Steuerungsbank

PROGRAMM 2026

ABG

www.abg-bayern.de

INHALT

3 Ihre Ansprechpartner

4 Ihre ABG

5 ABG – Qualität, die überzeugt

7 Unsere Mission – Ihre Weiterentwicklung

8 Durchgängige Qualifizierungswege (GenoPE)

17 Weiterbildung

IHRE ANSPRECHPARTNER

Ute Beck
Assistentin
08461 650-1358
ute.beck@abg-bayern.de

Julia Gabler
Assistentin
08461 650-1320
julia.gabler@abg-bayern.de

Julia-Sophie Maier
Produktmanagerin
08461 650-1374
julia-sophie.maier@abg-bayern.de

Christian Schmidtner
Produktmanager
08461 650-1337
christian.schmidtner@abg-bayern.de

Peter Wutzer
Produktmanager
08461 650-1365
peter.wutzer@abg-bayern.de

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

Mehr erfahren

IHRE ABG

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

Immer top informiert

mit dem Veranstaltungsticker, ABG-Newsletter und persönlichen Veranstaltungshinweisen!

Veranstaltungsticker
Informieren Sie sich über aktuelle Veranstaltungen rund um Ihr Interessensgebiet

Mehr erfahren

Newsletter
Erhalten Sie Informationen über aktuelle Themen rund um die ABG

Mehr erfahren

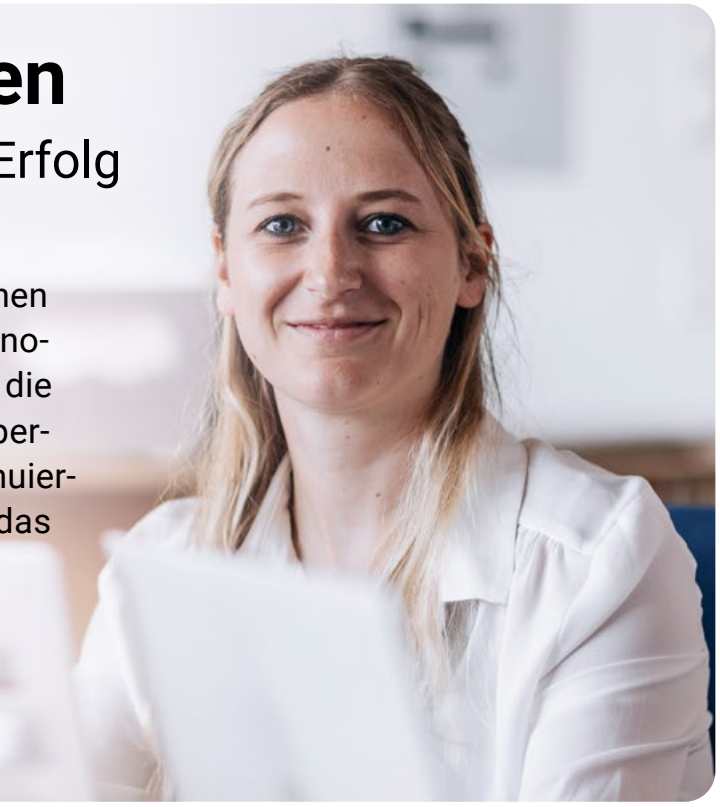
Individuelle Ansprache
Lassen Sie sich gezielt auf für Sie interessante Veranstaltungen hinweisen (Verwenden Sie Ihr Passwort zu „Meine ABG“)

Mehr erfahren

Lebenslanges Lernen

Der Schlüssel zu beruflichem Erfolg und persönlicher Entwicklung

Lebenslanges Lernen ist in einer dynamischen Welt unverzichtbar. Es hilft, mit neuen Technologien und Entwicklungen Schritt zu halten, die eigene Karriere aktiv zu gestalten und den persönlichen Horizont zu erweitern. Wer kontinuierlich lernt, steigert seinen Marktwert, stärkt das Selbstvertrauen und bleibt zukunftsfähig – beruflich wie persönlich. Wir begleiten Sie gerne auf diesem Weg.



ABG – QUALITÄT, DIE ÜBERZEUGT

Top-Referenten

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

Bundesweite Zertifizierungen

Einheitliche Abschlüsse sichern hohe Anerkennung innerhalb der genossenschaftlichen Organisation.

Exklusives Wissen

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

Digitale Flexibilität

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

Praxisnahes Lernen

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

Hohe Kundenzufriedenheit

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

Starke Partnerschaften

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

Individuelle Lösungen

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

UNSERE MISSION – IHRE WEITER-ENTWICKLUNG

Mitarbeitende fördern
Wir machen Ihre Mitarbeitenden fit für alle Herausforderungen.

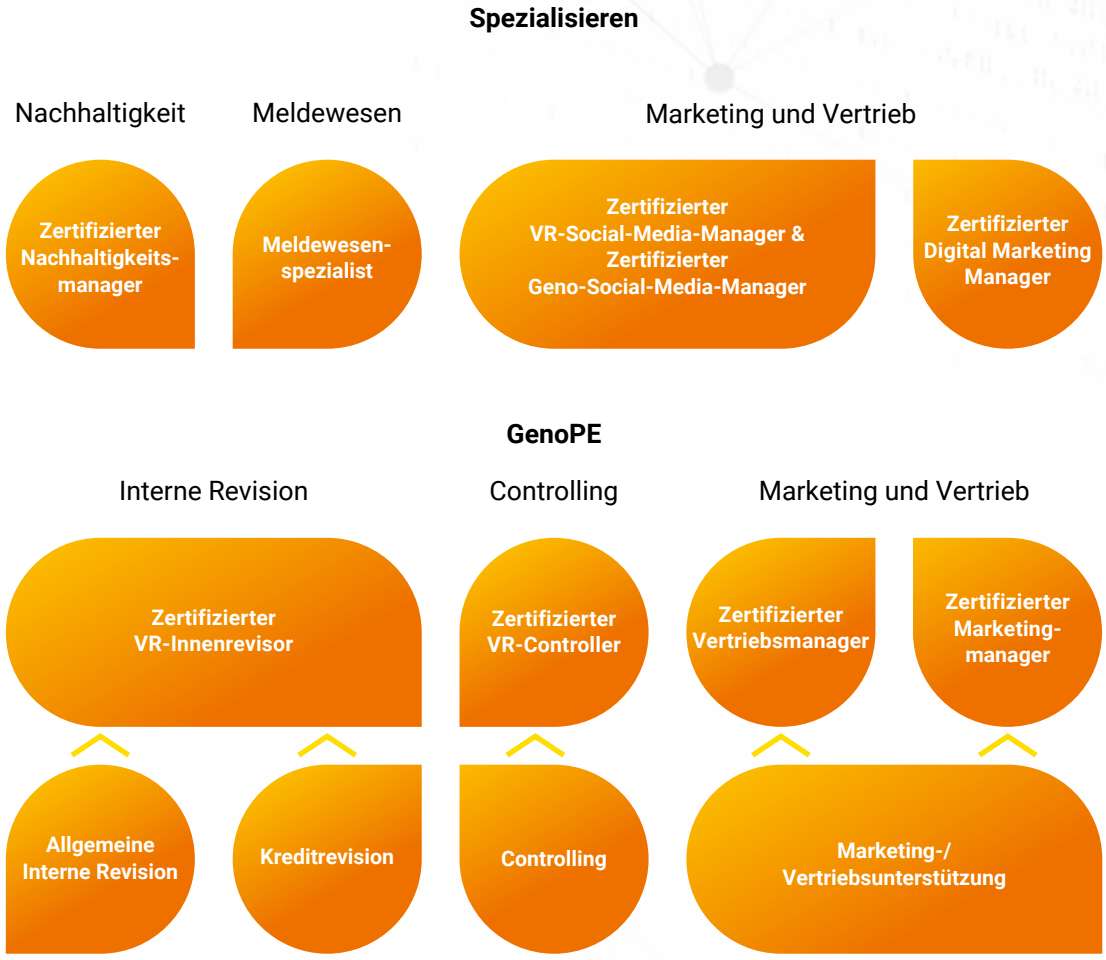
Talente stärken
Wir entfalten Potenziale und fördern effektive Teamarbeit.

Führungskräfte befähigen
Wir stärken Führungskräfte für klare Ziele und gemeinsamen Erfolg.

DURCHGÄNGIGE QUALIFIZIERUNGSWEGE (GENOPE)

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

Karrierewege



Mehr erfahren

Paketbuchung

Allgemeine Interne Revision

P1R

Einzelmodule

- **GRV** Allgemeine Grundlagen der Revision Weitere Infos
- **APF** Prüffelder der allgemeinen Revision Weitere Infos
- **KFP** Konfliktmanagement in der Internen Revision Weitere Infos
- **ARA** Grundlagen zu bankaufsichtsrechtlichen Anforderungen Weitere Infos
- **JAIR** Jahresabschluss – Grundlagen für die Interne Revision Weitere Infos
- **PWD** Prüfung Depot B, Wertpapierdienstleistungs-, Vermittlungs- und Dienstleistungsgeschäft Weitere Infos
- **BTS** Betriebliche Steuern Weitere Infos
- **RJS** Prüffeld Rechnungswesen Weitere Infos
- **K1R** Kompetenznachweis: Allgemeine Interne Revision Weitere Infos

Dauer
34 Tage

Preis
9.860,00 €

Qualifizierungsprogramm

Paketbuchung *

Paket P1R 2601

Termin: 24.02. – 09.12.2026

Buchen

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

Kreditrevision

P3R

Einzelmodule

- **WRM** Onlineseminar: Die Wohnbaufinanzierung – rechtliche Rahmenbedingungen Weitere Infos
- **WPMR** Onlineseminar: Wohnbaufinanzierung in der Marktfolge Aktiv – praktische Umsetzung für Revisorinnen und Revisoren Weitere Infos
- **GRV** Allgemeine Grundlagen der Revision Weitere Infos
- **BJAA** Bonitätsprüfung Jahresabschlussanalyse Weitere Infos
- **KFP** Konfliktmanagement in der Internen Revision Weitere Infos
- **ARA** Grundlagen zu bankaufsichtsrechtlichen Anforderungen Weitere Infos
- **BNB** Bonitätsprüfung: EÜR und BWA Weitere Infos
- **BGO** Beleihungswertermittlung für gewerbliche Objekte Weitere Infos
- **KSF** Praxisgerechte Beurteilung von gewerblichen Sicherheiten Weitere Infos
- **RATN** VR-Rating, VR-ESG-RisikoScore und Nachhaltigkeitsaspekte Weitere Infos
- **SIK** Systemprüfung im Kreditgeschäft Weitere Infos
- **PEK** Prüfung von Einzelkreditengagements Weitere Infos
- **K3R** Kompetenznachweis: Kreditrevision Weitere Infos

Dauer
39 Tage

Preis
13.700,00 €

Qualifizierungsprogramm

Paketbuchung

Paket P3R 2601

Termin: 14.01. – 17.11.2026

Buchen

Zertifizierter VR-Innenrevisor

P5R

Einzelmodule

- **PUS** Prüfung Unternehmenssteuerung und Handelsgeschäfte Weitere Infos
- **PKR** Prüfung Kreditrisikosteuerung Weitere Infos
- **POP** Prüfung Organisation und Personal Weitere Infos
- **PIT** Prüfung der IT Weitere Infos
- **PSI** Planung und Steuerung Interne Revision Weitere Infos
- **EPM** Erfolgreich präsentieren und moderieren Weitere Infos
- **K5R** Kompetenznachweis: Steuerung Interne Revision Weitere Infos

Dauer
18 Tage

Preis
5.660,00 €

TOP-Programm

Paketbuchung *

Paket P5R 2601

Termin: 21.09. – 17.12.2026

Buchen

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

Controlling

P1C

Einzelmodule

- **FIM** Finanzmathematik und Statistik Weitere Infos
- **KGS** Steuerung des Kundengeschäfts Weitere Infos
- **SDA** Steuerung des Adressrisikos im Kundengeschäft Weitere Infos
- **EPM** Erfolgreich präsentieren und moderieren Weitere Infos
- **ARA** Grundlagen zu bankaufsichtsrechtlichen Anforderungen Weitere Infos
- **K1C** Kompetenznachweis: Controlling Weitere Infos

Dauer
17 Tage

Preis
6.670,00 €

Qualifizierungsprogramm

Paketbuchung

Paket P1C 2601

Termin: 26.01. – 22.07.2026

Buchen

Zertifizierter VR-Controller

P2C

Einzelmodule

- **SMR** Steuerung von Marktrisiken Weitere Infos
- **SOB** Steuerung von Operationellen-, Immobilien- und Beteiligungsrisiken Weitere Infos
- **SAE** Steuerung von Kreditrisiken im Eigengeschäft Weitere Infos
- **LIT** Steuerung von Liquiditätsrisiken Weitere Infos
- **GBR** Gesamtbanksteuerung Weitere Infos
- **K2C** Kompetenznachweis: Steuerung Controlling Weitere Infos

Dauer
15 Tage

Preis
6.020,00 €

TOP-Programm

Paketbuchung

Paket P2C 2601

Termin: 05.09. – 16.12.2026

Buchen

Meldewesenspezialist

P1MS

Dauer
9 Tage

Preis
4.890,00 €

Spezialprogramm

Einzelmodule

ECC Die Eigenmittelanforderungen nach CRR/CRD IV Weitere Infos

KCC Das Kreditmeldewesen nach CRR/CRD IV und KWG Weitere Infos

DFM FinaRisikoV: Meldung von Finanz- und Risikotragfähigkeitsinformationen Weitere Infos

WOBC ABG-Webinar: Der Offenlegungsbericht gemäß CRR Weitere Infos

FEP Fit für FINREP (Meldeformat Data Point) Weitere Infos

FIRV Finanzinformationen (FinaRisikoV) Weitere Infos

FAM Fondsreporting und aufsichtsrechtliches Meldewesen Weitere Infos

LAG Die Liquiditätsanforderungen an Genossenschaftsbanken Weitere Infos

WLRT ABG-Webinar: Leverage Ratio Weitere Infos

WAEM ABG-Webinar: Asset Encumbrance-Meldung nach CRR Weitere Infos

K1MS Kompetenznachweis: Meldewesenspezialist Weitere Infos

Paketbuchung

Paket P1MS 2601

Termin: 11.03. – 17.06.2026

Buchen

Marketing-/Vertriebsunterstützung

P1E

Einzelmodule

- **KMV** ABG-Webinar: Produkt-, Preis- und Vertriebspolitik – Kick-off-Webinar für den Entwicklungsweg Marketing-/Vertriebsunterstützung – kostenfrei
- **MFO** Onlineseminar: Marktforschung
- **GBM** Onlineseminar: Entwicklungen und Grundlagen im Marketing
- **MX1** Produkt-, Preis- und Vertriebspolitik
- **KBM** Online-Seminar: Kundenbeziehungs- und Kundenbindungsmanagement
- **MX2** Onlineseminar: Kommunikationspolitik
- **MVR** Onlineseminar: Grundlagen Marketing- und Vertriebsrecht
- **K1E** Kompetenznachweis: Marketing-/Vertriebsunterstützung – digital

Dauer
17 Tage

Preis
wird noch mitgeteilt

Qualifizierungsprogramm

Infos in Kürze auf der Website

Paketbuchung

Paket P1E

Termin: wird noch mitgeteilt

Buchen

Zertifizierter Digital Marketing Manager

PAOMM

Spezialprogramm

Dieses Programm wird derzeit für Sie überarbeitet. Über Termine, Preise und den Ort informieren wir Sie über unsere Website.

Zertifizierter VR-Social-Media-Manager & Zertifizierter Geno-Social-Media-Manager

P1SD

Dauer
8 Tage

Preis
wird noch mitgeteilt

Spezialprogramm

Infos in Kürze auf der Website

Einzelmodule

SMD1 Digitaler Kick-Off – Teil 1
SMD2 Grundlagen der Erarbeitung einer Social Media Strategie (Präsenz) – Teil 2
SMD3 Rechtliche Grundlagen (digital) – Teil 3
SMD4 Rechtliche Grundlagen (digital) – Teil 4
SMD5 Zielgruppenrelevanter Social Media Content (Präsenz) – Teil 5
SMD6 Digitale Prüfung/ Abschluss – Teil 6

Paketbuchung

Paket P1SD

Termin: wird noch mitgeteilt

Buchen

Zertifizierter Nachhaltigkeitsmanager

ZNHM

Spezialprogramm

Dieses Programm wird derzeit für Sie überarbeitet.
Über Termine, Preise und den Ort
informieren wir Sie über unsere Website.

Zertifizierter Marketingmanager

wird noch mitgeteilt

Qualifizierungsprogramm

Dieses Programm wird derzeit für Sie überarbeitet.
Über Termine, Preise und den Ort
informieren wir Sie über unsere Website.

Zertifizierter Vertriebsmanager

P1VM

Einzelmodule

KWVM ABG-Webinar: Kick-off Entwicklungsweg Vertriebsmanagement für Teilnehmende und Interessierte Weitere Infos

WOKV ABG-Webinar: Omnikanal-Vertriebsmanagement: Aufgaben & Perspektiven Weitere Infos

WBQO ABG-Webinar: Beratungsqualität & die VR-Bank in der Omnikanalwelt Weitere Infos

WVKS ABG-Webinar: Vertriebskonzepte und Vertriebssteuerung Weitere Infos

WPKS ABG-Webinar: Potenzialorientierte Kundensegmentierung Weitere Infos

VBK Vertriebsbank 4.0 Weitere Infos

VKU Vertriebskultur schaffen: Mitarbeiter und Führungskräfte auf dem Weg zur Vertriebsbank 4.0 Weitere Infos

VPR Praktischer Vertrieb: Von der Vertriebsstrategie zum operativen Vertrieb Weitere Infos

K1VM Kompetenznachweis: Zertifizierter Vertriebsmanager Weitere Infos

Paketbuchung *

Paket P1VM 2601

Termin: 19.03. – 17.09.2026

Buchen

Dauer
5 Tage

Preis
3.095,00 €

Qualifizierungsprogramm

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

WEITERBILDUNG

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

Inhaltsverzeichnis

Themenübergreifende Angebote

Update-Workshop Umsatzsteueroption bei Bankleistungen mit praktischer.....24
Erfahrungsaustausch Dienstleistersteuerung.....24
Sorgfaltspflichten für Vorstände.....24
Bankaufsichtsrechtliche Prüfungspraxis - Sonderprüfungen nach § 44 KWG.....25
Pauschalierung der Einkommensteuer bei Sachaufwendungen nach § 37B.....25
Fondsreporting der Union Investment im Kontext der MaRisk.....25
Fachtagung für Juristen der bayerischen Genossenschaftsbanken 2025.....26
ABG-Webinar: „Das Risikoreduzierungsgesetz – Umsetzung in der.....26
Anwenderschulung ZAM-AR für Neueinsteiger.....26
Anwenderschulung: Rezertifizierung mit prompt.BRP Rechte.....27
Keine Bank wie jede andere – Ihr Einstieg in die GenoWelt.....27
Onlineseminar: Die Zukunft des Marketing: KI-basierte Automatisierung.....27
Onlineseminar: Pauschalierung der Einkommensteuer bei Sachaufwendungen.....28
Verfahrenslieferant.....28
ABG-Webinar: Umsetzung von BT 6.2 – 6.13 sowie BT 7.1 MaComp.....28
Nachhaltigkeitsforum.....29
Aufbau eines Nachhaltigkeitsmanagements in einer Genossenschaftsbank.....29
Erfahrungsaustauschkreis Nachhaltigkeit.....29

Beauftragtenwesen

Datenschutz.....31
Erfahrungsaustausch Datenkontrolle und Datenqualität.....31
Grundlagen WpHG-Compliance.....31
Compliance-Beauftragte: Basiswissen Finanzinstrumente.....32
Grundlagenseminar Vertriebsbeauftragte.....32
KWG/MaRisk-Compliance - Aufgaben des Beauftragten.....32
Das Geldwäschegesetz - Grundlagenseminar.....33
Workshop: Brennpunkt Geldwäsche.....33
Wertpapierhandelsgesetz (WpHG).....33
Das Notfallkonzept der Bank - Die Notfallplanung in der Praxis -.....34
Workshop IT zur Prüfungssaison 2026/2027.....34

ABG-Webinar: SREP-Bewertung - Unterstützung zum Fragebogen der.....34
Grundlagenseminar Dienstleistersteuerung.....35
ABG-Webinar: „Veränderungsanalyse des Zinsbuchbarwerts“.....35
ABG-Webinar: Konzept zur Überprüfung des Monitoring-Systems in der.....35
ABG-Webinar: Überwachung und Governance von Bankprodukten im.....36
Aufzeichnung Onlineseminar: DORA - Ein Überblick über die.....36
Aufzeichnung ABG-Webinar: SREP-Bewertung - Unterstützung zum.....36
Workshop WpHG-Compliance.....38
DORA - IKT-Risikomanagementrahmen inkl. Testen der digitalen.....38
DORA - IKT-Vorfallsmanagement.....38
Erfahrungsaustauschkreis Notfallmanagement (BCM / ITSCM).....39

Meldewesen

Erfahrungsaustausch Meldewesen (Schwerpunkt.....41
ABG-Webinar: OpRisk Eigenmittelanforderungen gemäß CRR III.....41
Aufzeichnung: ABG-Webinar: OpRisk Eigenmittelanforderungen gemäß CRR.....41

Interne Revision

Datenschutz - Prüfung durch die Interne Revision.....43
Prüfung des Depot- und Wertpapierdienstleistungsgeschäftes.....43
Erfahrungsaustausch Banksteuerung / MaRisk für Innenrevisoren.....43
Hersbrucker Jahresabschlussprogramm für Innenrevisoren.....44
ABG-Webinar: Jahresabschlussprüfung für Innenrevisoren.....44
Kreditrevision.....44
Prüfungshandbuch WpHG/Depot für Neu- und Wiedereinsteiger.....45
Schadensrisiken durch dolose Handlungen - Interne Revision.....45
Tagung für Innenrevisoren.....45
Interne Revision: Update Prüfungshandbuch WpHG/Depot.....46
Workshop IT zur Prüfungssaison 2026/2027.....46
Praktische Durchführung und Interpretation der Szenario- und.....46
ABG-Webinar: Überwachung und Governance von Bankprodukten im.....47
ABG-Webinar: Branchen-Spezial - Bauträger in der Krise.....47
Onlineseminar: Prüfung Zahlungsverkehr - Update.....47
ABG-Webinar: Krisenindikatoren aus der BWA an Hand von Praxisfällen.....48

ABG-Webinar: Auffrischungs-Webinar "Forbearance Maßnahmen“.....48

Banksteuerung und Treasury

Erfahrungsaustausch zu VR-Control.....50
Qualifikation Depot-A Handel - Praktische Umsetzung leicht gemacht.....50
Aktuelle Fragen der Gesamtbanksteuerung.....50
ABG-Webinar: „Veränderungsanalyse des Zinsbuchbarwerts“.....51
Erfahrungsaustausch Banksteuerung / MaRisk für Innenrevisoren.....51
Praktiker-Workshop „Treasury".....51

Marketing und Vertrieb

Eventmanagement.....53
InDesign.....53
Erfahrungsaustauschkreis Marketing.....53
Aktivierung des Jugendmarktes.....54
Erfahrungsaustauschkreis Jugendmarkt.....54
Onlineseminar: Suchmaschinenwerbung (SEA) in Google - Ansätze für.....54
#webBank - Mit Content-Bausteinen und den richtigen Werkzeugen zur.....55
Rechtssichere Gestaltung im Marketing - Website und Printmedien.....55
ABG-Webinar: Pflichtangaben auf der Webseite.....55
ABG-Webinar "Datenschutz im Marketing und Vertrieb".....56
Datenschutz im Marketing und Vertrieb.....56
Innovative Vertriebsstrategien: Den Wandel erfolgreich gestalten.....56
ABG-Webinar: Grundlagen Online-Marketing Recht.....57
Workshop Datenanalyse kompakt.....57
ABG-Webinar: Praxiswebinar: Digitalisierungsoffensive - Mit Smart Data.....57
ABG-Webinar: Smart Data – Start smart und Going live.....58
ABG-Webinar: Smart Data – Datenschutzrechtliche Aspekte zur werblichen.....58
ABG-Webinar: Smart Data – Datenzugang und DQ-Bericht.....58
ABG-Webinar: Smart Data – Prognosemodelle und Anwendungsfälle.....59
ABG-Webinar: Smart Data – Retrospektive I „Datenzugang und.....59
ABG-Webinar: Smart Data - Datenausleitung.....60
ABG-Webinar: Smart Data – Gestalten im Impulsmanager.....60
ABG-Webinar: Smart Data – Kampagnen erstellen und durchführen.....60

ABG-Webinar: Smart Data - Der Vertriebsprozess für den.....61
ABG-Webinar: Smart Data – Retrospektive II „Neuer Vertriebsprozess“.....61
ABG-Webinar: Smart Data - Erfolgsmessung.....62
ABG-Webinar Smart Data -Retrospektive III „Zielsetzung, Erfahrungen,.....62
ABG-Webinar: Smart Data - Erfolgreicher Einsatz in der Beratung und im.....63
ABG-Webinar: Smart Data – Wie kann ich als Führungskraft die Umsetzung.....63
ABG-Webinar: Smart Data – Briefe schreiben automatisieren.....63
ABG-Webinar: Smart Data – Aufgabenliste im Vertrieb.....64
ABG-Webinar: Smart Data – Werbung über Kanäle einstellen.....64
Professionelle Content Creation - Basic.....64
Professionelle Content Creation – Advanced.....65
Interview- und Medientraining: Wirkung vor der Kamera.....65
Onlineseminar: Die Zukunft des Marketing: KI-basierte Automatisierung.....65
Workshop: KI anwenden - Datenbasierte Entscheidungen.....66
ABG-Webinar: Einsatz von ChatGPT / KI im Marketing.....66
Onlineseminar: LinkedIn Quick – Personal Branding für Führungskräfte.....66
ABG-Webinar: LinkedIn Quick – Ads und Leadgenerierung.....67
Onlineseminar: Texten für Social Media - Schritt für Schritt zum guten.....67
Konfliktmanagement - Kritische Gespräche zielorientiert und souverän.....67
Digitaler Workshop: LinkedIn Fokus - Corporate Influencer in Banken.....68
ABG-Webinar: Kundenkontakte per Telefon – Zulässigkeitsvoraussetzungen.....68
ABG-Webinar: Informationspflichten Social Media.....69
ABG-Webinar: Erfolgsmessung im Onlinemarketing: ROI maximieren und.....69
ABG-Webinar: Orientierungshilfe KI – Überblick zu den rechtlichen.....70
Digitaler Workshop: Suchmaschinenoptimierung verstehen und umsetzen.....70
ABG-Webinar: Responsive-Anzeigen für Online-Marketing.....70
ABG-Webinar: So erstellen Sie suchmaschinenoptimierten Content.....71
ABG-Webinar: Google Ads - Kennzahlen in Kampagnen richtig bewerten.....71
Erfahrungsaustauschkreis Social Media.....71
ABG-Webinar: MarketingKI – Die Lösung für KI im Marketing der.....72
Onlineseminar: KI in der Optimierung Ihrer Marketingkampagne.....72
ABG-Webinar: KI-Verordnung/AI-Act und ihre Anforderungen für die.....73
ABG-Webinar: Formatvorlagen und Design-Systeme erstellen.....73

ABG-Webinar: Fehlerbehebung und Best Practices für die.....73
ABG-Webinar: Bilder im Corporate Design (CI): Einfügen und Ausrichten.....74
ABG-Webinar: Erweitere Funktionen & CC Libraries in InDesign.....74
ABG-Webinar: InDesign - Gestaltung für digitale Inhalte & Social Media.....74
Erfahrungsaustauschkreis Medienarbeit und Unternehmenskommunikation.....75

Social Media

Onlineseminar: Social Media Update und Trends 2026.....77
Workshop: Mobile Videos - Wie Sie Content mit Ihrem Smartphone.....77
ABG-Webinar: Social Media Best Practice.....78
Berufliche Social Media Nutzung - Azubis und junge Mitarbeiter zu.....78
Social Media Contenterstellung (Apps, Video, Bilder) - Wie Sie mit den.....78
Digitaler Workshop: LinkedIn kompakt.....79
ABG-Webinar: Social-Media-Recruiting Basics.....79
ABG Webinar: Social-Media-Recruiting Advanced.....79
Onlineseminar: LinkedIn Quick – Personal Branding für Führungskräfte.....80
ABG-Webinar: LinkedIn Quick – Ads und Leadgenerierung.....80
Onlineseminar: Texten für Social Media - Schritt für Schritt zum guten.....80
Digitaler Workshop: LinkedIn Fokus - Corporate Influencer in Banken.....81
ABG-Webinar: Informationspflichten Social Media.....81
ABG-Webinar: Social Media Advertising – der Facebook Business Manager.....82
Erfahrungsaustauschkreis Social Media.....82

Steuerungsbank Weiterbildung

Themenübergreifende Angebote

Update-Workshop Umsatzsteueroption bei Bankleistungen mit praktischer Handhabung

WUO

Weitere Infos

Zielgruppe

Mitarbeitende, die mit der praktischen Umsetzung im Zusammenhang mit der Umsatzsteueroption bei Bankleistungen befasst sind.

Ihr Nutzen

Die Teilnehmenden erfahren die neuesten Entwicklungen im Zusammenhang mit der Option und zu anderen umsatzsteuerlichen Themen. Ihr Wissen wird auf den aktuellen Stand gebracht, ihre bisherigen Erfahrungen bei der Durchführung der Option können sich die Teilnehmenden ggf. in kleinen Gruppen austauschen.

Erfahrungsaustausch Dienstleistersteuerung

EZAM

Weitere Infos

Zielgruppe

Auslagerungsbeauftragte, Auslagerungsmanagement, Auslagerungsverantwortliche, Verantwortliche für die IKT-Dienstleistersteuerung, Organisation, Dienstleistungsverantwortliche, IT-Administration, Interne Revision

Ihr Nutzen

- Vorstellung der Neuerungen zu Auslagerungen und IKT-Dienstleistungen
- Diskussion aktueller, praktischer Fragen zur Dienstleistersteuerung
- Erfahrungsaustausch zum Thema ZAM-AR
- Gemeinsame Lösungsentwicklung
- Gewinnung von neuen Ideen
- Praktische Umsetzungshinweise

Sorgfaltspflichten für Vorstände

RSH

Weitere Infos

Zielgruppe

Vorstände

Ihr Nutzen

- Die zu beachtenden rechtlichen Vorschriften nehmen zu. Den rechtlichen Rahmen zu beachten und gleichzeitig handlungsstark die Bank zu führen, ist eine Herausforderung für Vorstände. In dieser Vorstandsveranstaltung lernen Sie die in Ihrem Alltag wichtigsten rechtlichen Vorschriften und deren praktische Umsetzung kennen.
- Somit sind Sie sowohl gegenüber der Bankaufsicht als auch in der Öffentlichkeit auf der „sicheren Seite“.

Bankaufsichtsrechtliche Prüfungspraxis - Sonderprüfungen nach § 44 KWG

BAR

Zielgruppe

Vorstände, Führungskräfte und Innenrevisoren

Ihr Nutzen

Jährlich werden bei ca. 10 % der bayerischen Kreditgenossenschaften MaRisk- Sonderprüfungen durchgeführt unddabei in allen Bereichen teils erhebliche Mängel festgestellt.Im Rahmen der Tagung erhalten Sie Tipps aus der Praxis zur Vorbereitung und Ablauf von Sonderprüfungen.Ausgehend von bisher festgestellten Mängeln werden außer-dem Themen vertieft, aktuelle Entwicklungen erörtert sowie Lösungsansätze mit Ihnen diskutiert.

Termin
10.06.2026

Ort
Beilngries

Preis
875,00€

Weitere Infos

Pauschalierung der Einkommensteuer bei Sachaufwendungen nach § 37B EStG

PDE

Weitere Infos

Zielgruppe

Mitarbeiter/-innen Personal, Rechnungswesen, Controlling, und InnenrevisionAngesprochen sind sowohl Mitarbeiter/innen von Banken als auch von Waren- und Dienstleistungsgenossenschaften.

Ihr Nutzen

In diesem Seminar erhalten Sie umfassende Informationen zu den rechtlichen Hintergründen und zur praktischen Umsetzung der Pauschalierung von Sachzuwendungen nach § 37b EStG. Es werden insbesondere die beiden getrennten Anwendungs-bereiche (Sachzuwendungen an Dritte undAufsichtsräte – Sachzuwendungen an eigene Arbeitnehmer) der Vorschrift besprochen. Auf die Vor- und Nachteile des § 37b EStG wird eingegangen. Wenn Sie die Vorschrift noch nicht anwenden, können die Informationen eine Entscheidungshilfe sein.

Fondsreporting der Union Investment im Kontext der MaRisk

FRU

Zielgruppe

Controller, Innenrevisoren, Handel und Treasury

Ihr Nutzen

- Überblick: Erwartungshaltung der Aufsicht
- Rückblick: Erkenntnisse aus Sonderprüfungen
- Einblick: Fondsreporting in der Praxis nebst Weiterentwicklungen - Ausblick: Berücksichtigung von regulatorischen Anpassungen

Termin
19.05.2026

Ort
Beilngries

Preis
475,00€

Weitere Infos

Fachtagung für Juristen der bayerischen Genossenschaftsbanken 2025

JUR

Weitere Infos

Zielgruppe

Angestellte Juristinnen und Juristen der bayerischen Genossenschaftsbanken und Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die tagtäglich mit Rechtsthemen konfrontiert sind.

Ihr Nutzen

- Aktuelle Informationen
- Diskussion aktueller rechtlicher Themen und Rechtsprechung aus den Bereichen Kredit-, Kreditsicherungs- und Insolvenzrecht
- Austausch mit Mitarbeitern anderer Institute
- Beide Referenten des Bereichs Rechtsberatung des GVB stehen während der Veranstaltung als Ansprechpartner zur Verfügung

ABG-Webinar: „Das Risikoreduzierungsgesetz – Umsetzung in der Genossenschaftsbank“

WRIG

Weitere Infos

Zielgruppe

Vorstände, Umsetzungsverantwortliche, Marktfolge Kredit, Innenrevision, Kreditsachbearbeiter, Meldewesen

Ihr Nutzen

Sie erhalten notwendige Informationen zur Umsetzung der Neuerungen im KWG. Schwerpunkt bilden dabei die neuen Organkreditvorschriften sowie das Themenfeld Corporate Governance. Ausgehend von der Gesetzeslage und der Verwaltungspraxis der BaFin werden die bankpraktischen Konsequenzen grundsätzlich aufgezeigt.

Anwenderschulung ZAM-AR für Neueinsteiger

ZAR

Weitere Infos

Zielgruppe

Mitarbeiter/Innen im Bereich Auslagerungsmanagement, die bisher noch nicht oder selten mit dem Tool ZAM-AR gearbeitet haben

Ihr Nutzen

- Sie erlernen die Funktionalitäten des ZAM-AR Tool und die selbständige Anlage einer Auslagerung und Steuerungsmöglichkeiten ergänzt um einen Überblick zur regulatorischen Einordnung.
- Zusätzlich wird auf die von der ZAM eG gesteuerten Dienstleister eingegangen.
- Sie erhalten einen Überblick:
- wie Sie sich im ZAM-AR „bewegen“
- wie Sie eigene Verträge anlegen, importieren und einen Vertragsumlauf starten
- wie Sie eigene Produktbewertungen, Risikoanalysen und Vertragsbewertungen erstellen
- wie Sie eigene Dienstleister überwachen
- wie Sie einen Überblick über Ihre Aufgaben erhalten (z.B. Freigabe Risikoanalysen)
- wie Sie einen Überblick über Ihre Auslagerungen erhalten
- wie Sie sich einen Überblick über die Leistungsüberwachung Ihrer Dienstleister verschaffen
- wie Sie mit Spezialthemen wie z.B. das Auslagerungsregister oder Subunternehmer umgehen

Anwenderschulung: Rezertifizierung mit prompt. BRP Rechte

APP

Weitere Infos

Zielgruppe

Anwender, die bereits im produktiven Einsatz mit der browserbasierten Anwendung prompt.BRP Rechte arbeiten. Auch Interessenten für die Neueinführung oder Umstellung können einen guten Einblick in die Arbeit mit der Anwendung gewinnen.

Ihr Nutzen

- Grundverständnis für prompt.BRP Rechte
- wertvolle Hinweise für die Arbeit im laufenden Betrieb
- Tipps für die ressourcenschonende Vorbereitung und Durch-führung der Rezertifizierung
- Klärung Ihrer aktuellen Fragen
- Erfahrungsaustausch mit anderen Anwendern

Keine Bank wie jede andere – Ihr Einstieg in die GenoWelt

KBE

Weitere Infos

Zielgruppe

Neue Mitarbeitende aus anderen Bankengruppen oder Branchen.

Ihr Nutzen

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

Onlineseminar: Die Zukunft des Marketing: KI-basierte Automatisierung

ZMKI

Termin
17.06.2026

Ort
Digital

Preis
450,00€

Weitere Infos

Zielgruppe

- Fach- und Führungskräfte aus dem Bereich Marketing
- Marketing- und Vertriebsleitende
- Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen PR/Unternehmenskommunikation, HR/Employer Branding, Business Intelligence/Data Science, CRM/Kundenservice und Marken-/Produktmanagement

Ihr Nutzen

- Sie erhalten Anwendungs- und Praxisbezogene Darstellungen aus verschiedenen Unternehmen und Branchen zur Nutzung KI-basierter Marketing- und Sales-Instrumente
- Sie erkennen die Besonderheiten von KI und Marketingautomatisierung in den Bereichen Marketing und Vertrieb
- Sie verstehen die Chancen einer Konzeption und Implementierung von KI und MA im Rahmen von Marketing-, Vertriebs- und Akquise-Strategien
- Ihnen werden die Voraussetzungen zum erfolgreichen Einsatz von KI und MA in Marketing und Vertrieb aufgezeigt

Onlineseminar: Pauschalierung der Einkommensteuer bei Sachaufwendungen nach § 37B EStG

OPDE

Weitere Infos

Zielgruppe

Mitarbeiter/-innen Personal, Rechnungswesen, Controlling, und InnenrevisionAngesprochen sind sowohl Mitarbeiter/innen von Banken als auch von Waren- und Dienstleistungsgenossenschaften.

Ihr Nutzen

In diesem Seminar erhalten Sie umfassende Informationen zu den rechtlichen Hintergründen und zur praktischen Umsetzung der Pauschalierung von Sachzuwendungen nach § 37b EStG. Es werden insbesondere die beiden getrennten Anwendungs-bereiche (Sachzuwendungen an Dritte undAufsichtsräte – Sachzuwendungen an eigene Arbeitnehmer) der Vorschrift besprochen. Auf die Vor- und Nachteile des § 37b EStG wird eingegangen. Wenn Sie die Vorschrift noch nicht anwenden, können die Informationen eine Entscheidungshilfe sein.

Verfahrenslieferant

VFL

Weitere Infos

Zielgruppe

- Prozessverantwortliche (und damit Anwendungs- bzw. Tool-Verantwortliche) oder
- Informationssicherheits- und Notfallbeauftragte bzw. die nach DORA neu zu definierende IKT-Risikokontrollfunktion der Bank

Ihr Nutzen

- Teilnehmer in die Lage versetzen, alle bereits bekannten regulatorischen Anforderungen aus MaRisk, BAIT, ISO 27001/ISO27002 und DORA im Verfahren umzusetzen
- vorausgesetzte Kenntnisse werden um die aktuellen Anforderungen aufgefrischt
- • erarbeitete Prozesse werden für den Verfahrenslieferanten und Anwenderleitfäden sowie die aktuellen, erweiterten Anforderungen aus DORA behandelt
- zu jedem Thema (Prozess) erfolgt anschließend eine technische Einweisung anhand von Illustrationen der jeweiligen Prozessschritte in der Anwendung

ABG-Webinar: Umsetzung von BT 6.2 – 6.13 sowie BT 7.1 MaComp

WUMC

Weitere Infos

Zielgruppe

Vorstände sowie Führungskräfte mit Verantwortung für den Marktbereich Wertpapier

Ihr Nutzen

- Übersicht über das Procedere der verpflichtende Kenntnisermittlung von Kunden bezüglich Finanzinstrumente
- EDV-technische Unterstützung bei der Kenntnisermittlung
- Umsetzungshinweise hinsichtlich der Vorgehensweise bei telefonischen Orders im beratungsfreien Geschäft
- Zeitplan zur bankinternen Umsetzung der Vorschriften der MaComp

Nachhaltigkeitsforum

NHF

Zielgruppe

Führungskräfte und Nachhaltigkeitsverantwortliche

Ihr Nutzen

- 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.

Termin
18.03.2026
18.03.2026

Ort
Beilngries

Preis
450,00€

Weitere Infos

Aufbau eines Nachhaltigkeitsmanagements in einer Genossenschaftsbank bei aufsichtlichem Mindeststand

ANGM

Zielgruppe

- Nachhaltigkeitsverantwortliche
- Ggf. Führungskräfte
- Fokus auf Banken, die noch nicht unter die Nachhaltigkeits-Berichtspflicht fallen

Ihr Nutzen

- Sie erhalten einen umfassenden Einblick in alle aufsichtlich notwendigen Handlungsschritte zum Aufbau eines Nachhaltigkeitsmanagements in Ihrem Haus.
- Sie lernen mögliche Vorgehensweisen in allen 6 Teilbereichen der Nachhaltigkeitslandkarte (Strategie, Risikomanagement & Gesamtbanksteuerung, Kerngeschäft, Geschäftsbetrieb, Kommunikation, Ethik & Kultur) kennen, mit denen Sie gezielt ins Nachhaltigkeitsmanagement einsteigen können.
- Sie erfahren, was die Aufsicht aktuell erwartet und wie Sie dies in Ihrem Haus umsetzen können.

Termin
21.01.2026

Ort
Beilngries

Preis
450,00€

Weitere Infos

Erfahrungsaustauschkreis Nachhaltigkeit

EAKN

Zielgruppe

Nachhaltigkeitsverantwortliche

Ihr Nutzen

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

Termin
18.11.2026

Ort
Beilngries

Preis
400,00€

Weitere Infos

Steuerungsbank Weiterbildung

Beauftragtenwesen

Datenschutz

DAS

Zielgruppe

Neu bestellte Datenschutzbeauftragte

Ihr Nutzen

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

Termin
22.07.2026 - 23.07.2026

Ort
Beilngries

Preis
875,00€

Weitere Infos

Erfahrungsaustausch Datenkontrolle und Datenqualität

DVD

Zielgruppe

Qualitätsbeauftragte, Datenkontrolle, Organisatoren, Innenrevisoren

Ihr Nutzen

- Aktuelle Entwicklungen in der Stelle Datenkontrolle / Datenqualität
- Intensiver Erfahrungsaustausch (Eingereichte Themensammlung)

Termin
23.09.2026

Ort
Beilngries

Preis
475,00€

Weitere Infos

Grundlagen WpHG-Compliance

GCP

Zielgruppe

- Neu bestellte Compliance-Beauftragte und Mitarbeiter, die Compliance-Aufgaben wahrnehmen
- Auffrischung für bereits bestellte Compliance-Beauftragte und Mitarbeiter, die Compliance-Aufgaben wahrnehmen

Ihr Nutzen

- Grundlagen der Compliance-Funktion
- Einführung in die Tätigkeit als Compliance-Beauftragte
- Umsetzung der gesetzlichen Anforderungen in der Praxis
- Kenntnisse der Mitarbeiterleitsätze

Termin
17.11.2026 - 20.11.2026

Ort
Beilngries

Preis
1.275,00€

Weitere Infos

Compliance-Beauftragte: Basiswissen Finanzinstrumente

BFI

Zielgruppe

Neubestellte Compliance-Beauftrage, stellvertretende Compliance-Beauftragte und Mitarbeiter, die Compliance-Aufgaben wahrnehmen

Ihr Nutzen

Fundierte Kenntnisse zu den in Banken gehandelten oder vertriebenen Finanzinstrumenten nach BT 1.1.2 Nr. 2 MaComp

Termin
02.02.2026

Ort
Beilngries

Preis
450,00€

Weitere Infos

Grundlagenseminar Vertriebsbeauftragte

SVB

Zielgruppe

Vertriebsbeauftragte

Ihr Nutzen

Kenntnisse über den gesetzlichen Rahmen der Aufgaben eines Vertriebsbeauftragten

Termin
11.03.2026

Ort
Beilngries

Preis
475,00€

Weitere Infos

KWG/MaRisk-Compliance - Aufgaben des Beauftragten

KCA

Zielgruppe

Neu zu bestellende KWG/ MaRisk-Compliance-Beauftragte, Mitarbeiter die die Compliance-Funktion übernehmen

Ihr Nutzen

- 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
11.03.2026
01.10.2026

Ort
Beilngries

Preis
475,00€

Weitere Infos

Das Geldwäschegesetz - Grundlagenseminar

GWG

Zielgruppe

Neubestellte Geldwäschebeauftragte

Ihr Nutzen

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

Termin
19.03.2026 - 20.03.2026
05.10.2026 - 06.10.2026

Ort
Beilngries

Preis
875,00€

Weitere Infos

Workshop: Brennpunkt Geldwäsche

WBG

Zielgruppe

Erfahrene Geldwäschebeauftragte undInnenrevisoren

Ihr Nutzen

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

Termin
23.04.2026
30.04.2026
11.05.2026
16.06.2026
23.06.2026

Ort
Herzogenaurach

Preis
475,00€

Weitere Infos

Wertpapierhandelsgesetz (WpHG)

WHG

Zielgruppe

Mitarbeiter der Marktfolge, Compliance-Beauftragte

Ihr Nutzen

Die Teilnehmer sind in der Lage, die formalen Vorgaben des Wertpapierhandelsgesetzes sicher anzuwenden

Termin
21.10.2026

Ort
Beilngries

Preis
475,00€

Weitere Infos

Das Notfallkonzept der Bank - Die Notfallplanung in der Praxis -

NKF

Weitere Infos

Zielgruppe

Notfallverantwortliche, Mitglieder des Notfallteams, Organisatoren

Ihr Nutzen

- Informationen über wesentliche Inhalte eines Notfallkonzepts
- Grundkenntnisse von Möglichkeiten zur Dokumentation des Notfallkonzepts
- Grundkenntnisse über die Durchführung von Notfalltests und die Berücksichtigung der Testergebnisse im Notfallkonzept

Workshop IT zur Prüfungssaison 2026/2027

WSI

Weitere Infos

Zielgruppe

Innenrevisoren, die mit der Thematik der IT-Prüfungen befasst sind.Organisatoren und/oder Administratoren, die sich auf die aktuelle IT-Prüfung 2026/2027 vorbereiten wollen.

Ihr Nutzen

- effektive Vorbereitung der IT-Prüfung
- Konkrete Informationen zu den jeweiligen Fragen der Checklisten inkl. Kenntnisse der gestellten Anforderungen
- Praktische Beispiele und Umsetzungsmöglichkeiten
- Informationen zu aktuellen Informationssicherheitsthemen aus Prüfungssicht

ABG-Webinar: SREP-Bewertung - Unterstützung zum Fragebogen der Bundesbank zur Beurteilung des ICT-Risikos

WSREP

Weitere Infos

Zielgruppe

- Vorstände und Führungskräfte sowie Verantwortliche aus den Bereichen Informationsrisiko-/Informationssicherheitsmanagement, IT-Revision, IT-Management, IT-Organisation, IT-Betrieb und Notfallmanagement, die
- für das Befüllen des ICT-Fragebogens der Bundesbank verantwortlich sind
- sich mit der Auslegung der Anforderungen aus den MaRisk und bisherigen BAIT sowie der EU-Verordnung DORA aus Sicht der Aufsicht beschäftigen

Ihr Nutzen

- Besseres Verständnis des Fragebogens der Bundesbank zur Beurteilung des IT-Risikos
- Mögliche Zeitersparnis beim späteren Ausfüllen des ICT-Fragebogens der Bundesbank
- Vermeidung von unnötigen Rückfragen der Bundesbank aufgrund unvollständiger Angaben
- Bestenfalls: Vermeidung von unnötigen SREP-Zuschlägen aufgrund mangelhafter Angaben
- Erkennen von Handlungsbedarf aufgrund aufsichtsrechtlicher Anforderungen aus DORA

Grundlagenseminar Dienstleistersteuerung

ALB

Weitere Infos

Zielgruppe

Auslagerungsbeauftragte, Auslagerungsmanagement, Auslagerungsverantwortliche, Verantwortliche für die IKT-Dienstleistersteuerung, Organisation, Dienstleistungsverantwortliche, IT-Administration, Interne Revision

Ihr Nutzen

- Grundlagenkenntnisse der regulatorischen Anforderungen zu Auslagerungen (MaRisk) und IKT-Dienstleistungen (DORA)
- Kenntnis der Anforderungen an die Dienstleistersteuerung (Auslagerungsbeauftragte, IKT-Dienstleistersteuerer)
- Identifizierung von Auslagerungen und IKT-Dienstleistungen
- Anforderungen an die Vertragsgestaltung
- Aufbau und Meldewesen zu Auslagerungen und zum Informationsregister
- Praktische Umsetzungshinweise

ABG-Webinar: „Veränderungsanalyse des Zinsbuchbarwerts“

WVAZ

Weitere Infos

Zielgruppe

Mitarbeiter aus dem Bereich Controlling oder/und Treasury

Ihr Nutzen

- Sie lernen die typischen Veränderungstreiber des Zinsbuchbarwerts kennen.
- Sie erhalten Hilfestellung bei der technischen Veränderungsanalyse der Zinsbuchbarwerts mit den Instrumenten von VR Control.
- Sie erfahren die Aufgaben für die erstmalige Programmpflege und erhalten Tipps für die regelmäßigen To-Do’s.
- Sie können die Ursachen der Veränderungen des Zinsbuchbarwerts benennen und quantifizieren.

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

WMSG

Weitere Infos

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

ABG-Webinar: Überwachung und Governance von Bankprodukten im Privatkundengeschäft (Umgang mit BaFin-RS 08/2023)

WÜGB

Weitere Infos

Zielgruppe

- Vorstände
- Leiter Marktfolge Passiv
- Interne Revision
- Compliance

Ihr Nutzen

Sie erhalten Informationen zur Einführung von Regelungen für die Überwachung und Governace von Bankprodukten (ohne Wertpapiergeschäft), z. B. IVD, AVD, Einlagen, Bausparverträgen und Zahlungsmittel.

Aufzeichnung Onlineseminar: DORA - Ein Überblick über die EU-Verordnung zur digitalen operationalen Resilienz im Finanzsektor

ADORA

Weitere Infos

Zielgruppe

- Vorstände und Führungskräfte sowie Verantwortliche aus den Bereichen Informationsrisiko-/Informationssicherheitsmanagement, IT-Management, IT-Organisation, IT-Betrieb und IT-Notfallmanagement, IKT-Drittparteienmanagement bzw. Auslagerungsmanagement, IT-Revision, die
- für die Umsetzung der DORA-Anforderungen in der Bank verantwortlich sind
- sich mit den Anforderungen aus der neuen EU-Verordnung zur digitalen operationalen Resilienz beschäftigen

Ihr Nutzen

- Überblick über die EU-Verordnung DORA und die ergänzenden Regulierungsstandards sowie bereits bekannte Anforderungen und aktuell noch offenen Themenstellungen
- Erkennen von Handlungsbedarf aufgrund aufsichtsrechtlicher Anforderungen aus DORA

Aufzeichnung ABG-Webinar: SREP-Bewertung - Unterstützung zum Fragebogen der Bundesbank zur Beurteilung des ICT-Risikos

ASREP

Weitere Infos

Zielgruppe

- Vorstände und Führungskräfte sowie Verantwortliche aus den Bereichen Informationsrisiko-/Informationssicherheitsmanagement, IT-Revision, IT-Management, IT-Organisation, IT-Betrieb und Notfallmanagement, die
- für das Befüllen des ICT-Fragebogens der Bundesbank verantwortlich sind
- sich mit der Auslegung der Anforderungen aus den neuen MaRisk/BAIT aus Sicht der Aufsicht beschäftigen

Ihr Nutzen

- Besseres Verständnis des Fragebogens der Bundesbank zur Beurteilung des IT-Risikos
- Mögliche Zeitersparnis beim späteren Ausfüllen des ICT-Fragebogens der Bundesbank
- Vermeidung von unnötigen Rückfragen der Bundesbank aufgrund unvollständiger Angaben

- Bestenfalls: Vermeidung von unnötigen SREP-Zuschlägen aufgrund mangelhafter Angaben
- Erkennen von Handlungsbedarf aufgrund aufsichtsrechtlicher Anforderungen aus den BAIT

Workshop WpHG-Compliance

WCP

Weitere Infos

Zielgruppe

Compliance-Beauftragte und Mitarbeiter der Compliance-Funktion, Innenrevisoren

Ihr Nutzen

- Meinungs- und Erfahrungsaustausch
- Lösungsansätze für bankindividuelle Probleme
- Umsetzung der neuen gesetzlichen Rahmenbedingungen
- MiFID II, MaComp, ESMA: Änderungen und Neuerungen
- Neuerungen im WpHG

DORA - IKT-Risikomanagementrahmen inkl. Testen der digitalen operationalen Resilienz

DORIM

Weitere Infos

Zielgruppe

- Führungskräfte sowie Verantwortliche aus den Bereichen Informationsrisiko-/Informationssicherheitsmanagement, IT-Management, IT-Organisation, IT-Betrieb und IT-Notfallmanagement, die
- für die Umsetzung der DORA-Anforderungen für den IKT-Risikomanagementrahmen und zum Testen der digitalen operationalen Resilienz in der Bank verantwortlich sind
- sich mit den Anforderungen aus der neuen EU-Verordnung zur digitalen operationalen Resilienz beschäftigen

Ihr Nutzen

- Update zur Umsetzung der Anforderungen aus DORA zum IKT-Risikomanagementrahmen sowie zum Testen der digitalen operationalen Resilienz
- Erkennen von Handlungsbedarf aufgrund aufsichtsrechtlicher Anforderungen aus DORA

DORA - IKT-Vorfallsmanagement

DOVOM

Weitere Infos

Zielgruppe

- Führungskräfte sowie Verantwortliche aus den Bereichen Informationsrisiko-/Informationssicherheitsmanagement, IT-Management, IT-Organisation, IT-Betrieb, PSD2-Meldeverantwortliche, die
- für die Umsetzung der DORA-Anforderungen zur Definition, Erkennung, Behandlung, Klassifizierung und Berichterstattung IKT-bezogener Vorfälle in der Bank verantwortlich sind
- sich mit den Anforderungen aus der neuen EU-Verordnung zur digitalen operationalen Resilienz beschäftigen

Ihr Nutzen

- Update zur Umsetzung der Anforderungen aus DORA zur Definition, Erkennung und Behandlung, Klassifizierung und Berichterstattung IKT-bezogener Vorfälle
- Erkennen von Handlungsbedarf aufgrund aufsichtsrechtlicher Anforderungen aus DORA

Erfahrungsaustauschkreis Notfallmanagement (BCM / ITSCM)

ENKF

Weitere Infos

Zielgruppe

Mitarbeiter, die für das Notfallmanagement verantwortlich sind; Mitglieder des Krisenstabs

Ihr Nutzen

- Intensiver Erfahrungsaustausch
- Sie bauen Ihr Netzwerk weiter aus
- Sie erhalten wertvollen Input für Ihre praktische Arbeit im Notfallmanagement

Steuerungsbank Weiterbildung

Meldewesen

Erfahrungsaustausch Meldewesen (Schwerpunkt Eigenmittel/-anforderungen)

EMSE

Weitere Infos

Zielgruppe

Mitarbeiter im Meldewesen

Ihr Nutzen

- Fachgerichteter Austausch mit Meldewesenverantwortlichen anderer Institute sowie Vertretern von Atruvia und Verband
- Adressierung von Fragestellungen aus der Praxis
- Vorstellung technischer Tipps und Hinweise
- Information über aktuelle Entwicklungen im Aufsichtsrecht

ABG-Webinar: OpRisk Eigenmittelanforderungen gemäß CRR III

WBOR

Weitere Infos

Zielgruppe

Vorstände und Führungskräfte sowie Verantwortliche aus den Bereichen Meldewesen, Rechnungswesen, Controlling und Interne Revision, die für die Umsetzung der CRR III und die Berechnung der Eigenmittelanforderungen für das operationelle Risiko verantwortlich sind.

Ihr Nutzen

- Überblick über die neuen Eigenmittelanforderungen für das operationelle Risiko nach Implementierung der CRR III
- Erkennen von Handlungsbedarf aufgrund aufsichtsrechtlicher Anforderungen der CRR III und Umsetzung in der Praxis

Aufzeichnung: ABG-Webinar: OpRisk Eigenmittelanforderungen gemäß CRR III

ABOR

Weitere Infos

Zielgruppe

Vorstände und Führungskräfte sowie Verantwortliche aus den Bereichen Meldewesen, Rechnungswesen, Controlling und Interne Revision, die für die Umsetzung der CRR III und die Berechnung der Eigenmittelanforderungen für das operationelle Risiko verantwortlich sind.

Ihr Nutzen

- Überblick über die neuen Eigenmittelanforderungen für das operationelle Risiko nach Implementierung der CRR III
- Erkennen von Handlungsbedarf aufgrund aufsichtsrechtlicher Anforderungen der CRR III und Umsetzung in der Praxis

Steuerungsbank Weiterbildung

Interne Revision

Datenschutz - Prüfung durch die Interne Revision

DAP

Zielgruppe

Innenrevisoren

Ihr Nutzen

- Ganzheitlicher Einblick in den Datenschutz, die IT-Sicherheit und das IT-Management sowie den dazugehörigen technischen und rechtlichen Grundlagen
- Vermittlung von Prüfungsansätzen zu den Vorschriften des Datenschutzes in einer Kreditgenossenschaft unter Berücksichtigung der aufsichtsrechtlicher Anforderungen (BAFIN und LDA)

Termin
07.10.2026

Ort
Beilngries

Preis
450,00€

Weitere Infos

Prüfung des Depot- und Wertpapierdienstleistungsgeschäftes

DPP

Zielgruppe

Innenrevisoren, Mitarbeiter Marktfolge Wertpapier

Ihr Nutzen

Die Teilnehmer erhalten aktuelle Informationen und Kenntnisse im Spezialgebiet der Prüfung des Wertpapierdienstleistungs- und Depotgeschäftes

Termin
08.10.2026 - 09.10.2026

Ort
Beilngries

Preis
850,00€

Weitere Infos

Erfahrungsaustausch Banksteuerung / MaRisk für Innenrevisoren

EVI

Zielgruppe

Innenrevisoren die das Thema Banksteuerung prüfen

Weitere Infos

Hersbrucker Jahresabschlussprogramm für Innenrevisoren

HFI

Zielgruppe

Innenrevisoren, die den Jahresabschluss, die Steuerberechnung und die Anlagen zum Prüfungsbericht prüfen.

Ihr Nutzen

Die Teilnehmer lernen die Inhalte des Programms und Prüfungsansätze kennen.

Termin
28.01.2026 - 29.01.2026

Ort
Beilngries

Preis
1.100,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Jahresabschlussprüfung für Innenrevisoren

JAPI

Zielgruppe

Mitarbeiter der Internen Revision die den in agree21Finanzen-Accounting aufgestellten Jahresabschluss 2024 prüfen sollen.

Ihr Nutzen

- sicherer Umgang mit den geänderten Rahmenbedingungen in der Jahresabschlussprüfung
- Erläuterungen und Hilfestellung zu allgemein bestehenden Praxisproblemen

Weitere Infos

Kreditrevision

KRV

Zielgruppe

Innenrevisoren, die an der Prüfung des Kreditgeschäftes mitwirken

Ihr Nutzen

- Aktuelle Informationen und Kenntnisse in der Kreditrevision
- Erfahrungsaustausch

Termin
07.07.2026 - 08.07.2026
09.07.2026 - 10.07.2026

Ort
Beilngries

Preis
850,00€

Weitere Infos

Prüfungshandbuch WpHG/Depot für Neu- und Wiedereinsteiger

PWN

Zielgruppe
Innenrevisoren

Ihr Nutzen

- Die Teilnehmer beherrschen die WpHG/Depotprüfung unter Beachtung der aktuellen rechtlichen Rahmenbedingungen.
- Zu den diesjährigen Prüfungsschwerpunkten lt. GVB-Musterprüfungsplan werden anhand der Checklisten Hinweise zur Prüfung gegeben.
- Des Weiteren erhalten Sie Informationen über die Systematik des Prüfungshandbuches WpHG /Depot, sowie Anwenderhinweise.

Termin
15.04.2026 - 16.04.2026

Ort
Beilngries

Preis
740,00€

Weitere Infos

Schadensrisiken durch dolose Handlungen - Interne Revision

SDH

Zielgruppe
Innenrevisoren

Ihr Nutzen

- Kenntnisse über den Umgang mit dem Thema „Dolose Handlungen“
- Vorgehensweise bei der Risikoanalyse und Prüfungsdurchführung
- Arbeitsrechtliche Konsequenzen
- Aktuelle Praxisfälle

Termin
02.07.2026

Ort
Beilngries

Preis
450,00€

Weitere Infos

Tagung für Innenrevisoren

TIR

Zielgruppe
Innenrevisoren

Ihr Nutzen
Sie erhalten die aktuellen Informationen für Ihre Tätigkeit in der Internen Revision.

Termin
24.09.2026 - 25.09.2026
14.10.2026 - 15.10.2026
27.10.2026 - 28.10.2026
17.11.2026 - 18.11.2026
26.11.2026 - 27.11.2026

Ort
Beilngries

Preis
880,00€

Weitere Infos

Interne Revision: Update Prüfungshandbuch WpHG /Depot

UPW

Zielgruppe

Mitarbeiter der Internen Revision

Ihr Nutzen

Die Teilnehmer beherrschen die WpHG-/Depotprüfung unter Beachtung der aktuellen rechtlichen Rahmenbedingungen.Zu den diesjährigen Prüfungsschwerpunkten werden anhand der Checklisten Hinweise zur Prüfung gegeben.

Termin
17.03.2026
26.03.2026
21.04.2026
16.04.2026
28.04.2026

Ort
Herzogenaurach

Preis
450,00€

Weitere Infos

Workshop IT zur Prüfungssaison 2026/2027

WSI

Weitere Infos

Zielgruppe

Innenrevisoren, die mit der Thematik der IT-Prüfungen befasst sind.Organisatoren und/oder Administratoren, die sich auf die aktuelle IT-Prüfung 2026/2027 vorbereiten wollen.

Ihr Nutzen

- effektive Vorbereitung der IT-Prüfung
- Konkrete Informationen zu den jeweiligen Fragen der Checklisten inkl. Kenntnisse der gestellten Anforderungen
- Praktische Beispiele und Umsetzungsmöglichkeiten
- Informationen zu aktuellen Informationssicherheitsthemen aus Prüfungssicht

Praktische Durchführung und Interpretation der Szenario- und Sensitivitätsanalysen gem. MaRisk (8.0)

SZSM

Weitere Infos

Zielgruppe

Mitarbeitende im Gewerbe- und Firmenkundengeschäft (Beratung, Sachbearbeitung, Revision)

Ihr Nutzen

- Sie erfahren den Umgang mit den geänderten Regelungen der 7. Novelle der MaRisk hinsichtlich komplexer, nachhaltiger Kapitaldienstfähigkeitsstandards.
- Sie erlernen Kenntnisse der unterschiedlichen Methoden und Ansätze in der Kapitaldienstfähigkeitsberechnung mit praxisorientierter Umsetzung über standardisierte Excel Tools der EBA-GL als Szenario-/ Sensitivitäten Rechner.
- Sie erkennen neben der erfolgswirtschaftlichen Betrachtung der Cash-Flow Ermittlung auch finanzwirtschaftliche Aspekte als primäre Rückzahlungsquelle (MaRisk Tz. 119, 142).

ABG-Webinar: Überwachung und Governance von Bankprodukten im Privatkundengeschäft (Umgang mit BaFin-RS 08/2023)

WÜGB

Weitere Infos

Zielgruppe

- Vorstände
- Leiter Marktfolge Passiv
- Interne Revision
- Compliance

Ihr Nutzen

Sie erhalten Informationen zur Einführung von Regelungen für die Überwachung und Governace von Bankprodukten (ohne Wertpapiergeschäft), z. B. IVD, AVD, Einlagen, Bausparverträgen und Zahlungsmittel.

ABG-Webinar: Branchen-Spezial - Bauträger in der Krise

WBS3

Weitere Infos

Zielgruppe

- Gewerbe-/Firmenkundenberater
- Mitarbeitende der Marktfolge Aktiv, Intensivbetreuung, Sanierung
- Kreditrevisoren

Ihr Nutzen

- Sie erfahren für Ihre Kreditbearbeitung, welche Maßnahmen in der Krise von Bauträgern sinnvoll sind und das Kreditausfallrisiko deutlich reduzieren.
- Sie können mit diesem zusätzlichen Erfahrungsschatz künftig Ihre Kreditbearbeitungen wesentlich effizienter gestalten als zuvor.
- Sie vertiefen Ihre Kenntnisse zur Bonitätsanalyse speziell hinsichtlich der Besonderheiten bei der Analyse der Bauträgerbilanz.

Onlineseminar: Prüfung Zahlungsverkehr - Update

OPZU

Weitere Infos

Zielgruppe

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Internen Revision

Ihr Nutzen

Sie erwerben aktuelles Wissen und Kenntnisse zu den wichtigsten Aspekten des Zahlungsverkehrs.

ABG-Webinar: Krisenindikatoren aus der BWA an Hand von Praxisfällen frühzeitig erkennen

WKIK

Weitere Infos

Zielgruppe

- Gewerbekunden- und Firmenkundenbetreuer
- Mitarbeitende in der Marktfolge Aktiv
- Mitarbeitende der Kreditrevision

Ihr Nutzen

- Sie ermitteln an Hand von Checklisten die wesentlichen Krisenindikatoren aus einer BWA mit SuSa mittels zahlreicher Praxisfälle.
- Sie lernen an Hand von Praxisfällen schnell und effektiv mögliche Krisenanzeichen aus der unterjährigen betriebswirtschaftlichen Auswertung (BWA) des Gewerbe-und Firmenkunden in der Kreditbearbeitung zu erkennen.
- Sie erhalten praktische Fallbeispiele anhand derer mögliche Krisenanzeichen aus der BWA erkannt werden können.
- Sie wissen damit, welche BWA-Positionen bei der Früherkennung von Krisenanzeichen beachtenswert sind.

ABG-Webinar: Auffrischungs-Webinar "Forbearance Maßnahmen“

WAWF

Weitere Infos

Zielgruppe

- Mitarbeitende im Markt und Marktfolge Aktiv
- Meldewesenspezialisten
- Innenrevisoren

Ihr Nutzen

- Sie erhalten in ca. 90 Minuten eine Auffrischung zum Umgang mit Forbearance Maßnahmen.
- Sie haben im Rahmen des Webinars die Möglichkeit Ihre Fragen per Chat zu stellen.

Steuerungsbank Weiterbildung

Banksteuerung und Treasury

Erfahrungsaustausch zu VR-Control

EVR

Zielgruppe

Controller und Leiter Unternehmenssteuerung

Weitere Infos

Qualifikation Depot-A Handel - Praktische Umsetzung leicht gemacht

QDA

Zielgruppe

Handelsvorstände, Depot-A Händler, Treasurer und deren Stellvertreter

Ihr Nutzen

- Sie erhalten einen Überblick zu den Anforderungen und EDV-Systemen beim Handel im Eigengeschäft
- Sie lernen die gesamte Prozesskette im Eigenhandel kennen
- Sie erwerben die Fähigkeit, ein Depot-A Geschäft den Anforderungen entsprechend und prüfungssicher abzuwickeln

Termin
29.04.2026
30.09.2026

Ort
Beilngries

Preis
475,00€

Weitere Infos

Aktuelle Fragen der Gesamtbanksteuerung

NAG

Zielgruppe

Vorstände sowie Verantwortliche aus den Bereichen Controlling, Marketing, Treasury/Disposition sowie Marktbereichsleiter und interessierte Führungskräfte; Leiter der Innenrevision, da die Gesamtbanksteuerung zunehmend ein wichtiges Prüfungsfeld darstellt.

Ihr Nutzen

Diverse Krisen, die Klimaveränderungen sowie das Ende der Niedrigzins / Negativzinsphase und die Vielzahl der damit verbundenen aufsichtsrechtlichen Anforderungen konfrontieren die Banksteuerung mit zahlreichen neuen Fragestellungen.Herausgegriffen werden u.a.: Ergebnis einer §44er-Prüfung mit Schwerpunkt ESG-Risiken, Umfang des Kapitalplanungsprozesses im Hinblick auf aktuelle Eigenmittelanforderungen (SREP, LSI etc.), MaRisk-konforme ZÄR-Strategie, Impulse der nachlassenden Volumenumschichtung bei Einlagen auf die Parametrisierung variabler Produkte, Praxisbericht zur Umsetzung des RTF-Leitfadens der Aufsicht, Eigenkapitalengpass und RWA-Steuerung (EK-Rendite vs. Marge? bzw. Marge geteilt durch EK-Einsatz?).Insgesamt gewinnen die Teilnehmer mehr Sicherheit bei der Lösung der neuen (auch aufsichtsrechtlichen) Anforderungen und können die gewonnenen Erkenntnisse in praktische Lösungsansätze überführen.

Termin
04.05.2026 - 05.05.2026

Ort
Beilngries

Preis
975,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: „Veränderungsanalyse des Zinsbuchbarwerts“

WVAZ

Weitere Infos

Zielgruppe

Mitarbeiter aus dem Bereich Controlling oder/und Treasury

Ihr Nutzen

- Sie lernen die typischen Veränderungstreiber des Zinsbuchbarwerts kennen.
- Sie erhalten Hilfestellung bei der technischen Veränderungsanalyse der Zinsbuchbarwerts mit den Instrumenten von VR Control.
- Sie erfahren die Aufgaben für die erstmalige Programmpflege und erhalten Tipps für die regelmäßigen To-Do’s.
- Sie können die Ursachen der Veränderungen des Zinsbuchbarwerts benennen und quantifizieren.

Erfahrungsaustausch Banksteuerung / MaRisk für Innenrevisoren

EVI

Weitere Infos

Zielgruppe

Innenrevisoren die das Thema Banksteuerung prüfen

Praktiker-Workshop „Treasury"

PWT

Weitere Infos

Zielgruppe

Eigenhändler, Treasurer, Handelsvorstände, Gesamtbanksteuerer

Ihr Nutzen

- Sie diskutieren praxisrelevante und pragmatische Lösungsansätze der gegenwärtigen Herausforderungen.
- Sie erhalten einen kompakten Überblick der gegenwärtigen und künftigen Anforderungen an die Vermögensallokation, die Steuerung Ihres Zinsbuchs sowie das Management von Ihrer Eigenanlagen.

Steuerungsbank Weiterbildung

Marketing und Vertrieb

Eventmanagement

EVE

Zielgruppe

- Marketingleitende
- Marketingmitarbeitende
- Vertriebsverantwortliche

Termin
25.03.2026

Ort
Digital

Preis
230,00€

Ihr Nutzen

Sie bekommen anhand praxiserprobter Tipps durch diesen Workshop einen Leitfaden und Werkzeug an die Hand, um selbst erfolgreich Kundenveranstaltungen professionell organisieren und durchführen zu können.

Weitere Infos

InDesign

IND

Zielgruppe

Mitarbeiter der Abteilung Marketing

Ihr Nutzen

- Sie arbeiten Fragen aus der Praxis auf.
- Sie erhalten wertvolle Tipps und Tricks für die praktische Umsetzung.

Weitere Infos

Erfahrungsaustauschkreis Marketing

EAMA

Zielgruppe

Mitarbeitende Marketingabteilung

Ihr Nutzen

- Die Teilnehmenden diskutieren aktuelle, praktische Fragen des Marketings.
- Ziel ist der Erfahrungsaustausch und die Erarbeitung von Lösungsansätzen in der Gruppe. Dadurch gewinnen die Teilnehmenden neue Einsichten und nehmen sowohl andere Ideen als auch konkrete Handlungsanleitungen mit in ihren Arbeitsbereich.
- In Abhängigkeit der Fragestellungen der Teilnehmenden wird über Angebote aus dem Verbund informiert.

Weitere Infos

Aktivierung des Jugendmarktes

BJU

Weitere Infos

Zielgruppe

Jugendbeauftragte, Jugendberatende, Mitarbeitende im Bereich Marketing und Vertrieb sowie Mitarbeitende die in den Bereich Jugendmarkt hineinwachsen sollen

Ihr Nutzen

- Anleitungen über die praktische Erstellung eines Jugendmarketingkonzeptes
- Kenntnisse über das richtige Verhalten gegenüber Kindern, Jugendlichen und jungen Erwachsenen
- Informationen über einen zielgruppenorientierten Vertriebsansatz der Genossenschaftsbank
- Neue Wege gehen im Bereich Jugendmarkt

Erfahrungsaustauschkreis Jugendmarkt

EFJ

Termin
12.11.2026

Ort
Beilngries

Preis
250,00€

Weitere Infos

Zielgruppe

Mitarbeitende im Bereich Marketing und Kundengruppenverantwortliche im Jugendmarkt (Marketing)

Ihr Nutzen

Die Teilnehmenden diskutieren aktuelle, praktische Fragen des Jugendmarktes und erarbeiten gemeinsam verschiedene Problemstellungen. Ziel ist der Austausch und die Erarbeitung von Lösungsansätzen im Team. Dadurch gewinnen die Teilnehmenden 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 Marketingarbeit produktiv genutzt.

Onlineseminar: Suchmaschinenwerbung (SEA) in Google - Ansätze für lokale Banken

SUW

Termin
20.05.2026

Ort
Digital

Preis
410,00€

Weitere Infos

Zielgruppe

Verantwortliche und Mitarbeitende im (Online-)Marketing, Vertriebsmanagement oder medialen Vertrieb

Ihr Nutzen

- Sie wissen, wie Sie das Suchmaschinenmarketing (insbesondere SEA) in Ihrer Bank einführen können
- Sie erhalten die strategische Sicht auf den Mehrwert von SEA
- Sie können eine Grundsichtbarkeit in Google für teilnehmende Banken implementieren
- Sie erhalten einen Vergleich zwischen Selbermachen vs. Agentur vs. VR-AdManager und wissen, welche Variante die beste Lösung für Ihr Haus darstellt

#webBank - Mit Content-Bausteinen und den richtigen Werkzeugen zur vertriebsorientierten Webseite

WBB

Weitere Infos

Zielgruppe

Mitarbeiter, welche den Internetauftritt Ihrer Volksbank Raiffeisenbank betreuen bzw. in naher Zukunft übernehmen werden.Das Seminar eignet sich für Anfänger und interessierte Fortgeschrittene. Grundlegende Content-Management-System-Kenntnisse (OKP - ContentManager) sind von Vorteil, aber nicht zwingend notwendig.

Ihr Nutzen

- Den offenen Bereich der Website als erfolgswirksames und vertriebsorientiertes Instrument verstehen
- Überblick der wichtigen Werkzeuge in der Website-Betreuung erhalten
- Praxisorientierte Themen rund um den offenen Webauftritt
- Unterstützung durch einen Experten der VR-NetWorld

Rechtssichere Gestaltung im Marketing - Website und Printmedien

RGM

Weitere Infos

Zielgruppe

Leitende und Mitarbeitende in Marketing und Vertrieb.Mitarbeitende im Bereich EB, soweit mit der Gestaltung der Website befasst, sowie Mitarbeitende der Innenrevision.

Ihr Nutzen

- Vermittlung grundlegender Kenntnisse der wettbewerbsrechtlichen Vorgaben und spezieller Pflichtangaben zur rechtssicheren Gestaltung von Marketingmaßnahmen
- Sichere Kenntnisse im Urheberrecht und Fotorecht
- Tipps zur Vermeidung von Abmahnungen und Schadensersatzforderungen

ABG-Webinar: Pflichtangaben auf der Webseite

WPFW

Weitere Infos

Zielgruppe

Marketing und Vertrieb, EBL, Organisation und Innenrevision

Ihr Nutzen

Erfüllung gesetzlicher Pflichten, Vermeidung von Abmahnungen

ABG-Webinar "Datenschutz im Marketing und Vertrieb"

WBPD

Weitere Infos

Zielgruppe

Leiter und Mitarbeiter aus den Bereichen Marketing, Vertrieb und Datenschutz

Ihr Nutzen

Die Teilnehmer erfahren aktuelle Entwicklungen im Datenschutzrecht, die für die Bereiche Marketing und Vertrieb von besonderer Bedeutung sind. Entscheidungen von Aufsichtsbehörden und einschlägige Rechtsprechung sind ebenso Gegenstand des Webinars wie Lösungsansätze zu deren praxisgerechter Umsetzung.

Datenschutz im Marketing und Vertrieb

BPD

Weitere Infos

Zielgruppe

Leiter und Mitarbeiter aus den Bereichen Marketing, Vertrieb und Datenschutz

Ihr Nutzen

- Die Teilnehmer erfahren, wie sich die Marketing-Maßnahmen auf Grundlage der DSGVO für Werbezwecke rechtssicher und erfolgreich zugleich gestalten lassen. Sie lernen anhand von Fällen aus der Praxis und erhalten Lösungen, wie sich Ihre Vertriebs- und Marketingaktionen entsprechend erfolgreich gestalten.
- Gleichzeitig erfahren die Teilnehmer neueste Entwicklungen in der Verwaltungspraxis der Datenschutzaufsichtsbehörden und Trends im Datenschutzrecht.

Innovative Vertriebsstrategien: Den Wandel erfolgreich gestalten

TGL2

Weitere Infos

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

ABG-Webinar: Grundlagen Online-Marketing Recht

WOMR

Weitere Infos

Zielgruppe

Mitarbeiter aus den Bereichen Marketing, Unternehmenskommunikation, Vertriebssteuerung, Innovation, Digitalisierung, Projekt- und Produktmanagement

Ihr Nutzen

- Nach Besuch des ABG-Webinars können Sie
- Grundlagen im Online-Marketing verstehen und anwenden
- Rechtliche Zweifelsfragen beurteilen
- Fallstricke erkennen und Probleme vermeiden

Workshop Datenanalyse kompakt

DAY

Weitere Infos

Zielgruppe

- Mitarbeiter aus:
- der Vertriebssteuerung/-management
- dem (Risiko-)Controlling
- der IT-Organisation
- (Perspektivische) Datenmanager, Data Scientists
- (Leitende) Mitglieder von Digitalisierungs-, Trends- und Zukunftsteams bzw. von entsprechenden Task Forces, …
- Mitglieder des Managements, die strategische Impulse für die Weiterentwicklung des Unternehmens suchen

Ihr Nutzen

Ziel des eintägigen Workshops „Datenanalyst“ ist die Vermittlung grundlegender Konzepte der Datenanalyse sowie die einführende Betrachtung fortgeschrittener Methoden aus dem Bereich des Maschinellen Lernens.

ABG-Webinar: Praxiswebinar: Digitalisierungsoffensive - Mit Smart Data die Effizienz in der Vertriebssteuerung und im Vertrieb steigern

WSDEV

Weitere Infos

Zielgruppe

• Vorstand• Leiter und Mitarbeiter Vertriebsmanagement / -steuerung• Leiter und Mitarbeiter Marketing• Leiter und Mitarbeiter Omnikanal-Management• Infrastrukturverantwortliche• Digitale Transformationsmanager

Ihr Nutzen

Am Beispiel einer Pilotbank erfahren Sie, wie Sie den Einführungsprozess erfolgreich gestalten können. Sie erhalten einen kompakten Überblick über die Prognosemodel-le. Sie erkennen Hürden und Stolperfallen in der praktischen Umsetzung und können diese für Ihr Haus nutzen. Auch die Einbeziehung und Kommunikation mit dem Markt wird thematisiert.

ABG-Webinar: Smart Data – Start smart und Going live

WSDGL

Weitere Infos

Zielgruppe

- Vorstände und Führungskräfte
- Leitende und Mitarbeitende Vertriebssteuerung / -management
- Leitende und Mitarbeitende Vertrieb / Berater
- Leitende und Mitarbeitende KSC / KDC
- Leitende und Mitarbeitende Marketing
- Leitende und Mitarbeitende Organisation
- Leitende und Mitarbeitende IT
- Datenschutzbeauftragte
- Interne Revision
- Leitende Online-Geschäftsstelle

Ihr Nutzen

Sie erhalten einen Überblick zu SD und können die Relevanz für Ihr Haus und die GFG einordnen. Sie erkennen die Voraussetzungen für eine erfolgreiche Einführung von SD.Sie erfahren, wie sich der neue Prozess für den Kunden darstellt und wie das Zusammenspiel der Anwendungen im Smart Data-Prozess abläuft.

ABG-Webinar: Smart Data – Datenschutzrechtliche Aspekte zur werblichen Nutzung von Kundendaten

WSDDK

Weitere Infos

Zielgruppe

- Leitene und Mitarbeitende Vertriebssteuerung / -management
- Leitende und Mitarbeitende Vertrieb / Berater
- Leitende und Mitarbeitende Organisation
- Leitende und Mitarbeitende IT
- Datenschutzbeauftragte

Ihr Nutzen

Sie erkennen die notwendigen datenschutzrechtlichen Vo-raussetzungen für eine umfassende Kundendatennutzung als Grundlage für zukunftsorientierte Analysen und Kam-pagnen.

ABG-Webinar: Smart Data – Datenzugang und DQ-Bericht

WSDDQ

Weitere Infos

Zielgruppe

- Leiter*innen und Mitarbeiter*innen Vertriebssteuerung /-management
- Leiter*innen und Mitarbeiter*innen Gesamtbanksteuerung
- Leiter*innen und Mitarbeiter*innen Organisation
- Leiter*innen und Mitarbeiter*innen IT

Ihr Nutzen

Sie erkennen die Bedeutung der Datenqualität und eines kontinuierlichen Datenmanagements für den Er-folg der Prognosen von Smart Data. Sie lernen , ihre Datensituation bezüglich notwendiger Datenfelder regelmäßig zu bewerten und systematisch zu verbessern.

ABG-Webinar: Smart Data – Prognosemodelle und Anwendungsfälle

WSDPA

Weitere Infos

Zielgruppe

- Leitende und Mitarbeitende Vertriebssteuerung /-management
- Leitende und Mitarbeitende Gesamtbanksteuerung
- Leitende und Mitarbeitende Organisation
- Leitende und Mitarbeitende IT

Ihr Nutzen

Sie erhalten ein Verständnis für die Prognosemodelle Smart Data und das Vorgehen bei der Entwicklung von Affinitätenscores der Atruvia. Sie werden befähigt, diese Daten sowohl als IDA-Prognosebericht zu nutzen und verstehen die Bedeutung der Standardfilter im Prognosebericht. Sie erhalten wichtige Hinweise zur Ausspielung der Prognosen in Ihre Vertriebskanäle und lernen die Erfolgsfaktoren für eine optimale Nutzung der Potenziale kennen.

ABG-Webinar: Smart Data – Retrospektive I „Datenzugang und Datenqualität“

WSDR1

Weitere Infos

Zielgruppe

- Vorstände und Führungskräfte
- Leitende und Mitarbeitende Vertriebssteuerung / -management
- Leitende und Mitarbeitende Vertrieb / Berater
- Leitende und Mitarbeitende KSC / KDC
- Leitende und Mitarbeitende Marketing
- Leitende und Mitarbeitende Organisation
- Leitende und Mitarbeitende IT
- Datenschutzbeauftragte
- Interne Revision

Ihr Nutzen

Sie tauschen sich über die ersten Erfahrungen zu DSGVO, Maßnahmen zur Datenqualität und den Use Cases aus. Sie profitieren von den Praxiserfahrungen der teilnehmenden Banken und erhalten Anregungen zu Maßnahmen und zur Nutzung in der eigenen Bank.Mit Blick auf die Erfahrungen in den Themen neuer Vertriebsprozess, Einsatz der Use Cases, Arbeiten mit dem Impulsmanager sowie der Aufgabenliste profitieren Sie von den Praxiserfahrungen der teilnehmenden Banken.Zum Abschluss der Smart-Data Qualifizierungsreihe tauschen Sie sich im Hinblick auf den durchlaufenen Gesamtprozess, den Aufgaben und Problemstellungen zu den Mehrwerten und Erfahrungen aus. Sie profitieren von den aufgezeigten Erfolgsfaktoren und erkennen Anpassungsbedarfe.

ABG-Webinar: Smart Data - Datenausleitung

WSDDA

Weitere Infos

Zielgruppe

- Leiter*innen und Mitarbeiter*innen Vertriebssteuerung /-management
- Leiter*innen und Mitarbeiter*innen KSC / KDC
- Leiter*innen und Mitarbeiter*innen Organisation
- Leiter*innen und Mitarbeiter*innen Electronic Banking

Ihr Nutzen

Sie erfahren wie die Daten einfach nutzbar gemacht und als Vertriebsimpulse am Kunden umgesetzt werden.Sie profitieren davon, die verschiedenen Datenimporte und dieMöglichkeiten im Impulsmanager in Abgrenzung zu agree21IDA aufgezeigt zu bekommen.

ABG-Webinar: Smart Data – Gestalten im Impulsmanager

WSDGI

Weitere Infos

Zielgruppe

- Leitende und Mitarbeitende Vertriebssteuerung / -management
- Leitende und Mitarbeitende Gesamtbanksteuerung
- Leitende und Mitarbeitende Organisation

Ihr Nutzen

Sie lernen, wie Sie den Impulsmanager als zentrale Anwendung administrieren, managen und effizient im Smart Data-Prozess nutzen.

ABG-Webinar: Smart Data – Kampagnen erstellen und durchführen

WSDKE

Weitere Infos

Zielgruppe

- Leitende und Mitarbeitende Vertriebssteuerung / -management
- Leitende und Mitarbeitende KSC / KDC
- Leitende und Mitarbeitende Organisation
- Leitende und Mitarbeitende Electronic Banking

Ihr Nutzen

Sie erhalten eine Anleitung, wie Sie ihr Kampagnenmanagement unter Smart Data einfach und effizient umsetzen. Sie verstehen, wie Sie die gewünschte Kampagne/Use Case über die passenden Vertriebskanäle zum richtigen Zeitpunkt für Ihre Kunden steuern. Sie verstehen den Unterschied zuagree21Vertriebsmanagement und erkennen den Nutzen und die Mehrwerte unter Smart Data.

ABG-Webinar: Smart Data - Der Vertriebsprozess für den Vertriebssteuerer

WSDVV

Weitere Infos

Zielgruppe

- Leitende und Mitarbeitende Vertriebssteuerung / -management
- Leitende und Mitarbeitende Organisation
- Leitende und Mitarbeitende Vertrieb / Berater

Ihr Nutzen

Sie erfahren, wie sich der Paradigmenwechsel mit der Betrachtung aus Kundensicht auf ihren Vertriebsprozess als Vertriebssteuerer auswirkt. Sie verstehen die Sichtweise als Gesamtprozess und können dies und die erforderliche Zusammenarbeit mit Marketing, EBL, IT/Orga, Beratern und Controlling in der Bankkommunizieren.

ABG-Webinar: Smart Data – Retrospektive II „Neuer Vertriebsprozess“

WSDR2

Weitere Infos

Zielgruppe

- Vorstände und Führungskräfte
- Leitende und Mitarbeitende Vertriebssteuerung / -management
- Leitende und Mitarbeitende Vertrieb / Berater
- Leitende und Mitarbeitende KSC / KDC
- Leitende und Mitarbeitende Marketing
- Leitende und Mitarbeitende Organisation
- Leitende und Mitarbeitende IT
- Datenschutzbeauftragte
- Mitarbeitende Interne Revision

Ihr Nutzen

Sie tauschen sich über die ersten Erfahrungen zu DSGVO, Maßnahmen zur Datenqualität und den Use Cases aus. Sie profitieren von den Praxiserfahrungen der teilnehmenden Banken und erhalten Anregungen zu Maß-nahmen und zur Nutzung in der eigenen Bank.Mit Blick auf die Erfahrungen in den Themen neuer Vertriebsprozess, Einsatz der Use Cases, Arbeiten mit dem Impulsmanager sowie der Aufgabenliste profitieren Sie von den Praxiserfahrungen der teilnehmenden Banken.Zum Abschluss der Smart-Data Qualifizierungsreihe tauschen Sie sich im Hinblick auf den durchlaufenen Gesamtprozess, den Aufgaben und Problemstellungen zu den Mehrwerten und Erfahrungen aus. Sie profitieren von den aufgezeigten Erfolgsfaktoren und erkennen Anpassungsbedarfe.

ABG-Webinar: Smart Data - Erfolgsmessung

WSDEM

Weitere Infos

Zielgruppe

- Führungskräfte
- Leitende und Mitarbeitende Vertriebssteuerung / -management
- Leitende und Mitarbeitende Vertrieb / Berater
- Leitende und Mitarbeitende Organisation
- Leitende und Mitarbeitende IT
- Leitende und Mitarbeitende Gesamtbanksteuerung
- Leitende und Mitarbeitende Electronic Banking

Ihr Nutzen

Was war gut, was sollte angepasst werden, wie werden wir besser?Sie profitieren vom Gesamtverständnis im neuen Vertriebsprozess mit Smart Data und können die bankindividuellen Erfolge und/oder Problemstellungen bewerten und die notwendigen zukünftigen Verbesserungsschritte definieren und umsetzen.

ABG-Webinar Smart Data -Retrospektive III „Zielsetzung, Erfahrungen, Erfolgsmessung und Best Practice“

WSDR3

Weitere Infos

Zielgruppe

- Vorstände und Führungskräfte
- Leitende und Mitarbeitende Vertriebssteuerung / -management
- Leitende und Mitarbeitende Vertrieb / Berater
- Leitende und Mitarbeitende KSC / KDC
- Leitende und Mitarbeitende Marketing
- Leitende und Mitarbeitende Organisation
- Leitende und Mitarbeitende IT
- Datenschutzbeauftragte
- Interne Revision

Ihr Nutzen

Sie tauschen sich über die ersten Erfahrungen zu DSGVO, Maßnahmen zur Datenqualität und den Use Cases aus. Sie profitieren von den Praxiserfahrungen der teilnehmenden Banken und erhalten Anregungen zu Maßnahmen und zur Nutzung in der eigenen Bank.Mit Blick auf die Erfahrungen in den Themen neuer Vertriebsprozess, Einsatz der Use Cases, Arbeiten mit dem Impulsmanager sowie der Aufgabenliste profitieren Sie von den Praxiserfahrungen der teilnehmenden Banken.Zum Abschluss der Smart-Data Qualifizierungsreihe tauschen Sie sich im Hinblick auf den durchlaufenen Gesamtprozess, den Aufgaben und Problemstellungen zu den Mehrwerten und Erfahrungen aus. Sie profitieren von den aufgezeigten Erfolgsfaktoren und erkennen Anpassungsbedarfe.

ABG-Webinar: Smart Data - Erfolgreicher Einsatz in der Beratung und im KSC / KDC

WSDEE

Weitere Infos

Zielgruppe

- Berater Privatkunden / Firmenkunden
- Leiter und Mitarbeiter KSC / KDC

Ihr Nutzen

Als Berater oder Mitarbeiter im KSC / KDC erhalten Sie ein solides Verständnis zum Thema Smart Data. Sie werden thematisch nicht nur fit gemacht, sondern lernen außerdem, das erhaltene Wissen geschickt so einzusetzen, dass daraus neue Erfolgshebel entstehen, die Ihren Vertrieb positiv nach vorne treiben. Der Austausch untereinander fördert das gegenseitige Verständnis in der Zusammenarbeit.

ABG-Webinar: Smart Data – Wie kann ich als Führungskraft die Umsetzung erfolgreich unterstützen?

WSDFU

Weitere Infos

Zielgruppe

Führungskräfte im Vertrieb

Ihr Nutzen

Die Vertriebssteuerung / das Vertriebsmanagement erlangt ein tiefgehendes Verständnis für den Veränderungsprozess, den Berater und KSC durchlaufen müssen. Die Kenntnis darüber kann in die Ausgestaltung von Kampagnen einfließen und den konsequenten und erfolgreichen Einsatz von Smart Data fördern.

ABG-Webinar: Smart Data – Briefe schreiben automatisieren

WSDBS

Weitere Infos

Zielgruppe

- Leiter*innen und Mitarbeiter*innen Vertriebsmanagement / -steuerung
- Leiter*innen und Mitarbeiter*innen Organisation
- Mitarbeiter*innen mit IDA-Auswertungen im Aufgabengebiet

Ihr Nutzen

Sie lernen den automatisierten Prozess des Briefe schreibens anhand des Beispiels „Volljährigkeit“ kennen.Sie können einen Brief unter agree21Mailing erstellen.Sie wissen, wie Sie den Impulsmanager nutzen können.

ABG-Webinar: Smart Data – Aufgabenliste im Vertrieb

WSDAV

Weitere Infos

Zielgruppe

- Leiter*innen und Mitarbeiter*innen Vertriebsmanagement / -steuerung
- Leiter*innen und Mitarbeiter*innen Organisation
- Leiter*innen und Mitarbeiter*innen Vertrieb / Berater

Ihr Nutzen

Sie lernen die neuen Aufgabenliste kennen.Sie wissen, wie Sie die Listen einrichten. können, damit sie überschaubar sindSie erfahren, welche Änderungen sich durch Smart Data und NBA (Next Best Action) ergeben und können die Vorteile nutzen.

ABG-Webinar: Smart Data – Werbung über Kanäle einstellen

WSDWK

Weitere Infos

Zielgruppe

- Leitende und Mitarbeitende Vertriebsmanagement / -steuerung
- Leitende und Mitarbeitende Marketing
- Leitende und Mitarbeitende Electronic Banking

Ihr Nutzen

Sie lernen den Prozess von der Idee bis zur personalisierten Werbung kennen. Sie können einen Teaser im Contentmanagement anlegen. Sie wissen, wie Sie eine IDA-Abfrage erstellen und ausleiten können. Sie können die Onlinekampagne einstellen.

Professionelle Content Creation - Basic

PCCB

Weitere Infos

Zielgruppe

Mitarbeitende, die für die Concent Creation verantwortlich sind, Social Media Manager*innen, Online Marketing Manager*innen

Ihr Nutzen

- Sie erhalten einen umfassenden Überblick über die wichtigsten Themen der Erstellung der Inhalte für Social Media
- Sie kennen die Bedürfnisse Ihrer Zielgruppe und können dies als Basis für Ihre Content-Erstellung nutzen
- Sie erhalten Best-Practice Beispiele und individuelles Feedback für Ihre Social Media Inhalte

Professionelle Content Creation – Advanced

PCCA

Weitere Infos

Zielgruppe

Mitarbeitende, die für die Concent Creation verantwortlich sind, Social Media Manager*innen, Online Marketing Manager*innen

Ihr Nutzen

- Sie erhalten theoretische Hintergründe sowie praktische Anwendungsbeispiele zum Thema Content Creation
- Sie wissen, wie Sie Ihre Social Media Postings bestmöglich planen und managen

Interview- und Medientraining: Wirkung vor der Kamera

IMWK

Weitere Infos

Zielgruppe

Vorstände, Führungskräfte und Fachexperten/Fachexpertinnen, die vor der Kamera professionell auftreten möchten

Ihr Nutzen

- Sie lernen, wie Sie in überraschenden und stressigen Situationen richtig reagieren
- Sie erhalten wertvolle Tipps, wie Sie Interviews lenken können
- Sie optimieren Ihren Auftritt, indem Sie individuelles Feedback zu Ihrem Auftritt vor der Kamera erhalten
- Sie erlangen ein gesteigertes Maß an Sicherheit und Ruhe bei Interviews und anderen Presseterminen, da Sie mit den Abläufen vertraut sind und wissen, wie Sie überzeugend auftreten.

Onlineseminar: Die Zukunft des Marketing: KI-basierte Automatisierung

ZMKI

Termin
17.06.2026

Ort
Digital

Preis
450,00€

Weitere Infos

Zielgruppe

- Fach- und Führungskräfte aus dem Bereich Marketing
- Marketing- und Vertriebsleitende
- Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen PR/Unternehmenskommunikation, HR/Employer Branding, Business Intelligence/Data Science, CRM/Kundenservice und Marken-/Produktmanagement

Ihr Nutzen

- Sie erhalten Anwendungs- und Praxisbezogene Darstellungen aus verschiedenen Unternehmen und Branchen zur Nutzung KI-basierter Marketing- und Sales-Instrumente
- Sie erkennen die Besonderheiten von KI und Marketingautomatisierung in den Bereichen Marketing und Vertrieb
- Sie verstehen die Chancen einer Konzeption und Implementierung von KI und MA im Rahmen von Marketing-, Vertriebs- und Akquise-Strategien
- Ihnen werden die Voraussetzungen zum erfolgreichen Einsatz von KI und MA in Marketing und Vertrieb aufgezeigt

Workshop: KI anwenden - Datenbasierte Entscheidungen

KIDE

Weitere Infos

Zielgruppe

- Umsetzer Digitalisierungsstrategie (operativ)
- Organisationsentwickler*innen / Prozessmanager*innen / Innovationsmanager*innen
- Applikations- / Datenmanager*innen IT

Ihr Nutzen

- Sie können den sinnvollen Einsatz von KI im Kontext der Digitalisierung erklären
- Sie erkennen Bereiche mit Potential im eigenen Unternehmen, indem Sie den Blick
- für individuelle Anwendungsfälle schulen
- Sie können Ideen konkretisieren und systematisch bewerten
- Sie lernen den Umgang mit methodischen Werkzeugen (Canvas-Tools) zur
- eigenständigen Erarbeitung von Anwendungsfällen
- Hoher Praxisbezug durch Übungen an realen Anwendungsfällen

ABG-Webinar: Einsatz von ChatGPT / KI im Marketing

WKIM

Weitere Infos

Zielgruppe

Mitarbeitende aus dem Bereich Marketing

Ihr Nutzen

- Sie lernen die Prinzipien kennen, die Sie bei der Interaktion mit Chat GPT beachten sollten
- Prompts verstehen und richtig anwenden
- Praktische Anwendungsbeispiele für den Einsatz von KI im Marketing
- Höhere Produktivität und Effizienz im Arbeitsalltag durch die richtige Anwendung von KI

Onlineseminar: LinkedIn Quick – Personal Branding für Führungskräfte

LKIQP

Weitere Infos

Zielgruppe

Führungskräfte in der Bank, die sich mit LinkedIn beschäftigen

Ihr Nutzen

- Bedeutung des Personal Brandings als Führungskraft verstehen
- Tipps zur eigenen Profiloptimierung
- Konkrete Ansätze für die ersten eigenen Postings
- Austausch mit Gleichgesinnten
- Kennenlernen von praxiserbroten Strategien, um Führungsrolle in der Bank zu stärken und Ihr Netzwerk auszubauen

ABG-Webinar: LinkedIn Quick – Ads und Leadgenerierung

WLKIQ

Weitere Infos

Zielgruppe

- Mitarbeiter aus den Bereichen Marketing, Unternehmenskommunikation und/oder Vertriebssteuerung
- Online- und Internetverantwortliche in den Banken

Ihr Nutzen

Sie erhalten Einblicke in die Generierung von qualifizierten Leads über LinkedIn und erlernen Techniken, um spezifische Zielgruppen im Finanzsektor gezielt anzusprechen. Darüber hinaus bekommen Sie praktische Tipps zur Budgetoptimierung, um das Maximum aus jedem Werbe-Euro herauszuholen.

Onlineseminar: Texten für Social Media - Schritt für Schritt zum guten Social Media Post

TFSM

Weitere Infos

Zielgruppe

- Einsteiger und Marketer mit ersten Erfahrungen zum Thema Social-Media-Marketing
- Mitarbeitende aus dem Bereich (Online-)Marketing
- (angehende) Social-Media-Manager*innen

Ihr Nutzen

- Sie kennen die Erwartungshaltung der Nutzer und können sie auch befriedigen.
- Sie kennen auch die Algorithmen und Regeln der unterschiedlichen Plattformen und berücksichtigen sie gekonnt.
- Sie beherrschen Botschaften und Strategien, die funktionieren.
- Sie haben mithilfe einer Themen- und Redaktionsplanung an Sicherheit gewonnen und sparen Zeit und Energie.
- Sie verstehen Formate und nutzen diese für Ihren Erfolg.
- Sie können Statistiken einsetzen und nutzen Redaktions-Tools, die Ihren Arbeitsalltag erleichtern.

Konfliktmanagement - Kritische Gespräche zielorientiert und souverän meistern

KKGZ

Weitere Infos

Zielgruppe

- Mitarbeitende aus verschiedenen Bereichen, wie z.B. Vertrieb, Projektmanagement und Personal
- Teamleitende
- Führungskräfte

Ihr Nutzen

- Sie können frühzeitig Konflikte erkennen und analysieren und können situativ die wirksamste Konfliktlösungsstrategie und -methode auswählen.
- Sie wissen, was sie dazu beitragen können, damit zwischen Konfliktpartnern eine zielorientierte Zusammenarbeit möglich ist.
- Sie können ein konstruktives Konfliktgespräch führen.
- Sie sind in der Lage, dabei verbindliche Commitments einzuholen.
- Sie können mit den eigenen Emotionen in Konfliktsituationen umgehen.

Digitaler Workshop: LinkedIn Fokus - Corporate Influencer in Banken

LKIFC

Weitere Infos

Zielgruppe

- Mitarbeiter aus den Bereichen Marketing, Unternehmenskommunikation, und/oder Vertriebssteuerung
- Mitarbeiter aus dem Bereich Personal
- Mitarbeiter, die sich mit dem Aufbau eines Corporate Influencer Programms für Ihre Bank beschäftigen
- Mitarbeiter, die sich zukünftig mit dem Aufbau eines Corporate Influencer Programms beschäftigen sollenünftig mit dem Thema beschäftigen sollen

Ihr Nutzen

- Durch den Einsatz von Corporate Influencer als Bank authentisch mit Zielgruppen kommunizieren
- Mittels der richtigen Strategie die Reichweite der Bank in den sozialen Netzwerken steigern
- Aufbau und Kriterien erfolgreicher Corporate Influencer Programme in Organisationen verstehen
- Von Best Practice Beispiele lernen

ABG-Webinar: Kundenkontakte per Telefon – Zulässigkeitsvoraussetzungen und (werbliche) Hürden

WKKT

Termin
17.04.2026

Ort
Digital

Preis
230,00€

Weitere Infos

Zielgruppe

Mitarbeitende aus den Bereichen:> Marketing & Vertrieb,> Unternehmenskommunikation,> Compliance,> IT-Sicherheit,> Datenschutz / Beauftragtenwesen,

Ihr Nutzen

- Sie gehen auf die verschiedenen rechtlichen Fragestellungen im Zusammenhang mit der telefonischen Kontaktierung von Kunden eines Kreditinstituts ein und erhalten Lösungen dazu
- Sie kennen die vertraglichen Grundlagen und die Herausforderungen durch das Datenschutz- und Werberecht und gehen dabei insbesondere auf den neuen § 7a UWG ein. Die zuständige Aufsichtsbehörde hat zur Anwendung der Norm inzwischen überarbeitete Vorgaben veröffentlicht. Gleichwohl gilt es auf offengebliebene Punkte praxistaugliche Antworten und Lösungsansätze zu geben. Und auch die Orientierungshilfe der Datenschutzaufsichtsbehörden lässt Fragen offen.
- Sie erhalten Informationen zu technologischen Aspekten, wie der Erhebung von Einverständnissen, Dokumentation dieser, als auch Mitschnitt (MiFID), Speicherung, Löschung und Beauskunftung von Gesprächen

ABG-Webinar: Informationspflichten Social Media

WISM

Zielgruppe

- Mitarbeitende aus dem Bereich Marketing
- Mitarbeitende, die für den Social Media Auftritt der Bank verantwortlich sind

Termin
25.09.2026

Ort
Digital

Preis
230,00€

Weitere Infos

Ihr Nutzen

- Sie erfahren, wie man unter besonderer Berücksichtigung der webBank+ Internetauftritte der Genossenschaftsbanken die für Social Media Dienste bestehenden Informationspflichten erläutert, den jeweiligen Handlungsbedarf in Bezug auf die zentral bereit gestellten Muster aufzeigt und das „Customizing“ unterstützt.
- Der nationale und der europäische Gesetzgeber haben für diese speziellen Kanäle der elektronischen Kunden- und Interessentenansprache besondere Informationspflichten vorgeschrieben, die sich aus dem allgemeinen Recht, dem Werbe-, dem ePrivcay- und Datenschutzrecht ergeben. Aufgrund aufsichtsrechtlicher Vorgaben sowie der Wahrung der Compliance leiten sich insoweit Umsetzungspflichten ab, deren Ausgestaltung letztlich aber jedem Kreditinstitut selbst überlassen bleibt. Da es sich bei Social Media um zumeist ausländische Angebote und große Plattformanbieter handelt, müssen die Handlungs- und Gestaltungsspielräume aktiv gesucht und individuell befüllt werden.

ABG-Webinar: Erfolgsmessung im Onlinemarketing: ROI maximieren und Budget effektiv einsetzen

WROI

Weitere Infos

Zielgruppe

Mitarbeiter im Bereich Marketing

Ihr Nutzen

- Sie wissen, welche Vorteile Perfomance Marketing mit sich bringen kann
- Sie können Ihre Ziele und Anforderungen in eine Webanalyse-Strategie integrieren.
- Sie kennen Werkzeuge und Tools, um die für Sie relevanten Kennzahlen zu erfassen und können die Performance Ihrer Onlinemarketing Kampagnen anhand dieser Kennzahlen erfassen
- Sie erkennen Entwicklungen, die nicht ihrem Zielbild entsprechen frühzeitig und können entsprechende Schritte einleiten

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

WOKI

Weitere Infos

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

Sie erhalten Informationen zu den rechtlichen Rahmenbedingungen beim Einsatz Künstlicher Intelligenz. Im Mittelpunkt steht die Orientierungshilfe der Datenschutzkonferenz, des gemeinsamen Gremiums der unabhängigen Datenschutzaufsichtsbehörden der Länder. Vorgestellt werden rechtssichere Einsatzmöglichkeiten von KI.

Digitaler Workshop: Suchmaschinenoptimierung verstehen und umsetzen

SOVU

Weitere Infos

Zielgruppe

- Mitarbeiter aus den Bereichen Marketing, Unternehmenskommunikation oder Vertriebssteuerung
- Online- und Internetverantwortliche in den Banken

Ihr Nutzen

Verstehen Sie die Grundlagen der Suchmaschinenoptimierung und lernen Sie, wie Sie Ihre Website nachhaltig optimieren und mehr organische Sichtbarkeit für Ihre Bank aufbauen können. In unserem eintägigen digitalen SEO-Workshop erfahren Sie alle Grundlagen der Suchmaschinenoptimierung, um Suchintentionen richtig zu analysieren und suchmaschinenoptimierte Inhalte zu erstellen.

ABG-Webinar: Responsive-Anzeigen für Online-Marketing

WRAOM

Weitere Infos

Zielgruppe

- Mitarbeiter aus den Bereichen Marketing, Unternehmenskommunikation oder Vertriebssteuerung
- Online- und Internetverantwortliche in den Banken

Ihr Nutzen

Mit responsiven Suchanzeigen werden Ihre Anzeigeninhalte besser auf die Suchbegriffe potenzieller Kunden abgestimmt. Im Webinar erfahren Sie, wie Sie responsive Google Anzeigen (SEA und GDN) bestmöglich nach Google Richtlinien erstellen. Ziel ist es, dass Sie die Anzeigeneffektivität Ihrer Werbeanzeigen verbessern und somit die Anzeigenleistung maximieren.

ABG-Webinar: So erstellen Sie suchmaschinenoptimierten Content

WSOC

Weitere Infos

Zielgruppe

- Mitarbeiter aus den Bereichen Marketing, Unternehmenskommunikation oder Vertriebssteuerung
- Online- und Internetverantwortliche in den Banken

Ihr Nutzen

Im Webinar lernen Sie die grundlegenden Schritte zur Erstellung von suchmaschinenoptimiertem Content. Verstehen Sie die Absichten hinter Suchanfragen, nutzen Sie häufige Nutzerfragen für Ihren Content und identifizieren Sie geeignete Keywords. Ziel des Webinars ist es Ihnen das nötige Wissen zu vermitteln, um selbstständig Inhalte zu optimieren.

ABG-Webinar: Google Ads - Kennzahlen in Kampagnen richtig bewerten

WGAKK

Weitere Infos

Zielgruppe

- Mitarbeiter aus den Bereichen Marketing, Unternehmenskommunikation oder Vertriebssteuerung
- Online- und Internetverantwortliche in den Banken

Ihr Nutzen

Im Webinar lernen Sie die wichtigsten kampagnenspezifischen Kennzahlen im Rahmen Ihres bezahlten Online-Marketings (Paid Advertising) kennen. Verschiedene Kampagnenziele werden mit unterschiedlichen Messgrößen bewertet. Welche das sind und welche Benchmarks es gerade im Finanzumfeld gibt, erfahren Sie in diesem Webinar. Ziel ist es, Ihre Online-Marketing-Kampagnen besser bewerten und optimieren zu können.

Erfahrungsaustauschkreis Social Media

EFSM

Termin
19.05.2026

Ort
Beilngries

Preis
250,00€

Weitere Infos

Zielgruppe

- Digitalverantwortliche
- Leitende und Mitarbeitende Bereich Marketing und Social Media

Ihr Nutzen

Die Teilnehmenden diskutieren aktuelle, praktische Fragen des Online-Marketings mit Fokus auf Social Media.Ziel ist der Erfahrungsaustausch und die Erarbeitung von Lösungsansätzen in der Gruppe. Dadurch gewinnen die Teilnehmenden neue Einsichten und nehmen sowohl andere Ideen als auch konkrete Handlungsanleitungen mit in ihren Arbeitsbereich.In Abhängigkeit der Fragestellungen der Teilnehmenden wird über Angebote aus dem Verbund informiert.

ABG-Webinar: MarketingKI – Die Lösung für KI im Marketing der Volksbanken und Raiffeisenbanken

WMKI

Weitere Infos

Zielgruppe

- Mitarbeiter im Bereich Online Marketing
- Mitarbeite im Bereich Vertriebsmanagement
- Mitarbeiter Bereich Marketing
- Mitarbeiter im Bereich Unternehmenskommunikation

Ihr Nutzen

- Content-Kompetenz: Sie lernen, zielgruppenspezifischen Content effizient zu erstellen und digitale Marketingtechnologien zu nutzen.
- KI- und Datenschutzverständnis: Vertiefung des Wissens über KI und EU-Datenschutzstandards, essentiell für Kundendatensicherheit und Compliance.
- Praktische Anwendungsfähigkeiten: Durch Übungen gewinnen Sie praxisnahe Erfahrungen, die sie sofort im Arbeitsalltag anwenden können.
- Prozessoptimierung: Sie lernen, Marketingprozesse effektiver zu gestalten und schneller auf Marktbedürfnisse zu reagieren.
- Technologische Vorbereitung: Auseinandersetzung mit aktuellen KI-Tools bereitet auf zukünftige Trends vor und sichert technologische Wettbewerbsvorteile.

Onlineseminar: KI in der Optimierung Ihrer Marketingkampagne

KIMK

Weitere Infos

Zielgruppe

Mitarbeitende im Bereich Online MarketingMitarbeitende im Bereich Vertriebsmanagement

Ihr Nutzen

- Erhalt eines umfassenden Überblicks über die Möglichkeiten und Einsichten, die KI für die Verbesserung der eigenen Marketingstrategie bietet
- Unterstützung durch KI, um im Marketingbereich wettbewerbsfähig zu bleiben und mit den Branchenentwicklungen Schritt zu halten
- Erlernen des Umgangs mit wichtigen KI-Werkzeugen für die Anwendung in der Kampagnenplanung
- Kennenlernen von konkreten Anwendungsszenarien, die die erfolgreiche Integration von KI veranschaulichen
- Entwicklung von Workflows zur Nutzung von KI im eigenen Unternehmen und im eigenen Fachbereich
- Identifizierung und klare Benennung der Ziele, die mit dem Einsatz von KI in der Kampagnenplanung verfolgt werden

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

WEUKI

Weitere Infos

Zielgruppe

- Vorstände
- Führungskräfte
- Verantwortliche aus den Bereichen Compliance Marketing/Vertrieb und aus dem Datenschutz

Ihr Nutzen

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

ABG-Webinar: Formatvorlagen und Design-Systeme erstellen

WFIND

Weitere Infos

Zielgruppe

Mitarbeitende aus dem Bereich Marketing

Ihr Nutzen

Sie wissen, wie Sie Formatvorlagen in InDesign erstellen und anpassen können

ABG-Webinar: Fehlerbehebung und Best Practices für die Druckvorbereitung

WDIND

Weitere Infos

Zielgruppe

Mitarbeitende aus dem Bereich Marketing

Ihr Nutzen

- Sie wissen, wie Sie häufige Fehler in InDesign-Projekten vermeiden und bewährte Methoden in der Druckvorbereitung anwenden
- Sie korrigieren gemeinsam Fehler in einem Beispielprojekt und bereiten das Layout für den Druck vor

ABG-Webinar: Bilder im Corporate Design (CI): Einfügen und Ausrichten

WCIND

Weitere Infos

Zielgruppe

Mitarbeitende aus dem Bereich Marketing

Ihr Nutzen

- Sie lernen, wie Sie Bilder und Designelemente im Einklang mit einem Corporate Design (CI) einsetzen
- Sie können Layouts mit Bildern erstellen, die gemäß den CI-Richtlinien angepasst und ausgerichtet sind

ABG-Webinar: Erweitere Funktionen & CC Libraries in InDesign

WLIND

Weitere Infos

Zielgruppe

Mitarbeitende aus dem Bereich Marketing

Ihr Nutzen

Sie lernen, wie Sie InDesign noch effizienter und vernetzter nutzen können durch den Einsatz der Creative Cloud Libraries

ABG-Webinar: InDesign - Gestaltung für digitale Inhalte & Social Media

WSIND

Weitere Infos

Zielgruppe

Mitarbeitende aus dem Bereich Marketing

Ihr Nutzen

- Sie sind in der Lage, plattformgerechte Formate in InDesign vorzubereiten
- Sie können visuelle Inhalte konsistent im Corporate Design umsetzen
- Sie können digitale Layouts optimal exportieren (z.B. JPG, PNG, PDF für Screen)

Erfahrungsaustauschkreis Medienarbeit und Unternehmenskommunikation

EMU

Termin
27.01.2026

Ort
Beilngries

Preis
390,00€

Weitere Infos

Zielgruppe

Verantwortliche für PR, Presse-/Medienarbeit und Unternehmenskommunikation von Genossenschaften

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.

Steuerungsbank Weiterbildung

Social Media

Onlineseminar: Social Media Update und Trends 2026

BSAU

Zielgruppe

Mitarbeitende und Leitende der Abteilugen Marketing, Vertrieb und Medialer Vertrieb, Jugendmarktverantwortliche sowie Social Media Verantwortliche

Ihr Nutzen

- Social Media ist ein sehr schnellebiges Thema und erfordert das regelmäßige Lesen von Blogs & Büchern, den kontinuierlichen Besuch von Weiterbildungen sowie die Informationen aus den neuesten YouTube-Videos, um auf dem aktuellen Stand zu bleiben. Das kostet extrem viel Zeit, die nebem dem aktuellen Tagesgeschäft meist gar nicht vorhanden ist.
- Sie erhalten Inspirationen und konkrete Anleitungen, wie Sie selbst die neuen Funktionen und Möglichkeiten konkret für Ihre Bank einsetzen können.
- Sie erhalten die perfekten Tipps und Tricks vom Digital Media Experten Lars Kroll, wie Sie das Bestmögliche aus dem Algorithmus herausholen, direkt bei Ihrer Zielgruppe ankommen und Ihre Botschaften noch mehr Sichtbarkeit entfalten.
- Sie erfahren, was und wie Sie von anderen Banken und Unternehmen lernen können und damit selbst immer am Puls der Zeit sind. Das bringt Ihnen höhere Interaktionsraten und eine bessere Sichtbarkeit in einem informationsüberfluteten Zeitalter.

Termin
09.03.2026

Ort
Digital

Preis
390,00€

Weitere Infos

Workshop: Mobile Videos - Wie Sie Content mit Ihrem Smartphone produzieren können

BSMV1

Zielgruppe

Mitarbeitende oder Leitende der Abteilungen Marketing, Vertrieb bzw. medialer Vertrieb, Jugendmarktverantwortliche sowie Social Media Verantwortliche.

Ihr Nutzen

- Sie wissen, wie Sie die Aufmerksamkeit Ihrer Zielgruppe mithilfe visueller Inhalte erreichen können.
- Sie wissen, wie Sie auf Social Media kommunizieren können und somit Bewerber gewinnen.
- Sie lernen vom Setup des Smartphones bis hin zur Szenenwahl, Produktion von Storyboards, der Aufnahme, Schnitt und Veröffentlichung alle Produktionsschritte kennen und praktisch anzuwenden.
- In Kleingruppen entsteht so ein effektiver Lernerfolg, bei dem auch der Spaß, neben praktischen Übungseinheiten, nicht zu kurz kommt.

Termin
17.11.2026

Ort
Beilngries

Preis
420,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Social Media Best Practice

BSBP

Weitere Infos

Zielgruppe

Mitarbeiter oder Leiter der Abteilungen Personal, Marketing, Vertrieb bzw. Medialer Vertrieb und Social Media Verantwortliche. Social Media Manager, Marketing-Manager, Online Marketers, PR- und Öffentlichkeitsarbeiter sowie alle Mitarbeiter, die online kommunizieren.

Ihr Nutzen

Kreativ sein auf Knopfdruck das wäre toll. Nur leider funktioniert das nicht immer so bzw. dann, wenn wir kreativ sein müssen. Wir haben daher dieses spannende und inspirierende Webinar-Thema für Sie ausgearbeitet und möchten Ihnen viele interessante Kampagnen / Aktionen und Postings ob als Video, Bild, Text oder andere Medienformate vorstellen. Wir haben für Sie die besten Inhalte aus Facebook, Instagram, YouTube und Co. zusammengetragen, damit Sie danach inspiriert sind und direkt mit der ein oder anderen Idee in die Umsetzung kommen. Nach dem Webinar fühlen Sie sich inspiriert für neue Kampagnen- und Content-Ideen.

Berufliche Social Media Nutzung - Azubis und junge Mitarbeiter zu Influencern machen

BSAM

Weitere Infos

Zielgruppe

Mitarbeiter oder Leiter der Abteilungen Marketing, Vertrieb oder Online-Filiale, Jugendmarktverantwortliche und Social Media Verantwortliche

Ihr Nutzen

Auszubildende und junge Mitarbeiter können nach diesem Seminar aktiv in die Nachwuchsgewinnung in Schulen oder auf Messen eingebunden werden, Azubi-Blogs sowie die Social-Media-Kanäle des Unternehmens bespielen oder kleinere Events selbständig organisieren.Sie lernen professionelle Gesprächsführung im direkten Kontakt, gelungene Präsentation vor größeren Gruppen und den verantwortungsbewussten Einsatz von Social Media.

Social Media Contenterstellung (Apps, Video, Bilder) - Wie Sie mit den passenden Apps und Tools mit Leichtigkeit passende Bilder und Videos für Ihre Social Media Kanäle erstellen

BSCO

Weitere Infos

Zielgruppe

Social Media Manager, Online Marketing Manager, Content Manager und Mitarbeiter aus Online und Social Media Marketing Abteilungen

Ihr Nutzen

In diesem Seminar lernen die Teilnehmenden neben der Erstellung einer Content-Strategie, Ausspielung und Redaktionsplanung sowie Content-Management primär die Erstellung geeigneter und zielgruppengerechter Inhalte für Ihre Kommunikation. Wir schauen im Detail die Erstellung von Bild- und Video-Inhalten sowie die Kurratierung von Text-Inhalten an. Die Teilnehmer können nach dem Seminar selbst Inhalte planen, entwickeln und zielgruppengerecht ausspielen.

Digitaler Workshop: LinkedIn kompakt

LKI

Weitere Infos

Zielgruppe

- Mitarbeiter aus den Bereichen Marketing, Unternehmenskommunikation, und/oder Vertriebssteuerung
- Mitarbeiter aus dem Bereich Personal
- Mitarbeiter, die sich mit dem Thema LinkedIn für Ihre Bank beschäftigen (Fokus im Workshop Unternehmensaccount in LinkedIn)
- Mitarbeiter, die sich zukünftig mit dem Thema LinkedIn für die Bank beschäftigen sollen (Fokus im Workshop Unternehmensaccount in LinkedIn)

Ihr Nutzen

- Sie verstehen die Einsatzzwecke von LinkedIN für Volksbanken Raiffeisenbanken
- Sie verstehen operative Grundlagen und Funktionen des Kanals mit Blick auf Seitengestaltung, Content- und Anzeigen-Erstellung
- Sie lernen Grundlagen eines Corporate Influencer Programms kennen
- Sie gewinnen inhaltliche Impulse für den eigenen LinkedIn-Kanal

ABG-Webinar: Social-Media-Recruiting Basics

WBSRP

Weitere Infos

Zielgruppe

Mitarbeitende oder Leitende der Abteilugen Personal, Marketing, Vertrieb bzw. Medialer Vertrieb und Social Media Verantwortliche

Ihr Nutzen

Sie erfahren mehr darüber, was heute im Recruiting über Social Media-Kanäle möglich ist, womit andere Unternehmen erfolgreich sind und wie sich das Recruiting in den nächsten Jahren entwickeln wird. Anhand von vielen Praxisbeispielen erhalten Sie einen guten Überblick und können mit diesen Impulsen Ihr derzeitiges Recruiting optimieren.

ABG Webinar: Social-Media-Recruiting Advanced

WASRP

Weitere Infos

Zielgruppe

Mitarbeitende oder Leitende der Abteilugen Personal, Marketing, Vertrieb bzw. Medialer Vertrieb und Social Media Verantwortliche

Ihr Nutzen

Sie erfahren mehr darüber, was heute im Recruiting über Social Media-Kanäle möglich ist, womit andere Unternehmen erfolgreich sind und wie sich das Recruiting in den nächsten Jahren entwickeln wird. Anhand von vielen Praxisbeispielen erhalten Sie einen guten Überblick und können mit diesen Impulsen Ihr derzeitiges Recruiting optimieren.

Onlineseminar: LinkedIn Quick – Personal Branding für Führungskräfte

LKIQP

Weitere Infos

Zielgruppe

Führungskräfte in der Bank, die sich mit LinkedIn beschäftigen

Ihr Nutzen

- Bedeutung des Personal Brandings als Führungskraft verstehen
- Tipps zur eigenen Profiloptimierung
- Konkrete Ansätze für die ersten eigenen Postings
- Austausch mit Gleichgesinnten
- Kennenlernen von praxiserbroten Strategien, um Führungsrolle in der Bank zu stärken und Ihr Netzwerk auszubauen

ABG-Webinar: LinkedIn Quick – Ads und Leadgenerierung

WLKIQ

Weitere Infos

Zielgruppe

- Mitarbeiter aus den Bereichen Marketing, Unternehmenskommunikation und/oder Vertriebssteuerung
- Online- und Internetverantwortliche in den Banken

Ihr Nutzen

Sie erhalten Einblicke in die Generierung von qualifizierten Leads über LinkedIn und erlernen Techniken, um spezifische Zielgruppen im Finanzsektor gezielt anzusprechen. Darüber hinaus bekommen Sie praktische Tipps zur Budgetoptimierung, um das Maximum aus jedem Werbe-Euro herauszuholen.

Onlineseminar: Texten für Social Media - Schritt für Schritt zum guten Social Media Post

TFSM

Weitere Infos

Zielgruppe

- Einsteiger und Marketer mit ersten Erfahrungen zum Thema Social-Media-Marketing
- Mitarbeitende aus dem Bereich (Online-)Marketing
- (angehende) Social-Media-Manager*innen

Ihr Nutzen

- Sie kennen die Erwartungshaltung der Nutzer und können sie auch befriedigen.
- Sie kennen auch die Algorithmen und Regeln der unterschiedlichen Plattformen und berücksichtigen sie gekonnt.
- Sie beherrschen Botschaften und Strategien, die funktionieren.
- Sie haben mithilfe einer Themen- und Redaktionsplanung an Sicherheit gewonnen und sparen Zeit und Energie.
- Sie verstehen Formate und nutzen diese für Ihren Erfolg.
- Sie können Statistiken einsetzen und nutzen Redaktions-Tools, die Ihren Arbeitsalltag erleichtern.

Digitaler Workshop: LinkedIn Fokus - Corporate Influencer in Banken

LKIFC

Weitere Infos

Zielgruppe

- Mitarbeiter aus den Bereichen Marketing, Unternehmenskommunikation, und/oder Vertriebssteuerung
- Mitarbeiter aus dem Bereich Personal
- Mitarbeiter, die sich mit dem Aufbau eines Corporate Influencer Programms für Ihre Bank beschäftigen
- Mitarbeiter, die sich zukünftig mit dem Aufbau eines Corporate Influencer Programms beschäftigen sollenünftig mit dem Thema beschäftigen sollen

Ihr Nutzen

- Durch den Einsatz von Corporate Influencer als Bank authentisch mit Zielgruppen kommunizieren
- Mittels der richtigen Strategie die Reichweite der Bank in den sozialen Netzwerken steigern
- Aufbau und Kriterien erfolgreicher Corporate Influencer Programme in Organisationen verstehen
- Von Best Practice Beispiele lernen

ABG-Webinar: Informationspflichten Social Media

WISM

Termin
25.09.2026

Ort
Digital

Preis
230,00€

Weitere Infos

Zielgruppe

- Mitarbeitende aus dem Bereich Marketing
- Mitarbeitende, die für den Social Media Auftritt der Bank verantwortlich sind

Ihr Nutzen

- Sie erfahren, wie man unter besonderer Berücksichtigung der webBank+ Internetauftritte der Genossenschaftsbanken die für Social Media Dienste bestehenden Informationspflichten erläutert, den jeweiligen Handlungsbedarf in Bezug auf die zentral bereit gestellten Muster aufzeigt und das „Customizing“ unterstützt.
- Der nationale und der europäische Gesetzgeber haben für diese speziellen Kanäle der elektronischen Kunden- und Interessentenansprache besondere Informationspflichten vorgeschrieben, die sich aus dem allgemeinen Recht, dem Werbe-, dem ePrivcay- und Datenschutzrecht ergeben. Aufgrund aufsichtsrechtlicher Vorgaben sowie der Wahrung der Compliance leiten sich insoweit Umsetzungspflichten ab, deren Ausgestaltung letztlich aber jedem Kreditinstitut selbst überlassen bleibt. Da es sich bei Social Media um zumeist ausländische Angebote und große Plattformanbieter handelt, müssen die Handlungs- und Gestaltungsspielräume aktiv gesucht und individuell befüllt werden.

ABG-Webinar: Social Media Advertising – der Facebook Business Manager

WSMAF

Weitere Infos

Zielgruppe

- Mitarbeiter aus den Bereichen Marketing, Unternehmenskommunikation oder Vertriebssteuerung
- Online- und Internetverantwortliche in den Banken

Ihr Nutzen

Im Webinar lernen Sie die grundlegenden Schritte für die Erstellung einer Kampagne bei META kennen. Erhalten Sie Informationen zu den verschiedenen Kampagnentypen und erfahren welcher Kampagnentyp für welches Geschäftsziel am besten geeignet ist. Ziel des Webinars ist es, eine Grundkenntnis zu vermitteln, die bei der Erstellung der ersten eigenen Kampagne mit dem Facebook Business Manager weiterhilft.

Erfahrungsaustauschkreis Social Media

EFSM

Zielgruppe

- Digitalverantwortliche
- Leitende und Mitarbeitende Bereich Marketing und Social Media

Ihr Nutzen

Die Teilnehmenden diskutieren aktuelle, praktische Fragen des Online-Marketings mit Fokus auf Social Media.Ziel ist der Erfahrungsaustausch und die Erarbeitung von Lösungsansätzen in der Gruppe. Dadurch gewinnen die Teilnehmenden neue Einsichten und nehmen sowohl andere Ideen als auch konkrete Handlungsanleitungen mit in ihren Arbeitsbereich.In Abhängigkeit der Fragestellungen der Teilnehmenden wird über Angebote aus dem Verbund informiert.

Termin
19.05.2026

Ort
Beilngries

Preis
250,00€

Weitere Infos

Perfekt vorbereitet fürs Webinar – Tipps für eine effiziente Teilnahme

Was wird benötigt?

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

Was ist wichtig?

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

Gut ins Webinar starten

Mehr erfahren

Impressum

Redaktion: Joachim Simon, Philipp Mulfinger

Fotografennachweise: Mario Schmitt Photography; Marc Gilsdorf Fotografie; Stefan Geisenfelder, Schrägformat Fotografie; Sebastian Pieknik, Freier Fotojournalist und Fotograf; iStock

Änderungen und Irrtümer vorbehalten.
Stand: Juni 2025

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

www.abg-bayern.de