

PRIVATKUNDENBANK 2024

Weiterbildungsangebote rund um das Privatkundengeschäft,
inklusive Sachkundeanforderungen, Private Banking, Omnikanalberatung
sowie Immobilienfinanzierung, -vermittlung und -vermarktung

Berufsstart
Programme
BankColleg
Weiterbildung
Vorstand
Aufsichtsrat



Wichtige Hinweise



Die in der Broschüre angegebenen Preise verstehen sich als Nettopreise und entsprechen bei fortbestehender Gültigkeit der Steuerbefreiung dem Endpreis. Im Falle einer Änderung der behördlichen Handhabung oder Gesetzesänderung ist die gesetzliche MwSt. zusätzlich zu berücksichtigen.



Eine gendergerechte Sprache ist uns sehr wichtig. Dazu sind wir im Begriff, einen Prozess zu starten, der die gesamte Angebots- und Kommunikationsform der ABG betrifft. Derzeit verwenden wir aus Vereinfachungsgründen häufig das generische Maskulin, sprechen dabei weibliche und diverse Geschlechteridentitäten gleichermaßen an.

Impressum

Redaktion: Joachim Simon

Fotografennachweise:

Marc Gilsdorf Fotografie, Garmisch-Partenkirchen; Stefan Geisenfelder, Schrägformat Fotografie, Ingolstadt; Danielle Schwipp, Fotowerkstadt, Bannberscheid; Sebastian Pieknik, Freier Fotojournalist und Fotograf, Neustadt an der Donau; ADG – Akademie Deutscher Genossenschaften e. V.; Freepik.com; iStock: monkeybusinessimages, AntonioGuillem, Kanizphoto, Halfpoint, David Gyung, julief514, shapecharge, Yuliia

Änderungen und Irrtümer vorbehalten.



Bundesweite Zertifizierungen

Mit den bundesweit einheitlichen Zertifizierungen verfügen Sie über hochwertige Abschlüsse der Qualifizierungswege in der genossenschaftlichen Organisation.



Exklusivität bei verbandspolitischen Themen

Repräsentanten und Experten des GVB informieren Sie im Rahmen unserer Veranstaltungen aus erster Hand über aktuelle aufsichtsrechtliche und verbandspolitische Themen sowie die Unterstützungsleistungen des GVB zu spezifischen Themen.



Hervorragende Referenten

Wir haben für Sie stets die passenden Referenten aus Hochschule, Bankpraxis, Fachbereichen des GVB, eigene oder freiberufliche Trainer oder Spezialisten aus verschiedenen Unternehmen. So können Sie sich fachlich, methodisch und persönlich weiterentwickeln.



Sehr zufriedene Seminarteilnehmer

Die Rückmeldungen der Teilnehmer bescheinigen uns in der Gesamtzufriedenheit, dem Praxisbezug und den Referenten sehr hohe Zufriedenheitswerte, wovon Sie profitieren werden.



Starke Partnerschaften – bundesweit

In enger Kooperation mit den weiteren genossenschaftlichen Regionalakademien und der Akademie Deutscher Genossenschaften ADG greifen wir neue Entwicklungen auf und gestalten für Sie passende Konzepte.



Praxisnähe

Bei allen Qualifizierungswegen, Seminaren und Tagungen steht der Praxisbezug stets im Vordergrund. So nutzen die Teilnehmer in Trainingssituationen die vom Arbeitsplatz gewohnte Bankanwendung agree21 oder erhalten Lösungsansätze zu Fallsituationen und Fragestellungen am Arbeitsplatz.



Optimale Integration digitaler Angebote

Mit unseren digitalen Angeboten ermöglichen wir es Ihnen orts- und zeitunabhängig zu lernen. Das Lerntempo legen Sie selbst fest. Dies erhöht Ihre berufliche und private Flexibilität und nebenbei sparen Sie sich noch wertvolle Reisezeiten.



Die passende Lösung für Sie und Ihre Bank

Egal, ob Sie für sich auf Ihrem Spezialisierungsweg, als erfahrener Banker, Führungskraft, Quereinsteiger oder für individuelle Anlässe in Ihrer Bank eine Lösung suchen: Wir beraten Sie gerne und finden gemeinsam mit Ihnen das passende Konzept!

UNSERE WERTE

LÖSUNGS-
UND ZUKUNFTS-
ORIENTIERUNG

MITEINANDER

WERTSCHÄTZUNG

VERLÄSSLICHKEIT



Ihre fachlichen Ansprechpartner



MAXIMILIAN HÖFLER
Produktmanager
Tel. 08461 650-1340
maximilian.hoefler@abg-bayern.de



ELKE KERSCHENLOHR
Produktmanagerin
Tel. 08461 650-1363
elke.kerschenlohr@abg-bayern.de



IRINA WEBER
Produktmanagerin
Tel. 08461 650-1314
irina.weber@abg-bayern.de

Ihre organisatorischen Ansprechpartnerinnen



ANDREA MEIER
Assistentin
Tel. 08461 650-1304
andrea.meier@abg-bayern.de



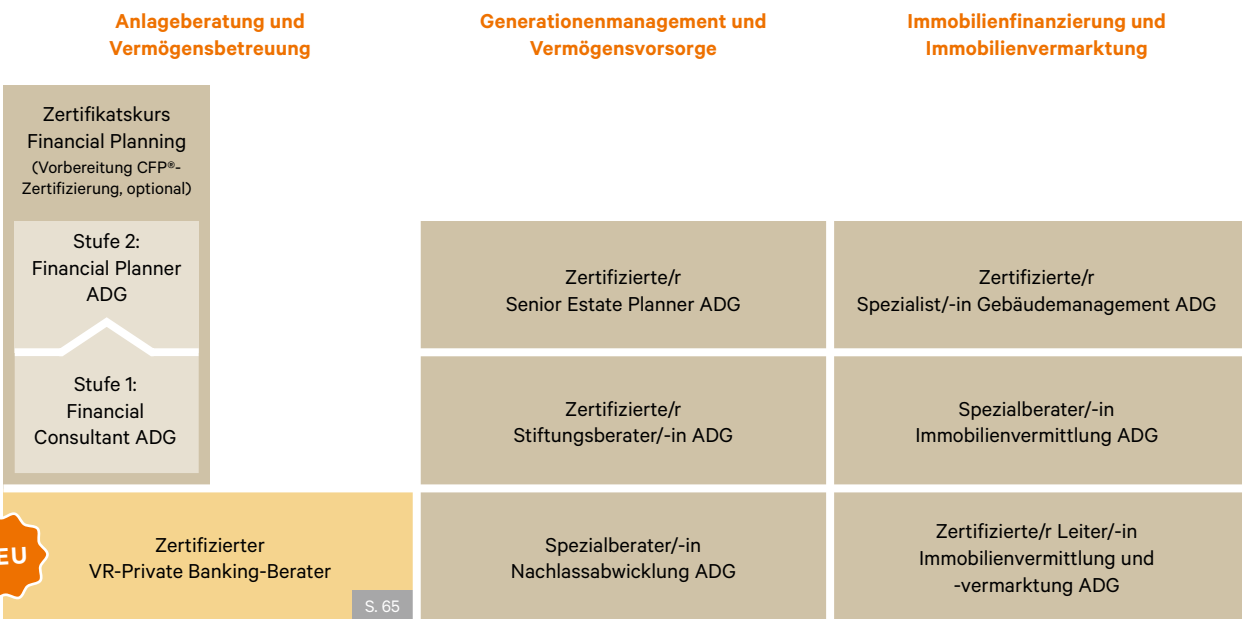
LISA SCHNEIDER
Assistentin
Tel. 08461 650-1333
lisa.schneider@abg-bayern.de

Vorstand

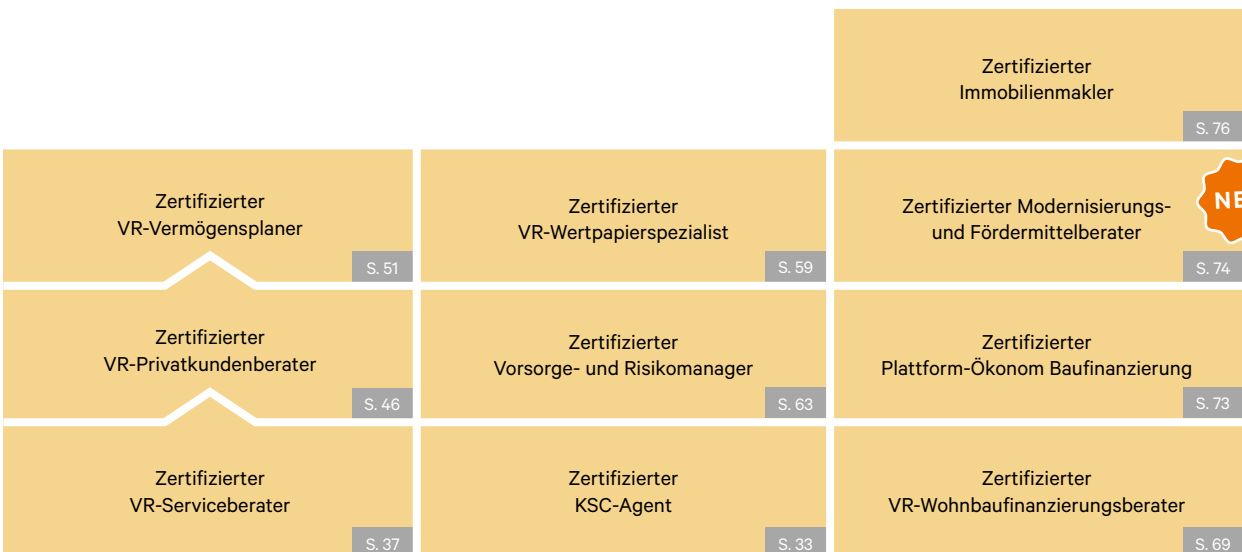
Vorstandskompetenz Vertrieb

Spezialisieren und Führen

Zertifizierte/r Leiter/-in Private Banking & Vermögensmanagement ADG	Zertifizierter KSC-Leiter S. 80
---	------------------------------------



GenoPE



Die jeweiligen GenoPE- und ADG-Management- und Qualifizierungsprogramme finden Sie in der Broschüre „Durchgängige Qualifizierungswege 2024“ auf den angegebenen Seiten.

Inhaltsverzeichnis

Austauschen und Vernetzen

Erfahrungsaustausch KSC	16
Erfahrungsaustauschkreis Videoberatung.....	16
Update Vertriebsstraining.....	17
Vertriebserfolge dauerhaft sichern.....	17
Erfahrungsaustausch: Wertpapierrecht Fokus Vertrieb	18
Vertrieb im Wandel: Tagung für Bereichs- und Filialleiter.....	18
Erfa-Kreis Führungskompetenz für Leiter Versicherungsdienst.....	19
Erfahrungsaustausch: Verwarentgelt / Negativzins.....	19
Erfahrungsaustausch KundenFokus / Digitalisierungsoffensive.....	20
Erfahrungsaustausch: Verbraucherkreditrecht und Immobilienfinanzierung.....	20
Erfahrungsaustausch für Private Banker	21
Praxisworkshop für Wohnbaufinanzierungsberater Immobilien	21
Praxisworkshop für Leiter Wohnbaufinanzierung Immobilien.....	22
Save the Date: Fachtagung "Potenziale bei vermögenden Kunden heben".....	23
Vertriebserfolge steigern mit der Zielgruppe 50 Plus.....	24
Vertriebserfolge steigern mit der Zielgruppe Junge Kunden/ Berufsstarter.....	24
Onlineseminar: After-Sales - Mit dem Abschluss fängt die Kundenbetreuung erst an.....	25
Nachhaltigkeitsforum	25
Onlineseminar: Modernes Bond Management – Fresh Up Zins- und Anleihenmärkte.....	26
Onlineseminar: Anleihen und Zinsen - Wie beeinflussen Zinsen die Wertentwicklung von Anleihen?.....	27
Vorsorge- und Generationenberatung in der Praxis inkl. Erfahrungsaustausch.....	28
Erfahrungsaustauschkreis Nachhaltigkeit.....	28
ABG-Webinar: Rechtlich sicher in der Videoberatung.....	29
Erfahrungsaustauschkreis Medienarbeit und Unternehmenskommunikation	29

Privatkundenberatung

Zweiteiliges ABG-Webinar/Seminar: Qualität in der Baufinanzierung (mit aktuellem Schwerpunkt Modernisierung/Renovierung) bringt Erfolg.....	31
Öffentliche Mittel in der Baufinanzierung.....	31
ABG-Webinar: Einsatz öffentlicher Mittel in der Wohnbaufinanzierung.....	32
Die professionelle Fondsberatung 2024	32
Erben, Vererben und Schenken.....	33
Vermögensübertragung mit fondsgebundener Rentenversicherung und steueroptimierte Vorsorge.....	33
Erfahrungsaustausch: Verwarentgelt / Negativzins.....	34
"Ladies' special!" Erfolgsfaktor Persönlichkeit: Hol das Beste aus Dir raus.....	34
Onlineseminar: Verkaufen mit Persönlichkeit.....	35
Psychologie kompakt für Kundenberater	35
Persönlichkeitskompetenz im Kundenkontakt.....	36
Kundenbindung in der GenoWelt 2.0.....	36
Onlineseminar: After-Sales - Mit dem Abschluss fängt die Kundenbetreuung erst an.....	37

Einstieg in die Videoberatung	37
Vertriebsorientierte Videoberatung	38
ABG-Webinar: Einstieg in die Telefonberatung	38
ABG-Webinar: Telefonische Orders sicher und souverän annehmen	39
ABG-Webinar: Kundengewinnung für die Videoberatung.....	39
ABG-Webinar: Hybride Beratung: Trotz Video – Nah am Kunden.....	40
ABG-Webinar: Zielgerichtete Kommunikation in der Videoberatung.....	40
Vertriebliche Erfolge steigern durch verständliche Visualisierung im Kundengespräch	41
Update Vertriebst raining	41
Vertriebserfolge dauerhaft sichern.....	42
Erfolgreich verkaufen	42
Vertriebserfolge steigern mit der Zielgruppe Junge Kunden/ Berufsstarter	43
Vertriebserfolge steigern mit der Zielgruppe 50 Plus.....	43
Vertriebserfolge im Bereich Vermögens- und Vorsorgeberatung steigern	44
Vertriebliche Umsetzung des VR-FinanzCheck.....	44
ABG-Webinar: Mit dem VR FinanzCheck erfolgreich im Vertrieb	45
ABG-Webinar: Signalerkennung bei Inbound-Kontakten: Aktive Ansprache und Generierung von Abschlüssen.....	45
ABG-Webinar: Aktiv, zielorientiert und erfolgreich in der Outbound-Telefonie.....	46
ABG-Webinar: Verwarentgelte – Aktuelle rechtliche Entwicklungen – Exit-Strategien.....	46
ABG-Webinar: Umgang mit herausfordernden Situationen am Telefon.....	47
ABG-Webinar: Umgang mit herausfordernden Situationen bei der Videoberatung	47
ABG-Webinar: Aktives Wissen für passive Fonds (ETFs)	48
ABG-Webinar: Börsenpsychologie - Dem "Herdentrieb" zum Trotz	48
ABG-Webinar: Depot-A Management für Wertpapierspezialisten.....	49
Paket: Onlineseminare - Basiswissen des Bankgeschäfts für Quereinsteiger	49
Onlineseminar: Modul 1 - Kontoführung und Zahlungsverkehr.....	50
Onlineseminar: Modul 2 - Qualifizierte Anlageberatung und Hintergrundwissen	50
Onlineseminar: Modul 3 - Altersvorsorge und Rentensituation in Deutschland.....	51
Onlineseminar: Modul 4 - Absicherung Einkommen und Sachwerte: Grundlagenwissen Versicherungen.....	52
Onlineseminar: Modul 5 - Privatkreditgeschäft	53
Onlineseminar: Modul 6 - Vertriebserfolg ist trainierbar: Signalerkennung und Führung von Beratungsgesprächen	53
Vertriebsorientiert verhandeln: Erfolgreich im gehobenen Privatkundengeschäft / Vermögensberatung / Private Banking	54
ABG-Webinar: Die Nachhaltigkeitspräferenzabfrage in der Anlageberatung als Chance zur Steigerung des vertrieblichen Erfolgs	54
ABG-Webinar: Keep cool - Kein Stress mit dem Stress: Modul 1 Feierabendentspannung mit dem BodyScan.....	55
ABG-Webinar: Keep cool - Kein Stress mit dem Stress: Modul 2 Feierabendentspannung mit der Progressiven Muskelentspannung.....	55
ABG-Webinar: Keep cool - Kein Stress mit dem Stress: Modul 3 Feierabendentspannung mittels Phantasiereise	56
ABG-Webinar: „Sprich, damit ich Dich sehe.“ Die (Aus-)Wirkung der Stimme am Telefon und in der Beratung	57
Erfolgreich arbeiten als Agent im KSC: Gesprächstraining	58
ABG-Webinar: Aktiver und erfolgreicher Verkauf von Mitgliedschaften am Telefon	58
Generationenberatung - Estate-Planning in der Praxis (R&V).....	59
Erfolgreich als Quereinsteiger im KSC: Kompaktseminar Fachwissen und Vertrieb.....	60
Erfolgreich als Quereinsteiger im KSC: Kompaktseminar Fachwissen und Vertrieb.....	61
Onlineseminar: Modernes Bond Management – Fresh Up Zins- und Anleihenmärkte.....	62

Onlineseminar: Anleihen und Zinsen - Wie beeinflussen Zinsen die Wertentwicklung von Anleihen?.....	63
Crashkurs - Fachliches "Know-How" für einen erfolgreichen Einstieg als Quereinsteiger	64
Crashkurs für Quereinsteiger - Aufbaukurs	64
Crashkurs - erfolgreiches Arbeiten als Quereinsteiger	65
Zielgruppe Frau - Vorsorge und Absicherung speziell für Ihre Kundinnen.....	65
Vertriebliche Basisschulung für Quereinsteiger zu den Themen Absicherung und Vorsorge.....	66
Absicherung- und Vorsorgeberatung im Rahmen der Genossenschaftlichen Beratung (Allianz).....	66
Vorsorge- und Generationenberatung in der Praxis inkl. Erfahrungsaustausch.....	67
ABG-Webinar: Telefonwerbung – Umsetzung nach §7a UWG	67
Update "Geldwerte" - Rentenfonds, defensive Mischfonds, Anleihen in der Praxis	68
A-Kunden-Exzellenz: Eigene Potenziale entfalten, Stärken betonen und erfolgreich kommunizieren.....	68
Genossenschaftliche Überzeugungskraft: Strategien für eine erfolgreiche, nutzenorientierte Kundenberatung.....	69
ABG-Webinar: Die größten Risiken und Irrtümer der deutschen Erbfolge.....	69
ABG-Webinar: Basiswissen Schenken/Sterben/Erben.....	70
ABG-Webinar: Vererben/Verschenken mit Immobilien - Tipps und Tricks.....	70
ABG-Webinar: Vermögensübertragung mit Versicherungen - Steuerersparnis für Kunden - Ertragspotenzial für Banken.....	71
ABG-Webinar: Umgang in der Bankpraxis	71

KSC & Omnikanalberatung

Kundenbindung in der GenoWelt 2.0	73
Erfolgreich arbeiten als Agent im KSC.....	74
ABG-Webinar: Signalerkennung bei Inbound-Kontakten: Aktive Ansprache und Generierung von Abschlüssen.....	75
Die richtige Outbound-Telefonie	75
ABG-Webinar: Aktiv, zielorientiert und erfolgreich in der Outbound-Telefonie	76
Umgang mit Reklamationen und Beschwerden.....	76
ABG-Webinar: Umgang mit herausfordernden Situationen am Telefon	77
ABG-Webinar: Telefonische Orders sicher und souverän annehmen.....	77
ABG-Webinar: Einstieg in die Telefonberatung	78
ABG-Webinar: Mit dem VR FinanzCheck erfolgreich im Vertrieb.....	78
Vertriebliche Umsetzung des VR-FinanzCheck	79
Einstieg in die Videoberatung	79
ABG-Webinar: Kundengewinnung für die Videoberatung.....	80
Vertriebsorientierte Videoberatung.....	80
ABG-Webinar: Hybride Beratung: Trotz Video – Nah am Kunden.....	81
ABG-Webinar: Umgang mit herausfordernden Situationen bei der Videoberatung	81
ABG-Webinar: Zielgerichtete Kommunikation in der Videoberatung	82
ABG-Webinar: Videoservice in der Filiale, Videochat und Videoberatung im KSC/KDC.....	82
Onlineseminar: Verkaufen mit Persönlichkeit.....	83
Erfahrungsaustausch KSC.....	83
Erfahrungsaustauschkreis Videoberatung.....	84
Qualifiziertes Fachcoaching - Die Führungskraft als Coach (Wird aktuell nur als Inhouse-Angebot angeboten).....	85
Paket: Onlineseminare - Basiswissen des Bankgeschäfts für Quereinsteiger	86
Onlineseminar: Modul 1 - Kontoführung und Zahlungsverkehr	86
Onlineseminar: Modul 2 - Qualifizierte Anlageberatung und Hintergrundwissen	87
Onlineseminar: Modul 3 - Altersvorsorge und Rentensituation in Deutschland.....	88

Onlineseminar: Modul 4 - Absicherung Einkommen und Sachwerte: Grundlagenwissen Versicherungen	89
Onlineseminar: Modul 5 - Privatkreditgeschäft.....	90
Onlineseminar: Modul 6 - Vertriebs Erfolg ist trainierbar: Signalerkennung und Führung von Beratungsgesprächen.....	90
Onlineseminar: Verkaufspsychologie - Die Macht der Persönlichkeit für mehr Vertriebs Erfolg.....	91
ABG-Webinar: „Sprich, damit ich Dich sehe.“ Die (Aus-)Wirkung der Stimme am Telefon und in der Beratung.....	92
"Frauenpower": Das Geheimnis für persönlichen und beruflichen Erfolg.....	93
"Ladies' special!" Erfolgsfaktor Persönlichkeit: Hol das Beste aus Dir raus.....	93
ABG-Webinar: Keep cool - Kein Stress mit dem Stress.....	94
ABG-Webinar: Keep cool - Kein Stress mit dem Stress: Modul 1 Feierabendentspannung mit dem BodyScan	94
ABG-Webinar: Keep cool - Kein Stress mit dem Stress: Modul 2 Feierabendentspannung mit der Progressiven Muskelentspannung.....	95
ABG-Webinar: Keep cool - Kein Stress mit dem Stress: Modul 3 Feierabendentspannung mittels Phantasiereise	95
Erfolgreich als Quereinsteiger im KSC: Kompaktseminar Fachwissen und Vertrieb.....	96
VR-Serviceberater Modul 1: Liquidität für Quereinsteiger.....	97
VR-Serviceberater Modul 2: Geldanlage für Quereinsteiger.....	97
VR-Serviceberater Modul 3: Absicherung und Altersvorsorge für Quereinsteiger	98
Erfolgreich arbeiten als Agent im KSC: Gesprächstraining.....	98
ABG-Webinar: Aktiver und erfolgreicher Verkauf von Mitgliedschaften am Telefon	99
Erfolgreich als Quereinsteiger im KSC: Kompaktseminar Fachwissen und Vertrieb	100
Crashkurs - Fachliches "Know-How" für einen erfolgreichen Einstieg als Quereinsteiger	101
Crashkurs für Quereinsteiger - Aufbaukurs.....	101
Crashkurs - erfolgreiches Arbeiten als Quereinsteiger	102
Stressmanagement im KSC	102
Wie organisiere ich die Outbound-Telefonie in meinem KSC.....	103
ABG-Webinar: Telefonwerbung – Umsetzung nach §7a UWG.....	103
ABG-Webinar: Rechtlich sicher in der Videoberatung	104
ABG-Webinar: Onlinebanking-Betrug (Phishing).....	104

Private Banking

Erben, Vererben und Schenken	106
Private Banking für Unternehmerfamilien.....	106
Vertriebschancen und notwendige Veränderungen im Private Banking.....	107
Psychologie kompakt für Kundenberater	107
Onlineseminar: Unternehmensgelder akquirieren und strukturiert anlegen.....	108
ABG-Webinar: Unternehmer und Immobilien – die Jahrhundert-Chance erkennen, verstehen und nutzen.....	109
Vertriebsorientiert verhandeln: Erfolgreich im gehobenen Privatkundengeschäft / Vermögensberatung / Private Banking	110
ABG-Webinar: Inflation als Vertriebsansatz nutzen.....	110
ABG-Webinar: Börsenpsychologie - Dem "Herdentrieb" zum Trotz	111
Generationenberatung - Estate-Planning in der Praxis (R&V)	111
Onlineseminar: Modernes Bond Management – Fresh Up Zins- und Anleihenmärkte.....	112
Absicherung- und Vorsorgeberatung im Rahmen der Genossenschaftlichen Beratung (Allianz).....	112
Vorsorge- und Generationenberatung in der Praxis inkl. Erfahrungsaustausch.....	113
Onlineseminar: Private Banking im Fokus.....	114
Onlineseminar: Sales Excellence - Akquisitionserfolg nachhaltig steigern – Ungenutzte Kundenpotenziale entdecken und ausschöpfen.....	115
ABG-Webinar: Investmentsteuerreformgesetz - Refresher	116

A-Kunden-Exzellenz: Eigene Potenziale entfalten, Stärken betonen und erfolgreich kommunizieren	117
ABG-Webinar: Die größten Risiken und Irrtümer der deutschen Erbfolge.....	117
ABG-Webinar: Basiswissen Schenken/Sterben/Erben	118
ABG-Webinar: Vererben/Verschenken mit Immobilien - Tipps und Tricks.....	118
ABG-Webinar: Vermögensübertragung mit Versicherungen - Steuerersparnis für Kunden - Ertragspotenzial für Banken	119
ABG-Webinar: Umgang in der Bankpraxis.....	119
Save the Date: Fachtagung "Potenziale bei vermögenden Kunden heben"	120

Spezialwissen aufbauen

Onlineseminar: Green Finance - Nachhaltigkeit in der Praxis.....	122
Abgeltungsteuer im Wertpapiergeschäft kompakt – Grundlagen und Funktionsweise.....	122
Variabel finanzieren mit LuxCredit - die flexible Lösung für Unternehmens- und Privatfinanzierungen	123
Öffentliche Mittel in der Baufinanzierung	123
ABG-Webinar: Einsatz öffentlicher Mittel in der Wohnbaufinanzierung	124
ABG-Webinar: Keep cool - Kein Stress mit dem Stress	124
"Ladies' special!" Erfolgsfaktor Persönlichkeit: Hol das Beste aus Dir raus	125
Psychologie kompakt für Kundenberater.....	125
Sales Competence: Akquisitionserfolge nachhaltig steigern - Ungenutzte Kundenpotenziale entdecken und ausschöpfen.....	126
ABG-Webinar: Aktives Wissen für passive Fonds (ETFs).....	126
Nachhaltigkeitsforum	127
Generationenberatung - Estate-Planning in der Praxis (R&V).....	127
Onlineseminar: Modernes Bond Management – Fresh Up Zins- und Anleihenmärkte.....	128
Onlineseminar: Anleihen und Zinsen - Wie beeinflussen Zinsen die Wertentwicklung von Anleihen?.....	129
Zielgruppe Frau - Vorsorge und Absicherung speziell für Ihre Kundinnen.....	130
Vertriebliche Basisschulung für Quereinsteiger zu den Themen Absicherung und Vorsorge.....	130
Absicherung- und Vorsorgeberatung im Rahmen der Genossenschaftlichen Beratung (Allianz).....	131

Sachkunde Wertpapierkompetenz

Erlangung der Beraterkompetenz nach dem WpHG im Bereich "risikoscheue Anlageformen"	133
Erlangung der Beraterkompetenz nach dem WpHG im Bereich "risikobehaftete Anlageformen".....	133
Erlangung der Beraterkompetenz nach dem WpHG im Bereich "spekulative Anlageformen".....	134
VR-BeraterPass "Serviceberatung" - Update 1 Tag.....	134
VR-BeraterPass "Privatkundenberatung" - Update 1 Tag	135
VR-BeraterPass "Vermögensplanung" - Update 1 Tag	135
VR-BeraterPass "Financial Consulting" - Update 1 Tag	136

Fachliche und rechtliche Sachkunde Finanzierung

Rechtliche Grundlagen zu den Immobiliär-Verbraucherdarlehen zur Erlangung des FinanzierungsPasses I	138
Fachwissen Markt für die Vergabe von Immobiliär-Verbraucherdarlehen inkl. agree21 zur Erlangung des FinanzierungsPasses I	138
Fachwissen Marktfolge für die Vergabe von Immobiliär-Verbraucherdarlehen.....	139
VR-FinanzierungsPass II - Fachwissen Immobiliär-Verbraucherdarlehen für private Finanzierungen von Gewerbe- und Firmenkunden.....	140
ABG-Webinar: Rechtliche Grundlagen zu den Immobiliär-Verbraucherdarlehen zur Erlangung des FinanzierungsPasses I.....	141
ABG-Webinar: Fachwissen Markt für die Vergabe von Immobiliär-Verbraucherdarlehen zur Erlangung des FinanzierungsPasses I	141

ABG-Webinar: Fachwissen Marktfolge für die Vergabe von Immobilien-Verbraucherdarlehen zur Erlangung des FinanzierungsPASSES I.....	142
IDD (Weiterbildungsverpflichtung gemäß VersVermV)	
Vermögen, Vorsorge und Absicherung kundengerecht analysieren und optimieren.....	144
Onlineseminar: Absicherung und Vorsorge in der Privatkundenberatung.....	144
Grundlagen für den erfolgreichen Immobilienmakler	145
Absicherung- und Vorsorgeberatung im Rahmen der Genossenschaftlichen Beratung (Allianz).....	145
Generationenberatung - Estate-Planning in der Praxis (R&V)	146
Zweiteiliges ABG-Webinar/Seminar: Qualität in der Baufinanzierung (mit aktuellem Schwerpunkt Modernisierung/Renovierung) bringt Erfolg.....	146
Praxisworkshop für Wohnbaufinanzierungsberater Immobilien	147
Praxisworkshop für Leiter Wohnbaufinanzierung Immobilien.....	147
Vertriebserfolge steigern mit der Zielgruppe 50 Plus.....	148
Vertriebserfolge steigern mit der Zielgruppe Junge Kunden/ Berufsstarter.....	148
Update Vertriebst raining	149
Vertriebserfolge dauerhaft sichern.....	149
Vermögensübertragung mit fondsgebundener Rentenversicherung und steueroptimierte Vorsorge.....	150
Vorsorge- und Generationenberatung in der Praxis inkl. Erfahrungsaustausch	150
Onlineseminar: Vorsorge und Absicherung in der Serviceberatung.....	151
VR-Serviceberater Modul 3: Absicherung und Altersvorsorge für Quereinsteiger	151
Basiswissen des Bankgeschäfts.....	152
Die Wohnbaufinanzierungsberatung - Bewertung von privaten Finanzierungsvorhaben, Konzepterstellung, Beratungstraining..	153
Fortbildungsverpflichtung Immobilienmakler (gemäß MaBV)	
Grundlagen für den erfolgreichen Immobilienmakler.....	155
Bewertung und Rechtsgrundlagen beherrschen	155
Vertriebsassistenz Immobilienvermittlung.....	156
Maklerrecht in der Praxis - I.....	157
Onlineseminar: Steuerliche und weitergehende rechtliche Aspekte im Maklergeschäft - II	157
Aktuelle rechtliche Entwicklungen im Maklergeschäft und Musterprozesse der Immobilienvermittlung	158
Fachtagung Immobilien.....	158
Onlineseminar: Die Immobilie im Steuerrecht.....	159
Rechte an Grundstücken (Erbbaurechte, Reallast, Nießbrauch, Wohnungsrecht).....	159
Baumängel erkennen, Bauschäden bewerten und Modernisierungskosten kalkulieren.....	160
Öffentliche Mittel in der Baufinanzierung.....	160
ABG-Webinar: Einsatz öffentlicher Mittel in der Wohnbaufinanzierung	161
ABG-Webinar: Die Kreditvergabe an Wohnungseigentümergeinschaften - Rechtlicher Überblick	161
Immobilienbesitz in Eigentümergeinschaften.....	162
Datenschutz	
Datenschutz	165
Erfahrungsaustausch Datenschutz 2023	165
Webinar: Update Datenschutz 2020 - Besprechung von Praxisfällen.....	166
Geldwäsche	
Das Geldwäschegesetz - Grundlagenseminar.....	168

Workshop: Brennpunkt Geldwäsche	168
ABG-Webinar: Konzept zur Überprüfung des Monitoring-Systems in der Geldwäscheprävention	169
WpHG-Compliance	
Grundlagen WpHG-Compliance.....	171
Workshop WpHG-Compliance.....	171
KWG-Compliance	
KWG/MaRisk-Compliance - Aufgaben des Beauftragten	173
Vertriebsbeauftragte	
Grundlagenseminar Vertriebsbeauftragte.....	175
ABG-Webinar „Update für Vertriebsbeauftragte“	175
Sachkunde für Vorstände	
Fachtagung für Bankvorstandsmitglieder.....	177
Aufsichtsrat	
Grundlagen für Aufsichtsratsmitglieder	181
Regionale Aufsichtsratsstagung 2024	181
Fachtagung für Aufsichtsratsvorsitzende	182
Aktuelle Markteinflüsse und Entwicklungen bei Genossenschaftsbanken	182
Der Aufsichtsrat bei der Kreditvergabe und -prüfung	183
Banksteuerung und MaRisk für Aufsichtsratsmitglieder.....	183
Kompaktwissen Aufsichtsrecht mit praktischer Umsetzung.....	184
MaRisk - Risikoreporting: Was Sie als Aufsichtsratsmitglied darüber wissen sollten.....	184
Kompaktwissen Bankbilanzierung für Aufsichtsratsmitglieder.....	185
Fokus Eigenanlagen der Bank: Ein kompakter und aktueller Überblick für Aufsichtsratsmitglieder	185
Sachkunde-Update für Aufsichtsratsmitglieder	186
Inhouse-Tagung für Aufsichtsratsmitglieder.....	186
Rechtlich sicher	
Betreuungsrecht.....	188
Erbrecht und Vollmachten	188
Erfahrungsaustausch: Betreuungsrecht - 1 Jahr nach der Betreuungsrechtsreform.....	189
ABG-Webinar: Betreuungsrecht - Teil 1.....	189
ABG-Webinar: Betreuungsrecht - Teil 2	190
ABG-Webinar: Erbrecht - Teil 1.....	190
ABG-Webinar: Erbrecht - Teil 2	191
ABG-Webinar: Vollmachten	191
Rechtssicherer Umgang mit Vollmachten in der Bankpraxis.....	192
Erben, Vererben und Schenken.....	192
ABG-Webinar: Telefonische Orders sicher und souverän annehmen	193
Dokumentationspflicht im Wertpapiergeschäft gemäß WpHG inkl. Erfahrungen aus der Prüfung 2024 WpHG/Depot.....	193
Onlineseminar: Aktuelle Rechts- und Steuerfragen in der Anlageberatung zur Sicherstellung der Sachkunde	194
Die professionelle Fondsberatung 2024.....	194
Workshop: Rechtssichere Gestaltung von Entgelten für Kontoführungs- und Zahlungsdienste	195

ABG-Webinar: Verwarentgelte – Aktuelle rechtliche Entwicklungen – Exit-Strategien.....	195
Preisgestaltung und Preisangabe – rechtliche Grundlagen, Spezialfälle und Verhalten bei Abmahnungen.....	196
ABG-Webinarreihe: Schenken bis Erben - Informationshappen zur Vermögensnachfolgeplanung	196
ABG-Webinar: Die größten Risiken und Irrtümer der deutschen Erbfolge.....	197
ABG-Webinar: Basiswissen Schenken/Sterben/Erben	197
ABG-Webinar: Vererben/Verschenken mit Immobilien - Tipps und Tricks.....	198
ABG-Webinar: Vermögensübertragung mit Versicherungen - Steuerersparnis für Kunden - Ertragspotenzial für Banken	198
ABG-Webinar: Umgang in der Bankpraxis.....	199
Vorsorge- und Generationenberatung in der Praxis inkl. Erfahrungsaustausch	199
ABG-Webinar: Rechtlich sicher in der Videoberatung	200
ABG-Webinar: Betriebsverfassungsrecht aktuell für Personal.....	200
ABG-Webinar: Rechtssicher in Social Media	201
ABG-Webinar: Aufhebungsverträge im Arbeitsrecht.....	201
ABG-Webinar: Zwangsvollstreckung und Nachlass.....	202

Immobilienfinanzierung, Immobilienvermittlung und Vermarktung

Zweiteiliges ABG-Webinar/Seminar: Qualität in der Baufinanzierung (mit aktuellem Schwerpunkt Modernisierung/Renovierung) bringt Erfolg.....	204
Öffentliche Mittel in der Baufinanzierung.....	204
ABG-Webinar: Einsatz öffentlicher Mittel in der Wohnbaufinanzierung	205
Praxisworkshop für Wohnbaufinanzierungsberater Immobilien	205
Praxisworkshop für Leiter Wohnbaufinanzierung Immobilien.....	206
Fachtagung Immobilien.....	206
Maklerrecht in der Praxis - I.....	207
Onlineseminar: Steuerliche und weitergehende rechtliche Aspekte im Maklergeschäft - II.....	207
Aktuelle rechtliche Entwicklungen im Maklergeschäft und Musterprozesse der Immobilienvermittlung	208
Rechte an Grundstücken (Erbbaurechte, Reallast, Nießbrauch, Wohnungsrecht).....	208
Baumängel erkennen, Bauschäden bewerten und Modernisierungskosten kalkulieren	209
Onlineseminar: Die Immobilie im Steuerrecht.....	209
Einführung in die Wertermittlung von Immobilien.....	210
Wertermittlung - Aktuelle Themen / Aktuelle Marktdaten / Spezialfälle	210
Erfahrungsaustausch: Verbraucherkreditrecht und Immobilienfinanzierung.....	211
Onlineseminar: Vertriebsassistenz in der Wohnbaufinanzierung	212
ABG-Webinar: Eigenstromversorgung mit Photovoltaik.....	213
Webinar: Zinsänderungsrisiko in der Baufinanzierung - aktuelle volkswirtschaftliche Entwicklungen und aufsichtsrechtliche Anforderungen.....	213
ABG-Webinar: Die Kreditvergabe an Wohnungseigentümergeinschaften - Rechtlicher Überblick.....	214
Vertriebsassistenz Immobilienvermittlung.....	215
Erfahrungsaustausch: Vertriebsassistenz Immobilienvermittlung	216
Immobilienbesitz in Eigentümergeinschaften	217
ABG-Webinar: Kreditzeitmarktförderungsgesetz - neue Informationspflichten bei Vertragsänderungen und erste Erfahrungen nach Inkrafttreten.....	219
Energieeffizienz von Gebäuden – Beurteilung, Bewertung, Fördermöglichkeiten	220
Marktwertermittlung gemäß ImmoWertV und aktuelle Entwicklungen am Immobilienmarkt	221

Angestellte ohne Bankausbildung / Quereinsteiger

Basiswissen des Bankgeschäfts.....	223
ABG-Fachwebinarreihe für Quereinsteiger	224
ABG-Webinar: Bankenwesen in Deutschland und europäisches System der Zentralbank.....	224
ABG-Webinar: Ihr neuer Arbeitgeber - die Genossenschaftsbank.....	225
ABG-Webinar: Zusammenarbeit der Genossenschaftsbank mit den verschiedenen Verbundpartnern.....	225
Paket: Onlineseminare - Basiswissen des Bankgeschäfts für Quereinsteiger.....	226
Onlineseminar: Modul 1 - Kontoführung und Zahlungsverkehr.....	226
Onlineseminar: Modul 2 - Qualifizierte Anlageberatung und Hintergrundwissen.....	227
Onlineseminar: Modul 3 - Altersvorsorge und Rentensituation in Deutschland.....	228
Onlineseminar: Modul 4 - Absicherung Einkommen und Sachwerte: Grundlagenwissen Versicherungen.....	229
Onlineseminar: Modul 5 - Privatkreditgeschäft	230
Onlineseminar: Modul 6 - Vertriebs Erfolg ist trainierbar: Signalerkennung und Führung von Beratungsgesprächen.....	230
VR-Serviceberater Modul 1: Liquidität für Quereinsteiger	231
VR-Serviceberater Modul 2: Geldanlage für Quereinsteiger.....	231
VR-Serviceberater Modul 3: Absicherung und Altersvorsorge für Quereinsteiger.....	232
VR-Serviceberater Modul 4: Vorbereitung auf den Kompetenznachweis „VR-Serviceberater“ für Quereinsteiger	232
Paket: Zertifizierte VR-Serviceberatung für Quereinsteiger.....	233
Erfolgreich arbeiten als Agent im KSC: Gesprächstraining	233
ABG-Webinar: Aktiver und erfolgreicher Verkauf von Mitgliedschaften am Telefon.....	234
Erfolgreich als Quereinsteiger im KSC: Kompaktseminar Fachwissen und Vertrieb.....	235
Erfolgreich als Quereinsteiger im KSC: Kompaktseminar Fachwissen und Vertrieb	236
Crashkurs - Fachliches "Know-How" für einen erfolgreichen Einstieg als Quereinsteiger	237
Crashkurs für Quereinsteiger - Aufbaukurs.....	237
Crashkurs - erfolgreiches Arbeiten als Quereinsteiger.....	238
Vertriebliche Basisschulung für Quereinsteiger zu den Themen Absicherung und Vorsorge	238
Planspiel Bank Emotion.....	239
Quereinsteiger gewerbliches Kreditgeschäft - von der Privatkredit- zur Firmenkreditsachbearbeitung.....	239
Keine Bank wie jede andere – Ihr Einstieg in die GenoWelt.....	240
ABG-Webinar: Elektronischer Zahlungsverkehr auf dem aktuellen Stand	240
Digitale Learning Journey für Quereinsteiger (inkl. E-Learning u. Praxisforen)	241
Onlineseminar: Praxisforum Kontoführung und Zahlungsverkehr für Quereinsteiger	242
Onlineseminar: Praxisforum Genossenschaftliche Beratung für Quereinsteiger	242
Onlineseminar: Praxisforum Liquidität und Absicherung für Quereinsteiger.....	243
Onlineseminar: Praxisforum Sparen und Anlegen für Quereinsteiger	243
Marktfolge im Passivgeschäft.....	244

Privatkundenbank Weiterbildung

Austauschen und Vernetzen

Erfahrungsaustausch KSC

<p>Zielgruppe</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ KSC-Leitende ■ KSC-Mitarbeitende mit leitender Funktion ■ Mitarbeitende mit Erfahrung im KSC 	<p>Ihr Nutzen</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Diskussion aktueller, praktischer Fragen des KSC ■ Erfahrungsaustausch zum Thema Digitalisierung ■ Gemeinsame Lösungsentwicklung ■ Gewinnung von neuen Ideen 	<p>Inhaltsschwerpunkte</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Aktuelle Fragestellungen ■ Praxisfälle der Teilnehmer ■ Neue Lösungsimpulse ■ Präsentation von Erfahrungen durch die Teilnehmer 	<p>Hinweis</p> <p>Sie haben nun die Möglichkeit, Termine auch einzeln zu buchen</p>	<p>Organisatorisches</p> <p>Termin 19.09.2024</p> <p>Ort Beilngries</p> <p>Anmelde-Nummer EAKSC</p> <p>Preis 240,00 €</p> <p>Ansprechpartner Matthias Regnat</p> <p>Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier</p> <p>weitere Termine auf www.abg-bayern.de</p> <p>Buchen</p>
---	--	--	--	---

Erfahrungsaustauschkreis Videoberatung

<p>Zielgruppe</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ KSC-Leiter ■ KSC-Mitarbeiter mit leitender Funktion ■ Verantwortliche Videoberatung 	<p>Inhaltsschwerpunkte</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ rechtliche Aspekte in der Videoberatung (GVB) <ul style="list-style-type: none"> • Fernabsatz • Vertragsschluss und Unterschrift • Zugang und Zur-Verfügung-Stellen von Willenserklärungen und Pflichtinformationen • Aufzeichnungspflichten • Datenschutz ■ Übliche Praxis (GVB) ■ Best Practice: Erfahrungsbericht ■ Unterstützungsleistungen seitens der Akademie ■ Erfahrungsaustausch 	<p>Organisatorisches</p> <p>Termin -</p> <p>Ort -</p> <p>Anmelde-Nummer EFVB</p> <p>Preis 350,00 €</p> <p>Ansprechpartner Matthias Regnat</p> <p>Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier</p>
--	--	--

Update Vertriebst raining

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> Privatkundenberater 	Organisatorisches Termin - Ort - Anmelde-Nummer VAH1 Preis 970,00 € Ansprechpartner Elke Kerschenlohr Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> Sie erhalten eine Sensibilisierung für den eigenen Verkaufsstil. Sie nutzen individuellen Wünsche des Kunden abschlussorientiert. Sie erkennen Abschluss signale der Kunden besser. Sie erhalten technische sowie vor allem methodische Hilfestellungen und Praxistipps zum Einsatz der Assistenten „Vorsorge und Absicherung“ und „Vermögen“ in der Kundenberatung. Sie können die Mehrwerte der einzelnen Bausteine der genossenschaftlichen Beratung erkennen und setzen diese nachhaltig und erfolgreich in der Kundenberatung ein. 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> Die Nutzung der unterschiedlichen Kommunikationsebenen Abschlussorientierung von Beginn an "Falltüren" erkennen und umgehen Die Kraft der Sprache Informationen kundengerecht vermitteln Transparenz und Offenheit im Verkaufsgespräch Umgang mit Annahmen und Vermutungen Sensibel für Abschluss signale 	
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> Bitte bringen Sie Ihre in Beratungsgesprächen eingesetzten Verkaufshilfen/Beraterordner mit. Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1. 	

Vertriebserfolge dauerhaft sichern

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> Privatkundenberatung Individualkundenbetreuer Privatkundenberater mit langjähriger Vertriebserfahrung sowie insbesondere ehemalige Teilnehmende vom Seminar VAH1 	Organisatorisches Termin 11.09. - 12.09.2024 Ort Beilngries Anmelde-Nummer VAH3 Preis 760,00 € Ansprechpartner Elke Kerschenlohr Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider Dozent(en) Armin Westermeier
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> Die TN erleben einen intensiven Erfahrungsaustausch im Bereich Vorsorge- und Vermögensberatung mit langjährigen, erfolgreichen Beratern/innen aus unterschiedlichen Banken Erfolgreiche Ansprachestrategien und Nutzen von Vertriebschancen im aktuellen Marktumfeld Einsatz effizienter Visualisierungstechniken im Kundengespräch Abschlussorientierter Einsatz des Vorgangs „Genossenschaftliche Beratung“ sowie der Assistenten „Vermögen optimieren“ und „Vorsorge“ 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> Aktualisierung und neueste Entwicklungen im Bereich Vorgang und Assistenten Visualisierungstechniken Gedankenaustausch und Erfahrungen Aktuelles Marktumfeld und Auswirkungen auf die Geldanlage Neueste Entwicklungen im Bereich Steuern und Vorsorge Vertriebschancen erkennen und praktisch umsetzen 	
Hinweis	Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1.	

Buchen

Erfahrungsaustausch: Wertpapierrecht Fokus Vertrieb

Zielgruppe	Umsetzungsverantwortliche MiFID II, Bereichsleiter Vertrieb, Bereichsleiter Geschäftsfeld Wertpapiere, Bereichsleiter Marktfolge Passiv und weitere Themenverantwortliche WpHG / MiFID II	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Aktuelle Entwicklungen zum WpHG ■ Intensiver Erfahrungsaustausch 	Termin 18.09.2024
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Diskussion aktueller, fachlicher, rechtlicher sowie vertrieblicher Themen zum Bereich WpHG ■ Erfahrungsaustausch zur Umsetzung MiFID II ■ Themenvorschläge und Interessen, welche die Teilnehmer eingereicht haben ■ Gemeinsame Lösungsentwicklung ■ Gewinnung von neuen Ideen und Umsetzungsvorschlägen 	Ort Beilngries
Hinweis	Der Erfahrungsaustausch lebt von den Themen der Teilnehmenden. Bitte teilen Sie uns Ihre Themenwünsche mit.	Anmelde-Nummer EWM
		Preis 480,00 €
		Ansprechpartner Elke Kerschenlohr
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
		Dozent(en) Dr. Oliver Schießer, Andreas Heiß
		weitere Termine auf www.abg-bayern.de
		Buchen

Vertrieb im Wandel: Tagung für Bereichs- und Filialleiter

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Bereichs- und Filialleitende ■ Erfahrene Vermögens- und Privatkundenberater ■ Multiplikatoren in der Beratung 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie erleben einen intensiven Erfahrungsaustausch ■ Sie lernen neue Vertriebsstrategien kennen ■ Sie diskutieren aktuelle Entwicklungen von digitalen Lösungen bis hin zu Produktlösungen unserer Verbundpartner incl. der kommenden Herausforderungen ■ Sie erhalten Best-Practice-Ansätze erfahrener Kolleginnen und Kollegen 	Termin 21.10. - 22.10.2024
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Blockchain-Technologie <ul style="list-style-type: none"> • Produktpalette • Kryptowährungen: – Zukunft des Geld- und Finanzsystems? • Wie sehen die Entwicklungen in diesem Bereich aus? • Aktueller Stand der Kryptoverwahrplattform (DZ-Bank) ■ Die Bedeutung des Einsatzes von KI für Banken (Atruvia) <ul style="list-style-type: none"> • Marktausblick • Beratungsunterstützung ■ Baufinanzierung <ul style="list-style-type: none"> • Aktuelle Förderprogramme • Zinsstruktur: Aktuelle Situation und Entwicklung • Vertriebschancen im aktuellen Marktumfeld (Zinssituation) ■ Ihre aktuelle Themen - Erfahrungsaustausch 	Ort Beilngries
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> ■ Bitte reichen Sie Ihre persönlichen Themenwünsche bis 07.10.2024 bei julia.gabler@abg-bayern.de ein. ■ Bitte bringen Sie Best-Practice-Ansätze und Vertriebsideen mit. 	Anmelde-Nummer TGL2
		Preis 780,00 €
		Ansprechpartner Julia-Sophie Maier
		Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler
		Dozent(en) Armin Westermeier
		Buchen

Erfa-Kreis Führungskompetenz für Leiter Versicherungsdienst

Zielgruppe	Leiter des Versicherungsdienstes in Genossenschaftsbanken, Vertriebsleiter	Organisatorisches	
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Erfahrungsaustausch unter Kollegen ■ Pflege des Netzwerkgedankens ■ Gemeinsames Erarbeiten von Handlungsmaßnahmen für die praktische Umsetzung 		Termin 22.10.2024
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Moderierter Informationsaustausch zu aktuellen und relevanten Neuerungen für Leiter Versicherungsdienst in den Bereichen <ul style="list-style-type: none"> • Führung • Organisation • Vertrieb ■ Erfahrungsberichte der Teilnehmer ■ Perspektiven für Leiter im Versicherungsdienst 		Ort Beilngries
Hinweis	Referent: Jürgen Eisenwinter, R+V Versicherung		Anmelde-Nummer GBEK
			Preis 350,00 €
		Ansprechpartner Irina Weber	
		Ansprechpartner (organisatorisch) Anke Gabler	
		Buchten	

Erfahrungsaustausch: Verwahrentgelt / Negativzins

Zielgruppe	Mitarbeiter, die mit der Einführung von Negativzinsen / Verwahrentgelten befasst sind	Organisatorisches	
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Information und Diskussion aktueller Aspekte zum Verwahrentgelt /Negativzins und deren praktischer Umsetzung ■ Das Seminar soll insbesondere pragmatische, einfache Lösungen der Negativzinsproblematik hinsichtlich Einführung und Änderung aufzeigen ■ Erfahrungsaustausch zur Kundenkommunikation 		Termin -
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Negativzins – Was ist das? ■ Negativzins im Passivgeschäft <ul style="list-style-type: none"> • Einführungskonzept Neuverträge • Alternative Vertragsgestaltungen • Umgang mit Bestandsverträgen • Verwahrentgeltgleitklausel • Sonderproblem: Mietkautionskonto • Änderung von Negativzinsen/ Verwahrentgelten ■ Negativzins im Aktivgeschäft <ul style="list-style-type: none"> • Nullzinsbremse • Symmetriegebot • Äquivalenzprinzip 		Ort -
			Anmelde-Nummer EVW
			Preis 370,00 €
		Ansprechpartner Bernd Orthmann	
		Ansprechpartner (organisatorisch) Sabrina Waldhier	

Erfahrungsaustausch KundenFokus / Digitalisierungsoffensive

Zielgruppe	Vorstände, Führungskräfte, Projektleitung	Organisatorisches	
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Austausch über Evaluation, Umsetzungsstände, geplante nächste Schritte und Herausforderungen ■ Bündelung von Informationen durch den GVB bzw. von anderen Banken ■ Die Teilnehmer diskutieren aktuelle, praktische Fragen zu KundenFokus bzw. zur Digitalisierungsoffensive ■ Transfer von Beispielen bzw. Erkenntnissen 		Termin -
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Aktuelle Informationen zu KundenFokus und der Digitalisierungsoffensive ■ Aktuelle Fragestellungen der Teilnehmer ■ Praxisfälle der Teilnehmer ■ Umsetzung der Kundensegmentierung und -zuordnung nach omnikanalen Gesichtspunkten ■ Neuerungen im Omnikanalbanking und deren operative Umsetzung (OKB Immobilie, VR FinanzCheck, KSC der Zukunft ...) ■ Aktuelle Informationen zur Vertriebsplattform und Tipps zur operativen Umsetzung der MVP´s ■ Neuigkeiten zu yes ■ mögliche Unterstützungsleistungen ■ U.w.m. 		Ort -
Hinweis	Hinweis		Anmelde-Nummer ERKF
	Die Teilnehmerzahl ist pro Termin auf max. 15 Teilnehmer begrenzt. Im Vorfeld erfolgt eine Themenabfrage der Teilnehmer.		Preis 350,00 €
			Ansprechpartner Norbert Wein
		Ansprechpartner (organisatorisch) Kerstin Braun	

Erfahrungsaustausch: Verbraucherkreditrecht und Immobilienfinanzierung

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mitarbeitende aus den Abteilungen Marktfolge Aktiv, Organisation und Innenrevision sowie deren Führungskräfte ■ Mitarbeitende bzw. Leiterinnen, Leiter Markt Wohnbaufinanzierung 	Organisatorisches	
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Die Teilnehmer diskutieren aktuelle praktische Fragen zum Verbraucherkreditrecht und deren Umsetzung. ■ Ziel ist die Erarbeitung von Lösungsansätzen im Team. Dadurch erhalten die Teilnehmer neue Anregungen und konkrete Handlungsanleitungen für Ihren Arbeitsbereich. ■ Sie profitieren von einem Netzwerk unter Experten. ■ Sie diskutieren die neuesten Entwicklungen im Plattformgeschäft. 		Termin 12.06.2024
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Aktuelle Entwicklungen in der Rechtsprechung und Praxis ■ Plattformgeschäft ■ Praxisfälle der Teilnehmenden 		Ort Beilngries
Hinweis	Der Erfahrungsaustausch lebt von den Themen der Teilnehmenden. Bitte teilen Sie uns Ihre Themenwünsche mit.		Anmelde-Nummer EVKF
			Preis 470,00 €
			Ansprechpartner Maximilian Höfler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider	
		Dozent(en) Dr. Oliver Schießler, Steffen Riedel	
		weitere Termine auf www.abg-bayern.de	
		Buchen	

Erfahrungsaustausch für Private Banker

Zielgruppe	Berater und Beraterinnen aus dem Bereich Private Banking	Organisatorisches
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ moderierter Austausch mit Bankpraktikern und Fachleuten ■ Diskussion aktueller Themen und praktische Fragen zum Bereich Private Banking ■ Erfahrungsaustausch zum Thema Private Banking ■ Tipps und Tricks aus erster Hand ■ Gewinnung neuer Ideen für eine optimale Betreuung der Private Banking Kunden 	
Hinweis	Senden Sie gerne vorab aktuelle Fragestellungen per E-Mail an lisa.schneider@abg-bayern.de.	
		Termin -
		Ort -
		Anmelde-Nummer EKPB
		Preis 400,00 €
		Ansprechpartner Elke Kerschenlohr
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider

Praxisworkshop für Wohnbaufinanzierungsberater Immobilien

Zielgruppe	Wohnbaufinanzierungsberaterinnen-, berater	Organisatorisches
Ihr Nutzen	Erfahrungsaustausch und Best Practice	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Entwicklung von Vertriebsansätzen und Strategien im aktuellen Wettbewerbsumfeld ■ Betrachtung der unterschiedlichen Distributionswege (persönlich, digital-persönlich, Plattformen und Leads) ■ Umgang mit Preiswettbewerb bzw. Differenzierungsmöglichkeiten ■ Absicherung Immobilien und Personen ■ Eingereichte Themen und Fragestellungen 	
Hinweis	Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1.	
		Termin -
		Ort -
		Anmelde-Nummer TFW
		Preis 560,00 €
		Ansprechpartner Maximilian Höfler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider

Praxisworkshop für Leiter Wohnbaufinanzierung Immobilien

Zielgruppe	Führungskräfte im Bereich Wohnbaufinanzierung	Organisatorisches Termin 26.06. - 28.06.2024 Ort Grainau Anmelde-Nummer TFW2 Preis 620,00 € Ansprechpartner Maximilian Höfler Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider Dozent(en) Martin Sewald, Thomas Graml, Bernd Linnemann weitere Termine auf www.abg-bayern.de
Ihr Nutzen	Erfahrungsaustausch und Best Practice	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Entwicklung von Vertriebsansätzen und Strategien im aktuellen Wettbewerbsumfeld ■ Betrachtung der unterschiedlichen Distributionswege (persönlich, digital-persönlich, Plattformen und Leads) ■ Umgang mit Preiswettbewerb / Differenzierungsmöglichkeiten ■ aktuelle volkswirtschaftliche Rahmenbedingungen und Entwicklungen ■ Absicherung der Immobilienkredite (Sach- und Personenversicherungen) ■ sowie die eingereichten Themen und Fragestellungen 	
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> ■ Themenvorschläge können bis zwei Wochen vor Beginn gerne per E-Mail an maximilian.hoefler@abg-bayern.de eingereicht werden. ■ Mitzubringen sind eigenen Zahlen Rund um die Immobilienfinanzierung: <ul style="list-style-type: none"> • Neugeschäft pro Absatzweg • Provisionserträge • Anzahl eingesetzter Mitarbeitende am Markt und Markfolge • evtl. weitere interessante Daten ■ Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1. 	

Save the Date: Fachtagung "Potenziale bei vermögenden Kunden heben"

<p>Zielgruppe</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Vorstände ■ Private Banking Leiter ■ Individualkundenleiter ■ Firmenkundenleiter ■ Private Banking Berater ■ Individualkundenberater ■ Vermögensmanager 	<p>Organisatorisches</p>
<p>Inhaltsschwerpunkte</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Impulsvortrag Unternehmer verstehen ■ Gemeinsamer Austausch „Welche Chancen sehen Sie im Private Banking/ bei vermögenden Kunden, vor welchen Herausforderungen stehen Sie? Wie können Genossenschaftsbanken Potentiale im Firmenkundengeschäft heben?“ ■ Vortrag Informationen aus dem Private Banking Projekt ■ Vortrag DZ Privatbank (Leistungsspektrum inkl. Nachfolge, Potentiale & welche Mehrwerte bietet Private Banking) ■ Vortrag zum Thema Generationenmanagement 	<p>Termin 14.10.2024</p>
	<p>Freuen Sie sich auf renommierte Referenten, darunter der Projektleiter des BVR-Projekts Herrn Schäfer sowie Frau Schmid (Referentin Vertriebsentwicklung) vom GVB, die ihre Erfahrungen und Best Practice im Bereich Private Banking teilen.</p>	<p>Ort Beilngries</p>
<p>Hinweis</p>	<p>Private Banking ist ein zentrales Thema, das eine bedeutende Rolle in der Genossenschaftlichen Finanzbranche spielt. Mit seinem Potenzial für Ertragswachstum und maßgeschneiderten Lösungen für Ihre Kunden ist es von entscheidender Bedeutung, sich aktiv mit dem aufstrebenden Geschäftsfeld auseinander zusetzen.</p> <p>Das Private Banking konzentriert sich auf die Vermögensverwaltung und die Vermögensplanung. Wobei die Generationsberatung und die effiziente Zusammenarbeit mit anderen Geschäftsbereichen hervorzuheben ist. Die langfristige und vertrauensvolle Betreuung Ihrer Kunden spielt im Private Banking dabei eine besondere Rolle.</p> <p>Unsere Fachtagung bietet die Gelegenheit, um Informationen über den aktuellen Stand und Ergebnisse des BVR-Projekts Private Banking zu erhalten und gemeinsam Fragen zu diskutieren. Wir bieten Ihnen eine einzigartige Plattform, um Erfahrungen auszutauschen und konstruktive Gespräche zu führen.</p> <p>Nutzen Sie die Chance und die Gelegenheit sich an unserer Fachtagung über das Potenzial im Private Banking zu informieren.</p>	<p>Anmelde-Nummer FTP</p>
		<p>Preis 400,00 €</p>
		<p>Ansprechpartner Elke Kerschenlohr</p>
		<p>Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider</p>
		<p>Buchen</p>

Vertriebserfolge steigern mit der Zielgruppe 50 Plus

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Privatkundenberater ■ Vermögensberater ■ Individualkundenberater 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Bewusstwerden der Bedeutung dieser Kundengruppe ■ Verstehen und Umsetzen erfolgreicher Beratungsansätze ■ Nutzen der Möglichkeiten des agree21 	Termin 19.06. - 20.06.2024
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Praxis- und kundenorientierte Ansprachekonzepte ■ Prüfung der Geldanlage ■ Optimierung der Altersvorsorge ■ Verlässliches Zusatzeinkommen für den Ruhestand ■ Versicherungspolicen auf dem Prüfstand ■ Immobilien gezielt entschulden ■ Ganzheitliche Beratung und Betreuung mit dem VR-Finanzplan Premium ■ Die Bedarfsefelder der VR-Premium-Kunden ■ Passende Lösungen für die individuellen Bedürfnisse der 50-Plus-Generation ■ Verkaufshilfen/Produktpalette nach Bedarfsefeldern ■ Altersspezifische Kommunikationsverhalten 	Ort Beilngries
Hinweis	Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1.	Anmelde-Nummer VSZ
		Preis 760,00 €
		Ansprechpartner Elke Kerschenlohr
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
		Dozent(en) Armin Westermeier
		Buchten

Vertriebserfolge steigern mit der Zielgruppe Junge Kunden/ Berufsstarter

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Serviceberater ■ Privatkundenberater 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Vertriebschancen dieser Zielgruppe erkennen und umsetzen ■ Zielgerichtet und erfolgreich junge Leute ansprechen ■ Langfristige Bindung junger Kunden an die Bank durch gezielte Betreuung und moderne Technik ■ Erkennen und Erfahren: was treibt junge Leute an ■ Begeisterung für Geno-Banken entwickeln ■ Methoden und digitale Lösungen für junge Kunden ■ Sicherer und abschlussorientierter Einsatz von Medien und Banking Apps 	Termin 15.07. - 16.07.2024
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Fragetechniken und Ansprachestrategien für Berufseinsteiger, Ausgelernte etc. ■ Die Motive junger Leute ■ Erfragen von Zielen, Wünschen und Motiven ■ Visualisierungstechniken ■ Einsatz von agree21 und weiteren Techniken im Gespräch ■ Banking Apps, digitales Angebot der Geno-Banken ■ Was leisten Geno-Banken für die jungen Kunden 	Ort Beilngries
Hinweis	Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1.	Anmelde-Nummer VSJ
		Preis 760,00 €
		Ansprechpartner Elke Kerschenlohr
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
		Dozent(en) Armin Westermeier
		Buchten

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

Zielgruppe	Mitarbeitende in der Privatkunden- und Vermögensberatung	Organisatorisches Termin 25.11.2024 Ort Digital Anmelde-Nummer ASM Preis 400,00 € Ansprechpartner Elke Kerschenlohr Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider Dozent(en) Armin Westermeier Buchen
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Wie Sie langfristig das Vertrauen Ihrer Kunden gewinnen. ■ Wie Sie sich nachhaltig positiv von der Konkurrenz unterscheiden. 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Warum sind manche Kundenberater erfolgreicher als andere? ■ Online-Banking versus persönliche Betreuung ■ Was erwarten Kunden von einer profitablen Kunde-Bank-Beziehung? ■ After-Sales-Betreuung steigert die Kundenzufriedenheit und die Abschlussquote ■ Die Vergissmeinnicht-Strategie – beim Kunden positiv in Erinnerung bleiben ■ Kreative und originelle Ideen zur Kundenpflege und Betreuung ■ Lassen Sie sich empfehlen 	

Nachhaltigkeitsforum

Zielgruppe	Führungskräfte und Nachhaltigkeitsverantwortliche	Organisatorisches Termin - Ort - Anmelde-Nummer NHF Preis 390,00 € Ansprechpartner Julia-Sophie Maier Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie erhalten tiefgreifende Informationen zum Thema Nachhaltigkeit z.B. durch den GVB sowie die Verbundpartner. ■ Ebenfalls können Sie sich einen Eindruck aus den Praxisberichten "Nachhaltigkeit" anderer Genossenschaftsbanken verschaffen. ■ Zudem können Sie Fragen stellen, um aktuelle Problemstellungen zu besprechen. 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Impulsvortrag Klimawandel mit Fragerunde ■ Status Quo und Ausblick zum Handlungsprogramm Nachhaltigkeit ■ ESG-Score und Risikosteuerung ■ Erfahrungsaustausch ■ Nachhaltige Finanzierungsgrundsätze & Anlagekriterien ■ Pilotprojekt Wesentlichkeitsanalyse im Rahmen der CSR-Berichterstattung ■ Praxisbeispiele, Unterstützungsleistungen und Ausblick 	

Onlineseminar: Modernes Bond Management – Fresh Up Zins- und Anleihenmärkte

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Vermögensberater ■ Mitarbeiter Vertriebsmanagement ■ Wertpapierspezialisten 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie erkennen warum Anleihen keine langweiligen Anagemöglichkeiten sind. ■ Sie setzen sich aktiv mit der Thematik Zins- und Anleihemarkt auseinander und erkennen die Potentiale. ■ Sie erkennen neue Argumente für Ihre Kundengespräche. 	Termin 15.07.2024
Inhaltsschwerpunkte	<p>1. Aktuelles aus der Anlagepraxis</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Zinsstrukturkurven aktuell ■ Inflationsprognosen und -erwartungen ■ Auswirkung von Zinsveränderungen auf die Kapitalmärkte <p>2. Festverzinsliche Anlagepapiere</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Ausgestaltung von Anlagepapieren ■ Sensitivitätsparameter im Bondmanagement ■ Die klassische Duration im Bondmanagement ■ Zinsrisikosteuerung mit der Modified Duration ■ Anlagepolitik und Investmentstrategien von Geldmarkt- und Rentenfonds <p>3. Moderne Anleiheprodukte im aktuellen Marktfenster</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Der Vorteil strukturierter Anlageprodukte ■ Aktuelle Anleiheprodukte im Vergleich (Bonitätsabhängige Anleihen, Zinsstrukturen, Inflationsindexierte Anleihen, ...) ■ Analyse der Chance-Risiko-Profile 	Ort Digital
		Anmelde-Nummer MBM
		Preis 400,00 €
		Ansprechpartner Elke Kerschenlohr
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
		Dozent(en) Predrag Popovic
		Buchten

Onlineseminar: Anleihen und Zinsen - Wie beeinflussen Zinsen die Wertentwicklung von Anleihen?

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Kundenberater ■ Privatkundenberater ■ Mitarbeiter Vertriebsmanagement ■ erfahrene Serviceberater 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie werden mit den Grundlagen des Anleihen Geschäfts vertraut. ■ Die Unterschiede der Ertragskennziffern lernen Sie zu erkennen. ■ Sie erlangen ein Verständnis für die Zusammenhänge der Marktgeschehnisse. 	Termin -
Inhaltsschwerpunkte	<p>1. Grundlagen des Anleihen Geschäfts</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Bedeutung von Anleihen ■ Ausstattungsmerkmale von Anleihen ■ Emittentengruppen festverzinslicher Wertpapiere <p>2. Kennziffern (Zinsen und Rendite)</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Analyse festverzinslicher Wertpapiere ■ Wichtige Kennzahlen ■ Chancen und Risiken von Anleihen <p>3. Beurteilen und Verstehen der Geschehnisse an den Finanzmärkten</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Was ist Inflation? ■ Inflationsprognosen und -erwartungen ■ Auswirkung von Zinsveränderungen auf die Kapitalmärkte ■ Anlagepolitik und ■ Investmentstrategien von Geldmarkt- und Rentenfonds <p>4. Sonderformen von Anleihen</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Floater (Floating Rate Notes) ■ Inflationsindexierte Anleihe ■ Genussscheine ■ Kündbare Stufenzinsanleihe 	Ort - Anmelde-Nummer AUZ Preis 400,00 € Ansprechpartner Elke Kerschenlohr Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider

Vorsorge- und Generationenberatung in der Praxis inkl. Erfahrungsaustausch

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mitarbeitende in der Vermögensplanung, ■ Betreuung vermögender Kunden und des Private Bankings ■ Wertpapierspezialist ■ Privatkundenberater 	Organisatorisches
		Termin -
Ihr Nutzen	<p>Das Thema Vorsorge und Generationenberatung wird im Hinblick auf den demografischen Wandel immer wichtiger.</p> <p>Frischen Sie also Ihr Fachwissen auf und tauschen Sie sich mit anderen erfahrenen Kundenberaterinnen und Kundenberatern aus.</p>	Ort -
		Anmelde-Nummer VGP
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ fachliches Update zum Thema Vorsorge <ul style="list-style-type: none"> • Vorsorge und Demografischer Wandel • aktuelle Situation des Rentensystems • steueroptimierte Altersvorsorge in Schicht 1 und 2 ■ fachliches Update zum Thema Generationenmanagement <ul style="list-style-type: none"> • Update Erbrecht: gesetzliche Erbfolge, gewillkürte Erbfolge (eigenhändiges/notarielles Testament, Erbvertrag), gemeinschaftliche letztwillige Verfügung, Vermächtnis, Pflichtteil, Pflichtteilsergänzungsansprüche, Enterben und Erbverzicht, Testamentsvollstrecker, Minderjährige, Auslandsvermögen • Update Erbschaftsteuer: Steuerpflicht, Freibeträge, Bewertung, Grundvermögen, Betriebsvermögen, Nießbrauch • Vertriebliche Ansätze im Generationenmanagement ■ Erfahrungsaustausch mit erfahrenen Kundenberaterinnen und Kundenberatern 	Preis 400,00 €
		Ansprechpartner Elke Kerschenlohr
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
Hinweis	Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1.	

Erfahrungsaustauschkreis Nachhaltigkeit

Zielgruppe	Nachhaltigkeitsverantwortliche	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie diskutieren aktuelle, praktische Fragen rund um Nachhaltigkeit. ■ Ziel ist der Erfahrungsaustausch und die Erarbeitung von Lösungsansätzen in der Gruppe ■ Sie gewinnen dadurch neue Einsichten und nehmen sowohl andere Ideen als auch konkrete Handlungsanleitungen mit. ■ In Abhängigkeit Ihrer Fragestellungen wird über Praxisbeispiele sowie Angebote des GVBs und aus dem Verbund informiert. 	Termin 22.11.2024
		Ort Beilngries
		Anmelde-Nummer EAKN
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Aktuelle Fragestellungen der Teilnehmenden ■ Praxisfälle der Teilnehmenden ■ Ggf. Einbringen von Angeboten aus dem Verbund 	Preis 400,00 €
		Ansprechpartner Julia-Sophie Maier
		Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler
Hinweis	Die Inhalte und zu behandelnden Themen werden unter Einbezug der Teilnehmenden festgelegt. Bitte stellen Sie Ihre Fragestellungen und Themen vorab in das Kursforum in VR-Bildung ein.	Dozent(en) Martina Stutz, Sabrina Wolf
		Buchten

ABG-Webinar: Rechtlich sicher in der Videoberatung

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ KSC-Leiter ■ KSC-Mitarbeiter mit leitender Funktion ■ Verantwortliche Videoberatung / digitale Unterschrift 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	Das Angebot an Lösungen für den digitalen Produktabschluss im Bankgeschäft wächst. Doch nicht alles, was technisch möglich ist, ist auch rechtlich zulässig. Die Experten vom GVB und BSI Business Systems Integration klären auf und erläutern am live-System.	Termin -
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ rechtliche Einschätzung seitens des GVB: <ul style="list-style-type: none"> • Vertragsanbahnung / Vorvertragliche Informationen • Vertragsschluss • Fernabsatz ■ Präsentation im live-System von Snapview / agree21VIBE 	Ort -
Hinweis	Herr Dr. Schießler GVB Herr Jayaweera und Herr Hierhager von BSI Business Systems Integration Deutschland GmbH	Anmelde-Nummer WDU
		Preis 265,00 €
		Ansprechpartner Matthias Regnat
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier

Erfahrungsaustauschkreis Medienarbeit und Unternehmenskommunikation

Zielgruppe	Verantwortliche für PR, Presse-/Medienarbeit und Unternehmenskommunikation von Genossenschaften	Organisatorisches
Ihr Nutzen	Die Teilnehmer diskutieren aktuelle, praktische Fragen der Presse- und Medienarbeit sowie der Unternehmenskommunikation und erarbeiten gemeinsam Lösungen zu verschiedenen Problemstellungen. Ziel ist der Austausch und die Erarbeitung von Lösungsansätzen im Team. Dadurch gewinnen die Teilnehmer neue Einsichten und nehmen sowohl andere Ideen als auch konkrete Handlungsanleitungen mit in ihren Arbeitsbereich. Darüber hinaus wird der Netzwerkgedanke gepflegt und für die Entwicklung der Kommunikationsarbeit produktiv genutzt.	Termin -
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Diskussion aktueller Fragestellungen, z.B. zu Presse- und Medienarbeit, interner Kommunikation, Krisenkommunikation ■ Praxisansätze der Teilnehmer ■ Präsentation von Erfahrungsberichten der Teilnehmenden ■ Besichtigung und Vorführung des GVB-Studios. ■ Erfahrungsaustausch Corporate-Influencer-Programm 	Ort -
Hinweis	Bitte beachten Sie, dass Fragestellungen zu Marketing und Vertrieb NICHT Gegenstand dieses Erfahrungsaustauschkreises sind. Die Inhalte werden unter Einbezug der Teilnehmenden festgelegt. Bitte senden Sie uns Ihre Fragestellungen und Themenvorschläge bis zum 01.04.2024 an folgende E-Mail-Adresse: julia.gabler@abg-bayern.de .	Anmelde-Nummer EMU
		Preis 390,00 €
		Ansprechpartner Julia-Sophie Maier
		Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler

Privatkundenbank Weiterbildung

Privatkundenberatung

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

Zielgruppe	Wohnbaufinanzierungsberater	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie können Lösungsansätze in der aktuellen Zinssituation, der hohen Kosten sowie der politischen Ausrichtung aufzeigen. ■ Sie nutzen Chancen im Bereich der Gebäudesanierung rund um das Wohneigentum ■ Sie führen Wohnbaufinanzierungen mit agree21 erfolgreich durch 	Termin 19.06.2024
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Qualifizierte Baufinanzierung erlebbar machen ■ Modernisierungsfahrplan (BEG Wohngebäude „Sanierung“, Fördermittelprozess) ■ Regulatorik > GEG und Co. ■ Einbinden der Beratungsthemen „Absicherung“ und „Vorsorge“ als selbstverständliches Cross-Selling 	Ort Digital
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> ■ Im Seminar wird intensiv mit agree21 gearbeitet. ■ Das Seminar ist zur Vertiefung des VR-FinanzierungsPasses geeignet. ■ Referent: Herr Christian Scharrer Baufinanzierungsspezialist ■ Vor dem Präsenztermin vom 01.07. bis 02.07.2024 werden in einem digitalen Format die grundlegenden Fachkenntnisse vermittelt. Stattfinden wird das ABG-Webinar am 19.06.2024 von 09:00 Uhr - ca. 12:00 Uhr. ■ Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1. 	Anmelde-Nummer AGL
		Preis 850,00 €
		Ansprechpartner Maximilian Höfler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
		weitere Termine auf www.abg-bayern.de
		Buchten

Öffentliche Mittel in der Baufinanzierung

Zielgruppe	Wohnbaufinanzierungsberaterinnen-, berater	Organisatorisches
Ihr Nutzen	Optimaler Einsatz der aktuellen Förderprogramme in der Wohnbaufinanzierungsberatung	Termin 18.09.2024
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Aktuelle Förderprogramme <ul style="list-style-type: none"> • Fördermittel des Landes Bayern • Bundesförderung für effiziente Gebäude (BEG) ■ Anforderungen Klimaverträglichkeit ■ Beschaffung aktueller Informationen zur Gesprächsvorbereitung ■ Einsatz notwendiger Formulare und Unterlagen für die Antragstellung ■ Ansprechpartner im Verbund ■ Fallbeispiele und Übungen 	Ort Beilngries
Hinweis	Diese Veranstaltung zählt mit 7 Stunden auf die Fortbildungsverpflichtung für Immobilienmakler gemäß § 34c GewO i. V. m. § 15b Abs. 1 MaBV ein.	Anmelde-Nummer OEMB
		Preis 410,00 €
		Ansprechpartner Maximilian Höfler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
		Dozent(en) Tassilo Brockert
		Buchten

ABG-Webinar: Einsatz öffentlicher Mittel in der Wohnbaufinanzierung

Zielgruppe	Wohnbaufinanzierungsberater	Organisatorisches Termin - Ort - Anmelde-Nummer WOEM Preis 200,00 € Ansprechpartner Maximilian Höfler Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
Ihr Nutzen	Optimaler Einsatz der aktuellen Förderprogramme in der Wohnbaufinanzierungsberatung	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Aktuelle Förderprogramme <ul style="list-style-type: none"> • Fördermittel des Landes Bayern • Bundesförderung für effiziente Gebäude (BEG) ■ Barrierereduzierung ■ Beschaffung aktueller Informationen zur Gesprächsvorbereitung ■ Einsatz notwendiger Formulare und Unterlagen für die Antragstellung ■ Ansprechpartner im Verbund 	
Hinweis	Diese Veranstaltung zahlt mit 3 Stunden auf die Fortbildungsverpflichtung für Immobilienmakler gemäß § 34c GewO i. V. m. § 15b Abs. 1 MaBV ein.	

Die professionelle Fondsberatung 2024

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Erfahrene Vermögensberater ■ Erfahrene Privatkundenberater 	Organisatorisches Termin 18.11. - 20.11.2024 Ort Beilngries Anmelde-Nummer DPF Preis 1.125,00 € Ansprechpartner Elke Kerschenlohr Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider Dozent(en) Axel Stichling
Ihr Nutzen	Investmentfonds sind wichtige Bausteine zur optimalen Strukturierung von Kundendepots. Eine professionell durchgeführte Fondsberatung bietet damit eine sehr gute Chance, die Profitabilität vorhandener Kundenbeziehungen zu steigern. Diese Professionalität kann dem Kunden vor allem auf zwei Wegen überzeugend aufgezeigt werden. Durch eine hohe Fachkompetenz auf Beraterseite und durch eine Gesprächsführung, die sich auf eine überdurchschnittliche Art und Weise an den Kundenbedürfnissen ausrichtet.	
	Der Teilnehmende...	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ überzeugt durch seine Gesprächsführung. ■ zeigt eine überzeugende Fachkompetenz in seinen Anlagegesprächen. ■ erreicht eine hohe Abschlussmotivation bei seinen Kunden. <ul style="list-style-type: none"> ■ Aktuelle Herausforderungen in der Fondsberatung 2024 ■ Verkaufstechniken und Vorgehensweisen zur Steigerung des Fondsabsatzes ■ Erfahrungswerte Nachhaltigkeitspräferenzabfrage ■ Update Fachwissen Investmentfonds ■ Aktuelle Themen im Fondsbereich (Digitale Assets, Blockchain-Technologie etc.) ■ Mitbewerber im Blick - Fremdfonds und ETFs ■ Depotaufbau und Depotoptimierung mit Investmentfonds ■ Praxistraining und Erfahrungsaustausch 	
Hinweis	Als Trainer fungiert Dipl.-Paed. Axel Stichling, Verkaufstrainer und zertifizierter Anlageberater.	

Buchten

Erben, Vererben und Schenken

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Privatkundenberater ■ Vermögensberater 	Organisatorisches Termin 23.09. - 24.09.2024 Ort Beilngries Anmelde-Nummer EVS Preis 760,00 € Ansprechpartner Elke Kerschenlohr Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider Dozent(en) Martin Christ Buchen
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Festigung der Grundzüge des Erbrechts ■ Souveräner Umgang im Kundengespräch 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Erbrechtliche Aspekte ■ Erbrecht, Schenkungen zu Lebzeiten und Verträge zugunsten Dritter, bankmäßige Abwicklung ■ Erbschaft- und Schenkungsteuer ■ Steuerklassen und Sätze, Freibeträge, Bewertungsfragen: bei Kundeneinlagen, bei Wertpapieren, bei Immobilien, bei Beteiligungen, bei Lebensversicherungen ■ Gestaltungsmöglichkeiten ■ Grundzüge der Testamentsvollstreckung ■ Vertriebsansätze 	
Hinweis	Bitte bringen Sie Ihr BGB, Steuergesetze und problematische Erbrechtsfälle aus der Praxis mit.	

Vermögensübertragung mit fondsgebundener Rentenversicherung und steueroptimierte Vorsorge

Zielgruppe	Privatkundenberater	Organisatorisches Termin 25.09.2024 Ort Beilngries Anmelde-Nummer VFR Preis 400,00 € Ansprechpartner Elke Kerschenlohr Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider Dozent(en) Markus Münch, Ruth Pfaffenberger Buchen
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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. 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Zielgruppe 50+ ■ Bedarfsfeld Erben und Verschenken ■ Vorsorge in der 1. Schicht ■ Gesetzliche und fachliche Grundlagen ■ Versicherungen als technische Lösungen ■ Einwandbehandlung und Marktbearbeitung ■ Vertriebliche Aspekte / Verkaufsansätze ■ Tipps / Verkaufsargumente für die Praxis ■ Diskussion und Erfahrungsaustausch 	
Hinweis	Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1.	

Erfahrungsaustausch: Verwahrentgelt / Negativzins

Zielgruppe	Mitarbeiter, die mit der Einführung von Negativzinsen / Verwahrentgelten befasst sind	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Information und Diskussion aktueller Aspekte zum Verwahrentgelt /Negativzins und deren praktischer Umsetzung ■ Das Seminar soll insbesondere pragmatische, einfache Lösungen der Negativzinsproblematik hinsichtlich Einführung und Änderung aufzeigen ■ Erfahrungsaustausch zur Kundenkommunikation 	Termin -
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Negativzins – Was ist das? ■ Negativzins im Passivgeschäft <ul style="list-style-type: none"> • Einführungskonzept Neuverträge • Alternative Vertragsgestaltungen • Umgang mit Bestandsverträgen • Verwahrentgeltgleitklausel • Sonderproblem: Mietkautionskonto • Änderung von Negativzinsen/ Verwahrentgelten ■ Negativzins im Aktivgeschäft <ul style="list-style-type: none"> • Nullzinsbremse • Symmetriegebot • Äquivalenzprinzip 	Ort -
		Anmelde-Nummer EVW
		Preis 370,00 €
		Ansprechpartner Bernd Orthmann
		Ansprechpartner (organisatorisch) Sabrina Waldhier

"Ladies' special!" Erfolgsfaktor Persönlichkeit: Hol das Beste aus Dir raus

Zielgruppe	Exklusiv für Frauen! Mitarbeiterinnen, die ihre persönliche Wirkung und ihr Auftreten weiterentwickeln möchten.	Organisatorisches
Ihr Nutzen	Nehmen Sie sich eine Auszeit vom Arbeitsalltag und erleben Sie einen Intensiv-Workshop, in dem es zwei Tage lang nur um Sie geht. Darum, wie Sie Ihre Stärken stärken, wie Sie Ihr Profil schärfen und wie Sie Ihre Persönlichkeit so richtig zum Strahlen bringen. Die Teilnehmerinnen erleben und erkennen, wie sie in der Praxis ihre Stärken und ihre persönlichen Wirkungsmittel erfolgreich einsetzen. Sie erhalten neue Ideen und Anregungen für ihre Persönlichkeitsentwicklung, so dass sie sowohl beruflich als auch im privaten Bereich durch souveränes und sicheres Auftreten überzeugen.	Termin 03.06. - 04.06.2024
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Erster & letzter Eindruck ■ In Kontakt kommen - vorstellen, begrüßen, bekannt machen ■ Small Talk und Gesprächsführung ■ Individuelle Farb- und Stilberatung mit Wow-Effekt - wie Sie Ihren Typ unterstreichen ■ Praxisbaustein Tischkultur - souveräner Auftritt als Gast und Gastgeberin 	Ort Seminarort noch unbekannt
		Anmelde-Nummer LSP
		Preis 730,00 €
		Ansprechpartner Irina Weber
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier
		Buchten

Onlineseminar: Verkaufen mit Persönlichkeit

Zielgruppe	Alle Mitarbeitenden in der Beratung	Organisatorisches	
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie lernen Ihre persönlichen Stärken als Berater. ■ Sie lernen, wie Sie mit dem persolog Modell Ihre Beratung erfolgreich gestalten können. ■ Sie steigern Ihre Verkaufserfolge in dem Sie auf die verschiedenen Kundentypen individuell eingehen. ■ Sie wissen, was welcher "Käufertyp" braucht, um eine Kaufentscheidung treffen zu können. ■ Sie erlernen den Schlüssel der langfristigen Kundenbindung. 		
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Persolog Verhaltensprofil wird erstellt ■ Eigene Verhaltensdimensionen verstehen ■ Verhaltens- und Kommunikationsstile anderer erkennen ■ Persönlichen Verkaufsstil an den Kaufstil des Kunden anpassen ■ Tipps für die Umsetzung in der Praxis 		
			Termin 30.10. - 31.10.2024
			Ort Digital
			Anmelde-Nummer WVEP
		Preis 560,00 €	
		Ansprechpartner Matthias Regnat	
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier	
		Dozent(en) Bahar Cokgezen	
		Buchen	

Psychologie kompakt für Kundenberater

Zielgruppe	Dieses Seminar richtet sich an alle Berater der Bank.	Organisatorisches	
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Intensive Vermittlung von Wissen über psychologische Vorgänge im betrieblichen Alltag ■ Kennenlernen und Verstehen der Transaktionsanalyse zur Erklärung menschlichen Verhaltens 		
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Das Modell der Transaktionsanalyse – Geschichte und Hintergrund ■ Ich-Zustände und Rollen – Selbstbild/Fremdbild ■ Transaktionen – offene und verdeckte Kommunikation ■ Beziehungsanalyse – was bindet, was trennt? ■ Verhalten und „Spiele“ ■ Transaktionsanalyse – Praxis im Beratungsalltag 		
			Termin 21.11. - 22.11.2024
			Ort Beilngries
			Anmelde-Nummer POK
		Preis 760,00 €	
		Ansprechpartner Irina Weber	
		Ansprechpartner (organisatorisch) Anke Gabler	
		Dozent(en) Isabelle R. Munde	
		Buchen	

Persönlichkeitskompetenz im Kundenkontakt

Zielgruppe	Dieses Seminar richtet sich an alle Berater der Bank.	Organisatorisches	
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Eigene Stärken kennenlernen ■ Sich selbst und andere besser einschätzen können ■ Die Wirkung von Mimik, Gestik und Sprache kennen ■ Sicheres Auftreten und zielorientiertes Handeln erlernen ■ Die Ertragsbringer der Bank kennen und dadurch die Effizienz steigern 		Termin -
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Eigene Stärken kennenlernen und gezielt im Vertrieb anwenden ■ Sich selbst und andere besser einschätzen durch „Persolog“ Persönlichkeitsstrukturen ■ Sicherheit im Auftreten – auch bei schwierigen Situationen ■ Umgang mit schwierigen Kunden und Reklamationen ■ Zielorientiertes Denken und Handeln 		Ort -
			Anmelde-Nummer PLK
			Preis 760,00 €
			Ansprechpartner Irina Weber
		Ansprechpartner (organisatorisch) Anke Gabler	

Kundenbindung in der GenoWelt 2.0

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Bankmitarbeiter im persönlichen Kundenkontakt ■ Mitarbeiter im Servicebereich inkl. KSC/KDC ■ Serviceberater ■ Kundenberater 	Organisatorisches	
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie nutzen die Mitgliedschaft als Basis für eine erfolgreiche Kundenbeziehung ■ Sie erkennen die Bedeutung der Kommunikation im Vertrieb und nutzen diese als Schlüssel für eine professionelle Beratung ■ Sie kennen die Bedeutung der Genossenschaften im Bankenmarkt der Zukunft und gewinnen einen Überblick über die digitalen und persönlichen Vertriebswege aus Kundenfokus Privatkunden ■ Sie sprechen Ihre Kunden und deren Bedürfnisse aktiv an und erhöhen dadurch Ihre Erfolgsquote im Kundenkontakt 		Termin -
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Der Bankenmarkt der Zukunft inkl. KundenFokus ■ Unsere Marke und Mitgliedschaft als Basis unseres Erfolgs ■ Grundlagen und Bedeutung der Kommunikation ■ Fragetechnik und aktives Zuhören ■ Signalerkennung und Training der aktiven Kundenansprache 		Ort -
			Anmelde-Nummer KBG
			Preis 280,00 €
			Ansprechpartner Matthias Regnat
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier	
Hinweis	<p>Modul mit e-Learning Anwendung</p> <p>(Rückfragen zum eLearning: Frau Nadine Schick, nadine.schick@abg-bayern.de)</p>		

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

Zielgruppe	Mitarbeitende in der Privatkunden- und Vermögensberatung	Organisatorisches Termin 25.11.2024 Ort Digital Anmelde-Nummer ASM Preis 400,00 € Ansprechpartner Elke Kerschenlohr Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider Dozent(en) Armin Westermeier Buchen
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Wie Sie langfristig das Vertrauen Ihrer Kunden gewinnen. ■ Wie Sie sich nachhaltig positiv von der Konkurrenz unterscheiden. 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Warum sind manche Kundenberater erfolgreicher als andere? ■ Online-Banking versus persönliche Betreuung ■ Was erwarten Kunden von einer profitablen Kunde-Bank-Beziehung? ■ After-Sales-Betreuung steigert die Kundenzufriedenheit und die Abschlussquote ■ Die Vergissmeinnicht-Strategie – beim Kunden positiv in Erinnerung bleiben ■ Kreative und originelle Ideen zur Kundenpflege und Betreuung ■ Lassen Sie sich empfehlen 	

Einstieg in die Videoberatung

Zielgruppe	Mitarbeiter/-innen, die (künftig) in der Videoberatung eingesetzt sind	Organisatorisches Termin 18.09.2024 Ort Beilngries Anmelde-Nummer VBEV Preis 590,00 € Ansprechpartner Matthias Regnat Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier Buchen
Ihr Nutzen	Die Teilnehmer erfahren wie sie vor der Kamera wirken und wissen, wie sie ihre Körpersprache und Stimme im virtuellen Kontext wirkungsvoll einsetzen. Sie erhalten hilfreiche Tipps, wie sie trotz räumlicher Distanz einen positiven ersten Eindruck schaffen und eine persönliche Beziehung aufbauen. Sie trainieren den souveränen Umgang mit schwierigen Situationen vor der Kamera und können mit kritischen Fragen souverän umgehen. In der anschließenden virtuellen Transferphase setzen die Teilnehmer ihr gelerntes Wissen in die Praxis um.	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Grundhaltung und Perspektivwechsel ■ Hemmungen und Ängste abbauen ■ Die Technik, die Kommunikation und ich ■ Wirkfaktoren (Kommunikation, Stimme, Kleidung, Umgebung) ■ Do und Don't ■ Aufmerksamkeit erlangen und erhalten ■ Videoanalyse in Verbindung mit verschiedenen Praxisübungen <p>Transferphase/Einzelcoaching (1 Stunde, ca. 4 bis max. 8 Wochen später)</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Videoberatung unter Live-Bedingungen 	
Hinweis	Das Videocoaching findet in der Transferphase mit der Software der jeweiligen Bank statt.	

Vertriebsorientierte Videoberatung

Zielgruppe	Mitarbeiter/-innen, die (künftig) in der Videoberatung eingesetzt sind	Organisatorisches Termin 13.11.2024 Ort Beilngries Anmelde-Nummer BVV Preis 590,00 € Ansprechpartner Matthias Regnat Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier Buchen
Ihr Nutzen	Schließen sich Genossenschaftliche Beratung und Videoberatung aus? – NEIN! Denn Videoberatung vereint Kundennähe durch einen persönlichen regionalen Ansprechpartner mit der Beratungsqualität der Genossenschaftlichen Beratung und der Flexibilität des digitalen Kommunikationswegs. In dem Training erweitern Sie Ihre persönliche Vertriebsstärke bei Nutzung des Videokanals und bekommen das nötige Know-how, um Ihre Kunden auch virtuell optimal zu beraten.	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Signale für Videoberatung erkennen und mit der passenden Ansprache überleiten ■ Mit dem Kundenbeziehungsmanagement den Bedarf online optimal ermitteln ■ Den Kunden bei der Erfüllung seiner Pläne und Vorhaben unterstützen, durch die Genossenschaftliche Beratung per Videoberatung ■ Mit Kundeneinwänden souverän umgehen ■ Den Online-Abschluss zielorientiert meistern ■ Die ziel- und kundenorientierte Kommunikation zwischen dem Generalisten und dem Spezialisten bei der Zuschaltung ■ Videoanalyse in Verbindung mit verschiedenen Praxisübungen und Einbindung der Technik <p>Transferphase/Einzelcoaching (ca. 4 bis max. 8 Wochen später)</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Videoberatung unter Live-Bedingungen 	
Hinweis	Das Videocoaching findet in der Transferphase mit der Software der jeweiligen Bank statt	

ABG-Webinar: Einstieg in die Telefonberatung

Zielgruppe	Alle Berater	Organisatorisches Termin 04.11.2024 Ort Digital Anmelde-Nummer WBBT Preis 200,00 € Ansprechpartner Matthias Regnat Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier Buchen
Ihr Nutzen	Eine große Hürde bei Telefonberatungen ist, dass Sie den Kunden nicht sehen und somit nicht individuell auf seine Bedürfnisse eingehen können. Mimik, Gestik und Körpersprache fallen komplett weg. Wie erkennen Sie, ob Ihm das Angebot gefallen hat? Wie können Sie den Kunden am Telefon begeistern und die Genossenschaftliche Nähe trotz Distanz spürbar machen?	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Wie wirke ich am Telefon, im KSC oder auch in der Filiale ■ Stimme – wichtigster Erfolgsfaktor ■ Kundentypen erkennen – Zielführend und überzeugend argumentieren ■ Aufmerksamkeit erlangen und erhalten ■ Ablauf des Gesprächs ■ Was kann ich machen, damit der Kunde die Nähe der Bank spürt? 	

ABG-Webinar: Telefonische Orders sicher und souverän annehmen

Zielgruppe	KSC-Mitarbeitende Mitarbeitende am Telefon	Organisatorisches Termin 09.07.2024 Ort Digital Anmelde-Nummer WDWB Preis 200,00 € Ansprechpartner Matthias Regnat Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier Dozent(en) Stefan Blendinger weitere Termine auf www.abg-bayern.de Buchen
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Souverän mit den rechtlichen Rahmenbedingungen umgehen ■ Praxisorientierung und Fallbeispiele 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Welcher Rahmen muss bestehen? Regulatorische Anforderungen ■ Unterschiede Telefon-/ Präsenzberatung - Was muss ich beachten? ■ Unterschied Beratung / reine Order - Was muss ich beachten? ■ Aufzeichnungspflicht - Was muss ich beachten? ■ Was darf ich? Was nicht? Do´s and don´t´s ■ Konkrete Beispiele aus der Beratungspraxis in zwei Perspektiven ■ Austausch 	

ABG-Webinar: Kundengewinnung für die Videoberatung

Zielgruppe	Alle Berater in der Videoberatung	Organisatorisches Termin - Ort - Anmelde-Nummer WKBV Preis 190,00 € Ansprechpartner Matthias Regnat Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier
Ihr Nutzen	Sie lernen die Vorteile der Videoberatung aus Sicht des Kunden. Sie erfahren auch wie Sie Ihren Kunden für die neue digitale Möglichkeit begeistern. Zudem erlernen Sie auch wie Sie Ihren Kunden auf die Videoberatung ansprechen. Kreative Tipps für die Umsetzung in der Praxis.	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Wie gewinnen Sie den Kunden für die Videoberatung? ■ Perspektivenwechsel – Welchen Nutzen hat der Kunde? ■ Welche Kunden Sie ansprechen können? Wirklich nur Junge Kunden? ■ Welche „Einsteiger“ Gespräche sind geeignet? ■ Umgang mit herausfordernden Situationen 	

ABG-Webinar: Hybride Beratung: Trotz Video – Nah am Kunden

Zielgruppe	Alle Berater in der Videoberatung	Organisatorisches
Ihr Nutzen	Sie lernen wie Sie Präsenz- und Videoberatungen kombinieren können. Die richtige Mischung macht´s! Zudem erhalten Sie kreative Ideen, den Kunden von einer digitalen Beratung zu begeistern und während des Gesprächs auch zu faszinieren	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Hybride Beratung – Nutzen für Kunden und Berater ■ Kundentypen erkennen – Zielführend und überzeugend argumentieren ■ Wie binde ich meinen Kunden aktiv mit ins Gespräch ein? Welche Tools kann ich nutzen? ■ Wie gewinne ich die Aufmerksamkeit von meinem Kunden? ■ Sollte die Kamera ein oder aus sein? Wie wirkt sich das auf meine Beratung aus? ■ Wie schaffe ich es trotz Distanz nah am Kunden zu sein? Kreative Tipps für die Praxis... 	
		Termin 05.11.2024
		Ort Digital
		Anmelde-Nummer WHVK
		Preis 200,00 €
		Ansprechpartner Matthias Regnat
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier
		Buchen

ABG-Webinar: Zielgerichtete Kommunikation in der Videoberatung

Zielgruppe	Mitarbeiter, die mit Ihren Kunden per Video kommunizieren.	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie erleben die Vorteile digitaler Kommunikation bereits im Training ■ Sie erhalten praxisnahe Tipps für Ihre Kommunikation per Video 	
Inhaltsschwerpunkte	<p>Den Berater auch außerhalb der normalen Öffnungszeiten der Bank erreichen? Probleme bequem von zu Haus aus klären – statt in der Filiale? Auf offene Fragen schnell eine Rückmeldung bekommen? Genau damit können Sie bei Ihren Kunden punkten. Denn Videoberatung vereint Kundennähe durch einen persönlichen regionalen Ansprechpartner mit der Flexibilität digitaler Kommunikationswege.</p> <p>Was braucht es hierfür? Neben den technischen Voraussetzungen vor allem kompetente Mitarbeiter, die Service und Beratung digital erlebbar machen. In unserem Webinar bekommen Sie wertvolle Tipps für einen authentischen digitalen Auftritt. Praxisnah bespricht Michaela Müller mit Ihnen, wie Ihre Körpersprache im Video wirkt, wie Sie Ihre Stimme optimal einsetzen und wie Sie visuell auftreten.</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Wie ist meine Einstellung? - Grundhaltung und Perspektivwechsel ■ Wie wirke ich? - Wirkung der Körpersprache durch Mimik und Gestik ■ Wie nutze ich meine Stimme optimal? – bewusster Einsatz der Stimme ■ Was strahle ich aus? - Eigen- und Fremdwahrnehmung ■ Praxisübungen 	
		Termin 05.09.2024
		Ort Digital
		Anmelde-Nummer WZKV
		Preis 200,00 €
		Ansprechpartner Matthias Regnat
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier
		Buchen

Vertriebliche Erfolge steigern durch verständliche Visualisierung im Kundengespräch

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> Privatkundenberater erfahrene Serviceberater 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> 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. 	Termin -
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> die Wahrnehmung des Kunden Visualisierungstechniken für den ganzheitlichen Beratungsansatz Ideen für die visualisierte Darstellung von Bankdienstleistungen im Privatkunden- und Vermögensberatungsgeschäft Erstellen von Verkaufshilfen von ausgewählten Produkten den Einsatz von Techniken mit bildhaften Verkaufsargumenten und Verkaufshilfen trainieren 	Ort - Anmelde-Nummer KVV Preis 760,00 € Ansprechpartner Elke Kerschenlohr Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider

Update Vertriebsstraining

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> Privatkundenberater 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> Sie erhalten eine Sensibilisierung für den eigenen Verkaufsstil. Sie nutzen individuellen Wünsche des Kunden abschlussorientiert. Sie erkennen Abschluss signale der Kunden besser. Sie erhalten technische sowie vor allem methodische Hilfestellungen und Praxistipps zum Einsatz der Assistenten „Vorsorge und Absicherung“ und „Vermögen“ in der Kundenberatung. Sie können die Mehrwerte der einzelnen Bausteine der genossenschaftlichen Beratung erkennen und setzen diese nachhaltig und erfolgreich in der Kundenberatung ein. 	Termin - Ort - Anmelde-Nummer VAH1 Preis 970,00 € Ansprechpartner Elke Kerschenlohr Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> Die Nutzung der unterschiedlichen Kommunikationsebenen Abschlussorientierung von Beginn an "Falltüren" erkennen und umgehen Die Kraft der Sprache Informationen kundengerecht vermitteln Transparenz und Offenheit im Verkaufsgespräch Umgang mit Annahmen und Vermutungen Sensibel für Abschluss signale 	
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> Bitte bringen Sie Ihre in Beratungsgesprächen eingesetzten Verkaufshilfen/Beraterordner mit. Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1. 	

Vertriebserfolge dauerhaft sichern

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> Privatkundenberatung Individualkundenbetreuer Privatkundenberater mit langjähriger Vertriebserfahrung sowie insbesondere ehemalige Teilnehmende vom Seminar VAH1 	<p>Organisatorisches</p> <p>Termin 11.09. - 12.09.2024</p> <p>Ort Beilngries</p> <p>Anmelde-Nummer VAH3</p> <p>Preis 760,00 €</p> <p>Ansprechpartner Elke Kerschenlohr</p> <p>Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider</p> <p>Dozent(en) Armin Westermeier</p> <p>Buchen</p>
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> Die TN erleben einen intensiven Erfahrungsaustausch im Bereich Vorsorge- und Vermögensberatung mit langjährigen, erfolgreichen Beratern/innen aus unterschiedlichen Banken Erfolgreiche Ansprachestrategien und Nutzen von Vertriebschancen im aktuellen Marktumfeld Einsatz effizienter Visualisierungstechniken im Kundengespräch Abschlussorientierter Einsatz des Vorgangs „Genossenschaftliche Beratung“ sowie der Assistenten „Vermögen optimieren“ und „Vorsorge“ 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> Aktualisierung und neueste Entwicklungen im Bereich Vorgang und Assistenten Visualisierungstechniken Gedankenaustausch und Erfahrungen Aktuelles Marktumfeld und Auswirkungen auf die Geldanlage Neueste Entwicklungen im Bereich Steuern und Vorsorge Vertriebschancen erkennen und praktisch umsetzen 	
Hinweis	Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1.	

Erfolgreich verkaufen

Zielgruppe	Dieses Seminar richtet sich an alle Berater der Bank.	<p>Organisatorisches</p> <p>Termin -</p> <p>Ort -</p> <p>Anmelde-Nummer BLU</p> <p>Preis 710,00 €</p> <p>Ansprechpartner Matthias Regnat</p> <p>Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier</p>
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> Sie wenden zielorientierte Gesprächsstrategien erfolgreich an. Sie können Ansprache- und Fragetechniken im Kundengespräch erfolgreich einsetzen. Mit passenden Visualisierungen kommen Sie erfolgreich zum Abschluss. 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> Frage- und Ansprachetechniken Visualisierungs- und Analysetechniken Zielorientiertes Angebotsgespräch mit Nutzenargumentation Preisverhandlung und Einwandbehandlung 	

Vertriebserfolge steigern mit der Zielgruppe Junge Kunden/ Berufsstarter

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Serviceberater ■ Privatkundenberater 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Vertriebschancen dieser Zielgruppe erkennen und umsetzen ■ Zielgerichtet und erfolgreich junge Leute ansprechen ■ Langfristige Bindung junger Kunden an die Bank durch gezielte Betreuung und moderne Technik ■ Erkennen und Erfahren: was treibt junge Leute an ■ Begeisterung für Geno-Banken entwickeln ■ Methoden und digitale Lösungen für junge Kunden ■ Sicherer und abschlussorientierter Einsatz von Medien und Banking Apps 	Termin 15.07. - 16.07.2024
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Fragetechniken und Ansprachestrategien für Berufseinsteiger, Ausgelernte etc. ■ Die Motive junger Leute ■ Erfragen von Zielen, Wünschen und Motiven ■ Visualisierungstechniken ■ Einsatz von agree21 und weiteren Techniken im Gespräch ■ Banking Apps, digitales Angebot der Geno-Banken ■ Was leisten Geno-Banken für die jungen Kunden 	Ort Beilngries
Hinweis	Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1.	Anmelde-Nummer VSJ
		Preis 760,00 €
		Ansprechpartner Elke Kerschenlohr
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
		Dozent(en) Armin Westermeier
		Buchten

Vertriebserfolge steigern mit der Zielgruppe 50 Plus

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Privatkundenberater ■ Vermögensberater ■ Individualkundenberater 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Bewusstwerden der Bedeutung dieser Kundengruppe ■ Verstehen und Umsetzen erfolgreicher Beratungsansätze ■ Nutzen der Möglichkeiten des agree21 	Termin 19.06. - 20.06.2024
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Praxis- und kundenorientierte Ansprachekonzepte ■ Prüfung der Geldanlage ■ Optimierung der Altersvorsorge ■ Verlässliches Zusatzeinkommen für den Ruhestand ■ Versicherungspolicen auf dem Prüfstand ■ Immobilien gezielt entschulden ■ Ganzheitliche Beratung und Betreuung mit dem VR-Finanzplan Premium ■ Die Bedarfssfelder der VR-Premium-Kunden ■ Passende Lösungen für die individuellen Bedürfnisse der 50-Plus-Generation ■ Verkaufshilfen/Produktpalette nach Bedarfssfeldern ■ Altersspezifische Kommunikationsverhalten 	Ort Beilngries
Hinweis	Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1.	Anmelde-Nummer VSZ
		Preis 760,00 €
		Ansprechpartner Elke Kerschenlohr
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
		Dozent(en) Armin Westermeier
		Buchten

Vertriebserfolge im Bereich Vermögens- und Vorsorgeberatung steigern

<p>Zielgruppe</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Service- und Privatkundenberater ■ Erfahrene Mitarbeiter mit neuen Aufgaben ■ Wiedereinsteiger ■ Neue Mitarbeiter, die das System der Genossenschaftlichen Beratung kennenlernen möchten 	<p>Ihr Nutzen</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Sie erhalten technische sowie vor allem methodische Hilfestellungen und Praxistipps zum Einsatz der Assistenten „Vorsorge und Absicherung“ und „Vermögen“ in der Kundenberatung. ■ Sie können die Mehrwerte der einzelnen Bausteine der genossenschaftlichen Beratung erkennen und setzen diese nachhaltig und erfolgreich in der Kundenberatung ein. 	<p>Inhaltsschwerpunkte</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Fachliche Grundlagen zu den Bereichen Vorsorge & Absicherung sowie Vermögensanlage & -optimierung ■ Nutzung der einzelnen Bausteine der Assistenten „Vorsorge und Absicherung“ sowie „Vermögen“ und Einsatz im Kundengespräch ■ Umgang mit Widerständen bei der Beratung ■ E-Learning-Paket als Nachschlagewerk ■ Optionales Videocoaching im Nachgang 	<p>Organisatorisches</p> <p>Termin 16.10. - 17.10.2024</p> <p>Ort Beilngries</p> <p>Anmelde-Nummer VVV</p> <p>Preis 680,00 €</p> <p>Ansprechpartner Matthias Regnat</p> <p>Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier</p> <p style="text-align: center; border: 1px solid gray; border-radius: 15px; padding: 5px;">Buchen</p>
--	---	--	---

Vertriebliche Umsetzung des VR-FinanzCheck

<p>Zielgruppe</p>	<p>Ihr Nutzen</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Technische Sicherheit in der praktischen Umsetzung des VR-FinanzChecks ■ Motivierender und kundenorientierter Einsatz ■ Zielorientierte Analyse und Steigerung der Cross-Selling-Quote ■ Erfolgreiche Methodik bei Widerständen ■ Verbindliche Umsetzung, nachhaltige Vorgehensweise und Maßnahmenplanung 	<p>Inhaltsschwerpunkte</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Erfolgreiche Absprache- und Fragetechniken ■ Vertriebsorientierte Umsetzung der Analyse mit dem VR-FinanzCheck ■ Grundlegendes Fachwissen zu den jeweiligen Beratungsthemen ■ Emotionale Ansprache der Themenfelder (Storytelling) ■ Überzeugende Methodik im Umgang mit Widerständen ■ Fachlicher Input ■ Training mit Fallstudien 	<p>Organisatorisches</p> <p>Termin 26.09. - 27.09.2024</p> <p>Ort Digital</p> <p>Anmelde-Nummer WFVU</p> <p>Preis 760,00 €</p> <p>Ansprechpartner Matthias Regnat</p> <p>Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier</p> <p style="text-align: center; border: 1px solid gray; border-radius: 15px; padding: 5px;">Buchen</p>
--------------------------	--	---	---

ABG-Webinar: Mit dem VR FinanzCheck erfolgreich im Vertrieb

Zielgruppe	Mitarbeiter im KSC/KDC Serviceberater Kundenberater	Organisatorisches
		Termin -
		Ort -
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ strategisches Grundverständnis für das Gesamtprojekt KundenFokus ■ Verstehen von Zusammenhängen und Schnittstellen ■ Motivierender und kundenorientierter Einsatz ■ Zielorientierte Analyse und Steigerung der Cross-Selling-Quote ■ Erfolgreiche Methodik bei Widerständen ■ Verbindliche Umsetzung, nachhaltige Vorgehensweise und Maßnahmen-Planung 	Anmelde-Nummer WVFC
		Preis 280,00 €
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Zielbild und aktueller Projektstand im Gesamtprojekt KundenFokus ■ Handlungsfelder und Unterstützungsmöglichkeiten im Projekt Erfolgreiche Ansprache- und Fragetechniken <p>-Vertriebsorientierte Umsetzung der Analyse mit dem VR FinanzCheck</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Emotionale Ansprache der Themenfelder (Storytelling) ■ Überzeugende Methodik im Umgang mit Widerständen 	Ansprechpartner Matthias Regnat
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier
Hinweis	Dieses Webinar bitten wir auch als Inhouse-Maßnahme an.	

ABG-Webinar: Signalerkennung bei Inbound-Kontakten: Aktive Ansprache und Generierung von Abschlüssen

Zielgruppe	Mitarbeiter im telefonischen Kundenkontakt	Organisatorisches
Ihr Nutzen	In diesem Modul erweitern die Teilnehmer ihr Wissen um die Qualitätsstandards in der Kommunikation im telefonischen Kundenkontakt zum Aufbau und zur Pflege einer engen Kundenbeziehung. Außerdem werden Vertriebschancen erkannt und genutzt, die sich aus Inbound-Kontakten ergeben:	Termin 26.11.2024
		Ort Digital
		Anmelde-Nummer WPSK
		Preis 200,00 €
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie erweitern ihre Kompetenz für eine gelungene kunden- und serviceorientierte Kommunikation am Telefon ■ Die Teilnehmer nutzen eingehende Anrufe als Vertriebschance, sprechen aktiv unter Verwendung von Kundennutzenargumenten an und tätigen Abschlüsse ■ Sie steigern einen höheren Zufriedenheitsgrad bei ihren Kunden ■ Sie überzeugen durch professionelles Auftreten 	Ansprechpartner Matthias Regnat
	<ul style="list-style-type: none"> ■ Der erste Eindruck am Telefon ■ Die eigene Stimme als persönliches Wirkungsmittel kennen, pflegen und gekonnt einsetzen (Tipps und praktische Übungen hierzu) ■ Die Wirkung von Sprache: positive Ausdrucksweise zur Schaffung einer guten Atmosphäre ■ Gesprächsstandards am Telefon kennen und umsetzen ■ Signalerkennung und professionelle Ansprache: Inbound-Kontakte für den aktiven Verkauf nutzen (anhand von Praxisbeispielen) ■ Beherrschen und Anwenden von Kundennutzenformulierungen, um Kunden zum Abschluss zu führen 	Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier
		Buchten

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

Zielgruppe	Mitarbeiter im telefonischen Kundenkontakt	Organisatorisches Termin 27.11.2024 Ort Digital Anmelde-Nummer WOT Preis 200,00 € Ansprechpartner Matthias Regnat Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier Buchen
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Besonderheiten und Herausforderungen der Outbound-Telefonie ■ Professionelle Vorbereitung von Telefonaten ■ Das strukturierte Outbound-Gespräch: Gesprächsphasen und was in den einzelnen Phasen wichtig ist ■ Tipps zur Erstellung von Gesprächsleitfäden für Outbound-Aktionen ■ Erfolgsfaktoren für eine gelungene Ansprache ■ Beherrschen von Techniken zur Nutzenformulierung ■ Methoden für den Umgang mit Einwänden und Vorwänden 	

ABG-Webinar: Verwahrentgelte – Aktuelle rechtliche Entwicklungen – Exit-Strategien

Zielgruppe	Mitarbeiter/innen die mit der Thematik Negativzinsen / Verwahrentgelten befasst sind.	Organisatorisches Termin - Ort - Anmelde-Nummer WEVV Preis 190,00 € Ansprechpartner Bernd Orthmann Ansprechpartner (organisatorisch) Sabrina Waldhier
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mit der Einführung von Verwahrentgelten haben Kreditinstitute juristisches Neuland betreten. Zunehmend beschäftigen sich die Rechtsprechung und Bankenaufsicht mit Fragen der Zulässigkeit. Das Webinar gibt einen Überblick über den aktuellen rechtlichen Stand. ■ Banken, die Exit-Strategien aus Verwahrentgelten planen, erhalten passende Empfehlungen. ■ Zudem wird erörtert, ob und wenn ja wie Verwahrentgelte auch in Zeiten höherer Zinsen vereinbart werden können. 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Verwahrentgelte/Negativzinsen: Aktuelle rechtliche Entwicklungen ■ Exit-Strategien: Abschaffen, Änderung von Freibeträgen, Umstellung auf Gleitklauseln ■ Haben Verwahrentgelte in der aktuellen Zinslandschaft eine Zukunft? 	

ABG-Webinar: Umgang mit herausfordernden Situationen am Telefon

Zielgruppe	Mitarbeiter im telefonischen Kundenkontakt	Organisatorisches Termin 28.11.2024 Ort Digital Anmelde-Nummer WHST Preis 200,00 € Ansprechpartner Matthias Regnat Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier Buchen
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Die Teilnehmer können professionell mit Beschwerden umgehen und lernen, Reklamationen zur aktiven Kundenbindung zu nutzen ■ Sie steigern ihre Sicherheit im Umgang mit Reklamationen in der Praxis ■ Die Teilnehmer erhöhen ihre Fähigkeit, sich auf die emotionale Ebene des Kunden einzustellen und mit dieser professionell und einfühlsam umzugehen ■ Sie nehmen Reklamationen als Chance zur Kundenbindung wahr und stellen somit das positive Image der Bank sicher ■ Sie lernen Methoden kennen, wie sie unangenehme Situationen und Stressmomente für sich verarbeiten können um psychisch stabil zu bleiben 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Hintergründe verstehen: Wie Reklamationen entstehen und warum Kunden ungehalten und aufbrausend reagieren ■ Methoden zur Deeskalation und strukturiertes Vorgehen zur Problemlösung ■ Häufige Fehler bei kritischen Situationen ■ Was tun bei Eskalation und persönlichen Angriffen? ■ Reklamationen als Instrument zur Kundenbindung nutzen ■ Umgang mit schwierigen Kunden am Telefon: Kundentypen und die passende Kommunikation ■ Verarbeitung von negativen Erlebnissen und Stresssituationen in der Alltagspraxis: Methoden zum Abbau von Stress zur Erhaltung der persönlichen Resilienz 	

ABG-Webinar: Umgang mit herausfordernden Situationen bei der Videoberatung

Zielgruppe	Mitarbeiter, die mit Ihren Kunden per Video kommunizieren.	Organisatorisches Termin 18.11.2024 Ort Digital Anmelde-Nummer WUSV Preis 200,00 € Ansprechpartner Matthias Regnat Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier Buchen
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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. 	
Inhaltsschwerpunkte	<p>Die Videoberatung stellt an Mitarbeiter neue Herausforderungen. Wie schaffe ich es die Aufmerksamkeit meines Kunden im digitalen Kanal zu binden? Wie gehe ich mit Einwänden gegen die digital-persönliche Beratung um? Wie erkläre ich Kunden technische Hürden? Auf diese und weitere Fragen finden Sie gemeinsam mit Michaela Müller in unserem Webinar Antworten.</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Wie erhalte und halte ich die Aufmerksamkeit des Kunden? ■ Wie gehe ich mit Kundeneinwänden souverän um? ■ Wie bekomme ich meine eigene Nervosität in den Griff? ■ Wie meistere ich technische Pannen und den Umgang mit schwierigen Kunden? 	

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

Zielgruppe	In der Anlageberatung tätige Mitarbeiter und wertpapierinteressierte Mitarbeiter.	Organisatorisches	
Ihr Nutzen	Sie erhalten durch das Webinar: <ul style="list-style-type: none"> ■ ein Grundsatzverständnis zum Themenfeld ETFs ■ einen Überblick über die Unterschiede zwischen aktiven und passiven Fonds ■ Lösungsansätze für mögliche Kundeneinwände 		
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ ETF Grundlagen (Was ist es? / Wie funktioniert es?) ■ EFT / ETC Unterschiede ■ Vor- und Nachteile zu gemanagten Fonds ■ Argumentationshilfen in der Beratung 		
			Termin -
			Ort -
			Anmelde-Nummer WAWP
			Preis 200,00 €
		Ansprechpartner Elke Kerschenlohr	
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider	

ABG-Webinar: Börsenpsychologie - Dem "Herdentrieb" zum Trotz

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Privatkundenberater ■ börseninteressierte Mitarbeiter 	Organisatorisches	
Ihr Nutzen	<p>Die Teilnehmenden verstehen die logischen Zusammenhänge der Marktgeschehnisse und können die Bedeutung des irrationalen Verhaltens der Kunden und Marktteilnehmenden einordnen.</p> <p>Sie lernen welche Rolle die Psychologie an den Finanzmärkten spielt.</p> <p>Die Teilnehmenden können sich irrationales Verhalten und seine Auswirkungen auf Finanzentscheidungen anhand menschlicher Verhaltensweisen erklären und typisches Fehlverhalten in der Wertpapieranlage vermeiden helfen.</p>		
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Beurteilen und Verstehen der Geschehnisse an den Finanzmärkten (verursacht durch Corona, Inflation, Kriege, etc.) ■ Außergewöhnliche Finanzmarktphänomene und deren Auswirkungen auf das Kundenverhalten ■ Verhaltensanomalien und ihre Ursachen ■ Kognitionen in der Finanzpsychologie ■ Auswirkungen auf Finanzentscheidungen ■ Wie gehe ich mit dem Kunden aktuell um? ■ Grundlagen der Kommunikationspsychologie ■ Irrationales Verhalten beim Kunden ■ Systematische Fehler beim Anlageverhalten ■ Selektive Informationswahrnehmung, -Verarbeitung und -Bewertung ■ Subjektive Bewertung erlebter Gewinne und Verluste ■ Vermeidung von Panikverläufen und Beendigung der Sparpläne ■ Sichere Argumentation und überzeugendes Auftreten beim Kunden 		
			Termin -
			Ort -
			Anmelde-Nummer WBHT
			Preis 240,00 €
		Ansprechpartner Elke Kerschenlohr	
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider	
Hinweis	Dieses Webinar ist auch als Inhouse-Webinar buchbar		

ABG-Webinar: Depot-A Management für Wertpapierspezialisten

<p>Zielgruppe</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Vermögensberater ■ Wertpapierspezialisten 	<p>Ihr Nutzen</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Sie erlernen den Umgang mit aktuellen Herausforderungen im Depot-A-Management. ■ Ihnen werden strategische und taktische Ansatzpunkte zur Neu- und Umgestaltung des Depots-A vermittelt. ■ Ihnen werden Arbeitstechniken zum Aufbau risikoreduzierender Strategien dargelegt. 	<p>Organisatorisches</p> <p>Termin 06.06.2024</p> <p>Ort Digital</p> <p>Anmelde-Nummer WDAM</p> <p>Preis 225,00 €</p> <p>Ansprechpartner Elke Kerschenlohr</p> <p>Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider</p>
<p>Inhaltsschwerpunkte</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Aktuelle Herausforderungen im Depot-A Management ■ Entwicklung realistischer Szenariobetrachtungen und Ableiten der Konsequenzen auf das Depot-A ■ Festlegung strategischer und taktischer Handelspositionen zur Erreichung der Rendite-Risiko-Zielvorstellung ■ Zins-, Aktien- und Währungspositionen im Depot-A ■ Erarbeitung fundamentaler Depot-A-Strategien ■ Aktives Absichern und Umsetzen der individuellen Risikotragfähigkeit 	<p>Buchen</p>	

Paket: Onlineseminare - Basiswissen des Bankgeschäfts für Quereinsteiger

<p>Zielgruppe</p> <p>Hinweis</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Modul 1 - Kontoführung und Zahlungsverkehr ■ Modul 2 - Qualifizierte Anlageberatung und Hintergrundwissen ■ Modul 3 - Altersvorsorge und Rentensituation in Deutschland ■ Modul 4 - Absicherung Einkommen und Sachwerte: Grundlagenwissen Versicherungen ■ Modul 5 - Privatkreditgeschäft ■ Modul 6 - Vertriebs Erfolg ist trainierbar: Signalerkennung und Führung von Beratungsgesprächen 	<p>Organisatorisches</p> <p>Termin -</p> <p>Ort -</p> <p>Anmelde-Nummer PQEM</p> <p>Preis 2.250,00 €</p> <p>Ansprechpartner Irina Weber</p> <p>Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier</p>
----------------------------------	--	--

Onlineseminar: Modul 1 - Kontoführung und Zahlungsverkehr

<p>Zielgruppe</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Angestellte ohne Bankausbildung ■ Wiedereinsteigerinnen und Wiedereinsteiger, die ihr Wissen auf den aktuellen Stand bringen möchten ■ KSC-/KDC-Mitarbeitende, die Grundlagenwissen erlangen möchten ■ Vertriebsmitarbeitende ■ Quereinsteigende <p>Ihr Nutzen</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Überblick über die Möglichkeiten im (inter-)nationalen Zahlungsverkehr ■ Auffrischung/Aneignung des Fachwissens zum Thema Girokonto und Kontoführung <p>Inhaltsschwerpunkte</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Zahlungsverkehr: Sepa, Instant Payment, rund um das Thema Lastschriften ■ Möglichkeiten von Kartenzahlungen ■ Kreditkarten ■ Online-Banking und Apps, Scan2Bank, giropay/Kwitt, VR-mobileCash ■ Kontoeröffnung und Kontoführung: Rund um das Girokonto ■ Kontoführung in speziellen Fällen: Betreuung, Minderjährige, Vollmachten ■ Nachlass: Bearbeitung von Nachlassfällen, gesetzliche Vorschriften ■ Girokonto als Grundlage einer erfolgreichen Geschäftsbeziehung: Cross-Selling bei der Kontoeröffnung ■ Staatliche Sparförderung von Vermögenswirksamen Leistungen <p>Hinweis</p> <p>Referentin ist Frau Andrea Schmidl</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Zert. Psychologischer Berater/Personal- und Businesscoach (SGD) ■ Zert. Trainerin (IHK) ■ Zert. Entspannungstrainerin (SGD) 	<p style="text-align: center;">Organisatorisches</p> <p style="text-align: center;">Termin 25.09. - 27.09.2024</p> <p style="text-align: center;">Ort Digital</p> <p style="text-align: center;">Anmelde-Nummer QM1</p> <p style="text-align: center;">Preis 840,00 €</p> <p style="text-align: center;">Ansprechpartner Matthias Regnat</p> <p style="text-align: center;">Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier</p> <p style="text-align: center;">Dozent(en) Andrea Schmidl</p> <p style="text-align: center; border: 1px solid #ccc; border-radius: 10px; padding: 5px;">Buchten</p>
---	---

Onlineseminar: Modul 2 - Qualifizierte Anlageberatung und Hintergrundwissen

<p>Zielgruppe</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Angestellte ohne Bankausbildung ■ Wiedereinsteigerinnen und Wiedereinsteiger, die ihr Wissen auf den aktuellen Stand bringen möchten ■ KSC-/KDC-Mitarbeitende, die Grundlagenwissen erlangen möchten ■ Vertriebsmitarbeitende ■ Quereinsteigende <p>Ihr Nutzen</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Überblick über die Produkte in der Anlageberatung ■ Gewinnung eines umfassenden Marktüberblicks ■ Umsetzung Wertpapierhandelsgesetzes/ MiFID II in der Beraterpraxis ■ Unterbreitung von passenden Angeboten aus der Produktpalette der Union Investment und der DZ-Bank ■ Kenntnis zu steuerlichen Aspekten ■ Kundenorientierte Praxisumsetzung <p>Inhaltsschwerpunkte</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Aktuelle volkswirtschaftliche Rahmenbedingungen, die bei einer Anlageberatung eine Rolle spielen ■ Überblick über verschiedene Anlagemöglichkeiten ■ Fest- und variabel verzinsliche Wertpapiere ■ Grundlagen von Investmentfonds ■ Ausgewählte Zertifikate der DZ BANK ■ Besteuerung der verschiedenen Anlagemöglichkeiten ■ Wertpapierhandelsgesetz inkl. MiFID II ■ Umsetzung der Inhalte im Rahmen von Kundengesprächen: Struktur der Analyse im Bereich der Geldanlage, Unterbreitung von passenden Anlagevorschlägen <p>Hinweis</p> <p>Referentin ist Frau Andrea Schmidl</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Zert. Psychologischer Berater/Personal- und Businesscoach (SGD) ■ Zert. Trainerin (IHK) ■ Zert. Entspannungstrainerin (SGD) 	<p style="text-align: center;">Organisatorisches</p> <p style="text-align: center;">Termin 18.11. - 19.11.2024</p> <p style="text-align: center;">Ort Digital</p> <p style="text-align: center;">Anmelde-Nummer QM2</p> <p style="text-align: center;">Preis 560,00 €</p> <p style="text-align: center;">Ansprechpartner Matthias Regnat</p> <p style="text-align: center;">Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier</p> <p style="text-align: center;">Dozent(en) Andrea Schmidl</p> <p style="text-align: center; border: 1px solid #ccc; border-radius: 10px; padding: 5px;">Buchten</p>
--	---

Onlineseminar: Modul 3 - Altersvorsorge und Rentensituation in Deutschland

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Angestellte ohne Bankausbildung ■ Wiedereinsteigerinnen und Wiedereinsteiger, die ihr Wissen auf den aktuellen Stand bringen möchten ■ KSC-/KDC-Mitarbeitende, die Grundlagenwissen erlangen möchten ■ Vertriebsmitarbeitende ■ Quereinsteigende 	Organisatorisches
		Termin 20.11.2024
		Ort Digital
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie kennen die vorhandenen Sozialversicherungen in Deutschland. ■ Sie wissen um die Absicherung durch die gesetzliche Rentenversicherung. ■ Sie erhalten Informationen zur Berechnung der Versorgungslücke. ■ Sie bekommen einen Überblick über die Möglichkeiten der privaten Vorsorge. ■ Sie kennen die gesetzlich geförderten Anlageprodukte. ■ Sie erhalten Instrumente an die Hand, wie Sie das Thema Altersvorsorge bei Ihren Kunden ansprechen können. 	Anmelde-Nummer QM3
		Preis 280,00 €
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Hintergründe zur aktuelle Rentensituation in Deutschland ■ Sozialversicherungsgерüst: Überblick über die gesetzliche Absicherung von Arbeitnehmern und die bestehenden Lücken ■ Verschiedene Arten der Altersvorsorge - von der gesetzlichen, über die staatlich geförderte bis hin zur privaten Vorsorge ■ Details zur Riester-Rente ■ UniProfirente und UniProfirenteSelect ■ Wohnriester ■ Signalerkennung und Ansprache zum Beratungsthema "Vorsorge" ■ Fachlich und gesetzlich sicher beraten 	Ansprechpartner Matthias Regnat
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier
		Dozent(en) Andrea Schmidl
Hinweis	<p>Referentin ist Frau Andrea Schmidl</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Zert. Psychologischer Berater/Personal- und Businesscoach (SGD) ■ Zert. Trainerin (IHK) ■ Zert. Entspannungstrainerin (SGD) 	Buchten

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

<p>Zielgruppe</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Angestellte ohne Bankausbildung ■ Wiedereinsteigerinnen und Wiedereinsteiger, die ihr Wissen auf den aktuellen Stand bringen möchten ■ KSC-/KDC-Mitarbeitende, die Grundlagenwissen erlangen möchten ■ Vertriebsmitarbeitende ■ Quereinsteigende 	<p>Organisatorisches</p> <p>Termin 21.11.2024</p> <p>Ort Digital</p>
<p>Ihr Nutzen</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie kennen die vorhandene gesetzliche Absicherung in Deutschland. ■ Sie erhalten Einblick in die Möglichkeiten und Notwendigkeit der privaten Vorsorge. ■ Sie bekommen einen Überblick über die Versicherungslösungen in den Bereichen Vorsorge und Absicherung und erfüllen die Weiterbildungsverpflichtung von 7,5 Stunden für das lfd. Kalenderjahr IDD. 	<p>Anmelde-Nummer QM4</p> <p>Preis 280,00 €</p>
<p>Inhaltsschwerpunkte</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Überblick über die gesetzliche Absicherung ■ Private Möglichkeiten zum Thema Einkommen und Familie absichern: <ul style="list-style-type: none"> • Berufsunfähigkeitsversicherung • RisikoLebensversicherung • Private Unfallversicherung • Private Pflegeversicherung • Krankenzusatzversicherungen ■ Sachwerte absichern <ul style="list-style-type: none"> • Rechtsschutzversicherung • Haftpflichtversicherung • KfZ-Versicherung • Hausratversicherung • Wohngebäudeversicherung 	<p>Ansprechpartner Matthias Regnat</p> <p>Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier</p> <p>Dozent(en) Andrea Schmidl</p>
<p>Hinweis</p>	<p>Referentin ist Frau Andrea Schmidl</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Zert. Psychologischer Berater/Personal- und Businesscoach (SGD) ■ Zert. Trainerin (IHK) ■ Zert. Entspannungstrainerin (SGD) <p>Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1.</p>	<p style="text-align: center; border: 1px solid gray; border-radius: 15px; padding: 5px;">Buchten</p>

Onlineseminar: Modul 5 - Privatkreditgeschäft

<p>Zielgruppe</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Angestellte ohne Bankausbildung ■ Wiedereinsteigerinnen und Wiedereinsteiger, die ihr Wissen auf den aktuellen Stand bringen möchten ■ KSC-/KDC-Mitarbeitende, die Grundlagenwissen erlangen möchten ■ Vertriebsmitarbeitende ■ Quereinsteigende 	<p>Ihr Nutzen</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Sie erlangen Sicherheit bei rechtlichen und fachlichen Grundlagen zum Thema „Wünsche finanzieren“ und können dieses Wissen kundenorientiert umsetzen. ■ Sie kennen die Absicherung „Ratenschutzpolice“ und können diese im Rahmen des Privatkredits als Cross-Selling anbieten. ■ Sie erkennen weiteres Cross-Selling-Potenzial rund um die Finanzierung. ■ Sie können gekonnt mit Kreditablehnungen und Einwänden der Kunden umgehen. 	<p>Inhaltsschwerpunkte</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Kreditfähigkeit und Kreditwürdigkeit ■ Bonitätsprüfung bei Privatkrediten ■ Praxisfälle ■ Ratenschutzpolice: Was ist genau abgesichert? Wann zahlt die Versicherung? Was sind die Vorteile für den Kunden und die Bank? ■ Besonderheiten der Kreditberatung von der Analyse bis zum Angebot ■ Cross-selling in der Kreditberatung ■ Umgang mit Kreditablehnungen ■ Souveräne Einwandbehandlung 	<p>Hinweis</p> <p>Referentin ist Frau Andrea Schmidl</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Zert. Psychologischer Berater/Personal- und Businesscoach (SGD) ■ Zert. Trainerin (IHK) ■ Zert. Entspannungstrainerin (SGD) 	<p>Organisatorisches</p> <p>Termin 22.11.2024</p> <p>Ort Digital</p> <p>Anmelde-Nummer QM5</p> <p>Preis 280,00 €</p> <p>Ansprechpartner Matthias Regnat</p> <p>Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier</p> <p>Dozent(en) Andrea Schmidl</p> <p style="text-align: center; border: 1px solid gray; border-radius: 15px; padding: 5px;">Buchten</p>
---	--	---	---	---

Onlineseminar: Modul 6 - Vertriebs Erfolg ist trainierbar: Signalerkennung und Führung von Beratungsgesprächen

<p>Zielgruppe</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Angestellte ohne Bankausbildung ■ Wiedereinsteigerinnen und Wiedereinsteiger, die ihr Wissen auf den aktuellen Stand bringen möchten ■ KSC-/KDC-Mitarbeitende, die Grundlagenwissen erlangen möchten ■ Vertriebsmitarbeitende ■ Quereinsteigende 	<p>Ihr Nutzen</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Sie wissen, wie Sie beim Kunden Interesse für weitere Themen wecken und somit ihre Abschlussquote erhöhen können. ■ Sie lernen die Gesprächsstruktur kennen und erfahren, wie Sie kundenorientiert und zugleich abschlussorientiert beraten. ■ Sie können auf Einwände von Kunden souverän reagieren. 	<p>Inhaltsschwerpunkte</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Signalerkennung und aktive Ansprache am Schalter, am Telefon, in der Beratung ■ Einwandbehandlung ■ Gesprächsstruktur/der rote Faden im Gespräch ■ Beleuchtung der einzelnen Gesprächsphasen: worauf kommt es an? ■ Zielsicher zum Abschluss kommen 	<p>Hinweis</p> <p>Referentin ist Frau Andrea Schmidl</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Zert. Psychologischer Berater/Personal- und Businesscoach (SGD) ■ Zert. Trainerin (IHK) ■ Zert. Entspannungstrainerin (SGD) 	<p>Organisatorisches</p> <p>Termin 31.05.2024</p> <p>Ort Digital</p> <p>Anmelde-Nummer QM6</p> <p>Preis 280,00 €</p> <p>Ansprechpartner Matthias Regnat</p> <p>Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier</p> <p>Dozent(en) Andrea Schmidl</p> <p>weitere Termine auf www.abg-bayern.de</p> <p style="text-align: center; border: 1px solid gray; border-radius: 15px; padding: 5px;">Buchten</p>
---	--	---	---	---

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

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Individualkundenberater ■ Vermögensberater ■ Private Banking Berater ■ Führungskräfte und Spezialisten im gehobenen Privatkundengeschäft / Private Banking ■ erfahrende Privatkundenberater 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Wir alle verhandeln täglich, ob wir wollen oder nicht. Erkennen Sie Verhandlungssituationen und lernen Sie Verhandlungen mit den richtigen Werkzeugen erfolgreich zu gestalten. ■ Stärken Sie Ihre persönlichen Fähigkeiten in der Verhandlung mit Kunden. ■ Erreichen Sie bessere und ertragreichere Kundenbeziehungen durch die Verbesserung Ihrer persönlichen Fähigkeiten in der Verhandlungsexzellenz. ■ Ruhe in der Verhandlung bewahren, spontan zielgerichtet agieren und den Umgang mit persönlichen "Angriffen" meistern. 	Termin 15.07. - 17.07.2024
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Verhandlungskonzepte im Überblick. ■ Anwendung von Verhandlungsinstrumenten und -taktiken in Kundengesprächen. ■ Grundlegende Charakterisierung der Zielgruppe(n) im gehobenen Privatkundengeschäft / Private Banking unter Verhandlungsaspekten. ■ Meistern Sie mit Ihrem persönlichen Verhandlungsleitfaden und Ihrem Instrumentenkasten zielsicher jede Verhandlungssituation. ■ Lösung des Spannungsfelds zwischen Sicherung der Beziehung und Erreichung von persönlichen und betrieblichen Verhandlungszielen. ■ Im Alltag kommen wir unvorbereitet in Verhandlungssituationen - lernen Sie damit sicher umzugehen. 	Ort Beilngries
		Anmelde-Nummer TEP
		Preis 1.125,00 €
		Ansprechpartner Elke Kerschenlohr
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
		Dozent(en) Stefan Kapusta
		Buchten

ABG-Webinar: Die Nachhaltigkeitspräferenzabfrage in der Anlageberatung als Chance zur Steigerung des vertrieblichen Erfolgs

Zielgruppe	Kundenberater	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie erleben einen intensiven Erfahrungsaustausch im Bereich Vermögensberatung mit langjährigen, erfolgreichen Beratern/innen aus unterschiedlichen Banken. ■ Sie erhalten erfolgreiche Ansprachestrategien und Nutzen von Vertriebschancen im aktuellen Marktumfeld im Zusammenhang mit dem Thema Nachhaltigkeit. ■ Sie lernen den Einsatz effizienter Visualisierungstechniken im Kundengespräch kennen. ■ Sie vertiefen den abschlussorientierten Einsatz des Vorgangs „Genossenschaftliche Beratung“ sowie des Assistenten "Vermögen optimieren". 	Termin 11.10.2024
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Aktuelles Marktumfeld und Auswirkungen auf die Geldanlage ■ Grünes Investieren in der aktuellen Marktlage ■ Visualisierungstechniken ■ Gedankenaustausch und Erfahrungen ■ Vertriebschancen erkennen und praktisch umsetzen 	Ort Digital
		Anmelde-Nummer WNAC
		Preis 260,00 €
		Ansprechpartner Elke Kerschenlohr
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
		Buchten

ABG-Webinar: Keep cool - Kein Stress mit dem Stress: Modul 1 Feierabendentspannung mit dem BodyScan

Zielgruppe	Alle diejenigen, die sich durch ihre Arbeit oder durch Veränderungsprozesse hohen Belastungen ausgesetzt fühlen und daher Handwerkszeug und Unterstützung zur Bewältigung suchen.	Organisatorisches Termin - Ort - Anmelde-Nummer WKF1 Preis 100,00 € Ansprechpartner Matthias Regnat Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier
Ihr Nutzen	Die Teilnehmenden lernen eine Methode zum Stressabbau und zur Prävention kennen, und setzen diese direkt im ABG-Webinar in die Praxis um. Sie sichern somit ihre langfristige Leistungsfähigkeit und Resilienz. Der Bodyscan eignet sich sowohl für Anfänger im Bereich des Entspannungstrainings als auch für Erfahrene. Er fördert die eigene Körperwahrnehmung und somit die Achtsamkeit, stärkt die Körper-Geist-Beziehung und führt zu innerer Ruhe und Entspannung.	
Inhaltsschwerpunkte	Praktische Entspannungseinheit: BodyScan	
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> ■ Optimalerweise haben Sie das ABG-Webinar "Keep cool - Kein Stress mit dem Stress" (WKSS) im Voraus besucht. ■ Bitte bereit halten: Matte, Kissen, bequeme Kleidung und eine Decke. ■ Referentin ist Frau Andrea Schmidl <ul style="list-style-type: none"> • Zert. Psychologischer Berater/Personal- und Businesscoach (SGD) • Zert. Trainerin (IHK) • Zert. Entspannungstrainerin (SGD) 	

ABG-Webinar: Keep cool - Kein Stress mit dem Stress: Modul 2 Feierabendentspannung mit der Progressiven Muskelentspannung

Zielgruppe	Alle diejenigen, die sich durch ihre Arbeit oder durch Veränderungsprozesse hohen Belastungen ausgesetzt fühlen und daher Handwerkszeug und Unterstützung zur Bewältigung suchen.	Organisatorisches Termin - Ort - Anmelde-Nummer WKF2 Preis 100,00 € Ansprechpartner Matthias Regnat Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier
Ihr Nutzen	<p>Die Teilnehmenden lernen eine Methode zum Stressabbau und zur Prävention kennen, und setzen diese direkt im Webinar in die Praxis um. Sie sichern somit ihre langfristige Leistungsfähigkeit und Resilienz.</p> <p>Die gesundheitsfördernde Wirkung der Progressiven Muskelentspannung ist wissenschaftlich belegt. Langfristig kann die Progressive Muskelentspannung dazu beitragen:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ die Körperwahrnehmung zu verbessern, ■ psychische und körperliche Unruhe zu reduzieren, ■ Stress abzubauen, ■ Muskelverspannungen zu reduzieren, ■ das seelische und körperliche Gleichgewicht zu stärken, ■ innere Ruhe und Gelassenheit zu entwickeln. 	
Inhaltsschwerpunkte	Praktische Entspannungseinheit: Progressive Muskelentspannung	
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> ■ Optimalerweise haben Sie das ABG-Webinar "Keep cool - Kein Stress mit dem Stress" (WKSS) im Voraus besucht. ■ Bitte bereit halten: Matte, Kissen, bequeme Kleidung und eine Decke. Alternativ ist die Progressive Muskelentspannung auch im bequemen Sitzen möglich. ■ Referentin ist Frau Andrea Schmidl <ul style="list-style-type: none"> • Zert. Psychologischer Berater/Personal- und Businesscoach (SGD) • Zert. Trainerin (IHK) • Zert. Entspannungstrainerin (SGD) 	

ABG-Webinar: Keep cool - Kein Stress mit dem Stress: Modul 3 Feierabendentspannung mittels Phantasiereise

Zielgruppe	Alle diejenigen, die sich durch ihre Arbeit oder durch Veränderungsprozesse hohen Belastungen ausgesetzt fühlen und daher Handwerkszeug und Unterstützung zur Bewältigung suchen.	Organisatorisches Termin - Ort - Anmelde-Nummer WKF3 Preis 100,00 € Ansprechpartner Matthias Regnat Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier
Ihr Nutzen	Die Teilnehmer lernen eine Methode zum Stressabbau und zur Prävention kennen, und setzen diese direkt im Webinar in die Praxis um. Sie sichern somit ihre langfristige Leistungsfähigkeit und Resilienz.	
Inhaltsschwerpunkte	<p>Um einfach abzuschalten und zu entspannen sind Phantasiereisen ideal. Vorkenntnisse sind dafür nicht erforderlich. Phantasiereisen können allerdings mehr als entspannend wirken: Sie können unsere inneren Kraftreserven mobilisieren und mittels Suggestionen positiv auf unsere Psyche einwirken. Damit sorgen sie für mehr Wohlbefinden, Ausgeglichenheit und Leistungsfähigkeit.</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Praktische Entspannungseinheit: Phantasiereise ■ Zur Erklärung: Phantasiereisen sind Hörerlebnisse, in denen der Hörer die Hauptfigur in einer kurzen Geschichte ist. In dieser Zeit erlebt er einen tiefen Entspannungszustand. Es werden währenddessen positive Suggestionen vermittelt, die sich im Bewusstsein verankern und im Inneren fortwirken. 	
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> ■ Optimalerweise haben Sie das ABG-Webinar "Keep cool - Kein Stress mit dem Stress" (WKSS) im Voraus besucht. ■ Bitte bereit halten: Matte, Kissen, bequeme Kleidung und eine Decke. ■ Referentin ist Frau Andrea Schmid <ul style="list-style-type: none"> • Zert. Psychologischer Berater/Personal- und Businesscoach (SGD) • Zert. Trainerin (IHK) • Zert. Entspannungstrainerin (SGD) 	

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

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mitarbeiter / Mitarbeiterinnen im telefonischen Kundenkontakt ■ KSC-/ KDC-Mitarbeiter / Mitarbeiterinnen, die an ihrem wichtigsten Wirkungsmittel arbeiten möchten ■ Berater / Beraterinnen 	<p style="text-align: center;">Organisatorisches</p> <hr/> <p style="text-align: center;">Termin -</p> <p style="text-align: center;">Ort -</p> <p style="text-align: center;">Anmelde-Nummer WSDA</p> <p style="text-align: center;">Preis 200,00 €</p> <p style="text-align: center;">Ansprechpartner Matthias Regnat</p> <p style="text-align: center;">Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier</p>
Ihr Nutzen	<p>In diesem Modul erweitern die Teilnehmer ihr Wissen um die Wirkung der Stimme im telefonischen Kundenkontakt. Sie lernen, wie sie ihre Sprechweise gezielt trainieren können, um vom Kunden positiv wahrgenommen zu werden und einen souveränen Eindruck zu hinterlassen. Außerdem erfahren sie in praktischen Übungen, wie sie sprechen sollten, um langfristig „bei Stimme zu bleiben“.</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Sie erweitern ihre Kompetenz für eine gelungene kunden- und serviceorientierte Kommunikation am Telefon. ■ Sie steigern einen höheren Zufriedenheitsgrad bei ihren Kunden. ■ Sie überzeugen durch professionelles Auftreten. ■ Sie wissen, wie sie ihre Stimme schonen, um sich ihre Resilienz langfristig zu erhalten. 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Die Wirkung der eigenen Stimme erkennen ■ Stimme erzeugt Stimmung ■ Sprechweise optimieren ■ Bei Stimme bleiben: Tipps um die Resilienz zu stärken ■ Kritische Situationen durch den bewussten Einsatz der Sprechweise entschärfen ■ Missverständnisse in der Kommunikation ■ Viele praktische Übungen 	
Hinweis	<p>Referentin ist Frau Andrea Schmidl</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Zert. Psychologischer Berater/Personal- und Businesscoach (SGD) ■ Zert. Trainerin (IHK) ■ Zert. Entspannungstrainerin (SGD) 	

Erfolgreich arbeiten als Agent im KSC: Gesprächstraining

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> Bankmitarbeiter im telefonischen Kundenkontakt Serviceberater Mitarbeiter im KSC 	<p>Organisatorisches</p> <p>Termin 22.07. - 23.07.2024</p> <p>Ort Beilngries</p> <p>Anmelde-Nummer KSCG</p> <p>Preis 710,00 €</p> <p>Ansprechpartner Matthias Regnat</p> <p>Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier</p>
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> Sie erweitern Ihre Kompetenzen für eine gelungene kunden- und serviceorientierte Kommunikation am Telefon Sie nutzen den Vertriebsweg Telefon sowohl zur aktiven Terminvereinbarung als auch zum Abschluss von Serviceleistungen Sie steigern Ihren Vertriebs Erfolg und erreichen einen höheren Zufriedenheitsgrad bei Ihren Kunden Sie erhalten mehr Sicherheit im Umgang mit schwierigen Gesprächspartnern Sie schaffen es, Ihr Stresslevel langfristig zu reduzieren und resilient zu bleiben Sie erhalten mehrfach individuelles Feedback 	
Inhaltsschwerpunkte	<p>Gesprächstraining anhand von Praxisfällen mit persönlichem Feedback:</p> <ul style="list-style-type: none"> Intensives Üben von Inboundsituationen mit dem Ziel der Signalerkennung und der aktiven Ansprache inkl. Einwandbehandlung Führung von Reklamationsgesprächen und Umgang mit herausfordernden Kunden Intensives Training von Kundeneinwänden im In- und Outbound zur Steigerung des Vertriebs Erfolges Sequenztraining zur Nutzenargumentation als Schlüssel zum Erfolg Führung von Outboundgesprächen Von der Problem- zur Lösungsorientierung: innere Einstellung, hilfreiche Formulierungen Umgang mit Stress und Praxisübungen zur Sicherung der langfristigen Resilienz 	
Hinweis	Dieses Seminar können Sie auch als Vor-Ort-Maßnahme in Ihrer Bank durchführen.	
		<p>Buchen</p>

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

Zielgruppe	Mitarbeiter im telefonischen Kundenkontakt	<p>Organisatorisches</p> <p>Termin 26.11.2024</p> <p>Ort Digital</p> <p>Anmelde-Nummer WEAM</p> <p>Preis 280,00 €</p> <p>Ansprechpartner Matthias Regnat</p> <p>Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier</p>
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> Erfolgreicher Verkauf von Mitgliedschaftsanteilen Strukturiertes Vorgehen bei der Ansprache von Mitgliedschaften im In- und Outbound Souveräner Umgang mit Einwänden, um zum Ziel zu kommen 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> Professionelle Vorbereitung auf den Verkauf von Mitgliedschaften am Telefon Anlassbezogene und erfolgreiche Ansprache auf Genossenschaftsanteile im Inbound Erstellung von Gesprächsleitfäden für die Outboundtelefonie Nutzenformulierungen, die den Kunden von den Vorteilen überzeugen Methoden für den Umgang mit Einwänden Rechtliche Vorgaben beim telefonischen Verkauf von Genossenschaftsanteilen 	
		<p>Buchen</p>

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

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Privatkundenberater ■ Vermögensberater ■ Individualkundenbetreuer ■ Private Banking Berater 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Vermögenssicherung der Kunden- und Geldbestände ■ Ertragspotenziale über dem Durchschnitt ■ Umsetzungsmöglichkeiten und Absatzpotenziale entdecken ■ Austausch und Aufbau eines Netzwerkes unter den Teilnehmenden und Referenten ■ Marktpositionierung und Konkurrenzabwehr durch einzigartiges Berater Know-How 	Termin 09.10.2024
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Moderne Gesprächsgestaltung im Bereich der Vermögensweitergabe ■ Selbstbestimmte Vermögensübertragung zu Lebzeiten ■ Kundenbedürfnisse erlebbar machen und sichtbar befriedigen ■ Bearbeitung von Praxisbeispielen ■ Sinnvoller Umgang mit Vollmachten und Betreuungsregelungen ■ Schutz vor Liquiditätsverlusten 	Ort Beilngries
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> ■ Dieses Seminar wird von der R+V Versicherung durchgeführt. ■ Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1. 	Anmelde-Nummer WGEP
		Preis 400,00 €
		Ansprechpartner Elke Kerschenlohr
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
		Dozent(en) Dominik Wiedemann, Daniel Schmid
		Buchung

Erfolgreich als Quereinsteiger im KSC: Kompaktseminar Fachwissen und Vertrieb

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mitarbeiter im KSC ■ Bankmitarbeiter im telefonischen Kundenkontakt ■ Angestellte ohne Bankausbildung ■ Wiedereinsteiger / Quereinsteiger ■ weitere Ausbildungsberufe (Nicht-Bankkaufleute) 	<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="2" style="text-align: left;">Organisatorisches</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="text-align: right;">Termin</td> <td>03.12. - 12.12.2024</td> </tr> <tr> <td style="text-align: right;">Ort</td> <td>Beilngries</td> </tr> <tr> <td style="text-align: right;">Anmelde-Nummer</td> <td>EQSC</td> </tr> <tr> <td style="text-align: right;">Preis</td> <td>2.000,00 €</td> </tr> <tr> <td style="text-align: right;">Ansprechpartner</td> <td>Matthias Regnat</td> </tr> <tr> <td style="text-align: right;">Ansprechpartner (organisatorisch)</td> <td>Andrea Meier</td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="text-align: center;"> <div style="border: 1px solid #ccc; border-radius: 15px; padding: 5px 20px; display: inline-block; background-color: #f0f0f0;"> Buchen </div> </td> </tr> </tbody> </table>	Organisatorisches		Termin	03.12. - 12.12.2024	Ort	Beilngries	Anmelde-Nummer	EQSC	Preis	2.000,00 €	Ansprechpartner	Matthias Regnat	Ansprechpartner (organisatorisch)	Andrea Meier	<div style="border: 1px solid #ccc; border-radius: 15px; padding: 5px 20px; display: inline-block; background-color: #f0f0f0;"> Buchen </div>	
Organisatorisches																		
Termin	03.12. - 12.12.2024																	
Ort	Beilngries																	
Anmelde-Nummer	EQSC																	
Preis	2.000,00 €																	
Ansprechpartner	Matthias Regnat																	
Ansprechpartner (organisatorisch)	Andrea Meier																	
<div style="border: 1px solid #ccc; border-radius: 15px; padding: 5px 20px; display: inline-block; background-color: #f0f0f0;"> Buchen </div>																		
Ihr Nutzen	<p>Teilnehmende erhalten einen fundierten Überblick über die wesentlichen Geschäftsfelder einer Genossenschaftsbank. Rechtliche und wirtschaftliche Grundlagen werden anhand von Praxisfällen aus dem KSC/KDC besprochen, sodass anschließend wichtige Basiskennnisse vorhanden sind. Sie gewinnen einen Überblick über die digitalen und persönlichen Vertriebswege.</p> <p>Darüber hinaus liegt der Schwerpunkt auf den Erfolgsfaktoren für eine ziel- und abschlussorientierte Telefonie in der Praxis: Die Teilnehmenden erweitern ihre Kompetenzen für eine gelungene kunden- und serviceorientierte Kommunikation. Sie nutzen den Vertriebsweg Telefon sowohl zur aktiven Terminvereinbarung als auch zum Abschluss von Serviceleistungen. Sie steigern den Vertriebs Erfolg und erreichen einen höheren Zufriedenheitsgrad bei ihren Kunden</p>																	
Inhaltsschwerpunkte	<p>Fachliche Grundlagen</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Genossenschaftswesen, Mitgliedschaft und Verbundpartner ■ Kontoführung und Kontoeröffnung, Vollmachten, P-Konto, Nachlass ■ Zahlungsverkehr und digitale Bankdienstleistungen ■ Kurz und knackig: Die wichtigsten Grundlagen zu Absicherung und Vorsorge ■ Staatliche Sparförderung in Form von Bausparen und Investmentfonds <p>Vertriebliche Umsetzung</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Erfolgsfaktoren am Telefon ■ Signalerkennung und aktive, abschlussorientierte Ansprache im Inbound ■ Reklamationen und herausfordernde Kunden ■ Einwandbehandlung anhand von Praxisbeispielen ■ Kundenorientiert telefonieren im Outbound ■ Überzeugende Argumentation ■ Stressbewältigung ■ Training von Praxisfällen 																	
Hinweis	<p>Wir empfehlen anschließend den Besuch des Kompetenznachweises zert. KSC-Agent (K2S).</p>																	

Erfolgreich als Quereinsteiger im KSC: Kompaktseminar Fachwissen und Vertrieb

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mitarbeiter im KSC ■ Bankmitarbeiter im telefonischen Kundenkontakt ■ Angestellte ohne Bankausbildung ■ Wiedereinsteiger / Quereinsteiger ■ weitere Ausbildungsberufe (Nicht-Bankkaufleute) 	<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="2" style="text-align: left;">Organisatorisches</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="text-align: right;">Termin</td> <td style="text-align: center;">-</td> </tr> <tr> <td style="text-align: right;">Ort</td> <td style="text-align: center;">-</td> </tr> <tr> <td style="text-align: right;">Anmelde-Nummer</td> <td style="text-align: center;">KSCQ</td> </tr> <tr> <td style="text-align: right;">Preis</td> <td style="text-align: center;">1.670,00 €</td> </tr> <tr> <td style="text-align: right;">Ansprechpartner</td> <td style="text-align: center;">Matthias Regnat</td> </tr> <tr> <td style="text-align: right;">Ansprechpartner (organisatorisch)</td> <td style="text-align: center;">Andrea Meier</td> </tr> </tbody> </table>	Organisatorisches		Termin	-	Ort	-	Anmelde-Nummer	KSCQ	Preis	1.670,00 €	Ansprechpartner	Matthias Regnat	Ansprechpartner (organisatorisch)	Andrea Meier
Organisatorisches																
Termin	-															
Ort	-															
Anmelde-Nummer	KSCQ															
Preis	1.670,00 €															
Ansprechpartner	Matthias Regnat															
Ansprechpartner (organisatorisch)	Andrea Meier															
Ihr Nutzen	<p>Teilnehmende erhalten einen fundierten Überblick über die wesentlichen Geschäftsfelder einer Genossenschaftsbank. Rechtliche und wirtschaftliche Grundlagen werden anhand von Praxisfällen aus dem KSC/KDC besprochen, sodass anschließend wichtige Basiskennntnisse vorhanden sind. Sie gewinnen einen Überblick über die digitalen und persönlichen Vertriebswege.</p> <p>Darüber hinaus liegt der Schwerpunkt auf den Erfolgsfaktoren für eine ziel- und abschlussorientierte Telefonie in der Praxis: Die Teilnehmenden erweitern ihre Kompetenzen für eine gelungene kunden- und serviceorientierte Kommunikation. Sie nutzen den Vertriebsweg Telefon sowohl zur aktiven Terminvereinbarung als auch zum Abschluss von Serviceleistungen. Sie steigern den Vertriebs Erfolg und erreichen einen höheren Zufriedenheitsgrad bei ihren Kunden.</p>															
Inhaltsschwerpunkte	<p>Fachliche Grundlagen</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Genossenschaftswesen, Mitgliedschaft und Verbundpartner ■ Kontoführung und Kontoeröffnung, Vollmachten, P-Konto, Nachlass ■ Zahlungsverkehr und digitale Bankdienstleistungen ■ Kurz und knackig: Die wichtigsten Grundlagen zu Absicherung und Vorsorge ■ Staatliche Sparförderung in Form von Bausparen und Investmentfonds <p>Vertriebliche Umsetzung</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Erfolgsfaktoren am Telefon ■ Signalerkennung und aktive, abschlussorientierte Ansprache im Inbound ■ Reklamationen und herausfordernde Kunden ■ Einwandbehandlung anhand von Praxisbeispielen ■ Kundenorientiert telefonieren im Outbound ■ Überzeugende Argumentation ■ Stressbewältigung ■ Training von Praxisfällen 															
Hinweis	<p>Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1.</p> <p>Minuten: 360</p>															

Onlineseminar: Modernes Bond Management – Fresh Up Zins- und Anleihenmärkte

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Vermögensberater ■ Mitarbeiter Vertriebsmanagement ■ Wertpapierspezialisten 	<p style="text-align: center;">Organisatorisches</p> <p style="text-align: center;">Termin 15.07.2024</p>
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie erkennen warum Anleihen keine langweiligen Anagemöglichkeiten sind. ■ Sie setzen sich aktiv mit der Thematik Zins- und Anleihemarkt auseinander und erkennen die Potentiale. ■ Sie erkennen neue Argumente für Ihre Kundengespräche. 	
Inhaltsschwerpunkte	<p>1. Aktuelles aus der Anlagepraxis</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Zinsstrukturkurven aktuell ■ Inflationsprognosen und -erwartungen ■ Auswirkung von Zinsveränderungen auf die Kapitalmärkte <p>2. Festverzinsliche Anlagepapiere</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Ausgestaltung von Anlagepapieren ■ Sensitivitätsparameter im Bondmanagement ■ Die klassische Duration im Bondmanagement ■ Zinsrisikosteuerung mit der Modified Duration ■ Anlagepolitik und Investmentstrategien von Geldmarkt- und Rentenfonds <p>3. Moderne Anleiheprodukte im aktuellen Marktfenster</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Der Vorteil strukturierter Anlageprodukte ■ Aktuelle Anleiheprodukte im Vergleich (Bonitätsabhängige Anleihen, Zinsstrukturen, Inflationsindexierte Anleihen, ...) ■ Analyse der Chance-Risiko-Profile 	<p style="text-align: center;">Anmelde-Nummer MBM</p>
		<p style="text-align: center;">Preis 400,00 €</p>
		<p style="text-align: center;">Ansprechpartner Elke Kerschenlohr</p>
		<p style="text-align: center;">Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider</p>
		<p style="text-align: center;">Dozent(en) Predrag Popovic</p>
		<p>Buchen</p>

Onlineseminar: Anleihen und Zinsen - Wie beeinflussen Zinsen die Wertentwicklung von Anleihen?

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Kundenberater ■ Privatkundenberater ■ Mitarbeiter Vertriebsmanagement ■ erfahrene Serviceberater 	Organisatorisches
		Termin -
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie werden mit den Grundlagen des Anleihen Geschäfts vertraut. ■ Die Unterschiede der Ertragskennziffern lernen Sie zu erkennen. ■ Sie erlangen ein Verständnis für die Zusammenhänge der Marktgeschehnisse. 	Ort -
Inhaltsschwerpunkte	<p>1. Grundlagen des Anleihen Geschäfts</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Bedeutung von Anleihen ■ Ausstattungsmerkmale von Anleihen ■ Emittentengruppen festverzinslicher Wertpapiere <p>2. Kennziffern (Zinsen und Rendite)</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Analyse festverzinslicher Wertpapiere ■ Wichtige Kennzahlen ■ Chancen und Risiken von Anleihen <p>3. Beurteilen und Verstehen der Geschehnisse an den Finanzmärkten</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Was ist Inflation? ■ Inflationsprognosen und -erwartungen ■ Auswirkung von Zinsveränderungen auf die Kapitalmärkte ■ Anlagepolitik und ■ Investmentstrategien von Geldmarkt- und Rentenfonds <p>4. Sonderformen von Anleihen</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Floater (Floating Rate Notes) ■ Inflationsindexierte Anleihe ■ Genussscheine ■ Kündbare Stufenzinsanleihe 	Anmelde-Nummer AUZ
		Preis 400,00 €
		Ansprechpartner Elke Kerschenlohr
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider

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

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mitarbeitende im Service und KSC ■ Quereinsteigende / Mitarbeitende ohne Bankausbildung 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	An diesen beiden Tagen erhalten Sie eine kompakte und praxisorientierte Übersicht über die wichtigsten Themen, die Ihnen im Alltag begegnen. Somit ist Ihnen ein reibungsloser Einstieg in die ersten Kundengespräche gesichert.	Termin 04.07. - 05.07.2024
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Genossenschaftsbank – Mitgliedschaft ■ Wer sind unsere Verbundpartner. ■ Konto – Grundlagen ■ Verschiedene Kartenmodelle ■ Online-Banking – Grundlagen ■ Vollmachtsarten ■ Bankgeheimnis - Wem darf ich Auskunft geben – wem nicht? ■ Welche Betrugsfälle gibt es? Wie muss ich mich verhalten? ■ Schwierige Kundengespräche – Wie gehe ich damit um? ■ Welche „Kunden-Typen“ gibt es? ■ Wir sind ein Team: KSC – Service – Beratung. Warum ist eine Zusammenarbeit so wichtig? ■ Was passiert in einem Beratungstermin? Genossenschaftliche Beratung ■ Business-Knigge 	Ort Beilngries
		Anmelde-Nummer CEQ
		Preis 600,00 €
		Ansprechpartner Matthias Regnat
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier
		Dozent(en) Bahar Cokgezen
		weitere Termine auf www.abg-bayern.de
		Buchen

Crashkurs für Quereinsteiger - Aufbaukurs

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mitarbeitende im Service und KSC ■ Quereinsteigende / Mitarbeitende ohne Bankausbildung 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	An diesen beiden Tagen wird das Grundlagenwissen zu den Standardprodukten der Bank und Verbundpartner vertieft. Somit können Sie die ersten Fragen, die am Schalter oder am Telefon kommen, gut beantworten. Sie können eigenständig die Vertriebsimpulse im Kundenkontakt erkennen und einen Termin mit dem Kundenberater bzw. Spezialisten vereinbaren.	Termin 30.09. - 01.10.2024
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Staatliche Förderungen ■ Bank Standardprodukte ■ Verbundpartner Standardprodukte <p>(Bausparvertrag, Fonds, EasyCredit)</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Freistellungsauftrag, Abgeltungssteuer ■ Grundlagen Altersvorsorge ■ Basiswissen Riester-Rente ■ Nachlassabwicklung ■ Signalerkennung – Cross-Selling ■ Einwandbehandlung 	Ort Beilngries
		Anmelde-Nummer CQK
		Preis 600,00 €
		Ansprechpartner Matthias Regnat
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier
		Dozent(en) Bahar Cokgezen
		Buchen

Crashkurs - erfolgreiches Arbeiten als Quereinsteiger

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Quereinsteigende ■ Neueinsteigende ■ Wiedereinsteigende ■ Mitarbeitende im Service und in der Beratung 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie erhalten einen Baukasten an Methoden, wie Sie Ihren Arbeitsalltag am besten organisieren. ■ Sie erhalten eine kompakte und praxisorientierte Übersicht, wie Sie Ihren Kunden serviceorientiert begegnen. ■ Sie lernen auch mit schwierigen Situationen souverän umzugehen. 	Termin 04.07. - 05.07.2024
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Souveränes Auftreten gegenüber Ihren Kunden ■ Einwand- und Vorwandbehandlung ■ Preiseinwände behandeln ■ Kundenorientierte Nutzenargumentation ■ Umgehen mit Kundenbeschwerden ■ Servicestandards am Telefon ■ Organisiertes Arbeiten 	Ort Beilngries
		Anmelde-Nummer CAQ
		Preis 600,00 €
		Ansprechpartner Matthias Regnat
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier
		Dozent(en) Christian Kargl
		weitere Termine auf www.abg-bayern.de
		Buchen

Zielgruppe Frau - Vorsorge und Absicherung speziell für Ihre Kundinnen

Zielgruppe	Mitarbeitende aus der Kundenberatung	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie kennen die gesetzliche Situation und die Ansprüche von Frauen in der gesetzlichen Rentenversicherung. Daraus abgeleitet kennen Sie die für Frauen interessanten Beratungsthemen und Stolpersteinen für Ihre Kundinnen und können Tipps und Hilfestellung in der Beratung anbieten. ■ Sie erarbeiten interessante Beratungsansätze für diese Kundengruppe unter Beachtung der Kaufmotive von Frauen. ■ Sie nutzen die erarbeiteten Informationen um in der Beratung mit agree21Beratung-Privat für Ihre Kundinnen einen Mehrwert zu schaffen in den Bedarfefeldern „Für das Alter vorsorgen“ und „Einkommen und Familie absichern“. 	Termin -
Inhaltsschwerpunkte	<p>Sie erhalten Antworten auf die Fragen:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Wie ist die Situation der Frauen in der gesetzlichen Rentenversicherung? ■ Was sind die wichtigen Details und Fehlerquellen in der Renteninformation? ■ Welche für die Beratung wichtigen Fachdetails gibt es zu den Rentenarten der gesetzlichen Rentenversicherung (gesetzliche Altersrente, gesetzliche Erwerbsminderungsrente, gesetzliche Hinterbliebenenrenten)? ■ Welche Stolpersteine gibt es bei der Vorsorge (Scheidung/Pflege/Mini-Job/Kindererziehung/...)? ■ Wann kaufen Frauen? ■ Wie kann ein Mehrwert in der Beratung mit agree21Beratung-Privat in den Bedarfefeldern „Für das Alter vorsorgen“ und „Einkommen und Familie absichern“ geschaffen werden? 	Ort -
		Anmelde-Nummer FVA
		Preis 400,00 €
		Ansprechpartner Matthias Regnat
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier

Vertriebliche Basisschulung für Quereinsteiger zu den Themen Absicherung und Vorsorge

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Angestellte ohne Bankausbildung ■ Wiedereinsteiger / Quereinsteiger ■ weitere Ausbildungsberufe (Nicht-Bankkaufleute) 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	Mit staatlichen Leistungen allein lässt sich der Lebensstandard bei Berufsunfähigkeit, Krankheit und im Alter nicht mehr halten. Die Absicherung von Risiken sowie die private Altersvorsorge werden deshalb immer wichtiger. Stärken Sie Ihr fachliches Know How und üben Sie Ihre vertrieblichen Ansätze.	Termin 23.10. - 24.10.2024
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Fachliches Know How zum Thema Absicherung ■ Fachliches Know How zum Thema Vorsorge ■ Bedarfe beim Kunden wecken und Kundennutzen erkennen ■ Signale erkennen und vertriebliche Ansätze nutzen 	Ort Seminarort noch unbekannt
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> ■ Diese Veranstaltung wird in Kooperation mit der Allianz durchgeführt. ■ Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1. 	Anmelde-Nummer QAV
		Preis 600,00 €
		Ansprechpartner Matthias Regnat
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier
		Dozent(en) Hans-Jörg Braß, René Kirchheimer
		Buchten

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

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mitarbeitende in der Vermögensplanung ■ Privatkundenbetreuung und des Private Bankings ■ Wertpapierspezialist 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	Mit staatlichen Leistungen allein lässt sich der Lebensstandard bei Berufsunfähigkeit, Krankheit und im Alter nicht mehr halten. Die Absicherung von Risiken sowie die private Altersvorsorge werden deshalb immer wichtiger. Stärken Sie Ihr fachliches Know How und üben Sie Ihre vertrieblichen Ansätze.	Termin 19.11. - 20.11.2024
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Absicherung und Vorsorge im Rahmen der Genossenschaftlichen Beratung ■ Fachliches Update im Rahmen der vertrieblichen Ansprache ■ Signalerkennung und mögliche Ansprachen in Form von Trainings ■ Umgang mit verbaler und non-verbaler Kommunikation ■ Umgang mit Einwänden und Vorwänden 	Ort Beilngries
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> ■ Diese Veranstaltung wird in Kooperation mit der Allianz durchgeführt. ■ Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1. 	Anmelde-Nummer AVR
		Preis 600,00 €
		Ansprechpartner Elke Kerschenlohr
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
		Dozent(en) Hans-Jörg Braß, René Kirchheimer
		Buchten

Vorsorge- und Generationenberatung in der Praxis inkl. Erfahrungsaustausch

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mitarbeitende in der Vermögensplanung, ■ Betreuung vermögender Kunden und des Private Bankings ■ Wertpapierspezialist ■ Privatkundenberater 	Organisatorisches
		Termin -
Ihr Nutzen	<p>Das Thema Vorsorge und Generationenberatung wird im Hinblick auf den demografischen Wandel immer wichtiger.</p> <p>Frischen Sie also Ihr Fachwissen auf und tauschen Sie sich mit anderen erfahrenen Kundenberaterinnen und Kundenberatern aus.</p>	Ort -
		Anmelde-Nummer VGP
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ fachliches Update zum Thema Vorsorge <ul style="list-style-type: none"> • Vorsorge und Demografischer Wandel • aktuelle Situation des Rentensystems • steueroptimierte Altersvorsorge in Schicht 1 und 2 ■ fachliches Update zum Thema Generationenmanagement <ul style="list-style-type: none"> • Update Erbrecht: gesetzliche Erbfolge, gewillkürte Erbfolge (eigenhändiges/notarielles Testament, Erbvertrag), gemeinschaftliche letztwillige Verfügung, Vermächtnis, Pflichtteil, Pflichtteilsergänzungsansprüche, Enterben und Erbverzicht, Testamentsvollstrecker, Minderjährige, Auslandsvermögen • Update Erbschaftsteuer: Steuerpflicht, Freibeträge, Bewertung, Grundvermögen, Betriebsvermögen, Nießbrauch • Vertriebliche Ansätze im Generationenmanagement ■ Erfahrungsaustausch mit erfahrenen Kundenberaterinnen und Kundenberatern 	Preis 400,00 €
		Ansprechpartner Elke Kerschenlohr
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
Hinweis	Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1.	

ABG-Webinar: Telefonwerbung – Umsetzung nach §7a UWG

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mitarbeiter/innen und Verantwortliche KSC/KDC ■ Kundenberatung ■ Marktmitarbeiter/innen 	Organisatorisches
		Termin -
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie erfahren die rechtlichen Voraussetzungen des § 7a UWG ■ Hinweis auf die Auslegungshinweise der Bundesnetzagentur ■ Möglichkeit der Umsetzung 	Ort -
		Anmelde-Nummer WUWG
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Darstellung der rechtlichen Anforderungen nach § 7a UWG ■ Informationen über die neuen Anforderungen bezüglich der Dokumentation und Aufbewahrung der Einwilligung in die Telefonwerbung ■ Auslegungshinweise der Bundesnetzagentur als Aufsichtsbehörde ■ Umsetzungshinweise 	Preis 200,00 €
		Ansprechpartner Matthias Regnat
Hinweis	von 10:00 - 11:00 Uhr	Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier

Update "Geldwerte" - Rentenfonds, defensive Mischfonds, Anleihen in der Praxis

Zielgruppe	Kundenberater*innen A, B, C	Organisatorisches Termin 12.11.2024 Ort Beilngries Anmelde-Nummer GWE Preis 400,00 € Ansprechpartner Elke Kerschenlohr Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider Dozent(en) Markus Duvenkropp Buchen
Ihr Nutzen	Auffrischung des Fachwissens zum Thema Rentenanlagen sowie Praxistipps zur Bestandsbearbeitung sowie Neugeschäft.	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ volkswirtschaftliche Sicht auf das Thema Zins ■ Entwicklungen in den Beständen v. a. Mischfonds ■ Argumentationen und Handlungsempfehlungen für Bestandskunden Auswirkungen auf Altersvorsorge Riester ■ Ideen für die Ansprache für Neugeschäft ■ Exkurs Steuer: Ausschüttungen und Vorabpauschale 	

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

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Vermögensberater ■ Individualkundenberater ■ Private Banking Berater 	Organisatorisches Termin 18.12. - 19.12.2024 Ort Beilngries Anmelde-Nummer AKE Preis 760,00 € Ansprechpartner Elke Kerschenlohr Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider Dozent(en) Armin Westermeier Buchen
Ihr Nutzen	Spitzenergebnisse erzielen durch Persönlichkeitstraining für Beratende im A-Kundensegment.	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Eigene Potenziale erkennen und entfalten ■ Eigene Stärken kennenlernen und gezielt im Vertrieb anwenden ■ Kommunikativ überzeugen und den Gegenüber mit einer Sog-Persönlichkeit überzeugen ■ Erfolgreicher Umgang mit Herausforderungen und Hindernissen ■ Die Wirkung von Mimik, Gestik und Sprache kennen ■ Aktives Empfehlungsmanagement 	

Genossenschaftliche Überzeugungskraft: Strategien für eine erfolgreiche, nutzenorientierte Kundenberatung

<p>Zielgruppe</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Privatkundenberater ■ Vermögensberater ■ erfahrene Serviceberater <p>Ihr Nutzen</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Überzeugend argumentieren und den Kunden für sich gewinnen ■ Professionelle Konkurrenzabwehr ■ Den Mehrwert der genossenschaftliche Beratung in den Mittelpunkt stellen. <p>Inhaltsschwerpunkte</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Nutzenorientiert argumentieren. ■ Preisverhandlungen aktiv führen und überzeugen ■ Konkurrenzangebot professionell kontern ■ Fresh Money akquirieren ■ Durch genossenschaftliche Beratung überzeugen ■ Nach der langen Null- bzw. Negativzinsphase mit den Kunden wieder ins Gespräch kommen 	<p>Organisatorisches</p> <p>Termin 29.07. - 30.07.2024</p> <p>Ort Beilngries</p> <p>Anmelde-Nummer GEK</p> <p>Preis 570,00 €</p> <p>Ansprechpartner Elke Kerschenlohr</p> <p>Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider</p> <p>Dozent(en) Armin Westermeier</p> <p style="margin-top: 20px;">Buchen</p>
--	--

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

<p>Zielgruppe</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Privatkundenberater/betreuer ■ Individualkundenbetreuer ■ Private Banking <p>Inhaltsschwerpunkte</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Wird ein Testament überhaupt benötigt ■ Ab wann ist ein Testament sinnvoll? ■ Minderjährige und Patchworkfamilien ■ Pflichtteil ■ Pflege und Vollmachten <p>Hinweis</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ ausgewogener Anteil an Theorie und Praxisbeispielen ■ Das ABG-Webinar ist Teil des Pakets "ABG-Webinarreihe: Schenken bis Erben - Informationshappen zur Vermögensnachfolgeplanung" (PWSE). 	<p>Organisatorisches</p> <p>Termin 18.09.2024</p> <p>Ort Digital</p> <p>Anmelde-Nummer WRIE</p> <p>Preis 155,00 €</p> <p>Ansprechpartner Elke Kerschenlohr</p> <p>Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider</p> <p>Dozent(en) Florian Richling</p> <p style="margin-top: 20px;">Buchen</p>
--	--

ABG-Webinar: Basiswissen Schenken/Sterben/Erben

<p>Zielgruppe</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Privatkundenberater/betreuer ■ Individualkundenbetreuer ■ Private Banking 	<p>Inhaltsschwerpunkte</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ gesetzliche Erbfolge ■ steuerliche Freibeträge ■ Sonderregelungen in der Erbschaftssteuer ■ willkürliche Erbfolge ■ Erben vs. Schenken 	<p>Hinweis</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ ausgewogener Anteil an Theorie und Praxisbeispielen ■ Das ABG-Webinar ist Teil des Pakets "ABG-Webinarreihe: Schenken bis Erben - Informationshappen zur Vermögensnachfolgeplanung" (PWSE). 	<p>Organisatorisches</p> <p>Termin 02.10.2024</p> <p>Ort Digital</p> <p>Anmelde-Nummer WSSE</p> <p>Preis 155,00 €</p> <p>Ansprechpartner Elke Kerschenlohr</p> <p>Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider</p> <p>Dozent(en) Florian Richling</p> <p style="text-align: center;">Buchten</p>
--	--	--	---

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

<p>Zielgruppe</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Privatkundenberater/betreuer ■ Individualkundenbetreuer ■ Private Banking 	<p>Inhaltsschwerpunkte</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Bewertung von Immobilien vorm Finanzamt ■ Nießbrauch / Wohnrecht bei Schenkung ■ Rückübertragungsrechte ■ Regelungen im Testament 	<p>Hinweis</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ ausgewogener Anteil an Theorie und Praxisbeispielen ■ Das ABG-Webinar ist Teil des Pakets "ABG-Webinarreihe: Schenken bis Erben - Informationshappen zur Vermögensnachfolgeplanung" (PWSE). 	<p>Organisatorisches</p> <p>Termin 16.10.2024</p> <p>Ort Digital</p> <p>Anmelde-Nummer WVVT</p> <p>Preis 155,00 €</p> <p>Ansprechpartner Elke Kerschenlohr</p> <p>Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider</p> <p>Dozent(en) Florian Richling</p> <p style="text-align: center;">Buchten</p>
--	--	--	---

ABG-Webinar: Vermögensübertragung mit Versicherungen - Steuerersparnis für Kunden - Ertragspotenzial für Banken

<p>Zielgruppe</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Privatkundenberater/betreuer ■ Individualkundenbetreuer ■ Private Banking <p>Inhaltsschwerpunkte</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ steuerliche Grundlagen im Versicherungsbereich ■ Spiel Versicherungsnehmer vs. versicherte Person ■ Praxisbeispiele <p>Hinweis</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ ausgewogener Anteil an Theorie und Praxisbeispielen ■ Das ABG-Webinar ist Teil des Pakets "ABG-Webinarreihe: Schenken bis Erben - Informationshappen zur Vermögensnachfolgeplanung" (PWSE). 	<p>Organisatorisches</p> <p>Termin 06.11.2024</p> <p>Ort Digital</p> <p>Anmelde-Nummer WVSE</p> <p>Preis 155,00 €</p> <p>Ansprechpartner Elke Kerschenlohr</p> <p>Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider</p> <p>Dozent(en) Florian Richling</p> <p style="text-align: center;">Buchten</p>
---	---

ABG-Webinar: Umgang in der Bankpraxis

<p>Zielgruppe</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Privatkundenberater/betreuer ■ Individualkundenbetreuer ■ Private Banking <p>Inhaltsschwerpunkte</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Nachlass in der Praxis ■ Vollmachten ■ Rechts und Steuerberatungsverbot <p>Hinweis</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ ausgewogener Anteil an Theorie und Praxisbeispielen ■ Das ABG-Webinar ist Teil des Pakets "ABG-Webinarreihe: Schenken bis Erben - Informationshappen zur Vermögensnachfolgeplanung" (PWSE). 	<p>Organisatorisches</p> <p>Termin 20.11.2024</p> <p>Ort Digital</p> <p>Anmelde-Nummer WUPB</p> <p>Preis 155,00 €</p> <p>Ansprechpartner Elke Kerschenlohr</p> <p>Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider</p> <p>Dozent(en) Florian Richling</p> <p style="text-align: center;">Buchten</p>
---	---

Privatkundenbank Weiterbildung

KSC & Omnikanalberatung

Kundenbindung in der GenoWelt 2.0

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Bankmitarbeiter im persönlichen Kundenkontakt ■ Mitarbeiter im Servicebereich inkl. KSC/KDC ■ Serviceberater ■ Kundenberater 	Organisatorisches
		Termin -
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie nutzen die Mitgliedschaft als Basis für eine erfolgreiche Kundenbeziehung ■ Sie erkennen die Bedeutung der Kommunikation im Vertrieb und nutzen diese als Schlüssel für eine professionelle Beratung ■ Sie kennen die Bedeutung der Genossenschaften im Bankenmarkt der Zukunft und gewinnen einen Überblick über die digitalen und persönlichen Vertriebswege aus Kundenfokus Privatkunden ■ Sie sprechen Ihre Kunden und deren Bedürfnisse aktiv an und erhöhen dadurch Ihre Erfolgsquote im Kundenkontakt 	Ort -
		Anmelde-Nummer KGB
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Der Bankenmarkt der Zukunft inkl. KundenFokus ■ Unsere Marke und Mitgliedschaft als Basis unseres Erfolgs ■ Grundlagen und Bedeutung der Kommunikation ■ Fragetechnik und aktives Zuhören ■ Signalerkennung und Training der aktiven Kundenansprache 	Preis 280,00 €
		Ansprechpartner Matthias Regnat
Hinweis	<p>Modul mit e-Learning Anwendung</p> <p>(Rückfragen zum eLearning: Frau Nadine Schick, nadine.schick@abg-bayern.de)</p>	Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier

Erfolgreich arbeiten als Agent im KSC

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Bankmitarbeiter im telefonischen Kundenkontakt ■ Serviceberater ■ Mitarbeiter im KSC 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie kennen die Bedeutung der Genossenschaften im Bankenmarkt der Zukunft und gewinnen einen Überblick über die digitalen und persönlichen Vertriebswege aus Kundenfokus Privatkunden ■ Sie erweitern Ihre Kompetenzen für eine gelungene kunden- und serviceorientierte Kommunikation am Telefon ■ Sie nutzen den Vertriebsweg Telefon sowohl zur aktiven Terminvereinbarung als auch zum Abschluss von Serviceleistungen ■ Ihnen fällt es leicht, in Konfliktgesprächen souverän mit anspruchsvollen Kunden umzugehen ■ Sie steigern Ihren Vertriebs Erfolg und erreichen einen höheren Zufriedenheitsgrad bei Ihren Kunden 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Standards und Individualität im Inbound-Call vereinen ■ Wohlfühlatmosphäre mit Worten und aktivem Zuhören gestalten ■ Einheitliche Botschaften mit Sprache, Stimme und Körper senden ■ Kundengespräche strukturieren und führen ■ Perspektivwechsel für die richtigen Fragen zur richtigen Zeit ■ Im Arbeitsalltag: Meine Stärken und Herausforderungen als KSC-Agent ■ Kunden im Vertriebsservice überzeugen: Outbound und aktive Kundenansprache ■ Wieso Outbound und aktive Kundenansprache wichtig für alle ist ■ Nutzen des Angebotes kundenorientiert formulieren ■ Wie Einwände zum stärksten Argument für mein Angebot werden ■ Signale der Kunden erkennen und nutzen ■ Gesprächsübungen ■ Herausfordernde Situationen: Beschwerden, Emotionen und Unerwartetes im KSC ■ Herausforderungen als Geschenk ■ Der Einfluss meiner Trigger, Treiber und Werte ■ Reklamationen und Beschwerden: Gesprächsstruktur und Situationsanalyse ■ Deeskalation mit der richtigen Fragetechnik, Selbstoffenbarung und Abgrenzung ■ Das Gespräch mit den einzelnen Beschwerdetypen führen 	Ort Beilngries
Hinweis	Dieses Seminar können Sie auch als Vor-Ort-Maßnahme in Ihrer Bank durchführen.	Anmelde-Nummer ADC
		Preis 1.200,00 €
		Ansprechpartner Matthias Regnat
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier
		Buchten

ABG-Webinar: Signalerkennung bei Inbound-Kontakten: Aktive Ansprache und Generierung von Abschlüssen

Zielgruppe	Mitarbeiter im telefonischen Kundenkontakt	Organisatorisches
Ihr Nutzen	In diesem Modul erweitern die Teilnehmer ihr Wissen um die Qualitätsstandards in der Kommunikation im telefonischen Kundenkontakt zum Aufbau und zur Pflege einer engen Kundenbeziehung. Außerdem werden Vertriebschancen erkannt und genutzt, die sich aus Inbound-Kontakten ergeben: <ul style="list-style-type: none"> ■ Sie erweitern ihre Kompetenz für eine gelungene kunden- und serviceorientierte Kommunikation am Telefon ■ Die Teilnehmer nutzen eingehende Anrufe als Vertriebschance, sprechen aktiv unter Verwendung von Kundennutzenargumenten an und tätigen Abschlüsse ■ Sie steigern einen höheren Zufriedenheitsgrad bei ihren Kunden ■ Sie überzeugen durch professionelles Auftreten 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Der erste Eindruck am Telefon ■ Die eigene Stimme als persönliches Wirkungsmittel kennen, pflegen und gekonnt einsetzen (Tipps und praktische Übungen hierzu) ■ Die Wirkung von Sprache: positive Ausdrucksweise zur Schaffung einer guten Atmosphäre ■ Gesprächsstandards am Telefon kennen und umsetzen ■ Signalerkennung und professionelle Ansprache: Inbound-Kontakte für den aktiven Verkauf nutzen (anhand von Praxisbeispielen) ■ Beherrschen und Anwenden von Kundennutzenformulierungen, um Kunden zum Abschluss zu führen 	Termin 26.11.2024 Ort Digital Anmelde-Nummer WPSK Preis 200,00 € Ansprechpartner Matthias Regnat Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier
		<input type="button" value="Buchung"/>

Die richtige Outbound-Telefonie

Zielgruppe	Mitarbeiter im telefonischen Kundenkontakt	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie können Ziele und Nutzen des Kunden erkennen ■ Sie beherrschen Techniken der Nutzenformulierungen ■ Techniken der Einwandbehandlung sind für Sie tägliches Handwerkszeug ■ Sie beherrschen eine kunden- und serviceorientierte Kommunikation 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Besonderheiten/Vorteile der Outbound-Telefonie ■ Erfolgsfaktoren und positive Grundeinstellung ■ Das strukturierte Outbound-Gespräch ■ Die einzelnen Gesprächsphasen und -ziele ■ Argumentationstechniken und -ziele für verschiedene Kampagnen ■ Strategien für Kundengruppen ■ Einwand oder Vorwand? ■ Effektive Einwandbehandlung ■ Praxistipps zur Terminvereinbarung ■ Praxistraining 	Termin - Ort - Anmelde-Nummer OKC Preis 560,00 € Ansprechpartner Matthias Regnat Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier

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

Zielgruppe	Mitarbeiter im telefonischen Kundenkontakt	Organisatorisches Termin 27.11.2024 Ort Digital Anmelde-Nummer WOT Preis 200,00 € Ansprechpartner Matthias Regnat Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier Buchen
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Besonderheiten und Herausforderungen der Outbound-Telefonie ■ Professionelle Vorbereitung von Telefonaten ■ Das strukturierte Outbound-Gespräch: Gesprächsphasen und was in den einzelnen Phasen wichtig ist ■ Tipps zur Erstellung von Gesprächsleitfäden für Outbound-Aktionen ■ Erfolgsfaktoren für eine gelungene Ansprache ■ Beherrschen von Techniken zur Nutzenformulierung ■ Methoden für den Umgang mit Einwänden und Vorwänden 	

Umgang mit Reklamationen und Beschwerden

Zielgruppe	Mitarbeiter im telefonischen Kundenkontakt	Organisatorisches Termin - Ort - Anmelde-Nummer RBU Preis 350,00 € Ansprechpartner Matthias Regnat Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie gehen professionell mit Reklamationen um ■ Sie können Reklamationen als vertriebliches Instrument nutzen ■ Sie nutzen Reklamationen als Instrument zur Kundenbindung 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Wie entstehen Reklamationen/Beschwerden ■ Reklamationen als Instrument der Kundenbindung nutzen ■ Professionelle Reklamationsbearbeitung ■ Häufige Fehler bei Reklamationen/Beschwerden ■ Stresssituationen mit schwierigen Kunden am Telefon meistern ■ Schwierige Gesprächspartner: verschiedene Kundentypen und die passende Kommunikation/Strategie ■ Was tun bei Eskalationen/persönlichen Angriffen? 	

ABG-Webinar: Umgang mit herausfordernden Situationen am Telefon

Zielgruppe	Mitarbeiter im telefonischen Kundenkontakt	Organisatorisches	
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> Die Teilnehmer können professionell mit Beschwerden umgehen und lernen, Reklamationen zur aktiven Kundenbindung zu nutzen Sie steigern ihre Sicherheit im Umgang mit Reklamationen in der Praxis Die Teilnehmer erhöhen ihre Fähigkeit, sich auf die emotionale Ebene des Kunden einzustellen und mit dieser professionell und einfühlsam umzugehen Sie nehmen Reklamationen als Chance zur Kundenbindung wahr und stellen somit das positive Image der Bank sicher Sie lernen Methoden kennen, wie sie unangenehme Situationen und Stressmomente für sich verarbeiten können um psychisch stabil zu bleiben 		Termin 28.11.2024
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> Hintergründe verstehen: Wie Reklamationen entstehen und warum Kunden ungehalten und aufbrausend reagieren Methoden zur Deeskalation und strukturiertes Vorgehen zur Problemlösung Häufige Fehler bei kritischen Situationen Was tun bei Eskalation und persönlichen Angriffen? Reklamationen als Instrument zur Kundenbindung nutzen Umgang mit schwierigen Kunden am Telefon: Kundentypen und die passende Kommunikation Verarbeitung von negativen Erlebnissen und Stresssituationen in der Alltagspraxis: Methoden zum Abbau von Stress zur Erhaltung der persönlichen Resilienz 		Ort Digital
			Anmelde-Nummer WHST
			Preis 200,00 €
		Ansprechpartner Matthias Regnat	
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier	
		Buchten	

ABG-Webinar: Telefonische Orders sicher und souverän annehmen

Zielgruppe	KSC-Mitarbeitende Mitarbeitende am Telefon	Organisatorisches	
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> Souverän mit den rechtlichen Rahmenbedingungen umgehen Praxisorientierung und Fallbeispiele 		Termin 09.07.2024
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> Welcher Rahmen muss bestehen? Regulatorische Anforderungen Unterschiede Telefon-/ Präsenzberatung - Was muss ich beachten? Unterschied Beratung / reine Order - Was muss ich beachten? Aufzeichnungspflicht - Was muss ich beachten? Was darf ich? Was nicht? Do 's and don 'ts Konkrete Beispiele aus der Beratungspraxis in zwei Perspektiven Austausch 		Ort Digital
			Anmelde-Nummer WDWB
			Preis 200,00 €
		Ansprechpartner Matthias Regnat	
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier	
		Dozent(en) Stefan Blendinger	
		weitere Termine auf www.abg-bayern.de	
		Buchten	

ABG-Webinar: Einstieg in die Telefonberatung

Zielgruppe	Alle Berater	Organisatorisches
Ihr Nutzen	Eine große Hürde bei Telefonberatungen ist, dass Sie den Kunden nicht sehen und somit nicht individuell auf seine Bedürfnisse eingehen können. Mimik, Gestik und Körpersprache fallen komplett weg. Wie erkennen Sie, ob Ihm das Angebot gefallen hat? Wie können Sie den Kunden am Telefon begeistern und die Genossenschaftliche Nähe trotz Distanz spürbar machen?	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Wie wirke ich am Telefon, im KSC oder auch in der Filiale ■ Stimme – wichtigster Erfolgsfaktor ■ Kundentypen erkennen – Zielführend und überzeugend argumentieren ■ Aufmerksamkeit erlangen und erhalten ■ Ablauf des Gesprächs ■ Was kann ich machen, damit der Kunde die Nähe der Bank spürt? 	
		Termin 04.11.2024
		Ort Digital
		Anmelde-Nummer WBBT
		Preis 200,00 €
		Ansprechpartner Matthias Regnat
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier
		Buchen

ABG-Webinar: Mit dem VR FinanzCheck erfolgreich im Vertrieb

Zielgruppe	Mitarbeiter im KSC/KDC Serviceberater Kundenberater	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ strategisches Grundverständnis für das Gesamtprojekt KundenFokus ■ Verstehen von Zusammenhängen und Schnittstellen ■ Motivierender und kundenorientierter Einsatz ■ Zielorientierte Analyse und Steigerung der Cross-Selling-Quote ■ Erfolgreiche Methodik bei Widerständen ■ Verbindliche Umsetzung, nachhaltige Vorgehensweise und Maßnahmen-Planung 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Zielbild und aktueller Projektstand im Gesamtprojekt KundenFokus ■ Handlungsfelder und Unterstützungsmöglichkeiten im Projekt Erfolgreiche Ansprache- und Fragetechniken <p>-Vertriebsorientierte Umsetzung der Analyse mit dem VR FinanzCheck</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Emotionale Ansprache der Themenfelder (Storytelling) ■ Überzeugende Methodik im Umgang mit Widerständen 	
Hinweis	Dieses Webinar bitten wir auch als Inhouse-Maßnahme an.	Termin -
		Ort -
		Anmelde-Nummer WVFC
		Preis 280,00 €
		Ansprechpartner Matthias Regnat
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier

Vertriebliche Umsetzung des VR-FinanzCheck

Zielgruppe		Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Technische Sicherheit in der praktischen Umsetzung des VR-FinanzChecks ■ Motivierender und kundenorientierter Einsatz ■ Zielorientierte Analyse und Steigerung der Cross-Selling-Quote ■ Erfolgreiche Methodik bei Widerständen ■ Verbindliche Umsetzung, nachhaltige Vorgehensweise und Maßnahmenplanung 	Termin 26.09. - 27.09.2024
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Erfolgreiche Absprache- und Fragetechniken ■ Vertriebsorientierte Umsetzung der Analyse mit dem VR-FinanzCheck ■ Grundlegendes Fachwissen zu den jeweiligen Beratungsthemen ■ Emotionale Ansprache der Themenfelder (Storytelling) ■ Überzeugende Methodik im Umgang mit Widerständen ■ Fachlicher Input ■ Training mit Fallstudien 	Ort Digital
		Anmelde-Nummer WFVU
		Preis 760,00 €
		Ansprechpartner Matthias Regnat
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier
		Buchen

Einstieg in die Videoberatung

Zielgruppe	Mitarbeiter/-innen, die (künftig) in der Videoberatung eingesetzt sind	Organisatorisches
Ihr Nutzen	Die Teilnehmer erfahren wie sie vor der Kamera wirken und wissen, wie sie ihre Körpersprache und Stimme im virtuellen Kontext wirkungsvoll einsetzen. Sie erhalten hilfreiche Tipps, wie sie trotz räumlicher Distanz einen positiven ersten Eindruck schaffen und eine persönliche Beziehung aufbauen. Sie trainieren den souveränen Umgang mit schwierigen Situationen vor der Kamera und können mit kritischen Fragen souverän umgehen. In der anschließenden virtuellen Transferphase setzen die Teilnehmer ihr gelerntes Wissen in die Praxis um.	Termin 18.09.2024
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Grundhaltung und Perspektivwechsel ■ Hemmungen und Ängste abbauen ■ Die Technik, die Kommunikation und ich ■ Wirkfaktoren (Kommunikation, Stimme, Kleidung, Umgebung) ■ Do und Don't ■ Aufmerksamkeit erlangen und erhalten ■ Videoanalyse in Verbindung mit verschiedenen Praxisübungen 	Ort Beilngries
	Transferphase/Einzelcoaching (1 Stunde, ca. 4 bis max. 8 Wochen später)	Anmelde-Nummer VBEV
	<ul style="list-style-type: none"> ■ Videoberatung unter Live-Bedingungen 	Preis 590,00 €
Hinweis	Das Videocoaching findet in der Transferphase mit der Software der jeweiligen Bank statt.	Ansprechpartner Matthias Regnat
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier
		Buchen

ABG-Webinar: Kundengewinnung für die Videoberatung

Zielgruppe	Alle Berater in der Videoberatung	Organisatorisches Termin - Ort - Anmelde-Nummer WKBV Preis 190,00 € Ansprechpartner Matthias Regnat Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier
Ihr Nutzen	Sie lernen die Vorteile der Videoberatung aus Sicht des Kunden. Sie erfahren auch wie Sie Ihren Kunden für die neue digitale Möglichkeit begeistern. Zudem erlernen Sie auch wie Sie Ihren Kunden auf die Videoberatung ansprechen. Kreative Tipps für die Umsetzung in der Praxis.	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Wie gewinnen Sie den Kunden für die Videoberatung? ■ Perspektivenwechsel – Welchen Nutzen hat der Kunde? ■ Welche Kunden Sie ansprechen können? Wirklich nur Junge Kunden? ■ Welche „Einsteiger“ Gespräche sind geeignet? ■ Umgang mit herausfordernden Situationen 	

Vertriebsorientierte Videoberatung

Zielgruppe	Mitarbeiter/-innen, die (künftig) in der Videoberatung eingesetzt sind	Organisatorisches Termin 13.11.2024 Ort Beilngries Anmelde-Nummer BVV Preis 590,00 € Ansprechpartner Matthias Regnat Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier
Ihr Nutzen	Schließen sich Genossenschaftliche Beratung und Videoberatung aus? – NEIN! Denn Videoberatung vereint Kundennähe durch einen persönlichen regionalen Ansprechpartner mit der Beratungsqualität der Genossenschaftlichen Beratung und der Flexibilität des digitalen Kommunikationswegs. In dem Training erweitern Sie Ihre persönliche Vertriebsstärke bei Nutzung des Videokanals und bekommen das nötige Know-how, um Ihre Kunden auch virtuell optimal zu beraten.	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Signale für Videoberatung erkennen und mit der passenden Ansprache überleiten ■ Mit dem Kundenbeziehungsmanagement den Bedarf online optimal ermitteln ■ Den Kunden bei der Erfüllung seiner Pläne und Vorhaben unterstützen, durch die Genossenschaftliche Beratung per Videoberatung ■ Mit Kundeneinwänden souverän umgehen ■ Den Online-Abschluss zielorientiert meistern ■ Die ziel- und kundenorientierte Kommunikation zwischen dem Generalisten und dem Spezialisten bei der Zuschaltung ■ Videoanalyse in Verbindung mit verschiedenen Praxisübungen und Einbindung der Technik 	
	Transferphase/Einzelcoaching (ca. 4 bis max. 8 Wochen später)	
	<ul style="list-style-type: none"> ■ Videoberatung unter Live-Bedingungen 	
Hinweis	Das Videocoaching findet in der Transferphase mit der Software der jeweiligen Bank statt	

Buchten

ABG-Webinar: Hybride Beratung: Trotz Video – Nah am Kunden

Zielgruppe	Alle Berater in der Videoberatung	Organisatorisches
Ihr Nutzen	Sie lernen wie Sie Präsenz- und Videoberatungen kombinieren können. Die richtige Mischung macht´s! Zudem erhalten Sie kreative Ideen, den Kunden von einer digitalen Beratung zu begeistern und während des Gesprächs auch zu faszinieren	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Hybride Beratung – Nutzen für Kunden und Berater ■ Kundentypen erkennen – Zielführend und überzeugend argumentieren ■ Wie binde ich meinen Kunden aktiv mit ins Gespräch ein? Welche Tools kann ich nutzen? ■ Wie gewinne ich die Aufmerksamkeit von meinem Kunden? ■ Sollte die Kamera ein oder aus sein? Wie wirkt sich das auf meine Beratung aus? ■ Wie schaffe ich es trotz Distanz nah am Kunden zu sein? Kreative Tipps für die Praxis... 	
		Termin 05.11.2024
		Ort Digital
		Anmelde-Nummer WHVK
		Preis 200,00 €
		Ansprechpartner Matthias Regnat
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier
		Buchen

ABG-Webinar: Umgang mit herausfordernden Situationen bei der Videoberatung

Zielgruppe	Mitarbeiter, die mit Ihren Kunden per Video kommunizieren.	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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. 	
Inhaltsschwerpunkte	Die Videoberatung stellt an Mitarbeiter neue Herausforderungen. Wie schaffe ich es die Aufmerksamkeit meines Kunden im digitalen Kanal zu binden? Wie gehe ich mit Einwänden gegen die digital-persönliche Beratung um? Wie erkläre ich Kunden technische Hürden? Auf diese und weitere Fragen finden Sie gemeinsam mit Michaela Müller in unserem Webinar Antworten. <ul style="list-style-type: none"> ■ Wie erhalte und halte ich die Aufmerksamkeit des Kunden? ■ Wie gehe ich mit Kundeneinwänden souverän um? ■ Wie bekomme ich meine eigene Nervosität in den Griff? ■ Wie meistere ich technische Pannen und den Umgang mit schwierigen Kunden? 	
		Termin 18.11.2024
		Ort Digital
		Anmelde-Nummer WUSV
		Preis 200,00 €
		Ansprechpartner Matthias Regnat
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier
		Buchen

ABG-Webinar: Zielgerichtete Kommunikation in der Videoberatung

Zielgruppe	Mitarbeiter, die mit Ihren Kunden per Video kommunizieren.	Organisatorisches Termin 05.09.2024 Ort Digital Anmelde-Nummer WZKV Preis 200,00 € Ansprechpartner Matthias Regnat Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier Buchen
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie erleben die Vorteile digitaler Kommunikation bereits im Training ■ Sie erhalten praxisnahe Tipps für Ihre Kommunikation per Video 	
Inhaltsschwerpunkte	<p>Den Berater auch außerhalb der normalen Öffnungszeiten der Bank erreichen? Probleme bequem von zu Hause aus klären – statt in der Filiale? Auf offene Fragen schnell eine Rückmeldung bekommen? Genau damit können Sie bei Ihren Kunden punkten. Denn Videoberatung vereint Kundennähe durch einen persönlichen regionalen Ansprechpartner mit der Flexibilität digitaler Kommunikationswege.</p> <p>Was braucht es hierfür? Neben den technischen Voraussetzungen vor allem kompetente Mitarbeiter, die Service und Beratung digital erlebbar machen. In unserem Webinar bekommen Sie wertvolle Tipps für einen authentischen digitalen Auftritt. Praxisnah bespricht Michaela Müller mit Ihnen, wie Ihre Körpersprache im Video wirkt, wie Sie Ihre Stimme optimal einsetzen und wie Sie visuell auftreten.</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Wie ist meine Einstellung? - Grundhaltung und Perspektivwechsel ■ Wie wirke ich? - Wirkung der Körpersprache durch Mimik und Gestik ■ Wie nutze ich meine Stimme optimal? – bewusster Einsatz der Stimme ■ Was strahle ich aus? - Eigen- und Fremdwahrnehmung ■ Praxisübungen 	

ABG-Webinar: Videoservice in der Filiale, Videochat und Videoberatung im KSC/KDC

Zielgruppe	<p>KSC-/KDC-Mitarbeiter / Mitarbeiterinnen, die im Videoservice (z.B. über VR-SISY) oder in der Videoberatung tätig sind bzw. tätig werden</p> <p>Mitarbeiter / Mitarbeiterinnen im Vertrieb, die gegenwärtig oder zukünftig in der Videoberatung tätig sind.</p>	Organisatorisches Termin 27.11.2024 Ort Digital Anmelde-Nummer WVBZ Preis 280,00 € Ansprechpartner Matthias Regnat Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier Buchen
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Souveränes Auftreten in der Kommunikation über den Videokanal ■ Erhöhung der Servicekompetenz ■ Professionelle Gesprächsführung im Einklang mit der Technik und dem Kunden 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Vorteile des Videoservice/der Videoberatung ■ Anforderungen an den Mitarbeiter ■ Rahmenbedingungen und Umfeld ■ "Der erste Eindruck zählt, der letzte Eindruck bleibt": Umsetzung im Videoservice ■ Gezielter Einsatz von Mimik und Gestik im Videoservice/in der Videoberatung ■ Stimme, Sprache und Kommunikation ■ Optimale Kleidung: Welche Accessoires, Farben und Muster erzielen vor der Kamera die gewünschte Wirkung? Farbpsychologie ■ Der rote Faden für videounterstützte Beratungen ■ Aufbau einer persönlichen Beziehung zum Kunden trotz räumlicher Distanz ■ Kritische Situationen meistern, Herausforderungen in der Praxis 	
Hinweis	<p>Referentin ist Frau Andrea Schmidl</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Zert. Psychologischer Berater/Personal- und Businesscoach (SGD) ■ Zert. Trainerin (IHK) ■ Zert. Entspannungstrainerin (SGD) 	

Onlineseminar: Verkaufen mit Persönlichkeit

Zielgruppe	Alle Mitarbeitenden in der Beratung	Organisatorisches	
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie lernen Ihre persönlichen Stärken als Berater. ■ Sie lernen, wie Sie mit dem persolog Modell Ihre Beratung erfolgreich gestalten können. ■ Sie steigern Ihre Verkaufserfolge in dem Sie auf die verschiedenen Kundentypen individuell eingehen. ■ Sie wissen, was welcher "Käufertyp" braucht, um eine Kaufentscheidung treffen zu können. ■ Sie erlernen den Schlüssel der langfristigen Kundenbindung. 		
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Persolog Verhaltensprofil wird erstellt ■ Eigene Verhaltensdimensionen verstehen ■ Verhaltens- und Kommunikationsstile anderer erkennen ■ Persönlichen Verkaufsstil an den Kaufstil des Kunden anpassen ■ Tipps für die Umsetzung in der Praxis 		
			Termin 30.10. - 31.10.2024
			Ort Digital
			Anmelde-Nummer WVEP
			Preis 560,00 €
		Ansprechpartner Matthias Regnat	
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier	
		Dozent(en) Bahar Cokgezen	
		Buchten	

Erfahrungsaustausch KSC

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ KSC-Leitende ■ KSC-Mitarbeitende mit leitender Funktion ■ Mitarbeitende mit Erfahrung im KSC 	Organisatorisches	
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Diskussion aktueller, praktischer Fragen des KSC ■ Erfahrungsaustausch zum Thema Digitalisierung ■ Gemeinsame Lösungsentwicklung ■ Gewinnung von neuen Ideen 		
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Aktuelle Fragestellungen ■ Praxisfälle der Teilnehmer ■ Neue Lösungsimpulse ■ Präsentation von Erfahrungen durch die Teilnehmer 		
Hinweis	Sie haben nun die Möglichkeit, Termine auch einzeln zu buchen		Termin 19.09.2024
			Ort Beilngries
			Anmelde-Nummer EAKSC
			Preis 240,00 €
		Ansprechpartner Matthias Regnat	
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier	
		weitere Termine auf www.abg-bayern.de	
		Buchten	

Erfahrungsaustauschkreis Videoberatung

<p>Zielgruppe</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ KSC-Leiter ■ KSC-Mitarbeiter mit leitender Funktion ■ Verantwortliche Videoberatung 	<p>Inhaltsschwerpunkte</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ rechtliche Aspekte in der Videoberatung (GVB) <ul style="list-style-type: none"> • Fernabsatz • Vertragsschluss und Unterschrift • Zugang und Zur-Verfügung-Stellen von Willenserklärungen und Pflichtinformationen • Aufzeichnungspflichten • Datenschutz ■ Übliche Praxis (GVB) ■ Best Practice: Erfahrungsbericht ■ Unterstützungsleistungen seitens der Akademie ■ Erfahrungsaustausch 	<p>Organisatorisches</p> <hr/> <p>Termin -</p> <p>Ort -</p> <p>Anmelde-Nummer EFVB</p> <p>Preis 350,00 €</p> <p>Ansprechpartner Matthias Regnat</p> <p>Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier</p>
---	---	--

Qualifiziertes Fachcoaching - Die Führungskraft als Coach (Wird aktuell nur als Inhouse-Angebot angeboten)

Zielgruppe	Führungskräfte, Teamleiter und Mitarbeitende mit Coachingaufgaben, die über Distanz coachen	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Die TeilnehmerInnen reflektieren ihre Rolle als Fachcoach. ■ Sie lernen in diesem Seminar, das Verhalten ihrer Mitarbeiter in ihrem fachlichen Handeln und gegenüber dem Kunden wahrzunehmen. ■ Sie kennen die Fach-Coaching-Phasen. ■ Sie können Ihnen anschließend ein wertschätzendes und konstruktives Feedback geben, auf dessen Grundlage ihre Mitarbeiter ihr Verhalten im Sinne der Serviceziele intensivieren bzw. verändern. 	Termin -
Inhaltsschwerpunkte	Die Qualität Ihres Feedbacks als Führungskraft ist für den Mitarbeiter von zentraler Bedeutung. Sie basiert auf einer guten Wahrnehmungsfähigkeit sowie einer fördernden Kommunikation. Auf diese beiden Aspekte konzentriert sich das Seminar.	Ort -
	<ul style="list-style-type: none"> ■ Wahrnehmung und Interpretation ■ Ablauf einer Coachingsequenz ■ Das Johari Fenster ■ Feedbackregeln für Geber und Empfänger ■ Feedbacktechniken ■ Beobachtungsfehler ■ Lernkurven und Kompetenzstufen 	Anmelde-Nummer QCF
		Preis 220,00 €
		Ansprechpartner Matthias Regnat
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier

Paket: Onlineseminare - Basiswissen des Bankgeschäfts für Quereinsteiger

Zielgruppe		Organisatorisches
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> ■ Modul 1 - Kontoführung und Zahlungsverkehr ■ Modul 2 - Qualifizierte Anlageberatung und Hintergrundwissen ■ Modul 3 - Altersvorsorge und Rentensituation in Deutschland ■ Modul 4 - Absicherung Einkommen und Sachwerte: Grundlagenwissen Versicherungen ■ Modul 5 - Privatkreditgeschäft ■ Modul 6 - Vertriebs Erfolg ist trainierbar: Signalerkennung und Führung von Beratungsgesprächen 	Termin -
		Ort -
		Anmelde-Nummer PQEM
		Preis 2.250,00 €
		Ansprechpartner Irina Weber
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier

Onlineseminar: Modul 1 - Kontoführung und Zahlungsverkehr

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Angestellte ohne Bankausbildung ■ Wiedereinsteigerinnen und Wiedereinsteiger, die ihr Wissen auf den aktuellen Stand bringen möchten ■ KSC-/KDC-Mitarbeitende, die Grundlagenwissen erlangen möchten ■ Vertriebsmitarbeitende ■ Quereinsteigende 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Überblick über die Möglichkeiten im (inter-)nationalen Zahlungsverkehr ■ Auffrischung/Aneignung des Fachwissens zum Thema Girokonto und Kontoführung 	Termin 25.09. - 27.09.2024
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Zahlungsverkehr: Sepa, Instant Payment, rund um das Thema Lastschriften ■ Möglichkeiten von Kartenzahlungen ■ Kreditkarten ■ Online-Banking und Apps, Scan2Bank, giropay/Kwitt, VR-mobileCash ■ Kontoeröffnung und Kontoführung: Rund um das Girokonto ■ Kontoführung in speziellen Fällen: Betreuung, Minderjährige, Vollmachten ■ Nachlass: Bearbeitung von Nachlassfällen, gesetzliche Vorschriften ■ Girokonto als Grundlage einer erfolgreichen Geschäftsbeziehung: Cross-Selling bei der Kontoeröffnung ■ Staatliche Sparförderung von Vermögenswirksamen Leistungen 	Ort Digital
Hinweis	Referentin ist Frau Andrea Schmidl	Anmelde-Nummer QM1
	<ul style="list-style-type: none"> ■ Zert. Psychologischer Berater/Personal- und Businesscoach (SGD) ■ Zert. Trainerin (IHK) ■ Zert. Entspannungstrainerin (SGD) 	Preis 840,00 €
		Ansprechpartner Matthias Regnat
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier
		Dozent(en) Andrea Schmidl
		Buchen

Onlineseminar: Modul 2 - Qualifizierte Anlageberatung und Hintergrundwissen

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Angestellte ohne Bankausbildung ■ Wiedereinsteigerinnen und Wiedereinsteiger, die ihr Wissen auf den aktuellen Stand bringen möchten ■ KSC-/KDC-Mitarbeitende, die Grundlagenwissen erlangen möchten ■ Vertriebsmitarbeitende ■ Quereinsteigende 	Organisatorisches
		Termin 18.11. - 19.11.2024
		Ort Digital
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Überblick über die Produkte in der Anlageberatung ■ Gewinnung eines umfassenden Marktüberblicks ■ Umsetzung Wertpapierhandelsgesetzes/ MiFID II in der Beraterpraxis ■ Unterbreitung von passenden Angeboten aus der Produktpalette der Union Investment und der DZ-Bank ■ Kenntnis zu steuerlichen Aspekten ■ Kundenorientierte Praxisumsetzung 	Anmelde-Nummer QM2
		Preis 560,00 €
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Aktuelle volkswirtschaftliche Rahmenbedingungen, die bei einer Anlageberatung eine Rolle spielen ■ Überblick über verschiedene Anlagemöglichkeiten ■ Fest- und variabel verzinsliche Wertpapiere ■ Grundlagen von Investmentfonds ■ Ausgewählte Zertifikate der DZ BANK ■ Besteuerung der verschiedenen Anlagemöglichkeiten ■ Wertpapierhandelsgesetz inkl. MiFID II ■ Umsetzung der Inhalte im Rahmen von Kundengesprächen: Struktur der Analyse im Bereich der Geldanlage, Unterbreitung von passenden Anlagevorschlägen 	Ansprechpartner Matthias Regnat
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier
		Dozent(en) Andrea Schmidl
Hinweis	<p>Referentin ist Frau Andrea Schmidl</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Zert. Psychologischer Berater/Personal- und Businesscoach (SGD) ■ Zert. Trainerin (IHK) ■ Zert. Entspannungstrainerin (SGD) 	<div style="border: 1px solid #ccc; border-radius: 15px; padding: 5px 20px; display: inline-block;"> Buchen </div>

Onlineseminar: Modul 3 - Altersvorsorge und Rentensituation in Deutschland

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Angestellte ohne Bankausbildung ■ Wiedereinsteigerinnen und Wiedereinsteiger, die ihr Wissen auf den aktuellen Stand bringen möchten ■ KSC-/KDC-Mitarbeitende, die Grundlagenwissen erlangen möchten ■ Vertriebsmitarbeitende ■ Quereinsteigende 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie kennen die vorhandenen Sozialversicherungen in Deutschland. ■ Sie wissen um die Absicherung durch die gesetzliche Rentenversicherung. ■ Sie erhalten Informationen zur Berechnung der Versorgungslücke. ■ Sie bekommen einen Überblick über die Möglichkeiten der privaten Vorsorge. ■ Sie kennen die gesetzlich geförderten Anlageprodukte. ■ Sie erhalten Instrumente an die Hand, wie Sie das Thema Altersvorsorge bei Ihren Kunden ansprechen können. 	Termin 20.11.2024
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Hintergründe zur aktuelle Rentensituation in Deutschland ■ Sozialversicherungsgерüst: Überblick über die gesetzliche Absicherung von Arbeitnehmern und die bestehenden Lücken ■ Verschiedene Arten der Altersvorsorge - von der gesetzlichen, über die staatlich geförderte bis hin zur privaten Vorsorge ■ Details zur Riester-Rente ■ UniProfirente und UniProfirenteSelect ■ Wohnriester ■ Signalerkennung und Ansprache zum Beratungsthema "Vorsorge" ■ Fachlich und gesetzlich sicher beraten 	Ort Digital
Hinweis	<p>Referentin ist Frau Andrea Schmidl</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Zert. Psychologischer Berater/Personal- und Businesscoach (SGD) ■ Zert. Trainerin (IHK) ■ Zert. Entspannungstrainerin (SGD) 	Anmelde-Nummer QM3
		Preis 280,00 €
		Ansprechpartner Matthias Regnat
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier
		Dozent(en) Andrea Schmidl
		Buchen

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

<p>Zielgruppe</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Angestellte ohne Bankausbildung ■ Wiedereinsteigerinnen und Wiedereinsteiger, die ihr Wissen auf den aktuellen Stand bringen möchten ■ KSC-/KDC-Mitarbeitende, die Grundlagenwissen erlangen möchten ■ Vertriebsmitarbeitende ■ Quereinsteigende 	<p>Organisatorisches</p> <p>Termin 21.11.2024</p> <p>Ort Digital</p>
<p>Ihr Nutzen</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie kennen die vorhandene gesetzliche Absicherung in Deutschland. ■ Sie erhalten Einblick in die Möglichkeiten und Notwendigkeit der privaten Vorsorge. ■ Sie bekommen einen Überblick über die Versicherungslösungen in den Bereichen Vorsorge und Absicherung und erfüllen die Weiterbildungsverpflichtung von 7,5 Stunden für das lfd. Kalenderjahr IDD. 	<p>Anmelde-Nummer QM4</p> <p>Preis 280,00 €</p>
<p>Inhaltsschwerpunkte</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Überblick über die gesetzliche Absicherung ■ Private Möglichkeiten zum Thema Einkommen und Familie absichern: <ul style="list-style-type: none"> • Berufsunfähigkeitsversicherung • RisikoLebensversicherung • Private Unfallversicherung • Private Pflegeversicherung • Krankenzusatzversicherungen ■ Sachwerte absichern <ul style="list-style-type: none"> • Rechtsschutzversicherung • Haftpflichtversicherung • KfZ-Versicherung • Hausratversicherung • Wohngebäudeversicherung 	<p>Ansprechpartner Matthias Regnat</p> <p>Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier</p> <p>Dozent(en) Andrea Schmidl</p>
<p>Hinweis</p>	<p>Referentin ist Frau Andrea Schmidl</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Zert. Psychologischer Berater/Personal- und Businesscoach (SGD) ■ Zert. Trainerin (IHK) ■ Zert. Entspannungstrainerin (SGD) <p>Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1.</p>	<p style="text-align: center; border: 1px solid gray; border-radius: 15px; padding: 5px;">Buchten</p>

Onlineseminar: Modul 5 - Privatkreditgeschäft

<p>Zielgruppe</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Angestellte ohne Bankausbildung ■ Wiedereinsteigerinnen und Wiedereinsteiger, die ihr Wissen auf den aktuellen Stand bringen möchten ■ KSC-/KDC-Mitarbeitende, die Grundlagenwissen erlangen möchten ■ Vertriebsmitarbeitende ■ Quereinsteigende 	<p>Ihr Nutzen</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Sie erlangen Sicherheit bei rechtlichen und fachlichen Grundlagen zum Thema „Wünsche finanzieren“ und können dieses Wissen kundenorientiert umsetzen. ■ Sie kennen die Absicherung „Ratenschutzpolice“ und können diese im Rahmen des Privatkredits als Cross-Selling anbieten. ■ Sie erkennen weiteres Cross-Selling-Potenzial rund um die Finanzierung. ■ Sie können gekonnt mit Kreditablehnungen und Einwänden der Kunden umgehen. 	<p>Inhaltsschwerpunkte</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Kreditfähigkeit und Kreditwürdigkeit ■ Bonitätsprüfung bei Privatkrediten ■ Praxisfälle ■ Ratenschutzpolice: Was ist genau abgesichert? Wann zahlt die Versicherung? Was sind die Vorteile für den Kunden und die Bank? ■ Besonderheiten der Kreditberatung von der Analyse bis zum Angebot ■ Cross-selling in der Kreditberatung ■ Umgang mit Kreditablehnungen ■ Souveräne Einwandbehandlung 	<p>Hinweis</p> <p>Referentin ist Frau Andrea Schmidl</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Zert. Psychologischer Berater/Personal- und Businesscoach (SGD) ■ Zert. Trainerin (IHK) ■ Zert. Entspannungstrainerin (SGD) 	<p>Organisatorisches</p> <p>Termin 22.11.2024</p> <p>Ort Digital</p> <p>Anmelde-Nummer QM5</p> <p>Preis 280,00 €</p> <p>Ansprechpartner Matthias Regnat</p> <p>Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier</p> <p>Dozent(en) Andrea Schmidl</p> <p style="text-align: center; border: 1px solid gray; border-radius: 15px; padding: 5px;">Buchten</p>
---	--	---	---	---

Onlineseminar: Modul 6 - Vertriebs Erfolg ist trainierbar: Signalerkennung und Führung von Beratungsgesprächen

<p>Zielgruppe</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Angestellte ohne Bankausbildung ■ Wiedereinsteigerinnen und Wiedereinsteiger, die ihr Wissen auf den aktuellen Stand bringen möchten ■ KSC-/KDC-Mitarbeitende, die Grundlagenwissen erlangen möchten ■ Vertriebsmitarbeitende ■ Quereinsteigende 	<p>Ihr Nutzen</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Sie wissen, wie Sie beim Kunden Interesse für weitere Themen wecken und somit ihre Abschlussquote erhöhen können. ■ Sie lernen die Gesprächsstruktur kennen und erfahren, wie Sie kundenorientiert und zugleich abschlussorientiert beraten. ■ Sie können auf Einwände von Kunden souverän reagieren. 	<p>Inhaltsschwerpunkte</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Signalerkennung und aktive Ansprache am Schalter, am Telefon, in der Beratung ■ Einwandbehandlung ■ Gesprächsstruktur/der rote Faden im Gespräch ■ Beleuchtung der einzelnen Gesprächsphasen: worauf kommt es an? ■ Zielsicher zum Abschluss kommen 	<p>Hinweis</p> <p>Referentin ist Frau Andrea Schmidl</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Zert. Psychologischer Berater/Personal- und Businesscoach (SGD) ■ Zert. Trainerin (IHK) ■ Zert. Entspannungstrainerin (SGD) 	<p>Organisatorisches</p> <p>Termin 31.05.2024</p> <p>Ort Digital</p> <p>Anmelde-Nummer QM6</p> <p>Preis 280,00 €</p> <p>Ansprechpartner Matthias Regnat</p> <p>Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier</p> <p>Dozent(en) Andrea Schmidl</p> <p>weitere Termine auf www.abg-bayern.de</p> <p style="text-align: center; border: 1px solid gray; border-radius: 15px; padding: 5px;">Buchten</p>
---	--	---	---	---

Onlineseminar: Verkaufspsychologie - Die Macht der Persönlichkeit für mehr Vertriebserfolg

Zielgruppe	<p>Mitarbeiter / Mitarbeiterinnen im Kundenkontakt</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Privatkundenberater / Privatkundenberaterinnen ■ Baufinanzierungsberater / Baufinanzierungsberaterinnen ■ Firmenkunden- / Gewerbekundenberater /- beraterinnen ■ Servicekundenberater / Servicekundenberaterinnen ■ KDC-Mitarbeiter / KDC-Mitarbeiterinnen 	<p>Organisatorisches</p> <p>Termin 08.07.2024</p>
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Eigene Verhaltenstendenzen erkennen ■ Persönliche Stärken und Schwächen herausarbeiten ■ Einschätzung der Kundenpersönlichkeit ■ Überzeugend und abschlussorientiert argumentieren je nach Kundentyp ■ eigenes Kommunikationsverhalten reflektieren und Handlungsbedarf ableiten ■ Souveräner Umgang mit verschiedenen Charakteren im Verkaufsgespräch ■ Steigerung des Vertriebserfolges ■ Verbesserung der Kommunikation im Team 	<p>Ort Digital</p> <p>Anmelde-Nummer PSZ</p>
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Persönlichkeitsmerkmale eines Verkäufers <ul style="list-style-type: none"> • Auswirkungen der eigenen Persönlichkeit auf den Verkaufserfolg • Erarbeiten des individuellen Persönlichkeitsprofils • Entwicklung von Strategien, um den Verkaufserfolg mit diesem Wissen zu steigern ■ Eigenes Verhalten verstehen und steuern: Aufdecken von unbewussten Glaubenssätzen aus unserer Kindheit ■ Erkennen von Kundencharakteren ■ Kundenmotive kennen und entsprechend argumentieren ■ Gesprächsförderer anwenden, Gesprächsstörer kennen und vermeiden ■ Hintergründe unserer Kommunikation verstehen und für die Praxis nutzen 	<p>Preis 400,00 €</p> <p>Ansprechpartner Matthias Regnat</p> <p>Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier</p>
Hinweis	<p>Referentin ist Frau Andrea Schmidl</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Zert. Psychologischer Berater/Personal- und Businesscoach (SGD) ■ Zert. Trainerin (IHK) ■ Zert. Entspannungstrainerin (SGD) 	<p style="text-align: center;">Buchten</p>

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

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mitarbeiter / Mitarbeiterinnen im telefonischen Kundenkontakt ■ KSC-/ KDC-Mitarbeiter / Mitarbeiterinnen, die an ihrem wichtigsten Wirkungsmittel arbeiten möchten ■ Berater / Beraterinnen 	<p style="text-align: center;">Organisatorisches</p> <hr/> <p style="text-align: center;">Termin -</p> <p style="text-align: center;">Ort -</p> <p style="text-align: center;">Anmelde-Nummer WSDA</p> <p style="text-align: center;">Preis 200,00 €</p> <p style="text-align: center;">Ansprechpartner Matthias Regnat</p> <p style="text-align: center;">Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier</p>
Ihr Nutzen	<p>In diesem Modul erweitern die Teilnehmer ihr Wissen um die Wirkung der Stimme im telefonischen Kundenkontakt. Sie lernen, wie sie ihre Sprechweise gezielt trainieren können, um vom Kunden positiv wahrgenommen zu werden und einen souveränen Eindruck zu hinterlassen. Außerdem erfahren sie in praktischen Übungen, wie sie sprechen sollten, um langfristig „bei Stimme zu bleiben“.</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Sie erweitern ihre Kompetenz für eine gelungene kunden- und serviceorientierte Kommunikation am Telefon. ■ Sie steigern einen höheren Zufriedenheitsgrad bei ihren Kunden. ■ Sie überzeugen durch professionelles Auftreten. ■ Sie wissen, wie sie ihre Stimme schonen, um sich ihre Resilienz langfristig zu erhalten. 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Die Wirkung der eigenen Stimme erkennen ■ Stimme erzeugt Stimmung ■ Sprechweise optimieren ■ Bei Stimme bleiben: Tipps um die Resilienz zu stärken ■ Kritische Situationen durch den bewussten Einsatz der Sprechweise entschärfen ■ Missverständnisse in der Kommunikation ■ Viele praktische Übungen 	
Hinweis	<p>Referentin ist Frau Andrea Schmidl</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Zert. Psychologischer Berater/Personal- und Businesscoach (SGD) ■ Zert. Trainerin (IHK) ■ Zert. Entspannungstrainerin (SGD) 	

"Frauenpower": Das Geheimnis für persönlichen und beruflichen Erfolg

Zielgruppe		Organisatorisches
		Termin -
		Ort -
		Anmelde-Nummer WFGP
		Preis 710,00 €
		Ansprechpartner Matthias Regnat
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier

"Ladies' special!" Erfolgsfaktor Persönlichkeit: Hol das Beste aus Dir raus

Zielgruppe	Exklusiv für Frauen!	Organisatorisches
	Mitarbeiterinnen, die ihre persönliche Wirkung und ihr Auftreten weiterentwickeln möchten.	Termin 03.06. - 04.06.2024
Ihr Nutzen	Nehmen Sie sich eine Auszeit vom Arbeitsalltag und erleben Sie einen Intensiv-Workshop, in dem es zwei Tage lang nur um Sie geht. Darum, wie Sie Ihre Stärken stärken, wie Sie Ihr Profil schärfen und wie Sie Ihre Persönlichkeit so richtig zum Strahlen bringen.	Ort Seminarort noch unbekannt
	Die Teilnehmerinnen erleben und erkennen, wie sie in der Praxis ihre Stärken und ihre persönlichen Wirkungsmittel erfolgreich einsetzen. Sie erhalten neue Ideen und Anregungen für ihre Persönlichkeitsentwicklung, so dass sie sowohl beruflich als auch im privaten Bereich durch souveränes und sicheres Auftreten überzeugen.	Anmelde-Nummer LSP
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Erster & letzter Eindruck ■ In Kontakt kommen - vorstellen, begrüßen, bekannt machen ■ Small Talk und Gesprächsführung ■ Individuelle Farb- und Stilberatung mit Wow-Effekt - wie Sie Ihren Typ unterstreichen ■ Praxisbaustein Tischkultur - souveräner Auftritt als Gast und Gastgeberin 	Preis 730,00 €
		Ansprechpartner Irina Weber
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier
		Buchten

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

Zielgruppe	Alle diejenigen, die sich durch ihre Arbeit oder durch Veränderungsprozesse hohen Belastungen ausgesetzt fühlen und daher Handwerkszeug und Unterstützung zur Bewältigung suchen.	<p>Organisatorisches</p> <p>Termin 05.07.2024</p> <p>Ort Digital</p> <p>Anmelde-Nummer WKSS</p> <p>Preis 200,00 €</p> <p>Ansprechpartner Matthias Regnat</p> <p>Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier</p> <p>weitere Termine auf www.abg-bayern.de</p> <p>Buchen</p>
Ihr Nutzen	Die Teilnehmer setzen sich mit ihrer persönlichen Stressanfälligkeit und deren Auslöser auseinander. Anschließend lernen sie unterschiedliche Methoden zum Stressabbau und Prävention kennen, die praxisnah und erprobt sind. Sie sichern somit ihre langfristige Leistungsfähigkeit und Resilienz.	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Was ist Stress? ■ Körperliche Reaktionen auf Belastungssituationen ■ Individuelle Stressanalyse: Eigene Stressverstärker herausfinden ■ Bewältigungsstrategien zur Verminderung von kurzfristigem und langfristigem Stress ■ Schnell umsetzbare Entspannungsübungen ■ Realistische Zeitplanung als Tool zur Stressminimierung 	
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> ■ Referentin: Andrea Schmidl <ul style="list-style-type: none"> • Trainerin (IHK) • Psychologischer Berater, Personal- und BusinessCoach • Entspannungstrainerin 	

ABG-Webinar: Keep cool - Kein Stress mit dem Stress: Modul 1 Feierabendentspannung mit dem BodyScan

Zielgruppe	Alle diejenigen, die sich durch ihre Arbeit oder durch Veränderungsprozesse hohen Belastungen ausgesetzt fühlen und daher Handwerkszeug und Unterstützung zur Bewältigung suchen.	<p>Organisatorisches</p> <p>Termin -</p> <p>Ort -</p> <p>Anmelde-Nummer WKF1</p> <p>Preis 100,00 €</p> <p>Ansprechpartner Matthias Regnat</p> <p>Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier</p>
Ihr Nutzen	Die Teilnehmenden lernen eine Methode zum Stressabbau und zur Prävention kennen, und setzen diese direkt im ABG-Webinar in die Praxis um. Sie sichern somit ihre langfristige Leistungsfähigkeit und Resilienz. Der Bodyscan eignet sich sowohl für Anfänger im Bereich des Entspannungstrainings als auch für Erfahrene. Er fördert die eigene Körperwahrnehmung und somit die Achtsamkeit, stärkt die Körper-Geist-Beziehung und führt zu innerer Ruhe und Entspannung.	
Inhaltsschwerpunkte	Praktische Entspannungseinheit: BodyScan	
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> ■ Optimalerweise haben Sie das ABG-Webinar "Keep cool - Kein Stress mit dem Stress" (WKSS) im Voraus besucht. ■ Bitte bereit halten: Matte, Kissen, bequeme Kleidung und eine Decke. ■ Referentin ist Frau Andrea Schmidl <ul style="list-style-type: none"> • Zert. Psychologischer Berater/Personal- und Businesscoach (SGD) • Zert. Trainerin (IHK) • Zert. Entspannungstrainerin (SGD) 	

ABG-Webinar: Keep cool - Kein Stress mit dem Stress: Modul 2 Feierabendentspannung mit der Progressiven Muskelentspannung

Zielgruppe	Alle diejenigen, die sich durch ihre Arbeit oder durch Veränderungsprozesse hohen Belastungen ausgesetzt fühlen und daher Handwerkszeug und Unterstützung zur Bewältigung suchen.	Organisatorisches Termin - Ort - Anmelde-Nummer WKF2 Preis 100,00 € Ansprechpartner Matthias Regnat Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier
Ihr Nutzen	Die Teilnehmenden lernen eine Methode zum Stressabbau und zur Prävention kennen, und setzen diese direkt im Webinar in die Praxis um. Sie sichern somit ihre langfristige Leistungsfähigkeit und Resilienz. Die gesundheitsfördernde Wirkung der Progressiven Muskelentspannung ist wissenschaftlich belegt. Langfristig kann die Progressive Muskelentspannung dazu beitragen: <ul style="list-style-type: none"> ■ die Körperwahrnehmung zu verbessern, ■ psychische und körperliche Unruhe zu reduzieren, ■ Stress abzubauen, ■ Muskelverspannungen zu reduzieren, ■ das seelische und körperliche Gleichgewicht zu stärken, ■ innere Ruhe und Gelassenheit zu entwickeln. 	
Inhaltsschwerpunkte	Praktische Entspannungseinheit: Progressive Muskelentspannung	
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> ■ Optimalerweise haben Sie das ABG-Webinar "Keep cool - Kein Stress mit dem Stress" (WKSS) im Voraus besucht. ■ Bitte bereit halten: Matte, Kissen, bequeme Kleidung und eine Decke. Alternativ ist die Progressive Muskelentspannung auch im bequemen Sitzen möglich. ■ Referentin ist Frau Andrea Schmid <ul style="list-style-type: none"> • Zert. Psychologischer Berater/Personal- und Businesscoach (SGD) • Zert. Trainerin (IHK) • Zert. Entspannungstrainerin (SGD) 	

ABG-Webinar: Keep cool - Kein Stress mit dem Stress: Modul 3 Feierabendentspannung mittels Phantasiereise

Zielgruppe	Alle diejenigen, die sich durch ihre Arbeit oder durch Veränderungsprozesse hohen Belastungen ausgesetzt fühlen und daher Handwerkszeug und Unterstützung zur Bewältigung suchen.	Organisatorisches Termin - Ort - Anmelde-Nummer WKF3 Preis 100,00 € Ansprechpartner Matthias Regnat Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier
Ihr Nutzen	Die Teilnehmer lernen eine Methode zum Stressabbau und zur Prävention kennen, und setzen diese direkt im Webinar in die Praxis um. Sie sichern somit ihre langfristige Leistungsfähigkeit und Resilienz. Um einfach abzuschalten und zu entspannen sind Phantasiereisen ideal. Vorkenntnisse sind dafür nicht erforderlich. Phantasiereisen können allerdings mehr als entspannend wirken: Sie können unsere inneren Kraftreserven mobilisieren und mittels Suggestionen positiv auf unsere Psyche einwirken. Damit sorgen sie für mehr Wohlbefinden, Ausgeglichenheit und Leistungsfähigkeit.	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Praktische Entspannungseinheit: Phantasiereise ■ Zur Erklärung: Phantasiereisen sind Hörerlebnisse, in denen der Hörer die Hauptfigur in einer kurzen Geschichte ist. In dieser Zeit erlebt er einen tiefen Entspannungszustand. Es werden währenddessen positive Suggestionen vermittelt, die sich im Bewusstsein verankern und im Inneren fortwirken. 	
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> ■ Optimalerweise haben Sie das ABG-Webinar "Keep cool - Kein Stress mit dem Stress" (WKSS) im Voraus besucht. ■ Bitte bereit halten: Matte, Kissen, bequeme Kleidung und eine Decke. ■ Referentin ist Frau Andrea Schmid <ul style="list-style-type: none"> • Zert. Psychologischer Berater/Personal- und Businesscoach (SGD) • Zert. Trainerin (IHK) • Zert. Entspannungstrainerin (SGD) 	

Erfolgreich als Quereinsteiger im KSC: Kompaktseminar Fachwissen und Vertrieb

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mitarbeiter im KSC ■ Bankmitarbeiter im telefonischen Kundenkontakt ■ Angestellte ohne Bankausbildung ■ Wiedereinsteiger / Quereinsteiger ■ weitere Ausbildungsberufe (Nicht-Bankkaufleute) 	<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="2" style="text-align: left;">Organisatorisches</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="text-align: right;">Termin</td> <td>03.12. - 12.12.2024</td> </tr> <tr> <td style="text-align: right;">Ort</td> <td>Beilngries</td> </tr> <tr> <td style="text-align: right;">Anmelde-Nummer</td> <td>EQSC</td> </tr> <tr> <td style="text-align: right;">Preis</td> <td>2.000,00 €</td> </tr> <tr> <td style="text-align: right;">Ansprechpartner</td> <td>Matthias Regnat</td> </tr> <tr> <td style="text-align: right;">Ansprechpartner (organisatorisch)</td> <td>Andrea Meier</td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="text-align: center;"> <div style="border: 1px solid #ccc; border-radius: 15px; padding: 5px 20px; display: inline-block; background-color: #f0f0f0;"> Buchen </div> </td> </tr> </tbody> </table>	Organisatorisches		Termin	03.12. - 12.12.2024	Ort	Beilngries	Anmelde-Nummer	EQSC	Preis	2.000,00 €	Ansprechpartner	Matthias Regnat	Ansprechpartner (organisatorisch)	Andrea Meier	<div style="border: 1px solid #ccc; border-radius: 15px; padding: 5px 20px; display: inline-block; background-color: #f0f0f0;"> Buchen </div>	
Organisatorisches																		
Termin	03.12. - 12.12.2024																	
Ort	Beilngries																	
Anmelde-Nummer	EQSC																	
Preis	2.000,00 €																	
Ansprechpartner	Matthias Regnat																	
Ansprechpartner (organisatorisch)	Andrea Meier																	
<div style="border: 1px solid #ccc; border-radius: 15px; padding: 5px 20px; display: inline-block; background-color: #f0f0f0;"> Buchen </div>																		
Ihr Nutzen	<p>Teilnehmende erhalten einen fundierten Überblick über die wesentlichen Geschäftsfelder einer Genossenschaftsbank. Rechtliche und wirtschaftliche Grundlagen werden anhand von Praxisfällen aus dem KSC/KDC besprochen, sodass anschließend wichtige Basiskenntnisse vorhanden sind. Sie gewinnen einen Überblick über die digitalen und persönlichen Vertriebswege.</p> <p>Darüber hinaus liegt der Schwerpunkt auf den Erfolgsfaktoren für eine ziel- und abschlussorientierte Telefonie in der Praxis: Die Teilnehmenden erweitern ihre Kompetenzen für eine gelungene kunden- und serviceorientierte Kommunikation. Sie nutzen den Vertriebsweg Telefon sowohl zur aktiven Terminvereinbarung als auch zum Abschluss von Serviceleistungen. Sie steigern den Vertriebs Erfolg und erreichen einen höheren Zufriedenheitsgrad bei ihren Kunden</p>																	
Inhaltsschwerpunkte	<p>Fachliche Grundlagen</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Genossenschaftswesen, Mitgliedschaft und Verbundpartner ■ Kontoführung und Kontoeröffnung, Vollmachten, P-Konto, Nachlass ■ Zahlungsverkehr und digitale Bankdienstleistungen ■ Kurz und knackig: Die wichtigsten Grundlagen zu Absicherung und Vorsorge ■ Staatliche Sparförderung in Form von Bausparen und Investmentfonds <p>Vertriebliche Umsetzung</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Erfolgsfaktoren am Telefon ■ Signalerkennung und aktive, abschlussorientierte Ansprache im Inbound ■ Reklamationen und herausfordernde Kunden ■ Einwandbehandlung anhand von Praxisbeispielen ■ Kundenorientiert telefonieren im Outbound ■ Überzeugende Argumentation ■ Stressbewältigung ■ Training von Praxisfällen 																	
Hinweis	<p>Wir empfehlen anschließend den Besuch des Kompetenznachweises zert. KSC-Agent (K2S).</p>																	

VR-Serviceberater Modul 1: Liquidität für Quereinsteiger

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Angestellte ohne Bankausbildung ■ Wiedereinsteiger / Quereinsteiger ■ weitere Ausbildungsberufe (Nicht-Bankkaufleute) 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie nutzen die Mitgliedschaft als Basis für eine erfolgreiche Kundenbeziehung ■ Sie kennen die Bedeutung der Genossenschaften im Bankenmarkt der Zukunft und gewinnen einen Überblick über die digitalen und persönlichen Vertriebswege aus Kundenfokus Privatkunden ■ Sie erlangen Sicherheit bei rechtlichen und fachlichen Grundlagen zu den Themen „Zahlungen abwickeln“ und „Wünsche finanzieren“ und können dieses Wissen kundenorientiert umsetzen ■ Sie lernen das Girokonto als Grundlage zur langfristigen Kundenbindung zu nutzen ■ Sie üben in Trainings den ganzheitlichen Beratungsansatz 	Termin 10.06. - 14.06.2024
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Der Bankenmarkt der Zukunft inkl. KundenFokus ■ Unsere Marke und Mitgliedschaft als Basis unseres Erfolgs ■ Grundlagen und Bedeutung der Kommunikation, Einwandbehandlung und Reklamationsgespräche ■ Digitalen, persönlichen und mobilen Zahlungsverkehr überzeugend beraten ■ Besonderheiten der Kreditberatung von der Analyse bis zum Angebot; Cross-selling in der Kreditberatung inkl. EasyCredit ■ Training ganzheitliche Beratung 	Ort Beilngries
		Anmelde-Nummer QSL
		Preis 1.450,00 €
		Ansprechpartner Matthias Regnat
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier
		weitere Termine auf www.abg-bayern.de
Buchten		

VR-Serviceberater Modul 2: Geldanlage für Quereinsteiger

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Angestellte ohne Bankausbildung ■ Wiedereinsteiger / Quereinsteiger ■ weitere Ausbildungsberufe (Nicht-Bankkaufleute) 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie setzen die Anforderungen des Wertpapierhandelsgesetzes/ MiFID II in ihrer Beraterpraxis aktiv um und nutzen dabei die Produktpalette der VR-BeraterPass-Matrix der Serviceberatung. ■ Sie unterbreiten dem Kunden ein anleger- und anlagegerechtes Angebot aus der hauseigenen Produktpalette der Union Investment und der DZ-Bank, wobei Sie steuerliche Aspekte berücksichtigen. ■ Sie setzen die relevanten fachlichen Inhalte in der Anlageberatung kundenorientiert um. ■ Sie gewinnen einen umfassenden Marktüberblick und geben Auskunft zur aktuellen konjunkturellen Situation in Deutschland anhand der Inhalte ihrer Hausmeinung. 	Termin 10.06. - 11.06.2024
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Wertpapierhandelsgesetz inkl. MiFID II und zivilrechtliche Anforderungen an die Beratung ■ Aktuelle volkswirtschaftliche Rahmenbedingungen ■ Anlageprodukte der Serviceberatung ■ Bankeinlagen und bankeigene Inhaberschuldverschreibungen ■ Fest- und variabel verzinsliche Wertpapiere auf Euro lautend mit sehr guter Bonität ■ Ausgewählte Zertifikate der FinanzGruppe, die über die zentrale Hausmeinung der DZ BANK dem Service-Kundenberater-Segment zugeordnet sind (im Rahmen der BVR-Musterallokation) ■ Besonderheiten der Besteuerung von Fonds und Anlegern ■ Ausgewählte Fonds der FinanzGruppe, die über die zentrale Hausmeinung der Union Investment dem Service-Kundenberater-Segment zugeordnet sind (im Rahmen der BVR-Musterallokation) ■ "MeinInvest" ■ Offene Immobilienfonds der Finanzgruppe 	Ort Beilngries
		Anmelde-Nummer QSG
		Preis 1.450,00 €
		Ansprechpartner Matthias Regnat
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier
		weitere Termine auf www.abg-bayern.de
Buchten		

VR-Serviceberater Modul 3: Absicherung und Altersvorsorge für Quereinsteiger

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Angestellte ohne Bankausbildung ■ Wiedereinsteiger / Quereinsteiger ■ weitere Ausbildungsberufe (Nicht-Bankkaufleute) 	<p>Organisatorisches</p> <p>Termin 29.07. - 02.08.2024</p> <p>Ort Beilngries</p> <p>Anmelde-Nummer QSAV</p> <p>Preis 1.450,00 €</p> <p>Ansprechpartner Matthias Regnat</p> <p>Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier</p> <p>weitere Termine auf www.abg-bayern.de</p> <p>Buchen</p>
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie zeigen Ihren Kunden die vorhandenen Lücken der Sozialversicherung im Bereich Absichern und Vorsorge auf und leiten Handlungsfelder daraus ab. ■ Sie entwickeln überzeugende Argumente und Lösungen zu den Themen „Altersvorsorge“ und „staatliche Förderung“. ■ Sie erkennen Signale und nutzen die sich daraus ergebenden Cross-Selling Möglichkeiten erfolgreich. ■ Sie bekommen einen Überblick über die Versicherungslösungen in den Bereichen Vorsorge und Absicherung in der Serviceberatung und erfüllen die Weiterbildungsverpflichtung von 15 Stunden für das lfd. Kalenderjahr IDD. 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Aktuelle Rentensituation - und der vertriebliche Umgang damit ■ Signalerkennung und Ansprache zum Beratungsthema "Vorsorge" ■ Verschiedene Arten der Altersvorsorge - von der gesetzlichen, über die staatlich geförderte bis hin zur privaten Vorsorge ■ Fonds, die für die staatlich geförderte Altersvorsorge geeignet sind ■ Beratungsthema "Absicherung" im Kontext der Serviceberatung ■ Bedarfswelt "Einkommen und Familie absichern" ■ Fachlicher Input und vertriebliche Impulse zu den Vorsorge- und Absicherungsmöglichkeiten der FinanzGruppe ■ Beratungsthema "Absicherung" im Kontext des Bedarfswelt "Sachwerte absichern" ■ Fachlicher Input und vertriebliche Impulse zu den Vorsorge- und Absicherungsmöglichkeiten der FinanzGruppe 	

Erfolgreich arbeiten als Agent im KSC: Gesprächstraining

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Bankmitarbeiter im telefonischen Kundenkontakt ■ Serviceberater ■ Mitarbeiter im KSC 	<p>Organisatorisches</p> <p>Termin 22.07. - 23.07.2024</p> <p>Ort Beilngries</p> <p>Anmelde-Nummer KSCG</p> <p>Preis 710,00 €</p> <p>Ansprechpartner Matthias Regnat</p> <p>Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier</p> <p>Buchen</p>
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie erweitern Ihre Kompetenzen für eine gelungene kunden- und serviceorientierte Kommunikation am Telefon ■ Sie nutzen den Vertriebsweg Telefon sowohl zur aktiven Terminvereinbarung als auch zum Abschluss von Serviceleistungen ■ Sie steigern Ihren Vertriebsserfolg und erreichen einen höheren Zufriedenheitsgrad bei Ihren Kunden ■ Sie erhalten mehr Sicherheit im Umgang mit schwierigen Gesprächspartnern ■ Sie schaffen es, Ihr Stresslevel langfristig zu reduzieren und resilient zu bleiben ■ Sie erhalten mehrfach individuelles Feedback 	
Inhaltsschwerpunkte	<p>Gesprächstraining anhand von Praxisfällen mit persönlichem Feedback:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Intensives Üben von Inboundsituationen mit dem Ziel der Signalerkennung und der aktiven Ansprache inkl. Einwandbehandlung ■ Führung von Reklamationsgesprächen und Umgang mit herausfordernden Kunden ■ Intensives Training von Kundeneinwänden im In- und Outbound zur Steigerung des Vertriebsserfolges ■ Sequenztraining zur Nutzenargumentation als Schlüssel zum Erfolg ■ Führung von Outboundgesprächen ■ Von der Problem- zur Lösungsorientierung: innere Einstellung, hilfreiche Formulierungen ■ Umgang mit Stress und Praxisübungen zur Sicherung der langfristigen Resilienz 	
Hinweis	Dieses Seminar können Sie auch als Vor-Ort-Maßnahme in Ihrer Bank durchführen.	

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

Zielgruppe	Mitarbeiter im telefonischen Kundenkontakt	Organisatorisches Termin 26.11.2024 Ort Digital Anmelde-Nummer WEAM Preis 280,00 € Ansprechpartner Matthias Regnat Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Erfolgreicher Verkauf von Mitgliedschaftsanteilen ■ Strukturiertes Vorgehen bei der Ansprache von Mitgliedschaften im In- und Outbound ■ Souveräner Umgang mit Einwänden, um zum Ziel zu kommen 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Professionelle Vorbereitung auf den Verkauf von Mitgliedschaften am Telefon ■ Anlassbezogene und erfolgreiche Ansprache auf Genossenschaftsanteile im Inbound ■ Erstellung von Gesprächsleitfäden für die Outboundtelefonie ■ Nutzenformulierungen, die den Kunden von den Vorteilen überzeugen ■ Methoden für den Umgang mit Einwänden ■ Rechtliche Vorgaben beim telefonischen Verkauf von Genossenschaftsanteilen 	
		Buchen

Erfolgreich als Quereinsteiger im KSC: Kompaktseminar Fachwissen und Vertrieb

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mitarbeiter im KSC ■ Bankmitarbeiter im telefonischen Kundenkontakt ■ Angestellte ohne Bankausbildung ■ Wiedereinsteiger / Quereinsteiger ■ weitere Ausbildungsberufe (Nicht-Bankkaufleute) 	<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="2" style="text-align: left;">Organisatorisches</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="text-align: right;">Termin</td> <td style="text-align: center;">-</td> </tr> </tbody> </table>	Organisatorisches		Termin	-						
Organisatorisches												
Termin	-											
Ihr Nutzen	<p>Teilnehmende erhalten einen fundierten Überblick über die wesentlichen Geschäftsfelder einer Genossenschaftsbank. Rechtliche und wirtschaftliche Grundlagen werden anhand von Praxisfällen aus dem KSC/KDC besprochen, sodass anschließend wichtige Basiskenntnisse vorhanden sind. Sie gewinnen einen Überblick über die digitalen und persönlichen Vertriebswege.</p> <p>Darüber hinaus liegt der Schwerpunkt auf den Erfolgsfaktoren für eine ziel- und abschlussorientierte Telefonie in der Praxis: Die Teilnehmenden erweitern ihre Kompetenzen für eine gelungene kunden- und serviceorientierte Kommunikation. Sie nutzen den Vertriebsweg Telefon sowohl zur aktiven Terminvereinbarung als auch zum Abschluss von Serviceleistungen. Sie steigern den Vertriebs Erfolg und erreichen einen höheren Zufriedenheitsgrad bei ihren Kunden.</p>	<table border="1"> <tbody> <tr> <td style="text-align: right;">Ort</td> <td style="text-align: center;">-</td> </tr> <tr> <td style="text-align: right;">Anmelde-Nummer</td> <td style="text-align: center;">KSCQ</td> </tr> <tr> <td style="text-align: right;">Preis</td> <td style="text-align: center;">1.670,00 €</td> </tr> <tr> <td style="text-align: right;">Ansprechpartner</td> <td style="text-align: center;">Matthias Regnat</td> </tr> <tr> <td style="text-align: right;">Ansprechpartner (organisatorisch)</td> <td style="text-align: center;">Andrea Meier</td> </tr> </tbody> </table>	Ort	-	Anmelde-Nummer	KSCQ	Preis	1.670,00 €	Ansprechpartner	Matthias Regnat	Ansprechpartner (organisatorisch)	Andrea Meier
Ort	-											
Anmelde-Nummer	KSCQ											
Preis	1.670,00 €											
Ansprechpartner	Matthias Regnat											
Ansprechpartner (organisatorisch)	Andrea Meier											
Inhaltsschwerpunkte	<p>Fachliche Grundlagen</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Genossenschaftswesen, Mitgliedschaft und Verbundpartner ■ Kontoführung und Kontoeröffnung, Vollmachten, P-Konto, Nachlass ■ Zahlungsverkehr und digitale Bankdienstleistungen ■ Kurz und knackig: Die wichtigsten Grundlagen zu Absicherung und Vorsorge ■ Staatliche Sparförderung in Form von Bausparen und Investmentfonds <p>Vertriebliche Umsetzung</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Erfolgsfaktoren am Telefon ■ Signalerkennung und aktive, abschlussorientierte Ansprache im Inbound ■ Reklamationen und herausfordernde Kunden ■ Einwandbehandlung anhand von Praxisbeispielen ■ Kundenorientiert telefonieren im Outbound ■ Überzeugende Argumentation ■ Stressbewältigung ■ Training von Praxisfällen 											
Hinweis	<p>Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1.</p> <p>Minuten: 360</p>											

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

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mitarbeitende im Service und KSC ■ Quereinsteigende / Mitarbeitende ohne Bankausbildung 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	An diesen beiden Tagen erhalten Sie eine kompakte und praxisorientierte Übersicht über die wichtigsten Themen, die Ihnen im Alltag begegnen. Somit ist Ihnen ein reibungsloser Einstieg in die ersten Kundengespräche gesichert.	Termin 04.07. - 05.07.2024
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Genossenschaftsbank – Mitgliedschaft ■ Wer sind unsere Verbundpartner. ■ Konto – Grundlagen ■ Verschiedene Kartenmodelle ■ Online-Banking – Grundlagen ■ Vollmachtsarten ■ Bankgeheimnis - Wem darf ich Auskunft geben – wem nicht? ■ Welche Betrugsfälle gibt es? Wie muss ich mich verhalten? ■ Schwierige Kundengespräche – Wie gehe ich damit um? ■ Welche „Kunden-Typen“ gibt es? ■ Wir sind ein Team: KSC – Service – Beratung. Warum ist eine Zusammenarbeit so wichtig? ■ Was passiert in einem Beratungstermin? Genossenschaftliche Beratung ■ Business-Knigge 	Ort Beilngries
		Anmelde-Nummer CEQ
		Preis 600,00 €
		Ansprechpartner Matthias Regnat
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier
		Dozent(en) Bahar Cokgezen
		weitere Termine auf www.abg-bayern.de
		Buchen

Crashkurs für Quereinsteiger - Aufbaukurs

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mitarbeitende im Service und KSC ■ Quereinsteigende / Mitarbeitende ohne Bankausbildung 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	An diesen beiden Tagen wird das Grundlagenwissen zu den Standardprodukten der Bank und Verbundpartner vertieft. Somit können Sie die ersten Fragen, die am Schalter oder am Telefon kommen, gut beantworten. Sie können eigenständig die Vertriebsimpulse im Kundenkontakt erkennen und einen Termin mit dem Kundenberater bzw. Spezialisten vereinbaren.	Termin 30.09. - 01.10.2024
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Staatliche Förderungen ■ Bank Standardprodukte ■ Verbundpartner Standardprodukte <p>(Bausparvertrag, Fonds, EasyCredit)</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Freistellungsauftrag, Abgeltungssteuer ■ Grundlagen Altersvorsorge ■ Basiswissen Riester-Rente ■ Nachlassabwicklung ■ Signalerkennung – Cross-Selling ■ Einwandbehandlung 	Ort Beilngries
		Anmelde-Nummer CQK
		Preis 600,00 €
		Ansprechpartner Matthias Regnat
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier
		Dozent(en) Bahar Cokgezen
		Buchen

Crashkurs - erfolgreiches Arbeiten als Quereinsteiger

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Quereinsteigende ■ Neueinsteigende ■ Wiedereinsteigende ■ Mitarbeitende im Service und in der Beratung 	Organisatorisches Termin 04.07. - 05.07.2024 Ort Beilngries Anmelde-Nummer CAQ Preis 600,00 € Ansprechpartner Matthias Regnat Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier Dozent(en) Christian Kargl weitere Termine auf www.abg-bayern.de
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie erhalten einen Baukasten an Methoden, wie Sie Ihren Arbeitsalltag am besten organisieren. ■ Sie erhalten eine kompakte und praxisorientierte Übersicht, wie Sie Ihren Kunden serviceorientiert begegnen. ■ Sie lernen auch mit schwierigen Situationen souverän umzugehen. 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Souveränes Auftreten gegenüber Ihren Kunden ■ Einwand- und Vorwandbehandlung ■ Preiseinwände behandeln ■ Kundenorientierte Nutzenargumentation ■ Umgehen mit Kundenbeschwerden ■ Servicestandards am Telefon ■ Organisiertes Arbeiten 	
		Buchen

Stressmanagement im KSC

Zielgruppe	Mitarbeitende im KSC/KDC	Organisatorisches Termin - Ort - Anmelde-Nummer SKSC Preis 380,00 € Ansprechpartner Matthias Regnat Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier
Ihr Nutzen	Sie erkennen individuelle und allgemeine Stressoren. Sie lernen Strategien kennen, die Ihnen helfen im telefonischen Kundenservice Stress zu reduzieren und abzubauen trotz des hohen Fremdsteuerungsanteils. Zeitmanagementmodelle und Grundlagen zur Stressentstehung dienen als Präventionsmaßnahmen.	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Stress- Was ist das? Woher kommt er? ■ Stressoren identifizieren ■ Transaktionsmodell nach Lazarus ■ Eustress und Distress ■ Umgang mit hoher Arbeitslast ■ Zeitmanagementmodelle- Grundlagen ■ Eigen- und Fremdsteuerung nutzen ■ KSC- spezifische Strategien zur Stressbewältigung 	

Wie organisiere ich die Outbound-Telefonie in meinem KSC

Zielgruppe	Leiter KSC/ KDC	Organisatorisches Termin - Ort - Anmelde-Nummer OKSC Preis 400,00 € Ansprechpartner Matthias Regnat Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier
Ihr Nutzen	Sie steuern aktiv die Outboundtelefonie für Ihr KSC, setzen Ihre Mitarbeitenden stärken- und ressourcenorientiert ein und führen wertschätzende sowie motivierende Gespräche zur Zielvereinbarung und Zielerreichung mithilfe Ansätzen aus der modernen Führung agiler Teams.	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Führungsinstrumente für Mitarbeitende im telefonischen Kundenkontakt ■ Führung agiler Teams ■ Coachingansätze für wertschätzende und effektive Führung ■ Stärkenorientiertes Führen ■ Teammeetings gestalten ■ Planung und Organisation Outbound- Telefonie ■ Outbound Zielvereinbarungen treffen und nachhalten ■ Umgang mit Zielkonflikten 	

ABG-Webinar: Telefonwerbung – Umsetzung nach §7a UWG

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mitarbeiter/innen und Verantwortliche KSC/KDC ■ Kundenberatung ■ Marktmitarbeiter/innen 	Organisatorisches Termin - Ort - Anmelde-Nummer WUWG Preis 200,00 € Ansprechpartner Matthias Regnat Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie erfahren die rechtlichen Voraussetzungen des § 7a UWG ■ Hinweis auf die Auslegungshinweise der Bundesnetzagentur ■ Möglichkeit der Umsetzung 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Darstellung der rechtlichen Anforderungen nach § 7a UWG ■ Informationen über die neuen Anforderungen bezüglich der Dokumentation und Aufbewahrung der Einwilligung in die Telefonwerbung ■ Auslegungshinweise der Bundesnetzagentur als Aufsichtsbehörde ■ Umsetzungshinweise 	
Hinweis	von 10:00 - 11:00 Uhr	

ABG-Webinar: Rechtlich sicher in der Videoberatung

<p>Zielgruppe</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ KSC-Leiter ■ KSC-Mitarbeiter mit leitender Funktion ■ Verantwortliche Videoberatung / digitale Unterschrift 	<p>Ihr Nutzen</p> <p>Das Angebot an Lösungen für den digitalen Produktabschluss im Bankgeschäft wächst. Doch nicht alles, was technisch möglich ist, ist auch rechtlich zulässig. Die Experten vom GVB und BSI Business Systems Integration klären auf und erläutern am live-System.</p>	<p>Inhaltsschwerpunkte</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ rechtliche Einschätzung seitens des GVB: <ul style="list-style-type: none"> • Vertragsanbahnung / Vorvertragliche Informationen • Vertragsschluss • Fernabsatz ■ Präsentation im live-System von Snapview / agree21VIBE 	<p>Hinweis</p> <p>Herr Dr. Schießler GVB</p> <p>Herr Jayaweera und Herr Hierhager von BSI Business Systems Integration Deutschland GmbH</p>	<p>Organisatorisches</p> <p>Termin -</p> <p>Ort -</p> <p>Anmelde-Nummer WDU</p> <p>Preis 265,00 €</p> <p>Ansprechpartner Matthias Regnat</p> <p>Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier</p>
--	---	--	--	---

ABG-Webinar: Onlinebanking-Betrug (Phishing)

<p>Zielgruppe</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Mitarbeiter im Zahlungsverkehr und KSC/KDC ■ Electronic Banking und Privat- und Firmenkundenvertrieb ■ Innenrevision und Beschwerdemanagement 	<p>Ihr Nutzen</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Sie erfahren aktuelle Themen und Rechtsprechung ■ Sie lernen den Umgang mit Beschwerden und Präventionsmaßnahmen 	<p>Inhaltsschwerpunkte</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Darstellung der Haftung bei Onlinebanking-Betrug ■ Mitwirkungs-/Schadensminderungspflichten der Bank ■ Aktuelle Rechtsprechung zu verschiedenen Fallkonstellationen <ul style="list-style-type: none"> • Zur Frage der Autorisierung einer Zahlung • Zur groben Fahrlässigkeit • LG Heilbronn zur starken Kundenauthentifizierung ■ Risiken und Präventionsmöglichkeiten, insbesondere im KSC/KDC ■ BGH zum „Mitwirken“ an illegalem Glückspiel 	<p>Hinweis</p> <p>Dozent:</p> <p>RA Stefan Jäger (Bereich Recht, GVB)</p>	<p>Organisatorisches</p> <p>Termin -</p> <p>Ort -</p> <p>Anmelde-Nummer WOBB</p> <p>Preis 300,00 €</p> <p>Ansprechpartner Bernd Orthmann</p> <p>Ansprechpartner (organisatorisch) Sabrina Waldhier</p>
--	--	---	--	---

Privatkundenbank Weiterbildung

Private Banking

Erben, Vererben und Schenken

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Privatkundenberater ■ Vermögensberater 	Organisatorisches Termin 23.09. - 24.09.2024 Ort Beilngries Anmelde-Nummer EVS Preis 760,00 € Ansprechpartner Elke Kerschenlohr Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider Dozent(en) Martin Christ Buchen
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Festigung der Grundzüge des Erbrechts ■ Souveräner Umgang im Kundengespräch 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Erbrechtliche Aspekte ■ Erbrecht, Schenkungen zu Lebzeiten und Verträge zugunsten Dritter, bankmäßige Abwicklung ■ Erbschaft- und Schenkungsteuer ■ Steuerklassen und Sätze, Freibeträge, Bewertungsfragen: bei Kundeneinlagen, bei Wertpapieren, bei Immobilien, bei Beteiligungen, bei Lebensversicherungen ■ Gestaltungsmöglichkeiten ■ Grundzüge der Testamentsvollstreckung ■ Vertriebsansätze 	
Hinweis	Bitte bringen Sie Ihr BGB, Steuergesetze und problematische Erbrechtsfälle aus der Praxis mit.	

Private Banking für Unternehmerfamilien

Zielgruppe	Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus den Bereichen: Private Banking, Vermögensberatung, Vermögensmanager Firmenkunden, Generationenmanagement sowie deren Führungskräfte	Organisatorisches Termin - Ort - Anmelde-Nummer PBUN Preis 890,00 € Ansprechpartner Bernd Orthmann Ansprechpartner (organisatorisch) Sabrina Waldhier
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie kennen die persönlichen Ansprüche und Bedürfnisse eines Unternehmers und seiner Familie und wissen diese gezielt zu bedienen. ■ Sie verstehen die Besonderheiten in Familienunternehmen und bringen sich strategisch optimal in Stellung für eine nachhaltige Beratung und Kundenbeziehung. 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Der Unternehmer im Privatkunden – der Privatkunde im Unternehmen <ul style="list-style-type: none"> • Was sind die Grundsätze und Besonderheiten des erfolgreichen Vermögensmanagements für Unternehmerfamilien? • Welches sind die entscheidenden Erfolgsfaktoren für ein nachhaltig ertragreiches Private Banking für Unternehmer? ■ Den Unternehmer verstehen, privat und geschäftlich. <ul style="list-style-type: none"> • Warum trennen Unternehmer ihre privaten und geschäftlichen Bankbeziehungen? • Wie kann eine strategische Kundenanalyse und optimierte Gesprächsvorbereitung effektiv und zeiteffizient umgesetzt werden? ■ Ein schmaler Grat, souverän gemeistert <ul style="list-style-type: none"> • Wie geht man als Beraterin oder Berater damit um, wenn das eigene Institut auf der Firmenseite ins Risiko geht, während Wettbewerber das risikolose Provisionsgeschäft auf der Vermögensseite abgreifen? • Von Krieg bis Zinsanstieg: Welche Risiken und immensen Chancen ergeben sich aus den aktuellen Rahmenbedingungen und wie können diese ideal genutzt werden? ■ Als Private-Banking-Berater: Potenziale erkennen und nutzen <ul style="list-style-type: none"> • Wie überzeuge ich Firmenkundenberater, dass sie mich mit zum Kunden nehmen? • Wie führe ich als Private Banker Gespräche mit Unternehmern erfolgreich? • Welche Cross-Selling-Ansätze gibt es und wie spricht man den Unternehmer gewinnbringend auf sein Vermögens- und Generationenmanagement an? 	
Hinweis	Dozent: Dirk Wiebusch, Geschäftsführer (Institut für UnternehmerFamilien)	

Vertriebschancen und notwendige Veränderungen im Private Banking

Zielgruppe	Vorstände, Leiter Private Banking und Vermögensverwaltung, Leiter Privatkundenbank, Vertriebsleiter	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Den Wandel vom Anlagespezialisten / Produktverkäufer zum Dienstleister vorbereiten, um bisherige Erträge abzusichern und alternative Ertragsquellen zu generieren. ■ Erkennen von Vertriebschancen aus möglichen Dienstleistungsangeboten (Family Office) ■ Diskussion und Praxiserfahrungsaustausch 	Termin 17.10.2024
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Private Banking - eine Branche verändert sich ■ Standortbestimmung der bisherigen Aktivitäten im Vergleich ■ Dienstleistungsalternativen für ihre PB- Privatkunden mit Fokus auf die „künftige“ Zielgruppe der Unternehmer ■ Praxiserprobte Umsetzungshilfen 	Ort Beilngries
		Anmelde-Nummer PBVV
		Preis 400,00 €
		Ansprechpartner Elke Kerschenlohr
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
		Dozent(en) Dieter Baumann
		Buchen

Psychologie kompakt für Kundenberater

Zielgruppe	Dieses Seminar richtet sich an alle Berater der Bank.	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Intensive Vermittlung von Wissen über psychologische Vorgänge im betrieblichen Alltag ■ Kennenlernen und Verstehen der Transaktionsanalyse zur Erklärung menschlichen Verhaltens 	Termin 21.11. - 22.11.2024
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Das Modell der Transaktionsanalyse – Geschichte und Hintergrund ■ Ich-Zustände und Rollen – Selbstbild/Fremdbild ■ Transaktionen – offene und verdeckte Kommunikation ■ Beziehungsanalyse – was bindet, was trennt? ■ Verhalten und „Spiele“ ■ Transaktionsanalyse – Praxis im Beratungsalltag 	Ort Beilngries
		Anmelde-Nummer POK
		Preis 760,00 €
		Ansprechpartner Irina Weber
		Ansprechpartner (organisatorisch) Anke Gabler
		Dozent(en) Isabelle R. Munde
		Buchen

Onlineseminar: Unternehmensgelder akquirieren und strukturiert anlegen

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Private Banking Berater ■ Firmenkundenberater ■ Individualkundenberater ■ Vermögensberater 	<p>Organisatorisches</p> <p>Termin 10.10. - 11.10.2024</p>	
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Erkennen der Bedürfnisse des Unternehmenskunden ■ Vermittlung einer strukturierten Ansprache ■ Optimierung der Vermögensstruktur des Unternehmenskunden 		<p>Ort Digital</p>
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Unternehmenskunden in der Vermögensbetreuung ■ Bedarfserkennung beim Unternehmenskunden ■ Vorbereitung und Ansprache ■ Die Risk Policy des Kunden ■ Produktauswahlprozess für Unternehmenskunden ■ Professioneller Portfoliomanagementprozess aus Firmenkundengesichtspunkten 		<p>Anmelde-Nummer UGA</p> <p>Preis 760,00 €</p> <p>Ansprechpartner Elke Kerschenlohr</p> <p>Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider</p> <p>Dozent(en) Predrag Popovic</p> <p style="text-align: center;">Buchten</p>

ABG-Webinar: Unternehmer und Immobilien – die Jahrhundert-Chance erkennen, verstehen und nutzen

Zielgruppe	<p>Das Webinar richtet sich an Führungskräfte, Berater/innen und Mitarbeiter/innen aus den Bereichen:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Firmenkunden ■ Private Banking, Vermögensmanagement und Generationenmanagement 	<p>Organisatorisches</p> <p>Termin -</p>
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie erhalten ein grundlegendes Verständnis darüber, wieso das bedeutsame Thema Immobilien komplett neu gedacht wird. ■ Im Webinar erfahren Sie, wie das Wohnen heute und in Zukunft aussieht und was die entscheidenden Faktoren für eine attraktive Miete und Rendite sind und sein werden. ■ Es wird anschaulich und praktisch vermittelt, wieso Immobilien – finanziell gesehen – in Zukunft nicht mehr immobil sein werden. Und was dies für Sie und Ihre (Ziel-)Unternehmerkunden bedeutet. ■ Sie erhalten Kenntnis darüber, wie Familienunternehmern und Unternehmerfamilien auf diesen Wandel reagieren und mit welchen strukturellen Maßnahmen innerhalb Ihres Finanzinstituts Sie sich ideal in Stellung bringen. ■ Sie bekommen alle relevanten Werkzeuge an die Hand, um daraus hochgradig effektive Gesprächsansätze abzuleiten, um nachhaltig mehr Erträge und eine stärkere Kundenbindung mit Unternehmern zu erzielen. 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Wohnen heute, morgen und übermorgen <ul style="list-style-type: none"> • Wie wohnt man heutzutage und in Zukunft? • Wie müssen Immobilien gestaltet sein, um noch Mieter oder Käufer anzulocken? • Wohnen Mieter und Käufer lieber in der Innenstadt, in den Außenbezirken oder sogar gleich auf dem Land? • Kann es aufgrund der geänderten Wohngewohnheiten wirklich zu einem Immobiliencrash kommen? ■ Ihre Unternehmerkunden denken um <ul style="list-style-type: none"> • Worauf wird bei der Investition in Immobilien besonders geachtet? • Was wird sich daran in Zukunft ändern? • Was sollten Sie als Finanzberater beachten, wenn Sie Unternehmerkunden im Immobilienbereich erfolgreich beraten möchten? ■ So ergreifen Sie die Jahrhundert-Chance <ul style="list-style-type: none"> • Wie können Finanzdienstleister Immobilien neu denken? • Mit welchen Gesprächsansätzen kommen Sie ideal mit Unternehmern dazu ins Gespräch? • Auf welche Immobilientrends gilt es, sich jetzt zu fokussieren? • Welche immensen Ertragspotentiale schlummern in diesem Wandel und wie können Sie geweckt sowie genutzt werden? 	
Hinweis	<p>Dozent: Dirk Wiebusch (Geschäftsführer und Gründer des Instituts für Unternehmerfamilien IFUF)</p>	

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

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Individualkundenberater ■ Vermögensberater ■ Private Banking Berater ■ Führungskräfte und Spezialisten im gehobenen Privatkundengeschäft / Private Banking ■ erfahrende Privatkundenberater 	Organisatorisches
		Termin 15.07. - 17.07.2024
		Ort Beilngries
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Wir alle verhandeln täglich, ob wir wollen oder nicht. Erkennen Sie Verhandlungssituationen und lernen Sie Verhandlungen mit den richtigen Werkzeugen erfolgreich zu gestalten. ■ Stärken Sie Ihre persönlichen Fähigkeiten in der Verhandlung mit Kunden. ■ Erreichen Sie bessere und ertragreichere Kundenbeziehungen durch die Verbesserung Ihrer persönlichen Fähigkeiten in der Verhandlungsexzellenz. ■ Ruhe in der Verhandlung bewahren, spontan zielgerichtet agieren und den Umgang mit persönlichen "Angriffen" meistern. 	Anmelde-Nummer TEP
		Preis 1.125,00 €
		Ansprechpartner Elke Kerschenlohr
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Verhandlungskonzepte im Überblick. ■ Anwendung von Verhandlungsinstrumenten und -taktiken in Kundengesprächen. ■ Grundlegende Charakterisierung der Zielgruppe(n) im gehobenen Privatkundengeschäft / Private Banking unter Verhandlungsaspekten. ■ Meistern Sie mit Ihrem persönlichen Verhandlungsleitfaden und Ihrem Instrumentenkasten zielsicher jede Verhandlungssituation. ■ Lösung des Spannungsfelds zwischen Sicherung der Beziehung und Erreichung von persönlichen und betrieblichen Verhandlungszielen. ■ Im Alltag kommen wir unvorbereitet in Verhandlungssituationen - lernen Sie damit sicher umzugehen. 	Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
		Dozent(en) Stefan Kapusta
		Buchten

ABG-Webinar: Inflation als Vertriebsansatz nutzen

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Privatkundenberater ■ Vermögensberater ■ Individualkundenbetreuer 	Organisatorisches
		Termin -
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Die Teilnehmenden erhalten fundierte fachliche Informationen zum Thema "Inflation", die sie direkt für den Vertrieb nutzen können. ■ Im Kundenkontakt reagieren die Teilnehmenden souverän und überzeugend. 	Ort -
		Anmelde-Nummer WIVN
Inhaltsschwerpunkte	<p>1. Inflation zwingt zum Handeln</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Was ist Inflation? ■ Inflationsprognosen und Inflationserwartungen ■ Auswirkung von Inflation auf die Kapitalmärkte <p>2. Wie nutze ich das "Inflationsgespenst" für den Vertrieb?</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Die außergewöhnlich hohe Inflation und deren Auswirkungen auf das Kundenverhalten ■ Wie gehe ich aktuell mit dem Kunden um? ■ Grundlagen der Kommunikationspsychologie ■ Vorbereitung und Ansprache ■ In den Kunden hineinversetzen: Was treibt ihn an? ■ Auswirkungen auf Finanzentscheidungen ■ Kommunikationsplan für Kundengespräche 	Preis 200,00 €
		Ansprechpartner Elke Kerschenlohr
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider

ABG-Webinar: Börsenpsychologie - Dem "Herdentrieb" zum Trotz

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Privatkundenberater ■ börseninteressierte Mitarbeiter 	Organisatorisches Termin - Ort - Anmelde-Nummer WBHT Preis 240,00 € Ansprechpartner Elke Kerschenlohr Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
Ihr Nutzen	<p>Die Teilnehmenden verstehen die logischen Zusammenhänge der Marktgeschehnisse und können die Bedeutung des irrationalen Verhaltens der Kunden und Marktteilnehmenden einordnen.</p> <p>Sie lernen welche Rolle die Psychologie an den Finanzmärkten spielt.</p> <p>Die Teilnehmenden können sich irrationales Verhalten und seine Auswirkungen auf Finanzentscheidungen anhand menschlicher Verhaltensweisen erklären und typisches Fehlverhalten in der Wertpapieranlage vermeiden helfen.</p>	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Beurteilen und Verstehen der Geschehnisse an den Finanzmärkten (verursacht durch Corona, Inflation, Kriege, etc.) ■ Außergewöhnliche Finanzmarktphänomene und deren Auswirkungen auf das Kundenverhalten ■ Verhaltensanomalien und ihre Ursachen ■ Kognitionen in der Finanzpsychologie ■ Auswirkungen auf Finanzentscheidungen ■ Wie gehe ich mit dem Kunden aktuell um? ■ Grundlagen der Kommunikationspsychologie ■ Irrationales Verhalten beim Kunden ■ Systematische Fehler beim Anlageverhalten ■ Selektive Informationswahrnehmung, -Verarbeitung und -Bewertung ■ Subjektive Bewertung erlebter Gewinne und Verluste ■ Vermeidung von Panikverläufen und Beendigung der Sparpläne ■ Sichere Argumentation und überzeugendes Auftreten beim Kunden 	
Hinweis	Dieses Webinar ist auch als Inhouse-Webinar buchbar	

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

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Privatkundenberater ■ Vermögensberater ■ Individualkundenbetreuer ■ Private Banking Berater 	Organisatorisches Termin 09.10.2024 Ort Beilngries Anmelde-Nummer WGEP Preis 400,00 € Ansprechpartner Elke Kerschenlohr Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider Dozent(en) Dominik Wiedemann, Daniel Schmid
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Vermögenssicherung der Kunden- und Geldbestände ■ Ertragspotenziale über dem Durchschnitt ■ Umsetzungsmöglichkeiten und Absatzpotenziale entdecken ■ Austausch und Aufbau eines Netzwerkes unter den Teilnehmenden und Referenten ■ Marktpositionierung und Konkurrenzabwehr durch einzigartiges Berater Know-How 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Moderne Gesprächsgestaltung im Bereich der Vermögensweitergabe ■ Selbstbestimmte Vermögensübertragung zu Lebzeiten ■ Kundenbedürfnisse erlebbar machen und sichtbar befriedigen ■ Bearbeitung von Praxisbeispielen ■ Sinnvoller Umgang mit Vollmachten und Betreuungsregelungen ■ Schutz vor Liquiditätsverlusten 	
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> ■ Dieses Seminar wird von der R+V Versicherung durchgeführt. ■ Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1. 	

Buchen

Onlineseminar: Modernes Bond Management – Fresh Up Zins- und Anleihenmärkte

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Vermögensberater ■ Mitarbeiter Vertriebsmanagement ■ Wertpapierspezialisten 	Organisatorisches Termin 15.07.2024 Ort Digital Anmelde-Nummer MBM Preis 400,00 € Ansprechpartner Elke Kerschenlohr Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider Dozent(en) Predrag Popovic Buchen
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie erkennen warum Anleihen keine langweiligen Anlagemöglichkeiten sind. ■ Sie setzen sich aktiv mit der Thematik Zins- und Anleihemarkt auseinander und erkennen die Potentiale. ■ Sie erkennen neue Argumente für Ihre Kundengespräche. 	
Inhaltsschwerpunkte	1. Aktuelles aus der Anlagepraxis <ul style="list-style-type: none"> ■ Zinsstrukturkurven aktuell ■ Inflationsprognosen und -erwartungen ■ Auswirkung von Zinsveränderungen auf die Kapitalmärkte 2. Festverzinsliche Anlagepapiere <ul style="list-style-type: none"> ■ Ausgestaltung von Anlagepapieren ■ Sensitivitätsparameter im Bondmanagement ■ Die klassische Duration im Bondmanagement ■ Zinsrisikosteuerung mit der Modified Duration ■ Anlagepolitik und Investmentstrategien von Geldmarkt- und Rentenfonds 3. Moderne Anleiheprodukte im aktuellen Marktfenster <ul style="list-style-type: none"> ■ Der Vorteil strukturierter Anlageprodukte ■ Aktuelle Anleiheprodukte im Vergleich (Bonitätsabhängige Anleihen, Zinsstrukturen, Inflationsindexierte Anleihen, ...) ■ Analyse der Chance-Risiko-Profile 	

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

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mitarbeitende in der Vermögensplanung ■ Privatkundenbetreuung und des Private Bankings ■ Wertpapierspezialist 	Organisatorisches Termin 19.11. - 20.11.2024 Ort Beilngries Anmelde-Nummer AVR Preis 600,00 € Ansprechpartner Elke Kerschenlohr Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider Dozent(en) Hans-Jörg Braß, René Kirchheimer Buchen
Ihr Nutzen	Mit staatlichen Leistungen allein lässt sich der Lebensstandard bei Berufsunfähigkeit, Krankheit und im Alter nicht mehr halten. Die Absicherung von Risiken sowie die private Altersvorsorge werden deshalb immer wichtiger. Stärken Sie Ihr fachliches Know How und üben Sie Ihre vertrieblichen Ansätze.	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Absicherung und Vorsorge im Rahmen der Genossenschaftlichen Beratung ■ Fachliches Update im Rahmen der vertrieblichen Ansprache ■ Signalerkennung und mögliche Ansprachen in Form von Trainings ■ Umgang mit verbaler und non-verbaler Kommunikation ■ Umgang mit Einwänden und Vorwänden 	
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> ■ Diese Veranstaltung wird in Kooperation mit der Allianz durchgeführt. ■ Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1. 	

Vorsorge- und Generationenberatung in der Praxis inkl. Erfahrungsaustausch

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mitarbeitende in der Vermögensplanung, ■ Betreuung vermögender Kunden und des Private Bankings ■ Wertpapierspezialist ■ Privatkundenberater 	Organisatorisches Termin -
Ihr Nutzen	<p>Das Thema Vorsorge und Generationenberatung wird im Hinblick auf den demografischen Wandel immer wichtiger.</p> <p>Frischen Sie also Ihr Fachwissen auf und tauschen Sie sich mit anderen erfahrenen Kundenberaterinnen und Kundenberatern aus.</p>	Ort - Anmelde-Nummer VGP
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ fachliches Update zum Thema Vorsorge <ul style="list-style-type: none"> • Vorsorge und Demografischer Wandel • aktuelle Situation des Rentensystems • steueroptimierte Altersvorsorge in Schicht 1 und 2 ■ fachliches Update zum Thema Generationenmanagement <ul style="list-style-type: none"> • Update Erbrecht: gesetzliche Erbfolge, gewillkürte Erbfolge (eigenhändiges/notarielles Testament, Erbvertrag), gemeinschaftliche letztwillige Verfügung, Vermächtnis, Pflichtteil, Pflichtteilsergänzungsansprüche, Enterben und Erbverzicht, Testamentsvollstrecker, Minderjährige, Auslandsvermögen • Update Erbschaftsteuer: Steuerpflicht, Freibeträge, Bewertung, Grundvermögen, Betriebsvermögen, Nießbrauch • Vertriebliche Ansätze im Generationenmanagement ■ Erfahrungsaustausch mit erfahrenen Kundenberaterinnen und Kundenberatern 	Preis 400,00 € Ansprechpartner Elke Kerschenlohr Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
Hinweis	<p>Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1.</p>	

Onlineseminar: Private Banking im Fokus

Zielgruppe	Vorstände, Führungskräfte im Vertrieb, Vertriebsleitende und Vertriebsbeauftragte, die für das Private Banking zuständig sind/sein werden	Organisatorisches Termin 23.07. - 24.07.2024 Ort Digital Anmelde-Nummer PBA Preis 830,00 € Ansprechpartner Elke Kerschenlohr Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider Dozent(en) Predrag Popovic Buchen
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Ausbau der fachlichen Kenntnisse zum Thema „Private Banking“ als Fundament für einen erfolgreichen Vertrieb beim Private Banking Kunden und Firmenkunden ■ Erkennen weiterer Gesprächsansätze für den Bereich Private Banking und Firmenkunden und bedarfsgerechte Lösungsansätze ■ Best Practise Strategien zum Customer-Relationship-Management im Private Banking ■ Überzeugende Platzierung von Leistungen der Bank im Bereich Private Banking und Firmenkunden <p>Das Seminar fokussiert eine Themendarstellung aus der Sichtweise des Vertriebsbeauftragten, der für die Ausgestaltung von Vertriebsvorgaben zuständig ist.</p>	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Private Banking der Zukunft <ul style="list-style-type: none"> • Herausforderungen im Private Banking • Strategische Ausrichtung im Private Banking • Positionierung der Bank • Regulatorische Grundlagen ■ Banken und Mitbewerber in der Zukunft <ul style="list-style-type: none"> • Marktpotenziale im Segment Private Banking • Positionierung des Privatbanken Sektors • Was macht der öffentlich-rechtliche Sektor? • Wachstumspotential von FinTechs ■ Anlageprodukte im Private Banking <ul style="list-style-type: none"> • Modernes Portfoliomanagement in der Praxis • Produktvielfalt und Diversifikation • Prozess der Asset Allocation • Portfolioabsicherung als Erfolgsfaktor ■ Nachfolge in Unternehmen und Vermögen <ul style="list-style-type: none"> • Familien- und Erbrecht • Ziele und Grundaspekte der Nachfolgeplanung und vorweggenommenen Erbfolge • Stiftung in der Nachfolge ■ Customer-Relationship-Management (CRM) im Private Banking <ul style="list-style-type: none"> • Kundensegmentierung • Best Practise Strategien und Modelle zur Marktbearbeitung des Segments Private Banking • Erfolgsfaktoren in der Marktbearbeitung • Kundenbedürfnisse und -bedarfe • Kundenbindung • Kundenzufriedenheit messen und bewerten ■ Blick nach vorne <ul style="list-style-type: none"> • Individuelle Standortbestimmung • Identifizierung fehlender Instrumente • Handlungsfelder in der fachlichen und vertrieblichen Qualifizierung 	

Onlineseminar: Sales Excellence - Akquisitionserfolg nachhaltig steigern – Ungenutzte Kundenpotenziale entdecken und ausschöpfen

<p>Zielgruppe</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Führungskräfte auf verschiedenen Hierarchieebenen ■ Führungskräfte, die für Kundenakquisition und Vertrieb verantwortlich sind ■ Mitarbeitende, die sich mit der Entwicklung von Vertriebsstrategien, Kundenakquisition und Kundenbindung befassen ■ Führungskräfte und Mitarbeitende, die ihre Kenntnisse im Bereich der Kundenakquisition und -bindung vertiefen und innovative Ansätze zur Umsatzsteigerung gewinnen wollen 	<p style="text-align: center;">Organisatorisches</p> <hr/> <p style="text-align: right;">Termin -</p> <p style="text-align: right;">Ort -</p>
<p>Ihr Nutzen</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Teilnehmer sollen ein grundlegendes Verständnis dafür entwickeln, was Kundenpotenzialausschöpfung bedeutet, warum sie wichtig ist und wie sie langfristig zum Unternehmenserfolg beitragen kann ■ Teilnehmer sollen verschiedene Ansätze und Methoden zur Identifikation ungenutzter Kundenpotenziale kennenlernen, um gezieltere Strategien zur Kundenakquisition entwickeln zu können ■ Teilnehmer sollen lernen, wie man Kundensegmente effektiv definiert und die Zielgruppenbestimmung nutzt, um Ressourcen und Bemühungen auf die vielversprechendsten Kunden zu konzentrieren ■ Teilnehmer sollen Strategien erlernen, wie sie ungenutzte Kundenpotenziale durch personalisierte Ansprachen, Cross-Selling, Up-Selling und Optimierung der Customer Journey erfolgreich ausschöpfen können ■ Durch Beispiele und Diskussionen sollen die Teilnehmer in der Lage sein, die erworbenen Kenntnisse und Fähigkeiten auf ihre eigenen Geschäftssituationen anzuwenden. 	<p style="text-align: right;">Anmelde-Nummer SAEX</p> <p style="text-align: right;">Preis 420,00 €</p> <p style="text-align: right;">Ansprechpartner Julia-Sophie Maier</p> <p style="text-align: right;">Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler</p>
<p>Inhaltsschwerpunkte</p>	<p>1. Grundlagen der Kundenpotenzialausschöpfung</p> <ul style="list-style-type: none"> > Bedeutung der Kundenpotenzialausschöpfung für einen nachhaltigen Erfolg > Identifikation ungenutzter Kundenpotenziale: Analysemethoden und -ansätze > Segmentierung und Zielgruppenbestimmung: Fokussierung auf erfolgversprechende Kunden > Praktische Übungen zur Kundenpotenzialanalyse <p>2. Strategien zur Kundenpotenzialausschöpfung</p> <ul style="list-style-type: none"> > Individualisierung der Ansprache: Personalisierte Marketing- und Vertriebsstrategien > Cross-Selling und Up-Selling: Steigerung des Kundenwertes durch gezielte Angebote > Customer Journey Optimierung: Touchpoints zur Kundenpotenzialausschöpfung nutzen > Effiziente Prozesse zur Kundenpotenzialausschöpfung > Kundenfeedback nutzen: Kontinuierliche Verbesserung der Akquisition und Betreuung > Erfolgreiche Beispiele für Kundenpotenzialausschöpfung 	

ABG-Webinar: Investmentsteuerreformgesetz - Refresher

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Privat- und Individualkundenbetreuer ■ Mitarbeiter Vertriebsmanagement 	Organisatorisches Termin -
Ihr Nutzen	<p>Seit einigen Jahren gilt das Investmentsteuergesetz. Die geänderten Regelungen haben zu umfassenden Änderungen bei der Besteuerung beim Anleger und beim Investmentfonds geführt.</p> <p>In den letzten Jahren entstanden für den Anleger aufgrund der Niedrigzinsphase keine oder kaum steuerpflichtige Vorabpauschalen. Aufgrund des deutlichen Zinsanstiegs wird sich das jedoch erstmals für die Ermittlung der Vorabpauschale Anfang 2024 ändern und auf Anlegerebene größere Steuerzahlungen auslösen.</p> <p>Im Mittelpunkt unseres Webinars steht die Auffrischung der systematischen Darstellung der Regelungen nach dem Investmentsteuerreformgesetz. Unser Webinar verschafft Ihnen einen Überblick und zeigt auf, weshalb auch die Teilfreistellungsregelung zukünftig stärker bei der Auswahl von Fonds beachtet werden sollte.</p>	
Inhaltsschwerpunkte	1. Investmentsteuerreform <ul style="list-style-type: none"> ■ Ertragsströme bei Fonds nach Investmentsteuerreform ■ Auswirkungen auf verschiedene Fondstypen ■ Besteuerung auf Fondsebene 	Anmelde-Nummer WIGR
	2. Besteuerung auf Anlegerebene <ul style="list-style-type: none"> ■ Berechnung der Teilfreistellung ■ Ermittlung der Vorabpauschale ■ Verständliche Darstellung der Vorabpauschale und ihrer Berechnungsmethodik ■ Berechnung der Veräußerungsgewinne ■ Praxisbeispiele 	Preis 200,00 €
	3. Übergangsregeln nach Investmentsteuerreform <ul style="list-style-type: none"> ■ Berechnung von Veräußerungsgewinnen für Käufe von Privatanlegern vor 2009 ■ Praxisbeispiele 	Ansprechpartner Elke Kerschenlohr
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider

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

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Vermögensberater ■ Individualkundenberater ■ Private Banking Berater 	<p>Organisatorisches</p> <p>Termin 18.12. - 19.12.2024</p> <p>Ort Beilngries</p> <p>Anmelde-Nummer AKE</p> <p>Preis 760,00 €</p> <p>Ansprechpartner Elke Kerschenlohr</p> <p>Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider</p> <p>Dozent(en) Armin Westermeier</p> <p style="margin-top: 20px;">Buchten</p>
Ihr Nutzen	Spitzenergebnisse erzielen durch Persönlichkeitstraining für Beratende im A-Kundensegment.	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Eigene Potenziale erkennen und entfalten ■ Eigene Stärken kennenlernen und gezielt im Vertrieb anwenden ■ Kommunikativ überzeugen und den Gegenüber mit einer Sog-Persönlichkeit überzeugen ■ Erfolgreicher Umgang mit Herausforderungen und Hindernissen ■ Die Wirkung von Mimik, Gestik und Sprache kennen ■ Aktives Empfehlungsmanagement 	

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

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Privatkundenberater/betreuer ■ Individualkundenbetreuer ■ Private Banking 	<p>Organisatorisches</p> <p>Termin 18.09.2024</p> <p>Ort Digital</p> <p>Anmelde-Nummer WRIE</p> <p>Preis 155,00 €</p> <p>Ansprechpartner Elke Kerschenlohr</p> <p>Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider</p> <p>Dozent(en) Florian Richling</p> <p style="margin-top: 20px;">Buchten</p>
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Wird ein Testament überhaupt benötigt ■ Ab wann ist ein Testament sinnvoll? ■ Minderjährige und Patchworkfamilien ■ Pflichtteil ■ Pflege und Vollmachten 	
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> ■ ausgewogener Anteil an Theorie und Praxisbeispielen ■ Das ABG-Webinar ist Teil des Pakets "ABG-Webinarreihe: Schenken bis Erben - Informationshappen zur Vermögensnachfolgeplanung" (PWSE). 	

ABG-Webinar: Basiswissen Schenken/Sterben/Erben

<p>Zielgruppe</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Privatkundenberater/betreuer ■ Individualkundenbetreuer ■ Private Banking 	<p>Inhaltsschwerpunkte</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ gesetzliche Erbfolge ■ steuerliche Freibeträge ■ Sonderregelungen in der Erbschaftssteuer ■ willkürliche Erbfolge ■ Erben vs. Schenken 	<p>Hinweis</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ ausgewogener Anteil an Theorie und Praxisbeispielen ■ Das ABG-Webinar ist Teil des Pakets "ABG-Webinarreihe: Schenken bis Erben - Informationshappen zur Vermögensnachfolgeplanung" (PWSE). 	<p>Organisatorisches</p> <p>Termin 02.10.2024</p> <p>Ort Digital</p> <p>Anmelde-Nummer WSSE</p> <p>Preis 155,00 €</p> <p>Ansprechpartner Elke Kerschenlohr</p> <p>Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider</p> <p>Dozent(en) Florian Richling</p> <p>Buchten</p>
--	--	--	---

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

<p>Zielgruppe</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Privatkundenberater/betreuer ■ Individualkundenbetreuer ■ Private Banking 	<p>Inhaltsschwerpunkte</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Bewertung von Immobilien vorm Finanzamt ■ Nießbrauch / Wohnrecht bei Schenkung ■ Rückübertragungsrechte ■ Regelungen im Testament 	<p>Hinweis</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ ausgewogener Anteil an Theorie und Praxisbeispielen ■ Das ABG-Webinar ist Teil des Pakets "ABG-Webinarreihe: Schenken bis Erben - Informationshappen zur Vermögensnachfolgeplanung" (PWSE). 	<p>Organisatorisches</p> <p>Termin 16.10.2024</p> <p>Ort Digital</p> <p>Anmelde-Nummer WVVT</p> <p>Preis 155,00 €</p> <p>Ansprechpartner Elke Kerschenlohr</p> <p>Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider</p> <p>Dozent(en) Florian Richling</p> <p>Buchten</p>
--	--	--	---

ABG-Webinar: Vermögensübertragung mit Versicherungen - Steuerersparnis für Kunden - Ertragspotenzial für Banken

<p>Zielgruppe</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Privatkundenberater/betreuer ■ Individualkundenbetreuer ■ Private Banking <p>Inhaltsschwerpunkte</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ steuerliche Grundlagen im Versicherungsbereich ■ Spiel Versicherungsnehmer vs. versicherte Person ■ Praxisbeispiele <p>Hinweis</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ ausgewogener Anteil an Theorie und Praxisbeispielen ■ Das ABG-Webinar ist Teil des Pakets "ABG-Webinarreihe: Schenken bis Erben - Informationshappen zur Vermögensnachfolgeplanung" (PWSE). 	<p>Organisatorisches</p> <p>Termin 06.11.2024</p> <p>Ort Digital</p> <p>Anmelde-Nummer WVSE</p> <p>Preis 155,00 €</p> <p>Ansprechpartner Elke Kerschenlohr</p> <p>Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider</p> <p>Dozent(en) Florian Richling</p> <p style="text-align: center;">Buchten</p>
--	---

ABG-Webinar: Umgang in der Bankpraxis

<p>Zielgruppe</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Privatkundenberater/betreuer ■ Individualkundenbetreuer ■ Private Banking <p>Inhaltsschwerpunkte</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Nachlass in der Praxis ■ Vollmachten ■ Rechts und Steuerberatungsverbot <p>Hinweis</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ ausgewogener Anteil an Theorie und Praxisbeispielen ■ Das ABG-Webinar ist Teil des Pakets "ABG-Webinarreihe: Schenken bis Erben - Informationshappen zur Vermögensnachfolgeplanung" (PWSE). 	<p>Organisatorisches</p> <p>Termin 20.11.2024</p> <p>Ort Digital</p> <p>Anmelde-Nummer WUPB</p> <p>Preis 155,00 €</p> <p>Ansprechpartner Elke Kerschenlohr</p> <p>Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider</p> <p>Dozent(en) Florian Richling</p> <p style="text-align: center;">Buchten</p>
--	---

Save the Date: Fachtagung "Potenziale bei vermögenden Kunden heben"

<p>Zielgruppe</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Vorstände ■ Private Banking Leiter ■ Individualkundenleiter ■ Firmenkundenleiter ■ Private Banking Berater ■ Individualkundenberater ■ Vermögensmanager 	<p>Organisatorisches</p> <p>Termin 14.10.2024</p>
<p>Inhaltsschwerpunkte</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Impulsvortrag Unternehmer verstehen ■ Gemeinsamer Austausch „Welche Chancen sehen Sie im Private Banking/ bei vermögenden Kunden, vor welchen Herausforderungen stehen Sie? Wie können Genossenschaftsbanken Potentiale im Firmenkundengeschäft heben?“ ■ Vortrag Informationen aus dem Private Banking Projekt ■ Vortrag DZ Privatbank (Leistungsspektrum inkl. Nachfolge, Potentiale & welche Mehrwerte bietet Private Banking) ■ Vortrag zum Thema Generationenmanagement 	<p>Ort Beilngries</p>
	<p>Freuen Sie sich auf renommierte Referenten, darunter der Projektleiter des BVR-Projekts Herrn Schäfer sowie Frau Schmid (Referentin Vertriebsentwicklung) vom GVB, die ihre Erfahrungen und Best Practice im Bereich Private Banking teilen.</p>	<p>Anmelde-Nummer FTP</p>
<p>Hinweis</p>	<p>Private Banking ist ein zentrales Thema, das eine bedeutende Rolle in der Genossenschaftlichen Finanzbranche spielt. Mit seinem Potenzial für Ertragswachstum und maßgeschneiderten Lösungen für Ihre Kunden ist es von entscheidender Bedeutung, sich aktiv mit dem aufstrebenden Geschäftsfeld auseinander zusetzen.</p> <p>Das Private Banking konzentriert sich auf die Vermögensverwaltung und die Vermögensplanung. Wobei die Generationsberatung und die effiziente Zusammenarbeit mit anderen Geschäftsbereichen hervorzuheben ist. Die langfristige und vertrauensvolle Betreuung Ihrer Kunden spielt im Private Banking dabei eine besondere Rolle.</p> <p>Unsere Fachtagung bietet die Gelegenheit, um Informationen über den aktuellen Stand und Ergebnisse des BVR-Projekts Private Banking zu erhalten und gemeinsam Fragen zu diskutieren. Wir bieten Ihnen eine einzigartige Plattform, um Erfahrungen auszutauschen und konstruktive Gespräche zu führen.</p> <p>Nutzen Sie die Chance und die Gelegenheit sich an unserer Fachtagung über das Potenzial im Private Banking zu informieren.</p>	<p>Preis 400,00 €</p>
		<p>Ansprechpartner Elke Kerschenlohr</p>
		<p>Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider</p>
		<p>Buchen</p>

Privatkundenbank Weiterbildung

Spezialwissen aufbauen

Onlineseminar: Green Finance - Nachhaltigkeit in der Praxis

Zielgruppe	Führungskräfte & Spezialisten aus dem gehobenen Privatkundengeschäft/ Private Banking, Mitglieder des Hausmeinungsausschusses	Organisatorisches
Ihr Nutzen	Nachhaltigkeit und nachhaltige Kapitalanlagen sind die aktuellen Schlagworte im Finanzumfeld. Nachhaltige Investieren wird zum Megatrend und zielt darauf ab, positive Veränderungen im sozialen Bereich und im Umweltschutz herbeizuführen, ohne den finanziellen Aspekt aus den Augen zu verlieren. Auch müssen sich immer mehr Marktteilnehmer aufgrund neuer regulatorischer Anforderungen und des Wettbewerbsumfeldes intensiv mit dieser Thematik auseinandersetzen. In diesem Seminar werden ein strukturierter Überblick und eine breite Wissensbasis über das zukunftsorientierte Feld der nachhaltigen Investments vermittelt. Die Teilnehmer werden befähigt, professionell mit den neuen Herausforderungen im Kundengeschäft umzugehen und sich ergebende Marktchancen aktiv zu nutzen.	Termin 04.07.2024
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Was ist Nachhaltiges Investment eigentlich? <ul style="list-style-type: none"> • Nachhaltigkeitskriterien CSR, ESG, SRI • Treiber für die Entwicklung des Nachhaltigen Investments • Zielgruppen und Produkte ■ Nachhaltigkeitskriterien und -ratings <ul style="list-style-type: none"> • Methodik und Anwendung • Nachhaltige Geschäftsmodelle • Unterschiede und Grenzen des Ratings • Regulatorisches Umfeld • Nachhaltigkeitsbezogene Anforderungen u.a. der EbAV-II-Richtlinie ■ Vergleich Nachhaltigkeitsindizes: Was unterscheidet sie, und was haben sie gemeinsam? <ul style="list-style-type: none"> • Erläuterung ausgewählter Indizes • Green- und Social-Bonds: Klimaschutz am Kapitalmarkt • Bewertung nachhaltiger Aktien und Anleihen 	Ort Digital
		Anmelde-Nummer GFNP
		Preis 440,00 €
		Ansprechpartner Elke Kerschenlohr
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
Dozent(en) Predrag Popovic		
		Buchten

Abgeltungsteuer im Wertpapiergeschäft kompakt – Grundlagen und Funktionsweise

Zielgruppe	Mitarbeiter der Marktfolge Wertpapierabwicklung / Passiv sowie Privatkundenberater / Vermögensberater	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Vertiefende Einführung in die Grundlagen und Funktionsweise der Abgeltungsteuer ■ Festigung und Erweiterung des Fachwissens über die Besteuerung von Kapitalerträgen 	Termin 19.09. - 20.09.2024
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Systematik der Abgeltungsteuer und Abgrenzung zum alten Kapitalertragssteuerrecht ■ Ertrags- und Verlustverrechnung, Anrechnung ausländischer Quellensteuer ■ Sparer-Pauschbetrag und NV-Bescheinigung ■ Grundzüge der Investmentsteuerreform 2018 ■ steuerliche Behandlung von Depotüberträgen und ausgewählten Kapitalmaßnahmen ■ Besonderheiten bei Ertragszahlungen ■ aktuelle gesetzliche Neuerungen ■ Karenzzeit und Ehegattenverlustverrechnung ■ Steuer- und Verlustbescheinigungen 	Ort Beilngries
		Anmelde-Nummer AWG
		Preis 760,00 €
		Ansprechpartner Maximilian Höfler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier
Dozent(en) Kai Bracher		
		Buchten

Variabel finanzieren mit LuxCredit - die flexible Lösung für Unternehmens- und Privatfinanzierungen

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Berater und Betreuer aus den Bereichen Privat- und Firmenkundengeschäft, sowie Wohnbaufinanzierung ■ Individuell für Einsteiger, die einen idealen Start ins LuxCredit Geschäft suchen und/oder für Fortgeschrittene, bei denen LuxCredit die gelebte Praxis ist. 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<p>Kombinieren Sie variable Finanzierungslösungen mit Ihren klassischen Finanzierungsbausteinen und überzeugen Sie so mit Innovation und Flexibilität.</p> <p>Sichern Sie sich durch dieses Alleinstellungsmerkmal Marktanteile, gewinnen Sie durch Ihre Finanzierungskonzeption neue Kunden hinzu und stärken Sie Ihr Provisionsergebnis:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Solide Basis für die Umsetzung von LuxCredit in der Praxis ■ Erkennung neuer Vertriebsansätze und zusätzlicher Potenziale ■ Sicherung dauerhafter Erträge ■ Anwendung schlanker, automatisierter und rechtssicherer Prozesse 	Termin -
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ LuxCredit Grundlagen (Geschäftsmodell und Produkte) ■ Innovative Finanzierungskonzepte für Privat- und Firmenkunden erstellen ■ EU-Wohnimmobilienkreditrichtlinie: gesetzliche Anforderungen und Prozess erleichterung durch LuxCredit ■ agree21: Modellrechner, professionelle Dokumentation, Erstellung Kundenexposé ■ Rechtssicherheit durch ordnungsgemäße Beratung und gesetzeskonforme Dokumentation ■ Entwicklung der wichtigsten Währungen (Zins und Kurs) interpretieren und Potentiale heben ■ Vertriebsansätze aus der Praxis (u.a. VR Eigenheim&Flexibilität) ■ Fallbeispiele aus der Praxis für die Praxis 	Ort -
		Anmelde-Nummer WPB
		Preis 370,00 €
		Ansprechpartner Bernd Orthmann
		Ansprechpartner (organisatorisch) Sabrina Waldhier

Öffentliche Mittel in der Baufinanzierung

Zielgruppe	Wohnbaufinanzierungsberaterinnen-, berater	Organisatorisches
Ihr Nutzen	Optimaler Einsatz der aktuellen Förderprogramme in der Wohnbaufinanzierungsberatung	Termin 18.09.2024
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Aktuelle Förderprogramme <ul style="list-style-type: none"> • Fördermittel des Landes Bayern • Bundesförderung für effiziente Gebäude (BEG) ■ Anforderungen Klimaverträglichkeit ■ Beschaffung aktueller Informationen zur Gesprächsvorbereitung ■ Einsatz notwendiger Formulare und Unterlagen für die Antragstellung ■ Ansprechpartner im Verbund ■ Fallbeispiele und Übungen 	Ort Beilngries
		Anmelde-Nummer OEMB
		Preis 410,00 €
		Ansprechpartner Maximilian Höfler
Hinweis	Diese Veranstaltung zählt mit 7 Stunden auf die Fortbildungsverpflichtung für Immobilienmakler gemäß § 34c GewO i. V. m. § 15b Abs. 1 MaBV ein.	Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
		Dozent(en) Tassilo Brockert
		Buchung

ABG-Webinar: Einsatz öffentlicher Mittel in der Wohnbaufinanzierung

Zielgruppe	Wohnbaufinanzierungsberater	Organisatorisches Termin - Ort - Anmelde-Nummer WOEM Preis 200,00 € Ansprechpartner Maximilian Höfler Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
Ihr Nutzen	Optimaler Einsatz der aktuellen Förderprogramme in der Wohnbaufinanzierungsberatung	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Aktuelle Förderprogramme <ul style="list-style-type: none"> • Fördermittel des Landes Bayern • Bundesförderung für effiziente Gebäude (BEG) ■ Barrierereduzierung ■ Beschaffung aktueller Informationen zur Gesprächsvorbereitung ■ Einsatz notwendiger Formulare und Unterlagen für die Antragstellung ■ Ansprechpartner im Verbund 	
Hinweis	Diese Veranstaltung zählt mit 3 Stunden auf die Fortbildungsverpflichtung für Immobilienmakler gemäß § 34c GewO i. V. m. § 15b Abs. 1 MaBV ein.	

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

Zielgruppe	Alle diejenigen, die sich durch ihre Arbeit oder durch Veränderungsprozesse hohen Belastungen ausgesetzt fühlen und daher Handwerkszeug und Unterstützung zur Bewältigung suchen.	Organisatorisches Termin 05.07.2024 Ort Digital Anmelde-Nummer WKSS Preis 200,00 € Ansprechpartner Matthias Regnat Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier weitere Termine auf www.abg-bayern.de Buchen
Ihr Nutzen	Die Teilnehmer setzen sich mit ihrer persönlichen Stressanfälligkeit und deren Auslöser auseinander. Anschließend lernen sie unterschiedliche Methoden zum Stressabbau und Prävention kennen, die praxisnah und erprobt sind. Sie sichern somit ihre langfristige Leistungsfähigkeit und Resilienz.	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Was ist Stress? ■ Körperliche Reaktionen auf Belastungssituationen ■ Individuelle Stressanalyse: Eigene Stressverstärker herausfinden ■ Bewältigungsstrategien zur Verminderung von kurzfristigem und langfristigem Stress ■ Schnell umsetzbare Entspannungsübungen ■ Realistische Zeitplanung als Tool zur Stressminimierung 	
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> ■ Referentin: Andrea Schmidl <ul style="list-style-type: none"> • Trainerin (IHK) • Psychologischer Berater, Personal- und BusinessCoach • Entspannungstrainerin 	

"Ladies' special!" Erfolgsfaktor Persönlichkeit: Hol das Beste aus Dir raus

Zielgruppe	Exklusiv für Frauen! Mitarbeiterinnen, die ihre persönliche Wirkung und ihr Auftreten weiterentwickeln möchten.	Organisatorisches
Ihr Nutzen	Nehmen Sie sich eine Auszeit vom Arbeitsalltag und erleben Sie einen Intensiv-Workshop, in dem es zwei Tage lang nur um Sie geht. Darum, wie Sie Ihre Stärken stärken, wie Sie Ihr Profil schärfen und wie Sie Ihre Persönlichkeit so richtig zum Strahlen bringen. Die Teilnehmerinnen erleben und erkennen, wie sie in der Praxis ihre Stärken und ihre persönlichen Wirkungsmittel erfolgreich einsetzen. Sie erhalten neue Ideen und Anregungen für ihre Persönlichkeitsentwicklung, so dass sie sowohl beruflich als auch im privaten Bereich durch souveränes und sicheres Auftreten überzeugen.	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Erster & letzter Eindruck ■ In Kontakt kommen - vorstellen, begrüßen, bekannt machen ■ Small Talk und Gesprächsführung ■ Individuelle Farb- und Stilberatung mit Wow-Effekt - wie Sie Ihren Typ unterstreichen ■ Praxisbaustein Tischkultur - souveräner Auftritt als Gast und Gastgeberin 	
		Termin 03.06. - 04.06.2024
		Ort Seminarort noch unbekannt
		Anmelde-Nummer LSP
		Preis 730,00 €
		Ansprechpartner Irina Weber
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier
		Buchten

Psychologie kompakt für Kundenberater

Zielgruppe	Dieses Seminar richtet sich an alle Berater der Bank.	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Intensive Vermittlung von Wissen über psychologische Vorgänge im betrieblichen Alltag ■ Kennenlernen und Verstehen der Transaktionsanalyse zur Erklärung menschlichen Verhaltens 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Das Modell der Transaktionsanalyse – Geschichte und Hintergrund ■ Ich-Zustände und Rollen – Selbstbild/Fremdbild ■ Transaktionen – offene und verdeckte Kommunikation ■ Beziehungsanalyse – was bindet, was trennt? ■ Verhalten und „Spiele“ ■ Transaktionsanalyse – Praxis im Beratungsalltag 	
		Termin 21.11. - 22.11.2024
		Ort Beilngries
		Anmelde-Nummer POK
		Preis 760,00 €
		Ansprechpartner Irina Weber
		Ansprechpartner (organisatorisch) Anke Gabler
		Dozent(en) Isabelle R. Munde
		Buchten

Sales Competence: Akquisitionserfolge nachhaltig steigern - Ungenutzte Kundenpotenziale entdecken und ausschöpfen

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Kundenberaterinnen und Kundenberater ■ Mitarbeitende in der Privat- und Individualkundenbetreuung, sowie Vermögensberatung ■ Wertpapierspezialistinnen und Wertpapierspezialisten ■ Firmenkundenberaterinnen und Firmenkundenberater 	Organisatorisches
		Termin -
		Ort -
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Teilnehmende vertiefen ihr vorhandenes Wissen zur vertrieblichen Kommunikation ■ Teilnehmende gehen selbstsicherer an Gespräche heran und ebnen ggf. den Weg zur Überleitung an Spezialisten ■ Das Erkennen neuer ungenutzter Potenzialkunden erhöht die "Stückzahl" der Akquisitionsgespräche und eventueller Überleitungen an die Spezialisten im Bereich Private- und Firmenkundengeschäft. 	Anmelde-Nummer SCA
		Preis 760,00 €
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Bedarfsgerecht beim Kunden ■ Neukundengewinnung: Vorbereitung und Ansprache ■ Gesprächseinstieg: Bewusstes Einsetzen verbaler und nonverbaler Kommunikation in der Beratung ■ Vom Kunden zur Produktempfehlung: Kompetenz zeigen und Empfehlungen passend erklären ■ Einwandbehandlung ■ Gesprächsausstieg: Das Closing ■ After Sales 	Ansprechpartner Elke Kerschenlohr
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider

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

Zielgruppe	In der Anlageberatung tätige Mitarbeiter und wertpapierinteressierte Mitarbeiter.	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<p>Sie erhalten durch das Webinar:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ ein Grundsatzverständnis zum Themenfeld ETFs ■ einen Überblick über die Unterschiede zwischen aktiven und passiven Fonds ■ Lösungsansätze für mögliche Kundeneinwände 	Termin -
		Ort -
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ ETF Grundlagen (Was ist es? / Wie funktioniert es?) ■ EFT / ETC Unterschiede ■ Vor- und Nachteile zu gemanagten Fonds ■ Argumentationshilfen in der Beratung 	Anmelde-Nummer WAWP
		Preis 200,00 €
		Ansprechpartner Elke Kerschenlohr
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider

Nachhaltigkeitsforum

Zielgruppe	Führungskräfte und Nachhaltigkeitsverantwortliche	Organisatorisches	
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie erhalten tiefgreifende Informationen zum Thema Nachhaltigkeit z.B. durch den GVB sowie die Verbundpartner. ■ Ebenfalls können Sie sich einen Eindruck aus den Praxisberichten "Nachhaltigkeit" anderer Genossenschaftsbanken verschaffen. ■ Zudem können Sie Fragen stellen, um aktuelle Problemstellungen zu besprechen. 		
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Impulsvortrag Klimawandel mit Fragerunde ■ Status Quo und Ausblick zum Handlungsprogramm Nachhaltigkeit ■ ESG-Score und Risikosteuerung ■ Erfahrungsaustausch ■ Nachhaltige Finanzierungsgrundsätze & Anlagekriterien ■ Pilotprojekt Wesentlichkeitsanalyse im Rahmen der CSR-Berichterstattung ■ Praxisbeispiele, Unterstützungsleistungen und Ausblick 		
			Termin -
			Ort -
			Anmelde-Nummer NHF
			Preis 390,00 €
		Ansprechpartner Julia-Sophie Maier	
		Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler	

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

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Privatkundenberater ■ Vermögensberater ■ Individualkundenbetreuer ■ Private Banking Berater 	Organisatorisches	
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Vermögenssicherung der Kunden- und Geldbestände ■ Ertragspotenziale über dem Durchschnitt ■ Umsetzungsmöglichkeiten und Absatzpotenziale entdecken ■ Austausch und Aufbau eines Netzwerkes unter den Teilnehmenden und Referenten ■ Marktpositionierung und Konkurrenzabwehr durch einzigartiges Berater Know-How 		
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Moderne Gesprächsgestaltung im Bereich der Vermögensweitergabe ■ Selbstbestimmte Vermögensübertragung zu Lebzeiten ■ Kundenbedürfnisse erlebbar machen und sichtbar befriedigen ■ Bearbeitung von Praxisbeispielen ■ Sinnvoller Umgang mit Vollmachten und Betreuungsregelungen ■ Schutz vor Liquiditätsverlusten 		
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> ■ Dieses Seminar wird von der R+V Versicherung durchgeführt. ■ Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1. 		
			Termin 09.10.2024
			Ort Beilngries
			Anmelde-Nummer WGEP
			Preis 400,00 €
			Ansprechpartner Elke Kerschenlohr
			Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
		Dozent(en) Dominik Wiedemann, Daniel Schmid	
		Buchen	

Onlineseminar: Modernes Bond Management – Fresh Up Zins- und Anleihenmärkte

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Vermögensberater ■ Mitarbeiter Vertriebsmanagement ■ Wertpapierspezialisten 	<p style="text-align: center;">Organisatorisches</p> <p style="text-align: center;">Termin 15.07.2024</p>
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie erkennen warum Anleihen keine langweiligen Anagemöglichkeiten sind. ■ Sie setzen sich aktiv mit der Thematik Zins- und Anleihemarkt auseinander und erkennen die Potentiale. ■ Sie erkennen neue Argumente für Ihre Kundengespräche. 	
Inhaltsschwerpunkte	<p>1. Aktuelles aus der Anlagepraxis</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Zinsstrukturkurven aktuell ■ Inflationsprognosen und -erwartungen ■ Auswirkung von Zinsveränderungen auf die Kapitalmärkte <p>2. Festverzinsliche Anlagepapiere</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Ausgestaltung von Anlagepapieren ■ Sensitivitätsparameter im Bondmanagement ■ Die klassische Duration im Bondmanagement ■ Zinsrisikosteuerung mit der Modified Duration ■ Anlagepolitik und Investmentstrategien von Geldmarkt- und Rentenfonds <p>3. Moderne Anleiheprodukte im aktuellen Marktfenster</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Der Vorteil strukturierter Anlageprodukte ■ Aktuelle Anleiheprodukte im Vergleich (Bonitätsabhängige Anleihen, Zinsstrukturen, Inflationsindexierte Anleihen, ...) ■ Analyse der Chance-Risiko-Profile 	<p style="text-align: center;">Anmelde-Nummer MBM</p>
		<p style="text-align: center;">Preis 400,00 €</p>
		<p style="text-align: center;">Ansprechpartner Elke Kerschenlohr</p>
		<p style="text-align: center;">Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider</p>
		<p style="text-align: center;">Dozent(en) Predrag Popovic</p>
		<p>Buchen</p>

Onlineseminar: Anleihen und Zinsen - Wie beeinflussen Zinsen die Wertentwicklung von Anleihen?

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Kundenberater ■ Privatkundenberater ■ Mitarbeiter Vertriebsmanagement ■ erfahrene Serviceberater 	Organisatorisches
		Termin -
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie werden mit den Grundlagen des Anleihen Geschäfts vertraut. ■ Die Unterschiede der Ertragskennziffern lernen Sie zu erkennen. ■ Sie erlangen ein Verständnis für die Zusammenhänge der Marktgeschehnisse. 	Ort -
Inhaltsschwerpunkte	<p>1. Grundlagen des Anleihen Geschäfts</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Bedeutung von Anleihen ■ Ausstattungsmerkmale von Anleihen ■ Emittentengruppen festverzinslicher Wertpapiere <p>2. Kennziffern (Zinsen und Rendite)</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Analyse festverzinslicher Wertpapiere ■ Wichtige Kennzahlen ■ Chancen und Risiken von Anleihen <p>3. Beurteilen und Verstehen der Geschehnisse an den Finanzmärkten</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Was ist Inflation? ■ Inflationsprognosen und -erwartungen ■ Auswirkung von Zinsveränderungen auf die Kapitalmärkte ■ Anlagepolitik und ■ Investmentstrategien von Geldmarkt- und Rentenfonds <p>4. Sonderformen von Anleihen</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Floater (Floating Rate Notes) ■ Inflationsindexierte Anleihe ■ Genussscheine ■ Kündbare Stufenzinsanleihe 	Anmelde-Nummer AUZ
		Preis 400,00 €
		Ansprechpartner Elke Kerschenlohr
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider

Zielgruppe Frau - Vorsorge und Absicherung speziell für Ihre Kundinnen

Zielgruppe	Mitarbeitende aus der Kundenberatung	Organisatorisches	
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie kennen die gesetzliche Situation und die Ansprüche von Frauen in der gesetzlichen Rentenversicherung. Daraus abgeleitet kennen Sie die für Frauen interessanten Beratungsthemen und Stolpersteinen für Ihre Kundinnen und können Tipps und Hilfestellung in der Beratung anbieten. ■ Sie erarbeiten interessante Beratungsansätze für diese Kundengruppe unter Beachtung der Kaufmotive von Frauen. ■ Sie nutzen die erarbeiteten Informationen um in der Beratung mit agree21Beratung-Privat für Ihre Kundinnen einen Mehrwert zu schaffen in den Bedarfefeldern „Für das Alter vorsorgen“ und „Einkommen und Familie absichern“. 		
Inhaltsschwerpunkte	<p>Sie erhalten Antworten auf die Fragen:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Wie ist die Situation der Frauen in der gesetzlichen Rentenversicherung? ■ Was sind die wichtigen Details und Fehlerquellen in der Renteninformation? ■ Welche für die Beratung wichtigen Fachdetails gibt es zu den Rentenarten der gesetzlichen Rentenversicherung (gesetzliche Altersrente, gesetzliche Erwerbsminderungsrente, gesetzliche Hinterbliebenenrenten)? ■ Welche Stolpersteine gibt es bei der Vorsorge (Scheidung/Pflege/Mini-Job/Kindererziehung/...)? ■ Wann kaufen Frauen? ■ Wie kann ein Mehrwert in der Beratung mit agree21Beratung-Privat in den Bedarfefeldern „Für das Alter vorsorgen“ und „Einkommen und Familie absichern“ geschaffen werden? 		
			Termin -
			Ort -
		Anmelde-Nummer FVA	
		Preis 400,00 €	
		Ansprechpartner Matthias Regnat	
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier	

Vertriebliche Basisschulung für Quereinsteiger zu den Themen Absicherung und Vorsorge

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Angestellte ohne Bankausbildung ■ Wiedereinsteiger / Quereinsteiger ■ weitere Ausbildungsberufe (Nicht-Bankkaufleute) 	Organisatorisches	
Ihr Nutzen	Mit staatlichen Leistungen allein lässt sich der Lebensstandard bei Berufsunfähigkeit, Krankheit und im Alter nicht mehr halten. Die Absicherung von Risiken sowie die private Altersvorsorge werden deshalb immer wichtiger. Stärken Sie Ihr fachliches Know How und üben Sie Ihre vertrieblichen Ansätze.		
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Fachliches Know How zum Thema Absicherung ■ Fachliches Know How zum Thema Vorsorge ■ Bedarfe beim Kunden wecken und Kundennutzen erkennen ■ Signale erkennen und vertriebliche Ansätze nutzen 		
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> ■ Diese Veranstaltung wird in Kooperation mit der Allianz durchgeführt. ■ Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1. 		
			Termin 23.10. - 24.10.2024
			Ort Seminarort noch unbekannt
			Anmelde-Nummer QAV
			Preis 600,00 €
			Ansprechpartner Matthias Regnat
			Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier
		Dozent(en) Hans-Jörg Braß, René Kirchheimer	
		Buchen	

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

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mitarbeitende in der Vermögensplanung ■ Privatkundenbetreuung und des Private Bankings ■ Wertpapierspezialist 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<p>Mit staatlichen Leistungen allein lässt sich der Lebensstandard bei Berufsunfähigkeit, Krankheit und im Alter nicht mehr halten. Die Absicherung von Risiken sowie die private Altersvorsorge werden deshalb immer wichtiger. Stärken Sie Ihr fachliches Know How und üben Sie Ihre vertrieblichen Ansätze.</p>	Termin 19.11. - 20.11.2024
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Absicherung und Vorsorge im Rahmen der Genossenschaftlichen Beratung ■ Fachliches Update im Rahmen der vertrieblichen Ansprache ■ Signalerkennung und mögliche Ansprachen in Form von Trainings ■ Umgang mit verbaler und non-verbaler Kommunikation ■ Umgang mit Einwänden und Vorwänden 	Ort Beilngries
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> ■ Diese Veranstaltung wird in Kooperation mit der Allianz durchgeführt. ■ Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1. 	Anmelde-Nummer AVR
		Preis 600,00 €
		Ansprechpartner Elke Kerschenlohr
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
		Dozent(en) Hans-Jörg Braß, René Kirchheimer
		<div style="border: 1px solid #ccc; border-radius: 15px; padding: 5px; display: inline-block;"> Buchen </div>

Privatkundenbank Weiterbildung

Sachkunde Wertpapierkompetenz

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

Zielgruppe	In der Anlageberatung tätige Mitarbeiter, die ihre Fachkenntnis und Qualifikation im Bereich „risikoscheue Anlageformen“ erlangen möchten.	Organisatorisches Termin 16.09. - 19.09.2024 Ort Beilngries Anmelde-Nummer WP2 Preis 1.440,00 € Ansprechpartner Matthias Regnat Ansprechpartner (organisatorisch) Astrid Koller Dozent(en) Armin Westermeier Buchen
Ihr Nutzen	Im Vordergrund steht die Vermittlung der erforderlichen fachlichen und rechtlichen Wertpapiersachkunde. Ziel ist es neues Wertpapierwissen zu erlernen und/oder das vorhandene Wissen zu vertiefen. Die Teilnehmer erhalten eine Qualifizierung gemäß WpHG im Bereich "risikoscheue Anlageformen". Durch die Ausstellung des BeraterPasses Serviceberatung ist diese Qualifizierung 3 Jahre gültig.	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Funktionsweise und Risiken der Finanzinstrumente: <ul style="list-style-type: none"> • Bankschuldverschreibungen • Verzinsliche Wertpapiere • Anleihen mit variablem Zinssatz • Kapitalschutzzertifikate • Investmentfonds • Offene Immobilienfonds ■ Aktuelle Steuerthematik ■ Rechtliche Grundlagen in der Anlageberatung ■ Markteinschätzung mit Hilfe geeigneter Researchmaterialien ■ Depotstrukturierung ■ Training anhand praxisorientierter Beispiele 	
Hinweis	Die Teilnehmer absolvieren im Nachgang zum Seminar, innerhalb von 2 Wochen, den BeraterPass Onlinetest. Wenn dieser erfolgreich abgeschlossen ist, wird der VR BeraterPass Wertpapiere ausgestellt und ist für 3 Jahre gültig.	

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

Zielgruppe	In der Anlageberatung tätige Mitarbeiter, die ihre Fachkenntnis und Qualifikation im Bereich „risikobehaftete Anlageformen“ erlangen möchten.	Organisatorisches Termin 10.06. - 13.06.2024 Ort Beilngries Anmelde-Nummer WP3 Preis 1.440,00 € Ansprechpartner Matthias Regnat Ansprechpartner (organisatorisch) Astrid Koller Dozent(en) Axel Stichling weitere Termine auf www.abg-bayern.de Buchen
Ihr Nutzen	Im Vordergrund steht die Vermittlung der erforderlichen fachlichen und rechtlichen Wertpapiersachkunde. Ziel ist es neues Wertpapierwissen zu erlernen und/oder das vorhandene Wissen zu vertiefen. Die Teilnehmer erhalten eine Qualifizierung gemäß WpHG im Bereich "risikobehaftete Anlageformen". Durch die Ausstellung des BeraterPasses Privatkundenberatung ist diese Qualifizierung 3 Jahre gültig.	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Aktuelle Steuerthematik ■ Rechtliche Grundlagen in der Anlageberatung ■ Markteinschätzung mit Hilfe geeigneter Researchmaterialien ■ Depotstrukturierung ■ Training anhand praxisorientierter Beispiele ■ Funktionsweise und Risiken der Finanzinstrumente <ul style="list-style-type: none"> • Spezielle verzinsliche Wertpapiere • Aktien • Zertifikate mit Teilabsicherung • Aktienanleihen • Investmentfonds 	
Hinweis	Die Teilnehmer absolvieren im Nachgang zum Seminar, innerhalb von 2 Wochen, den BeraterPass Onlinetest. Wenn dieser erfolgreich abgeschlossen ist, wird der VR BeraterPass Wertpapiere ausgestellt und ist für 3 Jahre gültig.	

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

Zielgruppe	In der Anlageberatung tätige Mitarbeiter, die ihre Fachkenntnis und Qualifikation im Bereich „spekulativen Anlageformen“ erlangen möchten.	Organisatorisches
Ihr Nutzen	Im Vordergrund steht die Vermittlung der erforderlichen fachlichen und rechtlichen Wertpapiersachkunde. Ziel ist es neues Wertpapierwissen zu erlernen und/oder das vorhandene Wissen zu vertiefen. Die Teilnehmer erhalten eine Qualifizierung gemäß WpHG im Bereich "spekulative Anlageformen". Durch die Ausstellung des BeraterPasses Vermögensplanung ist diese Qualifizierung 3 Jahre gültig.	Termin 25.06. - 28.06.2024
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Funktionsweise und Risiken der Finanzinstrumente <ul style="list-style-type: none"> • Spezielle Fremdwährungsanleihen • Spezielle Zertifikate • Spezielle Investmentfonds ■ Aktuelle Steuerthematik ■ Rechtliche Grundlagen in der Anlageberatung ■ Markteinschätzung mit Hilfe geeigneter Researchmaterialien ■ Depotstrukturierung ■ Training anhand praxisorientierter Beispiele 	Ort Beilngries
		Anmelde-Nummer WP4
Hinweis	Die Teilnehmer absolvieren im Nachgang zum Seminar, innerhalb von 2 Wochen, den BeraterPass Onlinetest. Wenn dieser erfolgreich abgeschlossen ist, wird der VR BeraterPass Wertpapiere ausgestellt und ist für 3 Jahre gültig.	Preis 1.440,00 €
		Ansprechpartner Matthias Regnat
		Ansprechpartner (organisatorisch) Astrid Koller
		Dozent(en) Armin Westermeier
		weitere Termine auf www.abg-bayern.de
Buchten		

VR-BeraterPass "Serviceberatung" - Update 1 Tag

Zielgruppe	Kundenberater der Produktkategorie "Serviceberatung" mit Verlängerungsanspruch der RK 2.	Organisatorisches
Ihr Nutzen	Die Teilnehmer erhalten ein fachliches Update in der Wertpapiersachkunde und qualifizieren sich gemäß WpHG im Bereich "risikoscheue Anlageformen" erneut. Durch die Ausstellung des BeraterPasses Serviceberatung ist diese Qualifizierung für weitere 3 Jahre gültig.	Termin 15.07.2024
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Kundenberatung im Wertpapiergeschäft ■ Rechtliche Grundlagen der Anlage- und Vermögensberatung ■ Umsetzung von MiFID II im Beratungsprozess ■ Volkswirtschaftliche Grundlagen im Überblick ■ Grundzüge des Portfoliomanagements ■ Ansatz zur Vermögensstrukturierung ■ Markteinschätzung mit Hilfe geeigneter Researchmaterialien ■ Training anhand praxisorientierter Beispiele ■ Steuerliche Grundlagen ■ Marktmissbrauch und Geldwäsche ■ Funktionsweise und Risiken der Finanzinstrumente „Serviceberatung“: <ul style="list-style-type: none"> • Verzinslichen Wertpapiere (Anleihen) • Bankschuldverschreibungen / Bundeswertpapiere • Zertifikate mit Kapitalschutz / Garantie • Investmentfonds • Investmentfonds allgemein • Offene Immobilienfonds • Grundlagen der Anlage in Aktien 	Ort Beilngries
		Anmelde-Nummer 1BP2
Hinweis	Die Teilnehmer erhalten im Nachgang zum Update-Seminar den VR-BeraterPass Wertpapiere ausgestellt, sofern eine Qualifizierung über GenoPE oder ein Erlangungsseminar in der jeweiligen Risikoeinstufung erfolgt ist.	Preis 400,00 €
		Ansprechpartner Matthias Regnat
		Ansprechpartner (organisatorisch) Astrid Koller
		Dozent(en) Dominik Müller
		weitere Termine auf www.abg-bayern.de
Buchten		

VR-BeraterPass "Privatkundenberatung" - Update 1 Tag

Zielgruppe	Kundenberater der Produktkategorie "Privatkundenberatung" mit Verlängerungsanspruch der RK 3.	Organisatorisches
Ihr Nutzen	Die Teilnehmer erhalten ein fachliches Update in der Wertpapiersachkunde und qualifizieren sich gemäß WpHG im Bereich "risikobehaftete Anlageformen" erneut. Durch die Ausstellung des BeraterPasses Privatkundenberatung ist diese Qualifizierung für weitere 3 Jahre gültig.	Termin 11.07.2024
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Kundenberatung im Wertpapiergeschäft ■ Rechtliche Grundlagen der Anlage- und Vermögensberatung ■ Umsetzung von MiFID II im Beratungsprozess ■ Volkswirtschaftliche Grundlagen im Überblick ■ Grundzüge des Portfoliomanagements ■ Ansatz zur Vermögensstrukturierung ■ Markteinschätzung mit Hilfe geeigneter Researchmaterialien ■ Training anhand praxisorientierter Beispiele ■ Steuerliche Grundlagen ■ Marktmissbrauch und Geldwäsche ■ Funktionsweise und Risiken der Finanzinstrumente „Privatkundenberatung“: <ul style="list-style-type: none"> • Spezielle verzinsliche Anleihen • Aktien • Zertifikate mit Teilabsicherung • Discountzertifikate • Aktienandienungsanleihen • Zertifikate mit variabler Rückzahlung • Investmentfonds - auch in Fremdwährung 	Ort Beilngries
		Anmelde-Nummer 1BP3
		Preis 400,00 €
		Ansprechpartner Matthias Regnat
		Ansprechpartner (organisatorisch) Astrid Koller
		Dozent(en) Peter Stuckert
		weitere Termine auf www.abg-bayern.de
Hinweis	Die Teilnehmer erhalten im Nachgang zum Update-Seminar den VR-BeraterPass Wertpapiere ausgestellt, sofern eine Qualifizierung über GenoPE oder ein Erlangungsseminar in der jeweiligen Risikoeinstufung erfolgt ist.	Buchten

VR-BeraterPass "Vermögensplanung" - Update 1 Tag

Zielgruppe	Kundenberater der Produktkategorie "Vermögensplanung" mit Verlängerungsanspruch der RK4.	Organisatorisches
Ihr Nutzen	Die Teilnehmer erhalten ein fachliches Update in der Wertpapiersachkunde und qualifizieren sich gemäß WpHG im Bereich "spekulative Anlageformen" erneut. Durch die Ausstellung des BeraterPasses Vermögensplanung ist diese Qualifizierung für weitere 3 Jahre gültig.	Termin 18.06.2024
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Kundenberatung im Wertpapiergeschäft ■ Rechtliche Grundlagen der Anlage- und Vermögensberatung ■ Umsetzung von MiFID II im Beratungsprozess ■ Volkswirtschaftliche Grundlagen im Überblick ■ Grundzüge des Portfoliomanagements ■ Ansatz zur Vermögensstrukturierung ■ Markteinschätzung mit Hilfe geeigneter Researchmaterialien ■ Training anhand praxisorientierter Beispiele ■ Steuerliche Grundlagen ■ Marktmissbrauch und Geldwäsche ■ Funktionsweise und Risiken der Finanzinstrumente „Vermögensplanung“: <ul style="list-style-type: none"> • Spezielle Anleihen / Fremdwährungsanleihen • Spezielle Aktien (insbesondere marktenge Nebenwerte) • Spezielle Zertifikate mit Teilabsicherung • Discountzertifikate • Aktienandienungsanleihen • Spezielle Investmentfonds mit erhöhter Risiko- / Renditestruktur 	Ort Digital
		Anmelde-Nummer 1BP4
		Preis 400,00 €
		Ansprechpartner Matthias Regnat
		Ansprechpartner (organisatorisch) Astrid Koller
		Dozent(en) Armin Westermeier
		weitere Termine auf www.abg-bayern.de
Hinweis	Die Teilnehmer erhalten im Nachgang zum Update-Seminar den VR-BeraterPass Wertpapiere ausgestellt, sofern eine Qualifizierung über GenoPE oder ein Erlangungsseminar in der jeweiligen Risikoeinstufung erfolgt ist.	Buchten

VR-BeraterPass "Financial Consulting" - Update 1 Tag

Zielgruppe	Kundenberater der Produktkategorie "Financial Consulting" mit Verlängerungsanspruch der RK5.	Organisatorisches
Ihr Nutzen	Die Teilnehmer erhalten ein fachliches Update in der Wertpapiersachkunde und qualifizieren sich gemäß WpHG im Bereich "Financial Consulting" erneut. Durch die Ausstellung des BeraterPasses Financial Consulting ist diese Qualifizierung für weitere 3 Jahre gültig.	Termin 05.06.2024
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Kundenberatung im Wertpapiergeschäft ■ Rechtliche Grundlagen der Anlage- und Vermögensberatung ■ Umsetzung von MiFID II im Beratungsprozess ■ Volkswirtschaftliche Grundlagen im Überblick ■ Grundzüge des Portfoliomanagements ■ Ansatz zur Vermögensstrukturierung ■ Markteinschätzung mit Hilfe geeigneter Researchmaterialien ■ Training anhand praxisorientierter Beispiele ■ Steuerliche Grundlagen ■ Marktmissbrauch und Geldwäsche ■ Funktionsweise und Risiken der Finanzinstrumente „Financial Consulting“: <ul style="list-style-type: none"> • Optionen und Futures • Dach – Hedgefonds • Spezielle Zertifikate • Spezielle Aktien • Spezielle Investmentfonds 	Ort Digital
		Anmelde-Nummer 1BP5
		Preis 400,00 €
		Ansprechpartner Matthias Regnat
		Ansprechpartner (organisatorisch) Astrid Koller
		Dozent(en) Predrag Popovic
Hinweis	Die Teilnehmer erhalten im Nachgang zum Update-Seminar den VR-BeraterPass Wertpapiere ausgestellt, sofern eine Qualifizierung über GenoPE oder ein Erlangungsseminar in der jeweiligen Risikoeinstufung erfolgt ist.	weitere Termine auf www.abg-bayern.de
		Buchten

Privatkundenbank Weiterbildung

Fachliche und rechtliche Sachkunde Finanzierung

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

Zielgruppe	Wohnbaufinanzierungsberater, Mitarbeiter in der Marktfolge Wohnbaufinanzierung	Organisatorisches Termin 17.06.2024 Ort Beilngries Anmelde-Nummer FPI1 Preis 400,00 € Ansprechpartner Christian Mosandl Ansprechpartner (organisatorisch) Astrid Koller Dozent(en) Martin Christ
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Aktualisierung der erforderlichen rechtlichen Grundlagen für die Vergabe von Immobilier-Verbraucherdarlehen ■ Kenntnisse zur Prüfung der Kreditwürdigkeit des Verbrauchers nach §§ 505 a-d BGB und §18 Abs. 2 KWG 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Die Kreditwürdigkeitsprüfung nach §§ 505 a-d BGB und § 18 Abs. 2 KWG ■ Der Begriff „Verbraucher“ ■ Regelungen zu den Immobilier- und Allgemein-Verbraucherdarlehensverträgen ■ Die Kreditberatung ■ Vorvertragliche und vertragliche Informationspflichten ■ Besonderheiten bei Fremdwährungsdarlehen ■ Besonderheiten bei Koppelungs- und Bündelungsverträgen ■ Besondere Vertriebsformen: Fernabsatz, Außengeschäftsraumverträge ■ Besonderheiten bei Überziehungskrediten 	
Hinweis	Die Teilnehmer erhalten kostenfrei das Lernprogramm " Verbraucherdarlehensverträge incl. der Neuerungen zur Wohnimmobilienkreditrichtlinie"	
	Für die Qualifizierung, insbesondere junger Mitarbeiter, in der Wohnbaufinanzierung empfehlen wir den Entwicklungsweg zum Zertifizierten VR-WohnbaufinanzierungsBerater oder Zertifizierten VR-Privatkreditsachbearbeiter.	
		<input type="button" value="Buchen"/>

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

Zielgruppe	Wohnbaufinanzierungsberater, Firmen-und Gewerbekundenberater	Organisatorisches Termin 18.06.2024 Ort Beilngries Anmelde-Nummer FPI2 Preis 300,00 € Ansprechpartner Christian Mosandl Ansprechpartner (organisatorisch) Astrid Koller Dozent(en) Christian Scharrer
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Aktualisierung der erforderlichen fachlichen Grundlagen für die Vergabe von Immobilier ■ Verbraucherdarlehen für Wohnbaufinanzierungsberater privater Kreditengagements 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Einschlägige Kreditprodukte und der üblicherweise mit ihnen angebotenen Nebenleistungen ■ Darlehensarten und deren Besonderheiten ■ Erfordernisse einer vollständigen Kundenanalyse ■ Praxisbeispiele unter Berücksichtigung besonderer Fördermöglichkeiten ■ Technische Darstellung und verkäuferische Aspekte in agree21 mit Hinweisen zum Kundenprotokoll ■ Grundwissen für die Organisation und Funktionsweise von Grundbüchern ■ Grundwissen zur grundpfandrechtlichen Besicherung ■ Grundzüge der Beleihungswertermittlung 	
Hinweis	Für die fachliche, verkäuferische und technische (agree21) Grundlagenqualifizierung, insbesondere junger Mitarbeiter, empfehlen wir den Entwicklungsweg zum Zertifizierten VR-WohnbaufinanzierungsBerater.	
		<input type="button" value="Buchen"/>

Fachwissen Marktfolge für die Vergabe von Immobilier-Verbraucherdarlehen

Zielgruppe	Mitarbeiter der Marktfolge Wohnbaufinanzierung	Organisatorisches Termin 18.06.2024 Ort Beilngries Anmelde-Nummer FPI3 Preis 300,00 € Ansprechpartner Christian Mosandl Ansprechpartner (organisatorisch) Astrid Koller Dozent(en) Volker Bücherl weitere Termine auf www.abg-bayern.de Buchen
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Aktualisierung der erforderlichen fachlichen Grundlagen für die Vergabe von Immobilier-Verbraucherdarlehen für Mitarbeiter der Marktfolge Wohnbaufinanzierung privater Kreditengagements 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Verfahren des Immobilienerwerbs <ul style="list-style-type: none"> • Grundstückskaufvertrag und Erwerb; Vormerkung und Auflassung ■ Organisation und Funktionsweise von Grundbüchern <ul style="list-style-type: none"> • Bedeutung des Grundbuchs für die Grundschuld und Grundbuchverfahren • Bestandteile des Grundbuchs und Eintragungen in Abteilung II • Sicherheitenansatz bei Grundschuldensicherheit • Erbbaurecht • WEG - Wohneigentum ■ Grundpfandrechtliche Besicherung <ul style="list-style-type: none"> • Gemeinsame Vorschriften für Hypothek und Grundschuld; Sicherungsgrundschuld ■ Zusätzliche Besicherung und deren Bewertung: Bürgschaft, Abtretung, Verpfändung ■ Grundzüge der Beleihungswertermittlung ■ Grundlagen zu Kreditprodukte und der üblicherweise mit ihnen angebotenen Nebenleistungen 	
Hinweis	<p>Die Teilnehmer erhalten kostenfrei den Studienbrief "Grundlagen der Beleihungswertermittlung".</p> <p>Für die fachliche und kommunikative Grundlagenqualifizierung, insbesondere junger Mitarbeiter, empfehlen wir den Entwicklungsweg zum Zertifizierten VR-PrivatkreditSachbearbeiter.</p>	

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

Zielgruppe	Firmen- und Gewerbekundenberater, Wohnbaufinanzierungsberater, Mitarbeiter der Marktfolge Wohnbaufinanzierung	Organisatorisches
Ihr Nutzen	Aktualisierung der erforderlichen fachlichen Grundlagen für die Vergabe von Immobilien-Verbraucherdarlehen für private Finanzierungen von Gewerbe- und Firmenkunden	Termin 14.10. - 15.10.2024
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Jahresabschlussanalyse <ul style="list-style-type: none"> • Aspekte der Jahresabschlussanalyse, Neuerungen in der Rechnungslegung • Besonderheiten einzelner Bilanzpositionen, Wichtige Kennzahlen und Bilanzkritik • Besonderheiten in der Analyse von Kapital- und Personengesellschaften und Einzelunternehmen • Nachhaltige Kapitaldienstberechnung, ■ Betriebswirtschaftliche Auswertungen <ul style="list-style-type: none"> • Datev und Ihre Auswertungen, Bestandteile einer Datev-BWA • Aussagekraft einer BWA ■ Bonitätsprüfung bei nicht bilanzierenden Gewerbekunden <ul style="list-style-type: none"> • Wesen und Aufbau der Liquiditätsrechnung, Auswertung der Unterlagen • Besonderheiten der Bonitätsprüfung 	Ort Digital
		Anmelde-Nummer FPII
	Die steuerlichen Grundlagen und "Spezielle Kreditsicherheiten" (Bürgschaft, Abtretung	Preis 600,00 €
	Verpfändung und Sicherungsübereignung) werden im Studienbrief "Praxisgerechte Beurteilung von gewerblichen Sicherheiten" vermittelt und sind nicht Gegenstand im Seminar!	Ansprechpartner Christian Mosandl
Hinweis	Die Teilnehmer erhalten kostenfrei den Studienbrief "Praxisgerechte Beurteilung von gewerblichen Sicherheiten", Bonitätsprüfung: Jahresabschlussanalyse" und "Bonitätsprüfung" zu den Themen: Bürgschaft, Abtretung, Verpfändung und Sicherungsübereignung	Ansprechpartner (organisatorisch) Astrid Koller
	Dieses Modul kann auch vor dem FinanzierungsPass I besucht werden, die Reihenfolge spielt keine Rolle!	Dozent(en) Andreas Ackermann
		Buchten

ABG-Webinar: Rechtliche Grundlagen zu den Immobilier-Verbraucherdarlehen zur Erlangung des Finanzierungspasses I

Zielgruppe	Wohnbaufinanzierungsberater, Mitarbeiter in der Marktfolge Wohnbaufinanzierung	Organisatorisches Termin 26.09.2024 Ort Digital Anmelde-Nummer WFP11 Preis 400,00 € Ansprechpartner Christian Mosandl Ansprechpartner (organisatorisch) Astrid Koller Dozent(en) Martin Christ weitere Termine auf www.abg-bayern.de Buchen
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Aktualisierung der erforderlichen rechtlichen Grundlagen für die Vergabe von Immobilier-Verbraucherdarlehen ■ Kenntnisse zur Prüfung der Kreditwürdigkeit des Verbrauchers nach §§ 505 a-d BGB und §18 Abs. 2 KWG 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Die Kreditwürdigkeitsprüfung nach §§ 505 a-d BGB und § 18 Abs. 2 KWG ■ Der Begriff „Verbraucher“ ■ Regelungen zu den Immobilier- und Allgemein-Verbraucherdarlehensverträgen ■ Die Kreditberatung ■ Vorvertragliche und vertragliche Informationspflichten ■ Besonderheiten bei Fremdwährungsdarlehen ■ Besonderheiten bei Koppelungs- und Bündelungsverträgen ■ Besondere Vertriebsformen: Fernabsatz, Außengeschäftsraumverträge ■ Besonderheiten bei Überziehungskrediten 	
	Pro Webinar ist die Absolvierung eines Wissenstests über VR-Bildung verpflichtend.	
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> ■ Der VR-FinanzierungsPass - Modul 1 besteht aus zwei Webinarterminen inkl. Wissenstest ■ Die Teilnehmer erhalten zum Webinar kostenfrei das Lernprogramm "Verbraucherdarlehensverträge incl. der Neuerungen zur Wohnimmobilienkreditrichtlinie" ■ Voraussetzung: Erfolgreich abgeschlossene Ausbildung zum Bankkaufmann/Bankkauffrau ■ Empfehlung: Erfolgreicher Abschluss des Entwicklungsweges VR-WohnbaufinanzierungsBeraters bzw. VR-PrivatkreditSachbearbeiters oder langjährige Berufserfahrung. 	

ABG-Webinar: Fachwissen Markt für die Vergabe von Immobilier-Verbraucherdarlehen zur Erlangung des Finanzierungspasses I

Zielgruppe	Wohnbaufinanzierungsberater, Firmen-und Gewerbekundenberater	Organisatorisches Termin 09.10.2024 Ort Digital Anmelde-Nummer WFP12 Preis 200,00 € Ansprechpartner Christian Mosandl Ansprechpartner (organisatorisch) Astrid Koller Dozent(en) Christian Scharrer Buchen
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Aktualisierung der erforderlichen fachlichen Grundlagen für die Vergabe von Immobilier ■ Verbraucherdarlehen für Wohnbaufinanzierungsberater privater Kreditengagements 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Einschlägige Kreditprodukte und der üblicherweise mit ihnen angebotenen Nebenleistungen ■ Darlehensarten und deren Besonderheiten ■ Erfordernisse einer vollständigen Kundenanalyse ■ Praxisbeispiele unter Berücksichtigung besonderer Fördermöglichkeiten ■ Technische Darstellung und verkäuferische Aspekte in agree21 mit Hinweisen zum Kundenprotokoll ■ Grundwissen für die Organisation und Funktionsweise von Grundbüchern ■ Grundwissen zur grundpfandrechtlichen Besicherung ■ Grundzüge der Beleihungswertermittlung 	
	Bei diesem Webinar ist zusätzlich die Absolvierung eines Wissenstests über VR-Bildung verpflichtend.	
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> ■ Voraussetzung: Erfolgreich abgeschlossene Ausbildung zum Bankkaufmann/Bankkauffrau ■ Empfehlung: Erfolgreicher Abschluss des Entwicklungsweges VR-WohnbaufinanzierungsBeraters oder langjährige Berufserfahrung 	

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

Zielgruppe	Mitarbeiter der Marktfolge Wohnbaufinanzierung	Organisatorisches Termin 16.10.2024 Ort Digital Anmelde-Nummer WFPI3 Preis 200,00 € Ansprechpartner Christian Mosandl Ansprechpartner (organisatorisch) Astrid Koller Dozent(en) Volker Bücherl Buchen
Ihr Nutzen	Aktualisierung der erforderlichen fachlichen Grundlagen für die Vergabe von Immobilien-Verbraucherdarlehen.	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Verfahren des Immobilienerwerbs <ul style="list-style-type: none"> • Grundstückskaufvertrag und Erwerb • Vormerkung und Auflassung ■ Organisation und Funktionsweise von Grundbüchern <ul style="list-style-type: none"> • Bedeutung und Bestandteile des Grundbuchs • Eintragungen in Abteilung II • Sicherheitenansatz bei Grundsichsicherheit • Erbbaurecht und WEG - Wohneigentum ■ Grundpfandrechtlche Besicherung <ul style="list-style-type: none"> • Gemeinsame Vorschriften für Hypothek und Grundschuld • Sicherungsgrundschuld ■ Zusätzliche Besicherung und deren Bewertung: Bürgschaft, Abtretung, Verpfändung ■ Grundzüge der Beleihungswertermittlung ■ Grundlagen zu Kreditprodukte und der üblicherweise mit ihnen angebotenen Nebenleistungen 	
	Bei diesem Webinar ist zusätzlich die Absolvierung eines Wissenstests über VR-Bildung verpflichtend.	
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> ■ Die Teilnehmer erhalten zum Webinar kostenfrei den Studienbrief "Grundlagen der Beleihungswertermittlung" ■ Voraussetzung: Erfolgreich abgeschlossene Ausbildung zum Bankkaufmann/Bankkauffrau ■ Empfehlung: Erfolgreicher Abschluss des Entwicklungsweges VR-PrivatkreditSachbearbeiters oder langjährige Berufserfahrung. 	

Privatkundenbank Weiterbildung

IDD (Weiterbildungsverpflichtung gemäß VersVermV)

Vermögen, Vorsorge und Absicherung kundengerecht analysieren und optimieren

Zielgruppe	Mitarbeitende in der Privatkundenberatung	Organisatorisches Termin 10.06. - 13.06.2024 Ort Beilngries Anmelde-Nummer VAV Preis 1.350,00 € Ansprechpartner Elke Kerschenlohr Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider weitere Termine auf www.abg-bayern.de Buchen
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie lernen einen anleger- und anlagegerechte Kundenberatung aufzubauen und präsentieren unter Berücksichtigung der Risikobereitschaft und Wünsche des Kunden optimale Lösungen. ■ Sie können die unterschiedlichen Zielgruppen für die Themen Vorsorge und Absicherung sensibilisieren. ■ Sie entwickeln individuelle Konzepte zur Altersvorsorge, Einkommenssicherung und Hinterbliebenenvorsorge. 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Vermögen braucht Struktur, die richtigen Allokationsvorschläge nach Assetklassen und Risikobereitschaft ■ Welche Produktvorschläge der Privatkundenberatung passen zu den verschiedenen Kundentypen und Szenarien im Bereich Vermögen und Vorsorge ■ Depots und Vermögensanlagen kundenorientiert optimieren und strukturieren ■ Vorsorgesituationen kundengerecht analysieren und die passenden Lösungen nutzenorientiert anbieten; inkl. Nachhaltigkeit 	
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mitzubringen: <ul style="list-style-type: none"> • Beratermappe mit Verkaufshilfen zu den verschiedenen Altersvorsorgeprodukten und aktuellen Produktinformationen • ggf. Tablet mit digitalen Visualisierungen/Verkaufshilfen • Taschenrechner ■ Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1. 	

Onlineseminar: Absicherung und Vorsorge in der Privatkundenberatung

Zielgruppe		Organisatorisches Termin - Ort - Anmelde-Nummer LJV Preis 0,00 € Ansprechpartner Elke Kerschenlohr Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
------------	--	---

Grundlagen für den erfolgreichen Immobilienmakler

Zielgruppe	Mitarbeitende in der Immobilienabteilung und Einsteiger im Immobilienbereich	Organisatorisches Termin - Ort - Anmelde-Nummer VMI Preis 2.070,00 € Ansprechpartner Maximilian Höfler Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie kennen die Grundlagen des Berufsbildes Immobilienmakler. ■ Sie entwickeln die Basisorganisation für Ihre Maklertätigkeit. ■ Sie erwerben Wissen in den Bereichen Objekteinkauf, Besichtigungsmanagement Marketing und Bauträgervermarktung.	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Objekteinkauf ■ Besichtigungsmanagement ■ Marketing insbesondere Homepage, Social Media ■ Bauträgervermarktung ■ Vermeidung von Haftungsfällen ■ Konfliktmanagement ■ Checklisten, Prozessablaufpläne 	
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> ■ Bitte bringen Sie zum Seminar mit: <ul style="list-style-type: none"> • Beratungsunterlagen (Exposés, Marketingprospekte, Flyer etc.) ■ Diese Veranstaltung zählt mit 20 Stunden auf die Fortbildungsverpflichtung für Immobilienmakler und 10 Stunden für Versicherungsmakler ein. ■ Referent: Diplom-Immobilienwirt, Dipl. Sachverständiger Stefan Wartzack 	

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

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mitarbeitende in der Vermögensplanung ■ Privatkundenbetreuung und des Private Bankings ■ Wertpaperspezialist 	Organisatorisches Termin 19.11. - 20.11.2024 Ort Beilngries Anmelde-Nummer AVR Preis 600,00 € Ansprechpartner Elke Kerschenlohr Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider Dozent(en) Hans-Jörg Braß, René Kirchheimer
Ihr Nutzen	Mit staatlichen Leistungen allein lässt sich der Lebensstandard bei Berufsunfähigkeit, Krankheit und im Alter nicht mehr halten. Die Absicherung von Risiken sowie die private Altersvorsorge werden deshalb immer wichtiger. Stärken Sie Ihr fachliches Know How und üben Sie Ihre vertrieblichen Ansätze.	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Absicherung und Vorsorge im Rahmen der Genossenschaftlichen Beratung ■ Fachliches Update im Rahmen der vertrieblichen Ansprache ■ Signalerkennung und mögliche Ansprachen in Form von Trainings ■ Umgang mit verbaler und non-verbaler Kommunikation ■ Umgang mit Einwänden und Vorwänden 	
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> ■ Diese Veranstaltung wird in Kooperation mit der Allianz durchgeführt. ■ Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1. 	

Buchen

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

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Privatkundenberater ■ Vermögensberater ■ Individualkundenbetreuer ■ Private Banking Berater 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Vermögenssicherung der Kunden- und Geldbestände ■ Ertragspotenziale über dem Durchschnitt ■ Umsetzungsmöglichkeiten und Absatzpotenziale entdecken ■ Austausch und Aufbau eines Netzwerkes unter den Teilnehmenden und Referenten ■ Marktpositionierung und Konkurrenzabwehr durch einzigartiges Berater Know-How 	Termin 09.10.2024
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Moderne Gesprächsgestaltung im Bereich der Vermögensweitergabe ■ Selbstbestimmte Vermögensübertragung zu Lebzeiten ■ Kundenbedürfnisse erlebbar machen und sichtbar befriedigen ■ Bearbeitung von Praxisbeispielen ■ Sinnvoller Umgang mit Vollmachten und Betreuungsregelungen ■ Schutz vor Liquiditätsverlusten 	Ort Beilngries
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> ■ Dieses Seminar wird von der R+V Versicherung durchgeführt. ■ Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1. 	Anmelde-Nummer WGEP
		Preis 400,00 €
		Ansprechpartner Elke Kerschenlohr
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
		Dozent(en) Dominik Wiedemann, Daniel Schmid
		Buchten

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

Zielgruppe	Wohnbaufinanzierungsberater	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie können Lösungsansätze in der aktuellen Zinssituation, der hohen Kosten sowie der politischen Ausrichtung aufzeigen. ■ Sie nutzen Chancen im Bereich der Gebäudesanierung rund um das Wohneigentum ■ Sie führen Wohnbaufinanzierungen mit agree21 erfolgreich durch 	Termin 19.06.2024
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Qualifizierte Baufinanzierung erlebbar machen ■ Modernisierungsfahrplan (BEG Wohngebäude „Sanierung“, Fördermittelprozess) ■ Regulatorik > GEG und Co. ■ Einbinden der Beratungsthemen „Absicherung“ und „Vorsorge“ als selbstverständliches Cross-Selling 	Ort Digital
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> ■ Im Seminar wird intensiv mit agree21 gearbeitet. ■ Das Seminar ist zur Vertiefung des VR-FinanzierungsPasses geeignet. ■ Referent: Herr Christian Scharrer Baufinanzierungsspezialist ■ Vor dem Präsenztermin vom 01.07. bis 02.07.2024 werden in einem digitalen Format die grundlegenden Fachkenntnisse vermittelt. Stattfinden wird das ABG-Webinar am 19.06.2024 von 09:00 Uhr - ca. 12:00 Uhr. ■ Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1. 	Anmelde-Nummer AGL
		Preis 850,00 €
		Ansprechpartner Maximilian Höfler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
		weitere Termine auf www.abg-bayern.de
		Buchten

Praxisworkshop für Wohnbaufinanzierungsberater Immobilien

Zielgruppe	Wohnbaufinanzierungsberaterinnen-, berater	Organisatorisches	
Ihr Nutzen	Erfahrungsaustausch und Best Practice		
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Entwicklung von Vertriebsansätzen und Strategien im aktuellen Wettbewerbsumfeld ■ Betrachtung der unterschiedlichen Distributionswege (persönlich, digital-persönlich, Plattformen und Leads) ■ Umgang mit Preiswettbewerb bzw. Differenzierungsmöglichkeiten ■ Absicherung Immobilien und Personen ■ Eingereichte Themen und Fragestellungen 		
Hinweis	Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1.		
			Termin -
			Ort -
			Anmelde-Nummer TFW
		Preis 560,00 €	
		Ansprechpartner Maximilian Höfler	
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider	

Praxisworkshop für Leiter Wohnbaufinanzierung Immobilien

Zielgruppe	Führungskräfte im Bereich Wohnbaufinanzierung	Organisatorisches	
Ihr Nutzen	Erfahrungsaustausch und Best Practice		
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Entwicklung von Vertriebsansätzen und Strategien im aktuellen Wettbewerbsumfeld ■ Betrachtung der unterschiedlichen Distributionswege (persönlich, digital-persönlich, Plattformen und Leads) ■ Umgang mit Preiswettbewerb / Differenzierungsmöglichkeiten ■ aktuelle volkswirtschaftliche Rahmenbedingungen und Entwicklungen ■ Absicherung der Immobilienkredite (Sach- und Personenversicherungen) ■ sowie die eingereichten Themen und Fragestellungen 		
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> ■ Themenvorschläge können bis zwei Wochen vor Beginn gerne per E-Mail an maximilian.hoefler@abg-bayern.de eingereicht werden. ■ Mitzubringen sind eigenen Zahlen Rund um die Immobilienfinanzierung: <ul style="list-style-type: none"> • Neugeschäft pro Absatzweg • Provisionserträge • Anzahl eingesetzter Mitarbeitende am Markt und Markfolge • evtl. weitere interessante Daten ■ Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1. 		
			Termin 26.06. - 28.06.2024
			Ort Grainau
			Anmelde-Nummer TFW2
			Preis 620,00 €
			Ansprechpartner Maximilian Höfler
			Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
		Dozent(en) Martin Sewald, Thomas Graml, Bernd Linnemann	
		weitere Termine auf www.abg-bayern.de	

Vertriebserfolge steigern mit der Zielgruppe 50 Plus

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Privatkundenberater ■ Vermögensberater ■ Individualkundenberater 	Organisatorisches Termin 19.06. - 20.06.2024 Ort Beilngries Anmelde-Nummer VSZ Preis 760,00 € Ansprechpartner Elke Kerschenlohr Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider Dozent(en) Armin Westermeier Buchen
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Bewusstwerden der Bedeutung dieser Kundengruppe ■ Verstehen und Umsetzen erfolgreicher Beratungsansätze ■ Nutzen der Möglichkeiten des agree21 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Praxis- und kundenorientierte Ansprachekonzepte ■ Prüfung der Geldanlage ■ Optimierung der Altersvorsorge ■ Verlässliches Zusatzeinkommen für den Ruhestand ■ Versicherungspolicen auf dem Prüfstand ■ Immobilien gezielt entschulden ■ Ganzheitliche Beratung und Betreuung mit dem VR-Finanzplan Premium ■ Die Bedarfssfelder der VR-Premium-Kunden ■ Passende Lösungen für die individuellen Bedürfnisse der 50-Plus-Generation ■ Verkaufshilfen/Produktpalette nach Bedarfssfeldern ■ Altersspezifische Kommunikationsverhalten 	
Hinweis	Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1.	

Vertriebserfolge steigern mit der Zielgruppe Junge Kunden/ Berufsstarter

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Serviceberater ■ Privatkundenberater 	Organisatorisches Termin 15.07. - 16.07.2024 Ort Beilngries Anmelde-Nummer VSJ Preis 760,00 € Ansprechpartner Elke Kerschenlohr Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider Dozent(en) Armin Westermeier Buchen
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Vertriebschancen dieser Zielgruppe erkennen und umsetzen ■ Zielgerichtet und erfolgreich junge Leute ansprechen ■ Langfristige Bindung junger Kunden an die Bank durch gezielte Betreuung und moderne Technik ■ Erkennen und Erfahren: was treibt junge Leute an ■ Begeisterung für Geno-Banken entwickeln ■ Methoden und digitale Lösungen für junge Kunden ■ Sicherer und abschlussorientierter Einsatz von Medien und Banking Apps 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Fragetechniken und Ansprachestrategien für Berufseinsteiger, Ausgelernte etc. ■ Die Motive junger Leute ■ Erfragen von Zielen, Wünschen und Motiven ■ Visualisierungstechniken ■ Einsatz von agree21 und weiteren Techniken im Gespräch ■ Banking Apps, digitales Angebot der Geno-Banken ■ Was leisten Geno-Banken für die jungen Kunden 	
Hinweis	Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1.	

Update Vertriebst raining

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> Privatkundenberater 	Organisatorisches Termin - Ort - Anmelde-Nummer VAH1 Preis 970,00 € Ansprechpartner Elke Kerschenlohr Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> Sie erhalten eine Sensibilisierung für den eigenen Verkaufsstil. Sie nutzen individuellen Wünsche des Kunden abschlussorientiert. Sie erkennen Abschluss signale der Kunden besser. Sie erhalten technische sowie vor allem methodische Hilfestellungen und Praxistipps zum Einsatz der Assistenten „Vorsorge und Absicherung“ und „Vermögen“ in der Kundenberatung. Sie können die Mehrwerte der einzelnen Bausteine der genossenschaftlichen Beratung erkennen und setzen diese nachhaltig und erfolgreich in der Kundenberatung ein. 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> Die Nutzung der unterschiedlichen Kommunikationsebenen Abschlussorientierung von Beginn an "Falltüren" erkennen und umgehen Die Kraft der Sprache Informationen kundengerecht vermitteln Transparenz und Offenheit im Verkaufsgespräch Umgang mit Annahmen und Vermutungen Sensibel für Abschluss signale 	
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> Bitte bringen Sie Ihre in Beratungsgesprächen eingesetzten Verkaufshilfen/Beraterordner mit. Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1. 	

Vertriebserfolge dauerhaft sichern

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> Privatkundenberatung Individualkundenbetreuer Privatkundenberater mit langjähriger Vertriebserfahrung sowie insbesondere ehemalige Teilnehmende vom Seminar VAH1 	Organisatorisches Termin 11.09. - 12.09.2024 Ort Beilngries Anmelde-Nummer VAH3 Preis 760,00 € Ansprechpartner Elke Kerschenlohr Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider Dozent(en) Armin Westermeier
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> Die TN erleben einen intensiven Erfahrungsaustausch im Bereich Vorsorge- und Vermögensberatung mit langjährigen, erfolgreichen Beratern/innen aus unterschiedlichen Banken Erfolgreiche Ansprachestrategien und Nutzen von Vertriebschancen im aktuellen Marktumfeld Einsatz effizienter Visualisierungstechniken im Kundengespräch Abschlussorientierter Einsatz des Vorgangs „Genossenschaftliche Beratung“ sowie der Assistenten „Vermögen optimieren“ und „Vorsorge“ 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> Aktualisierung und neueste Entwicklungen im Bereich Vorgang und Assistenten Visualisierungstechniken Gedankenaustausch und Erfahrungen Aktuelles Marktumfeld und Auswirkungen auf die Geldanlage Neueste Entwicklungen im Bereich Steuern und Vorsorge Vertriebschancen erkennen und praktisch umsetzen 	
Hinweis	Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1.	

Buchen

Vermögensübertragung mit fondsgebundener Rentenversicherung und steueroptimierte Vorsorge

Zielgruppe	Privatkundenberater	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie vertiefen ihr Wissen rund um das Thema "Vermögensübertragung / Gestaltung mit Versicherungen" im Bedarfsfeld "Erben und Verschenken" anhand von praktischen Beispielen und Übungen. ■ Sie betrachten die rechtlichen und steuerlichen Grundlagen. ■ Sie erhalten einen aktuellen Überblick über die Produkte der R+V im Zusammenhang mit dem Thema "Vermögensübertragung". ■ Sie können Möglichkeiten zur steuerlich optimierten Vorsorge im Rahmen des AltersEinkünftegesetzes - 1. Schicht aufzeigen. 	Termin 25.09.2024
		Ort Beilngries
		Anmelde-Nummer VFR
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Zielgruppe 50+ ■ Bedarfsfeld Erben und Verschenken ■ Vorsorge in der 1. Schicht ■ Gesetzliche und fachliche Grundlagen ■ Versicherungen als technische Lösungen ■ Einwandbehandlung und Marktbearbeitung ■ Vertriebliche Aspekte / Verkaufsansätze ■ Tipps / Verkaufsargumente für die Praxis ■ Diskussion und Erfahrungsaustausch 	Preis 400,00 €
		Ansprechpartner Elke Kerschenlohr
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
Hinweis	Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1.	Dozent(en) Markus Münch, Ruth Pfaffenberger
		Buchten

Vorsorge- und Generationenberatung in der Praxis inkl. Erfahrungsaustausch

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mitarbeitende in der Vermögensplanung, ■ Betreuung vermögender Kunden und des Private Bankings ■ Wertpapierspezialist ■ Privatkundenberater 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<p>Das Thema Vorsorge und Generationenberatung wird im Hinblick auf den demografischen Wandel immer wichtiger.</p> <p>Frischen Sie also Ihr Fachwissen auf und tauschen Sie sich mit anderen erfahrenen Kundenberaterinnen und Kundenberatern aus.</p>	Termin -
		Ort -
		Anmelde-Nummer VGP
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ fachliches Update zum Thema Vorsorge <ul style="list-style-type: none"> • Vorsorge und Demografischer Wandel • aktuelle Situation des Rentensystems • steueroptimierte Altersvorsorge in Schicht 1 und 2 ■ fachliches Update zum Thema Generationenmanagement <ul style="list-style-type: none"> • Update Erbrecht: gesetzliche Erbfolge, gewillkürte Erbfolge (eigenhändiges/notarielles Testament, Erbvertrag), gemeinschaftliche letztwillige Verfügung, Vermächtnis, Pflichtteil, Pflichtteilsergänzungsansprüche, Enterben und Erbverzicht, Testamentsvollstrecker, Minderjährige, Auslandsvermögen • Update Erbschaftsteuer: Steuerpflicht, Freibeträge, Bewertung, Grundvermögen, Betriebsvermögen, Nießbrauch • Vertriebliche Ansätze im Generationenmanagement ■ Erfahrungsaustausch mit erfahrenen Kundenberaterinnen und Kundenberatern 	Preis 400,00 €
		Ansprechpartner Elke Kerschenlohr
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
Hinweis	Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1.	

Onlineseminar: Vorsorge und Absicherung in der Serviceberatung

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Serviceberaterinnen und Serviceberater ■ Kundenberaterinnen und Kundenberater 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie zeigen Ihren Kunden die vorhandenen Lücken der Sozialversicherung im Bereich Absichern und Vorsorge auf und leiten Handlungsfelder daraus ab ■ Sie entwickeln überzeugende Argumente und Lösungen zu den Themen „Altersvorsorge“ und „staatliche Förderung“ ■ Sie erkennen Signale und nutzen die sich daraus ergebenden Cross-Selling Möglichkeiten erfolgreich ■ Sie bekommen einen Überblick über die Versicherungslösungen in den Bereichen Vorsorge und Absicherung in der Serviceberatung und erfüllen die Weiterbildungsverpflichtung von 15 Stunden für das lfd. Kalenderjahr IDD 	Termin 03.06. - 05.06.2024 Ort Digital Anmelde-Nummer VASB Preis 900,00 €
Inhaltsschwerpunkte	Das Seminar beinhaltet 3 ganztägige Online-Seminare, jeweils von 08:30 - 17:00 Uhr <ul style="list-style-type: none"> ■ Aktuelle Rentensituation - und der vertriebliche Umgang damit ■ Signalerkennung und Ansprache zum Beratungsthema "Vorsorge" ■ Verschiedene Arten der Altersvorsorge - von der gesetzlichen, über die staatlich geförderte bis hin zur privaten Vorsorge ■ Fonds, die für die staatlich geförderte Altersvorsorge geeignet sind ■ Beratungsthema "Absicherung" im Kontext der Serviceberatung ■ Bedarfswelt "Einkommen und Familie absichern" ■ Fachlicher Input und vertriebliche Impulse zu den Vorsorge- und Absicherungsmöglichkeiten der FinanzGruppe ■ Beratungsthema "Absicherung" im Kontext des Bedarfswelt "Sachwerte absichern" ■ Fachlicher Input und vertriebliche Impulse zu den Vorsorge- und Absicherungsmöglichkeiten der FinanzGruppe 	Ansprechpartner Matthias Regnat Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier weitere Termine auf www.abg-bayern.de
Hinweis	Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1.	<div style="border: 1px solid #ccc; border-radius: 15px; padding: 5px 20px; display: inline-block; background-color: #f0f0f0;"> Buchen </div>

VR-Serviceberater Modul 3: Absicherung und Altersvorsorge für Quereinsteiger

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Angestellte ohne Bankausbildung ■ Wiedereinsteiger / Quereinsteiger ■ weitere Ausbildungsberufe (Nicht-Bankkaufleute) 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie zeigen Ihren Kunden die vorhandenen Lücken der Sozialversicherung im Bereich Absichern und Vorsorge auf und leiten Handlungsfelder daraus ab. ■ Sie entwickeln überzeugende Argumente und Lösungen zu den Themen „Altersvorsorge“ und „staatliche Förderung“. ■ Sie erkennen Signale und nutzen die sich daraus ergebenden Cross-Selling Möglichkeiten erfolgreich. ■ Sie bekommen einen Überblick über die Versicherungslösungen in den Bereichen Vorsorge und Absicherung in der Serviceberatung und erfüllen die Weiterbildungsverpflichtung von 15 Stunden für das lfd. Kalenderjahr IDD. 	Termin 29.07. - 02.08.2024 Ort Beilngries Anmelde-Nummer QSAV Preis 1.450,00 €
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Aktuelle Rentensituation - und der vertriebliche Umgang damit ■ Signalerkennung und Ansprache zum Beratungsthema "Vorsorge" ■ Verschiedene Arten der Altersvorsorge - von der gesetzlichen, über die staatlich geförderte bis hin zur privaten Vorsorge ■ Fonds, die für die staatlich geförderte Altersvorsorge geeignet sind ■ Beratungsthema "Absicherung" im Kontext der Serviceberatung ■ Bedarfswelt "Einkommen und Familie absichern" ■ Fachlicher Input und vertriebliche Impulse zu den Vorsorge- und Absicherungsmöglichkeiten der FinanzGruppe ■ Beratungsthema "Absicherung" im Kontext des Bedarfswelt "Sachwerte absichern" ■ Fachlicher Input und vertriebliche Impulse zu den Vorsorge- und Absicherungsmöglichkeiten der FinanzGruppe 	Ansprechpartner Matthias Regnat Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier weitere Termine auf www.abg-bayern.de
		<div style="border: 1px solid #ccc; border-radius: 15px; padding: 5px 20px; display: inline-block; background-color: #f0f0f0;"> Buchen </div>

Basiswissen des Bankgeschäfts

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Angestellte ohne Bankausbildung ■ Wiedereinsteigerinnen und Wiedereinsteiger ■ Quereinsteigerinnen und Quereinsteiger ■ weitere Ausbildungsberufe (Nicht-Bankkaufleute) 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<p>Teilnehmende erhalten einen fundierten Überblick der wesentlichen Geschäftsfelder einer Genossenschaftsbank und ein Gespür für deren aktuelles Marktumfeld. Informationen zu rechtlichen und wirtschaftlichen Grundlagen ergänzen die aufgebauten Basiskenntnisse ideal.</p>	<p style="text-align: right;">Termin 11.06. - 20.06.2024</p>
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Genossenschaftswesen und Bankwesen ■ Angebotspalette der Volksbanken Raiffeisenbanken ■ Kontoführung und Kontoeröffnung ■ Zahlungsverkehr und digitale Bankdienstleistungen ■ Signalerkennung und Service-Ansprachen ■ Absicherung und Vorsorge ■ Staatliche Sparförderungen ■ Grundlagen des Wertpapiergeschäfts ■ Grundlagen des Kreditgeschäfts 	<p style="text-align: right;">Ort Beilngries</p>
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mitzubringen: <ul style="list-style-type: none"> • Flyer Kontomodelle der eigenen Bank • Kontoeröffnungsanträge für Einzel- und Gemeinschaftskonten • Kundenstammvertrag • Freistellungsauftragsformular • Vollmachtsformular • Anlageangebote im Sparbereich, aktuelle Zinssätze für: Tagesgeldkonten, Sparkonten und Festgelder • Bauspartarifübersicht • Produktinformationsblätter von zwei Union-Fonds • Geeignetheitserklärung • Infos zu den Genossenschaftsanteilen der eigenen Bank • Satzung der Genossenschaft • Allgemeine Geschäftsbedingungen • Taschenrechner ■ Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1. 	<p style="text-align: right;">Anmelde-Nummer BBG</p>
		<p style="text-align: right;">Preis 2.000,00 €</p>
		<p style="text-align: right;">Ansprechpartner Matthias Regnat</p>
		<p style="text-align: right;">Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier</p>
		<p style="text-align: right;">Dozent(en) Belinda Ginal, Ralf Cebulla, Stefan Blendinger</p>
		<p style="text-align: right;">weitere Termine auf www.abg-bayern.de</p>

Die Wohnbaufinanzierungsberatung - Bewertung von privaten Finanzierungsvorhaben, Konzepterstellung, Beratungstraining

Zielgruppe	Wohnbaufinanzierungsberaterinnen, Wohnbaufinanzierungsberater	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie ermitteln und beurteilen die Kreditwürdigkeit Ihrer Kunden und führen Analyse- und Angebotsgespräche professionell durch. ■ Sie bewerten Wohnimmobilien, setzen öffentliche Mittel in der Baufinanzierung ein und nutzen Finanzierungsmittel des Verbundes. ■ Sie erstellen verbrauchergerechte Finanzierungskonzepte für Kauf, Modernisierung und Kapitalanlage. 	Termin 16.09. - 26.09.2024
Inhaltsschwerpunkte	-Bewertung von Wohnimmobilien -öffentliche Mittel in der Baufinanzierung -Kreditwürdigkeitsprüfung -Absicherung der Immobilie -Absicherung der Familie und des Einkommens -verbrauchergerechte Finanzierungskonzepte -Beratungstraining	Ort Beilngries Anmelde-Nummer DWK Preis 2.360,00 € Ansprechpartner Maximilian Höfler Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
Hinweis	Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1.	weitere Termine auf www.abg-bayern.de
		Buchen

Privatkundenbank Weiterbildung

Fortbildungsverpflichtung Immobilienmakler (gemäß MaBV)

Grundlagen für den erfolgreichen Immobilienmakler

Zielgruppe	Mitarbeitende in der Immobilienabteilung und Einsteiger im Immobilienbereich	Organisatorisches Termin - Ort - Anmelde-Nummer VMI Preis 2.070,00 € Ansprechpartner Maximilian Höfler Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie kennen die Grundlagen des Berufsbildes Immobilienmakler. ■ Sie entwickeln die Basisorganisation für Ihre Maklertätigkeit. ■ Sie erwerben Wissen in den Bereichen Objekteinkauf, Besichtigungsmanagement Marketing und Bauträgervermarktung.	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Objekteinkauf ■ Besichtigungsmanagement ■ Marketing insbesondere Homepage, Social Media ■ Bauträgervermarktung ■ Vermeidung von Haftungsfällen ■ Konfliktmanagement ■ Checklisten, Prozessablaufpläne 	
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> ■ Bitte bringen Sie zum Seminar mit: <ul style="list-style-type: none"> • Beratungsunterlagen (Exposés, Marketingprospekte, Flyer etc.) ■ Diese Veranstaltung zählt mit 20 Stunden auf die Fortbildungsverpflichtung für Immobilienmakler und 10 Stunden für Versicherungsmakler ein. ■ Referent: Diplom-Immobilienwirt, Dipl. Sachverständiger Stefan Wartzack 	

Bewertung und Rechtsgrundlagen beherrschen

Zielgruppe	Mitarbeitende in der Immobilienvermittlung	Organisatorisches Termin 03.06. - 07.06.2024 Ort Beilngries Anmelde-Nummer BRI Preis 2.070,00 € Ansprechpartner Maximilian Höfler Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider Dozent(en) Werner Penschke, Matthias Mangold
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie erarbeiten die Grundsätze der Verkehrswertermittlung, Sachwert-, Ertragswert-, Vergleichswertverfahren. ■ Sie kennen die Bedeutung von Lasten und Beschränkungen und können diese bewerten. ■ Sie befassen sich mit der Besteuerungssystematik. ■ Sie beherrschen die Rechtsgrundlagen. 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Maklerrecht ■ Kaufvertragsrecht ■ öffentliches Baurecht ■ Mietrecht ■ Immobilienbewertung, ■ Wertermittlungsverfahren ■ PV-Anlagen, Erbbaurechte ■ Immobilien und Steuern ■ Praktische Bewertungsfälle 	
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> ■ Bittet bringen Sie möglichst einen wissenschaftlichen Taschenrechner mit. Mit ihm müssen komplexere Berechnungen möglich sein. ■ Diese Veranstaltung zählt mit 28 Stunden auf die Fortbildungsverpflichtung für Immobilienmakler ein. ■ Referenten: <ul style="list-style-type: none"> • Sachverständiger für Immobilien Werner Penschke • Rechtsanwalt Matthias Mangold 	

Buchten

Vertriebsassistenz Immobilienvermittlung

Zielgruppe	Vertriebsassistenten in der Immobilienvermittlung	Organisatorisches Termin - Ort - Anmelde-Nummer VAI Preis 910,00 € Ansprechpartner Maximilian Höfler Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie bekommen in diesem Kompaktseminar mit starkem Praxisbezug die notwendigen Grundlagen zur Immobilienwirtschaft, -verwaltung, und -vermittlung. ■ Sie sind informiert über den aktuellen Immobilienmarkt. ■ Sie legen die Grundlage, um Ihre Maklerkollegen im Tagesgeschäft aktiv zu unterstützen und um im Kundengeschäft souverän zu agieren. ■ Sie sind geübt in telefonischen Terminvereinbarungen und Anfragen zu Angeboten. ■ Sie kennen die gängigen Fachbegriffe und wissen, worauf Sie bei Standardfällen achten um das Team der Immobilienvermittlung zu unterstützen. ■ Sie sind geübt in der Anwendung gängiger Tools zur Objektaufbereitung. ■ Sie können strukturiert jede Immobilie für den Verkauf aufbereiten und beherrschen das Grundwissen im Bereich der benötigten Unterlagen und Informationen. ■ Sie kennen die Werkzeuge für eine erfolgreiche und moderne, sowie hochwertige Bewerbung einer Immobilie (Exposeformulierungen und -gestaltung, Grundrissaufbereitung, Fotografie, Visualisierung, virtuelles HomeStaging usw.) und wissen um rechtliche Fallstricke. 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Der aktuelle Immobilienmarkt (Entwicklungen und Trends) ■ Bankenmakler im Fokus (Gründe für die Beauftragung eines Maklers, Besonderheiten von Bankenmaklern,...) ■ Rechtliche Grundlagen (Vertragswerke und Anlagen kennen, Wichtige Begriffe und Zusammenhänge rund um die Immobilienvermittlung, Basiswissen bei Unterlagen und Dokumenten) ■ Die kompetente Objektaufbereitung (Checkliste, häufige Stolpersteine, Quellen kennen) ■ Tools und Werkzeuge für die tägliche Arbeit ■ Qualifizierte Bewerbung von Immobilienangeboten auf neuestem Stand (hochwertige Exposegestaltung inkl. rechtlicher Fallstricke, Tipps und Tricks, praktische Übungen, weitere Ideen rund um die Objektwerbung) ■ Praxisorientierte Aufgaben zur Umsetzung und Anwendung des Gelernten 	
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> ■ Bitte Mitzubringen: <ul style="list-style-type: none"> • 3-4 Exposés (Haus, Grundstück, Vermietung, Wohnung) • Checklisten (falls vorhanden) rund um Objektanlagen, Kunden-CL, ... • Flyer, Werbemittel, Broschüren über das Team ■ Diese Veranstaltung zählt mit 15 Stunden auf die Fortbildungsverpflichtung für Immobilienmakler gemäß § 34c GewO i. V. m. § 15b Abs. 1 MaBV ein. 	

Maklerrecht in der Praxis - I

Zielgruppe	Immobilienmaklerinnen, -makler, Beraterinnen,- berater, Assistentinnen, Assistenten	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Optimierung der Kenntnisse im Maklerrecht ■ Umsetzung des Know-hows in der Praxis ■ Argumentationshilfen im Kundengespräch 	Termin -
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Rechtliche Grundlagen (Bürgerliches Gesetzbuch, Allgemeines Vertragsrecht, Maklervertragsrecht) ■ Informationspflichten des Maklers ■ Energiethemen ■ Verbraucherschutz 	Ort -
Hinweis	Diese Veranstaltung zahlt mit 7 Stunden auf die Fortbildungsverpflichtung für Immobilienmakler gemäß § 34c GewO i. V. m. § 15b Abs. 1 MaBV ein.	Anmelde-Nummer MRP1
		Preis 470,00 €
		Ansprechpartner Maximilian Höfler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider

Onlineseminar: Steuerliche und weitergehende rechtliche Aspekte im Maklergeschäft - II

Zielgruppe	Mitarbeiter und Spezialisten in der Immobilienvermittlung	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Erfüllung der Fortbildungsverpflichtung gemäß Makler- und Bauträgerverordnung ■ Optimierung der Kenntnisse im Maklerrecht ■ Umsetzung des Know-hows in der Praxis 	Termin -
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Dienstleistungs-Informationspflichtenverordnung ■ Telemediengesetz ■ Preisangabenverordnung ■ Wettbewerbsrecht (Allgemeine Wettbewerbsgrundsätze, Unzulässige Werbung) ■ Steuerliche Grundlagen und aktuelle steuerliche Entwicklungen im Maklergeschäft ■ Grundsteuerreform 2022 / 2025 ■ Steuerförderung für die energetische Sanierung der Wohnung 	Ort -
Hinweis	Diese Veranstaltung zahlt mit 7 Stunden auf die Fortbildungsverpflichtung für Immobilienmakler gemäß § 34c GewO i. V. m. § 15b Abs. 1 MaBV ein.	Anmelde-Nummer MRP2
		Preis 470,00 €
		Ansprechpartner Maximilian Höfler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider

Aktuelle rechtliche Entwicklungen im Maklergeschäft und Musterprozesse der Immobilienvermittlung

Zielgruppe	Mitarbeiter und Spezialisten in der Immobilienvermittlung	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sicherstellung der Sachkunde gemäß Makler- und Bauträgerverordnung ■ Optimierung der Kenntnisse im Maklerrecht ■ Umsetzung des Know-hows in der Praxis ■ Ansätze und Prozess der Immobilienvermittlung 	Termin 08.10.2024
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mietrecht ■ Grundstückskaufvertragsrecht ■ Bauträgervertragsrecht ■ Wohnungseigentumsgesetz ■ Zweckentfremdungsrecht ■ Makler und Bauträgerverordnung ■ Tipps und Best Practice Ansätze ■ bewährte Arbeitsmethoden ■ Musterprozess "Immobilie verkaufen" ■ Diskussion 	Ort Beilngries
Hinweis	Diese Veranstaltung zahlt mit 7 Stunden auf die Fortbildungsverpflichtung für Immobilienmakler gemäß § 34c GewO i. V. m. § 15b Abs. 1 MaBV ein.	Anmelde-Nummer MRP3
		Preis 470,00 €
		Ansprechpartner Maximilian Höfler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
		Dozent(en) Bianca Kmeth
		Buchen

Fachtagung Immobilien

Zielgruppe	Immobilienmakler, -berater und -vermittler sowie Führungskräfte in diesem Bereich	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Überblick über die aktuelle Situation im Immobilienmarkt zur Einschätzung künftiger Tendenzen ■ Erfahrungsaustausch und Diskussion 	Termin -
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Gebäudeenergiegesetz - Auswirkungen auf die Wertermittlung <ul style="list-style-type: none"> • Referent: Jan Karwatzki • Dipl.-Ing. Architekt, Prokurist, Öko-Zentrum NRW GmbH ■ Rechtliches Update zur Maklerprovision und Maklerhaftung <ul style="list-style-type: none"> • Referent: RA Matthias Mangold • Spezialist Maklerrecht ■ Trends in der Immobilienvermittlung, Expose- und Marketingwerkzeuge, Best Practice-Ansätze <ul style="list-style-type: none"> • Referentin: Bianca Kmeth • Leitung Immobilienvermittlung, VR-Bank Werdenfels eG ■ Künstliche Intelligenz - Grundlagen und aktuelle Entwicklungen <ul style="list-style-type: none"> • Referent: Karl Tschurtschenthaler • Wissenschaftlicher Mitarbeiter und Doktorand am Institut für Flugsysteme, Software Engineer UniBW München 	Ort -
Hinweis	Diese Veranstaltung zahlt mit 6 Stunden auf die Fortbildungsverpflichtung für Immobilienmakler gemäß § 34c GewO i. V. m. § 15b Abs. 1 MaBV ein.	Anmelde-Nummer FIO
		Preis 470,00 €
		Ansprechpartner Maximilian Höfler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider

Onlineseminar: Die Immobilie im Steuerrecht

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Firmenkundenberater ■ Firmenkreditsachbearbeiter ■ Immobilienmakler ■ Wohnbaufinanzierungsberater 	Organisatorisches
		Termin -
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Die steuerlichen Auswirkungen der jeweiligen Immobiliennutzung kennen. Kapitaldienstfähigkeit einschätzen können ■ Erfahren, wie man größeres Immobilienvermögen mit einer möglichst geringen Erbschaftssteuerbelastung auf die nächste Generation übertragen kann ■ Veränderungen bei der neuen Grundsteuer kennen 	Ort -
		Anmelde-Nummer DIS
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Einkommensteuer <ul style="list-style-type: none"> • vermietete Immobilien (Ertragsbesteuerung Veräußerungsgewinne, Nießbrauch) • selbstgenutztes Wohneigentum (Steuerbegünstigung für energetische Maßnahmen, Renovierungsmaßnahmen) ■ Erbschaft- und Schenkungsteuer, Immobilienübertragung, Nießbrauchsvorbehalt ■ Grundsteuerreform 2022/2025 ■ Die Besteuerung von im Ausland gelegenen Grundbesitz 	Preis 400,00 €
		Ansprechpartner Maximilian Höfler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> ■ Dozent: Rudolf Jung (Steueramtsrat) ■ Diese Veranstaltung zählt mit 4,5 Stunden auf die Fortbildungsverpflichtung für Immobilienmakler gemäß § 34c GewO i. V. m. § 15b Abs. 1 MaBV ein. 	

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

Zielgruppe	Mitarbeitende in der Immobilienfinanzierung, Immobilienvermittlung, Marktfolge Aktiv sowie Interne Gutachter.	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie lernen die rechtlichen Grundlagen für Erbbaurecht, Reallast, Nießbrauch und Wohnungsrecht kennen. ■ Sie erfahren die (finanzmathematischen) Wertermittlungsmethoden für die verschiedenen Rechte anhand von Beispielen. ■ Sie erhalten detaillierte Kenntnisse über die Einflussfaktoren bei der Wertermittlung im Zusammenhang mit Rechten ■ Sie erfahren, inwieweit Sterbe- und Pflegewahrscheinlichkeiten einen Einfluss auf das Wertermittlungsergebnis haben. 	Termin 19.06.2024
		Ort Beilngries
		Anmelde-Nummer BNZ
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Einführung – Arten von Rechten an Grundstücken ■ Erbbaurecht – rechtliche Ausgestaltung und Besonderheiten ■ Wertermittlungsmethodik bei Erbbaurechten - Theorie und Praxis ■ Besondere Einflüsse auf die Wertermittlung von Erbbaurechten durch die Bodenwert- und die Niedrigzinsentwicklung der letzten Jahre ■ Reallast – rechtliche Ausgestaltung ■ Was ist ein Nießbrauchrecht? ■ Werteinfluss von Nießbrauchrechten bei EFH und MFH ■ Unterschied zwischen Dauerwohnrecht und Wohnungsrecht ■ Ausgestaltungsformen von Wohnungsrechten anhand von Beispielen ■ Wann unterschiedlich? Wert des Rechts/Werteinfluss des Rechts 	Preis 450,00 €
		Ansprechpartner Maximilian Höfler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
		Dozent(en) Christoph Hienle
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> ■ Diese Veranstaltung zählt mit 7 Stunden auf die Fortbildungsverpflichtung für Immobilienmakler gemäß § 34c GewO i. V. m. § 15b Abs. 1 MaBV ein. ■ Diese Veranstaltung wird gem. den Zertifizierungsbedingungen der HypZert GmbH als Weiterbildung anerkannt. 	
		Buchten

Baumängel erkennen, Bauschäden bewerten und Modernisierungskosten kalkulieren

Zielgruppe	Immobilienmakler, -berater und -vermittler	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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 Werteeinfluss zu diskutieren, z.B. inwieweit sich die Restnutzungsdauer bei Modernisierungen ändert. 	Termin 27.06.2024
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Einführung - Begriffsdefinitionen ■ Wann ist ein Schaden ein Schaden? ■ Baumängel/Bauschäden anhand von Bildmaterial kennenlernen und marktgerecht beurteilen und deren Schadensbeseitigungskosten kalkulieren (Balkon-/Terrassentüren, Risse, Dachundichtigkeiten, Defekte Haustechnik, Tiefgaragen-Schäden, Feuchtigkeit, Schimmelbefall) ■ Schäden Wärmedämmverbundsystem ■ Was sind die Auswirkungen der Schadensbeseitigungskosten auf den Marktwert und den Beleihungswert? ■ Wie hoch sind die Kosten für den Austausch von Bauteilen (Fenster, Türen, Elektroinstallation, Sanitärausstattung, Heizungstechnik) und wie wirken sich die Maßnahmen auf den Marktwert und den Beleihungswert aus? 	Ort Beilngries
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> ■ Diese Veranstaltung zahlt mit 7 Stunden auf die Fortbildungsverpflichtung für Immobilienmakler gemäß § 34c GewO i. V. m. § 15b Abs. 1 MaBV ein. ■ Diese Veranstaltung wird gem. den Zertifizierungsbedingungen der HypZert GmbH als Weiterbildung anerkannt. 	Anmelde-Nummer BMB
		Preis 450,00 €
		Ansprechpartner Maximilian Höfler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
		Dozent(en) Florian Schraut
		Buchen

Öffentliche Mittel in der Baufinanzierung

Zielgruppe	Wohnbaufinanzierungsberaterinnen-, berater	Organisatorisches
Ihr Nutzen	Optimaler Einsatz der aktuellen Förderprogramme in der Wohnbaufinanzierungsberatung	Termin 18.09.2024
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Aktuelle Förderprogramme <ul style="list-style-type: none"> • Fördermittel des Landes Bayern • Bundesförderung für effiziente Gebäude (BEG) ■ Anforderungen Klimaverträglichkeit ■ Beschaffung aktueller Informationen zur Gesprächsvorbereitung ■ Einsatz notwendiger Formulare und Unterlagen für die Antragstellung ■ Ansprechpartner im Verbund ■ Fallbeispiele und Übungen 	Ort Beilngries
Hinweis	Diese Veranstaltung zahlt mit 7 Stunden auf die Fortbildungsverpflichtung für Immobilienmakler gemäß § 34c GewO i. V. m. § 15b Abs. 1 MaBV ein.	Anmelde-Nummer OEMB
		Preis 410,00 €
		Ansprechpartner Maximilian Höfler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
		Dozent(en) Tassilo Brockert
		Buchen

ABG-Webinar: Einsatz öffentlicher Mittel in der Wohnbaufinanzierung

Zielgruppe	Wohnbaufinanzierungsberater	Organisatorisches Termin - Ort - Anmelde-Nummer WOEM Preis 200,00 € Ansprechpartner Maximilian Höfler Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
Ihr Nutzen	Optimaler Einsatz der aktuellen Förderprogramme in der Wohnbaufinanzierungsberatung	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Aktuelle Förderprogramme <ul style="list-style-type: none"> • Fördermittel des Landes Bayern • Bundesförderung für effiziente Gebäude (BEG) ■ Barrierereduzierung ■ Beschaffung aktueller Informationen zur Gesprächsvorbereitung ■ Einsatz notwendiger Formulare und Unterlagen für die Antragstellung ■ Ansprechpartner im Verbund 	
Hinweis	Diese Veranstaltung zählt mit 3 Stunden auf die Fortbildungsverpflichtung für Immobilienmakler gemäß § 34c GewO i. V. m. § 15b Abs. 1 MaBV ein.	

ABG-Webinar: Die Kreditvergabe an Wohnungseigentümergeinschaften - Rechtlicher Überblick

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Immobilienfinanzierungsberater ■ Firmenkundenberater ■ Kreditsachbearbeiter ■ Immobilienmakler ■ Wohnimmobilienverwalter 	Organisatorisches Termin 24.09.2024 Ort Digital Anmelde-Nummer WKWR Preis 200,00 € Ansprechpartner Maximilian Höfler Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider Dozent(en) Matthias Kilian
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Verständnis für die rechtliche Situation entwickeln ■ Kreditentscheidungen lösungsorientiert vorbereiten und treffen 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Rechtsfähigkeit der WEG ■ Haftung der WEG und der Wohnungseigentümer ■ Titulierung und Vollstreckung ■ Nachschusspflicht ■ Verbrauchereigenschaft ■ Kreditwürdigkeitsprüfung ■ Vorbereitung der Beschlussfassung ■ Ordnungsgemäße Verwaltung und Vertretung der WEG ■ Beschlüsse und Versammlungsprotokoll ■ Kreditsicherheiten 	
Hinweis	Diese Veranstaltung zählt mit 1,5 Stunden auf die Fortbildungsverpflichtung für Immobilienmakler gemäß § 34c GewO i. V. m. § 15b Abs. 1 MaBV ein.	

Buchten

Immobilienbesitz in Eigentümergemeinschaften

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Immobilienmakler ■ Wohnbaufinanzierungsberater ■ Firmenkundenberater ■ Vermögensplaner ■ Estate Planner 	Organisatorisches
		Termin -
		Ort -
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie kennen die Struktur und Funktionen der Eigentümergemeinschaft. ■ Sie erhalten praxisnahe Einblicke in die Aufgaben von Haus- und Mietverwaltern. ■ Sie kennen die Rechte und Pflichten nach dem Wohnungseigentümergebiet. ■ Sie lernen die Rolle und Aufgaben des Hausverwalters, Sondereigentumsverwalters und Mietverwalters. ■ Sie diskutieren die Herausforderungen der Eigentümergemeinschaften in Nachlassfällen. 	Anmelde-Nummer IBE
		Preis 760,00 €
Inhaltsschwerpunkte	<p>1. Tag</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Einführung in die Grundlagen von Eigentümergemeinschaften: <ul style="list-style-type: none"> • Definition und Entstehung des Wohnungs-, Teil- und Sondereigentum • Funktionen und Aufgaben (inkl. Verwaltungsbeirat) innerhalb der Eigentümergemeinschaft • Rechte und Pflichten der Wohnungseigentümer nach dem Wohnungseigentumsgesetz (WEG) • Aufgaben und Pflichten des Verwalters • Beschlussfassung in einer Eigentümergemeinschaft (Mehrheiten, Inhalte, Zeitablauf) • Eigentümerwechsel (verkaufen, verschenken, vererben) • Teilungserklärungen verstehen/ Ärger (Kostenverteilungsschlüssel) vermeiden ■ Abrechnungen und Wirtschaftspläne verstehen: <ul style="list-style-type: none"> • Aufbau und Inhalte einer Abrechnung inkl. Abrechnungsspitze, Abrechnungssaldo und Vermögensstatus • Darstellung von Wohngeldaußenständen • Aufbau und Inhalte eines Wirtschaftsplanes ■ Schadensmanagement: <ul style="list-style-type: none"> • Verantwortlichkeiten, Kostentragung in der Eigentümergemeinschaft • Selbstbeteiligung und Regress <p>2. Tag</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Instandhaltung und Instandhaltungsplanung: <ul style="list-style-type: none"> • Übersicht über den Erhaltungszustand einer Wohnanlage • Geplante/ zu erwartende/ gewünschte Maßnahmen • Durchführung von Sanierungsmaßnahmen ■ Unterschiede zwischen Hausverwaltung, Sondereigentumsverwaltung und Mietverwaltung inkl. Praxisbeispiele: <ul style="list-style-type: none"> • Rolle und Aufgaben des WEG-Hausverwalters • Rolle und Aufgaben des Sondereigentumsverwalters • Rolle und Aufgaben des Mietverwalters ■ Digitale Transformation und Einsatz von KI in der Verwalterbranche: <ul style="list-style-type: none"> • Kommunikation und Informationsbereitstellung über Plattformen • Beispiel: Schadensmanagement • Beispiel: Rechnungsbearbeitung/ Kontierung/ Buchhaltung ■ Zusammenarbeit mit Eigentümern und Verwaltern: <ul style="list-style-type: none"> • Welche Unterlagen hat der Eigentümer/ Was tun, wenn der Eigentümer nicht alle Unterlagen hat • Die Beschlussammlung • Auskünfte durch den Verwalter/ DSGVO 	Ansprechpartner Maximilian Höfler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> ■ Referent Thomas Janssen <ul style="list-style-type: none"> • Rechtsanwalt und Fachanwalt für Miet- und Wohnungseigentumsrecht • Syndikusrechtsanwalt ■ Referentin Angela Hartmann <ul style="list-style-type: none"> • Dipl.-Wirtsch.-Ing. (FH) / MBA • Geschäftsführerin der Sayao GmbH 	

- Diese Veranstaltung zählt mit 14 Stunden auf die Fortbildungsverpflichtung für Immobilienmakler gemäß § 34c GewO i. V. m. § 15b Abs. 1 MaBV ein.

Privatkundenbank Weiterbildung

Datenschutz

Datenschutz

Zielgruppe	Neu bestellte Datenschutzbeauftragte	Organisatorisches	
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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 		
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Aufbau des Gesetzes / Datenschutz-GrundVO ■ Erläuterung von Grundbegriffen ■ Zulässigkeit der Datenverarbeitung im Unternehmen ■ Benachrichtigungs- und Auskunftspflichten, Ausnahmen ■ Der Datenschutzbeauftragte (persönliche und sachliche Voraussetzungen, seine Stellung im Unternehmen) ■ Aufgaben des Datenschutzbeauftragten und Empfehlungen zu deren Erfüllung ■ Einsatz eines Musterkonzeptes zum Datenschutz in der Bank ■ Umgang mit Prüfungsmaßnahmen des Landesamtes für Datenschutzaufsicht ■ Umgang mit Auskunftsersuchen von Staatsanwaltschaft, Sozialbehörde etc. 		
Hinweis	<p>Das Seminar "Datenschutz" ist das Grundlagenseminar.</p> <p>Der jährliche Erfahrungsaustausch zum Thema Datenschutz (UDS) wird während des Jahres ausgeschrieben.</p>		
			Termin 24.07. - 25.07.2024
			Ort Beilngries
			Anmelde-Nummer DAS
		Preis 800,00 €	
		Ansprechpartner Peter Wutzer	
		Ansprechpartner (organisatorisch) Ute Beck	
		Dozent(en) Steffen Hahn, Stefan Lutz	
		Buchen	

Erfahrungsaustausch Datenschutz 2023

Zielgruppe	Erfahrene Datenschutz-Beauftragte, Innenrevisoren	Organisatorisches	
Ihr Nutzen	<p>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.</p> <p>Im Mittelpunkt wird jedoch der Erfahrungsaustausch zwischen den Teilnehmenden und den Referenten stehen.</p>		
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Kundendatenanalyse ■ Tätigkeitsbericht LDA ■ Datenaustausch USA ■ Microsoft 365 ■ Auskunftsanspruch ■ Aktuelle Rechtsprechung ■ Novelle BDSG 		
			Termin -
			Ort -
			Anmelde-Nummer UDS
			Preis 370,00 €
		Ansprechpartner Peter Wutzer	
		Ansprechpartner (organisatorisch) Ute Beck	

Im Rahmen der Veranstaltung wollen wir auch Ihre Fragen aus der Praxis diskutieren. Bitte reichen Sie Fragen mindestens 2 Wochen vorher über ute.beck@abg-bayern.de ein.

Webinar: Update Datenschutz 2020 - Besprechung von Praxisfällen

Zielgruppe	Erfahrene Datenschutz-Beauftragte, Innenrevisoren	Organisatorisches Termin - Ort - Anmelde-Nummer WUDS Preis 280,00 € Ansprechpartner Peter Wutzer Ansprechpartner (organisatorisch) Ute Beck
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.	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Relevante Auslegungsfragen zur DSGVO und zum BDSG ‘ - Rechtsprechung zur DSGVO (EuGH zu Cookies, Facebook etc.; erste Rechtsprechung dt. Gerichte zur DSGVO) ■ Datenschutz und Werbung ■ Aktuelles zur Kundendatenanalyse ■ Taping nach WpHG und Datenschutz ■ Gegenwärtiger Stand zu Tracking-Verfahren ■ Ermittlungersuchen von Polizei und StA ■ Neue Bestellvoraussetzungen DSB ■ Erkenntnisse aus dem Tätigkeitsbericht des BayLDA ■ Umgang mit der Bußgeldthematik durch das BAYLDA ■ Verwaltungspraxis zu Datenpannen ■ Besprechung von Praxisfällen 	

Privatkundenbank Weiterbildung

Geldwäsche

Das Geldwäschegesetz - Grundlagenseminar

Zielgruppe	Neubestellte Geldwäschebeauftragte	Organisatorisches Termin 07.10. - 08.10.2024 Ort Beilngries Anmelde-Nummer GWG Preis 760,00 € Ansprechpartner Peter Wutzer Ansprechpartner (organisatorisch) Ute Beck Dozent(en) Marius Götke Buchen
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Aktuelles und umfassendes Grundlagenwissen in allen Bereichen des Geldwäscherechts ■ Vertiefung der Lerninhalte anhand von Praxisfällen und Klärung offener Fragen 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Straftatbestand der Geldwäsche gemäß § 261 StGB ■ Aufbau und Begriffe des Geldwäschegesetzes (GwG) ■ Geldwäschebezogenes Risikomanagement (Risikoanalyse und Interne Sicherungsmaßnahmen) ■ Geldwäscherechtliche Sorgfaltspflichten ■ Funktion des Transparenzregisters ■ Aufgaben der Zentralstelle für Finanztransaktionsuntersuchungen („FIU“) ■ Geldwäscherechtliche Verdachtsmeldepflicht ■ Zusätzliche Pflichten für Banken nach §§ 25g - 25m KWG ■ Identifizierungspflichten nach § 154 AO und Art. 4 GTVO ■ Kontoabrufdatei nach § 24c KWG und § 93b AO ■ Ausführliche Diskussion und Lösung von Praxisfällen 	

Workshop: Brennpunkt Geldwäsche

Zielgruppe	Erfahrene Geldwäschebeauftragte und Innenrevisoren	Organisatorisches Termin 11.06.2024 Ort Herzogenaurach Anmelde-Nummer WBG Preis 400,00 € Ansprechpartner Peter Wutzer Ansprechpartner (organisatorisch) Ute Beck Dozent(en) Marius Götke weitere Termine auf www.abg-bayern.de Buchen
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Aktuelles und vertieftes Expertenwissen für die Bewältigung komplexer Probleme im Berufsalltag ■ Erfahrungsaustausch mit sehr hohem Praxiswert und Klärung aktueller Fragen 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Überblick zum gesamten Geldwäscherecht ■ Vertiefte Betrachtung von Schwerpunktthemen (Risikomanagement, Sorgfaltspflichten, Unstimmigkeitsmeldungen, Verdachtsmeldungen) ■ Vertiefte Betrachtung der behördlichen Verwaltungspraxis (BaFin, BVA, FIU, BMF, EBA) ■ Aktuelle Probleme, Ereignisse und Statistiken ■ Ausblick auf zukünftige Änderungen des EU-Gesetzgebers ■ Ausführliche Diskussion und Lösung von Praxisfällen 	

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

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Geldwäschebeauftragte / Stellvertreter (Nichtauslagerungsbanken, die Geno-SONAR einsetzen) ■ Innenrevisoren (Nichtauslagerungsbanken, die Geno-SONAR einsetzen) 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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 	Termin -
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Aufsichtsrechtlicher Hintergrund ■ Erwartungshaltung der Aufsicht ■ Konkrete Umsetzung in der Bank 	Ort -
		Anmelde-Nummer WMSG
		Preis 200,00 €
		Ansprechpartner Peter Wutzer
		Ansprechpartner (organisatorisch) Ute Beck

Privatkundenbank Weiterbildung

WpHG-Compliance

Grundlagen WpHG-Compliance

<p>Zielgruppe</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Neu bestellte Compliance-Beauftragte und Mitarbeiter, die Compliance-Aufgaben wahrnehmen ■ Auffrischung für bereits bestellte Compliance-Beauftragte und Mitarbeiter, die Compliance-Aufgaben wahrnehmen 	<p>Ihr Nutzen</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Grundlagen der Compliance-Funktion ■ Einführung in die Tätigkeit als Compliance-Beauftragte ■ Umsetzung der gesetzlichen Anforderungen in der Praxis ■ Kenntnisse der Mitarbeiterleitsätze 	<p>Inhaltsschwerpunkte</p> <p>In diesem Grundlagenseminar werden insbesondere die nach § 3 WpHGMaAnzV erforderlichen Kenntnisse sowie deren praktische Anwendung zur Erlangung der notwendigen Sachkunde des Compliance-Beauftragten vermittelt.</p>	<p>Hinweis</p> <p>Beachten Sie bitte auch unser Seminarangebot: Compliance-Beauftragte: Basiswissen Finanzinstrumente" (BFI)</p>	<p>Organisatorisches</p> <p>Termin 04.11. - 07.11.2024</p> <p>Ort Beilngries</p> <p>Anmelde-Nummer GCP</p> <p>Preis 1.140,00 €</p> <p>Ansprechpartner Peter Wutzer</p> <p>Ansprechpartner (organisatorisch) Ute Beck</p> <p>Dozent(en) Andrea Reizuch, Thomas Öller</p>
<p>Buchen</p>				

Workshop WpHG-Compliance

<p>Zielgruppe</p> <p>Compliance-Beauftragte und Mitarbeiter der Compliance-Funktion, Innenrevisoren</p>	<p>Ihr Nutzen</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Meinungs- und Erfahrungsaustausch ■ Lösungsansätze für bankindividuelle Probleme ■ Umsetzung der neuen gesetzlichen Rahmenbedingungen ■ MiFID II, MaComp, ESMA: Änderungen und Neuerungen ■ Neuerungen im WpHG 	<p>Inhaltsschwerpunkte</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Aktuelle Informationen über die Pflichten und Aufgaben des Compliance-Beauftragten ■ Aktuelle Informationen und Erfahrungsaustausch ■ Aktuelle Erkenntnisse aus der Prüfung ■ Besprechung und Diskussion Ihrer eingereichten Fragen 	<p>Hinweis</p> <p>Wichtiger Hinweis:</p> <p>Der Workshop Compliance lebt vom Erfahrungsaustausch. Wir bitten Sie daher, Themen aus Ihrer Praxis als Compliancebeauftragter, die Sie mit anderen Kolleginnen und Kollegen besprechen möchten, an die E-Mail-Adresse ute.beck@abg-bayern.de zu senden.</p>	<p>Organisatorisches</p> <p>Termin 15.11.2024</p> <p>Ort Herzogenaurach</p> <p>Anmelde-Nummer WCP</p> <p>Preis 400,00 €</p> <p>Ansprechpartner Peter Wutzer</p> <p>Ansprechpartner (organisatorisch) Ute Beck</p> <p>Dozent(en) Andrea Reizuch</p> <p>weitere Termine auf www.abg-bayern.de</p>
<p>Buchen</p>				

Privatkundenbank Weiterbildung

KWG-Compliance

KWG/MaRisk-Compliance - Aufgaben des Beauftragten

Zielgruppe	Neu zu bestellende KWG/ MaRisk-Compliance-Beauftragte, Mitarbeiter die die Compliance-Funktion übernehmen	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Kenntnis der aufsichtsrechtlichen Anforderungen nach KWG und neuen MaRisk ■ Abgestimmte Auslegung aus Sicht von Aufsichtsrecht und Prüfung ■ Kenntnis der aktuellen Entwicklungen bei den einschlägigen materiellen Vorschriften, die Gegenstand der Compliance-Funktion sind 	Termin 02.10.2024
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Fundierte Einführung in die aufsichtsrechtlichen Vorgaben zur KWG/MaRisk-Compliance ■ Besprechung der Hilfsmittel des Verbunds ■ Anforderungen der Aufsicht/ MaRisk ■ Überblick zu materiellen Anforderungen (KWG, InstitutsvergütungsV, Kartellrecht, DSGVO, Korruptionsbekämpfung; neu: Regulatorik zur Nachhaltigkeit) ■ BaFin-RS 08/2023 „Überwachung und Governance von Bankprodukten im Privatkundengeschäft 	Ort Beilngries
		Anmelde-Nummer KCA
		Preis 400,00 €
		Ansprechpartner Peter Wutzer
		Ansprechpartner (organisatorisch) Ute Beck
		Dozent(en) Steffen Hahn
		Buchten

Privatkundenbank Weiterbildung

Vertriebsbeauftragte

Grundlagenseminar Vertriebsbeauftragte

Zielgruppe	Vertriebsbeauftragte	Organisatorisches Termin - Ort - Anmelde-Nummer SVB Preis 400,00 € Ansprechpartner Peter Wutzer Ansprechpartner (organisatorisch) Ute Beck
Ihr Nutzen	Kenntnisse über den gesetzlichen Rahmen der Aufgaben eines Vertriebsbeauftragten	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Gesetzliche Anforderungen an Vertriebsvorgaben sowie deren Ausgestaltung -Umsetzung und Überwachung von Vertriebsvorgaben in der Praxis	
	<ul style="list-style-type: none"> ■ Wertpapiervertragsrecht <ul style="list-style-type: none"> • Beratungsvertrag • Abgrenzung Beratung/beratungsfreies Geschäft ■ Aufsichtsrechtliche Anforderungen an das Wertpapiergeschäft 	
	Wertpapiergeschäft	
	> Informationspflichten	
	> Explorationspflichten	
> Wohlverhaltensregeln		

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. ex ante Kosteninformation und Nachhaltigkeitsaspekte in der Anlageberatung) besprochen.	Organisatorisches Termin - Ort - Anmelde-Nummer WUVB Preis 190,00 € Ansprechpartner Peter Wutzer Ansprechpartner (organisatorisch) Ute Beck
Ihr Nutzen	Sie erhalten in ca. eineinhalb Stunden aktuelle Informationen für Ihre Funktion in der Genossenschaftsbank.	
Inhaltsschwerpunkte	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.	
	<ul style="list-style-type: none"> ■ Allgemeine organisatorische Informationen ■ Vertriebsplanung im Wertpapiergeschäft ■ Anforderungen an Vertriebsgrundsätze und Vertriebsvorgaben ■ vertriebsrelevante Neuerungen in den Mindestanforderungen an die Compliance (MaComp) und aus den BaFin-FAQs zu MiFID II ■ Nachhaltigkeitsaspekte in der Anlageberatung ■ Besprechung Ihrer vorab eingereichten Fragen 	
	Hinweis	Wir bitten Sie, Fragen aus Ihrer Praxis als Vertriebsbeauftragter bis spätestens 30. Oktober 2023 an die E-Mail-Adresse ute.beck@abg-bayern.de zu senden.

Privatkundenbank Weiterbildung

Sachkunde für Vorstände

Fachtagung für Bankvorstandsmitglieder

Zielgruppe	Vorstände	Organisatorisches Termin 10.06. - 12.06.2024 Ort Grainau Anmelde-Nummer FTB Preis 595,00 € Ansprechpartner Irina Weber Ansprechpartner (organisatorisch) Anke Gabler weitere Termine auf www.abg-bayern.de Buchen
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie können sich in kompakter Form über aktuelle geschäftspolitische und fachliche Themen informieren. ■ Spezielle Fragen lassen sich mit dem Vorstandsvorstand und den Referenten diskutieren. ■ Darüber hinaus besteht die Möglichkeit sich mit anderen erfolgreichen Vorständen auszutauschen. 	
Inhaltsschwerpunkte	Montag, 10.06.2024 09:00 – 10:00 Uhr Aktuelles aus der Verbandsarbeit Gregor Scheller, Vorstandsvorsitzender und Verbandspräsident 10:00 – 11:00 Uhr Aktuelle Themen aus Bankpraxis und Verbund Dr. Alexander Leißl, Vorstand Prüfung Banken, GVB 11:00 – 11:30 Uhr Pause 11:30 – 12:30 Uhr Personalentwicklung und Change in der Union Investment Giovanni Gay, Vorstand Union Asset Management Holding AG 12:30 – 14:00 Uhr Mittagspause 14:00 – 15:00 Uhr Aktuelles zum Aufsichtsrecht Steffen Hahn, Bereich Prüfung Banken, GVB 15:00 – 15:30 Uhr Pause 15:30 – 16:00 Uhr Aktuelles zum Thema Nachhaltigkeit Martina Stutz, Teamleiterin Nachhaltigkeit, GVB 16:00 – 17:00 Uhr Aktuelles aus der Atruvia NN, Atruvia	

Dienstag, 11.06.2024

08:30 – 09:30 Uhr

Aktuelles aus der Prüfung

Walter Friedrich, Bereich Prüfung Banken, GVB

09:30 – 10:15 Uhr

Aktuelles aus der prüfungsnahen Betreuung

Carlo Seitz, Bereich Prüfung Banken, GVB

10:15 – 10:45 Uhr Pause

10:45 – 11:30 Uhr

Aktuelles aus dem Bereich Beratung Banken

Timo Braun, Bereich Beratung Banken, GVB

11:30 – 13:00 Uhr

Aktuelle Rechts- und Steuerfragen

Jörn Langhorst und Dr. Oliver Schießer, Bereich Steuer und Recht, GVB

13:00 – 14:00 Uhr Mittagspause

14:00 – 15:00 Uhr

"Finanzierung erneuerbarer Energie"

Christian Habegger, VR Bank Rottal Inn

15:00 – 16:00 Uhr

Geschäftsfeldrechnung

Christian Zollner, Bereich Prüfung Banken, GVB

16:00 – 16:30 Uhr Pause

16:30 – 17:30 Uhr

Politische Herausforderungen für das Geschäftsmodell

Digitaler Euro – Chancen und Risiken

Simon Linder, Stab Vorstandsvorsitzender

Mittwoch, 12.06.2024

08:30 – 09:30 Uhr

Arbeitsrecht aktuell

Christiane Diedrich, Bereich Steuer und Recht

09:30 – 10:00 Uhr Pause

10:00 – 10:45 Uhr

Expertenpanel

Marcus Freitag, VR Bank Neu-Ulm

10:45 – 12:00 Uhr

Cyberisiken

Bereich Prüfung Banken

Hinweis

Preis für 2,5 Tage: 595,00 €

Preis für 2 Tage: 495,00 €

FTB 24003: für Banken größer/gleich 2 Mrd

FTB 24004: für Banken < 2 Mrd // größer/gleich 500 Mio

FTB 24005: für Banken < 500 Mio

Privatkundenbank Weiterbildung

Aufsichtsrat

Grundlagen für Aufsichtsratsmitglieder

Zielgruppe	Aufsichtsratsmitglieder, die neu gewählt wurden oder die sich grundlegend informieren wollen	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> Sie können sich systematisch und umfassend über Ihre Aufgaben, Rechte und Pflichten als Aufsichtsratsmitglied informieren. Die Tagung eignet sich besonders für neu gewählte Aufsichtsratsmitglieder und gilt als Sachkundenachweis für die Bankenaufsicht. 	Termin 25.10. - 26.10.2024
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> Grundlegende wirtschaftliche und rechtliche Abläufe im Bankgeschäft Aufsichtsrat und rechtliche Prüfung Grundzüge der Bilanzierung Wesentliche Elemente des Risikomanagements inkl. Geschäfts- und Risikostrategie Grundlegende aufsichtsrechtliche Bestimmungen Anforderungen an die Sachkunde und Zuverlässigkeit von Aufsichtsratsmitgliedern Genossenschaftsrechtliche Grundlagen 	Ort Grainau
		Anmelde-Nummer TAR
		Preis 525,00 €
		Ansprechpartner Stefan Baur
		Ansprechpartner (organisatorisch) Astrid Koller
		Dozent(en) Barbara Schlickenrieder, Martin Käßer, Stefan Lutz
		weitere Termine auf www.abg-bayern.de

Regionale Aufsichtsratstagung 2024

Zielgruppe	Aufsichtsratsmitglieder, Kreisverbandsvorsitzende und Stellvertreter	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> Sie können sich über die strategische Ausrichtung sowie verbands- und geschäftspolitische Grundsatzfragen informieren. Im Hinblick auf ihre Aufgaben als Aufsichtsrat werden wichtige gesetzliche und aufsichtsrechtliche Bestimmungen praxisnah dargestellt und mit Empfehlungen für die Umsetzung untermauert. 	Termin -
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> Aktuelles aus der Verbandsarbeit Aktuelles aus Bankpraxis, Verband und Verbund Diskussionsrunde: Genossenschaft - zukunftsorientiert aufstellen Aktuelles zum Aufsichtsrecht Die Aufsichtsratsstätigkeit im Spiegel neuerer Entwicklungen - Erfahrungen aus der Prüfungspraxis Aktuelles aus dem Bereich Steuern und Recht Cyberisiken 	Ort -
		Anmelde-Nummer ARR
		Preis 250,00 €
		Ansprechpartner Stefan Baur
		Ansprechpartner (organisatorisch) Astrid Koller

Fachtagung für Aufsichtsratsvorsitzende

Zielgruppe	Aufsichtsratsvorsitzende und Stellvertreter/Stellvertreterinnen	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie kennen Ihre besonderen Rechte und Pflichten als Aufsichtsratsvorsitzende/Aufsichtsrats-vorsitzender ■ Sie können Ihre Aufgaben im Zusammenwirken mit dem Vorstand und der Prüfung kompetent wahrnehmen. ■ Dabei berücksichtigen Sie sowohl die aufsichtsrechtlichen Anforderungen als auch die geschäftspolitischen Entwicklungen. 	Termin 08.11. - 09.11.2024
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Aktuelle geschäftspolitische Fragen ■ Aktuelle rechtliche Entwicklungen ■ Der Strategieprozess im Überblick ■ Aktuelle aufsichtsrechtliche Entwicklungen ■ Die Zusammenarbeit zwischen Vorstandsmitgliedern und Aufsichtsratsvorsitzenden ■ Bericht aus der Prüfungspraxis 	Ort Grainau
Hinweis	Einteilung der Bilanzsumme: TAV 24001 08.11. - 09.11.2024: Banken > 2 Mrd TAV 24002 22.11. - 23.11.2024: Banken < 2 Mrd bis 500 Mio TAV 24003 06.12. - 07.12.24 Banken < 500 Mio	Anmelde-Nummer TAV
		Preis 525,00 €
		Ansprechpartner Stefan Baur
		Ansprechpartner (organisatorisch) Astrid Koller
		Dozent(en) Walter Friedrich, Alexander Brehm, Stefan Lutz, N. GVB N., Jörn Langhorst, Timo Braun
		weitere Termine auf www.abca-bavern.de

Aktuelle Markteinflüsse und Entwicklungen bei Genossenschaftsbanken

Zielgruppe	Aufsichtsratsmitglieder	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie erhalten einen Überblick zu den aktuellen Entwicklungen am Markt und zu deren Einfluss auf Genossenschaftsbanken. ■ Sie können im Rahmen Ihrer Aufgabenstellung darauf angemessen reagieren und somit Ihren Aufgaben als Aufsichtsratsmitglied gerecht werden. 	Termin 15.11. - 16.11.2024
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Zinsanstieg – Entwicklungen Marktumfeld ■ Entwicklungen Aktivseite – GVB-weit ■ Entwicklungen Passivseite – GVB-weit – Produktstrategie ■ Auswirkungen auf den Zinsüberschuss, EVR, EWP und Drohverlustrückstellungen 	Ort Grainau
Hinweis	digitale Durchführung, eintägig	Anmelde-Nummer GAR
		Preis 525,00 €
		Ansprechpartner Stefan Baur
		Ansprechpartner (organisatorisch) Astrid Koller
		Dozent(en) Barbara Schlickerieder, Cyrus Ahari, Timo Braun
		Buchen

Der Aufsichtsrat bei der Kreditvergabe und -prüfung

Zielgruppe	Aufsichtsratsmitglieder, insbesondere Mitglieder des Kreditausschusses	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie können sich über die Voraussetzungen und Rahmenbedingungen bei der Kreditentscheidung informieren. ■ Sie erfahren, wie Vorstand und Aufsichtsrat bei der Kreditvergabe zusammenwirken. ■ Sie sind somit in der Lage, Ihre Mitwirkungsrechte bei der Kreditvergabe sicher auszuüben. 	Termin 11.10. - 12.10.2024
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Aktuelle geschäftspolitische Fragen ■ Der Kreditbegriff ■ Mitwirkungs- und Überwachungspflichten des Aufsichtsrats im Rahmen des Kreditgeschäfts ■ Risiken und Risikoeinstufungsverfahren im Kreditgeschäft ■ Das Kreditgeschäft im Prüfungsbericht ■ Das Zusammenwirken von Vorstand und Aufsichtsrat bei der Kreditvergabe 	Ort Grainau
		Anmelde-Nummer TAK
		Preis 525,00 €
		Ansprechpartner Stefan Baur
		Ansprechpartner (organisatorisch) Astrid Koller
		Dozent(en) Klaus Roggenbuck, Klaus Gimperlein
		Buchten

Banksteuerung und MaRisk für Aufsichtsratsmitglieder

Zielgruppe	Aufsichtsratsmitglieder	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie erhalten einen Überblick über die aktuellen Kennzahlen des GVB und lernen so, Ihr Institut besser einzuschätzen. ■ Sie kennen den Ablauf und die Einflussgrößen einer Gesamtbankplanung und sind somit in der Lage, den Planungsprozess in Ihrem Institut qualifiziert zu verfolgen. ■ Sie erhalten einen Überblick über die MaRisk, sowie die Auswirkungen auf bzw. Anforderungen an die Arbeit des Aufsichtsrats. 	Termin 18.10. - 19.10.2024
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Kennzahlen: Analyse des Bewertungsergebnisses Kundenkreditgeschäft 2024 ■ Vorschau: Diskussion der Einflüsse auf das Betriebsergebnis 2025ff ■ Erläuterung der aufsichtlichen Eigenmittelanforderungen ■ Interpretation des Ambitionsniveaus einer Gesamtkapitalquote ■ Besprechung aufsichtlicher Neuerungen ■ Aufzeigen der normativen und der ökonomischen Risikotragfähigkeit ■ Visualisierung des Unterschiedes von ICAAP zu ILAAP ■ Entwicklung der MaRisk im Zeitablauf ■ (Aufsichts-) Rechtliche Einordnung der MaRisk ■ Anforderungen der MaRisk an den Aufsichtsrat 	Ort Grainau
		Anmelde-Nummer BMA
		Preis 525,00 €
		Ansprechpartner Stefan Baur
		Ansprechpartner (organisatorisch) Astrid Koller
		Dozent(en) Klaus Hartinger, Robert Bruckmann
		Buchten

Kompaktwissen Aufsichtsrecht mit praktischer Umsetzung

Zielgruppe	Aufsichtsratsmitglieder, die ihr Grundlagenwissen im Aufsichtsrecht auffrischen bzw. vertiefen möchten	Organisatorisches Termin 21.06. - 22.06.2024 Ort Grainau Anmelde-Nummer MARU Preis 750,00 € Ansprechpartner Stefan Baur Ansprechpartner (organisatorisch) Astrid Koller Dozent(en) Stephanie Hermannstädter, Anita Kneißl Buchen
Ihr Nutzen	-Sie setzen sich mit den Top-Themen vertiefend auseinander und können die praktischen Auswirkungen kompetent in Ihrem Hause beurteilen und begleiten.	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie erhalten einen ausführlichen Einblick, welche Anforderungen seitens der Aufsicht gestellt werden, sowie praktische Tipps, wie Sie diese Anforderungen in Ihre Tätigkeit integrieren können. ■ Bestehende Anforderungen nach KWG/CRR ■ Aktuelle Entwicklungen im Aufsichtsrecht ■ Daraus resultierende Anforderungen an Aufsichtsratsmitglieder (BaFin-Merkblätter, AnzV) ■ MaRisk-Bestimmungen für das Aufsichtsratsgremium ■ Praktische Umsetzung aufsichtsrechtlicher Vorgaben 	

MaRisk - Risikoreporting: Was Sie als Aufsichtsratsmitglied darüber wissen sollten

Zielgruppe	Aufsichtsratsmitglieder	Organisatorisches Termin - Ort - Anmelde-Nummer MARR Preis 725,00 € Ansprechpartner Stefan Baur Ansprechpartner (organisatorisch) Astrid Koller
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie erhalten einen verständlichen und auf Aufsichtsratsmitglieder zugeschnittenen Überblick über das Risikoreporting - mit unnötigem und nicht gefordertem technischen Wissen belasten wir Sie nicht. ■ Sie erfahren, wie die Risiken der Bank in Berichten dargestellt werden, wie Sie diese interpretieren müssen und welche Rückschlüsse Sie hieraus auf die Risikosituation Ihres Hauses ziehen können. ■ Ein Überblick über die aktuelle Lage an den Kapital- und Kreditmärkten zeigt Ihnen aktuelle Herausforderungen in der Risikosteuerung auf. 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Anforderungen der MaRisk an die Einbindung des Aufsichtsrats in das Risikomanagement der Bank und an das Risikoreporting für den Aufsichtsrat ■ Typische Risikokategorien einer Genossenschaftsbank, deren Messung und Steuerung ■ Risiken aus der Vergabe von Krediten (Adressenausfallrisiken) ■ Risiken aus der Kapitalanlage (Marktpreisrisiken) ■ Liquiditäts- und Ertragsrisiken ■ Operationelle Risiken ■ Darstellung der Risiken im Risikoreporting der Bank ■ Wichtig für die Beherrschung von Risiken: Die Risikotragfähigkeit inklusive Stresstesting ■ Überblick der aktuellen Lage an den Kapital- und Kreditmärkten – Steuerungsherausforderungen für Genossenschaftsbanken 	

Kompaktwissen Bankbilanzierung für Aufsichtsratsmitglieder

Zielgruppe	Aufsichtsratsmitglieder mit Grundlagenkenntnissen in der Rechnungslegung	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Aufsichtsratsmitgliedern, die bereits über Grundlagenwissen in der Rechnungslegung verfügen, wird im Rahmen dieser Veranstaltung die erforderliche Sachkunde vermittelt. ■ Mit unserer Veranstaltung verschaffen Sie sich einen fundierten und gleichzeitig kompakten Überblick über die Bilanzierung von Genossenschaftsbanken. ■ Sie beleuchten alle relevanten Aspekte der Bankbilanzierung, um der Aufgabe als „Finanzexperte“ im Aufsichtsrat Ihrer Bank gerecht zu werden. 	Termin 29.11. - 30.11.2024
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Das externe Rechnungswesen einer Kreditgenossenschaft ■ Die Bestandteile des handelsrechtlichen Jahresabschlusses ■ Die Bankbilanz nach HGB ■ Ausgewählte Bilanz und GuV-Positionen (Ansatz, Bewertung und Angaben im Anhang) ■ Lagebericht und Offenlegung ■ Aufsichtsrat und Bilanzierung: Wo und wie wirkt der Aufsichtsrat mit? 	Ort Grainau
		Anmelde-Nummer MARB
		Preis 750,00 €
		Ansprechpartner Stefan Baur
		Ansprechpartner (organisatorisch) Astrid Koller
		Dozent(en) Klaus Roggenbuck
		Buchen

Fokus Eigenanlagen der Bank: Ein kompakter und aktueller Überblick für Aufsichtsratsmitglieder

Zielgruppe	Aufsichtsratsmitglieder	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie erhalten einen Überblick, welche aufsichtsrechtlichen Anforderungen an das Eigenanlagenmanagement gestellt werden ■ Sie diskutieren, welche Risiken die Anlage in typischen Anlageklassen sowie Produkten mit sich bringt und wie Risiken gesteuert bzw. reduziert werden können ■ Sie sind nach der Veranstaltung in der Lage, die Eigenanlagensteuerung in Ihren Häusern zu überprüfen und hinsichtlich der Chancen-Risiko-Verhältnisse zu bewerten 	Termin 27.09. - 28.09.2024
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sinn und Zweck von Eigenanlagestrategien einer Genossenschaftsbank / - Aufsichtsrechtliche Anforderungen im Bereich Eigenanlagen / - Darstellung ausgewählter Produkte und damit verbundener Risiken / - Risikomessung/-reporting im Bereich Eigenanlagen / - Aussagen zu Eigenanlagen im Prüfungsbericht ■ Praxisbeispiel: Umsetzung Eigenanlagepolitik einer Genossenschaftsbank 	Ort Grainau
		Anmelde-Nummer MARD
		Preis 750,00 €
		Ansprechpartner Stefan Baur
		Ansprechpartner (organisatorisch) Astrid Koller
		Dozent(en) Bernhard Dollinger, Andreas Streb
		Buchen

Sachkunde-Update für Aufsichtsratsmitglieder

Zielgruppe	Aufsichtsratsmitglieder, die bereits etabliert sind und ihre Kenntnisse grundlegend erneuern wollen	Organisatorisches Termin 07.10. - 08.10.2024 Ort Grainau Anmelde-Nummer UAR Preis 525,00 € Ansprechpartner Stefan Baur Ansprechpartner (organisatorisch) Astrid Koller Dozent(en) Barbara Schlickerrieder, Steffen Hahn weitere Termine auf www.abg-bayern.de
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie können Ihre bereits erworbenen Basiskenntnisse auf den neuesten Stand bringen. Dazu werden alle essenziell wichtigen Themen einer erfolgreichen Aufsichtsrats Tätigkeit neu beleuchtet. ■ Die Tagung eignet sich besonders für Mitglieder des Aufsichtsrats, die bereits einige Jahre im Amt sind bzw. zum Start ihrer Tätigkeit bereits das Grundlagenseminar besucht haben, um nun die aktuellen Entwicklungen wieder aufzunehmen. 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Aktuelle Entwicklungen im Bankaufsichtsrecht ■ Die Aufsichtsrats Tätigkeit in der Umsetzung - Beispiele und Handlungsempfehlungen ■ Update Banksteuerung und -bilanzierung ■ Risikomanagement und aktuelle Entwicklungen nach MaRisk ■ Rechtliche Vorgaben nach dem GenG/Aktuelle Rechtsprechung 	

Inhouse-Tagung für Aufsichtsratsmitglieder

Zielgruppe	Das komplette Aufsichtsratsgremium und der Vorstand	Organisatorisches Termin 20.09.2024 Ort Halfing Anmelde-Nummer XARS Preis 2.300,00 € Ansprechpartner Stefan Baur Ansprechpartner (organisatorisch) Astrid Koller weitere Termine auf www.abg-bayern.de Buchen
Ihr Nutzen	Auffrischung/Vertiefung der Kenntnisse i. S. d. geforderten fortlaufenden Weiterbildung gem. KWG	
Inhaltsschwerpunkte	Themen: <ul style="list-style-type: none"> ■ Aktuelle Rahmenbedingungen ■ Auswirkungen auf die Banken ■ Steuerung – Normative und ökonomische Perspektive ■ Nachhaltigkeit ■ Überwachungsfunktion des Aufsichtsrates 	
Hinweis	Ort: Inhouse bzw. an einem Wunschort Ihrer Wahl. Ihre Ansprechpartner Zum Inhalt: Stefan Baur, T 08461.650-1355 E stefan.baur@abg-bayern.de Zur Organisation: Astrid Koller, T 08461.650-1357 E astrid.koller@abg-bayern.de	

Privatkundenbank Weiterbildung

Rechtlich sicher

Betreuungsrecht

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mitarbeiter in der Marktfolge Passiv ■ Mitarbeiter die mit der Erbabwicklung befasst sind 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie entwickeln ein Rechtsverständnis für das deutsche Betreuungsrecht. ■ Sie verfügen über aktuelles Wissen zur rechtssicheren Kontoführung nach Bestellung eines Betreuers. 	Termin 21.10.2024
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Betreuer ■ Betreuerarten ■ Bestellung ■ Betreuerausweis ■ Verfahren, Geschäftsfähigkeit ■ Einwilligungsvorbehalt ■ Betreuung und Vollmacht ■ Auslandsbezug ■ Kontoführung im Rahmen der Betreuungsanordnung ■ Genehmigungspflichten ■ Außengenehmigung ■ Anlagegeld ■ Verfügungsgeld ■ Sperrvereinbarung 	Ort Beilngries
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> ■ Die Inhalte diese Seminars werden auch bei den ABG-Webinaren WBGL1 und WBGL2 vermittelt. ■ Zu diesem Seminar gibt es einen 2. Teil -> AUB2, zum Thema Erbrecht und Vollmachten. 	Anmelde-Nummer AUB1
		Preis 400,00 €
		Ansprechpartner Maximilian Höfler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
		Dozent(en) Zdenka Mischke
		Buchten

Erbrecht und Vollmachten

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mitarbeiter in der Marktfolge Passiv ■ Mitarbeiter die mit der Erbabwicklung befasst sind 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie entwickeln ein Rechtsverständnis für das deutsche Erbrecht und Stellvertretung. ■ Sie verfügen über aktuelles Wissen zur rechtssicheren Kontoführung mit Bevollmächtigten und nach dem Tod des Kunden. 	Termin 22.10.2024
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Erbe ■ Erbengemeinschaft ■ Erbfall ■ Ausschlagung ■ gesetzliches Erbrecht ■ letztwillige Verfügungen (Testament, Erbvertrag) ■ Nachlassverfahren ■ Erbermittlung ■ Nachlasskontoführung ■ Nachlassabwicklung: Ziffer 5 der AGB, ■ Erbschein ■ Europäisches Nachlasszeugnis ■ nicht EU-Fälle ■ Vollmachten und Vorsorgevollmachten 	Ort Beilngries
Hinweis	Zu diesem Seminar gibt es einen 1. Teil -> AUB1, zum Thema Betreuungsrecht.	Anmelde-Nummer AUB2
		Preis 400,00 €
		Ansprechpartner Maximilian Höfler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
		Dozent(en) Stefan Jäger
		Buchten

Erfahrungsaustausch: Betreuungsrecht - 1 Jahr nach der Betreuungsrechtsreform

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mitarbeiter in der Marktfolge Passiv ■ Mitarbeiter die mit der Erbabwicklung befasst sind 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ aktualisierte Kenntnisse im Bereich Betreuung ■ Erfahrungsaustausch und Diskussion ■ Besprechung von Fragen 	Termin -
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ aktuelle Praxisfälle ■ Präsentation von Erfahrungen 	Ort -
		Anmelde-Nummer EBRB
		Preis 470,00 €
		Ansprechpartner Maximilian Höfler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider

ABG-Webinar: Betreuungsrecht - Teil 1

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mitarbeiter in der Marktfolge Passiv ■ Mitarbeiter die mit der Erbabwicklung befasst sind 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	Sie entwickeln ein Rechtsverständnis für das deutsche Betreuungsrecht.	Termin 16.10.2024
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Betreuer ■ Betreuerarten ■ Bestellung ■ Betreuerausweis ■ Verfahren ■ Geschäftsfähigkeit ■ Einwilligungsvorbehalt ■ Auslandsbezug 	Ort Digital
		Anmelde-Nummer WBGL1
		Preis 200,00 €
		Ansprechpartner Maximilian Höfler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
		Dozent(en) Zdenka Mischke
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> ■ Die Inhalte diese ABG-Webinars werden auch beim Seminar AUB1 vermittelt. ■ Zu diesem ABG-Webinar gibt es einen 2. Teil -> WBGL2. Hier werden weitere Inhalte zum Betreuungsrecht thematisiert. 	
		Buchten

ABG-Webinar: Betreuungsrecht - Teil 2

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mitarbeiter in der Marktfolge Passiv ■ Mitarbeiter die mit der Erbabwicklung befasst sind 	Organisatorisches Termin 24.10.2024 Ort Digital Anmelde-Nummer WBGL2 Preis 200,00 € Ansprechpartner Maximilian Höfler Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider Dozent(en) Zdenka Mischke Buchen
Ihr Nutzen	Sie verfügen über aktuelles Wissen zur rechtssicheren Kontoführung nach Bestellung eines Betreuers.	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Kontoführung im Rahmen der Betreuungsanordnung ■ Genehmigungspflichten ■ Außengenehmigung ■ Anlagegeld ■ Verfügungsgeld ■ Sperrvereinbarung 	
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> ■ Die Inhalte diese ABG-Webinars werden auch beim Seminar AUB1 vermittelt. ■ Zu diesem ABG-Webinar gibt es einen 1. Teil -> WBGL1. Hier werden weitere Inhalte zum Betreuungsrecht thematisiert. 	

ABG-Webinar: Erbrecht - Teil 1

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mitarbeiter in der Marktfolge Passiv ■ Mitarbeiter die mit der Erbabwicklung befasst sind 	Organisatorisches Termin 19.09.2024 Ort Digital Anmelde-Nummer WLEG1 Preis 200,00 € Ansprechpartner Maximilian Höfler Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider Dozent(en) Zdenka Mischke Buchen
Ihr Nutzen	Sie entwickeln ein Rechtsverständnis für das deutsche Erbrecht.	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Erbe ■ Erbengemeinschaft ■ Erbfall ■ Erbschaft ■ Annahme und Ausschlagung ■ gesetzliches Erbrecht ■ letztwillige Verfügungen (Testament, Erbvertrag) ■ Vor- und Nacherbe ■ Vertrag zu Gunsten Dritter ■ Nachlassverfahren ■ Erbermittlung ■ Testamentsvollstreckung ■ Nachlasspflegschaft 	
Hinweis	<p>Zu diesem ABG-Webinar gibt es einen 2. Teil -> WLEG2.</p> <p>Hier werden weitere Inhalte zum Erbrecht thematisiert.</p>	

ABG-Webinar: Erbrecht - Teil 2

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mitarbeiter in der Marktfolge Passiv ■ Mitarbeiter die mit der Erbabwicklung befasst sind 	Organisatorisches Termin 26.09.2024 Ort Digital Anmelde-Nummer WLEG2 Preis 200,00 € Ansprechpartner Maximilian Höfler Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider Dozent(en) Zdenka Mischke Buchen
Ihr Nutzen	Sie verfügen über aktuelles Wissen zur rechtssicheren Kontoführung nach dem Tod des Kunden.	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Nachlasskontoführung durch Erben/Testamentsvollstrecker/Nachlasspfleger ■ Nachlassabwicklung-Ziffer 5 der AGB ■ Erbschein ■ Vollmacht ■ Beerdigungskosten ■ Auskunftsansprüche ■ Europäisches Nachlasszeugnis ■ nicht EU-Fälle 	
Hinweis	Zu diesem ABG-Webinar gibt es einen 1. Teil -> WLEG1.	
	Hier werden weitere Inhalte zum Erbrecht thematisiert.	

ABG-Webinar: Vollmachten

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mitarbeiterinnen/Mitarbeiter in der Marktfolge Passiv ■ Mitarbeiterinnen/Mitarbeiter die mit Vollmachten befasst sind 	Organisatorisches Termin 18.07.2024 Ort Digital Anmelde-Nummer WVOL Preis 200,00 € Ansprechpartner Maximilian Höfler Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider Dozent(en) Zdenka Mischke Buchen
Ihr Nutzen	Sicherer Umgang mit den unterschiedlichen Arten von Vollmachten	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Rechtliche Grundlagen und Aspekte der Bevollmächtigung und Rechtsprechung ■ Umgang mit Kunden, Bevollmächtigten und anderen, die von der Vollmacht betroffenen sind ■ Vollmacht in der Nachlassbearbeitung ■ Sonderfälle 	

Rechtssicherer Umgang mit Vollmachten in der Bankpraxis

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mitarbeiter der Revision ■ Markt und Marktfolge 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sicherer Umgang mit Betreuern mit Vollmachten in der Praxis ■ Mindestanforderungen an die Form der Vollmacht aus Bankensicht ■ Richtiger Umgang bei widersprüchlichen Weisungen von Erben/Bevollmächtigte, Betreuer/Bevollmächtigte 	Termin 25.09.2024
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Arten von Bankvollmachten ■ Vorsorgevollmacht ■ Patientenverfügung ■ Betreuungsvollmacht ■ Mindestanforderungen an die Form der Vollmacht ■ Verhältnis zwischen Erben und Bevollmächtigtem ■ Zweifelhafte Geschäftsfähigkeit bei Erteilung einer Vollmacht ■ Rechtliche Aspekte der Generalvollmacht 	Ort Beilngries
		Anmelde-Nummer BUA
		Preis 400,00 €
		Ansprechpartner Elke Kerschenlohr
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
		Dozent(en) Martin Christ
		Buchten

Erben, Vererben und Schenken

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Privatkundenberater ■ Vermögensberater 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Festigung der Grundzüge des Erbrechts ■ Souveräner Umgang im Kundengespräch 	Termin 23.09. - 24.09.2024
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Erbrechtliche Aspekte ■ Erbrecht, Schenkungen zu Lebzeiten und Verträge zugunsten Dritter, bankmäßige Abwicklung ■ Erbschaft- und Schenkungsteuer ■ Steuerklassen und Sätze, Freibeträge, Bewertungsfragen: bei Kundeneinlagen, bei Wertpapieren, bei Immobilien, bei Beteiligungen, bei Lebensversicherungen ■ Gestaltungsmöglichkeiten ■ Grundzüge der Testamentsvollstreckung ■ Vertriebsansätze 	Ort Beilngries
		Anmelde-Nummer EVS
		Preis 760,00 €
		Ansprechpartner Elke Kerschenlohr
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
		Dozent(en) Martin Christ
Hinweis	Bitte bringen Sie Ihr BGB, Steuergesetze und problematische Erbrechtsfälle aus der Praxis mit.	Buchten

ABG-Webinar: Telefonische Orders sicher und souverän annehmen

Zielgruppe	KSC-Mitarbeitende Mitarbeitende am Telefon	Organisatorisches Termin 09.07.2024 Ort Digital Anmelde-Nummer WDWB Preis 200,00 € Ansprechpartner Matthias Regnat Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier Dozent(en) Stefan Blendinger weitere Termine auf www.abg-bayern.de Buchen
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Souverän mit den rechtlichen Rahmenbedingungen umgehen ■ Praxisorientierung und Fallbeispiele 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Welcher Rahmen muss bestehen? Regulatorische Anforderungen ■ Unterschiede Telefon-/ Präsenzberatung - Was muss ich beachten? ■ Unterschied Beratung / reine Order - Was muss ich beachten? ■ Aufzeichnungspflicht - Was muss ich beachten? ■ Was darf ich? Was nicht? Do´s and don´t s ■ Konkrete Beispiele aus der Beratungspraxis in zwei Perspektiven ■ Austausch 	

Dokumentationspflicht im Wertpapiergeschäft gemäß WpHG inkl. Erfahrungen aus der Prüfung 2024 WpHG/Depot

Zielgruppe	Privatkunden- und Vermögensberater, Qualitätsbeauftragte der Bank	Organisatorisches Termin - Ort - Anmelde-Nummer DIW Preis 380,00 € Ansprechpartner Elke Kerschenlohr Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Rechtssicherheit im Einsatz des Beratungsprotokolls ■ Hinweise zu aktuellen Erkenntnissen der Prüfung WpHG/Depot ■ Vermeidung von Haftungsrisiken 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Überblick über die neuesten gesetzlichen Bestimmungen ■ Darstellung der aufsichtsrechtlich bedeutsamen Fehler ■ Besprechung praxisrelevanter Einzelfälle ■ Austausch über Erfahrungen und Erkenntnissen aus der Umsetzung ■ Klärung offener Fragen der Teilnehmer ■ Maßnahmen für die Umsetzung notwendiger Prozessanpassungen in der Bank 	
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> ■ Alternativ bietet sich auch der Besuch der Veranstaltung "Prüfung des Depot- und Wertpapierdienstleistungsgeschäftes" (DPP) an. ■ Es können Praxisfälle mitgebracht und Fragen bis zwei Wochen vor der Veranstaltung per E-Mail an elke.kerschenlohr@abg-bayern.de eingereicht werden. ■ Es wird empfohlen, dass jeweils ein Mitarbeitender aus dem Bereich Markt und ein Mitarbeitender aus dem Bereich Marktfolge an der Veranstaltung teilnehmen. ■ Referentin: Frau RAin/Mediatorin Andrea Reizuch - GVB Abt. Grundsatz Aufsichtsrecht ■ Referentin: Frau Claudia Thoma - Raiffeisenbank 	

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

Zielgruppe	Privatkunden- und Vermögensberater	<p>Organisatorisches</p> <p>Termin 20.11.2024</p> <p>Ort Digital</p> <p>Anmelde-Nummer FAS</p> <p>Preis 180,00 €</p> <p>Ansprechpartner Elke Kerschenlohr</p> <p>Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider</p> <p>Dozent(en) Hendrik Rusniack, Dr. Oliver Schießer</p> <p>Buchen</p>
Ihr Nutzen	Ihr Mitarbeiter / Ihre Mitarbeiterin soll aktuelle Informationen zu Rechts- und Steuerfragen erhalten. Ebenfalls sollen die geltenden Steuergesetzgebungen im Beratungsprozess gut erklärt werden können, durch die Auffrischung von Fachwissen.	
Inhaltsschwerpunkte	<p>"Das wichtigste zuerst" aktuelle Rechtsfragen zum Thema Anlageberatung und Sicherstellung der Sachkunde im Wertpapiergeschäft. Gefolgt von „das Beste zum Schluss“ Steuerfragen in Bezug auf die Anlageberatung und was die Kunden umtreibt.</p> <p>Inhalte werden sein:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Aktuelle Urteile und Verwaltungsanweisungen im Steuerrecht ■ Neue Steueränderungen 2024 ■ Geplante Steuerneuerungen <p>Teilnehmende können vorab aktuelle Fragestellungen an elke.kerschenlohr@abg-bayern.de einreichen, damit ein guter Praxisbezug hergestellt werden kann.</p>	

Die professionelle Fondsberatung 2024

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Erfahrene Vermögensberater ■ Erfahrene Privatkundenberater 	<p>Organisatorisches</p> <p>Termin 18.11. - 20.11.2024</p> <p>Ort Beilngries</p> <p>Anmelde-Nummer DPF</p> <p>Preis 1.125,00 €</p> <p>Ansprechpartner Elke Kerschenlohr</p> <p>Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider</p> <p>Dozent(en) Axel Stichling</p> <p>Buchen</p>
Ihr Nutzen	<p>Investmentfonds sind wichtige Bausteine zur optimalen Strukturierung von Kundendepots. Eine professionell durchgeführte Fondsberatung bietet damit eine sehr gute Chance, die Profitabilität vorhandener Kundenbeziehungen zu steigern. Diese Professionalität kann dem Kunden vor allem auf zwei Wegen überzeugend aufgezeigt werden. Durch eine hohe Fachkompetenz auf Beraterseite und durch eine Gesprächsführung, die sich auf eine überdurchschnittliche Art und Weise an den Kundenbedürfnissen ausrichtet.</p> <p>Der Teilnehmende...</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ überzeugt durch seine Gesprächsführung. ■ zeigt eine überzeugende Fachkompetenz in seinen Anlagegesprächen. ■ erreicht eine hohe Abschlussmotivation bei seinen Kunden. 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Aktuelle Herausforderungen in der Fondsberatung 2024 ■ Verkaufstechniken und Vorgehensweisen zur Steigerung des Fondsabsatzes ■ Erfahrungswerte Nachhaltigkeitspräferenzabfrage ■ Update Fachwissen Investmentfonds ■ Aktuelle Themen im Fondsbereich (Digitale Assets, Blockchain-Technologie etc.) ■ Mitbewerber im Blick - Fremdfonds und ETFs ■ Depotaufbau und Depotoptimierung mit Investmentfonds ■ Praxistraining und Erfahrungsaustausch 	
Hinweis	Als Trainer fungiert Dipl.-Paed. Axel Stichling, Verkaufstrainer und zertifizierter Anlageberater.	

Workshop: Rechtssichere Gestaltung von Entgelten für Kontoführungs- und Zahlungsdienste

Zielgruppe	Umsetzungsverantwortliche der Bank für die Gestaltung der Kontomodelle	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Zivilrechtliche Sicherheit bei der Ausgestaltung von Kontomodellen und Zahlungsverkehrsentgelten unter Berücksichtigung ABG-rechtlicher Vorgaben ■ Darstellung in Preis- und Leistungsverzeichnis, Preisaushang, Werbung und Entgeltinformation gemäß §§ 5 bis 9, 14 Abs. 1 Nr. 1 ZKG ■ Vermeidung von Abmahnfällen ■ Rechtssichere Änderung bestehender Kontoverträge 	Termin 07.11.2024
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Das AGB-Urteil des Bundesgerichtshofes und seine Folgen: <ul style="list-style-type: none"> • Aktuelle Rechtsfragen zur Umsetzung: Rechtsprechung, BaFin, Ombudsleute • Alternativen zur Zustimmungslösung? • Umgang mit Erstattungs- und Auskunftsansprüchen insbesondere von Legal Techs ("Conny" und andere) ■ Richtiger Umgang mit Zinsänderungen bei eingeräumten und geduldeten Überziehungen. ■ Zivilrechtliche Spielräume bei der Gestaltung der Entgelte für die Kontoführung, Kartennutzung, Zahlungsverkehr und Nebenleistungen ■ Aktuelle Rechtsprechung zur Zulässigkeit einzelner Preispositionen im Bereich Kontoführung und Zahlungsverkehr ■ Modelle zur Bepreisung von Buchungsposten ■ Bepreisbarkeit von Kontoauszügen ■ Unterschiede in den Kontomodellen für Privatkunden und Geschäftskunden 	Ort Beilngries
		Anmelde-Nummer RFP
		Preis 400,00 €
		Ansprechpartner Elke Kerschenlohr
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
		Dozent(en) Stefan Jäger
		Buchen

ABG-Webinar: Verwahrentgelte – Aktuelle rechtliche Entwicklungen – Exit-Strategien

Zielgruppe	Mitarbeiter/innen die mit der Thematik Negativzinsen / Verwahrentgelten befasst sind.	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mit der Einführung von Verwahrentgelten haben Kreditinstitute juristisches Neuland betreten. Zunehmend beschäftigen sich die Rechtsprechung und Bankenaufsicht mit Fragen der Zulässigkeit. Das Webinar gibt einen Überblick über den aktuellen rechtlichen Stand. ■ Banken, die Exit-Strategien aus Verwahrentgelten planen, erhalten passende Empfehlungen. ■ Zudem wird erörtert, ob und wenn ja wie Verwahrentgelte auch in Zeiten höherer Zinsen vereinbart werden können. 	Termin -
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Verwahrentgelte/Negativzinsen: Aktuelle rechtliche Entwicklungen ■ Exit-Strategien: Abschaffen, Änderung von Freibeträgen, Umstellung auf Gleitklauseln ■ Haben Verwahrentgelte in der aktuellen Zinslandschaft eine Zukunft? 	Ort -
		Anmelde-Nummer WEVW
		Preis 190,00 €
		Ansprechpartner Bernd Orthmann
		Ansprechpartner (organisatorisch) Sabrina Waldhier

Preisgestaltung und Preisangabe – rechtliche Grundlagen, Spezialfälle und Verhalten bei Abmahnungen

Zielgruppe	Verantwortliche der Bank für die Preisgestaltung und den Preisaushang aus den Bereichen Markt, Marketing, Organisation und Innenrevision	Organisatorisches
Ihr Nutzen	Sie erhalten einen Überblick über: <ul style="list-style-type: none"> ■ die Rechtssichere Ausgestaltung der Bankentgelte ■ den Preisaushang und das Preis- und Leistungsverzeichnis ■ Rechtssichere Vorgehensweise bei Entgeltänderungen ■ Korrektes Verhalten bei Abmahnungen 	Termin -
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Rechtliche Grundlagen <ul style="list-style-type: none"> • Preisangabenverordnung • Allgemeine Geschäftsbedingungen • Preisaushang, Preis- und Leistungsverzeichnis ■ Ausgestaltung der Bankentgelte <ul style="list-style-type: none"> • Gesetzliche Grundlagen • BGH-Rechtsprechung zu Entgelten, insbesondere Kreditrecht und Zahlungsverkehr • Grenzen für Preisklauseln • Zulässige und unzulässige Entgelte • Bedingungen der Entgeltänderung • Wertstellung ■ Praktische Hinweise zum Umgang mit Abmahnungen 	Ort -
		Anmelde-Nummer PGP
		Preis 760,00 €
		Ansprechpartner Elke Kerschenlohr
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider

ABG-Webinarreihe: Schenken bis Erben - Informationshappen zur Vermögensnachfolgeplanung

Zielgruppe		Organisatorisches
Hinweis	<p>Jedes Jahr werden in Deutschland ca. 300 Mrd. Euro vererbt. Eine stolze Summe, die sich überwiegend auf Unternehmen und Immobilien verteilt. Jedoch wachsen auch die sonstigen Vermögensgegenstände wie Bargeld, Aktien und Versicherungsvolumen immer mehr an.</p> <p>Viele Kunden scheuen sich, über das Thema offen zu sprechen, vor allem Familienangehörige werden ungern nach Rat gefragt. Meist ist ein nachfolgend entstehender Streit unter den Erben die Folge.</p> <p>Mit gezielter Information können wir die Kunden auf dem Weg einer umfassenden Regelung behilflich sein. Wegbegleiter in allen Lebensphasen umfasst auch den Part der Vermögensnachfolgeplanung.</p> <p>Nach der Webinarreihe sind Sie in der Lage, Ihre Kunden auf die größten Risiken anzusprechen, auf Probleme hinzuweisen und einen echten Mehrwert in der Lebensplanung zu schaffen. Eine hohe Kundenzufriedenheit und der Abschluss von Folgegeschäft ist das Ergebnis.</p>	Termin -
		Ort -
		Anmelde-Nummer PWSE
		Preis 625,00 €
		Ansprechpartner Elke Kerschenlohr
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider

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

<p>Zielgruppe</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Privatkundenberater/betreuer ■ Individualkundenbetreuer ■ Private Banking 	<p>Inhaltsschwerpunkte</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Wird ein Testament überhaupt benötigt ■ Ab wann ist ein Testament sinnvoll? ■ Minderjährige und Patchworkfamilien ■ Pflichtteil ■ Pflege und Vollmachten 	<p>Hinweis</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ ausgewogener Anteil an Theorie und Praxisbeispielen ■ Das ABG-Webinar ist Teil des Pakets "ABG-Webinarreihe: Schenken bis Erben - Informationshappen zur Vermögensnachfolgeplanung" (PWSE). 	<p style="text-align: center;">Organisatorisches</p> <p style="text-align: center;">Termin 18.09.2024</p> <p style="text-align: center;">Ort Digital</p> <p style="text-align: center;">Anmelde-Nummer WRIE</p> <p style="text-align: center;">Preis 155,00 €</p> <p style="text-align: center;">Ansprechpartner Elke Kerschenlohr</p> <p style="text-align: center;">Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider</p> <p style="text-align: center;">Dozent(en) Florian Richling</p> <p style="text-align: center;">Buchten</p>
--	--	--	---

ABG-Webinar: Basiswissen Schenken/Sterben/Erben

<p>Zielgruppe</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Privatkundenberater/betreuer ■ Individualkundenbetreuer ■ Private Banking 	<p>Inhaltsschwerpunkte</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ gesetzliche Erbfolge ■ steuerliche Freibeträge ■ Sonderregelungen in der Erbschaftssteuer ■ willkürliche Erbfolge ■ Erben vs. Schenken 	<p>Hinweis</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ ausgewogener Anteil an Theorie und Praxisbeispielen ■ Das ABG-Webinar ist Teil des Pakets "ABG-Webinarreihe: Schenken bis Erben - Informationshappen zur Vermögensnachfolgeplanung" (PWSE). 	<p style="text-align: center;">Organisatorisches</p> <p style="text-align: center;">Termin 02.10.2024</p> <p style="text-align: center;">Ort Digital</p> <p style="text-align: center;">Anmelde-Nummer WSSE</p> <p style="text-align: center;">Preis 155,00 €</p> <p style="text-align: center;">Ansprechpartner Elke Kerschenlohr</p> <p style="text-align: center;">Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider</p> <p style="text-align: center;">Dozent(en) Florian Richling</p> <p style="text-align: center;">Buchten</p>
--	--	--	---

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

<p>Zielgruppe</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Privatkundenberater/betreuer ■ Individualkundenbetreuer ■ Private Banking 	<p>Inhaltsschwerpunkte</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Bewertung von Immobilien vorm Finanzamt ■ Nießbrauch / Wohnrecht bei Schenkung ■ Rückübertragungsrechte ■ Regelungen im Testament 	<p>Hinweis</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ ausgewogener Anteil an Theorie und Praxisbeispielen ■ Das ABG-Webinar ist Teil des Pakets "ABG-Webinarreihe: Schenken bis Erben - Informationshappen zur Vermögensnachfolgeplanung" (PWSE). 	<p style="text-align: center;">Organisatorisches</p> <p style="text-align: center;">Termin 16.10.2024</p> <p style="text-align: center;">Ort Digital</p> <p style="text-align: center;">Anmelde-Nummer WVVT</p> <p style="text-align: center;">Preis 155,00 €</p> <p style="text-align: center;">Ansprechpartner Elke Kerschenlohr</p> <p style="text-align: center;">Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider</p> <p style="text-align: center;">Dozent(en) Florian Richling</p> <p style="text-align: center;">Buchten</p>
--	--	--	---

ABG-Webinar: Vermögensübertragung mit Versicherungen - Steuerersparnis für Kunden - Ertragspotenzial für Banken

<p>Zielgruppe</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Privatkundenberater/betreuer ■ Individualkundenbetreuer ■ Private Banking 	<p>Inhaltsschwerpunkte</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ steuerliche Grundlagen im Versicherungsbereich ■ Spiel Versicherungsnehmer vs. versicherte Person ■ Praxisbeispiele 	<p>Hinweis</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ ausgewogener Anteil an Theorie und Praxisbeispielen ■ Das ABG-Webinar ist Teil des Pakets "ABG-Webinarreihe: Schenken bis Erben - Informationshappen zur Vermögensnachfolgeplanung" (PWSE). 	<p style="text-align: center;">Organisatorisches</p> <p style="text-align: center;">Termin 06.11.2024</p> <p style="text-align: center;">Ort Digital</p> <p style="text-align: center;">Anmelde-Nummer WVSE</p> <p style="text-align: center;">Preis 155,00 €</p> <p style="text-align: center;">Ansprechpartner Elke Kerschenlohr</p> <p style="text-align: center;">Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider</p> <p style="text-align: center;">Dozent(en) Florian Richling</p> <p style="text-align: center;">Buchten</p>
--	---	--	---

ABG-Webinar: Umgang in der Bankpraxis

<p>Zielgruppe</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Privatkundenberater/betreuer ■ Individualkundenbetreuer ■ Private Banking 	<p>Inhaltsschwerpunkte</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Nachlass in der Praxis ■ Vollmachten ■ Rechts und Steuerberatungsverbot 	<p>Hinweis</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ ausgewogener Anteil an Theorie und Praxisbeispielen ■ Das ABG-Webinar ist Teil des Pakets "ABG-Webinarreihe: Schenken bis Erben - Informationshappen zur Vermögensnachfolgeplanung" (PWSE). 	<p>Organisatorisches</p> <p>Termin 20.11.2024</p> <p>Ort Digital</p> <p>Anmelde-Nummer WUPB</p> <p>Preis 155,00 €</p> <p>Ansprechpartner Elke Kerschenlohr</p> <p>Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider</p> <p>Dozent(en) Florian Richling</p> <p style="text-align: center; border: 1px solid gray; border-radius: 15px; padding: 5px; width: fit-content; margin: 0 auto;">Buchen</p>
--	---	--	---

Vorsorge- und Generationenberatung in der Praxis inkl. Erfahrungsaustausch

<p>Zielgruppe</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Mitarbeitende in der Vermögensplanung, ■ Betreuung vermögender Kunden und des Private Bankings ■ Wertpapierspezialist ■ Privatkundenberater 	<p>Ihr Nutzen</p> <p>Das Thema Vorsorge und Generationenberatung wird im Hinblick auf den demografischen Wandel immer wichtiger.</p> <p>Frischen Sie also Ihr Fachwissen auf und tauschen Sie sich mit anderen erfahrenen Kundenberaterinnen und Kundenberatern aus.</p>	<p>Inhaltsschwerpunkte</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ fachliches Update zum Thema Vorsorge <ul style="list-style-type: none"> • Vorsorge und Demografischer Wandel • aktuelle Situation des Rentensystems • steueroptimierte Altersvorsorge in Schicht 1 und 2 ■ fachliches Update zum Thema Generationenmanagement <ul style="list-style-type: none"> • Update Erbrecht: gesetzliche Erbfolge, gewillkürte Erbfolge (eigenhändiges/notarielles Testament, Erbvertrag), gemeinschaftliche letztwillige Verfügung, Vermächtnis, Pflichtteil, Pflichtteilsergänzungsansprüche, Enterben und Erbverzicht, Testamentsvollstrecker, Minderjährige, Auslandsvermögen • Update Erbschaftsteuer: Steuerpflicht, Freibeträge, Bewertung, Grundvermögen, Betriebsvermögen, Nießbrauch • Vertriebliche Ansätze im Generationenmanagement ■ Erfahrungsaustausch mit erfahrenen Kundenberaterinnen und Kundenberatern 	<p>Hinweis</p> <p>Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1.</p>	<p>Organisatorisches</p> <p>Termin -</p> <p>Ort -</p> <p>Anmelde-Nummer VGP</p> <p>Preis 400,00 €</p> <p>Ansprechpartner Elke Kerschenlohr</p> <p>Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider</p>
---	---	--	--	---

ABG-Webinar: Rechtlich sicher in der Videoberatung

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ KSC-Leiter ■ KSC-Mitarbeiter mit leitender Funktion ■ Verantwortliche Videoberatung / digitale Unterschrift 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	Das Angebot an Lösungen für den digitalen Produktabschluss im Bankgeschäft wächst. Doch nicht alles, was technisch möglich ist, ist auch rechtlich zulässig. Die Experten vom GVB und BSI Business Systems Integration klären auf und erläutern am live-System.	Termin -
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ rechtliche Einschätzung seitens des GVB: <ul style="list-style-type: none"> • Vertragsanbahnung / Vorvertragliche Informationen • Vertragsschluss • Fernabsatz ■ Präsentation im live-System von Snapview / agree21VIBE 	Ort -
Hinweis	Herr Dr. Schießler GVB	Anmelde-Nummer WDU
	Herr Jayaweera und Herr Hierhager von BSI Business Systems Integration Deutschland GmbH	Preis 265,00 €
		Ansprechpartner Matthias Regnat
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier

ABG-Webinar: Betriebsverfassungsrecht aktuell für Personaler

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Personalleiter*innen ■ Spezialisten im Bereich Personal 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie erhalten einen komprimierten Überblick über die aktuellen Fragen und Rechtsprechung aus dem Bereich des Betriebsverfassungsrechts. 	Termin -
Inhaltsschwerpunkte	<p>Aktuelle Rechtsprechung zu</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Mitbestimmung des Betriebsrates in sozialen Angelegenheiten ■ Mitbestimmung des Betriebsrates in personellen Angelegenheiten ■ Mitbestimmung des Betriebsrates in wirtschaftlichen Angelegenheiten 	Ort -
		Anmelde-Nummer WBRA
		Preis 170,00 €
		Ansprechpartner Julia-Sophie Maier
		Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler

ABG-Webinar: Rechtssicher in Social Media

<p>Zielgruppe</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Mitarbeitende aus den Bereichen Marketing und Vertrieb ■ Für den Social-Media-Auftritt verantwortliche Mitarbeitende 	<p>Ihr Nutzen</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 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 Musikknutzung in Social Media vermittelt. 	<p>Inhaltsschwerpunkte</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Grundlagen Rechtssicherer Social Media Auftritte <ul style="list-style-type: none"> • Diensteanbieter, Pflichtangaben • Vertragsmanagement • Zulässigkeit (Update zum Facebook Fanpage Verfahren, TikTok Einschränkungen bis hin zu Verboten) • Herausforderung: Auslands-/Drittlandstransfer • Herausforderung: Information, Belehrung und Einwilligung incl. Einbindung von Third-Party-Tools • Herausforderung: Contenterstellung und Haftung (Fotos, Videos, Musikhinterlegung, Fake News, Beleidigung) 	<p>Organisatorisches</p> <p>Termin 11.06.2024</p> <p>Ort Digital</p> <p>Anmelde-Nummer WRSM</p> <p>Preis 220,00 €</p> <p>Ansprechpartner Julia-Sophie Maier</p> <p>Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler</p> <p>Dozent(en) Stefan Maas</p> <p style="text-align: center; border: 1px solid gray; border-radius: 15px; padding: 5px;">Buchen</p>
--	--	--	---

ABG-Webinar: Aufhebungsverträge im Arbeitsrecht

<p>Zielgruppe</p> <p>Personalleiter und Spezialisten im Bereich Personal</p>	<p>Ihr Nutzen</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ In diesem ABG-Webinar geben wir einen komprimierten Überblick über die arbeitsrechtlichen Voraussetzungen beim Abschluss von Aufhebungsverträgen mit Mitarbeitern. ■ Sie erhalten praktische Tipps zu den Aspekten, die aus Arbeitgebersicht wichtig sind, wie z. B. Zeitfenster, typische Regelungsinhalte. ■ Wir informieren Sie über die aktuelle Rechtsprechung mit unmittelbarer Auswirkung für Arbeitgeber. 	<p>Inhaltsschwerpunkte</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Vorteile eines Aufhebungsvertrags ■ Typische Regelungen wie Abfindung, Freistellung bzw. Beschäftigung, Resturlaub und Urlaubsabgeltung, Zeugnis usw. ■ Sozialversicherungsrechtliche Aspekte (Grundzüge) ■ Aktuelle Rechtsprechung 	<p>Organisatorisches</p> <p>Termin -</p> <p>Ort -</p> <p>Anmelde-Nummer WBAV</p> <p>Preis 190,00 €</p> <p>Ansprechpartner Julia-Sophie Maier</p> <p>Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler</p>
<p>Hinweis</p> <p>Ihre Zugangsdaten und eine Anleitung erhalten Sie ca. 1 Woche vor Beginn des ABG-Webinars per E-Mail.</p>			

ABG-Webinar: Zwangsvollstreckung und Nachlass

Zielgruppe	Mitarbeiter/innen und Führungskräfte aus den Bereichen Marktfolge, Abwicklung und Sanierung sowie Innenrevision	Organisatorisches
Ihr Nutzen	Praxisorientiertes Wissen, um beim Tod eines Schuldners die Zwangsvollstreckung einzuleiten oder ein bereits begonnenes Vollstreckungsverfahren fortzusetzen.	Termin 26.06.2024
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Grundbegriffe und Grundprinzipien des Erbrechts ■ gewillkürte und gesetzliche Erbfolge ■ Haftung für Nachlassverbindlichkeiten und Möglichkeiten der Beschränkung ■ Zwangsvollstreckung vor Erbschaftsannahme ■ Bestellung eines Nachlasspflegers als gesetzlicher Vertreter des/der unbekanntem Erben ■ Erteilung eines Erbscheins auf Gläubigerantrag ■ Fortsetzung der Zwangsvollstreckung nach dem Tod des Schuldners ■ etc. 	Ort Digital
		Anmelde-Nummer WVNE
Hinweis	Dozent: Matthias Kilian (GVB)	Preis 200,00 €
		Ansprechpartner Bernd Orthmann
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier
		Dozent(en) Matthias Kilian
		Buchten

Privatkundenbank Weiterbildung

Immobilienfinanzierung, Immobilienvermittlung und Vermarktung

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

Zielgruppe	Wohnbaufinanzierungsberater	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie können Lösungsansätze in der aktuellen Zinssituation, der hohen Kosten sowie der politischen Ausrichtung aufzeigen. ■ Sie nutzen Chancen im Bereich der Gebäudesanierung rund um das Wohneigentum ■ Sie führen Wohnbaufinanzierungen mit agree21 erfolgreich durch 	Termin 19.06.2024
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Qualifizierte Baufinanzierung erlebbar machen ■ Modernisierungsfahrplan (BEG Wohngebäude „Sanierung“, Fördermittelprozess) ■ Regulatorik > GEG und Co. ■ Einbinden der Beratungsthemen „Absicherung“ und „Vorsorge“ als selbstverständliches Cross-Selling 	Ort Digital
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> ■ Im Seminar wird intensiv mit agree21 gearbeitet. ■ Das Seminar ist zur Vertiefung des VR-FinanzierungsPasses geeignet. ■ Referent: Herr Christian Scharrer Baufinanzierungsspezialist ■ Vor dem Präsenztermin vom 01.07. bis 02.07.2024 werden in einem digitalen Format die grundlegenden Fachkenntnisse vermittelt. Stattfinden wird das ABG-Webinar am 19.06.2024 von 09:00 Uhr - ca. 12:00 Uhr. ■ Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1. 	Anmelde-Nummer AGL
		Preis 850,00 €
		Ansprechpartner Maximilian Höfler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
		weitere Termine auf www.abg-bayern.de
		Buchen

Öffentliche Mittel in der Baufinanzierung

Zielgruppe	Wohnbaufinanzierungsberaterinnen-, berater	Organisatorisches
Ihr Nutzen	Optimaler Einsatz der aktuellen Förderprogramme in der Wohnbaufinanzierungsberatung	Termin 18.09.2024
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Aktuelle Förderprogramme <ul style="list-style-type: none"> • Fördermittel des Landes Bayern • Bundesförderung für effiziente Gebäude (BEG) ■ Anforderungen Klimaverträglichkeit ■ Beschaffung aktueller Informationen zur Gesprächsvorbereitung ■ Einsatz notwendiger Formulare und Unterlagen für die Antragstellung ■ Ansprechpartner im Verbund ■ Fallbeispiele und Übungen 	Ort Beilngries
Hinweis	Diese Veranstaltung zählt mit 7 Stunden auf die Fortbildungsverpflichtung für Immobilienmakler gemäß § 34c GewO i. V. m. § 15b Abs. 1 MaBV ein.	Anmelde-Nummer OEMB
		Preis 410,00 €
		Ansprechpartner Maximilian Höfler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
		Dozent(en) Tassilo Brockert
		Buchen

ABG-Webinar: Einsatz öffentlicher Mittel in der Wohnbaufinanzierung

Zielgruppe	Wohnbaufinanzierungsberater	Organisatorisches	
Ihr Nutzen	Optimaler Einsatz der aktuellen Förderprogramme in der Wohnbaufinanzierungsberatung		Termin -
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Aktuelle Förderprogramme <ul style="list-style-type: none"> • Fördermittel des Landes Bayern • Bundesförderung für effiziente Gebäude (BEG) ■ Barrierereduzierung ■ Beschaffung aktueller Informationen zur Gesprächsvorbereitung ■ Einsatz notwendiger Formulare und Unterlagen für die Antragstellung ■ Ansprechpartner im Verbund 		Ort -
			Anmelde-Nummer WOEM
			Preis 200,00 €
			Ansprechpartner Maximilian Höfler
Hinweis	Diese Veranstaltung zahlt mit 3 Stunden auf die Fortbildungsverpflichtung für Immobilienmakler gemäß § 34c GewO i. V. m. § 15b Abs. 1 MaBV ein.	Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider	

Praxisworkshop für Wohnbaufinanzierungsberater Immobilien

Zielgruppe	Wohnbaufinanzierungsberaterinnen-, berater	Organisatorisches	
Ihr Nutzen	Erfahrungsaustausch und Best Practice		Termin -
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Entwicklung von Vertriebsansätzen und Strategien im aktuellen Wettbewerbsumfeld ■ Betrachtung der unterschiedlichen Distributionswege (persönlich, digital-persönlich, Plattformen und Leads) ■ Umgang mit Preiswettbewerb bzw. Differenzierungsmöglichkeiten ■ Absicherung Immobilien und Personen ■ Eingereichte Themen und Fragestellungen 		Ort -
			Anmelde-Nummer TFW
			Preis 560,00 €
			Ansprechpartner Maximilian Höfler
Hinweis	Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1.	Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider	

Praxisworkshop für Leiter Wohnbaufinanzierung Immobilien

Zielgruppe	Führungskräfte im Bereich Wohnbaufinanzierung	Organisatorisches Termin 26.06. - 28.06.2024 Ort Grainau Anmelde-Nummer TFW2 Preis 620,00 € Ansprechpartner Maximilian Höfler Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider Dozent(en) Martin Sewald, Thomas Graml, Bernd Linnemann weitere Termine auf www.abg-bayern.de
Ihr Nutzen	Erfahrungsaustausch und Best Practice	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Entwicklung von Vertriebsansätzen und Strategien im aktuellen Wettbewerbsumfeld ■ Betrachtung der unterschiedlichen Distributionswege (persönlich, digital-persönlich, Plattformen und Leads) ■ Umgang mit Preiswettbewerb / Differenzierungsmöglichkeiten ■ aktuelle volkswirtschaftliche Rahmenbedingungen und Entwicklungen ■ Absicherung der Immobilienkredite (Sach- und Personenversicherungen) ■ sowie die eingereichten Themen und Fragestellungen 	
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> ■ Themenvorschläge können bis zwei Wochen vor Beginn gerne per E-Mail an maximilian.hoefler@abg-bayern.de eingereicht werden. ■ Mitzubringen sind eigenen Zahlen Rund um die Immobilienfinanzierung: <ul style="list-style-type: none"> • Neugeschäft pro Absatzweg • Provisionserträge • Anzahl eingesetzter Mitarbeitende am Markt und Markfolge • evtl. weitere interessante Daten ■ Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1. 	

Fachtagung Immobilien

Zielgruppe	Immobilienmakler, -berater und -vermittler sowie Führungskräfte in diesem Bereich	Organisatorisches Termin - Ort - Anmelde-Nummer FIO Preis 470,00 € Ansprechpartner Maximilian Höfler Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Überblick über die aktuelle Situation im Immobilienmarkt zur Einschätzung künftiger Tendenzen ■ Erfahrungsaustausch und Diskussion 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Gebäudeenergiegesetz - Auswirkungen auf die Wertermittlung <ul style="list-style-type: none"> • Referent: Jan Karwatzki • Dipl.-Ing. Architekt, Prokurist, Öko-Zentrum NRW GmbH ■ Rechtliches Update zur Maklerprovision und Maklerhaftung <ul style="list-style-type: none"> • Referent: RA Matthias Mangold • Spezialist Maklerrecht ■ Trends in der Immobilienvermittlung, Expose- und Marketingwerkzeuge, Best Practice-Ansätze <ul style="list-style-type: none"> • Referentin: Bianca Kmeth • Leitung Immobilienvermittlung, VR-Bank Werdenfels eG ■ Künstliche Intelligenz - Grundlagen und aktuelle Entwicklungen <ul style="list-style-type: none"> • Referent: Karl Tschurtschenthaler • Wissenschaftlicher Mitarbeiter und Doktorand am Institut für Flugsysteme, Software Engineer UniBW München 	
Hinweis	Diese Veranstaltung zahlt mit 6 Stunden auf die Fortbildungsverpflichtung für Immobilienmakler gemäß § 34c GewO i. V. m. § 15b Abs. 1 MaBV ein.	

Maklerrecht in der Praxis - I

Zielgruppe	Immobilienmaklerinnen, -makler, Beraterinnen,- berater, Assistentinnen, Assistenten	Organisatorisches Termin - Ort - Anmelde-Nummer MRP1 Preis 470,00 € Ansprechpartner Maximilian Höfler Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Optimierung der Kenntnisse im Maklerrecht ■ Umsetzung des Know-hows in der Praxis ■ Argumentationshilfen im Kundengespräch 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Rechtliche Grundlagen (Bürgerliches Gesetzbuch, Allgemeines Vertragsrecht, Maklervertragsrecht) ■ Informationspflichten des Maklers ■ Energiethemen ■ Verbraucherschutz 	
Hinweis	Diese Veranstaltung zählt mit 7 Stunden auf die Fortbildungsverpflichtung für Immobilienmakler gemäß § 34c GewO i. V. m. § 15b Abs. 1 MaBV ein.	

Onlineseminar: Steuerliche und weitergehende rechtliche Aspekte im Maklergeschäft - II

Zielgruppe	Mitarbeiter und Spezialisten in der Immobilienvermittlung	Organisatorisches Termin - Ort - Anmelde-Nummer MRP2 Preis 470,00 € Ansprechpartner Maximilian Höfler Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Erfüllung der Fortbildungsverpflichtung gemäß Makler- und Bauträgerverordnung ■ Optimierung der Kenntnisse im Maklerrecht ■ Umsetzung des Know-hows in der Praxis 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Dienstleistungs-Informationspflichtenverordnung ■ Telemediengesetz ■ Preisangabenverordnung ■ Wettbewerbsrecht (Allgemeine Wettbewerbsgrundsätze, Unzulässige Werbung) ■ Steuerliche Grundlagen und aktuelle steuerliche Entwicklungen im Maklergeschäft ■ Grundsteuerreform 2022 / 2025 ■ Steuerförderung für die energetische Sanierung der Wohnung 	
Hinweis	Diese Veranstaltung zählt mit 7 Stunden auf die Fortbildungsverpflichtung für Immobilienmakler gemäß § 34c GewO i. V. m. § 15b Abs. 1 MaBV ein.	

Aktuelle rechtliche Entwicklungen im Maklergeschäft und Musterprozesse der Immobilienvermittlung

Zielgruppe	Mitarbeiter und Spezialisten in der Immobilienvermittlung	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sicherstellung der Sachkunde gemäß Makler- und Bauträgerverordnung ■ Optimierung der Kenntnisse im Maklerrecht ■ Umsetzung des Know-hows in der Praxis ■ Ansätze und Prozess der Immobilienvermittlung 	Termin 08.10.2024
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mietrecht ■ Grundstückskaufvertragsrecht ■ Bauträgervertragsrecht ■ Wohnungseigentumsgesetz ■ Zweckentfremdungsrecht ■ Makler und Bauträgerverordnung ■ Tipps und Best Practice Ansätze ■ bewährte Arbeitsmethoden ■ Musterprozess "Immobilie verkaufen" ■ Diskussion 	Ort Beilngries
Hinweis	Diese Veranstaltung zahlt mit 7 Stunden auf die Fortbildungsverpflichtung für Immobilienmakler gemäß § 34c GewO i. V. m. § 15b Abs. 1 MaBV ein.	Anmelde-Nummer MRP3
		Preis 470,00 €
		Ansprechpartner Maximilian Höfler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
		Dozent(en) Bianca Kmeth
		Buchten

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

Zielgruppe	Mitarbeitende in der Immobilienfinanzierung, Immobilienvermittlung, Marktfolge Aktiv sowie Interne Gutachter.	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie lernen die rechtlichen Grundlagen für Erbbaurecht, Reallast, Nießbrauch und Wohnungsrecht kennen. ■ Sie erfahren die (finanzmathematischen) Wertermittlungsmethoden für die verschiedenen Rechte anhand von Beispielen. ■ Sie erhalten detaillierte Kenntnisse über die Einflussfaktoren bei der Wertermittlung im Zusammenhang mit Rechten ■ Sie erfahren, inwieweit Sterbe- und Pflegewahrscheinlichkeiten einen Einfluss auf das Wertermittlungsergebnis haben. 	Termin 19.06.2024
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Einführung – Arten von Rechten an Grundstücken ■ Erbbaurecht – rechtliche Ausgestaltung und Besonderheiten ■ Wertermittlungsmethodik bei Erbbaurechten - Theorie und Praxis ■ Besondere Einflüsse auf die Wertermittlung von Erbbaurechten durch die Bodenwert- und die Niedrigzinsentwicklung der letzten Jahre ■ Reallast – rechtliche Ausgestaltung ■ Was ist ein Nießbrauchrecht? ■ Werteeinfluss von Nießbrauchrechten bei EFH und MFH ■ Unterschied zwischen Dauerwohnrecht und Wohnungsrecht ■ Ausgestaltungsformen von Wohnungsrechten anhand von Beispielen ■ Wann unterschiedlich? Wert des Rechts/Werteeinfluss des Rechts 	Ort Beilngries
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> ■ Diese Veranstaltung zahlt mit 7 Stunden auf die Fortbildungsverpflichtung für Immobilienmakler gemäß § 34c GewO i. V. m. § 15b Abs. 1 MaBV ein. ■ Diese Veranstaltung wird gem. den Zertifizierungsbedingungen der HypZert GmbH als Weiterbildung anerkannt. 	Anmelde-Nummer BNZ
		Preis 450,00 €
		Ansprechpartner Maximilian Höfler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
		Dozent(en) Christoph Hienle
		Buchten

Baumängel erkennen, Bauschäden bewerten und Modernisierungskosten kalkulieren

Zielgruppe	Immobilienmakler, -berater und -vermittler	Organisatorisches Termin 27.06.2024 Ort Beilngries Anmelde-Nummer BMB Preis 450,00 € Ansprechpartner Maximilian Höfler Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider Dozent(en) Florian Schraut Buchen
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> 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 Werteeinfluss zu diskutieren, z.B. inwieweit sich die Restnutzungsdauer bei Modernisierungen ändert. 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> Einführung - Begriffsdefinitionen Wann ist ein Schaden ein Schaden? Baumängel/Bauschäden anhand von Bildmaterial kennenlernen und marktgerecht beurteilen und deren Schadensbeseitigungskosten kalkulieren (Balkon-/Terrassentüren, Risse, Dachundichtigkeiten, Defekte Haustechnik, Tiefgaragen-Schäden, Feuchtigkeit, Schimmelbefall) Schäden Wärmedämmverbundsystem Was sind die Auswirkungen der Schadensbeseitigungskosten auf den Marktwert und den Beleihungswert? Wie hoch sind die Kosten für den Austausch von Bauteilen (Fenster, Türen, Elektroinstallation, Sanitärausstattung, Heizungstechnik) und wie wirken sich die Maßnahmen auf den Marktwert und den Beleihungswert aus? 	
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> Diese Veranstaltung zahlt mit 7 Stunden auf die Fortbildungsverpflichtung für Immobilienmakler gemäß § 34c GewO i. V. m. § 15b Abs. 1 MaBV ein. Diese Veranstaltung wird gem. den Zertifizierungsbedingungen der HypZert GmbH als Weiterbildung anerkannt. 	

Onlineseminar: Die Immobilie im Steuerrecht

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> Firmenkundenberater Firmenkreditsachbearbeiter Immobilienmakler Wohnbaufinanzierungsberater 	Organisatorisches Termin - Ort - Anmelde-Nummer DIS Preis 400,00 € Ansprechpartner Maximilian Höfler Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> Die steuerlichen Auswirkungen der jeweiligen Immobiliennutzung kennen. Kapitaldienstfähigkeit einschätzen können Erfahren, wie man größeres Immobilienvermögen mit einer möglichst geringen Erbschaftssteuerbelastung auf die nächste Generation übertragen kann Veränderungen bei der neuen Grundsteuer kennen 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> Einkommensteuer <ul style="list-style-type: none"> vermietete Immobilien (Ertragsbesteuerung Veräußerungsgewinne, Nießbrauch) selbstgenutztes Wohneigentum (Steuerbegünstigung für energetische Maßnahmen, Renovierungsmaßnahmen) Erbschaft- und Schenkungsteuer, Immobilienübertragung, Nießbrauchsvorbehalt Grundsteuerreform 2022/2025 Die Besteuerung von im Ausland gelegenen Grundbesitz 	
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> Dozent: Rudolf Jung (Steueramtsrat) Diese Veranstaltung zahlt mit 4,5 Stunden auf die Fortbildungsverpflichtung für Immobilienmakler gemäß § 34c GewO i. V. m. § 15b Abs. 1 MaBV ein. 	

Einführung in die Wertermittlung von Immobilien

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Einsteiger/innen in der Immobilienbewertung ■ Kreditsachbearbeiter/innen 	Organisatorisches	
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Beherrschen der Grundlagen der Wertermittlung ■ Anwenden der verschiedenen Bewertungsverfahren 		Termin 02.07. - 03.07.2024
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Grundlagen der Immobilienbewertung ■ Bewertungsverfahren <ul style="list-style-type: none"> • Vergleichswertverfahren • Sachwertverfahren • Ertragswertverfahren • Kaufpreisverfahren ■ Abgrenzung Beleihungswert und Verkehrswert ■ Kleindarlehensgrenze ■ Bodenrichtwertkarte ■ Wertbeeinflussende Rechte in Abteilung II ■ Fallstudien 		Ort Beilngries
			Anmelde-Nummer EWI
			Preis 760,00 €
Hinweis	Diese Veranstaltung zählt auf die Fortbildungsverpflichtung für Immobilienmakler gemäß § 34c GewO i. V. m. § 15b Abs. 1 MaBV ein.	Ansprechpartner Bernd Orthmann	
		Ansprechpartner (organisatorisch) Sabrina Waldhier	
		Dozent(en) Andreas Popp	
		weitere Termine auf www.abg-bayern.de	
		Buchen	

Wertermittlung - Aktuelle Themen / Aktuelle Marktdaten / Spezialfälle

Zielgruppe	Mitarbeiter, die als interne Gutachter Wertermittlungen für Wohn- und Gewerbeimmobilien durchführen	Organisatorisches	
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie erhalten einen Überblick über die aktuellen Trends am Immobilienmarkt, von A (Wohnen) bis Z (Hotel). ■ Sie erfahren die zur gesamt- und immobilienwirtschaftlichen Situation erhältlichen Grunddaten (BIP, Ifo-Klima, Konsumklima, Immobilienklima, vdp-Immobilienpreisindex). ■ Sie bekommen konkrete Marktdaten aus den wichtigsten Standorten (TOP-6/-7) und zu den verschiedenen Teilmärkte. 		Termin -
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Einführung - Trends am Immobilienmarkt ■ Daten zur aktuellen gesamt- und immobilienwirtschaftlichen Situation ■ Wichtigste Kennzahlen der Top-Standorte in Deutschland ■ Entwicklung/Marktdaten Spezialimmobilien (u.a. Pflegeheime, Hotels) ■ Aktuelle Entwicklungen in den Teilmärkten, insbesondere Wohnen und Büro ■ Prognose zur Entwicklung der Teilmärkte 		Ort -
			Anmelde-Nummer ATMS
			Preis 370,00 €
		Ansprechpartner Bernd Orthmann	
		Ansprechpartner (organisatorisch) Sabrina Waldhier	

Erfahrungsaustausch: Verbraucher kreditrecht und Immobilienfinanzierung

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mitarbeitende aus den Abteilungen Marktfolge Aktiv, Organisation und Innenrevision sowie deren Führungskräfte ■ Mitarbeitende bzw. Leiterinnen, Leiter Markt Wohnbaufinanzierung 	<p style="text-align: center;">Organisatorisches</p> <p style="text-align: center;">Termin 12.06.2024</p>
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Die Teilnehmer diskutieren aktuelle praktische Fragen zum Verbraucher kreditrecht 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. 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Aktuelle Entwicklungen in der Rechtsprechung und Praxis ■ Plattformgeschäft ■ Praxisfälle der Teilnehmenden 	<p style="text-align: center;">Anmelde-Nummer EVKF</p>
Hinweis	<p>Der Erfahrungsaustausch lebt von den Themen der Teilnehmenden.</p> <p>Bitte teilen Sie uns Ihre Themenwünsche mit.</p>	<p style="text-align: center;">Preis 470,00 €</p>
		<p style="text-align: center;">Ansprechpartner Maximilian Höfler</p>
		<p style="text-align: center;">Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider</p>
		<p style="text-align: center;">Dozent(en) Dr. Oliver Schießer, Steffen Riedel</p>
		<p style="text-align: center;">weitere Termine auf www.abg-bayern.de</p>
		<p style="border: 1px solid gray; border-radius: 15px; padding: 5px; display: inline-block;">Buchen</p>

Onlineseminar: Vertriebsassistenz in der Wohnbaufinanzierung

Zielgruppe	Vertriebsassistenten in der Wohnbaufinanzierung	Organisatorisches Termin 02.09. - 03.09.2024 Ort Digital Anmelde-Nummer UBV Preis 775,00 € Ansprechpartner Maximilian Höfler Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider Buchen
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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. 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Der Kaufvertrag und der Eigentumserwerb <ul style="list-style-type: none"> • Ablauf eines Erwerbvorgangs • Inhalte eines Kaufvertrages • Aufgaben des Notars und des Gerichts ■ Der Darlehensantrag und Sicherheiten <ul style="list-style-type: none"> • Assistent Beratungsqualität Immobilie • Finanzierungsaufbau und Kreditwürdigkeit • Sicherheiten und Grundbuch • Exkurs: Besichtigung von Objekten ■ Der Darlehensvertrag und Cross-Selling <ul style="list-style-type: none"> • Die wichtigsten Vereinbarungen im Überblick • Weitere Produkte neben der Finanzierung ■ Das Darlehenskonto in agree21 <ul style="list-style-type: none"> • Auskünfte zum Darlehenskonto leisten • Sondertilgungsanfragen bearbeiten • Ratentermine bzw. Lastschriften anpassen • Vorzeitige Rückzahlungsanfragen bearbeiten • Zinsbescheinigungen erstellen • Valutierungsaufträge bearbeiten ■ Die Zinsprolongation und Vertragsergänzung <ul style="list-style-type: none"> • Zinsprolongationen und „Forwards“ abwickeln • Sicherheitenblätter lesen und verstehen • Sicherheitenfreigaben vorbereiten • Tilgungsänderung/-aussetzung bearbeiten 	
Hinweis	Die Veranstaltung findet in Kooperation mit der GenoAkademie GmbH & Co. KG statt.	

ABG-Webinar: Eigenstromversorgung mit Photovoltaik

Zielgruppe	Entscheider aller Genossenschaften, die sich unabhängiger von steigenden Strompreisen machen wollen <ul style="list-style-type: none"> ■ Mitarbeiter im Firmenkundengeschäft ■ Mitarbeiter in der Immobilienfinanzierung-, vermittlung 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	Mit der Solarstromproduktion vom eigenen Gewerbedach können Genossenschaften die Abhängigkeit von fossilen Energieträgern und vom Energiemarkt deutlich verringern. Dies sichert Genossenschaften auch in Zeiten steigender Energiepreise eine zuverlässige und bezahlbare Stromversorgung. Mit dem Solarpaket 1 gibt es zudem weitere Verbesserungen für die Eigennutzung des PV-Stroms. In dem Webinar erfahren Sie praxisorientiert die aktuellen Regelungen und Handlungsempfehlungen zur PV-Eigennutzung und Hinweise zu den aktuellen rechtlichen Rahmenbedingungen.	Termin 18.06.2024 Ort Digital Anmelde-Nummer WEPH Preis 200,00 € Ansprechpartner Maximilian Höfler Ansprechpartner (organisatorisch) Anke Gabler Dozent(en) Rudolf Jung, Lukas Winkler
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Rechtliche Grundlagen und Vorgehensweise im Bereich der Photovoltaik und Modellen zur Eigenversorgung ■ Informationen und Entwicklungen zum Einsatz von Speichertechnologien im Zusammenhang mit einer Eigenerzeugung (insbesondere Photovoltaik) ■ Steuerliche Behandlung (EK, KÖST, UST, Gewerbesteuer) 	
Hinweis	Preis: 200,00 € pro Teilnehmer ab dem zweiten Teilnehmer liegt der ABG-Webinarpreis bei 70,00 € pro Teilnehmer	Buchen

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

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Leiter Baufinanzierung ■ Leiter Marktfolge Aktiv ■ Baufinanzierungsspezialisten ■ Mitarbeiter Marktfolge Aktiv 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Die jährliche bzw. anlassbezogene Überprüfung von realistischen Szenarien für Zinsänderungsrisiken ist ein grundlegender Aspekt im Rahmen der Kreditwürdigkeitsprüfung von Immobiliär-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. 	Termin - Ort - Anmelde-Nummer WZBA Preis 265,00 € Ansprechpartner Maximilian Höfler Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Grundsätzliche aufsichtsrechtliche Anforderungen ■ Überprüfung von Zinsszenarien unter Beachtung der Anforderungen aus der Prüfung Neukreditvergabe – Beachtung von bestehenden Bestands- und Fremddarlehen ■ Volkswirtschaftliche Zusammenhänge und Entwicklungen zur Ableitung von Zinsprognosen ■ Ableitungen und Quellen für Zinsszenarien 	
Hinweis	Die Veranstaltung findet in Kooperation mit der GenoAkademie GmbH & Co. KG statt.	

ABG-Webinar: Die Kreditvergabe an Wohnungseigentümergeinschaften - Rechtlicher Überblick

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Immobilienfinanzierungsberater ■ Firmenkundenberater ■ Kreditsachbearbeiter ■ Immobilienmakler ■ Wohnimmobilienverwalter 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Verständnis für die rechtliche Situation entwickeln ■ Kreditentscheidungen lösungsorientiert vorbereiten und treffen 	Termin 24.09.2024
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Rechtsfähigkeit der WEG ■ Haftung der WEG und der Wohnungseigentümer ■ Titulierung und Vollstreckung ■ Nachschusspflicht ■ Verbrauchereigenschaft ■ Kreditwürdigkeitsprüfung ■ Vorbereitung der Beschlussfassung ■ Ordnungsgemäße Verwaltung und Vertretung der WEG ■ Beschlüsse und Versammlungsprotokoll ■ Kreditsicherheiten 	Ort Digital
Hinweis	Diese Veranstaltung zählt mit 1,5 Stunden auf die Fortbildungsverpflichtung für Immobilienmakler gemäß § 34c GewO i. V. m. § 15b Abs. 1 MaBV ein.	Anmelde-Nummer WKWR
		Preis 200,00 €
		Ansprechpartner Maximilian Höfler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
		Dozent(en) Matthias Kilian
		Buchten

Vertriebsassistent Immobilienvermittlung

Zielgruppe	Vertriebsassistenten in der Immobilienvermittlung	Organisatorisches Termin - Ort - Anmelde-Nummer VAI Preis 910,00 € Ansprechpartner Maximilian Höfler Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie bekommen in diesem Kompaktseminar mit starkem Praxisbezug die notwendigen Grundlagen zur Immobilienwirtschaft, -verwaltung, und -vermittlung. ■ Sie sind informiert über den aktuellen Immobilienmarkt. ■ Sie legen die Grundlage, um Ihre Maklerkollegen im Tagesgeschäft aktiv zu unterstützen und um im Kundengeschäft souverän zu agieren. ■ Sie sind geübt in telefonischen Terminvereinbarungen und Anfragen zu Angeboten. ■ Sie kennen die gängigen Fachbegriffe und wissen, worauf Sie bei Standardfällen achten um das Team der Immobilienvermittlung zu unterstützen. ■ Sie sind geübt in der Anwendung gängiger Tools zur Objektaufbereitung. ■ Sie können strukturiert jede Immobilie für den Verkauf aufbereiten und beherrschen das Grundwissen im Bereich der benötigten Unterlagen und Informationen. ■ Sie kennen die Werkzeuge für eine erfolgreiche und moderne, sowie hochwertige Bewerbung einer Immobilie (Exposeformulierungen und -gestaltung, Grundrissaufbereitung, Fotografie, Visualisierung, virtuelles HomeStaging usw.) und wissen um rechtliche Fallstricke. 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Der aktuelle Immobilienmarkt (Entwicklungen und Trends) ■ Bankenmakler im Fokus (Gründe für die Beauftragung eines Maklers, Besonderheiten von Bankenmaklern,...) ■ Rechtliche Grundlagen (Vertragswerke und Anlagen kennen, Wichtige Begriffe und Zusammenhänge rund um die Immobilienvermittlung, Basiswissen bei Unterlagen und Dokumenten) ■ Die kompetente Objektaufbereitung (Checkliste, häufige Stolpersteine, Quellen kennen) ■ Tools und Werkzeuge für die tägliche Arbeit ■ Qualifizierte Bewerbung von Immobilienangeboten auf neuestem Stand (hochwertige Exposegestaltung inkl. rechtlicher Fallstricke, Tipps und Tricks, praktische Übungen, weitere Ideen rund um die Objektwerbung) ■ Praxisorientierte Aufgaben zur Umsetzung und Anwendung des Gelernten 	
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> ■ Bitte Mitzubringen: <ul style="list-style-type: none"> • 3-4 Exposés (Haus, Grundstück, Vermietung, Wohnung) • Checklisten (falls vorhanden) rund um Objektanlagen, Kunden-CL, ... • Flyer, Werbemittel, Broschüren über das Team ■ Diese Veranstaltung zahlt mit 15 Stunden auf die Fortbildungsverpflichtung für Immobilienmakler gemäß § 34c GewO i. V. m. § 15b Abs. 1 MaBV ein. 	

Erfahrungsaustausch: Vertriebsassistenz Immobilienvermittlung

Zielgruppe	Vertriebsassistenten in der Immobilienvermittlung	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Erfahrungsaustausch unter Kollegen ■ Pflege des Netzwerkgedankens ■ Gemeinsames Erarbeiten von Handlungsmaßnahmen für die praktische Umsetzung 	Termin -
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ aktuelle Fragestellungen der Teilnehmenden ■ Praxisfälle der Teilnehmenden ■ Präsentation von Erfahrungen durch die Teilnehmenden 	Ort -
		Anmelde-Nummer EIV
		Preis 0,00 €
		Ansprechpartner Maximilian Höfler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider

Immobilienbesitz in Eigentümergemeinschaften

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Immobilienmakler ■ Wohnbaufinanzierungsberater ■ Firmenkundenberater ■ Vermögensplaner ■ Estate Planner 	Organisatorisches Termin -
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie kennen die Struktur und Funktionen der Eigentümergemeinschaft. ■ Sie erhalten praxisnahe Einblicke in die Aufgaben von Haus- und Mietverwaltern. ■ Sie kennen die Rechte und Pflichten nach dem Wohnungseigentümergebiet. ■ Sie lernen die Rolle und Aufgaben des Hausverwalters, Sondereigentumsverwalters und Mietverwalters. ■ Sie diskutieren die Herausforderungen der Eigentümergemeinschaften in Nachlassfällen. 	
Inhaltsschwerpunkte	<p>1. Tag</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Einführung in die Grundlagen von Eigentümergemeinschaften: <ul style="list-style-type: none"> • Definition und Entstehung des Wohnungs-, Teil- und Sondereigentum • Funktionen und Aufgaben (inkl. Verwaltungsbeirat) innerhalb der Eigentümergemeinschaft • Rechte und Pflichten der Wohnungseigentümer nach dem Wohnungseigentumsgesetz (WEG) • Aufgaben und Pflichten des Verwalters • Beschlussfassung in einer Eigentümergemeinschaft (Mehrheiten, Inhalte, Zeitablauf) • Eigentümerwechsel (verkaufen, verschenken, vererben) • Teilungserklärungen verstehen/ Ärger (Kostenverteilungsschlüssel) vermeiden ■ Abrechnungen und Wirtschaftspläne verstehen: <ul style="list-style-type: none"> • Aufbau und Inhalte einer Abrechnung inkl. Abrechnungsspitze, Abrechnungssaldo und Vermögensstatus • Darstellung von Wohngeldaußenständen • Aufbau und Inhalte eines Wirtschaftsplanes ■ Schadensmanagement: <ul style="list-style-type: none"> • Verantwortlichkeiten, Kostentragung in der Eigentümergemeinschaft • Selbstbeteiligung und Regress <p>2. Tag</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Instandhaltung und Instandhaltungsplanung: <ul style="list-style-type: none"> • Übersicht über den Erhaltungszustand einer Wohnanlage • Geplante/ zu erwartende/ gewünschte Maßnahmen • Durchführung von Sanierungsmaßnahmen ■ Unterschiede zwischen Hausverwaltung, Sondereigentumsverwaltung und Mietverwaltung inkl. Praxisbeispiele: <ul style="list-style-type: none"> • Rolle und Aufgaben des WEG-Hausverwalters • Rolle und Aufgaben des Sondereigentumsverwalters • Rolle und Aufgaben des Mietverwalters ■ Digitale Transformation und Einsatz von KI in der Verwalterbranche: <ul style="list-style-type: none"> • Kommunikation und Informationsbereitstellung über Plattformen • Beispiel: Schadensmanagement • Beispiel: Rechnungsbearbeitung/ Kontierung/ Buchhaltung ■ Zusammenarbeit mit Eigentümern und Verwaltern: <ul style="list-style-type: none"> • Welche Unterlagen hat der Eigentümer/ Was tun, wenn der Eigentümer nicht alle Unterlagen hat • Die Beschlussammlung • Auskünfte durch den Verwalter/ DSGVO 	Ansprechpartner Maximilian Höfler Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> ■ Referent Thomas Janssen <ul style="list-style-type: none"> • Rechtsanwalt und Fachanwalt für Miet- und Wohnungseigentumsrecht • Syndikusrechtsanwalt ■ Referentin Angela Hartmann <ul style="list-style-type: none"> • Dipl.-Wirtsch.-Ing. (FH) / MBA • Geschäftsführerin der Sayao GmbH 	

- Diese Veranstaltung zählt mit 14 Stunden auf die Fortbildungsverpflichtung für Immobilienmakler gemäß § 34c GewO i. V. m. § 15b Abs. 1 MaBV ein.

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

<p>Zielgruppe</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mitarbeiterinnen/Mitarbeiter Markt und Marktfolge Aktiv ■ Mitarbeiterinnen/Mitarbeiter der Internen Revision ■ Compliance Beauftragte 	<p style="text-align: center;">Organisatorisches</p> <hr/> <p style="text-align: right;">Termin -</p>	
<p>Ihr Nutzen</p>	<p>Sie kennen die am 30.12.2023 in Kraft getretenen zivilrechtlichen Informationspflichten bei einer Änderung eines Verbraucherdarlehensvertrages und können diese anwenden.</p>		<p style="text-align: right;">Ort -</p>
<p>Inhaltsschwerpunkte</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Vorvertragliche Information von Verbrauchern bei einer Änderung eines Verbraucherdarlehensvertrages ■ Darstellung der neuen Verpflichtungen ■ Einordnung der Verpflichtungen in den Gesamtkontext des Verbraucherkreditrechts ■ Erläuterung der Hintergründe ■ Tipps zur praktischen Umsetzung der neuen Rechtspflichten 		<p style="text-align: right;">Anmelde-Nummer WKZG</p> <p style="text-align: right;">Preis 200,00 €</p> <p style="text-align: right;">Ansprechpartner Maximilian Höfler</p> <p style="text-align: right;">Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider</p>

Energieeffizienz von Gebäuden – Beurteilung, Bewertung, Fördermöglichkeiten

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mitarbeiter, die als interne Gutachter Wertermittlungen für Wohn- und Gewerbeimmobilien durchführen ■ Mitarbeiter in der Immobilienfinanzierung 	Organisatorisches
		Termin -
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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. 	Ort -
		Anmelde-Nummer EGZ
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Energieeffizienz aus technischer Sicht, aus Bewertungssicht und aus Sicht des Immobilienmarktes ■ Die Regelungen zum energetischen Gebäudezustand: GEG, ESG und Energieeffizienz-Richtlinie und die Auswirkungen auf die (Beleihungs-)Wertermittlung ■ Schlagwort Nachhaltigkeit: Zertifizierungen, Maßnahmen und technische Umsetzung ■ Sanierung und Modernisierung: Was ist aus energetischer Sicht möglich, was ist sinnvoll ■ Welche Fördermöglichkeiten stehen für welche Maßnahmen zur Verfügung? ■ Wärmeerzeugung in der politischen Diskussion: Aktueller Stand und der Blick in die Zukunft ■ Energieeffizienz und Nachfrageverhalten: Wie reagiert der Markt auf den energetischen Zustand der Immobilie? ■ Die Möglichkeiten, den energetischen Zustand eines Gebäudes in der Tagespraxis zu bestimmen und unter dem Gesichtspunkt der Werthaltigkeit zu analysieren ■ Der Energieausweis als Informationsquelle: Erkenntnisse und Interpretation im Wertermittlungsprozess 	Preis 890,00 €
		Ansprechpartner Bernd Orthmann
		Ansprechpartner (organisatorisch) Sabrina Waldhier
Hinweis	<p>Dozenten:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Dirk Roszkopf, Geschäftsführer bei Volksbank BraWo Immobilien GmbH ■ Hans- Jürgen Schlimgen (Schlimgen Architekturbüro) 	

Marktwertermittlung gemäß ImmoWertV und aktuelle Entwicklungen am Immobilienmarkt

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mitarbeitende, die als interne Gutachter Wertermittlungen für Wohn- und Gewerbeimmobilien durchführen ■ Mitarbeitende in der Marktfolge Aktiv ■ Immobilienmakler 	<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="2" style="text-align: left;">Organisatorisches</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="text-align: right;">Termin</td> <td>16.07.2024</td> </tr> <tr> <td style="text-align: right;">Ort</td> <td>Beilngries</td> </tr> <tr> <td style="text-align: right;">Anmelde-Nummer</td> <td>MWI</td> </tr> <tr> <td style="text-align: right;">Preis</td> <td>400,00 €</td> </tr> <tr> <td style="text-align: right;">Ansprechpartner</td> <td>Bernd Orthmann</td> </tr> <tr> <td style="text-align: right;">Ansprechpartner (organisatorisch)</td> <td>Sabrina Waldhier</td> </tr> <tr> <td style="text-align: right;">Dozent(en)</td> <td>Andreas Popp</td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="text-align: center;">weitere Termine auf www.abg-bayern.de</td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="text-align: center;">Buchen</td> </tr> </tbody> </table>	Organisatorisches		Termin	16.07.2024	Ort	Beilngries	Anmelde-Nummer	MWI	Preis	400,00 €	Ansprechpartner	Bernd Orthmann	Ansprechpartner (organisatorisch)	Sabrina Waldhier	Dozent(en)	Andreas Popp	weitere Termine auf www.abg-bayern.de		Buchen	
Organisatorisches																						
Termin	16.07.2024																					
Ort	Beilngries																					
Anmelde-Nummer	MWI																					
Preis	400,00 €																					
Ansprechpartner	Bernd Orthmann																					
Ansprechpartner (organisatorisch)	Sabrina Waldhier																					
Dozent(en)	Andreas Popp																					
weitere Termine auf www.abg-bayern.de																						
Buchen																						
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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. 																					
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Unterschiede zwischen Markt- und Beleihungswertermittlung ■ Grundzüge der ImmoWertV ■ sachgerechte Erstellung von Marktwertgutachten ■ aktuelle Entwicklungen am Immobilienmarkt ■ Risikopotentiale einzelner Immobiliengattungen 																					
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> ■ Referent: Dipl.-Kfm. Andreas Popp (HypZert S, Geschäftsführer Popp ImmoInvest GmbH) ■ Diese Veranstaltung wird gem. den Zertifizierungsbedingungen der HypZert GmbH als Weiterbildung anerkannt. 																					

Privatkundenbank Weiterbildung

Angestellte ohne Bankausbildung / Quereinsteiger

Basiswissen des Bankgeschäfts

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Angestellte ohne Bankausbildung ■ Wiedereinsteigerinnen und Wiedereinsteiger ■ Quereinsteigerinnen und Quereinsteiger ■ weitere Ausbildungsberufe (Nicht-Bankkaufleute) 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<p>Teilnehmende erhalten einen fundierten Überblick der wesentlichen Geschäftsfelder einer Genossenschaftsbank und ein Gespür für deren aktuelles Marktumfeld. Informationen zu rechtlichen und wirtschaftlichen Grundlagen ergänzen die aufgebauten Basiskenntnisse ideal.</p>	Termin 11.06. - 20.06.2024
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Genossenschaftswesen und Bankwesen ■ Angebotspalette der Volksbanken Raiffeisenbanken ■ Kontoführung und Kontoeröffnung ■ Zahlungsverkehr und digitale Bankdienstleistungen ■ Signalerkennung und Service-Ansprachen ■ Absicherung und Vorsorge ■ Staatliche Sparförderungen ■ Grundlagen des Wertpapiergeschäfts ■ Grundlagen des Kreditgeschäfts 	Ort Beilngries
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mitzubringen: <ul style="list-style-type: none"> • Flyer Kontomodelle der eigenen Bank • Kontoeröffnungsanträge für Einzel- und Gemeinschaftskonten • Kundenstammvertrag • Freistellungsauftragsformular • Vollmachtsformular • Anlageangebote im Sparbereich, aktuelle Zinssätze für: Tagesgeldkonten, Sparkonten und Festgelder • Bauspartarifübersicht • Produktinformationsblätter von zwei Union-Fonds • Geeignetheitserklärung • Infos zu den Genossenschaftsanteilen der eigenen Bank • Satzung der Genossenschaft • Allgemeine Geschäftsbedingungen • Taschenrechner ■ Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1. 	Anmelde-Nummer BBG
		Preis 2.000,00 €
		Ansprechpartner Matthias Regnat
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier
		Dozent(en) Belinda Ginal, Ralf Cebulla, Stefan Blendinger
		weitere Termine auf www.abg-bayern.de

ABG-Fachwebinarreihe für Quereinsteiger

Zielgruppe		Organisatorisches
Hinweis	Module: <ul style="list-style-type: none"> ■ ABG-Webinar: Bankenwesen in Deutschland und europäisches System der Zentralbank (WBG1) ■ ABG-Webinar: Ihr neuer Arbeitgeber - die Genossenschaftsbank (WBG2) ■ ABG-Webinar: Zusammenarbeit der Genossenschaftsbank mit den verschiedenen Verbundpartnern (WBG3) 	
		Termin -
		Ort -
		Anmelde-Nummer PWBG
		Preis 480,00 €
		Ansprechpartner Irina Weber
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier

ABG-Webinar: Bankenwesen in Deutschland und europäisches System der Zentralbank

Zielgruppe	Quereinsteigende ohne Bankausbildung	Organisatorisches
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Bankenwesen in Deutschland ■ Europäisches System der Zentralbank 	
Hinweis	Dieses ABG-Webinar ist Teil der ABG-Fachwebinarreihe für Quereinsteiger. Weitere Module: <ul style="list-style-type: none"> ■ ABG-Webinar: Ihr neuer Arbeitgeber - die Genossenschaftsbank (WBG2) ■ ABG-Webinar: Zusammenarbeit der Genossenschaftsbank mit den verschiedenen Verbundpartnern (WBG3) 	Termin 03.09.2024
		Ort Digital
		Anmelde-Nummer WBG1
		Preis 200,00 €
		Ansprechpartner Matthias Regnat
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier
		Dozent(en) Belinda Ginal
		Buchen

ABG-Webinar: Ihr neuer Arbeitgeber - die Genossenschaftsbank

Zielgruppe	Quereinsteigende ohne Bankausbildung	Organisatorisches Termin 05.09.2024 Ort Digital Anmelde-Nummer WBG2 Preis 200,00 € Ansprechpartner Matthias Regnat Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier Dozent(en) Belinda Ginal Buchen
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Wesen der Genossenschaft / Identifikation mit der Genossenschaft ■ Eintritt, Kündigung, Höhe der Mitgliedschaft ■ Satzung ■ Organe der Genossenschaft 	
Hinweis	Dieses ABG-Webinar ist Teil der ABG-Fachwebinarreihe für Quereinsteiger. Weitere Module: <ul style="list-style-type: none"> ■ ABG-Webinar: Bankenwesen in Deutschland und europäisches System der Zentralbank (WBG1) ■ ABG-Webinar: Zusammenarbeit der Genossenschaftsbank mit den verschiedenen Verbundpartnern (WBG3) 	

ABG-Webinar: Zusammenarbeit der Genossenschaftsbank mit den verschiedenen Verbundpartnern

Zielgruppe	Quereinsteigende ohne Bankausbildung	Organisatorisches Termin 09.09.2024 Ort Digital Anmelde-Nummer WBG3 Preis 200,00 € Ansprechpartner Matthias Regnat Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier Dozent(en) Belinda Ginal Buchen
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Zusammenarbeit der Genossenschaftsbank mit den verschiedenen Verbundpartnern 	
Hinweis	Dieses ABG-Webinar ist Teil der ABG-Fachwebinarreihe für Quereinsteiger. Weitere Module: <ul style="list-style-type: none"> ■ ABG-Webinar: Bankenwesen in Deutschland und europäisches System der Zentralbank (WBG1) ■ ABG-Webinar: Ihr neuer Arbeitgeber - die Genossenschaftsbank (WBG2) 	

Paket: Onlineseminare - Basiswissen des Bankgeschäfts für Quereinsteiger

Zielgruppe		Organisatorisches
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> ■ Modul 1 - Kontoführung und Zahlungsverkehr ■ Modul 2 - Qualifizierte Anlageberatung und Hintergrundwissen ■ Modul 3 - Altersvorsorge und Rentensituation in Deutschland ■ Modul 4 - Absicherung Einkommen und Sachwerte: Grundlagenwissen Versicherungen ■ Modul 5 - Privatkreditgeschäft ■ Modul 6 - Vertriebs Erfolg ist trainierbar: Signalerkennung und Führung von Beratungsgesprächen 	Termin -
		Ort -
		Anmelde-Nummer PQEM
		Preis 2.250,00 €
		Ansprechpartner Irina Weber
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier

Onlineseminar: Modul 1 - Kontoführung und Zahlungsverkehr

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Angestellte ohne Bankausbildung ■ Wiedereinsteigerinnen und Wiedereinsteiger, die ihr Wissen auf den aktuellen Stand bringen möchten ■ KSC-/KDC-Mitarbeitende, die Grundlagenwissen erlangen möchten ■ Vertriebsmitarbeitende ■ Quereinsteigende 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Überblick über die Möglichkeiten im (inter-)nationalen Zahlungsverkehr ■ Auffrischung/Aneignung des Fachwissens zum Thema Girokonto und Kontoführung 	Termin 25.09. - 27.09.2024
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Zahlungsverkehr: Sepa, Instant Payment, rund um das Thema Lastschriften ■ Möglichkeiten von Kartenzahlungen ■ Kreditkarten ■ Online-Banking und Apps, Scan2Bank, giropay/Kwitt, VR-mobileCash ■ Kontoeröffnung und Kontoführung: Rund um das Girokonto ■ Kontoführung in speziellen Fällen: Betreuung, Minderjährige, Vollmachten ■ Nachlass: Bearbeitung von Nachlassfällen, gesetzliche Vorschriften ■ Girokonto als Grundlage einer erfolgreichen Geschäftsbeziehung: Cross-Selling bei der Kontoeröffnung ■ Staatliche Sparförderung von Vermögenswirksamen Leistungen 	Ort Digital
Hinweis	Referentin ist Frau Andrea Schmidl	Anmelde-Nummer QM1
	<ul style="list-style-type: none"> ■ Zert. Psychologischer Berater/Personal- und Businesscoach (SGD) ■ Zert. Trainerin (IHK) ■ Zert. Entspannungstrainerin (SGD) 	Preis 840,00 €
		Ansprechpartner Matthias Regnat
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier
		Dozent(en) Andrea Schmidl
		Buchen

Onlineseminar: Modul 2 - Qualifizierte Anlageberatung und Hintergrundwissen

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Angestellte ohne Bankausbildung ■ Wiedereinsteigerinnen und Wiedereinsteiger, die ihr Wissen auf den aktuellen Stand bringen möchten ■ KSC-/KDC-Mitarbeitende, die Grundlagenwissen erlangen möchten ■ Vertriebsmitarbeitende ■ Quereinsteigende 	Organisatorisches
		Termin 18.11. - 19.11.2024
		Ort Digital
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Überblick über die Produkte in der Anlageberatung ■ Gewinnung eines umfassenden Marktüberblicks ■ Umsetzung Wertpapierhandelsgesetzes/ MiFID II in der Beraterpraxis ■ Unterbreitung von passenden Angeboten aus der Produktpalette der Union Investment und der DZ-Bank ■ Kenntnis zu steuerlichen Aspekten ■ Kundenorientierte Praxisumsetzung 	Anmelde-Nummer QM2
		Preis 560,00 €
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Aktuelle volkswirtschaftliche Rahmenbedingungen, die bei einer Anlageberatung eine Rolle spielen ■ Überblick über verschiedene Anlagemöglichkeiten ■ Fest- und variabel verzinsliche Wertpapiere ■ Grundlagen von Investmentfonds ■ Ausgewählte Zertifikate der DZ BANK ■ Besteuerung der verschiedenen Anlagemöglichkeiten ■ Wertpapierhandelsgesetz inkl. MiFID II ■ Umsetzung der Inhalte im Rahmen von Kundengesprächen: Struktur der Analyse im Bereich der Geldanlage, Unterbreitung von passenden Anlagevorschlägen 	Ansprechpartner Matthias Regnat
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier
		Dozent(en) Andrea Schmidl
Hinweis	<p>Referentin ist Frau Andrea Schmidl</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Zert. Psychologischer Berater/Personal- und Businesscoach (SGD) ■ Zert. Trainerin (IHK) ■ Zert. Entspannungstrainerin (SGD) 	<div style="border: 1px solid #ccc; border-radius: 15px; padding: 5px 20px; display: inline-block;"> Buchen </div>

Onlineseminar: Modul 3 - Altersvorsorge und Rentensituation in Deutschland

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Angestellte ohne Bankausbildung ■ Wiedereinsteigerinnen und Wiedereinsteiger, die ihr Wissen auf den aktuellen Stand bringen möchten ■ KSC-/KDC-Mitarbeitende, die Grundlagenwissen erlangen möchten ■ Vertriebsmitarbeitende ■ Quereinsteigende 	Organisatorisches
		Termin 20.11.2024
		Ort Digital
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie kennen die vorhandenen Sozialversicherungen in Deutschland. ■ Sie wissen um die Absicherung durch die gesetzliche Rentenversicherung. ■ Sie erhalten Informationen zur Berechnung der Versorgungslücke. ■ Sie bekommen einen Überblick über die Möglichkeiten der privaten Vorsorge. ■ Sie kennen die gesetzlich geförderten Anlageprodukte. ■ Sie erhalten Instrumente an die Hand, wie Sie das Thema Altersvorsorge bei Ihren Kunden ansprechen können. 	Anmelde-Nummer QM3
		Preis 280,00 €
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Hintergründe zur aktuelle Rentensituation in Deutschland ■ Sozialversicherungsgerüst: Überblick über die gesetzliche Absicherung von Arbeitnehmern und die bestehenden Lücken ■ Verschiedene Arten der Altersvorsorge - von der gesetzlichen, über die staatlich geförderte bis hin zur privaten Vorsorge ■ Details zur Riester-Rente ■ UniProfirente und UniProfirenteSelect ■ Wohnriester ■ Signalerkennung und Ansprache zum Beratungsthema "Vorsorge" ■ Fachlich und gesetzlich sicher beraten 	Ansprechpartner Matthias Regnat
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier
		Dozent(en) Andrea Schmidl
Hinweis	<p>Referentin ist Frau Andrea Schmidl</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Zert. Psychologischer Berater/Personal- und Businesscoach (SGD) ■ Zert. Trainerin (IHK) ■ Zert. Entspannungstrainerin (SGD) 	Buchten

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

<p>Zielgruppe</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Angestellte ohne Bankausbildung ■ Wiedereinsteigerinnen und Wiedereinsteiger, die ihr Wissen auf den aktuellen Stand bringen möchten ■ KSC-/KDC-Mitarbeitende, die Grundlagenwissen erlangen möchten ■ Vertriebsmitarbeitende ■ Quereinsteigende 	<p>Organisatorisches</p> <p>Termin 21.11.2024</p> <p>Ort Digital</p>
<p>Ihr Nutzen</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie kennen die vorhandene gesetzliche Absicherung in Deutschland. ■ Sie erhalten Einblick in die Möglichkeiten und Notwendigkeit der privaten Vorsorge. ■ Sie bekommen einen Überblick über die Versicherungslösungen in den Bereichen Vorsorge und Absicherung und erfüllen die Weiterbildungsverpflichtung von 7,5 Stunden für das lfd. Kalenderjahr IDD. 	<p>Anmelde-Nummer QM4</p> <p>Preis 280,00 €</p>
<p>Inhaltsschwerpunkte</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Überblick über die gesetzliche Absicherung ■ Private Möglichkeiten zum Thema Einkommen und Familie absichern: <ul style="list-style-type: none"> • Berufsunfähigkeitsversicherung • RisikoLebensversicherung • Private Unfallversicherung • Private Pflegeversicherung • Krankenzusatzversicherungen ■ Sachwerte absichern <ul style="list-style-type: none"> • Rechtsschutzversicherung • Haftpflichtversicherung • KfZ-Versicherung • Hausratversicherung • Wohngebäudeversicherung 	<p>Ansprechpartner Matthias Regnat</p> <p>Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier</p> <p>Dozent(en) Andrea Schmidl</p>
<p>Hinweis</p>	<p>Referentin ist Frau Andrea Schmidl</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Zert. Psychologischer Berater/Personal- und Businesscoach (SGD) ■ Zert. Trainerin (IHK) ■ Zert. Entspannungstrainerin (SGD) <p>Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1.</p>	<p style="text-align: center; border: 1px solid gray; border-radius: 15px; padding: 5px 20px;">Buchten</p>

Onlineseminar: Modul 5 - Privatkreditgeschäft

<p>Zielgruppe</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Angestellte ohne Bankausbildung ■ Wiedereinsteigerinnen und Wiedereinsteiger, die ihr Wissen auf den aktuellen Stand bringen möchten ■ KSC-/KDC-Mitarbeitende, die Grundlagenwissen erlangen möchten ■ Vertriebsmitarbeitende ■ Quereinsteigende 	<p>Ihr Nutzen</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Sie erlangen Sicherheit bei rechtlichen und fachlichen Grundlagen zum Thema „Wünsche finanzieren“ und können dieses Wissen kundenorientiert umsetzen. ■ Sie kennen die Absicherung „Ratenschutzpolice“ und können diese im Rahmen des Privatkredits als Cross-Selling anbieten. ■ Sie erkennen weiteres Cross-Selling-Potenzial rund um die Finanzierung. ■ Sie können gekonnt mit Kreditablehnungen und Einwänden der Kunden umgehen. 	<p>Inhaltsschwerpunkte</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Kreditfähigkeit und Kreditwürdigkeit ■ Bonitätsprüfung bei Privatkrediten ■ Praxisfälle ■ Ratenschutzpolice: Was ist genau abgesichert? Wann zahlt die Versicherung? Was sind die Vorteile für den Kunden und die Bank? ■ Besonderheiten der Kreditberatung von der Analyse bis zum Angebot ■ Cross-selling in der Kreditberatung ■ Umgang mit Kreditablehnungen ■ Souveräne Einwandbehandlung 	<p>Hinweis</p> <p>Referentin ist Frau Andrea Schmidl</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Zert. Psychologischer Berater/Personal- und Businesscoach (SGD) ■ Zert. Trainerin (IHK) ■ Zert. Entspannungstrainerin (SGD) 	<p>Organisatorisches</p> <p>Termin 22.11.2024</p> <p>Ort Digital</p> <p>Anmelde-Nummer QM5</p> <p>Preis 280,00 €</p> <p>Ansprechpartner Matthias Regnat</p> <p>Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier</p> <p>Dozent(en) Andrea Schmidl</p> <p>Buchten</p>
---	--	---	---	--

Onlineseminar: Modul 6 - Vertriebs Erfolg ist trainierbar: Signalerkennung und Führung von Beratungsgesprächen

<p>Zielgruppe</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Angestellte ohne Bankausbildung ■ Wiedereinsteigerinnen und Wiedereinsteiger, die ihr Wissen auf den aktuellen Stand bringen möchten ■ KSC-/KDC-Mitarbeitende, die Grundlagenwissen erlangen möchten ■ Vertriebsmitarbeitende ■ Quereinsteigende 	<p>Ihr Nutzen</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Sie wissen, wie Sie beim Kunden Interesse für weitere Themen wecken und somit ihre Abschlussquote erhöhen können. ■ Sie lernen die Gesprächsstruktur kennen und erfahren, wie Sie kundenorientiert und zugleich abschlussorientiert beraten. ■ Sie können auf Einwände von Kunden souverän reagieren. 	<p>Inhaltsschwerpunkte</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Signalerkennung und aktive Ansprache am Schalter, am Telefon, in der Beratung ■ Einwandbehandlung ■ Gesprächsstruktur/der rote Faden im Gespräch ■ Beleuchtung der einzelnen Gesprächsphasen: worauf kommt es an? ■ Zielsicher zum Abschluss kommen 	<p>Hinweis</p> <p>Referentin ist Frau Andrea Schmidl</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Zert. Psychologischer Berater/Personal- und Businesscoach (SGD) ■ Zert. Trainerin (IHK) ■ Zert. Entspannungstrainerin (SGD) 	<p>Organisatorisches</p> <p>Termin 31.05.2024</p> <p>Ort Digital</p> <p>Anmelde-Nummer QM6</p> <p>Preis 280,00 €</p> <p>Ansprechpartner Matthias Regnat</p> <p>Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier</p> <p>Dozent(en) Andrea Schmidl</p> <p>weitere Termine auf www.abg-bayern.de</p> <p>Buchten</p>
---	--	---	---	--

VR-Serviceberater Modul 1: Liquidität für Quereinsteiger

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Angestellte ohne Bankausbildung ■ Wiedereinsteiger / Quereinsteiger ■ weitere Ausbildungsberufe (Nicht-Bankkaufleute) 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie nutzen die Mitgliedschaft als Basis für eine erfolgreiche Kundenbeziehung ■ Sie kennen die Bedeutung der Genossenschaften im Bankenmarkt der Zukunft und gewinnen einen Überblick über die digitalen und persönlichen Vertriebswege aus Kundenfokus Privatkunden ■ Sie erlangen Sicherheit bei rechtlichen und fachlichen Grundlagen zu den Themen „Zahlungen abwickeln“ und „Wünsche finanzieren“ und können dieses Wissen kundenorientiert umsetzen ■ Sie lernen das Girokonto als Grundlage zur langfristigen Kundenbindung zu nutzen ■ Sie üben in Trainings den ganzheitlichen Beratungsansatz 	Termin 10.06. - 14.06.2024
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Der Bankenmarkt der Zukunft inkl. KundenFokus ■ Unsere Marke und Mitgliedschaft als Basis unseres Erfolgs ■ Grundlagen und Bedeutung der Kommunikation, Einwandbehandlung und Reklamationsgespräche ■ Digitalen, persönlichen und mobilen Zahlungsverkehr überzeugend beraten ■ Besonderheiten der Kreditberatung von der Analyse bis zum Angebot; Cross-selling in der Kreditberatung inkl. EasyCredit ■ Training ganzheitliche Beratung 	Ort Beilngries
		Anmelde-Nummer QSL
		Preis 1.450,00 €
		Ansprechpartner Matthias Regnat
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier
		weitere Termine auf www.abg-bayern.de
Buchten		

VR-Serviceberater Modul 2: Geldanlage für Quereinsteiger

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Angestellte ohne Bankausbildung ■ Wiedereinsteiger / Quereinsteiger ■ weitere Ausbildungsberufe (Nicht-Bankkaufleute) 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie setzen die Anforderungen des Wertpapierhandelsgesetzes/ MiFID II in ihrer Beraterpraxis aktiv um und nutzen dabei die Produktpalette der VR-BeraterPass-Matrix der Serviceberatung. ■ Sie unterbreiten dem Kunden ein anleger- und anlagegerechtes Angebot aus der hauseigenen Produktpalette der Union Investment und der DZ-Bank, wobei Sie steuerliche Aspekte berücksichtigen. ■ Sie setzen die relevanten fachlichen Inhalte in der Anlageberatung kundenorientiert um. ■ Sie gewinnen einen umfassenden Marktüberblick und geben Auskunft zur aktuellen konjunkturellen Situation in Deutschland anhand der Inhalte ihrer Hausmeinung. 	Termin 10.06. - 11.06.2024
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Wertpapierhandelsgesetz inkl. MiFID II und zivilrechtliche Anforderungen an die Beratung ■ Aktuelle volkswirtschaftliche Rahmenbedingungen ■ Anlageprodukte der Serviceberatung ■ Bankeinlagen und bankeigene Inhaberschuldverschreibungen ■ Fest- und variabel verzinsliche Wertpapiere auf Euro lautend mit sehr guter Bonität ■ Ausgewählte Zertifikate der FinanzGruppe, die über die zentrale Hausmeinung der DZ BANK dem Service-Kundenberater-Segment zugeordnet sind (im Rahmen der BVR-Musterallokation) ■ Besonderheiten der Besteuerung von Fonds und Anlegern ■ Ausgewählte Fonds der FinanzGruppe, die über die zentrale Hausmeinung der Union Investment dem Service-Kundenberater-Segment zugeordnet sind (im Rahmen der BVR-Musterallokation) ■ "MeinInvest" ■ Offene Immobilienfonds der Finanzgruppe 	Ort Beilngries
		Anmelde-Nummer QSG
		Preis 1.450,00 €
		Ansprechpartner Matthias Regnat
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier
		weitere Termine auf www.abg-bayern.de
Buchten		

VR-Serviceberater Modul 3: Absicherung und Altersvorsorge für Quereinsteiger

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Angestellte ohne Bankausbildung ■ Wiedereinsteiger / Quereinsteiger ■ weitere Ausbildungsberufe (Nicht-Bankkaufleute) 	Organisatorisches Termin 29.07. - 02.08.2024	
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie zeigen Ihren Kunden die vorhandenen Lücken der Sozialversicherung im Bereich Absichern und Vorsorge auf und leiten Handlungsfelder daraus ab. ■ Sie entwickeln überzeugende Argumente und Lösungen zu den Themen „Altersvorsorge“ und „staatliche Förderung“. ■ Sie erkennen Signale und nutzen die sich daraus ergebenden Cross-Selling Möglichkeiten erfolgreich. ■ Sie bekommen einen Überblick über die Versicherungslösungen in den Bereichen Vorsorge und Absicherung in der Serviceberatung und erfüllen die Weiterbildungsverpflichtung von 15 Stunden für das lfd. Kalenderjahr IDD. 		Ort Beilngries
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Aktuelle Rentensituation - und der vertriebliche Umgang damit ■ Signalerkennung und Ansprache zum Beratungsthema "Vorsorge" ■ Verschiedene Arten der Altersvorsorge - von der gesetzlichen, über die staatlich geförderte bis hin zur privaten Vorsorge ■ Fonds, die für die staatlich geförderte Altersvorsorge geeignet sind ■ Beratungsthema "Absicherung" im Kontext der Serviceberatung ■ Bedarfswelt "Einkommen und Familie absichern" ■ Fachlicher Input und vertriebliche Impulse zu den Vorsorge- und Absicherungsmöglichkeiten der FinanzGruppe ■ Beratungsthema "Absicherung" im Kontext des Bedarfswelt "Sachwerte absichern" ■ Fachlicher Input und vertriebliche Impulse zu den Vorsorge- und Absicherungsmöglichkeiten der FinanzGruppe 		Anmelde-Nummer QSAV Preis 1.450,00 € Ansprechpartner Matthias Regnat Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier weitere Termine auf www.abg-bayern.de
Buchen			

VR-Serviceberater Modul 4: Vorbereitung auf den Kompetenznachweis „VR-Serviceberater“ für Quereinsteiger

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Angestellte ohne Bankausbildung ■ Wiedereinsteiger / Quereinsteiger ■ weitere Ausbildungsberufe (Nicht-Bankkaufleute) 	Organisatorisches Termin 02.09. - 03.09.2024	
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie verinnerlichen die Philosophie der "Genossenschaftlichen Beratung" und lassen diese den Kunden als persönlichen Mehrwert erleben. ■ Sie setzen die Gesprächsvorbereitung als Grundlage für das Beratungsgespräch ein und beherrschen das Kundenbeziehungsmanagement als Basis für alle weiteren Beratungsthemen ■ Sie nutzen das Kundencockpit um ganzheitlich alle Ziele und Wünsche des Kunden zu beleuchten und Interesse für weitere Themen zu wecken. ■ Sie setzen die Beratungsassistenten kundenorientiert und zugleich abschlussorientiert in der Genossenschaftlichen Beratung ein. ■ Sie erlangen Sicherheit im Beratungsgespräch durch intensives Beratungstraining unter Einbindung von agree21 und digitaler Technik ■ Sie setzen bewusst Stimme, Körpersprache, Mimik und Gestik in der Videoberatung ein und wissen mit herausfordernden Situationen umzugehen 		Ort Beilngries
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Methodischer und verkäuferischer Umgang mit dem Kundenbeziehungsmanagement; inkl. Nachhaltigkeit ■ Einbindung des Kundenbeziehungsmanagements in agree21Beratung-Privat ■ Umgang mit Widerständen, Ängsten und herausfordernden Situationen ■ Intensive Beratungstrainings in Analyse und Angebot mit persönlichem Feedback ■ Intensive Vorbereitung auf den Kompetenznachweis 		Anmelde-Nummer QSP Preis 800,00 € Ansprechpartner Matthias Regnat Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier weitere Termine auf www.abg-bayern.de
Buchen			

Paket: Zertifizierte VR-Serviceberatung für Quereinsteiger

Zielgruppe		Organisatorisches
Hinweis	Sie erhalten nach Bestehen des Kompetenznachweises den VR-BeraterPass "Serviceberatung" und somit die Wertpapier-Sachkunde nach WpHGMAAnzV.	
		Termin -
		Ort -
		Anmelde-Nummer QSB
		Preis 4.700,00 €
		Ansprechpartner Matthias Regnat
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier

Erfolgreich arbeiten als Agent im KSC: Gesprächstraining

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Bankmitarbeiter im telefonischen Kundenkontakt ■ Serviceberater ■ Mitarbeiter im KSC 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie erweitern Ihre Kompetenzen für eine gelungene kunden- und serviceorientierte Kommunikation am Telefon ■ Sie nutzen den Vertriebsweg Telefon sowohl zur aktiven Terminvereinbarung als auch zum Abschluss von Serviceleistungen ■ Sie steigern Ihren Vertriebs Erfolg und erreichen einen höheren Zufriedenheitsgrad bei Ihren Kunden ■ Sie erhalten mehr Sicherheit im Umgang mit schwierigen Gesprächspartnern ■ Sie schaffen es, Ihr Stresslevel langfristig zu reduzieren und resilient zu bleiben ■ Sie erhalten mehrfach individuelles Feedback 	
Inhaltsschwerpunkte	<p>Gesprächstraining anhand von Praxisfällen mit persönlichem Feedback:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Intensives Üben von Inboundsituationen mit dem Ziel der Signalerkennung und der aktiven Ansprache inkl. Einwandbehandlung ■ Führung von Reklamationsgesprächen und Umgang mit herausfordernden Kunden ■ Intensives Training von Kundeneinwänden im In- und Outbound zur Steigerung des Vertriebs Erfolges ■ Sequenztraining zur Nutzenargumentation als Schlüssel zum Erfolg ■ Führung von Outboundgesprächen ■ Von der Problem- zur Lösungsorientierung: innere Einstellung, hilfreiche Formulierungen ■ Umgang mit Stress und Praxisübungen zur Sicherung der langfristigen Resilienz 	Termin 22.07. - 23.07.2024
		Ort Beilngries
		Anmelde-Nummer KSCG
		Preis 710,00 €
		Ansprechpartner Matthias Regnat
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier
Hinweis	Dieses Seminar können Sie auch als Vor-Ort-Maßnahme in Ihrer Bank durchführen.	<div style="border: 1px solid gray; border-radius: 15px; padding: 5px 20px; display: inline-block;">Buchten</div>

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

Zielgruppe	Mitarbeiter im telefonischen Kundenkontakt	Organisatorisches Termin 26.11.2024 Ort Digital Anmelde-Nummer WEAM Preis 280,00 € Ansprechpartner Matthias Regnat Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Erfolgreicher Verkauf von Mitgliedschaftsanteilen ■ Strukturiertes Vorgehen bei der Ansprache von Mitgliedschaften im In- und Outbound ■ Souveräner Umgang mit Einwänden, um zum Ziel zu kommen 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Professionelle Vorbereitung auf den Verkauf von Mitgliedschaften am Telefon ■ Anlassbezogene und erfolgreiche Ansprache auf Genossenschaftsanteile im Inbound ■ Erstellung von Gesprächsleitfäden für die Outboundtelefonie ■ Nutzenformulierungen, die den Kunden von den Vorteilen überzeugen ■ Methoden für den Umgang mit Einwänden ■ Rechtliche Vorgaben beim telefonischen Verkauf von Genossenschaftsanteilen 	
<div style="border: 1px solid #ccc; border-radius: 15px; padding: 5px 20px; display: inline-block; background-color: #f0f0f0;"> Buchen </div>		

Erfolgreich als Quereinsteiger im KSC: Kompaktseminar Fachwissen und Vertrieb

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mitarbeiter im KSC ■ Bankmitarbeiter im telefonischen Kundenkontakt ■ Angestellte ohne Bankausbildung ■ Wiedereinsteiger / Quereinsteiger ■ weitere Ausbildungsberufe (Nicht-Bankkaufleute) 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<p>Teilnehmende erhalten einen fundierten Überblick über die wesentlichen Geschäftsfelder einer Genossenschaftsbank. Rechtliche und wirtschaftliche Grundlagen werden anhand von Praxisfällen aus dem KSC/KDC besprochen, sodass anschließend wichtige Basiskennnisse vorhanden sind. Sie gewinnen einen Überblick über die digitalen und persönlichen Vertriebswege.</p> <p>Darüber hinaus liegt der Schwerpunkt auf den Erfolgsfaktoren für eine ziel- und abschlussorientierte Telefonie in der Praxis: Die Teilnehmenden erweitern ihre Kompetenzen für eine gelungene kunden- und serviceorientierte Kommunikation. Sie nutzen den Vertriebsweg Telefon sowohl zur aktiven Terminvereinbarung als auch zum Abschluss von Serviceleistungen. Sie steigern den Vertriebs Erfolg und erreichen einen höheren Zufriedenheitsgrad bei ihren Kunden</p>	Termin 03.12. - 12.12.2024
Inhaltsschwerpunkte	<p>Fachliche Grundlagen</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Genossenschaftswesen, Mitgliedschaft und Verbundpartner ■ Kontoführung und Kontoeröffnung, Vollmachten, P-Konto, Nachlass ■ Zahlungsverkehr und digitale Bankdienstleistungen ■ Kurz und knackig: Die wichtigsten Grundlagen zu Absicherung und Vorsorge ■ Staatliche Sparförderung in Form von Bausparen und Investmentfonds <p>Vertriebliche Umsetzung</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Erfolgsfaktoren am Telefon ■ Signalerkennung und aktive, abschlussorientierte Ansprache im Inbound ■ Reklamationen und herausfordernde Kunden ■ Einwandbehandlung anhand von Praxisbeispielen ■ Kundenorientiert telefonieren im Outbound ■ Überzeugende Argumentation ■ Stressbewältigung ■ Training von Praxisfällen 	Ort Beilngries
Hinweis	Wir empfehlen anschließend den Besuch des Kompetenznachweises zert. KSC-Agent (K2S).	Anmelde-Nummer EQSC
		Preis 2.000,00 €
		Ansprechpartner Matthias Regnat
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier
		Buchten

Erfolgreich als Quereinsteiger im KSC: Kompaktseminar Fachwissen und Vertrieb

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mitarbeiter im KSC ■ Bankmitarbeiter im telefonischen Kundenkontakt ■ Angestellte ohne Bankausbildung ■ Wiedereinsteiger / Quereinsteiger ■ weitere Ausbildungsberufe (Nicht-Bankkaufleute) 	<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="2" style="text-align: left;">Organisatorisches</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="text-align: right;">Termin</td> <td style="text-align: center;">-</td> </tr> <tr> <td style="text-align: right;">Ort</td> <td style="text-align: center;">-</td> </tr> <tr> <td style="text-align: right;">Anmelde-Nummer</td> <td style="text-align: center;">KSCQ</td> </tr> <tr> <td style="text-align: right;">Preis</td> <td style="text-align: center;">1.670,00 €</td> </tr> <tr> <td style="text-align: right;">Ansprechpartner</td> <td style="text-align: center;">Matthias Regnat</td> </tr> <tr> <td style="text-align: right;">Ansprechpartner (organisatorisch)</td> <td style="text-align: center;">Andrea Meier</td> </tr> </tbody> </table>	Organisatorisches		Termin	-	Ort	-	Anmelde-Nummer	KSCQ	Preis	1.670,00 €	Ansprechpartner	Matthias Regnat	Ansprechpartner (organisatorisch)	Andrea Meier
Organisatorisches																
Termin	-															
Ort	-															
Anmelde-Nummer	KSCQ															
Preis	1.670,00 €															
Ansprechpartner	Matthias Regnat															
Ansprechpartner (organisatorisch)	Andrea Meier															
Ihr Nutzen	<p>Teilnehmende erhalten einen fundierten Überblick über die wesentlichen Geschäftsfelder einer Genossenschaftsbank. Rechtliche und wirtschaftliche Grundlagen werden anhand von Praxisfällen aus dem KSC/KDC besprochen, sodass anschließend wichtige Basiskenntnisse vorhanden sind. Sie gewinnen einen Überblick über die digitalen und persönlichen Vertriebswege.</p> <p>Darüber hinaus liegt der Schwerpunkt auf den Erfolgsfaktoren für eine ziel- und abschlussorientierte Telefonie in der Praxis: Die Teilnehmenden erweitern ihre Kompetenzen für eine gelungene kunden- und serviceorientierte Kommunikation. Sie nutzen den Vertriebsweg Telefon sowohl zur aktiven Terminvereinbarung als auch zum Abschluss von Serviceleistungen. Sie steigern den Vertriebs Erfolg und erreichen einen höheren Zufriedenheitsgrad bei ihren Kunden.</p>															
Inhaltsschwerpunkte	<p>Fachliche Grundlagen</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Genossenschaftswesen, Mitgliedschaft und Verbundpartner ■ Kontoführung und Kontoeröffnung, Vollmachten, P-Konto, Nachlass ■ Zahlungsverkehr und digitale Bankdienstleistungen ■ Kurz und knackig: Die wichtigsten Grundlagen zu Absicherung und Vorsorge ■ Staatliche Sparförderung in Form von Bausparen und Investmentfonds <p>Vertriebliche Umsetzung</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Erfolgsfaktoren am Telefon ■ Signalerkennung und aktive, abschlussorientierte Ansprache im Inbound ■ Reklamationen und herausfordernde Kunden ■ Einwandbehandlung anhand von Praxisbeispielen ■ Kundenorientiert telefonieren im Outbound ■ Überzeugende Argumentation ■ Stressbewältigung ■ Training von Praxisfällen 															
Hinweis	<p>Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1.</p> <p>Minuten: 360</p>															

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

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mitarbeitende im Service und KSC ■ Quereinsteigende / Mitarbeitende ohne Bankausbildung 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	An diesen beiden Tagen erhalten Sie eine kompakte und praxisorientierte Übersicht über die wichtigsten Themen, die Ihnen im Alltag begegnen. Somit ist Ihnen ein reibungsloser Einstieg in die ersten Kundengespräche gesichert.	Termin 04.07. - 05.07.2024
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Genossenschaftsbank – Mitgliedschaft ■ Wer sind unsere Verbundpartner. ■ Konto – Grundlagen ■ Verschiedene Kartenmodelle ■ Online-Banking – Grundlagen ■ Vollmachtsarten ■ Bankgeheimnis - Wem darf ich Auskunft geben – wem nicht? ■ Welche Betrugsfälle gibt es? Wie muss ich mich verhalten? ■ Schwierige Kundengespräche – Wie gehe ich damit um? ■ Welche „Kunden-Typen“ gibt es? ■ Wir sind ein Team: KSC – Service – Beratung. Warum ist eine Zusammenarbeit so wichtig? ■ Was passiert in einem Beratungstermin? Genossenschaftliche Beratung ■ Business-Knigge 	Ort Beilngries
		Anmelde-Nummer CEQ
		Preis 600,00 €
		Ansprechpartner Matthias Regnat
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier
		Dozent(en) Bahar Cokgezen
		weitere Termine auf www.abg-bayern.de
		Buchen

Crashkurs für Quereinsteiger - Aufbaukurs

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mitarbeitende im Service und KSC ■ Quereinsteigende / Mitarbeitende ohne Bankausbildung 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	An diesen beiden Tagen wird das Grundlagenwissen zu den Standardprodukten der Bank und Verbundpartner vertieft. Somit können Sie die ersten Fragen, die am Schalter oder am Telefon kommen, gut beantworten. Sie können eigenständig die Vertriebsimpulse im Kundenkontakt erkennen und einen Termin mit dem Kundenberater bzw. Spezialisten vereinbaren.	Termin 30.09. - 01.10.2024
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Staatliche Förderungen ■ Bank Standardprodukte ■ Verbundpartner Standardprodukte <p>(Bausparvertrag, Fonds, EasyCredit)</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Freistellungsauftrag, Abgeltungssteuer ■ Grundlagen Altersvorsorge ■ Basiswissen Riester-Rente ■ Nachlassabwicklung ■ Signalerkennung – Cross-Selling ■ Einwandbehandlung 	Ort Beilngries
		Anmelde-Nummer CQK
		Preis 600,00 €
		Ansprechpartner Matthias Regnat
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier
		Dozent(en) Bahar Cokgezen
		Buchen

Crashkurs - erfolgreiches Arbeiten als Quereinsteiger

<p>Zielgruppe</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Quereinsteigende ■ Neueinsteigende ■ Wiedereinsteigende ■ Mitarbeitende im Service und in der Beratung 	<p>Ihr Nutzen</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Sie erhalten einen Baukasten an Methoden, wie Sie Ihren Arbeitsalltag am besten organisieren. ■ Sie erhalten eine kompakte und praxisorientierte Übersicht, wie Sie Ihren Kunden serviceorientiert begegnen. ■ Sie lernen auch mit schwierigen Situationen souverän umzugehen. 	<p>Inhaltsschwerpunkte</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Souveränes Auftreten gegenüber Ihren Kunden ■ Einwand- und Vorwandbehandlung ■ Preiseinwände behandeln ■ Kundenorientierte Nutzenargumentation ■ Umgehen mit Kundenbeschwerden ■ Servicestandards am Telefon ■ Organisiertes Arbeiten 	<p>Organisatorisches</p> <p>Termin 04.07. - 05.07.2024</p> <p>Ort Beilngries</p> <p>Anmelde-Nummer CAQ</p> <p>Preis 600,00 €</p> <p>Ansprechpartner Matthias Regnat</p> <p>Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier</p> <p>Dozent(en) Christian Kargl</p> <p>weitere Termine auf www.abg-bayern.de</p> <p style="text-align: center; border: 1px solid gray; border-radius: 10px; padding: 5px;">Buchten</p>
--	---	---	--

Vertriebliche Basisschulung für Quereinsteiger zu den Themen Absicherung und Vorsorge

<p>Zielgruppe</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Angestellte ohne Bankausbildung ■ Wiedereinsteiger / Quereinsteiger ■ weitere Ausbildungsberufe (Nicht-Bankkaufleute) 	<p>Ihr Nutzen</p> <p>Mit staatlichen Leistungen allein lässt sich der Lebensstandard bei Berufsunfähigkeit, Krankheit und im Alter nicht mehr halten. Die Absicherung von Risiken sowie die private Altersvorsorge werden deshalb immer wichtiger. Stärken Sie Ihr fachliches Know How und üben Sie Ihre vertrieblichen Ansätze.</p>	<p>Inhaltsschwerpunkte</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Fachliches Know How zum Thema Absicherung ■ Fachliches Know How zum Thema Vorsorge ■ Bedarfe beim Kunden wecken und Kundennutzen erkennen ■ Signale erkennen und vertriebliche Ansätze nutzen 	<p>Hinweis</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Diese Veranstaltung wird in Kooperation mit der Allianz durchgeführt. ■ Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1. 	<p>Organisatorisches</p> <p>Termin 23.10. - 24.10.2024</p> <p>Ort Seminarort noch unbekannt</p> <p>Anmelde-Nummer QAV</p> <p>Preis 600,00 €</p> <p>Ansprechpartner Matthias Regnat</p> <p>Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier</p> <p>Dozent(en) Hans-Jörg Braß, René Kirchheimer</p> <p style="text-align: center; border: 1px solid gray; border-radius: 10px; padding: 5px;">Buchten</p>
--	---	--	--	--

Planspiel Bank Emotion

Zielgruppe	Auszubildende in allen Lehrjahren, Auszubildende in anderen Ausbildungsberufen, Quereinsteigerinnen/Quereinsteiger	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie erhalten einen Gesamtüberblick über allgemeine betriebswirtschaftliche Zusammenhänge. ■ Sie lernen Steuerungsmöglichkeiten und Einflussgrößen in der Bankbetriebswirtschaft kennen. ■ Sie betrachten und gestalten über mehrere Geschäftsjahre die Erfolgsfaktoren einer Bank. 	Termin - Ort - Anmelde-Nummer BAE Preis 400,00 € Ansprechpartner Johannes Fritz Ansprechpartner (organisatorisch) Anja Leng
Inhaltsschwerpunkte	In diesem wettbewerbsorientierten Planspiel übernehmen die Teilnehmenden die Rolle des Top-Managements einer Bank und konkurrieren in kleinen Teams von je 3-6 Personen. Mit Spiel und Spaß werden Interaktion und Fachwissen gefördert. <ul style="list-style-type: none"> ■ Strategische Ausrichtungsmöglichkeiten ■ Investitionen in Marketing und Vertrieb ■ Gestaltung von Refinanzierungsmöglichkeiten ■ Entscheidungshilfen für die Absicherung von Bankrisiken ■ Steuerung des Einlagen-, Kredit-, Wertpapiergeschäfts 	
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> ■ Ohne Vorbereitung sammeln die Teilnehmenden in lockerer Atmosphäre praktische Erfahrungen – Learning by Doing! ■ Um den Erfolg des Seminars sicherzustellen, ist die Teilnehmerzahl auf 16 Auszubildende beschränkt. 	

Quereinsteiger gewerbliches Kreditgeschäft - von der Privatkredit- zur Firmenkreditsachbearbeitung

Zielgruppe	Mitarbeiter/innen aus den Bereichen Privat-/Firmenkreditsachbearbeitung sowie Privat-/Firmenkundenberatung (Einsteigerlevel)	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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. 	Termin 27.11. - 29.11.2024 Ort Beilngries Anmelde-Nummer QGK Preis 1.090,00 € Ansprechpartner Bernd Orthmann Ansprechpartner (organisatorisch) Sabrina Waldhier
Inhaltsschwerpunkte	Das Seminar wendet sich an Mitarbeiter/-innen im gewerblichen Kreditgeschäft, die als Quer- oder wiedereinsteiger/-innen aus dem Privatkundengeschäft oder einem anderen Bereich kommen und das Handwerkszeug einer betriebswirtschaftlichen Beurteilung gewerblicher Kreditnehmer in kurzer und effektiver Form erlernen möchten: <ul style="list-style-type: none"> ■ Aufbau/Zusammensetzung des Jahresabschlusses: Was steht wo? ■ Struktur- und Inhaltsanalyse von Jahresabschlüssen ■ Der rote Faden GuV und Bilanz ■ Aufbau/Zusammensetzung unterjähriger Betriebswirtschaftlicher Auswertungen und Summen- und Saldenlisten: Was steht wo? ■ Stimmt die vorgelegte BWA betriebswirtschaftlich? Quick-Check der unterjährigen Daten anhand des Roten Fadens BWA und SUSÄ ■ Aufbau/Zusammensetzung der Einnahmen-Überschussrechnung: Was steht wo? ■ Systematische Aufbereitung und Analyse der E/Ü-Rechnung ■ Vorbereitung der Kapitaldienstfähigkeitsberechnung aus GuV, BWA und E/Ü-Rechnung ■ Verbesserung der Urteilsfähigkeit durch Erkennen von typischen Risiken aus GuV/Bilanz, BWA/SUSÄ und E/Ü-Rechnung ■ Faktenhintergrund für das Kundengespräch 	
		Buchen

Keine Bank wie jede andere – Ihr Einstieg in die GenoWelt

Zielgruppe	Neue Mitarbeitende aus anderen Bankengruppen oder Branchen.	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mitarbeitende erhalten einen tiefen Einblick in die genossenschaftliche Philosophie mit sinnstiftenden Aspekten für die neue Tätigkeit in Ihrem Haus. Einer Bank, die eben anders ist als gewöhnliche Kreditinstitute – in der Genossenschaftsbank. ■ Mitarbeitende verstehen die Unternehmensform und können diese in Gesprächen argumentativ erläutern und damit verbundene Vorteile und Nutzen überzeugend erläutern. 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Die genossenschaftliche Philosophie – Wie tickt eine Genossenschaft? ■ Das Wesen der Genossenschaft (GenG, Satzung, Organe) ■ Mitgliedschaft und Mitgliederförderung (nach §1 GenG) ■ Mitglieder sind die "besseren" Kunden (Loyalität und emotionale Bindung) ■ Genossenschaften als nachhaltige Wirtschaftsmodelle ■ Sinnhaft und wertorientiert handeln ■ Der Elevator Pitch – Das "Why" in 30 Sekunden erklärt 	Termin - Ort - Anmelde-Nummer KBE Preis 400,00 € Ansprechpartner Matthias Regnat Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier

ABG-Webinar: Elektronischer Zahlungsverkehr auf dem aktuellen Stand

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Wiedereinsteigende ■ Quereinsteigende ■ Mitarbeitende in der MaFo und im Vertrieb 	Organisatorisches
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Kontoeröffnung und Kontoführung: Rund um das Girokonto ■ Möglichkeiten von Kartenzahlungen ■ Kreditkarten ■ Digitaler € ■ Online-Banking und Apps, Scan2Bank, giropay/Kwitt, VR-mobileCash usw. 	
		Termin 23.07.2024 Ort Digital Anmelde-Nummer WEZV Preis 240,00 € Ansprechpartner Matthias Regnat Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier Dozent(en) Ludwig Hurle
		Buchen

Digitale Learning Journey für Quereinsteiger (inkl. E-Learning u. Praxisforen)

Zielgruppe		Organisatorisches	
Hinweis	Zielgruppe <ul style="list-style-type: none"> ■ Wiedereinsteiger / Quereinsteiger ■ Angestellte ohne Bankausbildung ■ weitere Ausbildungsberufe (Nicht-Bankkaufleute) 		Termin -
	Ihr Nutzen <ul style="list-style-type: none"> ■ Vermittlung von Fachwissen im Bankengeschäft ■ flexibles, digitales lernen ■ Vertiefung über Fachforen und Tutorenbetreuung ■ vertriebliche Impulse für die Praxis ■ Zugang zum E-Learning für 12 Monate 		Ort -
	Themen <ul style="list-style-type: none"> ■ Kontoführung und Zahlungsverkehr ■ Genoberatung ■ Liquidität und Absicherung ■ Sparen und Anlegen 		Anmelde-Nummer PQSC
	Methoden <ul style="list-style-type: none"> ■ Professionelle Tutorenbetreuung während des E-Learnings ■ abwechslungsreicher Medienmix passend für unterschiedliche Lerntypen z.B. Videos, Zusammenfassungen, Aufgaben, WBTs, On-the-job Trainings ■ Transfer in den Arbeitsalltag mit den Praxisforen Digital (Austausch mit anderen Teilnehmern, Fragerunde, Praxis) 		Preis 980,00 €
			Ansprechpartner Matthias Regnat
			Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier

Onlineseminar: Praxisforum Kontoführung und Zahlungsverkehr für Quereinsteiger

Zielgruppe		Organisatorisches
Hinweis	Zu dem Praxisforum gehört ein E-Learning inkl. Tutorenbetreuung - Preis 350 €. Separate Buchung bitte über nadine.schick@abg-bayern.de.	Termin 02.09.2024
		Ort Digital
		Anmelde-Nummer QPF1
		Preis 200,00 €
		Ansprechpartner Matthias Regnat
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier
		Buchen

Onlineseminar: Praxisforum Genossenschaftliche Beratung für Quereinsteiger

Zielgruppe		Organisatorisches
Hinweis	Zu dem Praxisforum gehört ein E-Learning inkl. Tutorenbetreuung - Preis 350 €. Separate Buchung bitte über nadine.schick@abg-bayern.de.	Termin 06.11.2024
		Ort Digital
		Anmelde-Nummer QPF2
		Preis 200,00 €
		Ansprechpartner Matthias Regnat
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier
		Buchen

Onlineseminar: Praxisforum Liquidität und Absicherung für Quereinsteiger

Zielgruppe

Hinweis

Zu dem Praxisforum gehört ein E-Learning inkl. Tutorenbetreuung - Preis 350 €.

Separate Buchung bitte über nadine.schick@abg-bayern.de.

Organisatorisches

Termin
12.02.2025

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
QPF3

Preis
200,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner
(organisatorisch)
Andrea Meier

Buchen

Onlineseminar: Praxisforum Sparen und Anlegen für Quereinsteiger

Zielgruppe

Hinweis

Zu dem Praxisforum gehört ein E-Learning inkl. Tutorenbetreuung - Preis 350 €.

Separate Buchung bitte über nadine.schick@abg-bayern.de.

Organisatorisches

Termin
14.05.2025

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
QPF4

Preis
200,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner
(organisatorisch)
Andrea Meier

Buchen

Marktfolge im Passivgeschäft

Zielgruppe	Mitarbeiter der Marktfolge Passiv Quereinsteiger	Organisatorisches Termin 22.07. - 26.07.2024 Ort Beilngries Anmelde-Nummer BPP Preis 1.290,00 € Ansprechpartner Maximilian Höfler Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier Dozent(en) Michaela Gaugigl, Lilo Schwinghammer Buchen
Ihr Nutzen	-Sie kennen die rechtlichen Bestimmungen sowie deren Umsetzung in der Bankpraxis. -Sie können Abläufe in der Praxis optimieren. -Sie trainieren die effiziente Gestaltung der Zusammenarbeit zwischen Markt und Marktfolge.	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Vermittlung der aktuellen gesetzlichen Regelungen (z. B. AO, GWG; KWG, FAG, ZIV und FACTA) und Bestimmungen für ■ Kunden- und Kontoeröffnung ■ verschiedene Vollmachtsarten ■ Minderjährige ■ Abgeltungssteuer und Kirchensteuer ■ Geschäftsguthaben ■ Betreuung, Pflegschaft, Vormundschaft ■ Vertrag zugunsten Dritter ■ Nachlass ■ Kundenstammvertragssystematik ■ Besonderheiten bei Kontoführung bzgl. GWG ■ Umlegung von Konten ■ Besonderheiten bei Spareinlagen ■ Erarbeitung von Arbeitsschritten zu den einzelnen Themen ■ Qualitätssicherung/Interne Kontrolle der Bank ■ Bearbeiten von Musterfällen ■ Wo finde ich was bei notwendiger Klärung von Fragen ■ Aktuelle Themen ■ Erfahrungsaustausch ■ Kommunikationstraining (Markt/Marktfolge) an einem Tag mit zwei Trainern 	
Hinweis	Das Seminar eignet sich auch für Quereinsteiger die Tätigkeiten in der Marktunterstützung Passiv übernehmen sollen.	

Entdecken Sie **Big Data** und **Künstliche Intelligenz** als **Erfolgsformel im Bankwesen.**

Diese zählen zu den spannendsten Zukunftstechnologien. Gerne unterstützen wir Sie mit unserem Expertennetzwerk von der ersten Annäherung an das Thema, über die Bereiche „**Ideation**“ und „**Use Case-Bewertung**“ bis hin zur Umsetzungsbegleitung für Ihr Unternehmen.

Profitieren Sie von unseren Qualifizierungsangeboten, sowie von unseren Inhouse-Unterstützungsleistungen von der ersten Annäherung an das Thema bis zur Umsetzung:

Webinare und Präsenzveranstaltungen

Ideation-Workshops

Use Case-Bewertung

Inhouse-Umsetzungsbegleitung



www.abg-bayern.de/ki



Hoch hinaus als Quereinsteiger

Mitarbeitende, die als Quereinsteiger zur Bank kommen und keine Bankausbildung absolviert haben, verstärken mit ihren Erfahrungen die Teams in zahlreichen Volksbanken Raiffeisenbanken.

Für diese Zielgruppe haben wir spezielle Qualifizierungsangebote entwickelt:



**Auf die
Erfahrungen und
Bedürfnisse dieser
Zielgruppe
abgestimmte
Maßnahmen**



**Hoher
Praxisbezug**



**Basis für weitere
zielgerichtete
Qualifizierungen
in GenoPE**



**Anschluss an die
Kompetenzen von
Bankkaufleuten**

**Nutzen Sie unser vielfältiges Angebot sowohl
in Präsenz als auch digital!**



Kundenbedarfe erkennen und Vertriebschancen nutzen.



Bauen Sie die Qualifikation Ihrer (neuen) Mitarbeiter auf zum Thema Telefonie, Videoberatung, Telefonberatung.



Spezialisieren Sie Ihre Mitarbeiter z. B. zum Thema Videoberatung.



Infomieren Sie sich zu **aktuellen Themen.**



Tauschen Sie sich in **Erfa-Kreisen** aus.



Qualifizieren Sie sich ganz **individuell** auch inhouse.

Alle Seminar-Angebote finden Sie in unserem digitalen Jahresprogramm 2024 oder unter www.abg-bayern.de





Seit vielen Jahren arbeiten wir gemeinsam erfolgreich mit dem VR-BeraterPass-System zur permanenten Weiterbildung Ihrer Kolleginnen und Kollegen aus dem Bereich der Anlageberatung. Es ist ein zuverlässiges und einfaches System, viel mehr als nur die Sachkundeanforderungen nach WpHG zu erfüllen und das Wissen Ihrer Mitarbeitenden für den Beratungsalltag immer aktuell zu halten. Die VR-BeraterPass-Matrix gibt Ihnen in diesem Kontext eine klare Orientierung, welche Themen und Anlagen in welcher VR-BeraterPass-Stufe integriert sind. **Wir haben dazu die Anforderungen an die produktspezifische, objektgerechte Beratung von denen der aufsichtsrechtlichen Themen optisch getrennt:**

Zivilrechtliche/objektgerechte Betrachtung

- Daraus resultierende Zuordnung der Finanzinstrumente
- Aufgeteilt entsprechend des Detaillierungsgrades und des Wissens in die verschiedenen Ebenen

VR-BeraterPass Matrix Zivilrechtliche Betrachtung	VR-BeraterPass Serviceberatung (BP II)	VR-BeraterPass Privatkunden- beratung (BP III)	VR-BeraterPass Vermögensplanung (BP IV)	VR-BeraterPass Financial Consulting (BP V)
Geldmarktpapiere	●			
Fest- und variabel verzinsliche Wertpapiere – Grundlagen	●			
Rentenfonds – Grundlagen	●			
Immobilienfonds – Vertiefung	●			
Mischfonds / Multi-Asset-Fonds – Grundlagen	●			
Fondsgebundene Vermögensverwaltungen - Grundlagen	●			
Aktienfonds – Grundlagen	●			
Zertifikate – Grundlagen	●			
Vermögensstrukturierung – Grundlagen	●			
Fest- und variabel verzinsliche Wertpapiere – Vertiefung		●		
Rentenfonds – Vertiefung		●		
Mischfonds/Multi-Asset-Fonds – Vertiefung		●		
Fondsgebundene Vermögensverwaltungen – Vertiefung		●		
Aktien – Grundlagen		●		
Aktienfonds – Vertiefung		●		
ETFs – Grundlagen		●		
Zertifikate – Vertiefung		●		
Vermögensstrukturierung/Portfoliomanagement – Vertiefung		●		
Fest- und variabel verzinsliche Wertpapiere – Spezialisierung			●	
Rentenfonds – Spezialisierung			●	
Mischfonds /Multi-Asset-Fonds – Spezialisierung			●	
Vermögensverwaltungen – Spezialisierung			●	
Aktien – Spezialisierung			●	
Aktienfonds – Spezialisierung			●	
ETFs und ETCs – Vertiefung			●	
Zertifikate – Spezialisierung			●	
Beteiligungen – Grundlagen			●	
Rohstoffe – Grundlagen			●	
Edelmetalle – Grundlagen			●	
Währungsanlagen – Grundlagen und Vertiefung			●	
Hedgefonds – Grundlagen			●	
Derivate – Grundlagen			●	
Vermögensstrukturierung/Portfoliomanagement – Spezialisierung			●	
Derivate – Spezialwissen				●
Optionen – Spezialwissen				●
Futures – Spezialwissen				●
Hebelprodukte – Spezialwissen				●
Hedgefonds – Vertiefung				●
Spezielle Handelsstrategien				●
Spezialwissen Wertpapiergeschäft				●

Einstufungen von DZ Bank und Union Investment in der Verbundhausmeinung:

Servicekunden-berater
 Betreuungskunden-berater
 Vermögende Betreuungskundenberater
 Private Banking-Berater



Aufsichtsrechtliche Betrachtung

- Gemäß § 1 WpHGMaAnzV
- Rechtliche und fachliche Grundlagen
- Anforderung an die Anlageberatung

VR-BeraterPass Matrix

Aufsichtsrechtliche Betrachtung

	VR-BeraterPass Serviceberatung (BP II)	VR-BeraterPass Privatkunden- beratung (BP III)	VR-BeraterPass Vermögensplanung (BP IV)	VR-BeraterPass Financial Consulting (BP V)
Merkmale, Risiken und Funktionsweise von Finanzinstrumenten (Geldmarktinstrumente, Inhaberschuldverschreibung, Genussscheine, Anteile an Investmentvermögen, Rechte auf Zeichnung von Wertpapieren, Aktien, Derivative Geschäfte, Währungen, Rohstoffe)	●	●	●	●
Merkmale, Risiken und Funktionsweise von Finanzinstrumenten (Vermögensanlagen im Sinne von § 1 VermAnlG, Hedgefonds)			●	●
Grundzüge der Bewertungsgrundsätze von Finanzinstrumenten	●	●	●	●
Wertentwicklung von Finanzinstrumenten (Vergangene vs. zukünftige Szenarien und die Grenzen vorausschauender Prognosen)	●	●	●	●
Bewertung von für die Finanzinstrumente relevanten Daten	●	●	●	●
Einfluss von wirtschaftlichen Kennzahlen auf die Märkte und den Wert von Finanzinstrumenten	●	●	●	●
Einfluss von regionalen, nationalen oder globalen Ereignissen auf die Märkte und den Wert von Finanzinstrumenten	●	●	●	●
Funktionsweise des Finanzmarktes	●	●	●	●
Auswirkungen des Finanzmarktes auf den Wert von Finanzinstrumenten	●	●	●	●
Auswirkungen des Finanzmarktes auf die Preisbildung von Finanzinstrumenten	●	●	●	●
Bewertung von spezifischen Marktstrukturen, Handelsplätzen und Sekundärmärkten	●	●	●	●
Kosten und Gebühren, die für den Kunden im Zusammenhang mit Finanzinstrumenten insgesamt anfallen und im Rahmen der Anlageberatung und zusammenhängenden Dienstleistungen entstehen	●	●	●	●
Vorschriften des Wertpapierhandelsgesetzes (WpHG), die bei der Anlageberatung oder der Anbahnung einer Anlageberatung zu beachten sind	●	●	●	●
Verwaltungsvorschriften der BaFin zur Konkretisierung von § 64 Abs. 3 Satz 4 WpHG	●	●	●	●
Vorschriften des Kapitalanlagegesetzbuchs	●	●	●	●
Grundzüge des Portfoliomanagements	●	●	●	●
Allgemeine steuerliche Auswirkungen für Kunden im Zusammenhang mit den Geschäften	●	●	●	●
Kenntnisse zur Kundenberatung (Bedarfsermittlung, Lösungsmöglichkeiten, Produktdarstellung und -information, Serviceerwartung des Kunden, Besuchsvorbereitung, Kundenkontakte, Kundengespräch, Kundenbetreuung)	●	●	●	●
Vertragsrecht	●	●	●	●
Aspekte des Marktmissbrauchs	●	●	●	●
Aspekte der Bekämpfung der Geldwäsche	●	●	●	●

Ihre Ansprechpartnerinnen:



IRINA WEBER
Produktmanagerin
Tel. 08461 650-1314
irina.weber@abg-bayern.de



ELKE KERSCHENLOHR
Produktmanagerin
Tel. 08461 650-1363
elke.kerschenlohr@abg-bayern.de

Die aktuellen Infos finden Sie unter:



www.abg-bayern.de

Einstufungen von DZ Bank und Union Investment in der Verbundhausmeinung:

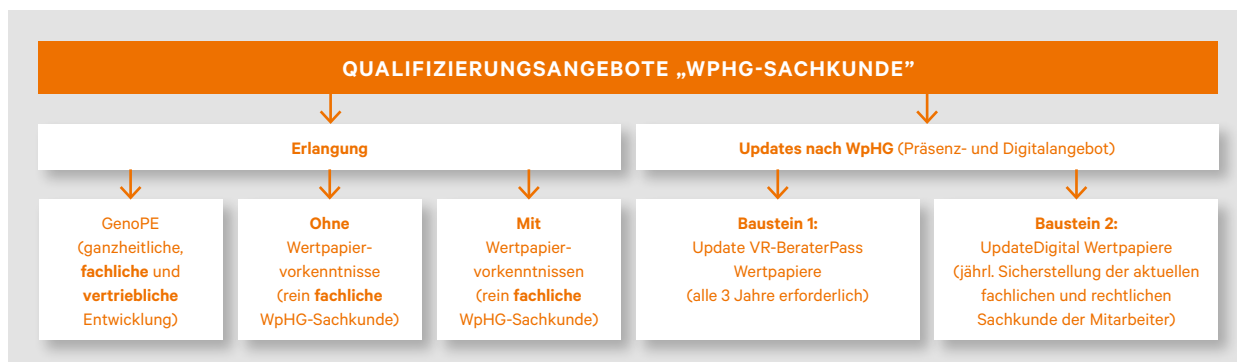
 Servicekunden-berater	 Betreuungskunden-berater	 Vermögende Betreuungskundenberater	 Private Banking-Berater
--	---	---	--

Qualifizierungsangebote WpHG

Mit unserem **VR-BeraterPass Wertpapiere** werden die notwendigen rechtlichen und fachlichen Grundlagen im Sinne der WpHG-Sachkunde vermittelt und deren Aktualität sichergestellt. Weiterhin erhalten die Kundenberater die Sicherheit und entsprechende Praxistipps, um gegenüber ihren Kunden als kompetente und gut ausgebildete Wertpapierberater auftreten zu können. Dabei steht neben den gesetzlichen Anforderungen stets die vertriebliche und praxisnahe Umsetzung im Vordergrund.

Ergänzt wird der VR-BeraterPass Wertpapiere durch das **UpdateDigital Wertpapiere**. Mit dem E-Learning-Kurs werden Anlageberater auch unterjährig über sachkunderelevante Neuerungen informiert.

Die Schulungen zum Bereich Wertpapiersachkunde können wie folgt unterteilt werden:



Erlangung VR-BeraterPass

Standardmäßig erfolgt die Erlangung des VR-BeraterPasses Wertpapiere über GenoPE. Nachfolgend werden zwei Alternativen zur Erlangung aufgezeigt:



	Ohne Vorkenntnisse (reine WpHG-Sachkunde)	Mit Vorkenntnissen (reine WpHG-Sachkunde)
Ziel	Schnelle Umsetzung, rein fachliche Qualifizierung	Erfahrene Wertpapierberater befähigen, die bisher keinen VR-BeraterPass besitzen
Voraussetzungen	Serviceberatung: Keine Voraussetzung Ab Privatkundenberatung: vorhergehende Sachkunde erforderlich	Schriftliche Bestätigung durch Vorstand, dass der Teilnehmer (unabhängig bei welcher Bank) die Sachkunde als Anlageberater der Produktkategorie besitzt. Alternativ: Absolvierung aller WP-Module des jeweiligen Entwicklungsweges
Zertifikat	VR-BeraterPass	Berechtigt zum Besuch eines Updates. In dessen Folge wird der VR-BeraterPass ausgestellt.
Qualifizierung Serviceberatung	jeweils 4 Tage Präsenz E-Learning-Paket + 4 Präsenztage	Schritt 1: Bestätigung Vorstand Schritt 2: Bestandener BeraterPass-Onlinetest Schritt 3: Besuch Update VR-BeraterPass Wertpapiere → Ausstellung VR-BeraterPass
Qualifizierung Privatkundenberatung	+ BP-Onlinetest (WP2, WP3, WP4)	
Qualifizierung Vermögensplanung		
Preis	1.440,00 €	VR-BeraterPass Onlinetest: 200,00 €

ALTERNATIVE: Ganzheitliche Qualifizierung über GenoPE für alle Risikoklassen

Qualifizierungsangebote WpHG

Update VR-BeraterPass

Baustein 1: Update VR-BeraterPass Wertpapiere in Präsenz und digitaler Durchführung



Zur Sicherstellung der Sachkunde empfehlen wir die Kombination aus Baustein 1 und 2. Alternativ können Sie auch jährlich Baustein 1 durchführen.

Baustein 2: UpdateDigital Wertpapiere

Ergänzend zum VR-BeraterPass Wertpapiere gilt es folgende gesetzliche Anforderung zu erfüllen: Das Wertpapierdienstleistungsunternehmen hat die Sachkunde seiner Mitarbeiter **mindestens einmal jährlich zu überprüfen**. Die Mitarbeiter müssen laufend über aktuelle rechtliche und fachliche Neuerungen informiert werden.

Um Sie bei der Erfüllung dieser Anforderung zu unterstützen, bieten wir Ihnen das **UpdateDigital Wertpapiere**, Ihr **digitales** Update-System in VR-Bildung, an:

- ✓ Aufgeteilt nach verschiedenen Sachkundethemen erhalten Sie für die Beratung relevante Informationen
- ✓ Automatische Benachrichtigungsfunktion per Mail bei neuen Beiträgen
- ✓ Laufende Aktualisierung bei Bedarf, didaktisch aufbereitet in Form von Fallstudien/Webcasts/Videos und ähnlichen Methoden
- ✓ Online-Wissenstest am Jahresende

Vier Stufen des UpdateDigital Wertpapiere sind buchbar:

- Serviceberatung
- Privatkundenberatung
- Vermögensplanung
- Financial Consulting



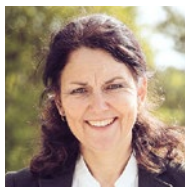
HINWEIS: Voraussetzung ist ein bestehender BeraterPass.

Ihre Ansprechpartnerin für inhaltliche Fragen:



ELKE KERSCHENLOHR
Tel. 08461 650-1363
elke.kerschenlohr@abg-bayern.de

Ihre Ansprechpartnerin für organisatorische Fragen und Inhousemaßnahmen:



ASTRID KOLLER
Assistentin
Tel. 08461 650-1357
astrid.koller@abg-bayern.de



Haben Sie Ihre **Insurance Distribution Directive (IDD)**-Stunden schon erfüllt?

Die Beraterinnen und Berater, die am Vertrieb von Versicherungsprodukten beteiligt sind, haben jedes Jahr 15 Stunden Weiterbildungsverpflichtung zu absolvieren. Diese Regelung ist in der Versicherungsvermittlungsverordnung (VersVermV) verankert.

Die ABG unterstützt Sie gemeinsam mit unseren Versicherungspartnern Allianz, R+V Versicherung und Versicherungskammer Bayern diese gesetzlichen Vorschriften mit Mehrwert zu erfüllen.



**Weiterbildungsangebote
der ABG mit
IDD-relevanten Themen**



**IDD-WBTs
mit unseren
Versicherungspartnern**



**Automatische Übertragung
in das geno.HR Qualifikationsmanagement**

(Weitere Informationen finden Sie in der Broschüre
„Durchgängige Qualifizierungswege 2024“ Seite 44)

Weitere Informationen:



Der VR-FinanzierungsPass



! Auch in Ihrer Bank oder im Kreisverband durchführbar.

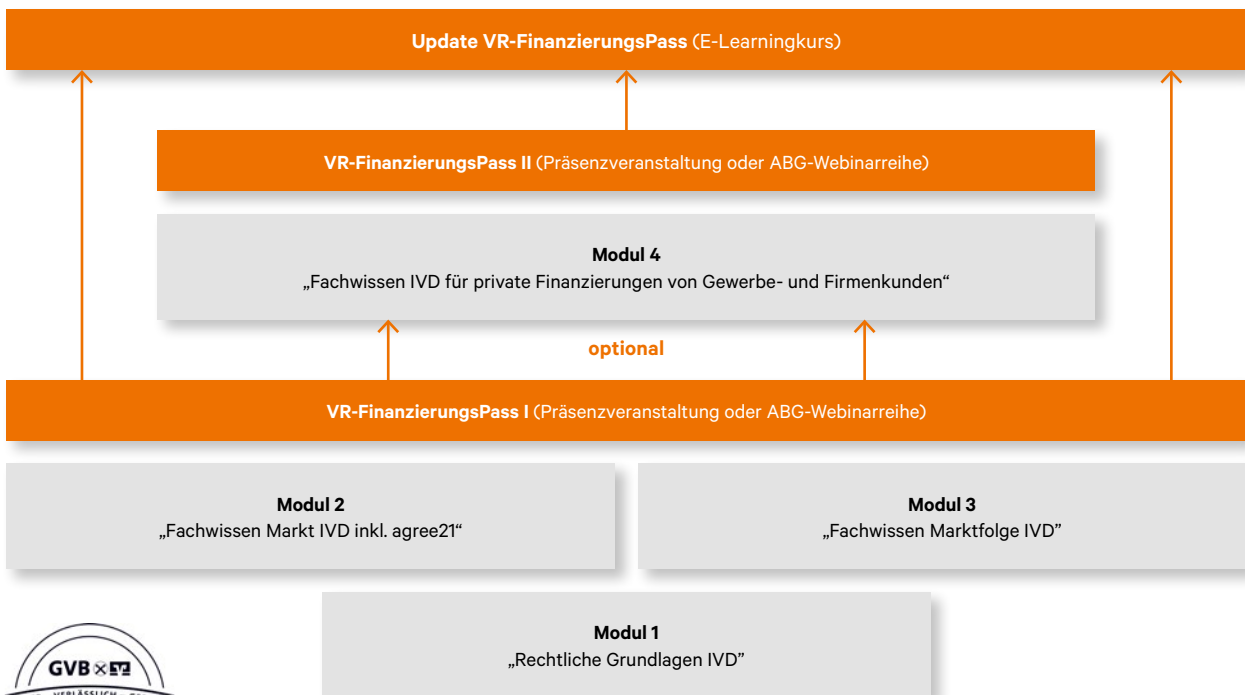
Zur Erfüllung der Anforderungen an die Sachkunde (§18a Abs.6, Ziff. 5 KWG) der mit der Vergabe von **Immobilien-Verbraucherdarlehensverträgen (IVD)** befassten Markt- und Marktfolgemitarbeiter der Bank.

Die ABG hat in Zusammenarbeit mit dem GVB ein Schulungskonzept entwickelt. Der VR-FinanzierungsPass kann entweder als Präsenzveranstaltung oder als ABG-Webinarreihe erworben werden.

UpdateDigital VR-FinanzierungsPass

Hier handelt es sich um einen E-Learning-Kurs auf VR-Bildung zur Aufrechterhaltung der aktuellen Sachkunde. Sie enthalten regelmäßige, durch den Genossenschaftsverband – Verband der Regionen geprüfte Neuigkeiten und Informationen. **Voraussetzung für die Buchung des Kurses ist es, zuvor den VR-FinanzierungsPass erlangt zu haben.**


Das Update dient Ihnen als jährlicher Nachweis zur Aktualität der Sachkunde.



Ihre Ansprechpartner:

CHRISTIAN MOSANDL
Tel. 08461 650-1332
christian.mosandl@abg-bayern.de

ASTRID KOLLER
Tel. 08461 650-1357
astrid.koller@abg-bayern.de



Gemäß § 34c GewO
i. V. m. § 15b Abs. 1 MaB
mindestens 20 Stunden
innerhalb von drei Jahren

Fortbildungspflicht für Immobilienmakler

Erfüllen Sie die Fortbildungsverpflichtung für Immobilienmakler.

Unsere Weiterbildungsmaßnahmen, mit denen im 3-Jahresturnus die Mindestanforderung von 20 Stunden abgedeckt sind:



**Maklerrecht
in der Praxis**



**OnlineSeminar: Steuerliche
und weitergehende rechtliche
Aspekte im Maklergeschäft**



**Aktuelle fachliche und rechtliche
Entwicklungen im Maklergeschäft**



**Rechte an Grundstücken
(Erbbaurecht, Reallast,
Nießbrauch, Wohnungsrecht)**



**Fachtagung
Immobilie**



**OnlineSeminar:
Die Immobilie im Steuerrecht**



**ABG-Webinar: Geldwäsche-
prävention für Immobilienmakler**



**OnlineSeminar: Vertriebs-
assistenz für Immobilienmakler**

Nutzen Sie unsere weiteren Bildungsangebote zum Thema Immobilien!



Entwickeln Sie Ihre persönlichen Kompetenzen!



#SELBSTMANAGEMENT

#MODERATION & PRÄSENTATION

#NEW WORK

#INNOVATIONSMANAGEMENT

#ZEITMANAGEMENT

#KOMMUNIKATION

#STÄRKEN STÄRKEN

#ACHTSAMKEIT

#AGILES ARBEITEN

#ARBEITSORGANISATION

#RESILIENZ

#TRAIN THE TRAINER

#INNERE STÄRKE

#PERSÖNLICHE ENTWICKLUNG

Alle Angebote
finden Sie hier:



NACHHALTIGKEIT GEHT UNS ALLE AN!

Kreditinstitute nehmen im Transformationsprozess zur Nachhaltigkeit eine bedeutende Rolle ein. BVR und GVB begleiten die genossenschaftlichen Institute in diesem Prozess bei der Initiierung und Umsetzung von Maßnahmen in Form von zahlreichen Projekten und Unterstützungsleistungen.

Die ABG unterstützt Sie durch:

Integration der vielfältigen Aspekte der Nachhaltigkeit in bestehende Seminare, Webinare, Erfa-Kreise sowie Tagungen und Web-Based-Trainings

Zertifizierungen zum Themenfeld „Nachhaltigkeit“

Entwicklung neuer Maßnahmen mit den Regionalakademien auf Bundesebene

Zusammenarbeit mit dem GVB bei der Umsetzung verbandspolitischer Maßnahmen zur Nachhaltigkeit



Unsere Tagungshäuser



BEILNGRIES

ABG Tagungszentrum: Tagen mit Aussicht

In unserem ABG Tagungszentrum bieten wir Ihnen unterschiedlichste Räume für Ihre Veranstaltung – von kleineren Seminaren oder Workshops bis hin zu großen Veranstaltungen mit bis zu 200 Personen.

Dabei genießen Flexibilität und Erlebnis bei uns einen hohen Stellenwert. Neben Standardtagungsformaten bieten wir zusätzlich moderne Veranstaltungsmethoden sowie Kreativ-Tagungsräume für interaktive Events. Durch unsere herrliche Alleinlage inmitten einer bezaubernden Naturlandschaft verfügt das Hotel außerdem über viel Fläche für Veranstaltungen, Meetings und Gruppenarbeiten im Freien.

Tel. 08461 650-0
info@abg-bayern.de

GRAINAU

Hotel am Badersee: Begeistern unterhalb der Zugspitze

Erfolgreich tagen, perfekt entspannen oder unglaublich aktiv sein: all das treffen Sie an einem einzigen Ort, am schönen Badersee im Zugspitzdorf Grainau. Deutschlands höchster Berg, die Zugspitze, bildet den natürlichen Hintergrund für Ihren Aufenthalt im Loisachtal.

Begeistern Sie sich und andere: auf Tagungen, Konferenzen und in Meetings. 22 Tagungsräume mit modernster Konferenztechnik bieten Ihnen dafür die perfekte Hardware. In allen Tagungsräumen und Gästezimmern steht Ihnen unser kostenfreies W-LAN zur Verfügung.

In unseren neuen Kreativ-Tagungsräumen finden Sie eine lockere und entspannte Tagungsatmosphäre, denn frische Ideen brauchen Raum für Inspiration und Kreativität!

Tel. 08821 821-668 oder -688
mice@hotelambadersee.de





INDIVIDUAL

Wir bieten bedarfsgerechte Lösungen in Top-Qualität

Sind Sie auf der Suche nach einer individuellen Personal- oder Organisationsentwicklungsmaßnahme, die Ihr Haus einen entscheidenden Schritt voranbringt? Sie wollen ein Team, einen Bereich oder große Teile der Bank in diesen Prozess oder in die Veranstaltung einbeziehen? Mit **INDIVIDUAL** liefern wir Ihnen Modelle und Lösungen, gleich, ob es um „vorkonfektionierte“ Programme oder um Maßanfertigungen geht.



**Vertrieb &
Marketing**



**Management &
Führung**



**Chancen &
Potenziale**



**Digitalisierung &
Innovation**

Ihr Nutzen:

- Sie erhalten individuelle Lösungen zum idealen Zeitpunkt.
- Unsere Maßnahmen werden in die bestehenden Strukturen und Prozesse Ihrer Bank integriert.
- Sie greifen auf umfassende Lösungen – auf Wunsch auch mit Blended Learning-Konzepten – zur Beschleunigung der Lernprozesse zurück.
- Sie profitieren von exzellenten Dozenten aus Wissenschaft und Bankpraxis.
- Transferunterstützung und hohe Umsetzungsorientierung kennzeichnen unsere Konzepte. Hohe Qualität und Innovation sind der Maßstab für unsere Dienstleistungen. Und selbstverständlich gilt auch hier unsere Zufriedenheitsgarantie!

Weitere Informationen erhalten Sie unter
www.abg-bayern.de/Individual



ABG GmbH

Leising 16, 92339 Beilngries

Tel. 08461 650-0, Fax 08461 650-1350

info@abg-bayern.de, www.abg-bayern.de

