
Generationenberatung - Estate-Planning in der Praxis (R&V)	51
Erfolgreich als Quereinsteiger im KSC: Kompaktseminar Fachwissen und	51
ABG-Webinar: Modernes Bond-Management - Zinschancen nutzen, Risiken	51
Crashkurs - Fachliches "Know-How" für einen erfolgreichen Einstieg als	52
Crashkurs für Quereinsteiger - Aufbaukurs	52
Praxisorientiertes "Know-How" für einen erfolgreichen Einstieg als	52
A-Kunden-Exzellenz: Eigene Potenziale entfalten, Stärken betonen und	53
ABG-Webinar: Richtig aufklären und beraten im Wertpapiergeschäft	53
ABG-Webinar: Die größten Risiken und Irrtümer der deutschen Erbfolge	53
ABG-Webinar: Basiswissen Schenken/Sterben/Erben	54
ABG-Webinar: Vererben/Verschenken mit Immobilien - Tipps und Tricks	54
ABG-Webinar: Vermögensübertragung mit Versicherungen - Steuerersparnis	54
ABG-Webinar: Vollmachten - Umgang in der Bankpraxis	55
Onlineseminar: Aktuelle Rechts- und Steuerfragen in der Anlageberatung	55
Onlineseminar: Grundlagen in der Stiftungsberatung und dem	55
Vertriebskompetenz steigern für Quereinsteiger in	56
Die Zukunft der Finanzberatung: Kunden überzeugen mit Strategie,	56
Demobird für neue Mitarbeitende - Einführung und Onboarding leicht	56
Erfolgreiche Anwendung der Beratungsassistenten jetzt und in Zukunft	57
Einführung BAP und BankingWorkspace für Quereinsteiger	57
ABG-Webinar: Digitale Beratungsgespräche erfolgreich gestalten	57
Erfahrungsaustausch – Erfolgreich und rechtssicher in der medialen	58
Inhouseangebot: Genossenschaftliche Überzeugungskraft - Strategien für	58
Vertriebsorientiert verhandeln: Erfolgreich im gehobenen	59
Selbstorganisation und Zeitmanagement im Beratungsalltag	59
Schwierige Kundengespräche souverän führen	59
Stressbewältigung und Resilienzstärkung für Berater/Beraterinnen und	60
Konflikttraining: Mentale und emotionale Fitness	60

	Psychologie kompakt für Kundenberater	60
	Persönlichkeitskompetenz im Kundenkontakt	61
	Leidenschaftlich beraten - erfolgreich verkaufen	61
	ABG-Webinar: Signalerkennung und Abschlussgenerierung bei	61
	ABG-Webinar: Umgang mit herausfordernden Situationen am Telefon	62
	ABG-Webinar: Umgang mit herausfordernden Situationen bei der	62
	ABG-Webinar: "Sprich, damit ich Dich sehe." Die Wirkung der Stimme am	62
	Regelbasiertes Investieren – Grundlagen, Anwendung und Einordnung	63
	Workshop Technische Analyse	63
	ABG-Webinar: Einstieg in die genossenschaftliche Finanzwelt für	64
	Mit Persönlichkeit beraten und verkaufen	64
	Erfahrungsaustausch VR-Rating in der Praxis - Impulse, Austausch,	64
	ABG-Webinar: Die neue Verbraucherrechterichtlinie	65
	ABG-Webinar: Die neue Verbraucherkreditrichtlinie	65
k	SC & Omnikanalberatung	
	ABG-Webinar: Signalerkennung und Abschlussgenerierung bei	67
	ABG-Webinar: Aktiv, zielorientiert und erfolgreich in der	67
	ABG-Webinar: Umgang mit herausfordernden Situationen am Telefon	67
	ABG-Webinar: Telefonische Orders sicher und souverän annehmen	68
	ABG-Webinar: Umgang mit herausfordernden Situationen bei der	68
	ABG-Webinar: Zielgerichtete Kommunikation in der Videoberatung	68
	Erfahrungsaustausch KSC	69
	Onlineseminar: Modul 1 - Kontoführung und Zahlungsverkehr	69
	Onlineseminar: Modul 2 - Qualifizierte Anlageberatung und	69
	Onlineseminar: Modul 3 - Altersvorsorge und Rentensituation in	70
	Onlineseminar: Modul 4 - Absicherung Einkommen und Sachwerte:	70
	Onlineseminar: Modul 5 - Privatkreditgeschäft	70
	Onlineseminar: Vertriebserfolg trainieren - Signalerkennung und	71
	Onlineseminar: Verkaufspsychologie - Die Macht der Persönlichkeit für	71
	ABG-Webinar: "Sprich, damit ich Dich sehe." Die Wirkung der Stimme am	71
	ABG-Webinar: Keep cool - Kein Stress mit dem Stress	72
	Erfolgreich als Quereinsteiger im KSC: Kompaktseminar Fachwissen und	72

Crashkurs - Fachliches "Know-How" für einen erfolgreichen Einstieg al	ls72
Crashkurs für Quereinsteiger - Aufbaukurs	73
Praxisorientiertes "Know-How" für einen erfolgreichen Einstieg als	73
ABG-Webinar: Rechtlich sicher in der Videoberatung	73
ABG-Webinar: Onlinebanking-Betrug (Phishing)	74
Demobird für neue Mitarbeitende - Einführung und Onboarding leicht	74
Einführung BAP und BankingWorkspace für Quereinsteiger	74
ABG-Webinar: Digitale Beratungsgespräche erfolgreich gestalten	75
Erfahrungsaustausch – Erfolgreich und rechtssicher in der medialen	75
ABG-Webinar: Einstieg in die genossenschaftliche Finanzwelt für	75
ABG-Webinar: Die neue Verbraucherrechterichtlinie	76
ABG-Webinar: Die neue Verbraucherkreditrichtlinie	76
Private Banking	
Erfahrungsaustausch Private Banking und Vermögensberatung	78
Erben, Vererben und Schenken	78
Generationenberatung - Estate-Planning in der Praxis (R&V)	78
Absicherung- und Vorsorgeberatung im Rahmen der Genossenschaftl	
Vorsorge- und Generationenberatung in der Praxis inkl	80
ABG-Webinar: Investmentsteuerreformgesetz - Refresher	80
ABG-Webinar: Die größten Risiken und Irrtümer der deutschen Erbfolg	je81
ABG-Webinar: Basiswissen Schenken/Sterben/Erben	81
ABG-Webinar: Vererben/Verschenken mit Immobilien - Tipps und Tricl	ks81
ABG-Webinar: Vermögensübertragung mit Versicherungen - Steuerers	parnis82
ABG-Webinar: Vollmachten - Umgang in der Bankpraxis	82
Chancen und Möglichkeiten der Asset-Klasse Edelmetalle in der	82
Onlineseminar: Grundlagen in der Stiftungsberatung und dem	83
Rechtssicherer Umgang mit Vollmachten in der Bankpraxis	83
VR-Private Banking Immobilienberatung	
Vertriebsassistenz im Private Banking	
ABG-Webinar: MiCAR – Markets in Crypto-Assets Regulation – Releva	
ABG-Webinar: Börsenpsychologie - Dem "Herdentrieb" zum Trotz	
ABG-Webinar: Modernes Bond-Management - Zinschancen nutzen, Ris	

Erfahrungsaustausch – Erfolgreich und rechtssicher in der medialen	86
Onlineseminar: Aktuelle Rechts- und Steuerfragen in der Anlageberatung	86
Konflikttraining: Mentale und emotionale Fitness	87
Vertriebsorientiert verhandeln: Erfolgreich im gehobenen	87
A-Kunden-Exzellenz: Eigene Potenziale entfalten, Stärken betonen und	87
Stressbewältigung und Resilienzstärkung für Berater/Beraterinnen und	88
Regelbasiertes Investieren – Grundlagen, Anwendung und Einordnung	88
Workshop Technische Analyse	89
Kryptowährungen & Blockchain	
Kryptowährungen kompakt – Praxiswissen, Vertriebsansätze und Dialog	91
Mein Krypto - rechtssicher notifizieren und umsetzen	91
Sachkunde Wertpapierkompetenz	
Erlangung der Beraterkompetenz nach dem WpHG im Bereich "risikoscheue	93
Erlangung der Beraterkompetenz nach dem WpHG im Bereich	93
Erlangung der Beraterkompetenz nach dem WpHG im Bereich "spekulative	93
VR-BeraterPass "Serviceberatung" - Update 1 Tag	94
VR-BeraterPass "Privatkundenberatung" - Update 1 Tag	94
VR-BeraterPass "Individualkundenbetreuung" - Update 1 Tag	94
VR-BeraterPass "Wertpapierspezialist" - Update 1 Tag	96
ABG-Webinar: MiCAR – Markets in Crypto-Assets Regulation – Relevante	96
ABG-Webinar: Richtig aufklären und beraten im Wertpapiergeschäft	96
Onlineseminar: Aktuelle Rechts- und Steuerfragen in der Anlageberatung	98
Fachliche und rechtliche Sachkunde Finanzierung	
Rechtliche Grundlagen zu den Immobiliar-Verbraucherdarlehen zur	100
Fachwissen Markt für die Vergabe von Immobiliar-Verbraucherdarlehen	100
Fachwissen Marktfolge für die Vergabe von	100
VR-FinanzierungsPass II - Fachwissen Immobiliar-Verbraucherdarlehen	101
ABG-Webinar: Rechtliche Grundlagen zu den	101
ABG-Webinar: Fachwissen Markt für die Vergabe von	101
ABG-Webinar: Fachwissen Marktfolge für die Vergabe von	102

IDD (Weiterbildungsverpflichtung gemäß VersVermV)

Absicherung- und Vorsorgeberatung im Rahmen der Genossenschaftlichen	104
Generationenberatung - Estate-Planning in der Praxis (R&V)	104
Zweiteiliges ABG-Webinar/Seminar: Qualität in der Baufinanzierung (mit	104
Praxisworkshop für Wohnbaufinanzierungsberater Immobilien	105
Praxisworkshop für Leiter Wohnbaufinanzierung Immobilien	105
Vertriebserfolge steigern mit der Zielgruppe 50 Plus	105
Vertriebserfolge steigern mit der Zielgruppe Junge Kunden/	106
Vertriebserfolge dauerhaft sichern	106
Vermögensübertragung mit fondsgebundener Rentenversicherung und	106
Vorsorge- und Generationenberatung in der Praxis inkl	107
Basiswissen des Bankgeschäfts	107
ABG-Webinar: Vermögensübertragung mit Versicherungen - Steuerersparnis	107
Fortbildungsverpflichtung Immobilienmakler (gemäß MaBV)	
Vertriebsassistenz Immobilienvermittlung	109
Maklerrecht in der Praxis - I	109
Onlineseminar: Steuerliche und weitergehende rechtliche Aspekte im	109
Aktuelle rechtliche Entwicklungen im Maklergeschäft und strukturierter	110
Fachtagung Immobilien	110
Onlineseminar: Die Immobilie im Steuerrecht	110
Rechte an Grundstücken (Erbbaurechte, Reallast, Nießbrauch,	111
Baumängel erkennen, Bauschäden bewerten und Modernisierungskosten	111
Öffentliche Mittel in der Baufinanzierung	111
ABG-Webinar: Einsatz öffentlicher Mittel in der Wohnbaufinanzierung	112
ABG-Webinar: Die Kreditvergabe an Wohnungseigentümergemeinschaften	112
Datenschutz	
Datenschutz	114
Erfahrungsaustausch Datenschutz 202	114
ABG-Webinar: Orientierungshilfe KI – Überblick zu den rechtlichen	114
ABG-Webinar: KI-Verordnung/AI-Act und ihre Anforderungen für die	115
Geldwäsche	
Das Geldwäschegesetz - Grundlagenseminar	117
Workshop: Brennpunkt Geldwäsche	117

ABG-Webinar: Konzept zur Überprüfung des Monitoring-Systems in der	117
Vertriebsbeauftragte	
Grundlagenseminar Vertriebsbeauftragte	119
ABG-Webinar: Update für Vertriebsbeauftragte	119
Generationenberatung / Generationenmanagement	
Vorsorge- und Generationenberatung in der Praxis inkl	121
Generationenberatung - Estate-Planning in der Praxis (R&V)	121
Vermögensübertragung mit fondsgebundener Rentenversicherung und	121
Absicherung- und Vorsorgeberatung im Rahmen der Genossenschaftlichen	122
Beratungsexpertise stärken - Altersvorsorge im Genossenschaftsbereich	122
ABG-Webinar: Basiswissen Schenken/Sterben/Erben	122
ABG-Webinar: Die größten Risiken und Irrtümer der deutschen Erbfolge	123
ABG-Webinar: Vererben/Verschenken mit Immobilien - Tipps und Tricks	123
ABG-Webinar: Vollmachten - Umgang in der Bankpraxis	123
Kompetenznachweis VR-Finanzplaner - Zertifiziert durch die Katholische	124
Erben, Vererben und Schenken	124
Rechtssicherer Umgang mit Vollmachten in der Bankpraxis	125
Vertriebserfolge steigern mit der Zielgruppe 50 Plus	125
Vertriebserfolge steigern mit der Zielgruppe Junge Kunden/	125
Stressbewältigung und Resilienzstärkung für Berater/Beraterinnen und	126
Rechtlich sicher	
Betreuungsrecht	128
Erbrecht und Vollmachten	128
ABG-Webinar: Betreuungsrecht - Teil 1	128
ABG-Webinar: Betreuungsrecht - Teil 2	129
ABG-Webinar: Erbrecht - Teil 1	129
ABG-Webinar: Erbrecht - Teil 2	129
ABG-Webinar: Vollmachten	130
Rechtssicherer Umgang mit Vollmachten in der Bankpraxis	130
Erben, Vererben und Schenken	130
ABG-Webinar: Telefonische Orders sicher und souverän annehmen	131
Dokumentationspflicht im Wertpapiergeschäft gemäß WpHG inkl	131

Onlineseminar: Aktuelle Rechts- und Steuerfragen in der Anlageberatung	131
Preisgestaltung und Preisangabe – rechtliche Grundlagen, Spezialfälle,	132
ABG-Webinar: Die größten Risiken und Irrtümer der deutschen Erbfolge	132
ABG-Webinar: Basiswissen Schenken/Sterben/Erben	132
ABG-Webinar: Vererben/Verschenken mit Immobilien - Tipps und Tricks	133
ABG-Webinar: Vermögensübertragung mit Versicherungen - Steuerersparnis	133
ABG-Webinar: Vollmachten - Umgang in der Bankpraxis	133
Vorsorge- und Generationenberatung in der Praxis inkl	134
ABG-Webinar: Rechtlich sicher in der Videoberatung	134
ABG-Webinar: Betriebsverfassungsrecht aktuell für Personaler	134
ABG-Webinar: Rechtssicher in Social Media	135
ABG-Webinar: Richtig aufklären und beraten im Wertpapiergeschäft	135
Erfahrungsaustausch – Erfolgreich und rechtssicher in der medialen	136
ABG-Webinar: Die neue Verbraucherkreditrichtlinie	136
ABG-Webinar: Die neue Verbraucherrechterichtlinie	136
mmobilienfinanzierung, Immobilienvermittlung und Vermarktung	J
Zweiteiliges ABG-Webinar/Seminar: Qualität in der Baufinanzierung (mit	139
Öffentliche Mittel in der Baufinanzierung	139
ABG-Webinar: Einsatz öffentlicher Mittel in der Wohnbaufinanzierung	139
Praxisworkshop für Wohnbaufinanzierungsberater Immobilien	140
Praxisworkshop für Leiter Wohnbaufinanzierung Immobilien	140
Fachtagung Immobilien	140
Maklerrecht in der Praxis - I	141
Onlineseminar: Steuerliche und weitergehende rechtliche Aspekte im	141
Aktuelle rechtliche Entwicklungen im Maklergeschäft und strukturierter	141
Rechte an Grundstücken (Erbbaurechte, Reallast, Nießbrauch,	142
Baumängel erkennen, Bauschäden bewerten und Modernisierungskosten	142
Onlineseminar: Die Immobilie im Steuerrecht	142
Erfahrungsaustausch: Verbraucherkreditrecht und Immobilienfinanzierung	143
Onlineseminar: Vertriebsassistenz Wohnbaufinanzierung	143
ABG-Webinar: Eigenstromversorgung mit Photovoltaik	143
Webinar: Zinsänderungsrisiko in der Baufinanzierung - aktuelle	144

ABG-Webinar: Die Kreditvergabe an Wohnungseigentümergemeinschaften	144
Vertriebsassistenz Immobilienvermittlung	145
Erfahrungsaustausch: Vertriebsassistenz Immobilienvermittlung	145
ABG-Webinar: Kreditzweitmarktförderungsgesetz - neue	145
Energieeffizienz von Gebäuden – Beurteilung, Bewertung,	146
Onlineseminar: Marktwertermittlung gemäß ImmoWertV und aktuelle	146
Verbraucherkreditrecht - Grundlagen, Vertiefung, aktuelle	146
Onlineseminar: OKB Immobilie - Erfolgreiche Umsetzung im Neugeschäft +	147
Immobilienmakler in der Genossenschaftsgruppe - Besonderheiten und	147
Onlineseminar: Immobilienbesichtigung innerhalb der	148
Onlineseminar: Betrugsfälle in der Immobilienfinanzierung und	148
Stressbewältigung und Resilienzstärkung für Berater/Beraterinnen und	149
Onlineseminar: Besondere Herausforderungen in der standardisierten	149
Erfahrungsaustausch VR-Rating in der Praxis - Impulse, Austausch,	149
ABG-Webinar: Die neue Verbraucherkreditrichtlinie	150
ABG-Webinar: Die neue Verbraucherrechterichtlinie	150
Angestellte ohne Bankausbildung / Quereinsteiger	
Basiswissen des Bankgeschäfts	152
Onlineseminar: Modul 1 - Kontoführung und Zahlungsverkehr	152
Onlineseminar: Modul 2 - Qualifizierte Anlageberatung und	152
Onlineseminar: Modul 3 - Altersvorsorge und Rentensituation in	153
Onlineseminar: Modul 4 - Absicherung Einkommen und Sachwerte:	153
Onlineseminar: Modul 5 - Privatkreditgeschäft	153
Onlineseminar: Vertriebserfolg trainieren - Signalerkennung und	154
ABG-Webinar: Aktiver und erfolgreicher Verkauf von Mitgliedschaften am	154
Erfolgreich als Quereinsteiger im KSC: Kompaktseminar Fachwissen und	154
Crashkurs - Fachliches "Know-How" für einen erfolgreichen Einstieg als	155
Crashkurs für Quereinsteiger - Aufbaukurs	155
Praxisorientiertes "Know-How" für einen erfolgreichen Einstieg als	155
Bankenplanspiel "Bank Emotion"	156
Quereinsteiger gewerbliches Kreditgeschäft – von der Privatkredit- zur	156
Keine Bank wie jede andere – Ihr Einstieg in die GenoWelt	456

	Onlineseminar: Praxisforum Kontoführung und Zahlungsverkehr für	157
	Onlineseminar: Praxisforum Genossenschaftliche Beratung für	157
	Onlineseminar: Praxisforum Liquidität und Absicherung für	157
	Onlineseminar: Praxisforum Sparen und Anlegen für Quereinsteiger	158
	Refresh Service-Mitarbeitende - Neue Impulse für erfahrene Profis	158
	Leidenschaftlich beraten - erfolgreich verkaufen	158
	Erfolgreiche Anwendung der Beratungsassistenten jetzt und in Zukunft	159
	Demobird für neue Mitarbeitende - Einführung und Onboarding leicht	159
	Einführung BAP und BankingWorkspace für Quereinsteiger	159
	Stressbewältigung und Resilienzstärkung für Berater/Beraterinnen und	160
	ABG-Webinar: Richtig aufklären und beraten im Wertpapiergeschäft	160
	ABG-Webinar: Einstieg in die genossenschaftliche Finanzwelt für	160
	Meldevorschriften CRS/FATCA	162
	Quereinsteiger privates Kreditgeschäft – vom AVD zum IVD	162
S	Soft-Skills in der Privatkundenbank	
	A-Kunden-Exzellenz: Eigene Potenziale entfalten, Stärken betonen und	164
	Stressbewältigung und Resilienzstärkung für Berater/Beraterinnen und	164
	Konflikttraining: Mentale und emotionale Fitness	164
	Psychologie kompakt für Kundenberater	165
	Die Zukunft der Finanzberatung: Kunden überzeugen mit Strategie,	165
	Leidenschaftlich beraten - erfolgreich verkaufen	165
	Persönlichkeitskompetenz im Kundenkontakt	166
	Vertriebsorientiert verhandeln: Erfolgreich im gehobenen	166
	Selbstorganisation und Zeitmanagement im Beratungsalltag	166
	Schwierige Kundengespräche souverän führen	167
	ABG-Webinar: "Sprich, damit ich Dich sehe." Die Wirkung der Stimme am	167
	ABG-Webinar: Signalerkennung und Abschlussgenerierung bei	167
	ABG-Webinar: Umgang mit herausfordernden Situationen am Telefon	168
	ABG-Webinar: Umgang mit herausfordernden Situationen bei der	168
	Mit Persönlichkeit beraten und verkaufen	168

Privatkundenbank Weiterbildung

Austauschen und Vernetzen

Innovative Vertriebsstrategien: Den Wandel erfolgreich gestalten

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

TGL₂

Termin 23.11.2026 - 24.11.2026

Ort
Beilngries

€ Preis 800,00€

Weitere Infos

Erfahrungsaustausch KSC

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.

EAKSC

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

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

EKPB

Termin 16.07.2026

Ort
Beilngries

€ Preis 270,00€

Weitere Info

- ✓ 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

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 Pravis

EWM

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

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 k\u00f6nnen Best Practices aus der Branche kennenlernen
- ✓ Sie entwickeln mehr Klarheit in der telefonischen Beratung und schaffen f
 ür sich selbst / f
 ür 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

EAMB

Termin 21.07.2026

Ort Beilngries

€ Preis 540,00€

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

Zielgruppe

- ✓ Serviceberatung
- ✓ Privatkundenberatung
- ✓ Vermögensberatung
- ✓ Update f
 ür langjährige Berater und Beraterinnen

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erfahren, wie Sie Ihre Beratung auf das n\u00e4chste Level heben mit professioneller Struktur, visueller Klarheit und technologischem Feingef\u00fchl.
- ✓ Sie machen sich fit f
 ür 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

ZFB

Termin
12.05,2026 - 13.05,2026

Ort
Beilngries

€ Preis 900.00€

Weitere Infos

Vertriebserfolge steigern mit der Zielgruppe 50 Plus

Zielgruppe

Für Berater im Privat-, Vermögens- und Individualkundensegment.

Ihr Nutzen

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

VSZ

Termin
16.07.2026 - 17.07.2026

Ort Beilngries

Preis 840.00€

Weitere Infos

Vertriebserfolge steigern mit der Zielgruppe Junge Kunden/ Berufsstarter

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.

VSJ

Termin

08.06.2026 - 09.06.2026

Ort
Beilngries

€ Preis 840,00€

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

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.

ASM

- **Termin** 10.11.2026
- Ort Digital
- **€** Preis 450,00€

Weitere Infos

Vorsorge- und Generationenberatung in der Praxis inkl. Erfahrungsaustausch

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.

VGP

- **Termin** 08.10.2026
- Ort Beilngries
- **€** Preis 450,00€

Weitere Infos

Nachhaltigkeitsforum

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.

NHF

- Termin
 18.03.2026
 18.03.2026
- Ort
 Beilngries, Digital
- **€** Preis 450,00€

Erfahrungsaustauschkreis Nachhaltigkeit

Zielgruppe

Nachhaltigkeitsverantwortliche

Ihr Nutzen

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

EAKN

- **Termin**18.11.2026
- Ort Beilngries
- **€** Preis 400,00€

Weitere Infos

Praxisworkshop für Wohnbaufinanzierungsberater Immobilien

Zielgruppe

Wohnbaufinanzierungsberater

Ihr Nutzen

Erfahrungsaustausch und Best Practice

TFW

- **Termin** 04.05.2026 05.05.2026
- Ort Beilngries
- **€** Preis 620,00€

Weitere Infos

Erfahrungsaustausch: Verbraucherkreditrecht und Immobilienfinanzierung

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.

EVKF

- Termin
 16.06.2026
 13.07.2026
 29.10.2026
- Ort
 Beilngries
- **€** Preis 520,00€

Praxisworkshop für Leiter Wohnbaufinanzierung Immobilien

Zielgruppe

Führungskräfte im Bereich Wohnbaufinanzierung

Ihr Nutzen

Erfahrungsaustausch und Best Practice

TFW2

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

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

- ✓ Sie lernen Anfragen der Kunden in einen Vertriebsansatz umzuwandeln
- ✓ Sie lernen Kryptowährungen kennen
- ✓ Sie k\u00f6nnen die Unterschiede zwischen Bitcoin und den anderen Kryptow\u00e4hrungen benennen
- √ Sie können zu Fragen der Kunden zu MeinKrypto umgehen
- ✓ Sie kennen vertriebliche Ansätze bei Anfragen von Kunden
- √ Sie tauschen sich gegenseitig aus und erhalten neue Impulse

PVD

Privatkundenbank Weiterbildung

Privatkundenberatung

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

Zielgruppe

Wohnbaufinanzierungsberater

Ihr Nutzen

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

AGL

Termin
11.06.2026
22.06.2026 - 23.06.2026

Ort
Beilngries, Digital

€ Preis 960,00€

Weitere Infos

Öffentliche Mittel in der Baufinanzierung

Zielgruppe

Wohnbaufinanzierungsberater

Ihr Nutzen

Optimaler Einsatz der aktuellen Förderprogramme in der Wohnbaufinanzierungsberatung

OEMB

Termin 23.09.2026

Ort
Beilngries

€ Preis 450,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Einsatz öffentlicher Mittel in der Wohnbaufinanzierung

Zielgruppe

Wohnbaufinanzierungsberater

Ihr Nutzen

Optimaler Einsatz der aktuellen Förderprogramme in der Wohnbaufinanzierungsberatung

WOEM

Termin 25.03.2026

Ort
Digital

€ Preis 220,00€

Die professionelle Fondsberatung 2026

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

DPF

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

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 k\u00f6nnen M\u00f6glichkeiten zur steuerlich optimierten Vorsorge im Rahmen des AltersEink\u00fcnfteGesetzes - 1. Schicht aufzeigen.

VFR

- **Termin** 30.09.2026
- Ort
 Beilngries
- **€** Preis 400,00€

Weitere Infos

Inhouseangebot: Vertriebliche Erfolge steigern durch verständliche Visualisierung im Kundengespräch

Zielgruppe

- ✓ Privatkundenberater
- ✓ Serviceberater

Ihr Nutzen

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

KVV

Erben, Vererben und Schenken

Zielgruppe

- ✓ Privatkundenberater
- ✓ Vermögensberater

Ihr Nutzen

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

EVS

Termin12.10.2026 - 13.10.2026





Weitere Infos

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

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.

ASM

Termin 10.11.2026



€ Preis 450,00€

Weitere Infos

Vertriebserfolge dauerhaft sichern

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

VAH3

Termin 24.09.2026 - 25.09.2026

Ort
Beilngries

Preis 830,00€

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



€ Preis 230,00€

Weitere Infos

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

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.

WAWP

- **Termin** 22.09.2026
 - Ort
 Digital
- **€** Preis 230,00€

Weitere Infos

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

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 k\u00f6nnen Informationen selektieren und bewerten

WBHT

Termin 16.04.2026

Ort
Digital

Preis 260,00€

Onlineseminar: Modul 1 - Kontoführung und Zahlungsverkehr

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.

QM₁

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

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.

QM₂

Termin
12.10.2026 - 13.10.2026

Ort Digital

Preis 625,00€

Weitere Infos

Onlineseminar: Modul 3 - Altersvorsorge und Rentensituation in Deutschland

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.

QM3

Termin14.10.2026

Ort
Digital

Preis 320,00€

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

QM4







Weitere Infos

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.

Onlineseminar: Modul 5 - Privatkreditgeschäft

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 k\u00f6nnen diese als Cross-Selling anbieten.
- ✓ Sie erkennen Cross-Selling-Potenzial und gehen gekonnt mit Kreditablehnungen um.

QM5



Ort
Digital

€ Preis 320,00€

Weitere Infos

Onlineseminar: Vertriebserfolg trainieren -Signalerkennung und Beratungsgespräche führen

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.

QM6

Termin 04.12.2026

Ort
Digital

€ Preis 320,00€

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

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.

WGEP

- O Termin 08.10.2026
- Ort
 Beilngries
- **Preis**450,00€

Weitere Info

Erfolgreich als Quereinsteiger im KSC: Kompaktseminar Fachwissen und Vertrieb

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

- ✓ 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.

EQSC

- (Termin
 - 23.06.2026 02.07.2026
- Ort
 Beilngries
- **€** Preis 2.250,00€

Weitere Infos

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

Zielgruppe

Für Vermögensberater, Vertriebsmanagement und Wertpapierspezialisten im Anlagegeschäft

Ihr Nutzen

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

MBM

- **Termin**12.06.2026
- Ort
 Digital
- **€** Preis 260,00€

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

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.

CEQ

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

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.

CQK

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

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

CAQ

Termin
26.03.2026 - 27.03.2026
24.11.2026 - 25.11.2026

Ort
Beilngries

Preis 690,00€

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

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

AKE

Termin
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)

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

WRWP

Termin 16.04.2026



€ Preis 230,00€

Weitere Infos

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

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

- √ Sie kennen die größten Risiken und Irrtürmer in der deutschen Erbfolge
- ✓ Sie k\u00f6nnen 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 f
 ür Ihre Beratungsgespr
 äche

WRIE

Termin 23.09.2026

Ort
Digital

€ Preis 200,00€

Waiters Infos

ABG-Webinar: Basiswissen Schenken/Sterben/Erben

Zielgruppe

Für Privatkundenberater, Individualkundenbetreuer und Private Banking.

Ihr Nutzen

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

WSSE

Termin 30.09.2026



€ Preis 200,00€

Weitere Infos

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

Zielgruppe

Für Privatkundenberater, Individualkundenbetreuer und Private Banking.

Ihr Nutzen

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

WVVT

Termin14.10.2026



€ Preis 200,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Vermögensübertragung mit Versicherungen - Steuerersparnis für Kunden

Zielgruppe

Für Privatkundenberater, Individualkundenbetreuer und Private Banking.

Ihr Nutzen

- ✓ Sie kennen steuerliche Grundlagen im Versicherungsbereich
- √ Sie kennen das Bezugsrecht im Todesfall
- ✓ Sie nutzen Praxisbeispiele f
 ür Ihre Beratungsgespr
 äche und k
 önnen Impulse weitergeben
- ✓ Sie erhöhen die Kundenzufriedenheit und können dadurch einen Mehrwert schaffen

WVSE

Termin 28.10.2026

Ort
Digital

Preis 200,00€

ABG-Webinar: Vollmachten - Umgang in der Bankpraxis

Zielgruppe

Für Privatkundenberater, Individualkundenbetreuer und Private Banking

Ihr Nutzen

- ✓ Sie handeln sicher im Umgang mit Vollmachten.
- ✓ Sie erkennen Risiken im Nachlassgeschäft
- ✓ Sie beachten das Rechts- und Steuerberatungsverbot
- √ Sie nutzen Praxisbeispiele f
 ür Ihre Beratungsgespr
 äche und k
 önnen Impulse weitergeben
- ✓ Sie erhöhen die Kundenzufriedenheit und können dadurch einen Mehrwert schaffen

WUPB

Termin11.11.2026



€ Preis 200,00€

Weitere Infos

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

Zielgruppe

Für Privatkunden- und Vermögensberater mit Bedarf an aktuellem Fachwissen.

Ihr Nutzen

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

FAS

Termin 19.11.2026

Ort
Digital

€ Preis 450,00€

Weitere Infos

Onlineseminar: Grundlagen in der Stiftungsberatung und dem Stiftungsmanagement

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

STMA

Termin 17.06.2026

Ort
Digital

Preis 450,00€

Vertriebskompetenz steigern für Quereinsteiger in Genossenschaftsbanken

Zielgruppe

- Quereinsteiger bei Genossenschaftsbanken, die in der Serviceberatung oder Privatkundenberatung eingesetzt sind.
- √ Teilnehmende des Entwicklungsweg VR-Serviceberatung f
 ür 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.

VQG

Termin
23.11.2026 - 24.11.2026

Ort
Beilngries

E Preis 800.00€

Weitere Info

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

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erfahren, wie Sie Ihre Beratung auf das n\u00e4chste Level heben mit professioneller Struktur, visueller Klarheit und technologischem Feingef\u00fchl.
- ✓ 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

ZFB

Termin 12.05.2026 - 13.05.2026

Ort
Beilngries

€ Preis 900,00€

Weitere Infos

Demobird für neue Mitarbeitende - Einführung und Onboarding leicht gemacht

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

DME

Erfolgreiche Anwendung der Beratungsassistenten jetzt und in Zukunft

ABZ

Weitere Infos

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

- ✓ Sie beherrschen den Einsatz der aktuellen Vorgänge und Assistenten im Bereich Vermögen. Sie setzen die Vorgänge und Assistenten erfolgreich im Kundengespräch ein, beraten zielgerichtet und überzeugend.
- Sie lernen die Vorteile der neuen Anwendungen im BWS kennen und k\u00f6nnen diese durch praxisnahe \u00dcbungen in Beratungen erfolgreich einsetzen.

Einführung BAP und BankingWorkspace für Quereinsteiger

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.

EBBQ

- Termin
 13.04.2026
 27.10.2026
- Ort Beilngries
- **€** Preis 450,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Digitale Beratungsgespräche erfolgreich gestalten

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 f
 ür digitale Beratungssituationen

WDBG

- Termin
 06.05.2026
 20.11.2026
- Ort
 Digital
- **€** Preis 250,00€

Erfahrungsaustausch – Erfolgreich und rechtssicher in der medialen Beratung

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 k\u00f6nnen Best Practices aus der Branche kennenlernen
- ✓ Sie entwickeln mehr Klarheit in der telefonischen Beratung und schaffen f
 ür sich selbst / f
 ür 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

EAMB

Termin 21.07.2026



Beilngries
Preis

540,00€

Weitere Info

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

GEK

Weitere Infos

Zielgruppe

- ✓ Privatkundenberater
- ✓ Vermögensberater
- ✓ Serviceberater

Ihr Nutzen

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

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

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 t\u00e4glich, ob wir wollen oder nicht. Erkennen Sie Verhandlungssituationen und lernen Sie Verhandlungen mit den richtigen Werkzeugen erfolgreich zu gestalten.

TEP

Termin
06.07.2026 - 08.07.2026

Ort
Beilngries

Preis
1.380,00€

Weitere Infos

Selbstorganisation und Zeitmanagement im Beratungsalltag

Zielgruppe

- ✓ Serviceberater
- ✓ Privatkundenberater
- ✓ Quereinsteiger

Ihr Nutzen

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

ZSB

Weitere Infos

Schwierige Kundengespräche souverän führen

Zielgruppe

- ✓ Quereinsteiger
- ✓ Servicekundenberater
- ✓ Privatkundenberater

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhalten wichtige Hilfestellungen f
 ür schwierige Kundengespr
 äche in der Beraterpraxis. Sie erlernen Gespr
 ächstechniken, um in schwierigen Situationen souver
 än zu bleiben.
- ✓ Sie profitieren von Beispielen und Übungen direkt f
 ür Ihre Praxis.

SKSF

Termin

21.01.2026 - 22.01.2026

0

Ort Beilngries

E Preis 800,00€

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





Weitere Infos

Konflikttraining: Mentale und emotionale Fitness

Zielgruppe

Für Kundenbetreuer und Leistungsträger.

Ihr Nutzen

- ✓ Sie werden mental und emotional stärker
- ✓ Sie gehen wirksam mit Konflikten, Zumutungen und Herausforderungen um
- ✓ Sie nutzen Tools um mit sich selbst und anderen reflektierter umzugehen

KTT



Ort
Beilngries

Preis 1.050,00€

Weitere Infos

Psychologie kompakt für Kundenberater

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an alle Berater der Bank.

Ihr Nutzen

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

POK

Persönlichkeitskompetenz im Kundenkontakt

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.

PLK

Termin
23.04.2026 - 24.04.2026



Preis 850,00€

Weitere Infos

Leidenschaftlich beraten - erfolgreich verkaufen

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.

LBE

Termin14.01.2026 - 16.01.2026
25.11.2026 - 27.11.2026

Ort
Beilngries

€ Preis 1.175,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Signalerkennung und Abschlussgenerierung bei Inbound-Kontakten

Zielgruppe

Mitarbeiter im telefonischen Kundenkontakt

Ihr Nutzen

- √ Sie erweitern ihre Kompetenz f
 ür 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.

WPSK

Termin 08.12.2026

Ort Digital

€ Preis 230,00€

ABG-Webinar: Umgang mit herausfordernden Situationen am Telefon

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.

WHST

Termin11.12.2026

Ort Digital

€ Preis 230,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Umgang mit herausfordernden Situationen bei der Videoberatung

Zielgruppe

Mitarbeiter, die mit Ihren Kunden per Video kommunizieren.

Ihr Nutzen

• Sie bekommen praxisnahe Tipps zum Umgang mit schwierigen Situationen in der Videoberatung.• Sie lernen Methoden zur Einwandbehandlung.• Sie tauschen sich mit anderen Teilnehmern über Ihre Erfahrungen aus.

WUSV

Weitere Infos

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

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.

WSDA

Termin 07.12.2026

Ort Digital

Preis 230,00€

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.

(1)

Termin 29.04.2026 - 30.04.2026



Ort Beilngries



Preis 800,00€

Weitere Info

Ihr Nutzen

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

Workshop Technische Analyse

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

THA

ABG-Webinar: Einstieg in die genossenschaftliche Finanzwelt für Quereinsteiger

Zielgruppe

Neue Mitarbeitende, insbesondere Quereinsteiger in der Genossenschaftsbank

Ihr Nutzen

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

WGWQ

Termin
16.04.2026 - 17.04.2026
12.11.2026

Ort
Digital

Preis 400.00€

Weitere Infos

Mit Persönlichkeit beraten und verkaufen

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 k\u00f6nnen eigene Wirkungsmittel situationsgerecht und kundenorientiert im Verkaufsgespr\u00e4ch
 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

VDP

Termin 01.12.2026 - 03.12.2026

Ort
Beilngries

Preis 1.100,00€

Weitere Infos

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

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

EVRR

Termin 23.03.2026

Ort Beilngries

€ Preis 450,00€

ABG-Webinar: Die neue Verbraucherrechterichtlinie

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

- ✓ Sie k\u00f6nnen sich fr\u00fchzeitig auf die neue Richtlinie vorbereiten, die am 19. Juni 2026 in Kraft treten muss.
- ✓ Sie kennen die neuen Vorschriften im digitalen Vertrieb.

WNVR

Termin
17.03.2026
18.03.2026
27.03.2026



€ Preis 230,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Die neue Verbraucherkreditrichtlinie

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

- ✓ Sie k\u00f6nnen sich fr\u00fchzeitig auf die neue Richtlinie vorbereiten, die ab 20. November 2026 anzuwenden ist.
- ✓ Sie kennen die neuen Vorschriften und vermeiden Rechtsrisiken.

WNVK

Termin
20.04.2026
21.04.2026
12.05.2026
13.05.2026

Ort
Digital

Preis 230,00€

Privatkundenbank Weiterbildung

KSC & Omnikanalberatung

ABG-Webinar: Signalerkennung und Abschlussgenerierung bei Inbound-Kontakten

Zielgruppe

Mitarbeiter im telefonischen Kundenkontakt

Ihr Nutzen

- √ Sie erweitern ihre Kompetenz f
 ür 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.

WPSK

- **Termin** 08.12.2026
- Ort Digital
- **€** Preis 230,00€

Weitere Infos

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

Zielgruppe

Mitarbeiter im telefonischen Kundenkontakt

Ihr Nutzen

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

WOT

- **Termin** 09.12.2026
- Ort
 Digital
- **€** Preis 230,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Umgang mit herausfordernden Situationen am Telefon

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.

WHST

- **Termin**11.12.2026
 - Ort Digital
- **€** Preis 230,00€

ABG-Webinar: Telefonische Orders sicher und souverän annehmen

WDWB

Weitere Infos

Zielgruppe

- ✓ KSC-Mitarbeitende
- ✓ Mitarbeitende am Telefon

Ihr Nutzen

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

ABG-Webinar: Umgang mit herausfordernden Situationen bei der Videoberatung

WUSV

Zielgruppe

Mitarbeiter, die mit Ihren Kunden per Video kommunizieren.

Ihr Nutzen

• Sie bekommen praxisnahe Tipps zum Umgang mit schwierigen Situationen in der Videoberatung.• Sie lernen Methoden zur Einwandbehandlung.• Sie tauschen sich mit anderen Teilnehmern über Ihre Erfahrungen aus.

Weitere Infos

ABG-Webinar: Zielgerichtete Kommunikation in der Videoberatung

WZKV

Zielgruppe

Mitarbeiter, die mit Ihren Kunden per Video kommunizieren.

Ihr Nutzen

- √ Sie erleben die Vorteile digitaler Kommunikation bereits im Training
- ✓ Sie erhalten praxisnahe Tipps f
 ür Ihre Kommunikation per Video

Erfahrungsaustausch KSC

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.

EAKSC

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

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.

QM1

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

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.

QM2

Termin
12.10.2026 - 13.10.2026

Ort
Digital

€ Preis 625,00€

Onlineseminar: Modul 3 - Altersvorsorge und Rentensituation in Deutschland

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.

QM₃

- **Termin**14.10.2026
- Ort
 Digital
- **€** Preis 320,00€

Weitere Infos

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

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.

QM4

- **Termin** 15.10.2026
- Ort Digital
- **€** Preis 320,00€

Weitere Infos

Onlineseminar: Modul 5 - Privatkreditgeschäft

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 k\u00f6nnen diese als Cross-Selling anbieten.
- ✓ Sie erkennen Cross-Selling-Potenzial und gehen gekonnt mit Kreditablehnungen um.

QM5

Termin 16.10.2026

Ort
Digital

€ Preis 320,00€

Onlineseminar: Vertriebserfolg trainieren - Signalerkennung und Beratungsgespräche führen

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.

QM₆

- **Termin** 04.12.2026
- Ort Digital
- **Preis** 320,00€

Weitere Infos

Onlineseminar: Verkaufspsychologie - Die Macht der Persönlichkeit für mehr Vertriebserfolg

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.

PSZ

- Termin
 30.01.2026
 13.11.2026
- Ort
 Beilngries, Digital
- **€** Preis 450,00€

Weitere Infos

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

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.

WSDA

Termin 07.12.2026

Ort
Digital

€ Preis 230,00€

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

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.

WKSS

Termin 10.12.2026



€ Preis 230,00€

Weitere Infos

Erfolgreich als Quereinsteiger im KSC: Kompaktseminar Fachwissen und Vertrieb

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

EQSC

Termin 23.06.2026 - 02.07.2026



Preis
2.250,00€

Weitere Infos

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

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" f
 ür den erfolgreichen Einstieg als Quereinsteiger.

CEQ

Termin 10.02.2026 - 11.02.2026 29.06.2026 - 30.06.2026

19.11.2026 - 20.11.2026

Ort
Beilngries

€ Preis 690,00€

Crashkurs für Quereinsteiger - Aufbaukurs

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.

CQK

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

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

CAQ

Termin
26.03.2026 - 27.03.2026
24.11.2026 - 25.11.2026

Beilngries

€ Preis 690,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Rechtlich sicher in der Videoberatung

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

WDU

ABG-Webinar: Onlinebanking-Betrug (Phishing)

Zielgruppe

Für Mitarbeiter 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

WOBB

Termin 25.02.2026



€ Preis 340,00€

Weitere Info

Demobird für neue Mitarbeitende - Einführung und Onboarding leicht gemacht

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

DME

Weitere Infos

Einführung BAP und BankingWorkspace für Quereinsteiger

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.

EBBQ

Termin
13.04.2026
27.10.2026

Ort
Beilngries

Preis 450,00€

ABG-Webinar: Digitale Beratungsgespräche erfolgreich gestalten

Zielgruppe

Alle Kundenberater, die digitale Beratungen durchführen

Ihr Nutzen

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

WDBG

Termin
06.05.2026
20.11.2026



Preis 250.00€

Weitere Infos

Erfahrungsaustausch – Erfolgreich und rechtssicher in der medialen Beratung

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 k\u00f6nnen Best Practices aus der Branche kennenlernen
- ✓ Sie entwickeln mehr Klarheit in der telefonischen Beratung und schaffen f
 ür sich selbst / f
 ür 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

EAMB

O Termin 21.07.2026

Ort
Beilngries

Preis 540,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Einstieg in die genossenschaftliche Finanzwelt für Quereinsteiger

Zielgruppe

Neue Mitarbeitende, insbesondere Quereinsteiger in der Genossenschaftsbank

Ihr Nutzen

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

WGWQ

Termin
16.04.2026 - 17.04.2026
12.11.2026

Ort
Digital

Preis 400,00€

ABG-Webinar: Die neue Verbraucherrechterichtlinie

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

- ✓ Sie k\u00f6nnen sich fr\u00fchzeitig auf die neue Richtlinie vorbereiten, die am 19. Juni 2026 in Kraft treten muss.
- ✓ Sie kennen die neuen Vorschriften im digitalen Vertrieb.

WNVR

Termin
17.03.2026
18.03.2026
27.03.2026



€ Preis 230,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Die neue Verbraucherkreditrichtlinie

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

- ✓ Sie k\u00f6nnen sich fr\u00fchzeitig auf die neue Richtlinie vorbereiten, die ab 20. November 2026 anzuwenden ist.
- ✓ Sie kennen die neuen Vorschriften und vermeiden Rechtsrisiken.

WNVK

Termin
20.04.2026
21.04.2026
12.05.2026
13.05.2026

Ort
Digital

Preis 230,00€

Privatkundenbank Weiterbildung **Private Banking**

Erfahrungsaustausch Private Banking und Vermögensberatung

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

- ✓ Sie tauschen sich über organisatorische und personelle Fragestellungen im Private Banking / Vermögensmanagement / Individualkundenbetreuung aus
- ✓ Sie kennen und steigern ihr Bankpotenzial durch den Austausch von Erfahrungen und Wissen
- ✓ Sie erhalten wertvolle Impulse und Umsetzungsideen f
 ür 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 f
 ür eine optimale Betreuung von verm
 ögenden Kunden
- ✓ Sie können aktuelle Fragestellung mit einbringen und neue Lösungsansätze entdecken
- Sie erhalten Impulse für die tägliche Beratungspraxis im Private Banking, Individualkundenbetreuung und Vermögensmanagement.

EKPB

- **Termin** 16.07.2026
- Ort
 Beilngries
- **Preis** 270,00€

Weitere Infos

Erben, Vererben und Schenken

Zielgruppe

- ✓ Privatkundenberater
- ✓ Vermögensberater

Ihr Nutzen

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

EVS

- Termin
 12.10.2026 13.10.2026
- Ort Beilngries
- **€** Preis 850,00€

Weitere Infos

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

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.

WGEP

- Termin 08.10.2026
- Ort
 Beilngries
- **€** Preis 450,00€

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

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 f
 ür Beratungsans
 ätze schneller.

AVR

Termin
28.09.2026 - 29.09.2026



€ Preis 700,00€

Weitere Infos

Vorsorge- und Generationenberatung in der Praxis inkl. Erfahrungsaustausch

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.

VGP

Termin 08.10.2026

Ort
Beilngries

Preis 450,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Investmentsteuerreformgesetz - Refresher

Zielgruppe

- ✓ Privat- und Individualkundenbetreuer
- ✓ Mitarbeiter Vertriebsmanagement

Ihr Nutzen

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

WIGR

Termin 06.02.2026

Ort
Digital

€ Preis 240,00€

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

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

- ✓ Sie kennen die größten Risiken und Irrtürmer in der deutschen Erbfolge
- ✓ Sie k\u00f6nnen 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 f
 ür Ihre Beratungsgespr
 äche

WRIE

Termin 23.09.2026



€ Preis 200,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Basiswissen Schenken/Sterben/Erben

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 f
 ür Ihre Beratungsgespr
 äche.
- √ Sie erhöhen die Kundenzufriedenheit und können dadurch einen Mehrwert schaffen

WSSE

Termin 30.09.2026

Ort
Digital

€ Preis 200,00€

Weitere Infos

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

Zielgruppe

Für Privatkundenberater, Individualkundenbetreuer und Private Banking.

Ihr Nutzen

- √ Sie erhalten ein fachliches Update zum Thema Nießbrauch und Wohnrechte bei Schenkungen
- ✓ Sie kennen Testamentregelungen f
 ür Immobilen
- ✓ Sie nutzen Praxisbeispiele f
 ür Ihre Beratungsgespr
 äche und k
 önnen Impulse weitergeben
- ✓ Sie erhöhen die Kundenzufriedenheit und können dadurch einen Mehrwert schaffen

WVVT

Termin14.10.2026

Ort
Digital

€ Preis 200,00€

ABG-Webinar: Vermögensübertragung mit Versicherungen - Steuerersparnis für Kunden

Zielgruppe

Für Privatkundenberater, Individualkundenbetreuer und Private Banking.

Ihr Nutzen

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

WVSE

Termin 28.10.2026



€ Preis 200.00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Vollmachten - Umgang in der Bankpraxis

Zielgruppe

Für Privatkundenberater, Individualkundenbetreuer und Private Banking

Ihr Nutzen

- ✓ Sie handeln sicher im Umgang mit Vollmachten.
- √ Sie erkennen Risiken im Nachlassgeschäft
- ✓ Sie beachten das Rechts- und Steuerberatungsverbot
- ✓ Sie nutzen Praxisbeispiele f
 ür Ihre Beratungsgespr
 äche und k
 önnen Impulse weitergeben
- ✓ Sie erhöhen die Kundenzufriedenheit und können dadurch einen Mehrwert schaffen

WUPB

Termin11.11.2026

Ort
Digital

€ Preis 200,00€

Weitere Infos

Chancen und Möglichkeiten der Asset-Klasse Edelmetalle in der Vermögensberatung

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

EDVM

Termin 06.07.2026

Ort
Digital

Preis 450,00€

Onlineseminar: Grundlagen in der Stiftungsberatung und dem Stiftungsmanagement

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

STMA

- **Termin** 17.06.2026
- Ort Digital
- **€** Preis 450,00€

Weitere Infos

Rechtssicherer Umgang mit Vollmachten in der Bankpraxis

Zielgruppe

- ✓ Mitarbeiter der Revision
- ✓ Markt und Marktfolge

Ihr Nutzen

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

BUA

- **Termin**14.10.2026
- Ort
 Beilngries
- **€** Preis 450,00€

Weitere Infos

VR-Private Banking Immobilienberatung

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.

PBIB

Vertriebsassistenz im Private Banking

Zielgruppe

Für erfahrene Assistenzen mit Fokus auf Private Banking Themen.

Ihr Nutzen

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

VAPB



Termin

02.03.2026 16.03.2026 - 18.03.2026 13.04.2026 20.04.2026 - 22.04.2026 19.08.2026



Ort

Digital, Baunatal, Rhein-Main



Preis 820.00€

Weitere Infos

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

WCAR

Weitere Infos

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

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

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

WBHT



Termin 16.04.2026



Ort Digital

€

Preis 260,00€

- ✓ Sie fördern rationale Entscheidungen bei Marktunsicherheit
 ✓ Sie wissen Sie mit Kunden kommunizieren
 ✓ Sie können Informationen selektieren und bewerten

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

Zielgruppe

Für Vermögensberater, Vertriebsmanagement und Wertpapierspezialisten im Anlagegeschäft

Ihr Nutzen

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

MBM

Termin 12.06.2026



€ Preis 260.00€

Weitere Infos

Erfahrungsaustausch – Erfolgreich und rechtssicher in der medialen Beratung

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 k\u00f6nnen Best Practices aus der Branche kennenlernen
- ✓ Sie entwickeln mehr Klarheit in der telefonischen Beratung und schaffen f
 ür sich selbst / f
 ür 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

EAMB

Termin 21.07.2026

Ort Beilngries

€ Preis 540,00€

Weitere Infos

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

Zielgruppe

Für Privatkunden- und Vermögensberater mit Bedarf an aktuellem Fachwissen.

Ihr Nutzen

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

FAS

Termin19.11.2026

Ort
Digital

€ Preis 450,00€

Konflikttraining: Mentale und emotionale Fitness

Zielgruppe

Für Kundenbetreuer und Leistungsträger.

Ihr Nutzen

- ✓ Sie werden mental und emotional stärker
- √ Sie gehen wirksam mit Konflikten, Zumutungen und Herausforderungen um
- ✓ Sie nutzen Tools um mit sich selbst und anderen reflektierter umzugehen

KTT

Termin 30.11.2026 - 02.12.2026

Ort
Beilngries

Preis
1.050,00€

Weitere Infos

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

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

TEP

Termin 06.07.2026 - 08.07.2026

Ort Beilngries

€ Preis 1.380,00€

Weitere Infos

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

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

AKE

Termin

14.12.2026 - 15.12.2026

Ort
Beilngries

Preis 840,00€

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

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



Weitere Infos

Regelbasiertes Investieren – Grundlagen, **Anwendung und Einordnung eines Megatrends**

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 f
 ür regelbasierte Investmentansätze und deren Bedeutung im heutigen Kapitalmarkt.
- ✓ Sie lernen die wichtigsten systematischen Strategien wie Value, Momentum und Low Volatility
- ✓ Sie erkennen die Unterschiede zwischen aktivem, passivem und regelbasiertem Investieren.
- √ Sie gewinnen Einblick in wissenschaftliche Erkenntnisse zur langfristigen Wirksamkeit regelbasierter Ansätze.
- ✓ Sie verstehen die Rolle von ETFs bei der Umsetzung systematischer Strategien und deren praktische Einsatzmöglichkeiten.
- ✓ Sie entwickeln ein strukturiertes Verständnis für Chancen und Grenzen regelgeleiteter Investmentansätze.

RBI





Preis 800,00€

Workshop Technische Analyse

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

- ✓ Ziel des Seminars ist es, den Teilnehmenden ein fundiertes Verständnis der Basisgrundlagen der technischen Analyse zu vermitteln. Dazu gehören:
- ✓ die Erkennung und Bewertung von Trends
- √ das Verständnis einfacher Chartformationen wie Dreiecke, Wimpel und Flaggen
- ✓ sowie der gezielte Einsatz klar definierter Indikatoren und Oszillatoren (z. B. RSI, MACD, gleitende Durchschnitte)
- ✓ Die Inhalte werden praxisnah und anwendungsorientiert vermittelt, sodass die Teilnehmenden das Gelernte direkt einsetzen k\u00f6nnen. Ziel ist es, ein solides Fundament zu schaffen, auf dem weiterf\u00fchrende Kenntnisse aufgebaut werden k\u00f6nnen.
- ✓ Die Teilnehmenden erlernen die zentralen Bausteine der technischen Analyse:
- ✓ Trendarten (Aufwärts-, Abwärts-, Seitwärtstrend)
- √ Chartformationen (z. B. Doppelspitze, Schulter-Kopf-Schulter, Dreiecke)
- ✓ Unterstützungs- und Widerstandszonen
- ✓ Candlestick-Muster und deren Aussagekraft
- ✓ Indikatoren wie RSI, MACD, gleitende Durchschnitte und Bollinger-Bänder
- √ Volumenanalyse und Marktpsychologie
- ✓ Die Teilnehmenden arbeiten mit unterschiedlichen Zeitintervallen. Sie analysieren Charts in verschiedenen Zeitebenen – vom Minutenchart bis zum Monatschart – und lernen, wie sich Signale je nach Intervall verändern. So erkennen sie, welche Strategien für kurzfristiges Trading, mittelfristige Positionen oder langfristige Investments geeignet sind.

THA

Privatkundenbank Weiterbildung

Kryptowährungen & Blockchain

Kryptowährungen kompakt – Praxiswissen, Vertriebsansätze und Dialog

PVD

Weitere Infos

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

- √ Sie lernen Anfragen der Kunden in einen Vertriebsansatz umzuwandeln
- ✓ Sie lernen Kryptowährungen kennen
- √ Sie k\u00f6nnen die Unterschiede zwischen Bitcoin und den anderen Kryptow\u00e4hrungen benennen
- ✓ Sie können zu Fragen der Kunden zu MeinKrypto umgehen
- ✓ Sie kennen vertriebliche Ansätze bei Anfragen von Kunden
- √ Sie tauschen sich gegenseitig aus und erhalten neue Impulse

Mein Krypto - rechtssicher notifizieren und umsetzen

Zielgruppe

- ✓ Compliance
- ✓ Interne Revision
- √ Verantwortliche f
 ür die Umsetzung von ",meinKrypto" in der Bank
- √ Vorstände

Ihr Nutzen

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

MKNU

Termin
15.01.2026 - 16.01.2026
11.02.2026



Beilngries, Digital

€ Preis 500,00€

Privatkundenbank Weiterbildung

Sachkunde Wertpapierkompetenz

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

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 g
 ültig ist

WP2

29.09.2026 - 02.10.2026

Termin
24.03.2026 - 27.03.2026

Ort
Beilngries

Preis1.590,00€

Weitere Infos

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

Zielaruppe

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 gemä
 ß WpHG f
 ür "risikobehaftete Anlageformen".
- ✓ Sie erhalten einen BeraterPass, der 3 Jahre g
 ültig ist.

WP3

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"

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 gemä
 ß WpHG f
 ür "spekulative Anlageformen".
- ✓ Sie erhalten einen BeraterPass, der 3 Jahre g
 ültig ist.

WP4

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€

VR-BeraterPass "Serviceberatung" - Update 1 Tag

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.

1BP2

Termin
23.03.2026
17.09.2026

Ort
Beilngries, Digital

E Preis 450.00€

Weitere Infos

VR-BeraterPass "Privatkundenberatung" - Update 1 Tag

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhalten ein fachliches Update in der Wertpapiersachkunde.
- ✓ Sie qualifizieren sich gemä
 ß WpHG f
 ür risikobehaftete Anlageformen.
- √ Sie verlängern Ihre Qualifizierung durch den BeraterPass um 3 Jahre.

1BP3

Termin
19.01.2026
14.04.2026
22.06.2026
28.09.2026

28.09.2026 26.10.2026

Ort
Beilngries, Digital

Preis 450,00€

Weitere Infos

VR-BeraterPass "Individualkundenbetreuung" - Update 1 Tag

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.

1BP4

Termin
13.01.2026

21.05.2026 29.07.2026

12.10.2026 10.11.2026

Ort
Beilngries, Digital

Preis 450,00€

VR-BeraterPass "Wertpapierspezialist" - Update 1 Tag

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 f
 ür weitere 3 Jahre durch den BeraterPass.

1BP5

Termin
12.03.2026
23.07.2026
16.11.2026

Ort
Beilngries, Digital

€ Preis 450,00€

Weitere Infos

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

WCAR

Weitere Infos

Zielgruppe

- √ Vorstände
- ✓ Themen- und Umsetzungsverantwortliche f
 ür 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 f
 ür umsetzende Banken als auch f
 ür interessierende Banken

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

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

WRWP

Termin 16.04.2026

Ort
Digital

€ Preis 230,00€

Waiters Infos

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

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

Zielgruppe

Für Privatkunden- und Vermögensberater mit Bedarf an aktuellem Fachwissen.

Ihr Nutzen

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

FAS





Ort Digital

Preis 450,00€

Privatkundenbank Weiterbildung

Fachliche und rechtliche Sachkunde

Finanzierung

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

Zielgruppe

- √ Wohnbaufinanzierungsberater
- ✓ Mitarbeiter in der Marktfolge Wohnbaufinanzierung

Ihr Nutzen

- ✓ 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.

FPI1

- **Termin** 21.05.2026
- Ort
 Beilngries
- **Preis**460,00€

Weitere Infos

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

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.

FPI2

- **Termin** 22.05.2026
- Ort Beilngries
- **€** Preis 340,00€

Weitere Infos

Fachwissen Marktfolge für die Vergabe von Immobiliar-Verbraucherdarlehen

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.

FPI3

- **Termin** 22.05,2026
- Ort Beilngries
- **€** Preis 340,00€

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

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

FPII

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

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

WFPI1

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

Zielgruppe

Wohnbaufinanzierungsberater, Firmen-und Gewerbekundenberater

Ihr Nutzen

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

WFPI2

Termin
14.04.2026
08.10.2026

Ort
Digital

€ Preis 230,00€

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

Zielgruppe

Mitarbeiter der Marktfolge Wohnbaufinanzierung

Ihr Nutzen

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

WFPI3

Termin
27.04.2026
22.10.2026



€ Preis 230,00€

Privatkundenbank Weiterbildung

IDD (Weiterbildungsverpflichtung gemäß

VersVermV)

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

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 f
 ür Beratungsans
 ätze schneller.

AVR

Termin 28.09.2026 - 29.09.2026

Ort
Beilngries

€ Preis 700,00€

Weitere Infos

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

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.

WGEP

Termin 08.10.2026

Ort Beilngries

> Preis 450,00€

> > Weitere Infos

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

Zielgruppe

Wohnbaufinanzierungsberater

Ihr Nutzen

- ✓ Sie k\u00f6nnen L\u00f6sungsans\u00e4tze in der aktuellen Zinssituation, der hohen Kosten sowie der politischen Ausrichtung aufzeigen.
- ✓ Sie nutzen Chancen im Bereich der Gebäudesanierung rund um das Wohneigentum
- ✓ Sie führen Wohnbaufinanzierungen mit agree21 erfolgreich durch

AGL

Termin
11.06.2026

22.06.2026 - 23.06.2026

7 O

Beilngries, Digital

Preis 960,00€

Praxisworkshop für Wohnbaufinanzierungsberater Immobilien

Zielgruppe

Wohnbaufinanzierungsberater

Ihr Nutzen

Erfahrungsaustausch und Best Practice

TFW

- **Termin**
 - 04.05.2026 05.05.2026
- Ort
 Beilngries
- **Preis** 620,00€

Weitere Info

Praxisworkshop für Leiter Wohnbaufinanzierung Immobilien

Zielgruppe

Führungskräfte im Bereich Wohnbaufinanzierung

Ihr Nutzen

Erfahrungsaustausch und Best Practice

TFW2

- **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

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 f
 ür altersgerechte Beratung.
- ✓ Sie verbessern Ihre Kommunikation mit 50Plus-Kunden.
- ✓ Sie stärken Ihre Abschlusssicherheit im Beratungsgespräch.

VSZ

- Termin
 - 16.07.2026 17.07.2026
- Ort
 Beilngries
- **Preis** 840,00€

Vertriebserfolge steigern mit der Zielgruppe Junge Kunden/ Berufsstarter

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 f
 ür Geno-Banken bei jungen Menschen.

VSJ

Termin

08.06.2026 - 09.06.2026

Ort Beilngries

€ Preis 840,00€

Weitere Infos

Vertriebserfolge dauerhaft sichern

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

VAH3

Termin 24.09.2026 - 25.09.2026

Ort
Beilngries

€ Preis 830,00€

Weitere Infos

Vermögensübertragung mit fondsgebundener Rentenversicherung und steueroptimierte Vorsorge

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.

VFR

Termin 30.09.2026

Ort Beilngries

Preis 400,00€

Vorsorge- und Generationenberatung in der Praxis inkl. Erfahrungsaustausch

Zielgruppe

Für Vermögensplaner, Private Banking Berater und Privatkundenberater und Wertpapierspezialisten

Ihr Nutzer

- ✓ 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.

VGP

Termin 08.10.2026





Weitere Infos

Basiswissen des Bankgeschäfts

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.

BBG

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

Zielgruppe

Für Privatkundenberater, Individualkundenbetreuer und Private Banking.

Ihr Nutzen

- ✓ Sie kennen steuerliche Grundlagen im Versicherungsbereich
- √ Sie kennen das Bezugsrecht im Todesfall
- ✓ Sie nutzen Praxisbeispiele f
 ür Ihre Beratungsgespr
 äche und k
 önnen Impulse weitergeben
- ✓ Sie erhöhen die Kundenzufriedenheit und können dadurch einen Mehrwert schaffen

WVSE

Termin 28.10.2026

Ort
Digital

€ Preis 200,00€

Privatkundenbank Weiterbildung

Fortbildungsverpflichtung Immobilienmakler (gemäß MaBV)

Vertriebsassistenz Immobilienvermittlung

Zielgruppe

Vertriebsassistenten in der Immobilienvermittlung

Ihr Nutzen

- ✓ Sie bekommen in diesem Kompaktseminar mit starkem Praxisbezug die notwendigen Grundlagen zur Immobilienwirtschaft, -verwaltung, und -vermittlung.
- ✓ Sie sind informiert über den aktuellen Immobilienmarkt.
- ✓ Sie legen die Grundlage, um Ihre Maklerkollegen im Tagesgeschäft aktiv zu unterstützen und um im Kundengeschäft souverän zu agieren.
- ✓ Sie sind geübt in telefonischen Terminvereinbarungen und Anfragen zu Angeboten.
- ✓ Sie kennen die g\u00e4ngigen Fachbegriffe und wissen, worauf Sie bei Standardf\u00e4llen achten um das Team der Immobilienvermittlung zu unterst\u00fctzen.
- ✓ Sie sind geübt in der Anwendung gängiger Tools zur Objektaufbereitung.
- ✓ Sie k\u00f6nnen strukturiert jede Immobilie f\u00fcr den Verkauf aufbereiten und beherrschen das Grundwissen im Bereich der ben\u00f6tigten 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.

VAI

- Termin
 - 21.10.2026 23.10.2026
- Ort
 Beilngries
- **€** Preis 1.020,00€

Weitere Infos

Maklerrecht in der Praxis - I

Zielgruppe

Mitarbeiter und Spezialisten in der Immobilienvermittlung

Ihr Nutzen

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

MRP1

- **Termin** 25.02.2026
- Ort
 Beilngries
 - Preis 520,00€

Weitere Infos

Onlineseminar: Steuerliche und weitergehende rechtliche Aspekte im Maklergeschäft - II

Zielgruppe

Mitarbeiter und Spezialisten in der Immobilienvermittlung

Ihr Nutzen

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

MRP2

- Termin 24.03.2026
- Ort
 Digital
- **€** Preis 520,00€

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

Zielgruppe

Mitarbeiter und Spezialisten in der Immobilienvermittlung

Ihr Nutzen

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

MRP3

Termin 07.10.2026



€ Preis 520,00€

Weitere Infos

Fachtagung Immobilien

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

Information, Erfahrungsaustausch und Diskussion zu aktuellen Themen

FIO

Termin 06.05.2026

Ort Beilngries

€ Preis 490,00€

Weitere Infos

Onlineseminar: Die Immobilie im Steuerrecht

Zielgruppe

Für Firmenkundenbetreuer, Mitarbeitende Marktfolge Aktiv, Immobilienmakler sowie Wohnbaufinanzierungsberater

Ihr Nutzen

- ✓ Sie kennen die steuerlichen Auswirkungen der jeweiligen Immobiliennutzung und k\u00f6nnen die Kapitaldienstf\u00e4higkeit einsch\u00e4tzen
- ✓ Sie erfahren, wie man größeres Immobilienvermögen mit einer möglichst geringen Erbschaftssteuerbelastung auf die nächste Generation übertragen kann
- ✓ Sie kennen die Veränderungen bei der neuen Grundsteuer

DIS

Termin
12.05.2026 - 13.05.2026

Ort Digital

Preis 450,00€

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

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

BNZ

- **Termin** 24.06.2026
- Ort
 Beilngries

Preis

500,00€

Waitere Info

Baumängel erkennen, Bauschäden bewerten und Modernisierungskosten kalkulieren

Zielgruppe

Immobilienmakler, -berater und -vermittler

Ihr Nutzen

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

BMB

- **Termin** 25.06.2026
- Ort Beilngries
- **€** Preis 500,00€

Weitere Infos

Öffentliche Mittel in der Baufinanzierung

Zielgruppe

Wohnbaufinanzierungsberater

Ihr Nutzen

Optimaler Einsatz der aktuellen Förderprogramme in der Wohnbaufinanzierungsberatung

OEMB

Termin 23.09.2026

Ort
Beilngries

Preis 450,00€

ABG-Webinar: Einsatz öffentlicher Mittel in der Wohnbaufinanzierung

Zielgruppe

Wohnbaufinanzierungsberater

Ihr Nutzen

Optimaler Einsatz der aktuellen Förderprogramme in der Wohnbaufinanzierungsberatung

WOEM

Termin 25.03.2026



Preis 220,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Die Kreditvergabe an Wohnungseigentümergemeinschaften - Rechtlicher Überblick

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

WKWR

- **Termin** 22.09.2026
 - Ort
 Digital
- **€** Preis 230,00€

Privatkundenbank Weiterbildung **Datenschutz**

Datenschutz

Zielgruppe

Neu bestellte Datenschutzbeauftragte

Ihr Nutzen

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

DAS







Weitere Infos

Erfahrungsaustausch Datenschutz 202

Zielgruppe

Erfahrene Datenschutz-Beauftragte, Innenrevisoren

Ihr Nutzen

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

UDS

Weitere Infos

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

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

WOKI

Termin 27.01.2026

Ort
Digital

€ Preis 200,00€

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

WEUKI

Weitere Infos

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

Privatkundenbank Weiterbildung Geldwäsche 117

Das Geldwäschegesetz - Grundlagenseminar

Zielgruppe

Neubestellte Geldwäschebeauftragte

Ihr Nutzen

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

GWG

Termin

19.03.2026 - 20.03.2026 05.10.2026 - 06.10.2026

Ort
Beilngries

Preis 875,00€

Weitere Infos

Workshop: Brennpunkt Geldwäsche

Zielgruppe

Erfahrene Geldwäschebeauftragte undInnenrevisoren

Ihr Nutzen

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

WBG

Termin

23.04.2026 30.04.2026 11.05.2026 16.06.2026 23.06.2026



Ort

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



Preis 475,00€

Weitere Infos

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

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

WMSG

Privatkundenbank Weiterbildung Vertriebsbeauftragte

119

Grundlagenseminar Vertriebsbeauftragte

Zielgruppe

Vertriebsbeauftragte

Ihr Nutzen

Kenntnisse über den gesetzlichen Rahmen der Aufgaben eines Vertriebsbeauftragten

SVB







Weitere Infos

ABG-Webinar: Update für Vertriebsbeauftragte

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

WUVB

Privatkundenbank Weiterbildung

Generationenberatung / Generationenmanagem

Vorsorge- und Generationenberatung in der Praxis inkl. Erfahrungsaustausch

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.

VGP

- **Termin** 08.10.2026
- Ort
 Beilngries
- **€** Preis 450,00€

Weitere Infos

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

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.

WGEP

- **Termin** 08.10.2026
- Ort Beilngries
- **€** Preis 450,00€

Weitere Info

Vermögensübertragung mit fondsgebundener Rentenversicherung und steueroptimierte Vorsorge

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 k\u00f6nnen M\u00f6glichkeiten zur steuerlich optimierten Vorsorge im Rahmen des AltersEink\u00fcnfteGesetzes - 1. Schicht aufzeigen.

VFR

- **Termin** 30.09.2026
- Ort Beilngries
- **Preis** 400,00€

Waitara Infos

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

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 f
 ür Beratungsans
 ätze schneller.

AVR

Termin
28.09.2026 - 29.09.2026

Ort
Beilngries

E Preis 700.00€

Weitere Infos

Beratungsexpertise stärken - Altersvorsorge im Genossenschaftsbereich mit Banking Workspace

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

BEST

Termin 18.11.2026

Ort Beilngries

Preis 450,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Basiswissen Schenken/Sterben/Erben

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 f
 ür Ihre Beratungsgespr
 äche.
- ✓ Sie erhöhen die Kundenzufriedenheit und können dadurch einen Mehrwert schaffen

WSSE

Termin 30.09.2026

Ort
Digital

€ Preis 200,00€

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

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

- ✓ Sie kennen die größten Risiken und Irrtürmer in der deutschen Erbfolge
- ✓ Sie k\u00f6nnen 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 f
 ür Ihre Beratungsgespr
 äche

WRIE

- **Termin** 23.09.2026
 - Ort
 Digital
 - **€** Preis 200,00€

Weitere Infos

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

Zielgruppe

Für Privatkundenberater, Individualkundenbetreuer und Private Banking.

Ihr Nutzen

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

WVVT

- **Termin**14.10.2026
- Ort
 Digital
- **€** Preis 200,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Vollmachten - Umgang in der Bankpraxis

Zielgruppe

Für Privatkundenberater, Individualkundenbetreuer und Private Banking

Ihr Nutzen

- ✓ Sie handeln sicher im Umgang mit Vollmachten.
- √ Sie erkennen Risiken im Nachlassgeschäft
- ✓ Sie beachten das Rechts- und Steuerberatungsverbot
- ✓ Sie nutzen Praxisbeispiele f
 ür Ihre Beratungsgespr
 äche und k
 önnen Impulse weitergeben
- ✓ Sie erhöhen die Kundenzufriedenheit und können dadurch einen Mehrwert schaffen

WUPB

- **Termin**11.11.2026
- Ort
 Digital
- **€** Preis 200,00€

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 f
 ür 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

Zielgruppe

- ✓ Privatkundenberater
- ✓ Vermögensberater

Ihr Nutzen

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

EVS

Termin
12.10.2026 - 13.10.2026

Ort Beilngries

€ Preis 850,00€

Waiters Infos

Rechtssicherer Umgang mit Vollmachten in der Bankpraxis

Zielgruppe

- ✓ Mitarbeiter der Revision
- ✓ Markt und Marktfolge

Ihr Nutzen

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

BUA

- **Termin** 14.10.2026
- Ort
 Beilngries
- **€** Preis 450,00€

Weitere Infos

Vertriebserfolge steigern mit der Zielgruppe 50 Plus

Zielgruppe

Für Berater im Privat-, Vermögens- und Individualkundensegment.

Ihr Nutzen

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

VSZ

- Termin
 16.07.2026 17.07.2026
- Ort Beilngries
- **€** Preis 840,00€

Weitere Infos

Vertriebserfolge steigern mit der Zielgruppe Junge Kunden/ Berufsstarter

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 f
 ür Geno-Banken bei jungen Menschen.

VSJ

- **Termin** 08.06.2026 09.06.2026
- Ort
 Beilngries
- **Preis** 840,00€

Stressbewältigung und Resilienzstärkung für Berater/Beraterinnen und Betreuer/Betreuerinnen

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

SBRS





Preis 450,00€

Privatkundenbank Weiterbildung

Rechtlich sicher

Betreuungsrecht

Zielgruppe

Mitarbeitende die mit dem Betreuungsrecht befasst sind

Ihr Nutzen

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

AUB1

- Termin
 27.04.2026
 19.10.2026
- Ort
 Beilngries
- **€** Preis 450,00€

Weitere Infos

Erbrecht und Vollmachten

Zielgruppe

Mitarbeitende die mit der Erbabwicklung und Vollmachten befasst sind

Ihr Nutzen

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

AUB2

- Termin
 28.04.2026
 20.10.2026
- Ort
 Beilngries
- **€** Preis 450,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Betreuungsrecht - Teil 1

Zielgruppe

Mitarbeitende die mit dem Betreuungsrecht befasst sind

Ihr Nutzen

Sie entwickeln ein Rechtsverständnis für das deutsche Betreuungsrecht.

WBGL1

Termin 07.05.2026

Ort
Digital

Preis 230,00€

ABG-Webinar: Betreuungsrecht - Teil 2

Zielgruppe

Mitarbeitende die mit dem Betreuungsrecht befasst sind

Ihr Nutzen

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

WBGL2

- **Termin** 21.05.2026
- Ort
 Digital
- **Preis** 230,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Erbrecht - Teil 1

Zielgruppe

Mitarbeitende die mit der Erbabwicklung befasst sind

Ihr Nutzen

Sie entwickeln ein Rechtsverständnis für das deutsche Erbrecht.

WLEG1

- Termin
 19.03.2026
 24.09.2026
- Ort
 Digital
- **Preis** 230,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Erbrecht - Teil 2

Zielgruppe

Mitarbeitende die mit der Erbabwicklung befasst sind

Ihr Nutzen

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

WLEG2

- Termin
 26.03.2026
 01.10.2026
- Ort
 Digital
- Preis 230,00€

ABG-Webinar: Vollmachten

Zielgruppe

Mitarbeitende die mit Vollmachten befasst sind

Ihr Nutzen

Sicherer Umgang mit den unterschiedlichen Arten von Vollmachten

WVOL

- Termin
 11.02.2026
 16.07.2026
 - Ort
 Digital
 - **Preis** 230,00€

Weitere Infos

Rechtssicherer Umgang mit Vollmachten in der Bankpraxis

Zielgruppe

- ✓ Mitarbeiter der Revision
- ✓ Markt und Marktfolge

Ihr Nutzen

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

BUA

- **Termin**14.10.2026
- Ort Beilngries
- **€** Preis 450,00€

Weitere Infos

Erben, Vererben und Schenken

Zielgruppe

- ✓ Privatkundenberater
- ✓ Vermögensberater

Ihr Nutzen

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

EVS

- Termin
 12.10.2026 13.10.2026
- Ort Beilngries
 - **Preis** 850,00€

ABG-Webinar: Telefonische Orders sicher und souverän annehmen

WDWB

Weitere Infos

Zielgruppe

- ✓ KSC-Mitarbeitende
- ✓ Mitarbeitende am Telefon

Ihr Nutzen

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

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

DIW

Weitere Infos

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

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

Zielgruppe

Für Privatkunden- und Vermögensberater mit Bedarf an aktuellem Fachwissen.

Ihr Nutzen

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

FAS

Termin 19.11.2026

Ort
Digital

€ Preis 450,00€

Preisgestaltung und Preisangabe – rechtliche Grundlagen, Spezialfälle, Abmahnungen

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

PGP

Termin
14.09.2026 - 15.09.2026

Ort
Beilngries

Preis 870,00€

Weitere Infos

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

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

- ✓ Sie kennen die größten Risiken und Irrtürmer in der deutschen Erbfolge
- ✓ Sie k\u00f6nnen 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 f
 ür Ihre Beratungsgespr
 äche

WRIE

Termin 23.09.2026

Ort
Digital

€ Preis 200,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Basiswissen Schenken/Sterben /Erben

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 f
 ür Ihre Beratungsgespr
 äche.
- √ Sie erhöhen die Kundenzufriedenheit und können dadurch einen Mehrwert schaffen

WSSE

Termin 30.09.2026

Ort
Digital

Preis 200,00€

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

Zielgruppe

Für Privatkundenberater, Individualkundenbetreuer und Private Banking.

Ihr Nutzen

- √ Sie erhalten ein fachliches Update zum Thema Nießbrauch und Wohnrechte bei Schenkungen
- ✓ Sie kennen Testamentregelungen f
 ür Immobilen
- √ Sie nutzen Praxisbeispiele f
 ür Ihre Beratungsgespr
 äche und k
 önnen Impulse weitergeben.
- ✓ Sie erhöhen die Kundenzufriedenheit und können dadurch einen Mehrwert schaffen

WVVT

Termin14.10.2026



€ Preis 200.00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Vermögensübertragung mit Versicherungen - Steuerersparnis für Kunden

Zielgruppe

Für Privatkundenberater, Individualkundenbetreuer und Private Banking.

Ihr Nutzen

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

WVSE

Termin 28.10.2026



€ Preis 200,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Vollmachten - Umgang in der Bankpraxis

Zielgruppe

Für Privatkundenberater, Individualkundenbetreuer und Private Banking

Ihr Nutzen

- ✓ Sie handeln sicher im Umgang mit Vollmachten.
- √ Sie erkennen Risiken im Nachlassgeschäft
- ✓ Sie beachten das Rechts- und Steuerberatungsverbot
- ✓ Sie nutzen Praxisbeispiele f
 ür Ihre Beratungsgespr
 äche und k
 önnen Impulse weitergeben
- √ Sie erhöhen die Kundenzufriedenheit und können dadurch einen Mehrwert schaffen

WUPB

Termin11.11.2026

Ort
Digital

€ Preis 200,00€

Vorsorge- und Generationenberatung in der Praxis inkl. Erfahrungsaustausch

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.

VGP







Weitere Infos

ABG-Webinar: Rechtlich sicher in der Videoberatung

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

WDU

Weitere Infos

ABG-Webinar: Betriebsverfassungsrecht aktuell für Personaler

Zielgruppe

- ✓ Personalleiter
- ✓ Spezialisten im Bereich Personal

Ihr Nutzen

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

WBRA

ABG-Webinar: Rechtssicher in Social Media

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

WRSM

Weitere Infos

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

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

WRWP





Preis 230,00€

Erfahrungsaustausch – Erfolgreich und rechtssicher in der medialen Beratung

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 k\u00f6nnen Best Practices aus der Branche kennenlernen
- ✓ Sie entwickeln mehr Klarheit in der telefonischen Beratung und schaffen f
 ür sich selbst / f
 ür 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

EAMB

- O Termin 21.07.2026
- Ort
 Beilngries
- **€** Preis 540,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Die neue Verbraucherkreditrichtlinie

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

- ✓ Sie k\u00f6nnen sich fr\u00e4hzeitig auf die neue Richtlinie vorbereiten, die ab 20. November 2026 anzuwenden ist.
- ✓ Sie kennen die neuen Vorschriften und vermeiden Rechtsrisiken.

WNVK

Termin 20.04.2026 21.04.2026 12.05.2026 13.05.2026

Ort Digital

€ Preis 230,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Die neue Verbraucherrechterichtlinie

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

- ✓ Sie k\u00f6nnen sich fr\u00fchzeitig auf die neue Richtlinie vorbereiten, die am 19. Juni 2026 in Kraft treten muss.
- ✓ Sie kennen die neuen Vorschriften im digitalen Vertrieb.

WNVR

Termin
17.03.2026
18.03.2026
27.03.2026

Ort
Digital

Preis 230,00€

Privatkundenbank Weiterbildung

Immobilienfinanzierung, Immobilienvermittlung und Vermarktung

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

Zielgruppe

Wohnbaufinanzierungsberater

Ihr Nutzen

- ✓ Sie k\u00f6nnen L\u00f6sungsans\u00e4tze in der aktuellen Zinssituation, der hohen Kosten sowie der politischen Ausrichtung aufzeigen.
- ✓ Sie nutzen Chancen im Bereich der Gebäudesanierung rund um das Wohneigentum
- ✓ Sie führen Wohnbaufinanzierungen mit agree21 erfolgreich durch

AGL

Termin
11.06.2026
22.06.2026 - 23.06.2026

Ort
Beilngries, Digital

€ Preis 960,00€

Weitere Infos

Öffentliche Mittel in der Baufinanzierung

Zielgruppe

Wohnbaufinanzierungsberater

Ihr Nutzen

Optimaler Einsatz der aktuellen Förderprogramme in der Wohnbaufinanzierungsberatung

OEMB

Termin 23.09.2026

Ort Beilngries

€ Preis 450,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Einsatz öffentlicher Mittel in der Wohnbaufinanzierung

Zielgruppe

Wohnbaufinanzierungsberater

Ihr Nutzen

Optimaler Einsatz der aktuellen Förderprogramme in der Wohnbaufinanzierungsberatung

WOEM

Termin 25.03.2026

Ort
Digital

Preis 220,00€

Praxisworkshop für Wohnbaufinanzierungsberater Immobilien

Zielgruppe

Wohnbaufinanzierungsberater

Ihr Nutzen

Erfahrungsaustausch und Best Practice

TFW

Termin

04.05.2026 - 05.05.2026

- Ort
 Beilngries
- **Preis** 620,00€

Weitere Info

Praxisworkshop für Leiter Wohnbaufinanzierung Immobilien

Zielgruppe

Führungskräfte im Bereich Wohnbaufinanzierung

Ihr Nutzen

Erfahrungsaustausch und Best Practice

TFW2

Termin

17.06.2026 - 19.06.2026 15.07.2026 - 17.07.2026

- Ort Grainau
- **Preis** 690,00€

Weitere Infos

Fachtagung Immobilien

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

Information, Erfahrungsaustausch und Diskussion zu aktuellen Themen

FIO

- **Termin** 06.05.2026
- Ort
 Beilngries
 - **Preis** 490,00€

Maklerrecht in der Praxis - I

Zielgruppe

Mitarbeiter und Spezialisten in der Immobilienvermittlung

Ihr Nutzen

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

MRP1

- **Termin** 25.02.2026
- Ort
 Beilngries

Preis 520,00€

....

Onlineseminar: Steuerliche und weitergehende rechtliche Aspekte im Maklergeschäft - II

Zielgruppe

Mitarbeiter und Spezialisten in der Immobilienvermittlung

Ihr Nutzen

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

MRP2

- **Termin** 24.03.2026
- Ort
 Digital
- **€** Preis 520,00€

Weitere Infos

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

Zielgruppe

Mitarbeiter und Spezialisten in der Immobilienvermittlung

Ihr Nutzen

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

MRP3

- **Termin** 07.10.2026
- Ort Beilngries
- **€** Preis 520,00€

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

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

BNZ

- **Termin** 24.06.2026
- Ort
 Beilngries

Preis

500,00€

Waitere Info

Baumängel erkennen, Bauschäden bewerten und Modernisierungskosten kalkulieren

Zielgruppe

Immobilienmakler, -berater und -vermittler

Ihr Nutzen

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

BMB

- **Termin** 25.06.2026
- Ort Beilngries
- **€** Preis 500,00€

Weitere Infos

Onlineseminar: Die Immobilie im Steuerrecht

Zielgruppe

Für Firmenkundenbetreuer, Mitarbeitende Marktfolge Aktiv, Immobilienmakler sowie Wohnbaufinanzierungsberater

Ihr Nutzen

- ✓ Sie kennen die steuerlichen Auswirkungen der jeweiligen Immobiliennutzung und k\u00f6nnen die Kapitaldienstf\u00e4higkeit einsch\u00e4tzen
- ✓ Sie erfahren, wie man größeres Immobilienvermögen mit einer möglichst geringen Erbschaftssteuerbelastung auf die nächste Generation übertragen kann
- ✓ Sie kennen die Veränderungen bei der neuen Grundsteuer

DIS

- Termin
 12.05.2026 13.05.2026
- Ort
 Digital
- **€** Preis 450,00€

Erfahrungsaustausch: Verbraucherkreditrecht und Immobilienfinanzierung

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.

EVKF

Termin
16.06.2026
13.07.2026
29.10.2026

Ort
Beilngries

€ Preis 520,00€

Weitere Infos

Onlineseminar: Vertriebsassistenz Wohnbaufinanzierung

Zielgruppe

Vertriebsassistenten in der Wohnbaufinanzierung

Ihr Nutzen

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

UBV

Weitere Infos

ABG-Webinar: Eigenstromversorgung mit Photovoltaik

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

- ✓ 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

WEPH

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

WZBA

Weitere Infos

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

ABG-Webinar: Die Kreditvergabe an Wohnungseigentümergemeinschaften - Rechtlicher Überblick

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

WKWR

Termin 22.09.2026

0

Ort Digital

E Preis 230,00€

Vertriebsassistenz Immobilienvermittlung

Zielgruppe

Vertriebsassistenten in der Immobilienvermittlung

Ihr Nutzen

- ✓ Sie bekommen in diesem Kompaktseminar mit starkem Praxisbezug die notwendigen Grundlagen zur Immobilienwirtschaft, -verwaltung, und -vermittlung.
- ✓ Sie sind informiert über den aktuellen Immobilienmarkt.
- ✓ Sie legen die Grundlage, um Ihre Maklerkollegen im Tagesgeschäft aktiv zu unterstützen und um im Kundengeschäft souverän zu agieren.
- ✓ Sie sind geübt in telefonischen Terminvereinbarungen und Anfragen zu Angeboten.
- ✓ Sie kennen die g\u00e4ngigen Fachbegriffe und wissen, worauf Sie bei Standardf\u00e4llen achten um das Team der Immobilienvermittlung zu unterst\u00fctzen.
- ✓ Sie sind geübt in der Anwendung gängiger Tools zur Objektaufbereitung.
- ✓ Sie k\u00f6nnen strukturiert jede Immobilie f\u00fcr den Verkauf aufbereiten und beherrschen das Grundwissen im Bereich der ben\u00f6tigten 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.

VAI

- Termin
 21.10.2026 23.10.2026
 - Ort Beilngries
- **€** Preis 1.020,00€

Weitere Infos

Erfahrungsaustausch: Vertriebsassistenz Immobilienvermittlung

Zielgruppe

Vertriebsassistenten in der Immobilienvermittlung

Ihr Nutzen

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

EIV

- **Termin** 23.03.2026
- Ort Beilngries
 - **Preis** 450,00€

Weitere Infos

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

WKZG

Weitere Infos

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

Energieeffizienz von Gebäuden – Beurteilung, Bewertung, Fördermöglichkeiten

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

EGZ

Termin
27.07.2026 - 28.07.2026

Ort
Beilngries

€ Preis 940,00€

Weitere Info

Onlineseminar: Marktwertermittlung gemäß ImmoWertV und aktuelle Entwicklungen am Immobilienmarkt

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

MWI

Termin 23.09.2026

Ort
Digital

€ Preis 450,00€

Weitere Infos

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

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

VKL

Termin 21.09.2026

Ort
Beilngries

€ Preis 450.00€

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

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".

OKBI

Termin 18.03.2026 - 19.03.2026



Ort Digital

470.00€



Weitere Infos

Immobilienmakler in der Genossenschaftsgruppe -Besonderheiten und Herausforderungen

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

- √ Sie profitieren von einem intensiven Erfahrungsaustausch und finden dabei Antworten auf Ihre individuellen Fragestellungen.
- √ Sie werden in die Lage versetzt, eine erfolgsorientierte Marktstrategie f
 ür das operative Gesch
 äft 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
- ✓ Insbesondere die Unterschiede zwischen Bankenmakler, Franchise-Nehmer und Makler in der freien Wirtschaft werden heraus gearbeitet.

IGE

Onlineseminar: Immobilienbesichtigung innerhalb der Kleindarlehensgrenze

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 Iernen 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.

IBKG

Termin
22.04.2026
01.10.2026





Weitere Infos

Onlineseminar: Betrugsfälle in der Immobilienfinanzierung und -vermittlung

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

BIV

Stressbewältigung und Resilienzstärkung für Berater/Beraterinnen und Betreuer/Betreuerinnen

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

SBRS

Termin 02.10.2026



Beilngries

€ Preis 450.00€

Weitere Infos

Onlineseminar: Besondere Herausforderungen in der standardisierten Wertermittlung

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

BHSW

Termin 18.03.2026

Ort
Digital

Preis 450,00€

Weitere Infos

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

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

EVRR

Termin 23.03.2026

Ort
Beilngries

Preis 450,00€

ABG-Webinar: Die neue Verbraucherkreditrichtlinie

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

- ✓ Sie k\u00f6nnen sich fr\u00fchzeitig auf die neue Richtlinie vorbereiten, die ab 20. November 2026 anzuwenden ist.
- ✓ Sie kennen die neuen Vorschriften und vermeiden Rechtsrisiken.

WNVK

Termin
20.04.2026
21.04.2026
12.05.2026
13.05.2026

Ort
Digital

Preis 230,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Die neue Verbraucherrechterichtlinie

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

- ✓ Sie k\u00f6nnen sich fr\u00fchzeitig auf die neue Richtlinie vorbereiten, die am 19. Juni 2026 in Kraft treten muss.
- ✓ Sie kennen die neuen Vorschriften im digitalen Vertrieb.

WNVR

Termin
17.03.2026
18.03.2026
27.03.2026

Ort
Digital

Preis 230,00€

Privatkundenbank Weiterbildung

Angestellte ohne Bankausbildung / Quereinsteiger

Basiswissen des Bankgeschäfts

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.

BBG

(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

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.

QM1

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

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.

QM2

Termin12.10.2026 - 13.10.2026

12.10.2020 - 13.10.2

Ort
Digital

€ Preis 625,00€

Onlineseminar: Modul 3 - Altersvorsorge und Rentensituation in Deutschland

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.

QM₃

- **Termin**14.10.2026
- Ort
 Digital
- **€** Preis 320.00€

Weitere Infos

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

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.

QM4

- **Termin** 15.10.2026
- Ort
 Digital
- **€** Preis 320,00€

Weitere Infos

Onlineseminar: Modul 5 - Privatkreditgeschäft

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 k\u00f6nnen diese als Cross-Selling anbieten.
- ✓ Sie erkennen Cross-Selling-Potenzial und gehen gekonnt mit Kreditablehnungen um.

QM5

Termin 16.10.2026

Ort
Digital

€ Preis 320,00€

Onlineseminar: Vertriebserfolg trainieren -Signalerkennung und Beratungsgespräche führen

QM6







Weitere Infos

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.

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

Zielgruppe

Mitarbeiter im telefonischen Kundenkontakt

Ihr Nutzen

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

WEAM

Weitere Infos

Erfolgreich als Quereinsteiger im KSC: Kompaktseminar Fachwissen und Vertrieb

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

- √ 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.

EQSC

Termin
23.06.2026 - 02.07.2026

Ort Beilngries

Preis 2.250,00€

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

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.

CEQ

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

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.

CQK

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

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

CAQ

Termin 26.03.2026 - 27.03.2026 24.11.2026 - 25.11.2026

Ort
Beilngries

Preis 690,00€

Bankenplanspiel "Bank Emotion"

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

BAE

Weitere Infos

Quereinsteiger gewerbliches Kreditgeschäft – von der Privatkredit- zur Firmenkreditsachbearbeitung

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

QGK

- Termin
 17.03.2026 20.03.2026
- Ort Beilngries
- **€** Preis 1.210,00€

Waitara Infos

Keine Bank wie jede andere – Ihr Einstieg in die GenoWelt

Zielgruppe

Neue Mitarbeitende aus anderen Bankengruppen oder Branchen.

Ihr Nutzen

- ✓ Mitarbeitende erhalten einen tiefen Einblick in die genossenschaftliche Philosophie mit sinnstiftenden Aspekten für die neue Tätigkeit in Ihrem Haus. Einer Bank, die eben anders ist als gewöhnliche Kreditinstitute – in der Genossenschaftsbank.
- ✓ Mitarbeitende verstehen die Unternehmensform und k\u00f6nnen diese in Gespr\u00e4chen argumentativ erl\u00e4utern und damit verbundene Vorteile und Nutzen \u00fcberzeugend erl\u00e4utern.

KBE

Onlineseminar: Praxisforum Kontoführung und Zahlungsverkehr für Quereinsteiger

Weitere Infos

Onlineseminar: Praxisforum Genossenschaftliche Beratung für Quereinsteiger

Weitere Infos

Onlineseminar: Praxisforum Liquidität und Absicherung für Quereinsteiger

Onlineseminar: Praxisforum Sparen und Anlegen für Quereinsteiger

QPF4

Weitere Infos

Refresh Service-Mitarbeitende - Neue Impulse für erfahrene Profis

IEP

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.

Weitere Infos

Leidenschaftlich beraten - erfolgreich verkaufen

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.

LBE

Termin

14.01.2026 - 16.01.2026 25.11.2026 - 27.11.2026

Ort
Beilngries

Preis 1.175,00€

Erfolgreiche Anwendung der Beratungsassistenten jetzt und in Zukunft

ABZ

Weitere Infos

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

- ✓ Sie beherrschen den Einsatz der aktuellen Vorgänge und Assistenten im Bereich Vermögen. Sie setzen die Vorgänge und Assistenten erfolgreich im Kundengespräch ein, beraten zielgerichtet und überzeugend.
- Sie lernen die Vorteile der neuen Anwendungen im BWS kennen und k\u00f6nnen diese durch praxisnahe \u00dcbungen in Beratungen erfolgreich einsetzen.

Demobird für neue Mitarbeitende - Einführung und Onboarding leicht gemacht

DME

Weitere Infos

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

Einführung BAP und BankingWorkspace für Quereinsteiger

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.

EBBQ

Termin
13.04.2026
27.10.2026

Ort
Beilngries

Preis 450,00€

Stressbewältigung und Resilienzstärkung für Berater/Beraterinnen und Betreuer/Betreuerinnen

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

SBRS

- **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)

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

WRWP

- **Termin** 16.04.2026
- Ort Digital
- **Preis** 230,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Einstieg in die genossenschaftliche Finanzwelt für Quereinsteiger

Zielgruppe

Neue Mitarbeitende, insbesondere Quereinsteiger in der Genossenschaftsbank

Ihr Nutzen

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

WGWQ

- Termin
 16.04.2026 17.04.2026
 12.11.2026
- Ort
 Digital
- **€** Preis 400.00€

Meldevorschriften CRS/FATCA

Zielgruppe

Verantwortliche für die FATCA-/CRS-Meldung

Ihr Nutzer

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

MCF

Termin11.03.2026

14.04.2026 - 15.04.2026 27.04.2026 - 28.04.2026 16.09.2026 - 17.09.2026

Ort

Beilngries, Digital

20.10.2026

€ Preis 450,00€

Weitere Infos

Quereinsteiger privates Kreditgeschäft – vom AVD zum IVD

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.

QPK

Termin

09.11.2026 - 10.11.2026

Ort
Beilngries

€ Preis 850,00€

Privatkundenbank Weiterbildung

Soft-Skills in der Privatkundenbank

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

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

AKE

Termin

14.12.2026 - 15.12.2026

0

Ort Beilngries

€ Preis 840,00€

Weitere Infos

Stressbewältigung und Resilienzstärkung für Berater/Beraterinnen und Betreuer/Betreuerinnen

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.
- \checkmark Sie sichern sich ihre langfristige Leistungsfähigkeit und Resilienz.

SBRS

Termin 02.10.2026



€ Preis 450,00€

Weitere Infos

Konflikttraining: Mentale und emotionale Fitness

Zielgruppe

Für Kundenbetreuer und Leistungsträger.

Ihr Nutzen

- ✓ Sie werden mental und emotional stärker
- √ Sie gehen wirksam mit Konflikten, Zumutungen und Herausforderungen um
- ✓ Sie nutzen Tools um mit sich selbst und anderen reflektierter umzugehen

KTT

Termin

30.11.2026 - 02.12.2026

Ort
Beilngries

Preis 1.050,00€

Psychologie kompakt für Kundenberater

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an alle Berater der Bank.

Ihr Nutzen

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

POK

Weitere Infos

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

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erfahren, wie Sie Ihre Beratung auf das n\u00e4chste Level heben mit professioneller Struktur, visueller Klarheit und technologischem Feingef\u00fchl.
- ✓ Sie machen sich fit f
 ür 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

ZFB

Termin12.05.2026 - 13.05.2026

Ort
Beilngries

€ Preis 900,00€

Weitere Infos

Leidenschaftlich beraten - erfolgreich verkaufen

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.

LBE

Termin
14.01.2026 - 16.01.2026
25.11.2026 - 27.11.2026

Ort
Beilngries

Preis 1.175,00€

Persönlichkeitskompetenz im Kundenkontakt

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.

PLK

Termin23.04.2026 - 24.04.2026

Ort
Beilngries

Preis 850,00€

Weitere Infos

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

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

TEP

Termin 06.07.2026 - 08.07.2026

Ort
Beilngries

€ Preis 1.380,00€

Weitere Infos

Selbstorganisation und Zeitmanagement im Beratungsalltag

Zielgruppe

- ✓ Serviceberater
- ✓ Privatkundenberater
- ✓ Quereinsteiger

Ihr Nutzen

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

ZSB

Schwierige Kundengespräche souverän führen

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 f
 ür Ihre Praxis.

SKSF

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

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.

WSDA

Termin 07.12.2026

Ort
Digital

€ Preis 230,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Signalerkennung und Abschlussgenerierung bei Inbound-Kontakten

Zielgruppe

Mitarbeiter im telefonischen Kundenkontakt

Ihr Nutzen

- √ Sie erweitern ihre Kompetenz f
 ür kunden- und serviceorientierte Kommunikation am Telefon.
- ✓ Sie nutzen eingehende Anrufe als Vertriebschance und steigern die Kundenzufriedenheit.
- ✓ Sie überzeugen durch professionelles Auftreten und t\u00e4tigen erfolgreiche Abschl\u00fcsse.

WPSK

Termin 08.12.2026

Ort Digital

€ Preis 230,00€

ABG-Webinar: Umgang mit herausfordernden Situationen am Telefon

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.

WHST

Termin11.12.2026



€ Preis 230,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Umgang mit herausfordernden Situationen bei der Videoberatung

Zielgruppe

Mitarbeiter, die mit Ihren Kunden per Video kommunizieren.

Ihr Nutzen

• Sie bekommen praxisnahe Tipps zum Umgang mit schwierigen Situationen in der Videoberatung.• Sie lernen Methoden zur Einwandbehandlung.• Sie tauschen sich mit anderen Teilnehmern über Ihre Erfahrungen aus.

WUSV

Weitere Infos

Mit Persönlichkeit beraten und verkaufen

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 k\u00f6nnen eigene Wirkungsmittel situationsgerecht und kundenorientiert im Verkaufsgespr\u00e4ch
 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

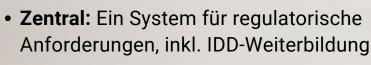
VDP

Termin
01.12.2026 - 03.12.2026

Ort Beilngries

Preis 1.100,00€

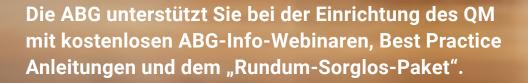
Mehr Zeit, weniger Stress: Qualifikationsmanagement mit geno.HR



 Verlässlich: Automatisierte Datenversorgung von ABG-Veranstaltungen und Onlinekursen

 Integriert: Einbindung in geno.HR, VR-Bildung, Haus-LMS u. a.

 Individuell: Mitarbeiterspezifische Soll-Ist-Abgleiche



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, Marktund Fachwissen sind Sie bestens gerüstet.

 Halten Sie Ihre Sachkunde mit dem exklusiven Update-ELearning auf dem neuesten Stand

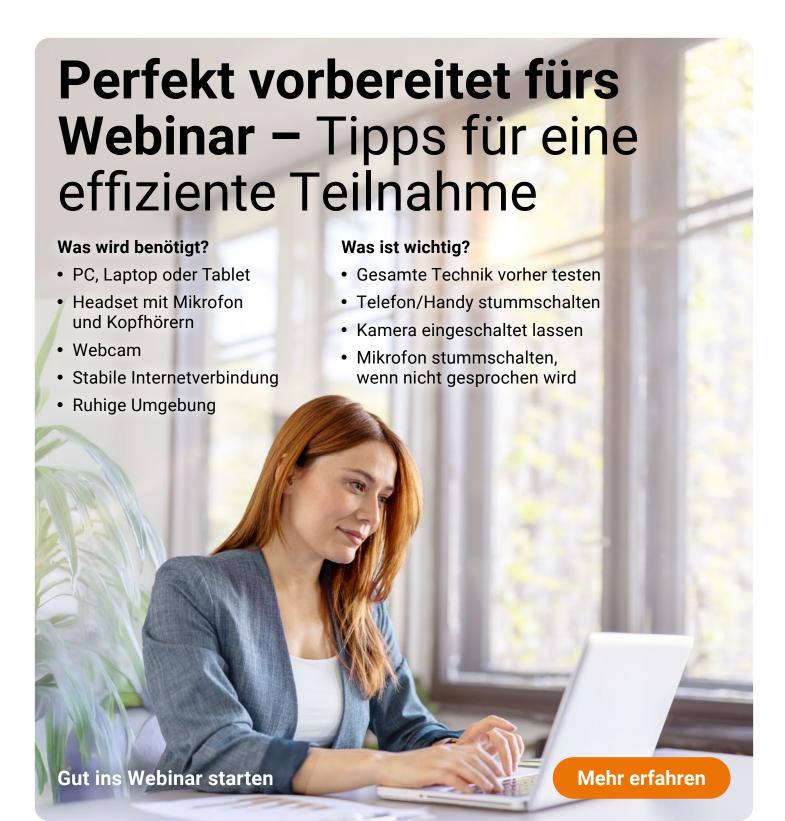




Flexibel lernen. Praxisnah umsetzen.







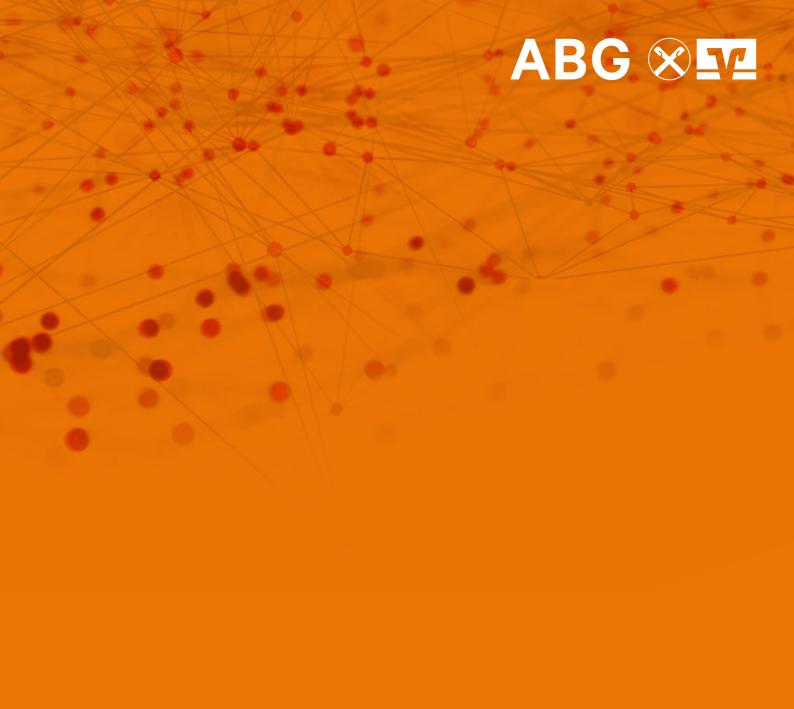
Impressum

Redaktion: Joachim Simon, Philipp Mulfinger

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

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