

Privatkundenbank



PROGRAMM 2026



www.abg-bayern.de

INHALT

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

IHRE ANSPRECHPARTNER



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



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



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



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



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

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

Mehr erfahren

IHRE ABG

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



Keine Bankausbildung? Kein Problem!

Qualifizierungs-
angebote für
Quereinsteiger –
maßgeschneidert
für die Praxis.



Ihr neuer Karriereweg startet hier!

[Mehr erfahren](#)

ABG – QUALITÄT, DIE ÜBERZEUGT

Top-Referenten

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



Bundesweite Zertifizierungen

Einheitliche Abschlüsse sichern hohe Anerkennung innerhalb der genossenschaftlichen Organisation.



Exklusives Wissen

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



Digitale Flexibilität

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



Praxisnahes Lernen

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



Hohe Kundenzufriedenheit

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



Starke Partnerschaften

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



Individuelle Lösungen

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



UNSERE MISSION – IHRE WEITER- ENTWICKLUNG

Mitarbeitende fördern

Wir machen Ihre Mitarbeitenden fit für alle Herausforderungen.

Talente stärken

Wir entfalten Potenziale und fördern effektive Teamarbeit.

Führungskräfte befähigen

Wir stärken Führungskräfte für klare Ziele und gemeinsamen Erfolg.



Maßgeschneidertes E-Learning-Angebot

VR-Bildung Haus-LMS

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

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

Mehr erfahren

Web-Based-Trainings

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

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

Compliance-Schulungen

Bank-/Finanzthemen

Schulungen zur Aufrechterhaltung der Sachkunde-Anforderung

Trendthemen

Aktuelle Highlights:

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

Mehr erfahren

Basis

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

VR-Bildung

Qualifikationsmanagement

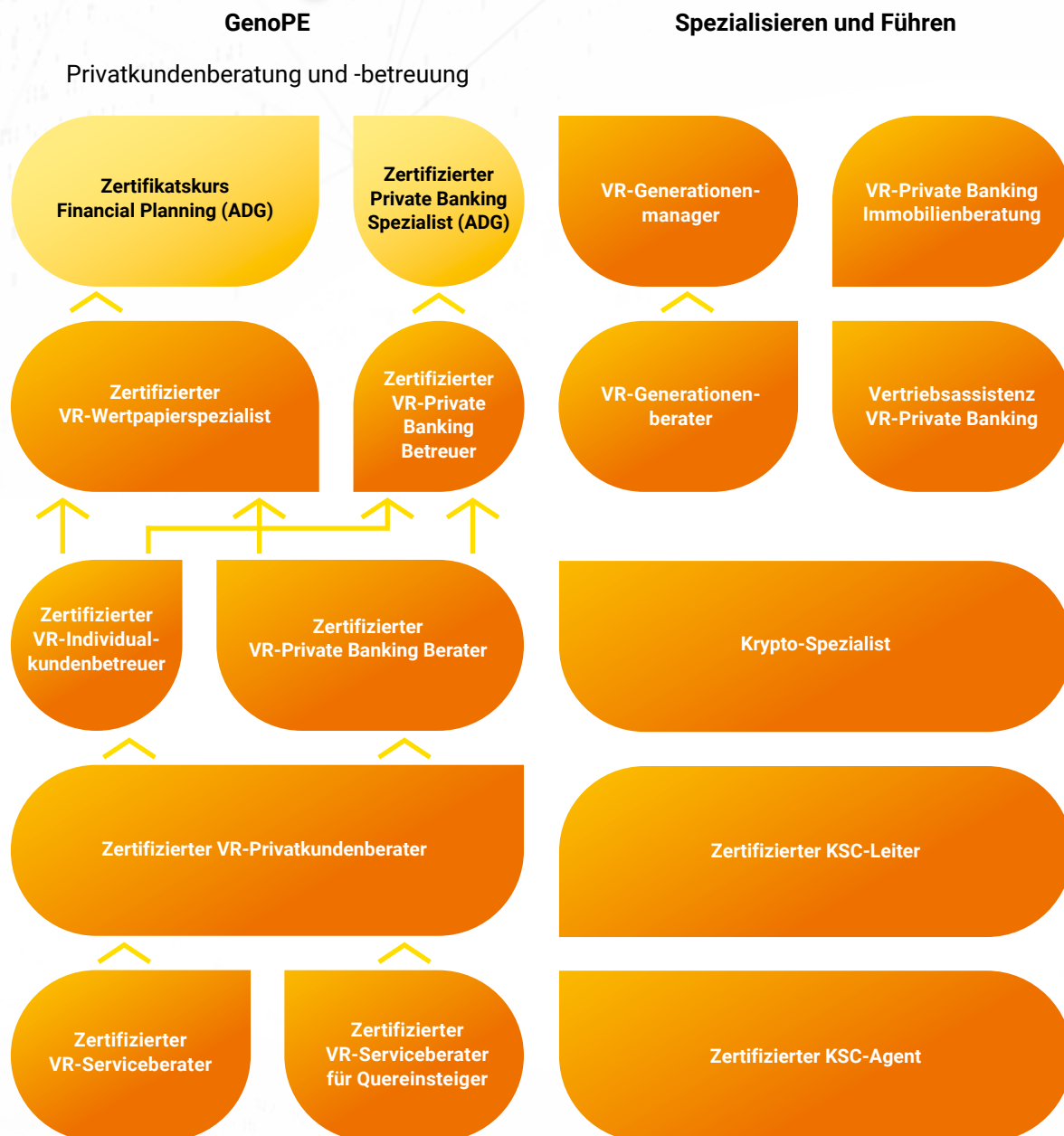
Mehr erfahren



DURCHGÄNGIGE QUALIFIZIERUNGSWEGE (GENOPE)

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

Karrierewege



ABG-Angebot



ADG-Angebot

Mehr erfahren

Paketbuchung

Zertifizierter KSC-Agent

P2S

Einzelmodule

ADC Erfolgreich arbeiten als Agent im KSC [Weitere Infos](#)

K2S Kompetenznachweis: Zertifizierter KSC-Agent [Weitere Infos](#)

 **Dauer**

5 Tage

 **Preis**

1.500,00 €

Paketbuchung*

Paket

P2S 2601

Termin: 23.03. – 18.05.2026

[Buchen](#)

Paket

P2S 2602

Termin: 28.09. – 06.11.2026

[Buchen](#)

Zertifizierter KSC-Leiter

PKCL

Einzelmodule

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

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

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

 **Dauer**

11 Tage

 **Preis**

wird noch mitgeteilt

Paketbuchung

Paket

PKCL

Termin: wird noch mitgeteilt

[Buchen](#)

 [Infos in Kürze auf der Website](#)

Zertifizierter VR-Serviceberater

P1ZS

Einzelmodule

- WVZS** ABG-Webinar: Vorbereitung auf das Paket „Zertifizierte VR-Serviceberatung“ [Weitere Infos](#)
- KGZ** Kundenbindung in der GenoWelt inkl. Liquidität [Weitere Infos](#)
- AASB** Vermögen anlegen und ansparen in der Serviceberatung [Weitere Infos](#)
- VASB** Vorsorge und Absicherung in der Serviceberatung [Weitere Infos](#)
- WVR** ABG-Webinar: Vorbereitung auf den Kompetenznachweis „Zertifizierter VR-Serviceberater“ [Weitere Infos](#)
- GOB** Ganzheitliche Omnikanal-Serviceberatung [Weitere Infos](#)
- K1S** Kompetenznachweis: Zertifizierter VR-Serviceberater [Weitere Infos](#)

 **Dauer**
16 Tage

 **Preis**
4.750,00 €

[Startprogramm](#)

[VR-BeraterPass](#)

Paketbuchung*

Paket

P1ZS 2601

Termin: 11.12.2025 – 20.03.2026

[Buchen](#)

Paket

P1ZS 2602

Termin: 18.12.2025 – 28.04.2026

[Buchen](#)

Paket

P1ZS 2603

Termin: 19.01. – 07.05.2026

[Buchen](#)

Paket

P1ZS 2604

Termin: 05.02. – 29.06.2026

[Buchen](#)

Paket

P1ZS 2605

Termin: 16.03. – 14.07.2026

[Buchen](#)

Paket

P1ZS 2606

Termin: 21.04. – 29.07.2026

[Buchen](#)

Paket

P1ZS 2607

Termin: 07.05. – 16.09.2026

[Buchen](#)

Paket

P1ZS 2608

Termin: 19.05. – 25.09.2026

[Buchen](#)

Paket

P1ZS 2609

Termin: 11.06. – 19.10.2026

[Buchen](#)

Paket

P1ZS 2610

Termin: 03.08. – 13.11.2026

[Buchen](#)

Paket

P1ZS 26011

Termin: 01.09. – 11.12.2026

[Buchen](#)

Paket

P1ZS 2612

Termin: 17.09.2026 – 2027

[Buchen](#)

Zertifizierter VR-Serviceberater für Quereinsteiger

Einzelmodule

- WVZQ** ABG-Webinar: Vorbereitung auf das Paket
„Zertifizierter VR-Serviceberater für Quereinsteiger“ [Weitere Infos](#)
- QSL** VR-Serviceberater Modul 1: Liquidität für Quereinsteiger [Weitere Infos](#)
- QSG** VR-Serviceberater Modul 2: Geldanlage für Quereinsteiger [Weitere Infos](#)
- QSAV** VR-Serviceberater Modul 3: Absicherung und
Altersvorsorge für Quereinsteiger [Weitere Infos](#)
- QWVR** ABG-Webinar: Vorbereitung auf den Kompetenznachweis
„Zertifizierter VR-Serviceberater für Quereinsteiger“ [Weitere Infos](#)
- QSP** VR-Serviceberater Modul 4: Ganzheitliche
Omnikanal-Serviceberatung für Quereinsteiger [Weitere Infos](#)
- K1S** Kompetenznachweis: Zertifizierter VR-Serviceberater [Weitere Infos](#)

Paketbuchung*

Paket

PQSB 2601

Termin: 15.12.2025 – 11.06.2026

[Buchen](#)

Paket

PQSB 2602

Termin: 10.02. – 20.07.2026

[Buchen](#)

Paket

PQSB 2603

Termin: 30.06. – 20.11.2026

[Buchen](#)

Paket

PQSB 2604

Termin: 03.09. – 04.12.2026

[Buchen](#)

PQSB

 **Dauer**
20 Tage

 **Preis**
5.750 €

[Startprogramm](#)

[VR-BeraterPass](#)

Zertifizierter VR-Privatkundenberater

P1ZP

Einzelmodule

- VPK1** Onlineseminar: Grundlagen der Privatkundenberatung [Weitere Infos](#)
- LJA** Vermögensanlagen in der Privatkundenberatung [Weitere Infos](#)
- LJV** Onlineseminar: Absicherung und Vorsorge in der Privatkundenberatung [Weitere Infos](#)
- VAV** Vermögen, Vorsorge und Absicherung kundengerecht analysieren und optimieren [Weitere Infos](#)
- WVPP** ABG-Webinar: Vorbereitung auf den Kompetenznachweis „Zertifizierter VR-Privatkundenberater“ [Weitere Infos](#)
- GOPB** Ganzheitliche Omnikanal Privatkundenberatung [Weitere Infos](#)
- K1P** Kompetenznachweis: Zertifizierter VR-Privatkundenberater [Weitere Infos](#)

 **Dauer**
18 Tage

 **Preis**
5.725,00 €

Qualifizierungsprogramm

VR-BeraterPass

Paketbuchung*

Paket

P1ZP 2601

Termin: 12.01. – 17.04.2026

[Buchen](#)

Paket

P1ZP 2602

Termin: 26.01. – 08.05.2026

[Buchen](#)

Paket

P1ZP 2603

Termin: 09.02. – 22.05.2026

[Buchen](#)

Paket

P1ZP 2604

Termin: 23.03. – 19.06.2026

[Buchen](#)

Paket

P1ZP 2605

Termin: 13.04. – 10.07.2026

[Buchen](#)

Paket

P1ZP 2606

Termin: 11.05. – 18.09.2026

[Buchen](#)

Paket

P1ZP 2607

Termin: 10.06. – 02.10.2026

[Buchen](#)

Paket

P1ZP 2608

Termin: 29.06. – 30.10.2026

[Buchen](#)

Paket

P1ZP 2609

Termin: 15.09. – 18.12.2026

[Buchen](#)

Paket

P1ZP 2610

Termin: 12.10.2026 – 2027

[Buchen](#)

Paket

P1ZP 2611

Termin: 09.11.2026 – 2027

[Buchen](#)

Zertifizierter VR-Individualkundenbetreuer

P9P

Einzelmodule

- RBV** Rahmenbedingung der Individualkundenbetreuung – von volkswirtschaftlicher bis wirtschaftspolitischer Gesprächskompetenz [Weitere Infos](#)
- VNP** Vorsorgemanagement und Nachfolgeplanung in der Individualkundenbetreuung [Weitere Infos](#)
- OAM** Investitionen in Aktien analysieren und verstehen [Weitere Infos](#)
- AFZ** Erfolgreich investieren in spezielle Zertifikate, Investmentfonds, ETFs sowie alternative Investments [Weitere Infos](#)
- UVP** Umsetzung der Individualkundenbetreuung [Weitere Infos](#)
- K1Z** Kompetenznachweis:
Zertifizierter VR-Individualkundenbetreuer [Weitere Infos](#)

 **Dauer**
18 Tage

 **Preis**
5.215,00 €

[TOP-Programm](#)

[VR-BeraterPass](#)

Paketbuchung*

Paket

P9P 2601

Termin: 19.01. – 01.07.2026

[Buchen](#)

Paket

P9P 2602

Termin: 09.03. – 07.10.2026

[Buchen](#)

Paket

P9P 2603

Termin: 04.05. – 16.11.2026

[Buchen](#)

Paket

P9P 2604

Termin: 15.07.2026 – 2027

[Buchen](#)

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

Zertifizierter VR-Wertpapierspezialist

P1W

Einzelmodule

- MOF** Optimierung von Aktiendepots mit Optionen und Optionsscheinen sowie Aktienanalyse [Weitere Infos](#)
- EDZ** Qualifiziertes Zinsmanagement von Zinspapieren mit Derivaten, Grundlagen Depot-A, sowie aufsichtsrechtliche Anforderungen für Wertpapierspezialisten [Weitere Infos](#)
- HSZ** Onlineseminar: Portfoliomanagement, Devisentermingeschäfte, Börsenpsychologie und Kryptowährungen [Weitere Infos](#)
- STE** Steuerliche Rahmenbedingungen für Wertpapierspezialisten sowie Erstellung und Umsetzung eines Anlagekonzeptes [Weitere Infos](#)
- KWP** Kompetenznachweis: Zertifizierter VR-Wertpapierspezialist [Weitere Infos](#)

Paketbuchung

Paket

P1W 2601

Termin: wird noch mitgeteilt

[Buchen](#)



Dauer

14,5 Tage



Preis

wird noch mitgeteilt

[Spezialprogramm](#)

[VR-BeraterPass](#)



[Infos in Kürze auf der Website](#)

Zertifizierter VR-Private Banking Berater

Einzelmodule

- PV1** VR-Private Banking Beratung – Modul 1 [Weitere Infos](#)
- PV2** VR-Private Banking Beratung – Modul 2 [Weitere Infos](#)
- PV3** VR-Private Banking Beratung – Modul 3 [Weitere Infos](#)
- PV4** Optional: Wertpapierkompetenz VR-BeraterPass
Individualkundenbetreuung [Weitere Infos](#)
- DPB** Onlineseminare: VR-Private Banking Beratung [Weitere Infos](#)
- WKPB** Prüfungsvorbereitungswebinar zum
VR-Private Banking Berater [Weitere Infos](#)
- KPB** Kompetenznachweis: Zertifizierter VR-Private Banking Berater
[Weitere Infos](#)

Paketbuchung

Paket

PVPB 2601

Termin: 24.02. – 10.06.2026

[Buchen](#)

Paket

PVPB 2602

Termin: 21.04. – 29.07.2026

[Buchen](#)

Paket

PVPB 2603

Termin: 18.08. – 09.12.2026

[Buchen](#)

Paket

PVPB 2604

Termin: 29.09.2026 – 2027

[Buchen](#)

PVPB

 **Dauer**
20 Tage

 **Preis**
wird noch mitgeteilt

TOP-Programm

 **Infos in Kürze auf der Website**

Zertifizierter VR-Private Banking Betreuer

Einzelmodule

- PE1** VR-Private Banking Betreuung – Modul 1 [Weitere Infos](#)
- PE2** VR-Private Banking Betreuung – Modul 2 [Weitere Infos](#)
- PE3** VR-Private Banking Betreuung – Modul 3 [Weitere Infos](#)
- DPBB** Onlineseminare: VR-Private Banking Betreuung [Weitere Infos](#)
- WKPE** Prüfungsvorbereitungswebinar zum VR-Private Banking Betreuer [Weitere Infos](#)
- KPBB** Kompetenznachweis: Zertifizierter VR-Private Banking Betreuer [Weitere Infos](#)

Paketbuchung

Paket

PEPB 2601

Termin: 17.03. – 02.09.2026

[Buchen](#)

Paket

PEPB 2602

Termin: 28.09.2026 – 2027

[Buchen](#)

PEPB

 **Dauer**
16 Tage

 **Preis**
wird noch mitgeteilt

[Spezialprogramm](#)

 [Infos in Kürze auf der Website](#)

Vertriebsassistent im Private Banking

Einzelmodul

- VAPB** Vertriebsassistent im Private Banking [Weitere Infos](#)

VAPB

 **Dauer**
3 Tage

 **Preis**
wird noch mitgeteilt

[Spezialprogramm](#)

 [Infos in Kürze auf der Website](#)

VR-Generationenberater

Einzelmodul

WTGB VR-Generationenberatung [Weitere Infos](#)

WTGB

 **Dauer**
5 Tage

 **Preis**
1.780,00 €

[Spezialprogramm](#)

VR-Generationenmanager

Einzelmodul

WTGM VR-Generationenmanagement [Weitere Infos](#)

WTGM

 **Dauer**
5 Tage

 **Preis**
1.780,00 €

[Spezialprogramm](#)

Karrierewege Immobilien

Spezialisieren

Zertifizierter
Plattformökonom
Baufinanzierung

Zertifizierter
Modernisierungs- und
Fördermittelberater

GenoPE

Zertifizierter
VR-Wohnbaufinanzierungsberater

Zertifizierter Immobilienmakler



ABG-Angebot

Mehr erfahren

VR-Private Banking Immobilienberatung

Einzelmodul

PBIB VR-Private Banking Immobilienberatung [Weitere Infos](#)

PBIB

 **Dauer**
5 Tage

 **Preis**
wird noch mitgeteilt

[Spezialprogramm](#)

 [Infos in Kürze auf der Website](#)

Zertifizierter VR-Wohnbaufinanzierungsberater

Einzelmodule

WRM Onlineseminare: Die Wohnbaufinanzierung – rechtliche Rahmenbedingungen [Weitere Infos](#)

DWK1 Die Wohnbaufinanzierungsberatung – Gestaltung und Bewertung privater Finanzierungsvorhaben [Weitere Infos](#)

DWK2 Die Wohnbaufinanzierungsberatung – Finanzierungsgespräche verbrauchergerecht und erfolgreich führen [Weitere Infos](#)

K1K Kompetenznachweis:
Zertifizierter VR-Wohnbaufinanzierungsberater [Weitere Infos](#)

Paketbuchung*

Paket

P4P 2601

Termin: 21.01. – 27.04.2026

[Buchen](#)

Paket

P4P 2602

Termin: 24.06. – 28.10.2026

[Buchen](#)

Paket

P4P 2603

Termin: 16.09. – 14.12.2026

[Buchen](#)

P4P

 **Dauer**
14 Tage

 **Preis**
3.776,00 €

[Qualifizierungsprogramm](#)

[VR-FinanzierungsPass](#)

[VR-WertermittlungsPass](#)

Zertifizierter Plattform-Ökonom Baufinanzierung

Einzelmodul

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

ZPO

 **Dauer**
5 Tage

 **Preis**
2.750,00 €

[Qualifizierungsprogramm](#)

Modernisierungs- und Fördermittelberater

Einzelmodule

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

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

Paketbuchung

Paket

PMFB

Termin: wird noch mitgeteilt

[Buchen](#)

PMFB

 **Dauer**
5 Tage

 **Preis**
wird noch mitgeteilt

[Qualifizierungsprogramm](#)

 [Infos in Kürze auf der Website](#)

Zertifizierter Immobilienmakler

Einzelmodule

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

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

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

Paketbuchung*

Paket

P7I 2601

Termin: 13.04. – 15.06.2026

[Buchen](#)

P7I

 **Dauer**
11 Tage

 **Preis**
4.440,00 €

[Qualifizierungsprogramm](#)

Mitarbeitende stärken – Team mit Coaching optimieren!

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

Kompetenzen jetzt stärken!

Mehr erfahren

Qualifizierungsangebote WpHG

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

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



Beraten mit Kompetenz – starten Sie jetzt!

Mehr erfahren

WEITERBILDUNG

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

Inhaltsverzeichnis

Austauschen und Vernetzen

Erfahrungsaustausch KSC.....	36
Erfahrungsaustausch: Wertpapierrecht Fokus Vertrieb.....	36
Innovative Vertriebsstrategien: Den Wandel erfolgreich gestalten.....	36
Erfa-Kreis Führungskompetenz für Leiter Versicherungsdienst.....	37
Erfahrungsaustausch KundenFokus / Digitalisierungsoffensive.....	37
Erfahrungsaustausch: Verbraucherkreditrecht und Immobilienfinanzierung.....	37
Erfahrungsaustausch Private Banking und Vermögensberatung.....	38
Praxisworkshop für Wohnbaufinanzierungsberater Immobilien.....	38
Praxisworkshop für Leiter Wohnbaufinanzierung Immobilien.....	38
Vertriebserfolge steigern mit der Zielgruppe 50 Plus.....	39
Vertriebserfolge steigern mit der Zielgruppe Junge Kunden/.....	39
Onlineseminar: After-Sales - Mit dem Abschluss fängt die.....	39
Vorsorge- und Generationenberatung in der Praxis inkl.....	40
Erfahrungsaustauschkreis Nachhaltigkeit.....	40
ABG-Webinar: Rechtlich sicher in der Videoberatung.....	40
Erfahrungsaustauschkreis Medienarbeit und Unternehmenskommunikation.....	41
Erfahrungsaustausch – Erfolgreich und rechtssicher in der medialen.....	41
Forum Wertpapiere und Vermögensmanagement.....	42
Forum Beratung und Vertrieb - Dialog. Inspiration. Wachstum.....	43

Privatkundenberatung

Zweiteiliges ABG-Webinar/Seminar: Qualität in der Baufinanzierung (mit.....	45
Öffentliche Mittel in der Baufinanzierung.....	45
ABG-Webinar: Einsatz öffentlicher Mittel in der Wohnbaufinanzierung.....	45
Die professionelle Fondsberatung 2025.....	46
Erben, Vererben und Schenken.....	46
Vermögensübertragung mit fondsgebundener Rentenversicherung und.....	46
Psychologie kompakt für Kundenberater.....	47
Persönlichkeitskompetenz im Kundenkontakt.....	47
Onlineseminar: After-Sales - Mit dem Abschluss fängt die.....	47
ABG-Webinar: Telefonische Orders sicher und souverän annehmen.....	48

ABG-Webinar: Zielgerichtete Kommunikation in der Videoberatung.....	48
Vertriebliche Erfolge steigern durch verständliche Visualisierung im.....	48
Update Vertriebstraining.....	49
Vertriebserfolge dauerhaft sichern.....	49
Vertriebserfolge steigern mit der Zielgruppe Junge Kunden/.....	49
ABG-Webinar: Signalerkennung bei Inbound-Kontakten: Aktive Ansprache.....	50
ABG-Webinar: Aktiv, zielorientiert und erfolgreich in der.....	50
ABG-Webinar: Umgang mit herausfordernden Situationen am Telefon.....	50
ABG-Webinar: Umgang mit herausfordernden Situationen bei der.....	51
ABG-Webinar: Aktives Wissen für passive Fonds (ETFs).....	51
ABG-Webinar: Börsenpsychologie - Dem "Herdentrieb" zum Trotz -.....	51
Onlineseminar: Modul 1 - Kontoführung und Zahlungsverkehr.....	52
Onlineseminar: Modul 2 - Qualifizierte Anlageberatung und.....	52
Onlineseminar: Modul 3 - Altersvorsorge und Rentensituation in.....	53
Onlineseminar: Modul 4 - Absicherung Einkommen und Sachwerte:.....	53
Onlineseminar: Modul 5 - Privatkreditgeschäft.....	54
Onlineseminar: Modul 6 - Vertriebserfolg ist trainierbar:.....	54
Vertriebsorientiert verhandeln: Erfolgreich im gehobenen.....	55
ABG-Webinar: „Sprich, damit ich Dich sehe.“ Die (Aus-)Wirkung der.....	55
VR-Generationenberatung.....	56
Generationenberatung - Estate-Planning in der Praxis (R&V).....	56
Crashkurs - Fachliches "Know-How" für einen erfolgreichen Einstieg als.....	57
Crashkurs für Quereinsteiger - Aufbaukurs.....	57
Praxisorientiertes „Know-How“ für einen erfolgreichen Einstieg als.....	57
Update "Geldwerte" - Rentenfonds, defensive Mischfonds, Anleihen in.....	58
A-Kunden-Exzellenz: Eigene Potenziale entfalten, Stärken betonen und.....	58
Genossenschaftliche Überzeugungskraft: Strategien für eine.....	58
ABG-Webinar: Die größten Risiken und Irrtümer der deutschen Erbfolge.....	59
ABG-Webinar: Basiswissen Schenken/Sterben/Erben.....	59
ABG-Webinar: Vererben/Verschenken mit Immobilien - Tipps und Tricks.....	59
ABG-Webinar: Vermögensübertragung mit Versicherungen - Steuerersparnis.....	60
ABG-Webinar: Vollmachten - Umgang in der Bankpraxis.....	60
Onlineseminar: Grundlagen in der Stiftungsberatung und dem.....	60

Leidenschaftlich beraten - erfolgreich verkaufen.....	61
Erfolgreiche Anwendung der Beratungsassistenten jetzt und in Zukunft.....	61
UPGRADE VR-Private Banking Beratung für VR-Vermögensplaner.....	62
Selbstorganisation und Zeitmanagement im Beratungsalltag.....	62
ABG-Webinar: Vertriebliche Umsetzung der Anforderungen zur.....	63
Beratungsexpertise stärken - Altersvorsorge im Genossenschaftsbereich.....	63
Vertriebskompetenz steigern für Quereinsteiger in.....	64
Schwierige Kundengespräche souverän führen.....	64
Webinar: Stilsicher im Job - moderner Styling Knigge.....	65
Forum Wertpapiere und Vermögensmanagement.....	65
Forum Beratung und Vertrieb - Dialog. Inspiration. Wachstum.....	66
Durch Persönlichkeit wirken - überzeugend auftreten (Grundseminar).....	66
Onlineseminar: Verkaufspsychologie - Die Macht der Persönlichkeit für.....	67
Konfliktmanagement - Kritische Gespräche zielorientiert und souverän.....	67
Demobird für neue Mitarbeitende - Einführung und Onboarding leicht.....	67
VR-Generationenmanagement.....	69

KSC & Omnikanalberatung

ABG-Webinar: Signalerkennung bei Inbound-Kontakten: Aktive Ansprache.....	71
ABG-Webinar: Aktiv, zielorientiert und erfolgreich in der.....	71
ABG-Webinar: Umgang mit herausfordernden Situationen am Telefon.....	71
ABG-Webinar: Telefonische Orders sicher und souverän annehmen.....	72
ABG-Webinar: Umgang mit herausfordernden Situationen bei der.....	72
ABG-Webinar: Zielgerichtete Kommunikation in der Videoberatung.....	72
Erfahrungsaustausch KSC.....	73
Onlineseminar: Modul 1 - Kontoführung und Zahlungsverkehr.....	73
Onlineseminar: Modul 2 - Qualifizierte Anlageberatung und.....	73
Onlineseminar: Modul 3 - Altersvorsorge und Rentensituation in.....	75
Onlineseminar: Modul 4 - Absicherung Einkommen und Sachwerte:.....	75
Onlineseminar: Modul 5 - Privatkreditgeschäft.....	76
Onlineseminar: Modul 6 - Vertriebserfolg ist trainierbar:.....	76
Onlineseminar: Verkaufspsychologie - Die Macht der Persönlichkeit für.....	77
ABG-Webinar: „Sprich, damit ich Dich sehe.“ Die (Aus-)Wirkung der.....	77

ABG-Webinar: Keep cool - Kein Stress mit dem Stress.....	78
Erfolgreich als Quereinsteiger im KSC: Kompaktseminar Fachwissen und.....	78
Crashkurs - Fachliches "Know-How" für einen erfolgreichen Einstieg als.....	78
Crashkurs für Quereinsteiger - Aufbaukurs.....	79
Praxisorientiertes „Know-How“ für einen erfolgreichen Einstieg als.....	79
ABG-Webinar: Rechtlich sicher in der Videoberatung.....	79
ABG-Webinar: Onlinebanking-Betrug (Phishing).....	80
Forum Beratung und Vertrieb - Dialog. Inspiration. Wachstum.....	80
Demobird für neue Mitarbeitende - Einführung und Onboarding leicht.....	81

Private Banking

ABG-Webinar: Börsenpsychologie - Dem "Herdentrieb" zum Trotz -.....	83
Generationenberatung - Estate-Planning in der Praxis (R&V).....	83
ABG-Webinar: Modernes Bond-Management - Zinschancen nutzen, Risiken.....	83
Absicherung- und Vorsorgeberatung im Rahmen der Genossenschaftlichen.....	84
Vorsorge- und Generationenberatung in der Praxis inkl.....	84
ABG-Webinar: Investmentsteuerreformgesetz - Refresher.....	84
A-Kunden-Exzellenz: Eigene Potenziale entfalten, Stärken betonen und.....	85
ABG-Webinar: Die größten Risiken und Irrtümer der deutschen Erbfolge.....	85
ABG-Webinar: Basiswissen Schenken/Sterben/Erben.....	85
ABG-Webinar: Vererben/Verschenken mit Immobilien - Tipps und Tricks.....	86
ABG-Webinar: Vermögensübertragung mit Versicherungen - Steuerersparnis.....	86
ABG-Webinar: Vollmachten - Umgang in der Bankpraxis.....	86
Chancen und Möglichkeiten der Asset-Klasse Edelmetalle in der.....	87
Onlineseminar: Grundlagen in der Stiftungsberatung und dem.....	87
Erfahrungsaustausch Private Banking und Vermögensberatung.....	87
VR-Generationenberatung.....	88
VR-Generationenmanagement.....	88
Vertriebsassistenz im Private Banking.....	89
VR-Private Banking Immobilienberatung.....	89
ABG-Webinar: MiCAR – Markets in Crypto-Assets Regulation – Relevante.....	90
Real-Estate-Planning - Immobilienbesitz nachhaltig planen, sichern und.....	90
Webinar: Stilsicher im Job - moderner Styling Knigge.....	91

Erfahrungsaustausch – Erfolgreich und rechtssicher in der medialen.....	91
Forum Wertpapiere und Vermögensmanagement.....	92
Forum Beratung und Vertrieb - Dialog. Inspiration. Wachstum.....	93

Spezialwissen aufbauen

Onlineseminar: Green Finance - Nachhaltigkeit in der Praxis.....	95
Abgeltungsteuer im Wertpapiergeschäft kompakt – Grundlagen und.....	95
Öffentliche Mittel in der Baufinanzierung.....	95
ABG-Webinar: Einsatz öffentlicher Mittel in der Wohnbaufinanzierung.....	96
ABG-Webinar: Keep cool - Kein Stress mit dem Stress.....	96
Psychologie kompakt für Kundenberater.....	96
ABG-Webinar: Aktives Wissen für passive Fonds (ETFs).....	97
Generationenberatung - Estate-Planning in der Praxis (R&V).....	97
ABG-Webinar: Modernes Bond-Management - Zinschancen nutzen, Risiken.....	97
Absicherung- und Vorsorgeberatung im Rahmen der Genossenschaftlichen.....	98
Onlineseminar: Grundlagen in der Stiftungsberatung und dem.....	98
ABG-Webinar: MiCAR – Markets in Crypto-Assets Regulation – Relevante.....	98
Erfahrungsaustausch – Erfolgreich und rechtssicher in der medialen.....	99

Sachkunde

Forum Wertpapiere und Vermögensmanagement.....	101
Forum Beratung und Vertrieb - Dialog. Inspiration. Wachstum.....	102

Sachkunde Wertpapierkompetenz

Erlangung der Beraterkompetenz nach dem WpHG im Bereich "risikoscheue.....	104
Erlangung der Beraterkompetenz nach dem WpHG im Bereich.....	104
Erlangung der Beraterkompetenz nach dem WpHG im Bereich "spekulative.....	104
VR-BeraterPass "Serviceberatung" - Update 1 Tag.....	105
VR-BeraterPass "Privatkundenberatung" - Update 1 Tag.....	105
VR-BeraterPass "Individualkundenbetreuung" - Update 1 Tag.....	105
VR-BeraterPass "Wertpapierspezialist" - Update 1 Tag.....	106
ABG-Webinar: MiCAR – Markets in Crypto-Assets Regulation – Relevante.....	106
ABG-Webinar: Richtig aufklären und beraten im Wertpapiergeschäft -.....	106

Fachliche und rechtliche Sachkunde Finanzierung

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

IDD (Weiterbildungsverpflichtung gemäß VersVermV)

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

Fortbildungsverpflichtung Immobilienmakler (gemäß MaBV)

Vertriebsassistent Immobilienvermittlung.....	118
Maklerrecht in der Praxis - I.....	118
Onlineseminar: Steuerliche und weitergehende rechtliche Aspekte im.....	118
Aktuelle rechtliche Entwicklungen im Maklergeschäft und strukturierter.....	119
Fachtagung Immobilien.....	119
Onlineseminar: Die Immobilie im Steuerrecht.....	119
Rechte an Grundstücken (Erbbaurechte, Reallast, Nießbrauch,.....	120
Baumängel erkennen, Bauschäden bewerten und Modernisierungskosten.....	120
Öffentliche Mittel in der Baufinanzierung.....	120
ABG-Webinar: Einsatz öffentlicher Mittel in der Wohnbaufinanzierung.....	121
ABG-Webinar: Die Kreditvergabe an Wohnungseigentümergeinschaften -.....	121

Datenschutz

Datenschutz.....	123
Erfahrungsaustausch Datenschutz 2025.....	123
ABG-Webinar: Orientierungshilfe KI – Überblick zu den rechtlichen.....	123
ABG-Webinar: KI-Verordnung/AI-Act und ihre Anforderungen für die.....	124

Geldwäsche

Das Geldwäschegesetz - Grundlagenseminar.....	126
Workshop: Brennpunkt Geldwäsche.....	126
ABG-Webinar: Konzept zur Überprüfung des Monitoring-Systems in der.....	126

WpHG-Compliance

Grundlagen WpHG-Compliance.....	128
Workshop WpHG-Compliance.....	128

KWG-Compliance

KWG/MaRisk-Compliance - Aufgaben des Beauftragten.....	130
ABG-Webinar: Update KWG-/MaRisk-Compliance.....	130

Vertriebsbeauftragte

Grundlagenseminar Vertriebsbeauftragte.....	132
ABG-Webinar: Update für Vertriebsbeauftragte.....	132

Sachkunde für Vorstände

Fachtagung für Bankvorstandsmitglieder.....	134
---	-----

Aufsichtsrat

Grundlagenwissen zur Vorbereitung auf die künftige.....	136
Regionale Aufsichtsratstagung 2026.....	136
Fachtagung für Aufsichtsratsvorsitzende.....	136
Aktuelle Marktentwicklungen und die Auswirkungen auf.....	137
Der Aufsichtsrat bei Kreditvergabe und Kreditprüfung.....	137
Banksteuerung und MaRisk für Aufsichtsratsmitglieder.....	137
Kompaktwissen Aufsichtsrecht mit praktischer Umsetzung.....	138
MaRisk - Risikoreporting: Was Sie als Aufsichtsratsmitglied darüber.....	138
Praxiswissen zur Bankbilanzierung für Aufsichtsratsmitglieder.....	138

Sachkunde-Update für Aufsichtsratsmitglieder.....	139
Inhouse-Tagung für Aufsichtsratsmitglieder.....	139

Rechtlich sicher

Betreuungsrecht.....	141
Erbrecht und Vollmachten.....	141
ABG-Webinar: Betreuungsrecht - Teil 1.....	141
ABG-Webinar: Betreuungsrecht - Teil 2.....	142
ABG-Webinar: Erbrecht - Teil 1.....	142
ABG-Webinar: Erbrecht - Teil 2.....	142
ABG-Webinar: Vollmachten.....	143
Rechtssicherer Umgang mit Vollmachten in der Bankpraxis.....	143
Erben, Vererben und Schenken.....	143
ABG-Webinar: Telefonische Orders sicher und souverän annehmen.....	144
Dokumentationspflicht im Wertpapiergeschäft gemäß WpHG inkl.....	144
Onlineseminar: Aktuelle Rechts- und Steuerfragen in der Anlageberatung.....	144
Preisgestaltung und Preisangabe – rechtliche Grundlagen, Spezialfälle.....	145
ABG-Webinar: Die größten Risiken und Irrtümer der deutschen Erbfolge.....	145
ABG-Webinar: Basiswissen Schenken/Sterben/Erben.....	145
ABG-Webinar: Vererben/Verschenken mit Immobilien - Tipps und Tricks.....	146
ABG-Webinar: Vermögensübertragung mit Versicherungen - Steuerersparnis.....	146
ABG-Webinar: Vollmachten - Umgang in der Bankpraxis.....	146
Vorsorge- und Generationenberatung in der Praxis inkl.....	147
ABG-Webinar: Rechtlich sicher in der Videoberatung.....	147
ABG-Webinar: Betriebsverfassungsrecht aktuell für Personaler.....	147
ABG-Webinar: Rechtssicher in Social Media.....	148
ABG-Webinar: Aufhebungsverträge im Arbeitsrecht.....	148
ABG-Webinar: Richtig aufklären und beraten im Wertpapiergeschäft -.....	148

Immobilienfinanzierung, Immobilienvermittlung und Vermarktung

Zweiteiliges ABG-Webinar/Seminar: Qualität in der Baufinanzierung (mit.....)	150
Öffentliche Mittel in der Baufinanzierung.....	150
ABG-Webinar: Einsatz öffentlicher Mittel in der Wohnbaufinanzierung.....	150
Praxisworkshop für Wohnbaufinanzierungsberater Immobilien.....	151

Praxisworkshop für Leiter Wohnbaufinanzierung Immobilien.....	151
Fachtagung Immobilien.....	151
Maklerrecht in der Praxis - I.....	152
Onlineseminar: Steuerliche und weitergehende rechtliche Aspekte im.....	152
Aktuelle rechtliche Entwicklungen im Maklergeschäft und strukturierter.....	152
Rechte an Grundstücken (Erbbaurechte, Reallast, Nießbrauch,.....	153
Baumängel erkennen, Bauschäden bewerten und Modernisierungskosten.....	153
Onlineseminar: Die Immobilie im Steuerrecht.....	153
Erfahrungsaustausch: Verbraucherkreditrecht und Immobilienfinanzierung.....	154
Onlineseminar: Vertriebsassistenz Wohnbaufinanzierung.....	154
ABG-Webinar: Eigenstromversorgung mit Photovoltaik.....	154
Webinar: Zinsänderungsrisiko in der Baufinanzierung - aktuelle.....	156
ABG-Webinar: Die Kreditvergabe an Wohnungseigentümergeinschaften -.....	156
Vertriebsassistenz Immobilienvermittlung.....	157
Erfahrungsaustausch: Vertriebsassistenz Immobilienvermittlung.....	157
ABG-Webinar: Kreditweitmarktförderungsgesetz - neue.....	157
Energieeffizienz von Gebäuden – Beurteilung, Bewertung,.....	158
Marktwertermittlung gemäß ImmoWertV und aktuelle Entwicklungen am.....	158
Verbraucherkreditrecht - Grundlagen, Vertiefung, aktuelle.....	158
Onlineseminar: OKB Immobilie - Erfolgreiche Umsetzung im Neugeschäft +.....	159
Immobilienmakler in der Genossenschaftsgruppe - Besonderheiten und.....	159
Onlineseminar: Immobilienbesichtigung innerhalb der.....	160
Real-Estate-Planning - Immobilienbesitz nachhaltig planen, sichern und.....	160
Onlineseminar: Betrugsfälle in der Immobilienfinanzierung und.....	161
Fachtagung Wohnbaufinanzierung.....	161
Onlineseminar: Kurzzeitvermietung von Immobilien - Chancen und.....	162
Forum Beratung und Vertrieb - Dialog. Inspiration. Wachstum.....	163

Angestellte ohne Bankausbildung / Quereinsteiger

Basiswissen des Bankgeschäfts.....	165
Onlineseminar: Modul 1 - Kontoführung und Zahlungsverkehr.....	165
Onlineseminar: Modul 2 - Qualifizierte Anlageberatung und.....	165
Onlineseminar: Modul 3 - Altersvorsorge und Rentensituation in.....	167

Onlineseminar: Modul 4 - Absicherung Einkommen und Sachwerte:.....	167
Onlineseminar: Modul 5 - Privatkreditgeschäft.....	168
Onlineseminar: Modul 6 - Vertriebserfolg ist trainierbar:.....	168
ABG-Webinar: Aktiver und erfolgreicher Verkauf von Mitgliedschaften am.....	168
Erfolgreich als Quereinsteiger im KSC: Kompaktseminar Fachwissen und.....	169
Crashkurs - Fachliches "Know-How" für einen erfolgreichen Einstieg als.....	169
Crashkurs für Quereinsteiger - Aufbaukurs.....	169
Planspiel Bank Emotion.....	170
Quereinsteiger gewerbliches Kreditgeschäft – von der Privatkredit- zur.....	170
Keine Bank wie jede andere – Ihr Einstieg in die GenoWelt.....	170
ABG-Webinar: Elektronischer Zahlungsverkehr auf dem aktuellen Stand.....	171
Onlineseminar: Praxisforum Kontoführung und Zahlungsverkehr für.....	171
Onlineseminar: Praxisforum Genossenschaftliche Beratung für.....	171
Onlineseminar: Praxisforum Liquidität und Absicherung für.....	172
Onlineseminar: Praxisforum Sparen und Anlegen für Quereinsteiger.....	172
Refresh Service-Mitarbeitende - Neue Impulse für erfahrene Profis.....	172
Leidenschaftlich beraten - erfolgreich verkaufen.....	173
Erfolgreiche Anwendung der Beratungsassistenten jetzt und in Zukunft.....	173
Vertriebskompetenz steigern für Quereinsteiger in.....	173
Schwierige Kundengespräche souverän führen.....	174
Demobird für neue Mitarbeitende - Einführung und Onboarding leicht.....	174



Privatkundenbank Weiterbildung

Austauschen und Vernetzen

Erfahrungsaustausch KSC

EAKSC

Zielgruppe

- ✓ KSC-Leitende
- ✓ KSC-Mitarbeitende mit leitender Funktion
- ✓ Mitarbeitende mit Erfahrung im KSC

Ihr Nutzen

- ✓ Diskussion aktueller, praktischer Fragen des KSC
- ✓ Erfahrungsaustausch zum Thema Digitalisierung
- ✓ Gemeinsame Lösungsentwicklung
- ✓ Gewinnung von neuen Ideen

 **Termin**
13.10.2025
25.11.2025

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
260,00€

Weitere Infos

Erfahrungsaustausch: Wertpapierrecht Fokus Vertrieb

EWM

Zielgruppe

Umsetzungsverantwortliche MiFID II, Bereichsleiter Vertrieb, Bereichsleiter Geschäftsfeld Wertpapiere, Bereichsleiter Marktfolge Passiv und weitere Themenverantwortliche WpHG / MiFID II

Ihr Nutzen

- ✓ Aktuelle Entwicklungen zum WpHG
- ✓ Intensiver Erfahrungsaustausch
- ✓ Optimaler Austausch und Input durch zwei Moderatoren. Dadurch kann sowohl die Praxisseite als auch die rechtliche Seite betrachtet werden.
- ✓ Umsetzung und Kenntnisermittlung von BaFin von BT 6 und BT 7.1 MaComp
- ✓ Dieser Erfakreis bietet eine Plattform für den intensiven Austausch zu aktuellen Entwicklungen im Bereich WpHG, insbesondere zur Umsetzung von BT 6 und BT 7.1 MAComp, mit Fokus auf praxisnahe und rechtliche Aspekte.

 **Termin**
02.10.2025
13.10.2025

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
500,00€

Weitere Infos

Innovative Vertriebsstrategien: Den Wandel erfolgreich gestalten

TGL2

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

 **Termin**
20.10.2025 - 21.10.2025

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
785,00€

Weitere Infos

Erfa-Kreis Führungskompetenz für Leiter Versicherungsdienst

GBEK

Zielgruppe

Leiter des Versicherungsdienstes in Genossenschaftsbanken, Vertriebsleiter

Ihr Nutzen

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



Termin

13.10.2025
13.10.2025



Ort

Beilngries



Preis

370,00€

Weitere Infos

Erfahrungsaustausch KundenFokus / Digitalisierungsinitiative

ERKF

Zielgruppe

Vorstände, Führungskräfte, Projektleitung

Ihr Nutzen

- ✓ Austausch über Evaluation, Umsetzungsstände, geplante nächste Schritte und Herausforderungen
- ✓ Bündelung von Informationen durch den GVB bzw. von anderen Banken
- ✓ Die Teilnehmer diskutieren aktuelle, praktische Fragen zu KundenFokus bzw. zur Digitalisierungsinitiative
- ✓ Transfer von Beispielen bzw. Erkenntnissen

Weitere Infos

Erfahrungsaustausch: Verbraucherkreditrecht und Immobilienfinanzierung

EVKF

Zielgruppe

- ✓ Mitarbeitende aus den Abteilungen Marktfolge Aktiv, Organisation und Innenrevision sowie deren Führungskräfte
- ✓ Mitarbeitende und Leiter Markt Wohnbaufinanzierung

Ihr Nutzen

- ✓ Die Teilnehmer diskutieren aktuelle praktische Fragen zum Verbraucherkreditrecht und deren Umsetzung.
- ✓ Ziel ist die Erarbeitung von Lösungsansätzen im Team. Dadurch erhalten die Teilnehmer neue Anregungen und konkrete Handlungsanleitungen für Ihren Arbeitsbereich.
- ✓ Sie profitieren von einem Netzwerk unter Experten.
- ✓ Sie diskutieren die neuesten Entwicklungen im Plattformgeschäft.



Termin

27.10.2025



Ort

Beilngries



Preis

490,00€

Weitere Infos

Erfahrungsaustausch Private Banking und Vermögensberatung

EKPB

Zielgruppe

- ✓ Private Banking Leiter
- ✓ Mitarbeiter mit leitender Funktion in der Vermögensberatung/Vermögensmanagement
- ✓ Leiter Individualkundenbetreuer
- ✓ Mitarbeitende mit Erfahrung in der Vermögensberatung
- ✓ Mitarbeitende aus der Firmenkundenberatung

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhalten wertvolle Impulse für die tägliche Beratungspraxis
- ✓ Sie erhalten die Gelegenheit, um Wissen zu vertiefen und Ideen für die Beratung weiterzuentwickeln
- ✓ Sie tauschen Sie über organisatorische und personelle Fragestellungen aus
- ✓ Sie steigern Ihre Potenzial durch den Austausch von Erfahrungen und Wissen

Weitere Infos

Praxisworkshop für Wohnbaufinanzierungsberater Immobilien

TFW

Zielgruppe

Wohnbaufinanzierungsberater

Ihr Nutzen

Erfahrungsaustausch und Best Practice

Weitere Infos

Praxisworkshop für Leiter Wohnbaufinanzierung Immobilien

TFW2

Zielgruppe

Führungskräfte im Bereich Wohnbaufinanzierung

Ihr Nutzen

Erfahrungsaustausch und Best Practice

Weitere Infos

Vertriebserfolge steigern mit der Zielgruppe 50 Plus

VSZ

Zielgruppe

- ✓ Privatkundenberater
- ✓ Vermögensberater
- ✓ Individualkundenberater

Ihr Nutzen

- ✓ Bewusstwerden der Bedeutung dieser Kundengruppe
- ✓ Verstehen und Umsetzen erfolgreicher Beratungsansätze
- ✓ Nutzen der Möglichkeiten des agree21

Weitere Infos

Vertriebserfolge steigern mit der Zielgruppe Junge Kunden/ Berufsstarter

VSJ

Zielgruppe

- ✓ Serviceberater
- ✓ Privatkundenberater

Ihr Nutzen

- ✓ Vertriebschancen dieser Zielgruppe erkennen und umsetzen
- ✓ Zielgerichtet und erfolgreich junge Leute ansprechen
- ✓ Langfristige Bindung junger Kunden an die Bank durch gezielte Betreuung und moderne Technik
- ✓ Erkennen und Erfahren: was treibt junge Leute an
- ✓ Begeisterung für Geno-Banken entwickeln
- ✓ Methoden und digitale Lösungen für junge Kunden
- ✓ Sicherer und abschlussorientierter Einsatz von Medien und Banking Apps

Weitere Infos

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

ASM

Zielgruppe

Mitarbeitende in der Privatkunden- und Vermögensberatung

Ihr Nutzen

- ✓ Sie gewinnen langfristig das Vertrauen Ihrer Kunden
- ✓ Sie unterscheiden sich positiv von Ihrer Konkurrenz
- ✓ Sie steigern gezielt Ihre Abschlussquote durch Kundenpflege
- ✓ Sie setzen neue Impulse in der Betreuung erfolgreich um
- ✓ Sie bleiben Ihren Kunden positiv in Erinnerung und lassen sich empfehlen

 **Termin**
12.11.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
420,00€

Weitere Infos

Vorsorge- und Generationenberatung in der Praxis inkl. Erfahrungsaustausch

Zielgruppe

- ✓ Mitarbeitende in der Vermögensplanung,
- ✓ Betreuung vermögender Kunden und des Private Bankings
- ✓ Wertpapierspezialist
- ✓ Privatkundenberater

Ihr Nutzen

Das Thema Vorsorge und Generationenberatung wird im Hinblick auf den demografischen Wandel immer wichtiger. Frischen Sie also Ihr Fachwissen auf und tauschen Sie sich mit anderen erfahrenen Kundenberaterinnen und Kundenberatern aus.

VGP

 **Termin**
28.10.2025

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
420,00€

Weitere Infos

Erfahrungsaustauschkreis Nachhaltigkeit

Zielgruppe

Nachhaltigkeitsverantwortliche

Ihr Nutzen

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

EAKN

 **Termin**
12.11.2025

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
400,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Rechtlich sicher in der Videoberatung

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

Das Angebot an Lösungen für den digitalen Produktabschluss im Bankgeschäft wächst. Doch nicht alles, was technisch möglich ist, ist auch rechtlich zulässig. Die Experten vom GVB und BSI Business Systems Integration klären auf und erläutern am live-System.

WDU

 **Termin**
10.11.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
285,00€

Weitere Infos

Erfahrungsaustauschkreis Medienarbeit und Unternehmenskommunikation

EMU

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.

Weitere Infos

Erfahrungsaustausch – Erfolgreich und rechtssicher in der medialen Beratung

EAMB

Zielgruppe

- ✓ Führungskräfte am Markt
- ✓ Erfahrene Privatkundenberater
- ✓ Private Banking Berater

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhalten Praxistipps und Impulse, die Ihnen helfen, Ihre mediale Beratung erfolgreich und rechtssicher zu gestalten
- ✓ Sie erkennen den langfristigen Nutzen von medialen Beratungsgesprächen
- ✓ Sie profitieren vom Austausch mit Kollegen und können Best Practices aus der Branche kennenlernen
- ✓ Sie entwickeln mehr Klarheit in der telefonischen Beratung und schaffen für sich selbst / für Ihre Mitarbeitenden und Ihre Kunden mehr Sicherheit
- ✓ Sie erweitern Ihr Wissen über regulatorische Vorgaben
- ✓ Sie erfahren, wie Sie Hindernisse überwinden und (junge) Kunden durch telefonische Beratung langfristig an sich binden können

 **Termin**
11.11.2025

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
500,00€

Weitere Infos

Forum Wertpapiere und Vermögensmanagement

FWVM

Zielgruppe

- ✓ Leiter Privatkundenbank
- ✓ Wertpapierspezialisten
- ✓ Vermögensplaner / Individualkundenbetreuer
- ✓ Mitarbeitende im Private Banking
- ✓ Privatkundenbetreuer

Weitere Infos

Ihr Nutzen

- ✓ Mit großer Freude präsentieren wir Ihnen das neue Programm für das Forum Wertpapiere und Vermögensmanagement 2025. Freuen Sie sich auf wertvolle Einblicke in aktuelle Marktentwicklungen, praxisnahe Fachthemen, rechtliche Rahmenbedingungen sowie neueste steuerliche Entwicklungen. Gemeinsam mit hochkarätigen Referenten und renommierten Experten beleuchten wir erfolgversprechende Strategien für die Zukunft.
- ✓ Wie gewohnt erwarten Sie Top-Speaker und herausragende Fachvorträge, die praxisrelevante Inhalte und innovative Impulse liefern.
- ✓ Die Veranstaltung wird professionell aufgezeichnet, sodass Sie ab dem 01. Juli 2025 flexibel auf die Inhalte zugreifen können.
- ✓ Die Referenten werden an beiden Veranstaltungstagen, 24.06. - 25.06.2025 ebenso live vor Ort in Soltau referieren.
- ✓ Ihr Mehrwert: Aktualisierung von Sachkunde und Weiterbildung
- ✓ Einjähriges Update für Ihren VR-BeraterPass (gültig bis 2026)
- ✓ Bescheinigung der Aktualität der Sachkunde gemäß §1 WpHG-Mitarbeiteranzeigeverordnung (WpHGMaAnzV) für Anlageberater
- ✓ Aktualisierung der Produktkompetenz für Vertriebsbeauftragte
- ✓ 180 Minuten anrechenbare IDD-Weiterbildungszeit
- ✓ Registrierung beim FPSB Deutschland unter den Nummern 25-094 (Präsenz) und 25-095 (digital) mit 5 CPD-Credit-Anrechnung
- ✓ Nutzen Sie die Gelegenheit und sichern Sie sich Ihren Platz!

Forum Beratung und Vertrieb - Dialog. Inspiration. Wachstum.

FBUV

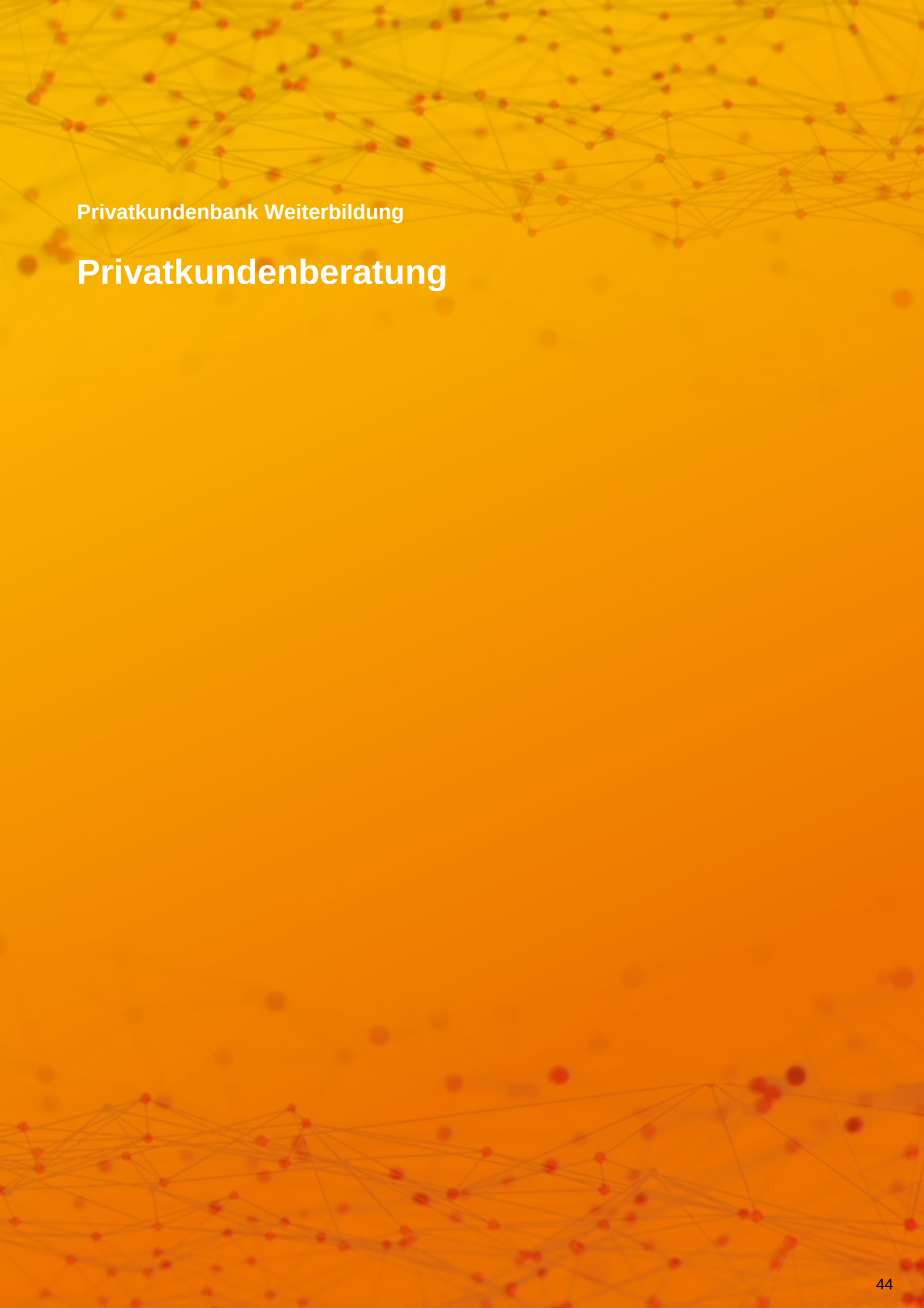
Weitere Infos

Zielgruppe

- ✓ Die Veranstaltung richtet sich an alle Mitarbeitenden von Volks- und Raiffeisenbanken, die in direktem Kundenkontakt stehen und vertrieblich aktiv sind.
- ✓ Die Inhalte sind unabhängig von einer fachlichen Ausrichtung gestaltet und richten sich an alle Berater sowie Führungskräfte aus den folgenden Bereichen:
- ✓ Privatkunden
- ✓ Private Banking
- ✓ KSC/KDC
- ✓ Immobilie und Wohnbau
- ✓ Firmenkunden
- ✓ Vertriebssteuerung

Ihr Nutzen

- ✓ Sind Sie in der Beratung oder im Vertrieb einer Genossenschaftsbank tätig?
- ✓ Wollen Sie unabhängig von fachlichen Inhalten Ihre Vertriebskompetenz auf das nächste Level heben und Ihre Kunden noch gezielter und erfolgreicher beraten?
- ✓ Dann ist das „Forum Beratung und Vertrieb 2025“ genau das Richtige für Sie!
- ✓ Inspirierende Impulsvorträge - Lernen Sie von den Besten und holen Sie sich neue Ideen für Ihre Beratungsgespräche.
- ✓ Austausch & Netzwerken - Knüpfen Sie wertvolle Kontakte zu Kolleginnen und Kollegen aus ganz Deutschland.
- ✓ Vertriebskompetenz steigern - Erhalten Sie praxisnahe Tipps, um Ihre Beratungskompetenz und Abschlussquote zu verbessern.
- ✓ Beratung auf höchstem Niveau - Finden Sie heraus, wie Sie noch zielgerichteter auf Kundenbedürfnisse eingehen können.
- ✓ Persönliches Wachstum - Entwickeln Sie sich weiter und gewinnen Sie neue Motivation für Ihre tägliche Arbeit.
- ✓ Zwei Tage voller Highlights, wichtiger Impulse, persönlichem Austausch und praxisnaher Strategien erwarten Sie! Lassen Sie sich von 5 Top-Speakern und renommierten Vertriebsexperten inspirieren und nehmen Sie wertvolle Erkenntnisse für Ihren beruflichen Alltag mit.
- ✓ Ob Sie live in Frankfurt dabei sind oder sich bequem per Livestream zuschalten – dieses Event wird Ihnen einen echten Mehrwert bieten! Sichern Sie sich jetzt mit Ihren Kolleginnen und Kollegen Ihren Platz und seien Sie dabei, wenn die Zukunft des Vertriebs neu gedacht wird!



Privatkundenbank Weiterbildung

Privatkundenberatung

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

AGL

Weitere Infos

Zielgruppe

Wohnbaufinanzierungsberater

Ihr Nutzen

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

Öffentliche Mittel in der Baufinanzierung

OEMB

Zielgruppe

Wohnbaufinanzierungsberater

Ihr Nutzen

Optimaler Einsatz der aktuellen Förderprogramme in der Wohnbaufinanzierungsberatung

 **Termin**
24.09.2025

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
420,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Einsatz öffentlicher Mittel in der Wohnbaufinanzierung

WOEM

Weitere Infos

Zielgruppe

Wohnbaufinanzierungsberater

Ihr Nutzen

Optimaler Einsatz der aktuellen Förderprogramme in der Wohnbaufinanzierungsberatung

Die professionelle Fondsberatung 2025

DPF

Zielgruppe

Erfahrene Anlage- und Vermögensberater, die ihre Absatzzahlen im Investmentfondsbereich weiter steigern möchten.

Ihr Nutzen

- ✓ Investmentfonds sind wichtige Bausteine zur optimalen Strukturierung von Kundendepots.
- ✓ Eine Fondsberatung bietet damit eine sehr gute Chance, die Profitabilität vorhandener Kundenbeziehungen zu steigern, wenn für jede Beratungssituation die passende Fach- und Verkaufskompetenz vorhanden ist. In diesem Seminar können die TeilnehmerInnen ihre Fach- und Verkaufskompetenz überprüfen und verbessern, um diesem Anspruch in möglichst vielen Beratungssituationen gerecht zu werden.
- ✓ Der Teilnehmende...
- ✓ überzeugt durch seine Gesprächsführung.
- ✓ zeigt eine überzeugende Fachkompetenz in seinen Anlagegesprächen.
- ✓ erreicht eine hohe Abschlussmotivation bei seinen Kunden.



Termin

17.11.2025 - 19.11.2025



Ort

Beilngries



Preis

1.180,00€

Weitere Infos

Erben, Vererben und Schenken

EVS

Zielgruppe

- ✓ Privatkundenberater
- ✓ Vermögensberater

Ihr Nutzen

- ✓ Festigung der Grundzüge des Erbrechts
- ✓ Souveräner Umgang im Kundengespräch



Termin

06.10.2025 - 07.10.2025



Ort

Beilngries



Preis

790,00€

Weitere Infos

Vermögensübertragung mit fondsgebundener Rentenversicherung und steueroptimierte Vorsorge

VFR

Zielgruppe

Privatkundenberater

Ihr Nutzen

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



Termin

24.09.2025



Ort

Beilngries



Preis

420,00€

Weitere Infos

Psychologie kompakt für Kundenberater

POK

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an alle Berater der Bank.

Ihr Nutzen

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



Termin

30.10.2025 - 31.10.2025



Ort

Beilngries



Preis

800,00€

Weitere Infos

Persönlichkeitskompetenz im Kundenkontakt

PLK

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an alle Berater der Bank.

Ihr Nutzen

- ✓ Eigene Stärken kennenlernen
- ✓ Sich selbst und andere besser einschätzen können
- ✓ Die Wirkung von Mimik, Gestik und Sprache kennen
- ✓ Sicheres Auftreten und zielorientiertes Handeln erlernen
- ✓ Die Ertragsbringer der Bank kennen und dadurch die Effizienz steigern

Weitere Infos

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

ASM

Zielgruppe

Mitarbeitende in der Privatkunden- und Vermögensberatung

Ihr Nutzen

- ✓ Sie gewinnen langfristig das Vertrauen Ihrer Kunden
- ✓ Sie unterscheiden sich positiv von Ihrer Konkurrenz
- ✓ Sie steigern gezielt Ihre Abschlussquote durch Kundenpflege
- ✓ Sie setzen neue Impulse in der Betreuung erfolgreich um
- ✓ Sie bleiben Ihren Kunden positiv in Erinnerung und lassen sich empfehlen



Termin

12.11.2025



Ort

Digital



Preis

420,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Telefonische Orders sicher und souverän annehmen

Zielgruppe

KSC-MitarbeitendeMitarbeitende am Telefon

Ihr Nutzen

- ✓ Souverän mit den rechtlichen Rahmenbedingungen umgehen
- ✓ Praxisorientierung und Fallbeispiele

WDWB

 **Termin**
30.09.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
220,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Zielgerichtete Kommunikation in der Videoberatung

Zielgruppe

Mitarbeiter, die mit Ihren Kunden per Video kommunizieren.

Ihr Nutzen

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

WZKV

 **Termin**
02.12.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
220,00€

Weitere Infos

Vertriebliche Erfolge steigern durch verständliche Visualisierung im Kundengespräch

Zielgruppe

- ✓ Privatkundenberater
- ✓ Serviceberater

Ihr Nutzen

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

KVV

Weitere Infos

Update Vertriebstraining

VAH1

Zielgruppe

Privatkundenberater

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhalten eine Sensibilisierung für den eigenen Verkaufsstil.
- ✓ Sie nutzen individuellen Wünsche des Kunden abschlussorientiert.
- ✓ Sie erkennen Abschluss signale der Kunden besser.
- ✓ Sie erhalten technische sowie vor allem methodische Hilfestellungen und Praxistipps zum Einsatz der Assistenten „Vorsorge und Absicherung“ und „Vermögen“ in der Kundenberatung.
- ✓ Sie können die Mehrwerte der einzelnen Bausteine der genossenschaftlichen Beratung erkennen und setzen diese nachhaltig und erfolgreich in der Kundenberatung ein.

Weitere Infos

Vertriebserfolge dauerhaft sichern

VAH3

Zielgruppe

- ✓ Privatkundenberatung
- ✓ Individualkundenbetreuer
- ✓ Privatkundenberater mit langjähriger Vertriebserfahrung sowie insbesondere ehemalige Teilnehmende vom Seminar VAH1

Ihr Nutzen

- ✓ Erfahrungsaustausch im Bereich Vorsorge– und Vermögensberatung mit langjährigen, erfolgreichen Beratern aus unterschiedlichen Banken
- ✓ Erfolgreiche Ansprachestrategien und Nutzen von Vertriebschancen im aktuellen Marktumfeld
- ✓ Einsatz effizienter Visualisierungstechniken im Kundengespräch
- ✓ Abschlussorientierter Einsatz des Vorgangs "Genossenschaftliche Beratung" sowie der Assistenten "Vermögen optimieren" und "Vorsorge"

Weitere Infos

Vertriebserfolge steigern mit der Zielgruppe Junge Kunden/ Berufsstarter

VSJ

Zielgruppe

- ✓ Serviceberater
- ✓ Privatkundenberater

Ihr Nutzen

- ✓ Vertriebschancen dieser Zielgruppe erkennen und umsetzen
- ✓ Zielgerichtet und erfolgreich junge Leute ansprechen
- ✓ Langfristige Bindung junger Kunden an die Bank durch gezielte Betreuung und moderne Technik
- ✓ Erkennen und Erfahren: was treibt junge Leute an
- ✓ Begeisterung für Geno-Banken entwickeln
- ✓ Methoden und digitale Lösungen für junge Kunden
- ✓ Sicherer und abschlussorientierter Einsatz von Medien und Banking Apps

Weitere Infos

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

Zielgruppe

Mitarbeiter im telefonischen Kundenkontakt

Ihr Nutzen

- ✓ In diesem Modul erweitern die Teilnehmer ihr Wissen um die Qualitätsstandards in der Kommunikation im telefonischen Kundenkontakt zum Aufbau und zur Pflege einer engen Kundenbeziehung. Außerdem werden Vertriebschancen erkannt und genutzt, die sich aus Inbound-Kontakten ergeben:
- ✓ Sie erweitern ihre Kompetenz für eine gelungene kunden- und serviceorientierte Kommunikation am Telefon
- ✓ Die Teilnehmer nutzen eingehende Anrufe als Vertriebschance, sprechen aktiv unter Verwendung von Kundennutzenargumenten an und tätigen Abschlüsse
- ✓ Sie steigern einen höheren Zufriedenheitsgrad bei ihren Kunden
- ✓ Sie überzeugen durch professionelles Auftreten

WPSK

 **Termin**
24.10.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
220,00€

Weitere Infos

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

Zielgruppe

Mitarbeiter im telefonischen Kundenkontakt

Ihr Nutzen

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

WOT

 **Termin**
24.10.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
220,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Umgang mit herausfordernden Situationen am Telefon

Zielgruppe

Mitarbeiter im telefonischen Kundenkontakt

Ihr Nutzen

- Die Teilnehmer können professionell mit Beschwerden umgehen und lernen, Reklamationen zur aktiven Kundenbindung zu nutzen• Sie steigern ihre Sicherheit im Umgang mit Reklamationen in der Praxis• Die Teilnehmer erhöhen ihre Fähigkeit, sich auf die emotionale Ebene des Kunden einzustellen und mit dieser professionell und einfühlsam umzugehen• Sie nehmen Reklamationen als Chance zur Kundenbindung wahr und stellen somit das positive Image der Bank sicher• Sie lernen Methoden kennen, wie sie unangenehme Situationen und Stressmomente für sich verarbeiten können um psychisch stabil zu bleiben

WHST

 **Termin**
22.10.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
220,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Umgang mit herausfordernden Situationen bei der Videoberatung

WUSV

Zielgruppe

Mitarbeiter, die mit Ihren Kunden per Video kommunizieren.

Ihr Nutzen

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



Termin
26.09.2025



Ort
Digital



Preis
220,00€

Weitere Infos

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

WAWP

Zielgruppe

In der Anlageberatung tätige Mitarbeiter und wertpapierinteressierte Mitarbeiter.

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhalten durch das Webinar:
- ✓ ein Grundsatzverständnis zum Themenfeld ETFs
- ✓ einen Überblick über die Unterschiede zwischen aktiven und passiven Fonds
- ✓ Lösungsansätze für mögliche Kundeneinwände

Weitere Infos

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

WBHT

Zielgruppe

- ✓ Privatkundenberater
- ✓ börseninteressierte Mitarbeiter

Ihr Nutzen

Die Teilnehmenden erhalten ein tiefgreifendes Verständnis für die Zusammenhänge von Marktgeschehnissen und deren psychologische Auswirkungen auf Anleger und Berater. Sie lernen, wie emotionale und irrationale Verhaltensweisen Finanzentscheidungen beeinflussen und wie typische Fehler in der Anlageberatung vermieden werden können. Zusätzlich werden Strategien vorgestellt, wie Berater Kunden in volatilen Zeiten zu rationalem Handeln ermutigen können.

Weitere Infos

Onlineseminar: Modul 1 - Kontoführung und Zahlungsverkehr

QM1

Zielgruppe

- ✓ Angestellte ohne Bankausbildung
- ✓ Wiedereinsteigerinnen und Wiedereinsteiger, die ihr Wissen auf den aktuellen Stand bringen möchten
- ✓ KSC-/KDC-Mitarbeitende, die Grundlagenwissen erlangen möchten
- ✓ Vertriebsmitarbeitende
- ✓ Quereinsteigende

Ihr Nutzen

- ✓ Überblick über die Möglichkeiten im (inter-)nationalen Zahlungsverkehr
- ✓ Auffrischung/Aneignung des Fachwissens zum Thema Girokonto und Kontoführung

Weitere Infos

Onlineseminar: Modul 2 - Qualifizierte Anlageberatung und Hintergrundwissen

QM2

Zielgruppe

- ✓ Angestellte ohne Bankausbildung
- ✓ Wiedereinsteigerinnen und Wiedereinsteiger, die ihr Wissen auf den aktuellen Stand bringen möchten
- ✓ KSC-/KDC-Mitarbeitende, die Grundlagenwissen erlangen möchten
- ✓ Vertriebsmitarbeitende
- ✓ Quereinsteigende

Ihr Nutzen

- ✓ Überblick über die Produkte in der Anlageberatung
- ✓ Gewinnung eines umfassenden Marktüberblicks
- ✓ Umsetzung Wertpapierhandelsgesetzes/ MiFID II in der Beraterpraxis
- ✓ Unterbreitung von passenden Angeboten aus der Produktpalette der Union Investment und der DZ-Bank
- ✓ Kenntnis zu steuerlichen Aspekten
- ✓ Kundenorientierte Praxisumsetzung



Termin

09.10.2025 - 10.10.2025



Ort

Digital



Preis

590,00€

Weitere Infos

Onlineseminar: Modul 3 - Altersvorsorge und Rentensituation in Deutschland

QM3

Zielgruppe

- ✓ Angestellte ohne Bankausbildung
- ✓ Wiedereinsteigerinnen und Wiedereinsteiger, die ihr Wissen auf den aktuellen Stand bringen möchten
- ✓ KSC-/KDC-Mitarbeitende, die Grundlagenwissen erlangen möchten
- ✓ Vertriebsmitarbeitende
- ✓ Quereinsteigende

Ihr Nutzen

- ✓ Sie kennen die vorhandenen Sozialversicherungen in Deutschland.
- ✓ Sie wissen um die Absicherung durch die gesetzliche Rentenversicherung.
- ✓ Sie erhalten Informationen zur Berechnung der Versorgungslücke.
- ✓ Sie bekommen einen Überblick über die Möglichkeiten der privaten Vorsorge.
- ✓ Sie kennen die gesetzlich geförderten Anlageprodukte.
- ✓ Sie erhalten Instrumente an die Hand, wie Sie das Thema Altersvorsorge bei Ihren Kunden ansprechen können.

 **Termin**
20.10.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
300,00€

Weitere Infos

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

QM4

Zielgruppe

- ✓ Angestellte ohne Bankausbildung
- ✓ Wiedereinsteigerinnen und Wiedereinsteiger, die ihr Wissen auf den aktuellen Stand bringen möchten
- ✓ KSC-/KDC-Mitarbeitende, die Grundlagenwissen erlangen möchten
- ✓ Vertriebsmitarbeitende
- ✓ Quereinsteigende

Ihr Nutzen

- ✓ Sie kennen die vorhandene gesetzliche Absicherung in Deutschland.
- ✓ Sie erhalten Einblick in die Möglichkeiten und Notwendigkeit der privaten Vorsorge.
- ✓ Sie bekommen einen Überblick über die Versicherungslösungen in den Bereichen Vorsorge und Absicherung und erfüllen die Weiterbildungsverpflichtung von 7,5 Stunden für das lfd. Kalenderjahr IDD.

 **Termin**
21.10.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
300,00€

Weitere Infos

Onlineseminar: Modul 5 - Privatkreditgeschäft

QM5

Zielgruppe

- ✓ Angestellte ohne Bankausbildung
- ✓ Wiedereinsteigerinnen und Wiedereinsteiger, die ihr Wissen auf den aktuellen Stand bringen möchten
- ✓ KSC-/KDC-Mitarbeitende, die Grundlagenwissen erlangen möchten
- ✓ Vertriebsmitarbeitende
- ✓ Quereinsteigende

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erlangen Sicherheit bei rechtlichen und fachlichen Grundlagen zum Thema „Wünsche finanzieren“ und können dieses Wissen kundenorientiert umsetzen.
- ✓ Sie kennen die Absicherung „Ratenschutzpolice“ und können diese im Rahmen des Privatkredits als Cross-Selling anbieten.
- ✓ Sie erkennen weiteres Cross-Selling-Potenzial rund um die Finanzierung.
- ✓ Sie können gekonnt mit Kreditablehnungen und Einwänden der Kunden umgehen.

 **Termin**
15.12.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
300,00€

Weitere Infos

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

QM6

Zielgruppe

- ✓ Angestellte ohne Bankausbildung
- ✓ Wiedereinsteigerinnen und Wiedereinsteiger, die ihr Wissen auf den aktuellen Stand bringen möchten
- ✓ KSC-/KDC-Mitarbeitende, die Grundlagenwissen erlangen möchten
- ✓ Vertriebsmitarbeitende
- ✓ Quereinsteigende

Ihr Nutzen

- ✓ Sie wissen, wie Sie beim Kunden Interesse für weitere Themen wecken und somit ihre Abschlussquote erhöhen können.
- ✓ Sie lernen die Gesprächsstruktur kennen und erfahren, wie Sie kundenorientiert und zugleich abschlussorientiert beraten.
- ✓ Sie können auf Einwände von Kunden souverän reagieren.

 **Termin**
16.12.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
300,00€

Weitere Infos

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

TEP

Weitere Infos

Zielgruppe

- ✓ Individualkundenberater
- ✓ Vermögensberater
- ✓ Private Banking Berater
- ✓ Führungskräfte und Spezialisten im gehobenen Privatkundengeschäft / Private Banking
- ✓ erfahrende Privatkundenberater

Ihr Nutzen

- ✓ Wir alle verhandeln täglich, ob wir wollen oder nicht. Erkennen Sie Verhandlungssituationen und lernen Sie Verhandlungen mit den richtigen Werkzeugen erfolgreich zu gestalten.
- ✓ Stärken Sie Ihre persönlichen Fähigkeiten in der Verhandlung mit Kunden.
- ✓ Erreichen Sie bessere und ertragreichere Kundenbeziehungen durch die Verbesserung Ihrer persönlichen Fähigkeiten in der Verhandlungsexzellenz.
- ✓ Ruhe in der Verhandlung bewahren, spontan zielgerichtet agieren und den Umgang mit persönlichen "Angriffen" meistern.

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

WSDA

Zielgruppe

- ✓ Mitarbeiter / Mitarbeiterinnen im telefonischen Kundenkontakt
- ✓ KSC-/ KDC-Mitarbeiter / Mitarbeiterinnen, die an ihrem wichtigsten Wirkungsmittel arbeiten möchten
- ✓ Berater / Beraterinnen

Ihr Nutzen

- ✓ In diesem Modul erweitern die Teilnehmer ihr Wissen um die Wirkung der Stimme im telefonischen Kundenkontakt. Sie lernen, wie sie ihre Sprechweise gezielt trainieren können, um vom Kunden positiv wahrgenommen zu werden und einen souveränen Eindruck zu hinterlassen. Außerdem erfahren sie in praktischen Übungen, wie sie sprechen sollten, um langfristig „bei Stimme zu bleiben“.
- ✓ Sie erweitern ihre Kompetenz für eine gelungene kunden- und serviceorientierte Kommunikation am Telefon.
- ✓ Sie steigern einen höheren Zufriedenheitsgrad bei ihren Kunden.
- ✓ Sie überzeugen durch professionelles Auftreten.
- ✓ Sie wissen, wie sie ihre Stimme schonen, um sich ihre Resilienz langfristig zu erhalten.

 **Termin**
23.10.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
220,00€

Weitere Infos

VR-Generationenberatung

WTGB

Zielgruppe

- ✓ Serviceberater
- ✓ Privatkundenberater
- ✓ Private-Banking Berater
- ✓ Vermögensplaner
- ✓ Wertpapierspezialisten
- ✓ Betreuer vermögender Privatkunden
- ✓ Privatkundenbetreuer

Ihr Nutzen

Die Bevölkerung wird immer älter und speziell die Generation 50 + verfügt einerseits über ein immenses Geld- und Immobilienvermögen. Andererseits besteht ein großer Bedarf an kompetenter Unterstützung bei den Themen Liquidität im Alter, Versicherungsfragen und steuerlichen Aspekten, aber auch bei den rechtlichen sowie medizinischen Möglichkeiten, im Pflegefall selbstbestimmt handeln zu können. Im Rahmen dieses Seminars erfahren Sie neben fachlichen Grundlagen in Verbindung mit Praxisfällen auch Unterstützung bei der Bedarfserkennung, Kundenansprache, Kundennutzen, Gesprächsführung und Storytelling, Akquise, Dienstleistungen über das klassische Bankgeschäft hinaus und Networking. Mit dem Wissen stärken Sie die vertrauensvolle Kundenbindung und Unterstützung der gesamten Familie über die klassischen Bankdienstleistungen hinaus.



Termin

13.10.2025 - 17.10.2025



Ort

Hannover



Preis

1.695,00€

Weitere Infos

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

WGEP

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

- ✓ Vermögenssicherung der Kunden- und Geldbestände
- ✓ Ertragspotenziale über dem Durchschnitt
- ✓ Umsetzungsmöglichkeiten und Absatzpotenziale entdecken
- ✓ Austausch und Aufbau eines Netzwerkes unter den Teilnehmenden und Referenten
- ✓ Marktpositionierung und Konkurrenzabwehr durch einzigartiges Berater Know-How



Termin

09.10.2025



Ort

Beilngries



Preis

420,00€

Weitere Infos

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

Zielgruppe

- ✓ Mitarbeitende im Service und KSC
- ✓ Quereinsteigende / Mitarbeitende ohne Bankausbildung

Ihr Nutzen

An diesen beiden Tagen erhalten Sie eine kompakte und praxisorientierte Übersicht über die wichtigsten Themen, die Ihnen im Alltag begegnen. Somit ist Ihnen ein reibungsloser Einstieg in die ersten Kundengespräche gesichert.

CEQ



Termin

24.11.2025 - 25.11.2025



Ort

Beilngries



Preis

650,00€

Weitere Infos

Crashkurs für Quereinsteiger - Aufbaukurs

Zielgruppe

- ✓ Mitarbeitende im Service und KSC
- ✓ Quereinsteigende / Mitarbeitende ohne Bankausbildung

Ihr Nutzen

An diesen beiden Tagen wird das Grundlagenwissen zu den Standardprodukten der Bank und Verbundpartner vertieft. Somit können Sie die ersten Fragen, die am Schalter oder am Telefon kommen, gut beantworten. Sie können eigenständig die Vertriebsimpulse im Kundenkontakt erkennen und einen Termin mit dem Kundenberater bzw. Spezialisten vereinbaren.

CQK



Termin

29.09.2025 - 30.09.2025



Ort

Beilngries



Preis

650,00€

Weitere Infos

Praxisorientiertes „Know-How“ für einen erfolgreichen Einstieg als Quereinsteiger

Zielgruppe

- ✓ Quereinsteigende
- ✓ Neueinsteigende
- ✓ Wiedereinsteigende
- ✓ Mitarbeitende im Service
- ✓ Mitarbeitende im KSC
- ✓ Mitarbeitende in der Beratung

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhalten einen breiten Baukasten an Methoden, um in jeder Situation kundenorientiert handeln zu können und erlernen dadurch, wie man eine nachhaltige Kundenbeziehung aufbaut. Diese Erkenntnisse werden Ihnen den Einstieg in Ihre ersten erfolgreichen Kundengespräche ermöglichen.
- ✓ Sie erlernen den praxisorientierten Umgang mit dem Kunden. Es werden alltägliche Praxissituationen und Praxisfälle behandelt. Darüber hinaus wird ausreichend Raum für jegliche Fachfragen gegeben.

CAQ



Termin

20.10.2025 - 21.10.2025



Ort

Beilngries



Preis

650,00€

Weitere Infos

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

GWE

Zielgruppe

Kundenberater*innen A, B, C

Ihr Nutzen

Auffrischung des Fachwissens zum Thema Rentenanlagen sowie Praxistipps zur Bestandsbearbeitung sowie Neugeschäft.

Weitere Infos

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

AKE

Zielgruppe

- ✓ Vermögensberater
- ✓ Individualkundenberater
- ✓ Private Banking Berater

Ihr Nutzen

Spitzenergebnisse erzielen durch Persönlichkeitstraining für Beratende im A-Kundensegment.



Termin

08.12.2025 - 09.12.2025



Ort

Beilngries



Preis

790,00€

Weitere Infos

Genossenschaftliche Überzeugungskraft: Strategien für eine erfolgreiche, nutzenorientierte Kundenberatung

GEK

Zielgruppe

- ✓ Privatkundenberater
- ✓ Vermögensberater
- ✓ Serviceberater

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

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

Zielgruppe

- ✓ Privatkundenberater/betreuer
- ✓ Individualkundenbetreuer
- ✓ Private Banking

WRIE

 **Termin**
24.09.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
160,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Basiswissen Schenken/Sterben /Erben

Zielgruppe

- ✓ Privatkundenberater/betreuer
- ✓ Individualkundenbetreuer
- ✓ Private Banking

WSSE

 **Termin**
08.10.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
160,00€

Weitere Infos

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

Zielgruppe

- ✓ Privatkundenberater/betreuer
- ✓ Individualkundenbetreuer
- ✓ Private Banking

WVVT

 **Termin**
22.10.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
160,00€

Weitere Infos

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

Zielgruppe

- ✓ Privatkundenberater/betreuer
- ✓ Individualkundenbetreuer
- ✓ Private Banking

WVSE

 **Termin**
29.10.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
160,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Vollmachten - Umgang in der Bankpraxis

Zielgruppe

- ✓ Privatkundenberater/betreuer
- ✓ Individualkundenbetreuer
- ✓ Private Banking

WUPB

 **Termin**
12.11.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
160,00€

Weitere Infos

Onlineseminar: Grundlagen in der Stiftungsberatung und dem Stiftungsmanagement

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

STMA

Weitere Infos

Leidenschaftlich beraten - erfolgreich verkaufen

LBE

Zielgruppe

Vertriebshelden in den genossenschaftlichen Banken (oder solche, die es werden wollen)

Ihr Nutzen

- ✓ Verkaufstricks: Kunden begeistern & Verträge abschließen
- ✓ Kundenberatung: Vertrauen aufbauen und individuell beraten
- ✓ Wertpapier-Wissen: Aktien, Anleihen & Co. kundenorientiert erklären können

Weitere Infos

Erfolgreiche Anwendung der Beratungsassistenten jetzt und in Zukunft

ABZ

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

- ✓ Die Teilnehmenden beherrschen den Einsatz der aktuellen Vorgänge und Assistenten im Bereich Vermögen
- ✓ Die Teilnehmenden setzen die Vorgänge und Assistenten erfolgreich im Kundengespräch ein, beraten zielgerichtet und überzeugend
- ✓ Die Teilnehmenden lernen die Vorteile der neuen Anwendungen im BWS kennen und können diese durch praxisnahe Übungen in Beratungen erfolgreich einsetzen
- ✓ Zusätzlich lernen die Teilnehmenden effiziente Methoden im Bereich Fragetechniken, Moderation und Einwandbehandlung kennen

Weitere Infos

UPGRADE VR-Private Banking Beratung für VR-Vermögensplaner

Zielgruppe

- ✓ VR-Vermögensplaner
- ✓ Inhaber eines VR-BeraterPass Vermögensplanung

Ihr Nutzen

- ✓ Mit dem Vorwissen aus der VR-Vermögensplanung sind Sie bestens gerüstet und bauen darauf auf.
- ✓ Das Ziel ist es, Ihnen ergänzende Impulse an die Hand zu geben und damit den ganzheitlichen Fokus der VR-Private Banking Beratung abzurunden.
- ✓ Wir etablieren ein glaubwürdiges und nachhaltiges Beraterselbstverständnis.
- ✓ Mehr Erfolg durch sicheres und professionelles Auftreten.
- ✓ Sie erhalten Vertrauen in sich selbst.
- ✓ Notwendige Akquisitions-Kompetenzen werden aufgebaut, um anspruchsvollen Wachstums-Cases gerecht zu werden und am Markt bestehen zu können.
- ✓ Sie verstehen, mit welchen Denk- und Verhaltensweisen sie sich beim Kunden wahrnehmbar unterscheiden können.
- ✓ Sie erlangen die fachliche und verkäuferische Sicherheit in den Themen der unterschiedlichen Module. Somit werden Sie befähigt, diese Themen in Beratungsgesprächen im Zuge der VR-Private Banking Beratung anzuwenden und holistische Lösungskonzepte zur Schließung der vorhandenen Bedarfe zu erstellen.

UPPV



Termin
24.09.2025
26.09.2025



Ort
Digital



Preis
2.320,00€

Weitere Infos

Selbstorganisation und Zeitmanagement im Beratungsalltag

Zielgruppe

- ✓ Serviceberater
- ✓ Privatkundenberater
- ✓ Quereinsteiger

Ihr Nutzen

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

ZSB



Termin
28.10.2025



Ort
Beilngries



Preis
420,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Vertriebliche Umsetzung der Anforderungen zur Kenntnisermittlung MAComp - Selbstbewusst und Kundenorientiert

WUAK

Weitere Infos

Zielgruppe

- ✓ Für Marktmitarbeitende die Unterstützung in der Kommunikation der Kenntnisermittlung benötigen
- ✓ Serviceberatung
- ✓ Privatkundenberatung
- ✓ Vermögensberatung

Ihr Nutzen

- ✓ Sie können die aufsichtsrechtlichen Anforderungen erfolgreich beim Kunden umsetzen
- ✓ Sie können durch transparente und kundenorientierte Kommunikation regulatorische Anforderungen als Mehrwert präsentieren
- ✓ Sie können mit schwierigen Situationen und Einwänden umgehen, was die Qualität der Beratung verbessert
- ✓ Sie bauen die Kenntnisermittlung effektiv in Ihre Beratung mit ein

Beratungsexpertise stärken - Altersvorsorge im Genossenschaftsbereich mit Banking Workspace

BEST

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Privatkundenberater und Firmenkundenberater, die ihre Fachkompetenz im Bereich der Altersvorsorge ausbauen und Ihre Beratungsqualität verbessern möchten. Besonders junge Berater/Beraterinnen profitieren von der praxisnahen Schulung, um mehr Sicherheit in der Kundenansprache zu gewinnen.

Ihr Nutzen

- ✓ Sie gewinnen einen sicheren Umgang in der Ansprache von Kunden zum Thema Altersvorsorge
- ✓ Sie nutzen das Tool Banking Workspace aktiv
- ✓ Sie können das Gelernte praxisorientiert in den Beratungsgesprächen umsetzen
- ✓ Sie vertiefen das theoretische Wissen zum Thema Altersvorsorge
- ✓ Sie steigern Ihre Beratungskompetenz und somit auch die Kundenzufriedenheit

 **Termin**
17.11.2025

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
420,00€

Weitere Infos

Vertriebskompetenz steigern für Quereinsteiger in Genossenschaftsbanken

VQG

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhalten wertvolle vertriebliche Tipps für verschiedene Beratungssituationen
- ✓ Durch den Austausch mit Gleichgesinnten können sie individuelle Herausforderungen besprechen und Lösungen entwickeln.
- ✓ Die praxisorientierte Gestaltung des Workshops fördert die direkte Anwendung des Gelernten im Arbeitsalltag, was zu einer Steigerung der Vertriebskompetenz führt.
- ✓ Sie erhalten durch den Einsatz der bankeigenen Beratungssoftware (agree/bws) Unterstützung für Beratungsgespräche
- ✓ Sie profitieren für Ihre Beratungspraxis von Gesprächsübungen in Kleingruppen
- ✓ Sie vertiefen Ihr Fach- und Methodisches Wissen aus der bisherigen Praxis



Termin

17.11.2025 - 18.11.2025



Ort

Beilngries



Preis

800,00€

Weitere Infos

Schwierige Kundengespräche souverän führen

SKSF

Zielgruppe

- ✓ Quereinsteiger
- ✓ Servicekundenberater
- ✓ Privatkundenberater

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhalten wichtige Hilfestellung für kommende schwierige Kundengespräche in der Beraterpraxis
- ✓ Sie erlernen Gesprächstechniken um in schwierigen Gesprächssituationen souverän zu bleiben
- ✓ Sie profitieren von vielen Beispielen und Übungen direkt für Ihre Praxis
- ✓ Sie stärken Ihre Fähigkeiten in der kundenorientierten Kommunikation

Weitere Infos

Webinar: Stilsicher im Job - moderner Styling Knigge

WSJ

Zielgruppe

Personen, die ihre Kompetenz und Persönlichkeit durch ein modernes und gepflegtes Erscheinungsbild unterstreichen wollen.

Ihr Nutzen

Die Zeiten, in denen wir morgens unser Kostüm oder den Anzug für den Job aus dem Schrank geholt haben, sind für die meisten vorbei. Doch längst ist nicht alles erlaubt oder besser - angemessen. Über Ihre Kleidung senden Sie gegenüber Kollegen wie auch Kunden Signale aus. In diesem Webinar erfahren Sie, wie Sie sich in Zeiten von Business Casual modern im Office kleiden. Sie bekommen entscheidende Tipps und Empfehlungen, worauf Sie bei der Auswahl Ihrer Garderobe achten sollten. Mit dem Ziel, überzeugend, sympathisch und professionell zu wirken. Machen Sie Ihre Persönlichkeit und Kompetenz sichtbar, durch Ihren individuellen, authentischen Stil.



Termin

08.10.2025



Ort

Digital



Preis

175,00€

Weitere Infos

Forum Wertpapiere und Vermögensmanagement

FWVM

Zielgruppe

- ✓ Leiter Privatkundenbank
- ✓ Wertpapierspezialisten
- ✓ Vermögensplaner / Individualkundenbetreuer
- ✓ Mitarbeitende im Private Banking
- ✓ Privatkundenbetreuer

Ihr Nutzen

- ✓ Mit großer Freude präsentieren wir Ihnen das neue Programm für das Forum Wertpapiere und Vermögensmanagement 2025. Freuen Sie sich auf wertvolle Einblicke in aktuelle Marktentwicklungen, praxisnahe Fachthemen, rechtliche Rahmenbedingungen sowie neueste steuerliche Entwicklungen. Gemeinsam mit hochkarätigen Referenten und renommierten Experten beleuchten wir erfolgversprechende Strategien für die Zukunft.
- ✓ Wie gewohnt erwarten Sie Top-Speaker und herausragende Fachvorträge, die praxisrelevante Inhalte und innovative Impulse liefern.
- ✓ Die Veranstaltung wird professionell aufgezeichnet, sodass Sie ab dem 01. Juli 2025 flexibel auf die Inhalte zugreifen können.
- ✓ Die Referenten werden an beiden Veranstaltungstagen, 24.06. - 25.06.2025 ebenso live vor Ort in Soltau referieren.
- ✓ Ihr Mehrwert: Aktualisierung von Sachkunde und Weiterbildung
- ✓ Einjähriges Update für Ihren VR-BeraterPass (gültig bis 2026)
- ✓ Bescheinigung der Aktualität der Sachkunde gemäß §1 WpHG-Mitarbeiteranzeigeverordnung (WpHGMaAnzV) für Anlageberater
- ✓ Aktualisierung der Produktkompetenz für Vertriebsbeauftragte
- ✓ 180 Minuten anrechenbare IDD-Weiterbildungszeit
- ✓ Registrierung beim FPSB Deutschland unter den Nummern 25-094 (Präsenz) und 25-095 (digital) mit 5 CPD-Credit-Anrechnung
- ✓ Nutzen Sie die Gelegenheit und sichern Sie sich Ihren Platz!

Weitere Infos

Forum Beratung und Vertrieb - Dialog. Inspiration. Wachstum.

FBUV

Weitere Infos

Zielgruppe

- ✓ Die Veranstaltung richtet sich an alle Mitarbeitenden von Volks- und Raiffeisenbanken, die in direktem Kundenkontakt stehen und vertrieblich aktiv sind.
- ✓ Die Inhalte sind unabhängig von einer fachlichen Ausrichtung gestaltet und richten sich an alle Berater sowie Führungskräfte aus den folgenden Bereichen:
- ✓ Privatkunden
- ✓ Private Banking
- ✓ KSC/KDC
- ✓ Immobilie und Wohnbau
- ✓ Firmenkunden
- ✓ Vertriebssteuerung

Ihr Nutzen

- ✓ Sind Sie in der Beratung oder im Vertrieb einer Genossenschaftsbank tätig?
- ✓ Wollen Sie unabhängig von fachlichen Inhalten Ihre Vertriebskompetenz auf das nächste Level heben und Ihre Kunden noch gezielter und erfolgreicher beraten?
- ✓ Dann ist das „Forum Beratung und Vertrieb 2025“ genau das Richtige für Sie!
- ✓ Inspirierende Impulsvorträge - Lernen Sie von den Besten und holen Sie sich neue Ideen für Ihre Beratungsgespräche.
- ✓ Austausch & Netzwerken - Knüpfen Sie wertvolle Kontakte zu Kolleginnen und Kollegen aus ganz Deutschland.
- ✓ Vertriebskompetenz steigern - Erhalten Sie praxisnahe Tipps, um Ihre Beratungskompetenz und Abschlussquote zu verbessern.
- ✓ Beratung auf höchstem Niveau - Finden Sie heraus, wie Sie noch zielgerichteter auf Kundenbedürfnisse eingehen können.
- ✓ Persönliches Wachstum - Entwickeln Sie sich weiter und gewinnen Sie neue Motivation für Ihre tägliche Arbeit.
- ✓ Zwei Tage voller Highlights, wichtiger Impulse, persönlichem Austausch und praxisnaher Strategien erwarten Sie! Lassen Sie sich von 5 Top-Speakern und renommierten Vertriebsexperten inspirieren und nehmen Sie wertvolle Erkenntnisse für Ihren beruflichen Alltag mit.
- ✓ Ob Sie live in Frankfurt dabei sind oder sich bequem per Livestream zuschalten – dieses Event wird Ihnen einen echten Mehrwert bieten! Sichern Sie sich jetzt mit Ihren Kolleginnen und Kollegen Ihren Platz und seien Sie dabei, wenn die Zukunft des Vertriebs neu gedacht wird!

Durch Persönlichkeit wirken - überzeugend auftreten (Grundseminar)

WAUE

Weitere Infos

Zielgruppe

Führungskräfte, Nachwuchskräfte, Fachspezialisten, die ihre Souveränität mit einem überzeugenden Auftreten unterstreichen wollen

Ihr Nutzen

Sie als Banker müssen mehr denn je flexibel reagieren; besonders auf die Bedürfnisse und Sorgen ihrer Mitarbeiter und Kunden. Digital gut ausgerüstet, sollten Sie vor allem durch eine starke Persönlichkeit ihre Bank führen. Der ganzheitliche Ansatz des Seminars etabliert Ihre charismatischen Eigenschaften als Genossenschaftler. Ihre authentische Art etabliert Sie als Führungskraft: Eindrucksvoll, phantasievoll und souverän überzeugend.

Onlineseminar: Verkaufspsychologie - Die Macht der Persönlichkeit für mehr Vertriebs Erfolg

PSZ

Weitere Infos

Zielgruppe

- ✓ Mitarbeiter / Mitarbeiterinnen im Kundenkontakt
- ✓ Privatkundenberater / Privatkundenberaterinnen
- ✓ Baufinanzierungsberater / Baufinanzierungsberaterinnen
- ✓ Firmenkunden- / Gewerbekundenberater /-beraterinnen
- ✓ Servicekundenberater / Servicekundenberaterinnen
- ✓ KDC-Mitarbeiter / KDC-Mitarbeiterinnen

Ihr Nutzen

- ✓ Eigene Verhaltenstendenzen erkennen
- ✓ Persönliche Stärken und Schwächen herausarbeiten
- ✓ Einschätzung der Kundenpersönlichkeit
- ✓ Überzeugend und abschlussorientiert argumentieren je nach Kundentyp
- ✓ eigenes Kommunikationsverhalten reflektieren und Handlungsbedarf ableiten
- ✓ Souveräner Umgang mit verschiedenen Charakteren im Verkaufsgespräch
- ✓ Steigerung des Vertriebs Erfolges
- ✓ Verbesserung der Kommunikation im Team

Konfliktmanagement - Kritische Gespräche zielorientiert und souverän meistern

KKGZ

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.



Termin

01.10.2025 - 02.10.2025



Ort

Beilngries



Preis

800,00€

Weitere Infos

Demobird für neue Mitarbeitende - Einführung und Onboarding leicht gemacht

DME

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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



Termin

13.11.2025 - 14.11.2025



Ort

Beilngries



Preis

700,00€

VR-Generationenmanagement

WTGM

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Privatkundenberater, Generationenberater und Private-Banking-Berater, Vermögensplaner, Wertpapierspezialisten und Betreuer vermögender Privatkunden die ihr Wissen im Bereich der Generationenberatung weiter ausbauen und spezialisieren möchten

Ihr Nutzen

- ✓ Sie beraten kompetent zur generationenübergreifenden Vermögensnachfolge.
- ✓ Sie liefern Impulse zu steuerlichen und rechtlichen Rahmenbedingungen.
- ✓ Sie stärken die Kundenbindung durch umfassende Nachfolgeplanung.
- ✓ Sie erkennen Konfliktpotenziale und vermeiden Haftungsrisiken.
- ✓ Sie sichern die Anschlussfähigkeit an die Nachfolgegeneration.



Termin

17.11.2025 - 21.11.2025



Ort

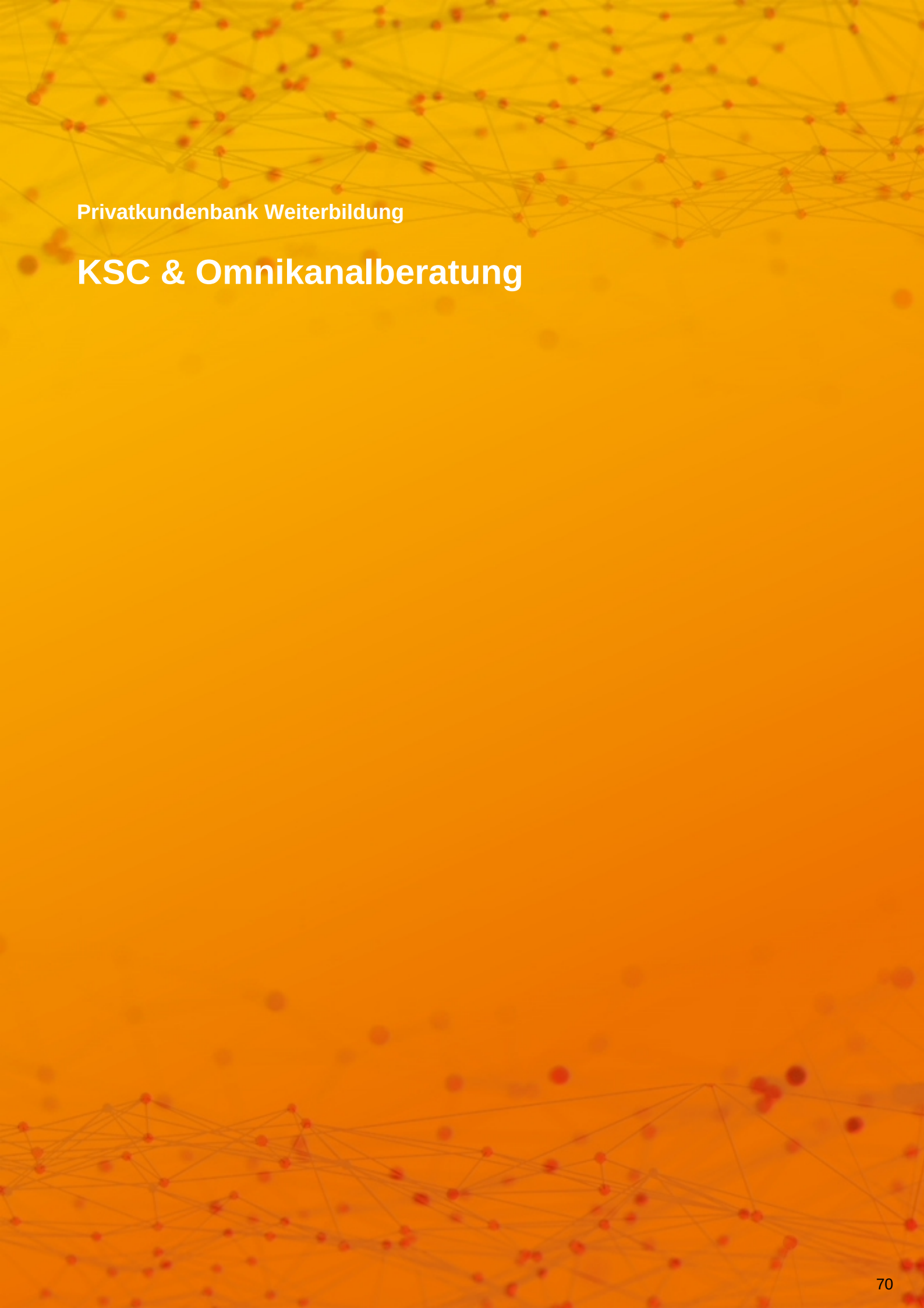
Frankfurt



Preis

1.695,00€

Weitere Infos



Privatkundenbank Weiterbildung

KSC & Omnikanalberatung

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

Zielgruppe

Mitarbeiter im telefonischen Kundenkontakt

Ihr Nutzen

- ✓ In diesem Modul erweitern die Teilnehmer ihr Wissen um die Qualitätsstandards in der Kommunikation im telefonischen Kundenkontakt zum Aufbau und zur Pflege einer engen Kundenbeziehung. Außerdem werden Vertriebschancen erkannt und genutzt, die sich aus Inbound-Kontakten ergeben:
- ✓ Sie erweitern ihre Kompetenz für eine gelungene kunden- und serviceorientierte Kommunikation am Telefon
- ✓ Die Teilnehmer nutzen eingehende Anrufe als Vertriebschance, sprechen aktiv unter Verwendung von Kundennutzenargumenten an und tätigen Abschlüsse
- ✓ Sie steigern einen höheren Zufriedenheitsgrad bei ihren Kunden
- ✓ Sie überzeugen durch professionelles Auftreten

WPSK

 **Termin**
24.10.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
220,00€

Weitere Infos

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

Zielgruppe

Mitarbeiter im telefonischen Kundenkontakt

Ihr Nutzen

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

WOT

 **Termin**
24.10.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
220,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Umgang mit herausfordernden Situationen am Telefon

Zielgruppe

Mitarbeiter im telefonischen Kundenkontakt

Ihr Nutzen

- Die Teilnehmer können professionell mit Beschwerden umgehen und lernen, Reklamationen zur aktiven Kundenbindung zu nutzen• Sie steigern ihre Sicherheit im Umgang mit Reklamationen in der Praxis• Die Teilnehmer erhöhen ihre Fähigkeit, sich auf die emotionale Ebene des Kunden einzustellen und mit dieser professionell und einfühlsam umzugehen• Sie nehmen Reklamationen als Chance zur Kundenbindung wahr und stellen somit das positive Image der Bank sicher• Sie lernen Methoden kennen, wie sie unangenehme Situationen und Stressmomente für sich verarbeiten können um psychisch stabil zu bleiben

WHST

 **Termin**
22.10.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
220,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Telefonische Orders sicher und souverän annehmen

Zielgruppe

KSC-MitarbeitendeMitarbeitende am Telefon

Ihr Nutzen

- ✓ Souverän mit den rechtlichen Rahmenbedingungen umgehen
- ✓ Praxisorientierung und Fallbeispiele

WDWB

 **Termin**
30.09.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
220,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Umgang mit herausfordernden Situationen bei der Videoberatung

Zielgruppe

Mitarbeiter, die mit Ihren Kunden per Video kommunizieren.

Ihr Nutzen

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

WUSV

 **Termin**
26.09.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
220,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Zielgerichtete Kommunikation in der Videoberatung

Zielgruppe

Mitarbeiter, die mit Ihren Kunden per Video kommunizieren.

Ihr Nutzen

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

WZKV

 **Termin**
02.12.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
220,00€

Weitere Infos

Erfahrungsaustausch KSC

EAKSC

Zielgruppe

- ✓ KSC-Leitende
- ✓ KSC-Mitarbeitende mit leitender Funktion
- ✓ Mitarbeitende mit Erfahrung im KSC

Ihr Nutzen

- ✓ Diskussion aktueller, praktischer Fragen des KSC
- ✓ Erfahrungsaustausch zum Thema Digitalisierung
- ✓ Gemeinsame Lösungsentwicklung
- ✓ Gewinnung von neuen Ideen

 **Termin**
13.10.2025
25.11.2025

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
260,00€

Weitere Infos

Onlineseminar: Modul 1 - Kontoführung und Zahlungsverkehr

QM1

Zielgruppe

- ✓ Angestellte ohne Bankausbildung
- ✓ Wiedereinsteigerinnen und Wiedereinsteiger, die ihr Wissen auf den aktuellen Stand bringen möchten
- ✓ KSC-/KDC-Mitarbeitende, die Grundlagenwissen erlangen möchten
- ✓ Vertriebsmitarbeitende
- ✓ Quereinsteigende

Ihr Nutzen

- ✓ Überblick über die Möglichkeiten im (inter-)nationalen Zahlungsverkehr
- ✓ Auffrischung/Aneignung des Fachwissens zum Thema Girokonto und Kontoführung

Weitere Infos

Onlineseminar: Modul 2 - Qualifizierte Anlageberatung und Hintergrundwissen

QM2

Zielgruppe

- ✓ Angestellte ohne Bankausbildung
- ✓ Wiedereinsteigerinnen und Wiedereinsteiger, die ihr Wissen auf den aktuellen Stand bringen möchten
- ✓ KSC-/KDC-Mitarbeitende, die Grundlagenwissen erlangen möchten
- ✓ Vertriebsmitarbeitende
- ✓ Quereinsteigende

Ihr Nutzen

- ✓ Überblick über die Produkte in der Anlageberatung
- ✓ Gewinnung eines umfassenden Marktüberblicks
- ✓ Umsetzung Wertpapierhandelsgesetzes/ MiFID II in der Beraterpraxis
- ✓ Unterbreitung von passenden Angeboten aus der Produktpalette der Union Investment und der DZ-Bank
- ✓ Kenntnis zu steuerlichen Aspekten
- ✓ Kundenorientierte Praxisumsetzung

 **Termin**
09.10.2025 - 10.10.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
590,00€

Weitere Infos



Onlineseminar: Modul 3 - Altersvorsorge und Rentensituation in Deutschland

QM3

Zielgruppe

- ✓ Angestellte ohne Bankausbildung
- ✓ Wiedereinsteigerinnen und Wiedereinsteiger, die ihr Wissen auf den aktuellen Stand bringen möchten
- ✓ KSC-/KDC-Mitarbeitende, die Grundlagenwissen erlangen möchten
- ✓ Vertriebsmitarbeitende
- ✓ Quereinsteigende

Ihr Nutzen

- ✓ Sie kennen die vorhandenen Sozialversicherungen in Deutschland.
- ✓ Sie wissen um die Absicherung durch die gesetzliche Rentenversicherung.
- ✓ Sie erhalten Informationen zur Berechnung der Versorgungslücke.
- ✓ Sie bekommen einen Überblick über die Möglichkeiten der privaten Vorsorge.
- ✓ Sie kennen die gesetzlich geförderten Anlageprodukte.
- ✓ Sie erhalten Instrumente an die Hand, wie Sie das Thema Altersvorsorge bei Ihren Kunden ansprechen können.

 **Termin**
20.10.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
300,00€

Weitere Infos

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

QM4

Zielgruppe

- ✓ Angestellte ohne Bankausbildung
- ✓ Wiedereinsteigerinnen und Wiedereinsteiger, die ihr Wissen auf den aktuellen Stand bringen möchten
- ✓ KSC-/KDC-Mitarbeitende, die Grundlagenwissen erlangen möchten
- ✓ Vertriebsmitarbeitende
- ✓ Quereinsteigende

Ihr Nutzen

- ✓ Sie kennen die vorhandene gesetzliche Absicherung in Deutschland.
- ✓ Sie erhalten Einblick in die Möglichkeiten und Notwendigkeit der privaten Vorsorge.
- ✓ Sie bekommen einen Überblick über die Versicherungslösungen in den Bereichen Vorsorge und Absicherung und erfüllen die Weiterbildungsverpflichtung von 7,5 Stunden für das lfd. Kalenderjahr IDD.

 **Termin**
21.10.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
300,00€

Weitere Infos

Onlineseminar: Modul 5 - Privatkreditgeschäft

QM5

Zielgruppe

- ✓ Angestellte ohne Bankausbildung
- ✓ Wiedereinsteigerinnen und Wiedereinsteiger, die ihr Wissen auf den aktuellen Stand bringen möchten
- ✓ KSC-/KDC-Mitarbeitende, die Grundlagenwissen erlangen möchten
- ✓ Vertriebsmitarbeitende
- ✓ Quereinsteigende

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erlangen Sicherheit bei rechtlichen und fachlichen Grundlagen zum Thema „Wünsche finanzieren“ und können dieses Wissen kundenorientiert umsetzen.
- ✓ Sie kennen die Absicherung „Ratenschutzpolice“ und können diese im Rahmen des Privatkredits als Cross-Selling anbieten.
- ✓ Sie erkennen weiteres Cross-Selling-Potenzial rund um die Finanzierung.
- ✓ Sie können gekonnt mit Kreditablehnungen und Einwänden der Kunden umgehen.

 **Termin**
15.12.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
300,00€

Weitere Infos

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

QM6

Zielgruppe

- ✓ Angestellte ohne Bankausbildung
- ✓ Wiedereinsteigerinnen und Wiedereinsteiger, die ihr Wissen auf den aktuellen Stand bringen möchten
- ✓ KSC-/KDC-Mitarbeitende, die Grundlagenwissen erlangen möchten
- ✓ Vertriebsmitarbeitende
- ✓ Quereinsteigende

Ihr Nutzen

- ✓ Sie wissen, wie Sie beim Kunden Interesse für weitere Themen wecken und somit ihre Abschlussquote erhöhen können.
- ✓ Sie lernen die Gesprächsstruktur kennen und erfahren, wie Sie kundenorientiert und zugleich abschlussorientiert beraten.
- ✓ Sie können auf Einwände von Kunden souverän reagieren.

 **Termin**
16.12.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
300,00€

Weitere Infos

Onlineseminar: Verkaufspsychologie - Die Macht der Persönlichkeit für mehr Vertriebs Erfolg

PSZ

Weitere Infos

Zielgruppe

- ✓ Mitarbeiter / Mitarbeiterinnen im Kundenkontakt
- ✓ Privatkundenberater / Privatkundenberaterinnen
- ✓ Baufinanzierungsberater / Baufinanzierungsberaterinnen
- ✓ Firmenkunden- / Gewerbekundenberater /-beraterinnen
- ✓ Servicekundenberater / Servicekundenberaterinnen
- ✓ KDC-Mitarbeiter / KDC-Mitarbeiterinnen

Ihr Nutzen

- ✓ Eigene Verhaltenstendenzen erkennen
- ✓ Persönliche Stärken und Schwächen herausarbeiten
- ✓ Einschätzung der Kundenpersönlichkeit
- ✓ Überzeugend und abschlussorientiert argumentieren je nach Kundentyp
- ✓ eigenes Kommunikationsverhalten reflektieren und Handlungsbedarf ableiten
- ✓ Souveräner Umgang mit verschiedenen Charakteren im Verkaufsgespräch
- ✓ Steigerung des Vertriebs Erfolges
- ✓ Verbesserung der Kommunikation im Team

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

WSDA

Zielgruppe

- ✓ Mitarbeiter / Mitarbeiterinnen im telefonischen Kundenkontakt
- ✓ KSC-/ KDC-Mitarbeiter / Mitarbeiterinnen, die an ihrem wichtigsten Wirkungsmittel arbeiten möchten
- ✓ Berater / Beraterinnen

Ihr Nutzen

- ✓ In diesem Modul erweitern die Teilnehmer ihr Wissen um die Wirkung der Stimme im telefonischen Kundenkontakt. Sie lernen, wie sie ihre Sprechweise gezielt trainieren können, um vom Kunden positiv wahrgenommen zu werden und einen souveränen Eindruck zu hinterlassen. Außerdem erfahren sie in praktischen Übungen, wie sie sprechen sollten, um langfristig „bei Stimme zu bleiben“.
- ✓ Sie erweitern ihre Kompetenz für eine gelungene kunden- und serviceorientierte Kommunikation am Telefon.
- ✓ Sie steigern einen höheren Zufriedenheitsgrad bei ihren Kunden.
- ✓ Sie überzeugen durch professionelles Auftreten.
- ✓ Sie wissen, wie sie ihre Stimme schonen, um sich ihre Resilienz langfristig zu erhalten.

 **Termin**
23.10.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
220,00€

Weitere Infos

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

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

Die Teilnehmer setzen sich mit ihrer persönlichen Stressanfälligkeit und deren Auslöser auseinander. Anschließend lernen sie unterschiedliche Methoden zum Stressabbau und Prävention kennen, die praxisnah und erprobt sind. Sie sichern somit ihre langfristige Leistungsfähigkeit und Resilienz.

WKSS

 **Termin**
22.10.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
220,00€

Weitere Infos

Erfolgreich als Quereinsteiger im KSC: Kompaktseminar Fachwissen und Vertrieb

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

Teilnehmende erhalten einen fundierten Überblick über die wesentlichen Geschäftsfelder einer Genossenschaftsbank. Rechtliche und wirtschaftliche Grundlagen werden anhand von Praxisfällen aus dem KSC/KDC besprochen, sodass anschließend wichtige Basiskenntnisse vorhanden sind. Sie gewinnen einen Überblick über die digitalen und persönlichen Vertriebswege. Darüber hinaus liegt der Schwerpunkt auf den Erfolgsfaktoren für eine ziel- und abschlussorientierte Telefonie in der Praxis: Die Teilnehmenden erweitern ihre Kompetenzen für eine gelungene kunden- und serviceorientierte Kommunikation. Sie nutzen den Vertriebsweg Telefon sowohl zur aktiven Terminvereinbarung als auch zum Abschluss von Serviceleistungen. Sie steigern den Vertriebs Erfolg und erreichen einen höheren Zufriedenheitsgrad bei ihren Kunden.

EQSC

 **Termin**
24.11.2025 - 04.12.2025

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
2.350,00€

Weitere Infos

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

Zielgruppe

- ✓ Mitarbeitende im Service und KSC
- ✓ Quereinsteigende / Mitarbeitende ohne Bankausbildung

Ihr Nutzen

An diesen beiden Tagen erhalten Sie eine kompakte und praxisorientierte Übersicht über die wichtigsten Themen, die Ihnen im Alltag begegnen. Somit ist Ihnen ein reibungsloser Einstieg in die ersten Kundengespräche gesichert.

CEQ

 **Termin**
24.11.2025 - 25.11.2025

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
650,00€

Weitere Infos

Crashkurs für Quereinsteiger - Aufbaukurs

CQK

Zielgruppe

- ✓ Mitarbeitende im Service und KSC
- ✓ Quereinsteigende / Mitarbeitende ohne Bankausbildung

Ihr Nutzen

An diesen beiden Tagen wird das Grundlagenwissen zu den Standardprodukten der Bank und Verbundpartner vertieft. Somit können Sie die ersten Fragen, die am Schalter oder am Telefon kommen, gut beantworten. Sie können eigenständig die Vertriebsimpulse im Kundenkontakt erkennen und einen Termin mit dem Kundenberater bzw. Spezialisten vereinbaren.

-  **Termin**
29.09.2025 - 30.09.2025
-  **Ort**
Beilngries
-  **Preis**
650,00€

Weitere Infos

Praxisorientiertes „Know-How“ für einen erfolgreichen Einstieg als Quereinsteiger

CAQ

Zielgruppe

- ✓ Quereinsteigende
- ✓ Neueinsteigende
- ✓ Wiedereinsteigende
- ✓ Mitarbeitende im Service
- ✓ Mitarbeitende im KSC
- ✓ Mitarbeitende in der Beratung

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhalten einen breiten Baukasten an Methoden, um in jeder Situation kundenorientiert handeln zu können und erlernen dadurch, wie man eine nachhaltige Kundenbeziehung aufbaut. Diese Erkenntnisse werden Ihnen den Einstieg in Ihre ersten erfolgreichen Kundengespräche ermöglichen.
- ✓ Sie erlernen den praxisorientierten Umgang mit dem Kunden. Es werden alltägliche Praxissituationen und Praxisfälle behandelt. Darüber hinaus wird ausreichend Raum für jegliche Fachfragen gegeben.

-  **Termin**
20.10.2025 - 21.10.2025
-  **Ort**
Beilngries
-  **Preis**
650,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Rechtlich sicher in der Videoberatung

WDU

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

Das Angebot an Lösungen für den digitalen Produktabschluss im Bankgeschäft wächst. Doch nicht alles, was technisch möglich ist, ist auch rechtlich zulässig. Die Experten vom GVB und BSI Business Systems Integration klären auf und erläutern am live-System.

-  **Termin**
10.11.2025
-  **Ort**
Digital
-  **Preis**
285,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Onlinebanking-Betrug (Phishing)

WOBB

Zielgruppe

- ✓ Mitarbeiter im Zahlungsverkehr und KSC/KDC
- ✓ Electronic Banking und Privat- und Firmenkundenvertrieb
- ✓ Innenrevision und Beschwerdemanagement

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

Forum Beratung und Vertrieb - Dialog. Inspiration. Wachstum.

FBUV

Zielgruppe

- ✓ Die Veranstaltung richtet sich an alle Mitarbeitenden von Volks- und Raiffeisenbanken, die in direktem Kundenkontakt stehen und vertrieblich aktiv sind.
- ✓ Die Inhalte sind unabhängig von einer fachlichen Ausrichtung gestaltet und richten sich an alle Berater sowie Führungskräfte aus den folgenden Bereichen:
- ✓ Privatkunden
- ✓ Private Banking
- ✓ KSC/KDC
- ✓ Immobilie und Wohnbau
- ✓ Firmenkunden
- ✓ Vertriebssteuerung

Ihr Nutzen

- ✓ Sind Sie in der Beratung oder im Vertrieb einer Genossenschaftsbank tätig?
- ✓ Wollen Sie unabhängig von fachlichen Inhalten Ihre Vertriebskompetenz auf das nächste Level heben und Ihre Kunden noch gezielter und erfolgreicher beraten?
- ✓ Dann ist das „Forum Beratung und Vertrieb 2025“ genau das Richtige für Sie!
- ✓ Inspirierende Impulsvorträge - Lernen Sie von den Besten und holen Sie sich neue Ideen für Ihre Beratungsgespräche.
- ✓ Austausch & Netzwerken - Knüpfen Sie wertvolle Kontakte zu Kolleginnen und Kollegen aus ganz Deutschland.
- ✓ Vertriebskompetenz steigern - Erhalten Sie praxisnahe Tipps, um Ihre Beratungskompetenz und Abschlussquote zu verbessern.
- ✓ Beratung auf höchstem Niveau - Finden Sie heraus, wie Sie noch zielgerichteter auf Kundenbedürfnisse eingehen können.
- ✓ Persönliches Wachstum - Entwickeln Sie sich weiter und gewinnen Sie neue Motivation für Ihre tägliche Arbeit.
- ✓ Zwei Tage voller Highlights, wichtiger Impulse, persönlichem Austausch und praxisnaher Strategien erwarten Sie! Lassen Sie sich von 5 Top-Speakern und renommierten Vertriebsexperten inspirieren und nehmen Sie wertvolle Erkenntnisse für Ihren beruflichen Alltag mit.
- ✓ Ob Sie live in Frankfurt dabei sind oder sich bequem per Livestream zuschalten – dieses Event wird Ihnen einen echten Mehrwert bieten! Sichern Sie sich jetzt mit Ihren Kolleginnen und Kollegen Ihren Platz und seien Sie dabei, wenn die Zukunft des Vertriebs neu gedacht wird!

Weitere Infos

Demobird für neue Mitarbeitende - Einführung und Onboarding leicht gemacht

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

DME



Termin

13.11.2025 - 14.11.2025



Ort

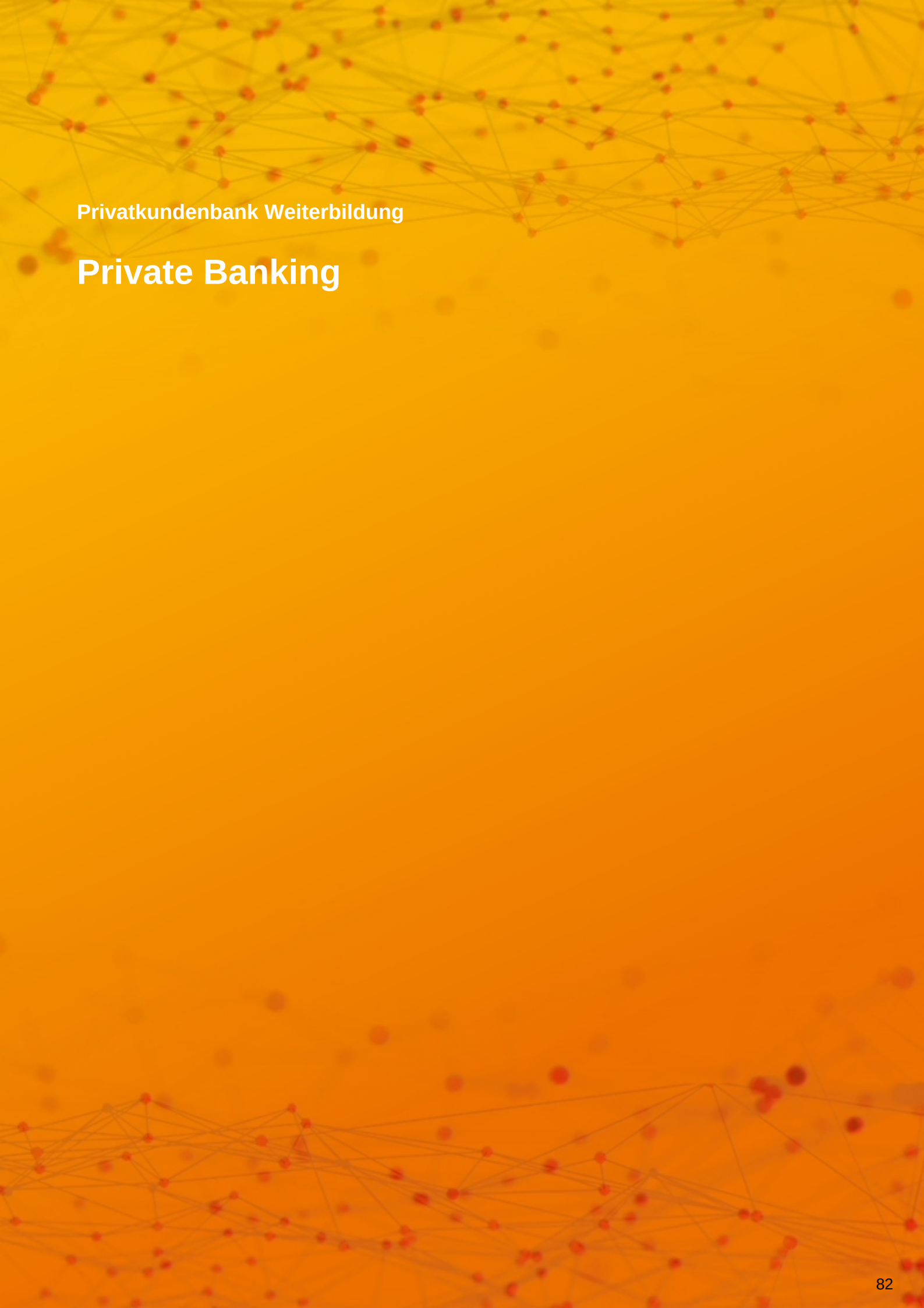
Beilngries



Preis

700,00€

Weitere Infos



Privatkundenbank Weiterbildung

Private Banking

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

WBHT

Weitere Infos

Zielgruppe

- ✓ Privatkundenberater
- ✓ börseninteressierte Mitarbeiter

Ihr Nutzen

Die Teilnehmenden erhalten ein tiefgreifendes Verständnis für die Zusammenhänge von Marktgeschehnissen und deren psychologische Auswirkungen auf Anleger und Berater. Sie lernen, wie emotionale und irrationale Verhaltensweisen Finanzentscheidungen beeinflussen und wie typische Fehler in der Anlageberatung vermieden werden können. Zusätzlich werden Strategien vorgestellt, wie Berater Kunden in volatilen Zeiten zu rationalem Handeln ermutigen können.

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

WGEP

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

- ✓ Vermögenssicherung der Kunden- und Geldbestände
- ✓ Ertragspotenziale über dem Durchschnitt
- ✓ Umsetzungsmöglichkeiten und Absatzpotenziale entdecken
- ✓ Austausch und Aufbau eines Netzwerkes unter den Teilnehmenden und Referenten
- ✓ Marktpositionierung und Konkurrenzabwehr durch einzigartiges Berater Know-How

 **Termin**
09.10.2025

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
420,00€

Weitere Infos

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

MBM

Weitere Infos

Zielgruppe

- ✓ Vermögensberater
- ✓ Mitarbeiter Vertriebsmanagement
- ✓ Wertpapierspezialisten

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erkennen warum Anleihen keine langweiligen Anlagemöglichkeiten sind.
- ✓ Sie setzen sich aktiv mit der Thematik Zins- und Anleihemarkt auseinander und erkennen die Potentiale.
- ✓ Sie erkennen neue Argumente für Ihre Kundengespräche.

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

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

Mit staatlichen Leistungen allein lässt sich der Lebensstandard bei Berufsunfähigkeit, Krankheit und im Alter nicht mehr halten. Die Absicherung von Risiken sowie die private Altersvorsorge werden deshalb immer wichtiger. Stärken Sie Ihr fachliches Know How und üben Sie Ihre vertrieblichen Ansätze.

AVR



Termin

27.11.2025 - 28.11.2025



Ort

Beilngries



Preis

630,00€

Weitere Infos

Vorsorge- und Generationenberatung in der Praxis inkl. Erfahrungsaustausch

Zielgruppe

- ✓ Mitarbeitende in der Vermögensplanung,
- ✓ Betreuung vermögender Kunden und des Private Bankings
- ✓ Wertpapierspezialist
- ✓ Privatkundenberater

Ihr Nutzen

Das Thema Vorsorge und Generationenberatung wird im Hinblick auf den demografischen Wandel immer wichtiger. Frischen Sie also Ihr Fachwissen auf und tauschen Sie sich mit anderen erfahrenen Kundenberaterinnen und Kundenberatern aus.

VGP



Termin

28.10.2025



Ort

Beilngries



Preis

420,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Investmentsteuerreformgesetz - Refresher

Zielgruppe

- ✓ Privat- und Individualkundenbetreuer
- ✓ Mitarbeiter Vertriebsmanagement

Ihr Nutzen

Seit einigen Jahren gilt das Investmentsteuergesetz. Die geänderten Regelungen haben zu umfassenden Änderungen bei der Besteuerung beim Anleger und beim Investmentfonds geführt. In den letzten Jahren entstanden für den Anleger aufgrund der Niedrigzinsphase keine oder kaum steuerpflichtige Vorabpauschalen. Aufgrund des deutlichen Zinsanstiegs wird sich das jedoch erstmals für die Ermittlung der Vorabpauschale Anfang 2024 ändern und auf Anlegerebene größere Steuerzahlungen auslösen. Im Mittelpunkt unseres Webinars steht die Auffrischung der systematischen Darstellung der Regelungen nach dem Investmentsteuerreformgesetz. Unser Webinar verschafft Ihnen einen Überblick und zeigt auf, weshalb auch die Teilfreistellungsregelung zukünftig stärker bei der Auswahl von Fonds beachtet werden sollte.

WIGR

Weitere Infos

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

Zielgruppe

- ✓ Vermögensberater
- ✓ Individualkundenberater
- ✓ Private Banking Berater

Ihr Nutzen

Spitzenergebnisse erzielen durch Persönlichkeitstraining für Beratende im A-Kundensegment.

AKE



Termin

08.12.2025 - 09.12.2025



Ort

Beilngries



Preis

790,00€

[Weitere Infos](#)

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

Zielgruppe

- ✓ Privatkundenberater/betreuer
- ✓ Individualkundenbetreuer
- ✓ Private Banking

WRIE



Termin

24.09.2025



Ort

Digital



Preis

160,00€

[Weitere Infos](#)

ABG-Webinar: Basiswissen Schenken/Sterben /Erben

Zielgruppe

- ✓ Privatkundenberater/betreuer
- ✓ Individualkundenbetreuer
- ✓ Private Banking

WSSE



Termin

08.10.2025



Ort

Digital



Preis

160,00€

[Weitere Infos](#)

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

Zielgruppe

- ✓ Privatkundenberater/betreuer
- ✓ Individualkundenbetreuer
- ✓ Private Banking

WVVT

 **Termin**
22.10.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
160,00€

Weitere Infos

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

Zielgruppe

- ✓ Privatkundenberater/betreuer
- ✓ Individualkundenbetreuer
- ✓ Private Banking

WVSE

 **Termin**
29.10.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
160,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Vollmachten - Umgang in der Bankpraxis

Zielgruppe

- ✓ Privatkundenberater/betreuer
- ✓ Individualkundenbetreuer
- ✓ Private Banking

WUPB

 **Termin**
12.11.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
160,00€

Weitere Infos

Chancen und Möglichkeiten der Asset-Klasse Edelmetalle in der Vermögensberatung

EDVM

Zielgruppe

- ✓ Privatkundenberater
- ✓ Vermögensberater
- ✓ erfahrene Serviceberater

Ihr Nutzen

- ✓ Die Teilnehmenden entdecken die vielfältigen Möglichkeiten und Chancen der Asset-Klasse Edelmetalle.
- ✓ Die Teilnehmenden verstehen das Potenzial von Edelmetallen in der Vermögensberatung.
- ✓ Die Teilnehmenden erhalten wichtige Hintergrundinformationen zum Produkt Edelmetall.

Weitere Infos

Onlineseminar: Grundlagen in der Stiftungsberatung und dem Stiftungsmanagement

STMA

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

Erfahrungsaustausch Private Banking und Vermögensberatung

EKPB

Zielgruppe

- ✓ Private Banking Leiter
- ✓ Mitarbeiter mit leitender Funktion in der Vermögensberatung/Vermögensmanagement
- ✓ Leiter Individualkundenbetreuer
- ✓ Mitarbeitende mit Erfahrung in der Vermögensberatung
- ✓ Mitarbeitende aus der Firmenkundenberatung

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhalten wertvolle Impulse für die tägliche Beratungspraxis
- ✓ Sie erhalten die Gelegenheit, um Wissen zu vertiefen und Ideen für die Beratung weiterzuentwickeln
- ✓ Sie tauschen Sie über organisatorische und personelle Fragestellungen aus
- ✓ Sie steigern Ihre Potenzial durch den Austausch von Erfahrungen und Wissen

Weitere Infos

VR-Generationenberatung

WTGB

Zielgruppe

- ✓ Serviceberater
- ✓ Privatkundenberater
- ✓ Private-Banking Berater
- ✓ Vermögensplaner
- ✓ Wertpapierspezialisten
- ✓ Betreuer vermögender Privatkunden
- ✓ Privatkundenbetreuer

Ihr Nutzen

Die Bevölkerung wird immer älter und speziell die Generation 50 + verfügt einerseits über ein immenses Geld- und Immobilienvermögen. Andererseits besteht ein großer Bedarf an kompetenter Unterstützung bei den Themen Liquidität im Alter, Versicherungsfragen und steuerlichen Aspekten, aber auch bei den rechtlichen sowie medizinischen Möglichkeiten, im Pflegefall selbstbestimmt handeln zu können. Im Rahmen dieses Seminares erfahren Sie neben fachlichen Grundlagen in Verbindung mit Praxisfällen auch Unterstützung bei der Bedarfserkennung, Kundenansprache, Kundennutzen, Gesprächsführung und Storytelling, Akquise, Dienstleistungen über das klassische Bankgeschäft hinaus und Networking. Mit dem Wissen stärken Sie die vertrauensvolle Kundenbindung und Unterstützung der gesamten Familie über die klassischen Bankdienstleistungen hinaus.



Termin

13.10.2025 - 17.10.2025



Ort

Hannover



Preis

1.695,00€

Weitere Infos

VR-Generationenmanagement

WTGM

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Privatkundenberater, Generationenberater und Private-Banking-Berater, Vermögensplaner, Wertpapierspezialisten und Betreuer vermögender Privatkunden die Ihr Wissen im Bereich der Generationenberatung weiter ausbauen und spezialisieren möchten

Ihr Nutzen

- ✓ Sie beraten kompetent zur generationenübergreifenden Vermögensnachfolge.
- ✓ Sie liefern Impulse zu steuerlichen und rechtlichen Rahmenbedingungen.
- ✓ Sie stärken die Kundenbindung durch umfassende Nachfolgeplanung.
- ✓ Sie erkennen Konfliktpotenziale und vermeiden Haftungsrisiken.
- ✓ Sie sichern die Anschlussfähigkeit an die Nachfolgegeneration.



Termin

17.11.2025 - 21.11.2025



Ort

Frankfurt



Preis

1.695,00€

Weitere Infos

Vertriebsassistenz im Private Banking

Zielgruppe

Erfahrene Assistenzen, die sich auf das Thema Private Banking spezialisieren und fachliche Inhalte zur klassischen Assistenz Tätigkeit ergänzen wollen.

Ihr Nutzen

- ✓ Sie lernen grundlegende Begriffe und Zusammenhänge im Private Banking kennen und bekommen Einblick in den Beratungsprozess.
- ✓ Sie bekommen einen Überblick über die Themenfelder einer ganzheitlichen (holistischen) Private Banking Beratung.
- ✓ Sie frischen Ihr Wissen zu Gesellschaftsformen auf.
- ✓ Sie unterscheiden Anlageberatung von Vermögensverwaltungen und bekommen einen Überblick zu den relevanten rechtlichen Rahmenbedingungen.
- ✓ Sie lernen die in der Vor- und Nachbereitung relevanten Unterlagen kennen.
- ✓ Sie beherrschen die Kunst des professionellen Telefonierens und können sowohl eingehende als auch ausgehende Anrufe sicher, effizient und kundenorientiert führen.
- ✓ Sie erkennen und deuten Signale in der Kommunikation mit Ihren Private Banking Kunden, wodurch Sie das Vertrauen und die Zufriedenheit Ihrer anspruchsvollen Klientel nachhaltig stärken.
- ✓ Sie treten im Umgang mit gehobener Klientel souverän und stilvoll auf, repräsentieren Ihr Unternehmen professionell und hinterlassen in jeder Situation einen bleibenden positiven Eindruck.
- ✓ Sie gestalten Kundenerlebnisse, die durch repräsentative Räumlichkeiten, einen exzellenten Empfang und erstklassigen Service überzeugen und die Erwartungen Ihrer Kunden übertreffen.
- ✓ Sie sind in der Lage, Beschwerden professionell zu managen und sie in Chancen zur Verbesserung der Kundenbindung zu verwandeln.
- ✓ Sie vertreten die genossenschaftlichen Werte authentisch und überzeugend und machen Mehrwerte für Ihre Kunden transparent.

VAPB

	Termin 25.11.2025 - 27.11.2025
	Ort Frankfurt
	Preis 790,00€

Weitere Infos

VR-Private Banking Immobilienberatung

Zielgruppe

- ✓ Erfahrene Wohnbaufinanzierungsberater*innen und -berater
- ✓ Private Banking Beraterinnen und Berater

Ihr Nutzen

- ✓ Sie lernen das Immobilienportfoliomanagement kennen und können auf Grundlage von Markt- und Kundenanalyse effektive Strategien für den Kauf, die Verwaltung und den Verkauf von Immobilien entwickeln. Hierbei werden auch die ESG-Nachhaltigkeitskriterien zur Bewertung der ökologischen, sozialen und governance bezogenen Aspekte von Immobilieninvestitionen berücksichtigt.?
- ✓ Sie können Chancen- und Risiken analysieren und potentielle Risiken und die Maximierung der Rendite im Kundenportfolio erkennen und Handlungsempfehlungen ableiten, anpassen und die Lösungen überzeugend präsentieren.?
- ✓ Zusätzlich erhalten Sie Kenntnisse zur Veräußerung von Immobilienvermögens und Estate Planning für eine langfristige Vermögenssicherung.

PBIB

	Termin 27.10.2025 - 31.10.2025
	Ort Karlsruhe
	Preis 1.990,00€

Weitere Infos

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

WCAR

Weitere Infos

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

Real-Estate-Planning - Immobilienbesitz nachhaltig planen, sichern und übertragen

REIM

Weitere Infos

Zielgruppe

- ✓ Mitarbeitende der Baufinanzierung
- ✓ Mitarbeitende des Immobilienvertriebs
- ✓ Mitarbeitende der Privatkundenberatung
- ✓ Mitarbeitende der Gewerbe- und Firmenkundenberatung

Ihr Nutzen

08/15 kann jeder, doch mit unserem Qualifizierungskonzept heben Sie Ihre Beratungskompetenzen auf ein nächstes Level und begeistern Ihre Immobilienkunden in allen Lebenslagen! In unserem Seminar lernen Sie von unseren Expert*innen, wie Kunden den Immobilienbesitz nachhaltig planen, sichern und übertragen sollten. Mit Ihrem neuen KnowHow heben Sie sich mit Ihrer Beratungsqualität vom Wettbewerb ab und gewinnen Sicherheit für die Fragen Ihrer Kunden.

Webinar: Stilsicher im Job - moderner Styling Knigge

Zielgruppe

Personen, die ihre Kompetenz und Persönlichkeit durch ein modernes und gepflegtes Erscheinungsbild unterstreichen wollen.

Ihr Nutzen

Die Zeiten, in denen wir morgens unser Kostüm oder den Anzug für den Job aus dem Schrank geholt haben, sind für die meisten vorbei. Doch längst ist nicht alles erlaubt oder besser - angemessen. Über Ihre Kleidung senden Sie gegenüber Kollegen wie auch Kunden Signale aus. In diesem Webinar erfahren Sie, wie Sie sich in Zeiten von Business Casual modern im Office kleiden. Sie bekommen entscheidende Tipps und Empfehlungen, worauf Sie bei der Auswahl Ihrer Garderobe achten sollten. Mit dem Ziel, überzeugend, sympathisch und professionell zu wirken. Machen Sie Ihre Persönlichkeit und Kompetenz sichtbar, durch Ihren individuellen, authentischen Stil.

WSJ

 **Termin**
08.10.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
175,00€

Weitere Infos

Erfahrungsaustausch – Erfolgreich und rechtssicher in der medialen Beratung

Zielgruppe

- ✓ Führungskräfte am Markt
- ✓ Erfahrene Privatkundenberater
- ✓ Private Banking Berater

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhalten Praxistipps und Impulse, die Ihnen helfen, Ihre mediale Beratung erfolgreich und rechtssicher zu gestalten
- ✓ Sie erkennen den langfristigen Nutzen von medialen Beratungsgesprächen
- ✓ Sie profitieren vom Austausch mit Kollegen und können Best Practices aus der Branche kennenlernen
- ✓ Sie entwickeln mehr Klarheit in der telefonischen Beratung und schaffen für sich selbst / für Ihre Mitarbeitenden und Ihre Kunden mehr Sicherheit
- ✓ Sie erweitern Ihr Wissen über regulatorische Vorgaben
- ✓ Sie erfahren, wie Sie Hindernisse überwinden und (junge) Kunden durch telefonische Beratung langfristig an sich binden können

EAMB

 **Termin**
11.11.2025

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
500,00€

Weitere Infos

Forum Wertpapiere und Vermögensmanagement

FWVM

Zielgruppe

- ✓ Leiter Privatkundenbank
- ✓ Wertpapierspezialisten
- ✓ Vermögensplaner / Individualkundenbetreuer
- ✓ Mitarbeitende im Private Banking
- ✓ Privatkundenbetreuer

Weitere Infos

Ihr Nutzen

- ✓ Mit großer Freude präsentieren wir Ihnen das neue Programm für das Forum Wertpapiere und Vermögensmanagement 2025. Freuen Sie sich auf wertvolle Einblicke in aktuelle Marktentwicklungen, praxisnahe Fachthemen, rechtliche Rahmenbedingungen sowie neueste steuerliche Entwicklungen. Gemeinsam mit hochkarätigen Referenten und renommierten Experten beleuchten wir erfolgversprechende Strategien für die Zukunft.
- ✓ Wie gewohnt erwarten Sie Top-Speaker und herausragende Fachvorträge, die praxisrelevante Inhalte und innovative Impulse liefern.
- ✓ Die Veranstaltung wird professionell aufgezeichnet, sodass Sie ab dem 01. Juli 2025 flexibel auf die Inhalte zugreifen können.
- ✓ Die Referenten werden an beiden Veranstaltungstagen, 24.06. - 25.06.2025 ebenso live vor Ort in Soltau referieren.
- ✓ Ihr Mehrwert: Aktualisierung von Sachkunde und Weiterbildung
- ✓ Einjähriges Update für Ihren VR-BeraterPass (gültig bis 2026)
- ✓ Bescheinigung der Aktualität der Sachkunde gemäß §1 WpHG-Mitarbeiteranzeigeverordnung (WpHGMaAnzV) für Anlageberater
- ✓ Aktualisierung der Produktkompetenz für Vertriebsbeauftragte
- ✓ 180 Minuten anrechenbare IDD-Weiterbildungszeit
- ✓ Registrierung beim FPSB Deutschland unter den Nummern 25-094 (Präsenz) und 25-095 (digital) mit 5 CPD-Credit-Anrechnung
- ✓ Nutzen Sie die Gelegenheit und sichern Sie sich Ihren Platz!

Forum Beratung und Vertrieb - Dialog. Inspiration. Wachstum.

FBUV

Weitere Infos

Zielgruppe

- ✓ Die Veranstaltung richtet sich an alle Mitarbeitenden von Volks- und Raiffeisenbanken, die in direktem Kundenkontakt stehen und vertrieblich aktiv sind.
- ✓ Die Inhalte sind unabhängig von einer fachlichen Ausrichtung gestaltet und richten sich an alle Berater sowie Führungskräfte aus den folgenden Bereichen:
- ✓ Privatkunden
- ✓ Private Banking
- ✓ KSC/KDC
- ✓ Immobilie und Wohnbau
- ✓ Firmenkunden
- ✓ Vertriebssteuerung

Ihr Nutzen

- ✓ Sind Sie in der Beratung oder im Vertrieb einer Genossenschaftsbank tätig?
- ✓ Wollen Sie unabhängig von fachlichen Inhalten Ihre Vertriebskompetenz auf das nächste Level heben und Ihre Kunden noch gezielter und erfolgreicher beraten?
- ✓ Dann ist das „Forum Beratung und Vertrieb 2025“ genau das Richtige für Sie!
- ✓ Inspirierende Impulsvorträge - Lernen Sie von den Besten und holen Sie sich neue Ideen für Ihre Beratungsgespräche.
- ✓ Austausch & Netzwerken - Knüpfen Sie wertvolle Kontakte zu Kolleginnen und Kollegen aus ganz Deutschland.
- ✓ Vertriebskompetenz steigern - Erhalten Sie praxisnahe Tipps, um Ihre Beratungskompetenz und Abschlussquote zu verbessern.
- ✓ Beratung auf höchstem Niveau - Finden Sie heraus, wie Sie noch zielgerichteter auf Kundenbedürfnisse eingehen können.
- ✓ Persönliches Wachstum - Entwickeln Sie sich weiter und gewinnen Sie neue Motivation für Ihre tägliche Arbeit.
- ✓ Zwei Tage voller Highlights, wichtiger Impulse, persönlichem Austausch und praxisnaher Strategien erwarten Sie! Lassen Sie sich von 5 Top-Speakern und renommierten Vertriebsexperten inspirieren und nehmen Sie wertvolle Erkenntnisse für Ihren beruflichen Alltag mit.
- ✓ Ob Sie live in Frankfurt dabei sind oder sich bequem per Livestream zuschalten – dieses Event wird Ihnen einen echten Mehrwert bieten! Sichern Sie sich jetzt mit Ihren Kolleginnen und Kollegen Ihren Platz und seien Sie dabei, wenn die Zukunft des Vertriebs neu gedacht wird!



Privatkundenbank Weiterbildung

Spezialwissen aufbauen

Onlineseminar: Green Finance - Nachhaltigkeit in der Praxis

GFNP

Zielgruppe

Führungskräfte & Spezialisten aus dem gehobenen Privatkundengeschäft/ Private Banking, Mitglieder des Hausmeinungsausschusses

Ihr Nutzen

Nachhaltigkeit und nachhaltige Kapitalanlagen sind die aktuellen Schlagworte im Finanzumfeld. Nachhaltige Investieren wird zum Megatrend und zielt darauf ab, positive Veränderungen im sozialen Bereich und im Umweltschutz herbeizuführen, ohne den finanziellen Aspekt aus den Augen zu verlieren. Auch müssen sich immer mehr Marktteilnehmer aufgrund neuer regulatorischer Anforderungen und des Wettbewerbsumfeldes intensiv mit dieser Thematik auseinandersetzen. In diesem Seminar werden ein strukturierter Überblick und eine breite Wissensbasis über das zukunftsorientierte Feld der nachhaltigen Investments vermittelt. Die Teilnehmer werden befähigt, professionell mit den neuen Herausforderungen im Kundengeschäft umzugehen und sich ergebende Marktchancen aktiv zu nutzen.

Weitere Infos

Abgeltungsteuer im Wertpapiergeschäft kompakt – Grundlagen und Funktionsweise

AWG

Zielgruppe

Mitarbeitende der Marktfolge Wertpapierabwicklung / Passiv sowie Privatkundenberater / Vermögensberater

Ihr Nutzen

- ✔ Vertiefende Einführung in die Grundlagen und Funktionsweise der Abgeltungsteuer
- ✔ Festigung und Erweiterung des Fachwissens über die Besteuerung von Kapitalerträgen

Weitere Infos

Öffentliche Mittel in der Baufinanzierung

OEMB

Zielgruppe

Wohnbaufinanzierungsberater

Ihr Nutzen

Optimaler Einsatz der aktuellen Förderprogramme in der Wohnbaufinanzierungsberatung

 **Termin**
24.09.2025

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
420,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Einsatz öffentlicher Mittel in der Wohnbaufinanzierung

Zielgruppe

Wohnbaufinanzierungsberater

Ihr Nutzen

Optimaler Einsatz der aktuellen Förderprogramme in der Wohnbaufinanzierungsberatung

WOEM

Weitere Infos

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

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

Die Teilnehmer setzen sich mit ihrer persönlichen Stressanfälligkeit und deren Auslöser auseinander. Anschließend lernen sie unterschiedliche Methoden zum Stressabbau und Prävention kennen, die praxisnah und erprobt sind. Sie sichern somit ihre langfristige Leistungsfähigkeit und Resilienz.

WKSS

 **Termin**
22.10.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
220,00€

Weitere Infos

Psychologie kompakt für Kundenberater

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an alle Berater der Bank.

Ihr Nutzen

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

POK

 **Termin**
30.10.2025 - 31.10.2025

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
800,00€

Weitere Infos

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

WAWP

Zielgruppe

In der Anlageberatung tätige Mitarbeiter und wertpapierinteressierte Mitarbeiter.

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhalten durch das Webinar:
- ✓ ein Grundsatzverständnis zum Themenfeld ETFs
- ✓ einen Überblick über die Unterschiede zwischen aktiven und passiven Fonds
- ✓ Lösungsansätze für mögliche Kundeneinwände

Weitere Infos

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

WGEP

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

- ✓ Vermögenssicherung der Kunden- und Geldbestände
- ✓ Ertragspotenziale über dem Durchschnitt
- ✓ Umsetzungsmöglichkeiten und Absatzpotenziale entdecken
- ✓ Austausch und Aufbau eines Netzwerkes unter den Teilnehmenden und Referenten
- ✓ Marktpositionierung und Konkurrenzabwehr durch einzigartiges Berater Know-How

 **Termin**
09.10.2025

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
420,00€

Weitere Infos

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

MBM

Zielgruppe

- ✓ Vermögensberater
- ✓ Mitarbeiter Vertriebsmanagement
- ✓ Wertpapierspezialisten

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erkennen warum Anleihen keine langweiligen Anlagemöglichkeiten sind.
- ✓ Sie setzen sich aktiv mit der Thematik Zins- und Anleihemarkt auseinander und erkennen die Potentiale.
- ✓ Sie erkennen neue Argumente für Ihre Kundengespräche.

Weitere Infos

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

AVR

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

Mit staatlichen Leistungen allein lässt sich der Lebensstandard bei Berufsunfähigkeit, Krankheit und im Alter nicht mehr halten. Die Absicherung von Risiken sowie die private Altersvorsorge werden deshalb immer wichtiger. Stärken Sie Ihr fachliches Know How und üben Sie Ihre vertrieblichen Ansätze.



Termin

27.11.2025 - 28.11.2025



Ort

Beilngries



Preis

630,00€

Weitere Infos

Onlineseminar: Grundlagen in der Stiftungsberatung und dem Stiftungsmanagement

STMA

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

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

WCAR

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

Erfahrungsaustausch – Erfolgreich und rechtssicher in der medialen Beratung

Zielgruppe

- ✓ Führungskräfte am Markt
- ✓ Erfahrene Privatkundenberater
- ✓ Private Banking Berater

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhalten Praxistipps und Impulse, die Ihnen helfen, Ihre mediale Beratung erfolgreich und rechtssicher zu gestalten
- ✓ Sie erkennen den langfristigen Nutzen von medialen Beratungsgesprächen
- ✓ Sie profitieren vom Austausch mit Kollegen und können Best Practices aus der Branche kennenlernen
- ✓ Sie entwickeln mehr Klarheit in der telefonischen Beratung und schaffen für sich selbst / für Ihre Mitarbeitenden und Ihre Kunden mehr Sicherheit
- ✓ Sie erweitern Ihr Wissen über regulatorische Vorgaben
- ✓ Sie erfahren, wie Sie Hindernisse überwinden und (junge) Kunden durch telefonische Beratung langfristig an sich binden können

EAMB



Termin

11.11.2025



Ort

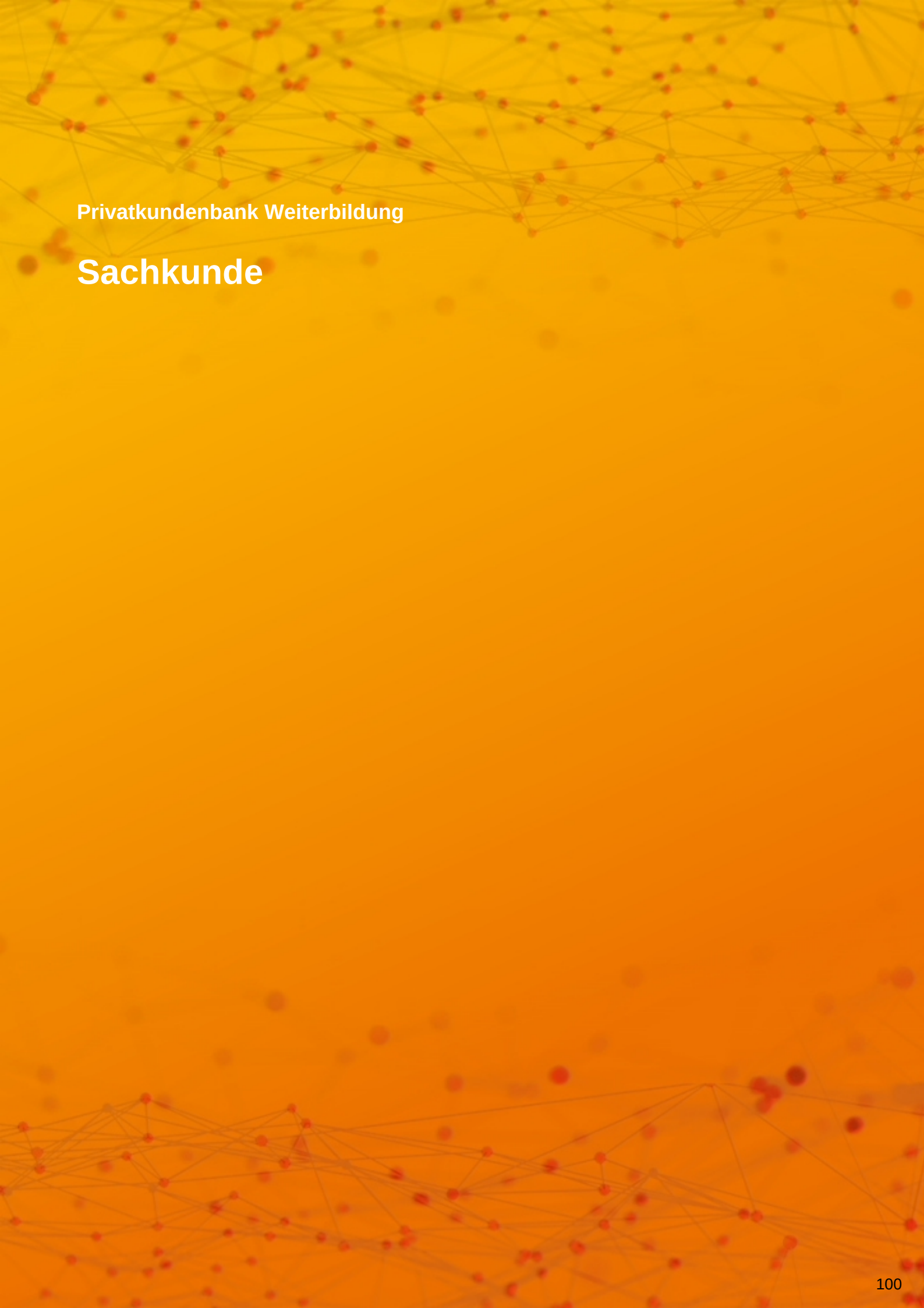
Beilngries



Preis

500,00€

Weitere Infos



Privatkundenbank Weiterbildung

Sachkunde

Forum Wertpapiere und Vermögensmanagement

FWVM

Zielgruppe

- ✓ Leiter Privatkundenbank
- ✓ Wertpapierspezialisten
- ✓ Vermögensplaner / Individualkundenbetreuer
- ✓ Mitarbeitende im Private Banking
- ✓ Privatkundenbetreuer

Weitere Infos

Ihr Nutzen

- ✓ Mit großer Freude präsentieren wir Ihnen das neue Programm für das Forum Wertpapiere und Vermögensmanagement 2025. Freuen Sie sich auf wertvolle Einblicke in aktuelle Marktentwicklungen, praxisnahe Fachthemen, rechtliche Rahmenbedingungen sowie neueste steuerliche Entwicklungen. Gemeinsam mit hochkarätigen Referenten und renommierten Experten beleuchten wir erfolgversprechende Strategien für die Zukunft.
- ✓ Wie gewohnt erwarten Sie Top-Speaker und herausragende Fachvorträge, die praxisrelevante Inhalte und innovative Impulse liefern.
- ✓ Die Veranstaltung wird professionell aufgezeichnet, sodass Sie ab dem 01. Juli 2025 flexibel auf die Inhalte zugreifen können.
- ✓ Die Referenten werden an beiden Veranstaltungstagen, 24.06. - 25.06.2025 ebenso live vor Ort in Soltau referieren.
- ✓ Ihr Mehrwert: Aktualisierung von Sachkunde und Weiterbildung
- ✓ Einjähriges Update für Ihren VR-BeraterPass (gültig bis 2026)
- ✓ Bescheinigung der Aktualität der Sachkunde gemäß §1 WpHG-Mitarbeiteranzeigeverordnung (WpHGMaAnzV) für Anlageberater
- ✓ Aktualisierung der Produktkompetenz für Vertriebsbeauftragte
- ✓ 180 Minuten anrechenbare IDD-Weiterbildungszeit
- ✓ Registrierung beim FPSB Deutschland unter den Nummern 25-094 (Präsenz) und 25-095 (digital) mit 5 CPD-Credit-Anrechnung
- ✓ Nutzen Sie die Gelegenheit und sichern Sie sich Ihren Platz!

Forum Beratung und Vertrieb - Dialog. Inspiration. Wachstum.

FBUV

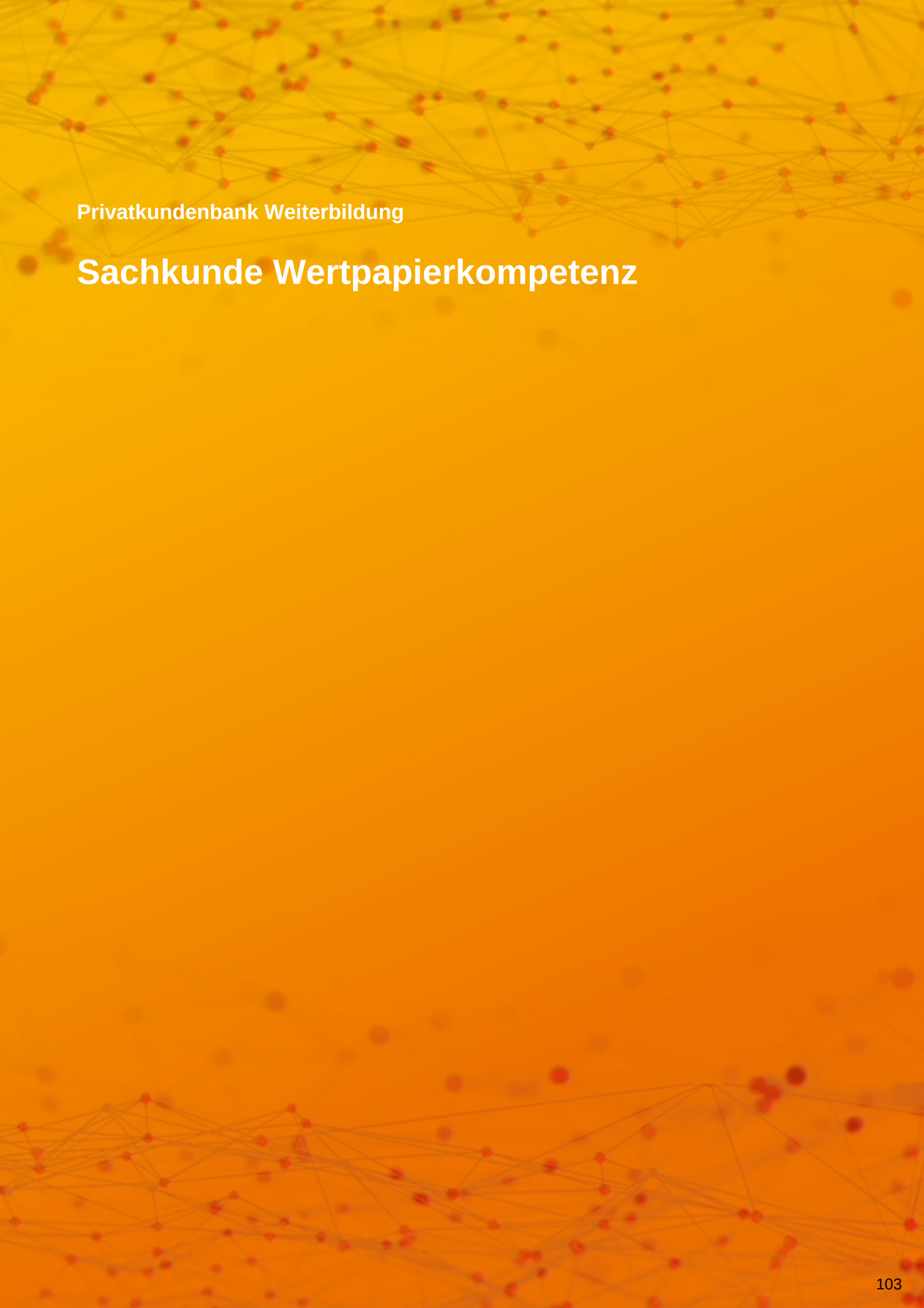
Weitere Infos

Zielgruppe

- ✓ Die Veranstaltung richtet sich an alle Mitarbeitenden von Volks- und Raiffeisenbanken, die in direktem Kundenkontakt stehen und vertrieblich aktiv sind.
- ✓ Die Inhalte sind unabhängig von einer fachlichen Ausrichtung gestaltet und richten sich an alle Berater sowie Führungskräfte aus den folgenden Bereichen:
- ✓ Privatkunden
- ✓ Private Banking
- ✓ KSC/KDC
- ✓ Immobilie und Wohnbau
- ✓ Firmenkunden
- ✓ Vertriebssteuerung

Ihr Nutzen

- ✓ Sind Sie in der Beratung oder im Vertrieb einer Genossenschaftsbank tätig?
- ✓ Wollen Sie unabhängig von fachlichen Inhalten Ihre Vertriebskompetenz auf das nächste Level heben und Ihre Kunden noch gezielter und erfolgreicher beraten?
- ✓ Dann ist das „Forum Beratung und Vertrieb 2025“ genau das Richtige für Sie!
- ✓ Inspirierende Impulsvorträge - Lernen Sie von den Besten und holen Sie sich neue Ideen für Ihre Beratungsgespräche.
- ✓ Austausch & Netzwerken - Knüpfen Sie wertvolle Kontakte zu Kolleginnen und Kollegen aus ganz Deutschland.
- ✓ Vertriebskompetenz steigern - Erhalten Sie praxisnahe Tipps, um Ihre Beratungskompetenz und Abschlussquote zu verbessern.
- ✓ Beratung auf höchstem Niveau - Finden Sie heraus, wie Sie noch zielgerichteter auf Kundenbedürfnisse eingehen können.
- ✓ Persönliches Wachstum - Entwickeln Sie sich weiter und gewinnen Sie neue Motivation für Ihre tägliche Arbeit.
- ✓ Zwei Tage voller Highlights, wichtiger Impulse, persönlichem Austausch und praxisnaher Strategien erwarten Sie! Lassen Sie sich von 5 Top-Speakern und renommierten Vertriebsexperten inspirieren und nehmen Sie wertvolle Erkenntnisse für Ihren beruflichen Alltag mit.
- ✓ Ob Sie live in Frankfurt dabei sind oder sich bequem per Livestream zuschalten – dieses Event wird Ihnen einen echten Mehrwert bieten! Sichern Sie sich jetzt mit Ihren Kolleginnen und Kollegen Ihren Platz und seien Sie dabei, wenn die Zukunft des Vertriebs neu gedacht wird!



Privatkundenbank Weiterbildung

Sachkunde Wertpapierkompetenz

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

Zielgruppe

In der Anlageberatung tätige Mitarbeiter, die ihre Fachkenntnis und Qualifikation im Bereich „risikoscheue Anlageformen“ erlangen möchten.

Ihr Nutzen

Im Vordergrund steht die Vermittlung der erforderlichen fachlichen und rechtlichen Wertpapiersachkunde. Ziel ist es neues Wertpapierwissen zu erlernen und/oder das vorhandene Wissen zu vertiefen. Die Teilnehmer erhalten eine Qualifizierung gemäß WpHG im Bereich "risikoscheue Anlageformen". Durch die Ausstellung des BeraterPasses Serviceberatung ist diese Qualifizierung 3 Jahre gültig.

WP2



Termin

07.10.2025 - 10.10.2025



Ort

Beilngries



Preis

1.500,00€

Weitere Infos

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

Zielgruppe

In der Anlageberatung tätige Mitarbeiter, die ihre Fachkenntnis und Qualifikation im Bereich „risikobehaftete Anlageformen“ erlangen möchten.

Ihr Nutzen

Im Vordergrund steht die Vermittlung der erforderlichen fachlichen und rechtlichen Wertpapiersachkunde. Ziel ist es neues Wertpapierwissen zu erlernen und/oder das vorhandene Wissen zu vertiefen. Die Teilnehmer erhalten eine Qualifizierung gemäß WpHG im Bereich "risikobehaftete Anlageformen". Durch die Ausstellung des BeraterPasses Privatkundenberatung ist diese Qualifizierung 3 Jahre gültig.

WP3



Termin

02.12.2025 - 05.12.2025



Ort

Beilngries



Preis

1.500,00€

Weitere Infos

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

Zielgruppe

In der Anlageberatung tätige Mitarbeiter, die ihre Fachkenntnis und Qualifikation im Bereich „spekulativen Anlageformen“ erlangen möchten.

Ihr Nutzen

Im Vordergrund steht die Vermittlung der erforderlichen fachlichen und rechtlichen Wertpapiersachkunde. Ziel ist es neues Wertpapierwissen zu erlernen und/oder das vorhandene Wissen zu vertiefen. Die Teilnehmer erhalten eine Qualifizierung gemäß WpHG im Bereich "spekulative Anlageformen". Durch die Ausstellung des BeraterPasses Individualkundenbetreuung ist diese Qualifizierung 3 Jahre gültig.

WP4



Termin

21.10.2025 - 24.10.2025



Ort

Beilngries



Preis

1.500,00€

Weitere Infos

VR-BeraterPass "Serviceberatung" - Update 1 Tag

1BP2

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

Die Teilnehmer erhalten ein fachliches Update in der Wertpapiersachkunde und qualifizieren sich gemäß WpHG im Bereich "risikoscheue Anlageformen" erneut. Durch die Ausstellung des BeraterPasses Serviceberatung ist diese Qualifizierung für weitere 3 Jahre gültig.

Weitere Infos

VR-BeraterPass "Privatkundenberatung" - Update 1 Tag

1BP3

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

Die Teilnehmer erhalten ein fachliches Update in der Wertpapiersachkunde und qualifizieren sich gemäß WpHG im Bereich "risikobehaftete Anlageformen" erneut. Durch die Ausstellung des BeraterPasses Privatkundenberatung ist diese Qualifizierung für weitere 3 Jahre gültig.

 **Termin**
29.09.2025
30.10.2025
01.12.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
420,00€

Weitere Infos

VR-BeraterPass "Individualkundenbetreuung" - Update 1 Tag

1BP4

Zielgruppe

Kundenberater der Produktkategorie "Individualkundenbetreuung" mit Verlängerungsanspruch der RK4.

Ihr Nutzen

Die Teilnehmer erhalten ein fachliches Update in der Wertpapiersachkunde und qualifizieren sich gemäß WpHG im Bereich "spekulative Anlageformen" erneut. Durch die Ausstellung des BeraterPasses Individualkundenbetreuung ist diese Qualifizierung für weitere 3 Jahre gültig.

 **Termin**
06.10.2025
10.11.2025
15.12.2025

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
420,00€

Weitere Infos

VR-BeraterPass "Wertpapierspezialist" - Update 1 Tag

1BP5

Zielgruppe

Kundenberater der Produktkategorie "Wertpapierspezialist" mit Verlängerungsanspruch der RK5.

Ihr Nutzen

Die Teilnehmer erhalten ein fachliches Update in der Wertpapiersachkunde und qualifizieren sich gemäß WpHG im Bereich "Wertpapierspezialist" erneut. Durch die Ausstellung des BeraterPasses Wertpapierspezialist ist diese Qualifizierung für weitere 3 Jahre gültig.

 **Termin**
13.11.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
420,00€

Weitere Infos

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

WCAR

Weitere Infos

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

ABG-Webinar: Richtig aufklären und beraten im Wertpapiergeschäft - Grundlagen und aktuelle Rechtsprechung

WRWP

Weitere Infos

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

- ✓ Sie können durch eine rechtlich sichere und transparente Aufklärung im Wertpapiergeschäft das Vertrauen Ihrer Kunden gewinnen
- ✓ Sie gewinnen rechtliche Sicherheit



Privatkundenbank Weiterbildung

Fachliche und rechtliche Sachkunde

Finanzierung

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

FPI1

Weitere Infos

Zielgruppe

Wohnbaufinanzierungsberater, Mitarbeiter in der Marktfolge Wohnbaufinanzierung

Ihr Nutzen

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

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

FPI2

Weitere Infos

Zielgruppe

Wohnbaufinanzierungsberater, Firmen-und Gewerbekundenberater

Ihr Nutzen

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

Fachwissen Marktfolge für die Vergabe von Immobilien-Verbraucherdarlehen

FPI3

Weitere Infos

Zielgruppe

Mitarbeiter der Marktfolge Wohnbaufinanzierung

Ihr Nutzen

Aktualisierung der erforderlichen fachlichen Grundlagen für die Vergabe von Immobilien-Verbraucherdarlehen für Mitarbeiter der Marktfolge Wohnbaufinanzierung privater Kreditengagements

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

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

FP II



Termin

17.11.2025 - 19.11.2025
24.11.2025 - 26.11.2025



Ort

Digital



Preis

950,00€

[Weitere Infos](#)

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

Zielgruppe

Wohnbaufinanzierungsberater, Mitarbeiter in der Marktfolge Wohnbaufinanzierung

Ihr Nutzen

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

WFPI1



Termin

24.09.2025
01.10.2025



Ort

Digital



Preis

420,00€

[Weitere Infos](#)

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

Zielgruppe

Wohnbaufinanzierungsberater, Firmen- und Gewerbekundenberater

Ihr Nutzen

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

WFPI2



Termin

09.10.2025



Ort

Digital



Preis

220,00€

[Weitere Infos](#)

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

Zielgruppe

Mitarbeiter der Marktfolge Wohnbaufinanzierung

Ihr Nutzen

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

WFPI3



Termin

21.10.2025



Ort

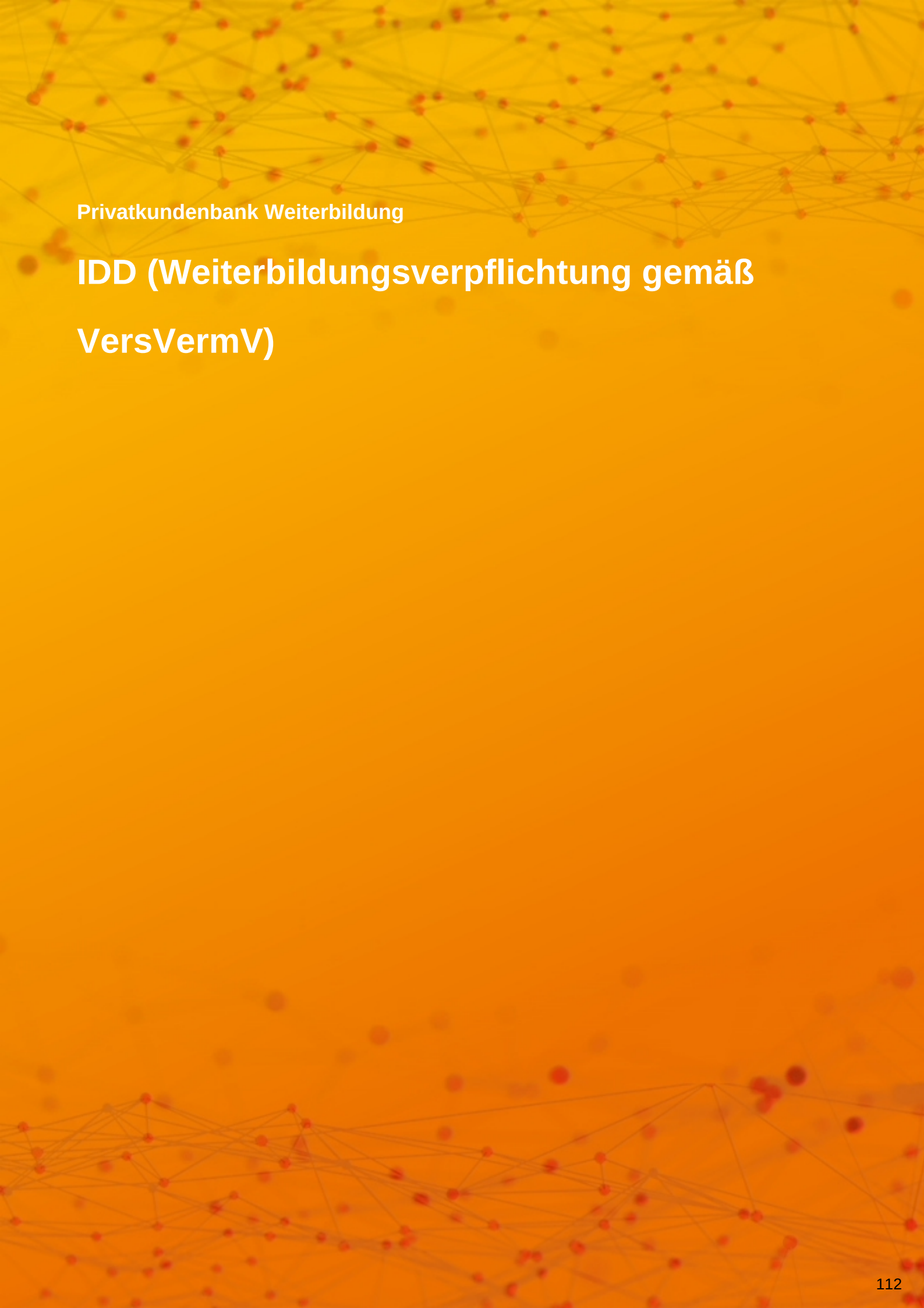
Digital



Preis

220,00€

Weitere Infos



Privatkundenbank Weiterbildung

IDD (Weiterbildungsverpflichtung gemäß VersVermV)

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

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

Mit staatlichen Leistungen allein lässt sich der Lebensstandard bei Berufsunfähigkeit, Krankheit und im Alter nicht mehr halten. Die Absicherung von Risiken sowie die private Altersvorsorge werden deshalb immer wichtiger. Stärken Sie Ihr fachliches Know How und üben Sie Ihre vertrieblichen Ansätze.

AVR



Termin

27.11.2025 - 28.11.2025



Ort

Beilngries



Preis

630,00€

Weitere Infos

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

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

- ✓ Vermögenssicherung der Kunden- und Geldbestände
- ✓ Ertragspotenziale über dem Durchschnitt
- ✓ Umsetzungsmöglichkeiten und Absatzpotenziale entdecken
- ✓ Austausch und Aufbau eines Netzwerkes unter den Teilnehmenden und Referenten
- ✓ Marktpositionierung und Konkurrenzabwehr durch einzigartiges Berater Know-How

WGEP



Termin

09.10.2025



Ort

Beilngries



Preis

420,00€

Weitere Infos

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

Zielgruppe

Wohnbaufinanzierungsberater

Ihr Nutzen

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

AGL

Weitere Infos

Praxisworkshop für Wohnbaufinanzierungsberater Immobilien

TFW

Zielgruppe

Wohnbaufinanzierungsberater

Ihr Nutzen

Erfahrungsaustausch und Best Practice

Weitere Infos

Praxisworkshop für Leiter Wohnbaufinanzierung Immobilien

TFW2

Zielgruppe

Führungskräfte im Bereich Wohnbaufinanzierung

Ihr Nutzen

Erfahrungsaustausch und Best Practice

Weitere Infos

Vertriebserfolge steigern mit der Zielgruppe 50 Plus

VSZ

Zielgruppe

- ✓ Privatkundenberater
- ✓ Vermögensberater
- ✓ Individualkundenberater

Ihr Nutzen

- ✓ Bewusstwerden der Bedeutung dieser Kundengruppe
- ✓ Verstehen und Umsetzen erfolgreicher Beratungsansätze
- ✓ Nutzen der Möglichkeiten des agree21

Weitere Infos

Vertriebserfolge steigern mit der Zielgruppe Junge Kunden/ Berufsstarter

VSJ

Zielgruppe

- ✓ Serviceberater
- ✓ Privatkundenberater

Ihr Nutzen

- ✓ Vertriebschancen dieser Zielgruppe erkennen und umsetzen
- ✓ Zielgerichtet und erfolgreich junge Leute ansprechen
- ✓ Langfristige Bindung junger Kunden an die Bank durch gezielte Betreuung und moderne Technik
- ✓ Erkennen und Erfahren: was treibt junge Leute an
- ✓ Begeisterung für Geno-Banken entwickeln
- ✓ Methoden und digitale Lösungen für junge Kunden
- ✓ Sicherer und abschlussorientierter Einsatz von Medien und Banking Apps

Weitere Infos

Update Vertriebstraining

VAH1

Zielgruppe

Privatkundenberater

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhalten eine Sensibilisierung für den eigenen Verkaufsstil.
- ✓ Sie nutzen individuellen Wünsche des Kunden abschlussorientiert.
- ✓ Sie erkennen Abschlusssignale der Kunden besser.
- ✓ Sie erhalten technische sowie vor allem methodische Hilfestellungen und Praxistipps zum Einsatz der Assistenten „Vorsorge und Absicherung“ und „Vermögen“ in der Kundenberatung.
- ✓ Sie können die Mehrwerte der einzelnen Bausteine der genossenschaftlichen Beratung erkennen und setzen diese nachhaltig und erfolgreich in der Kundenberatung ein.

Weitere Infos

Vertriebserfolge dauerhaft sichern

VAH3

Zielgruppe

- ✓ Privatkundenberatung
- ✓ Individualkundenbetreuer
- ✓ Privatkundenberater mit langjähriger Vertriebserfahrung sowie insbesondere ehemalige Teilnehmende vom Seminar VAH1

Ihr Nutzen

- ✓ Erfahrungsaustausch im Bereich Vorsorge– und Vermögensberatung mit langjährigen, erfolgreichen Beratern aus unterschiedlichen Banken
- ✓ Erfolgreiche Ansprachestrategien und Nutzen von Vertriebschancen im aktuellen Marktumfeld
- ✓ Einsatz effizienter Visualisierungstechniken im Kundengespräch
- ✓ Abschlussorientierter Einsatz des Vorgangs "Genossenschaftliche Beratung" sowie der Assistenten "Vermögen optimieren" und "Vorsorge"

Weitere Infos

Vermögensübertragung mit fondsgebundener Rentenversicherung und steueroptimierte Vorsorge

VFR

Zielgruppe

Privatkundenberater

Ihr Nutzen

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

 **Termin**
24.09.2025

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
420,00€

Weitere Infos

Vorsorge- und Generationenberatung in der Praxis inkl. Erfahrungsaustausch

VGP

Zielgruppe

- ✓ Mitarbeitende in der Vermögensplanung,
- ✓ Betreuung vermögender Kunden und des Private Bankings
- ✓ Wertpapierspezialist
- ✓ Privatkundenberater

Ihr Nutzen

Das Thema Vorsorge und Generationenberatung wird im Hinblick auf den demografischen Wandel immer wichtiger. Frischen Sie also Ihr Fachwissen auf und tauschen Sie sich mit anderen erfahrenen Kundenberaterinnen und Kundenberatern aus.

 **Termin**
28.10.2025

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
420,00€

Weitere Infos

Basiswissen des Bankgeschäfts

BBG

Zielgruppe

- ✓ Angestellte ohne Bankausbildung
- ✓ Wiedereinsteigerinnen und Wiedereinsteiger
- ✓ Quereinsteigerinnen und Quereinsteiger
- ✓ weitere Ausbildungsberufe (Nicht-Bankkaufleute)

Ihr Nutzen

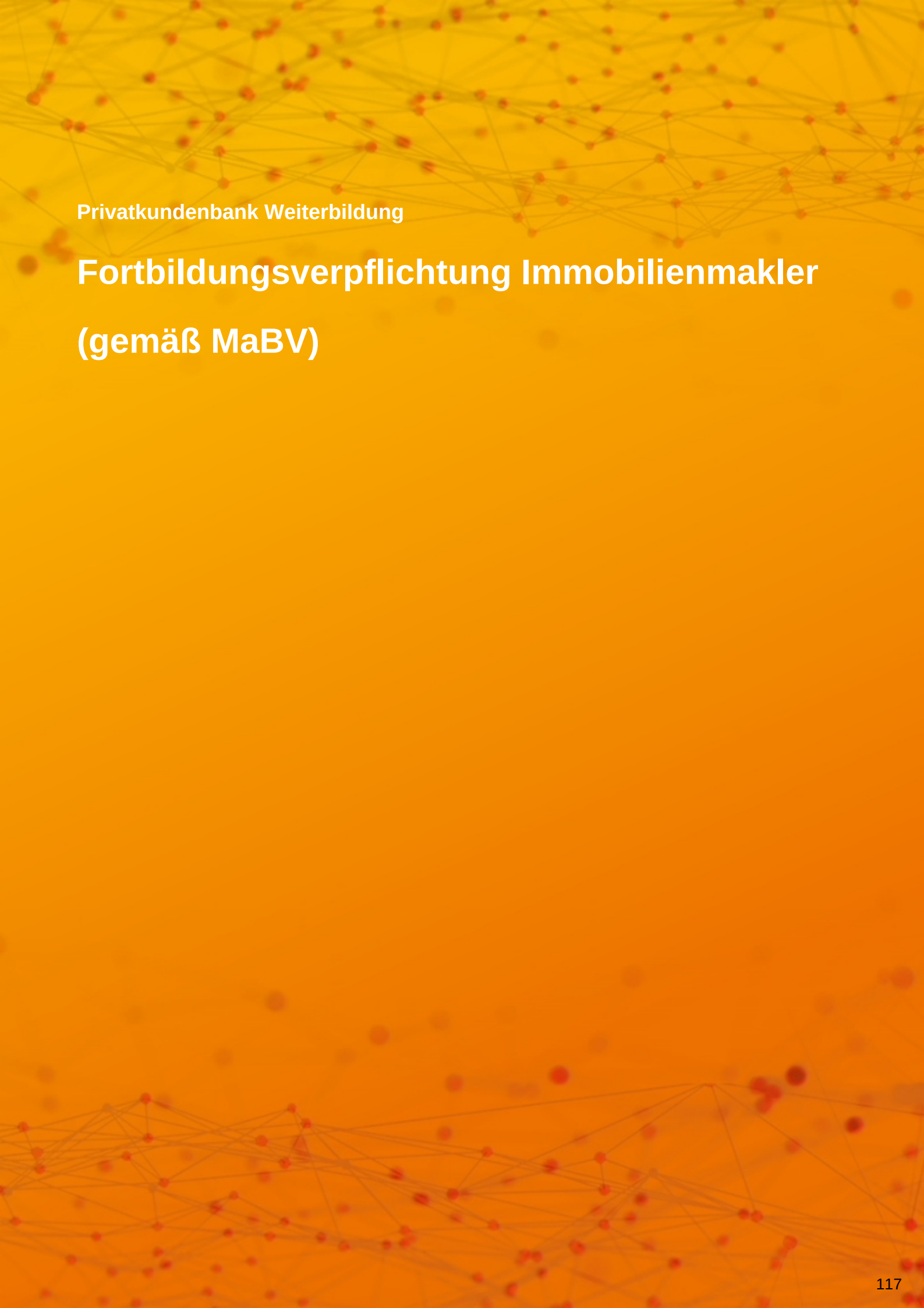
Teilnehmende erhalten einen fundierten Überblick der wesentlichen Geschäftsfelder einer Genossenschaftsbank und ein Gespür für deren aktuelles Marktumfeld. Informationen zu rechtlichen und wirtschaftlichen Grundlagen ergänzen die aufgebauten Basiskenntnisse ideal.

 **Termin**
18.11.2025 - 21.11.2025
08.12.2025 - 11.12.2025

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
2.150,00€

Weitere Infos



Privatkundenbank Weiterbildung

Fortbildungsverpflichtung Immobilienmakler (gemäß MaBV)

Vertriebsassistenz Immobilienvermittlung

VAI

Zielgruppe

Vertriebsassistenten in der Immobilienvermittlung

Ihr Nutzen

- ✓ Sie bekommen in diesem Kompaktseminar mit starkem Praxisbezug die notwendigen Grundlagen zur Immobilienwirtschaft, -verwaltung, und -vermittlung.
- ✓ Sie sind informiert über den aktuellen Immobilienmarkt.
- ✓ Sie legen die Grundlage, um Ihre Maklerkollegen im Tagesgeschäft aktiv zu unterstützen und um im Kundengeschäft souverän zu agieren.
- ✓ Sie sind geübt in telefonischen Terminvereinbarungen und Anfragen zu Angeboten.
- ✓ Sie kennen die gängigen Fachbegriffe und wissen, worauf Sie bei Standardfällen achten um das Team der Immobilienvermittlung zu unterstützen.
- ✓ Sie sind geübt in der Anwendung gängiger Tools zur Objektaufbereitung.
- ✓ Sie können strukturiert jede Immobilie für den Verkauf aufbereiten und beherrschen das Grundwissen im Bereich der benötigten Unterlagen und Informationen.
- ✓ Sie kennen die Werkzeuge für eine erfolgreiche und moderne, sowie hochwertige Bewerbung einer Immobilie (Exposeformulierungen und -gestaltung, Grundrissaufbereitung, Fotografie, Visualisierung, virtuelles HomeStaging usw.) und wissen um rechtliche Fallstricke.

Weitere Infos

Maklerrecht in der Praxis - I

MRP1

Zielgruppe

Mitarbeiter und Spezialisten in der Immobilienvermittlung

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

Onlineseminar: Steuerliche und weitergehende rechtliche Aspekte im Maklergeschäft - II

MRP2

Zielgruppe

Mitarbeiter und Spezialisten in der Immobilienvermittlung

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

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

Zielgruppe

Mitarbeiter und Spezialisten in der Immobilienvermittlung

Ihr Nutzen

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

MRP3



Termin
08.10.2025



Ort
Beilngries



Preis
490,00€

Weitere Infos

Fachtagung Immobilien

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

Information, Erfahrungsaustausch und Diskussion zu aktuellen Themen

FIO

Weitere Infos

Onlineseminar: Die Immobilie im Steuerrecht

Zielgruppe

- ✓ Firmenkundenberater
- ✓ Firmenkreditsachbearbeiter
- ✓ Immobilienmakler
- ✓ Wohnbaufinanzierungsberater

Ihr Nutzen

- ✓ Die steuerlichen Auswirkungen der jeweiligen Immobiliennutzung kennen. Kapitaldienstfähigkeit einschätzen können
- ✓ Erfahren, wie man größeres Immobilienvermögen mit einer möglichst geringen Erbschaftssteuerbelastung auf die nächste Generation übertragen kann
- ✓ Veränderungen bei der neuen Grundsteuer kennen

DIS

Weitere Infos

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

BNZ

Weitere Infos

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

Baumängel erkennen, Bauschäden bewerten und Modernisierungskosten kalkulieren

BMB

Weitere Infos

Zielgruppe

Immobilienmakler, -berater und -vermittler

Ihr Nutzen

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

Öffentliche Mittel in der Baufinanzierung

OEMB

Zielgruppe

Wohnbaufinanzierungsberater

Ihr Nutzen

Optimaler Einsatz der aktuellen Förderprogramme in der Wohnbaufinanzierungsberatung

 **Termin**
24.09.2025

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
420,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Einsatz öffentlicher Mittel in der Wohnbaufinanzierung

Zielgruppe

Wohnbaufinanzierungsberater

Ihr Nutzen

Optimaler Einsatz der aktuellen Förderprogramme in der Wohnbaufinanzierungsberatung

WOEM

Weitere Infos

ABG-Webinar: Die Kreditvergabe an Wohnungseigentümergeinschaften - Rechtlicher Überblick

Zielgruppe

- ✓ Immobilienfinanzierungsberater
- ✓ Firmenkundenberater
- ✓ Kreditsachbearbeiter
- ✓ Immobilienmakler
- ✓ Wohnimmobilienverwalter

Ihr Nutzen

- ✓ Verständnis für die rechtliche Situation entwickeln
- ✓ Kreditentscheidungen lösungsorientiert vorbereiten und treffen

WKWR

 **Termin**
25.09.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
220,00€

Weitere Infos



Privatkundenbank Weiterbildung

Datenschutz

Datenschutz

DAS

Zielgruppe

Neu bestellte Datenschutzbeauftragte

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

Erfahrungsaustausch Datenschutz 2025

UDS

Zielgruppe

Erfahrene Datenschutz-Beauftragte, Innenrevisoren

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

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

WOKI

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

Sie erhalten 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.

Weitere Infos

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

WEUKI

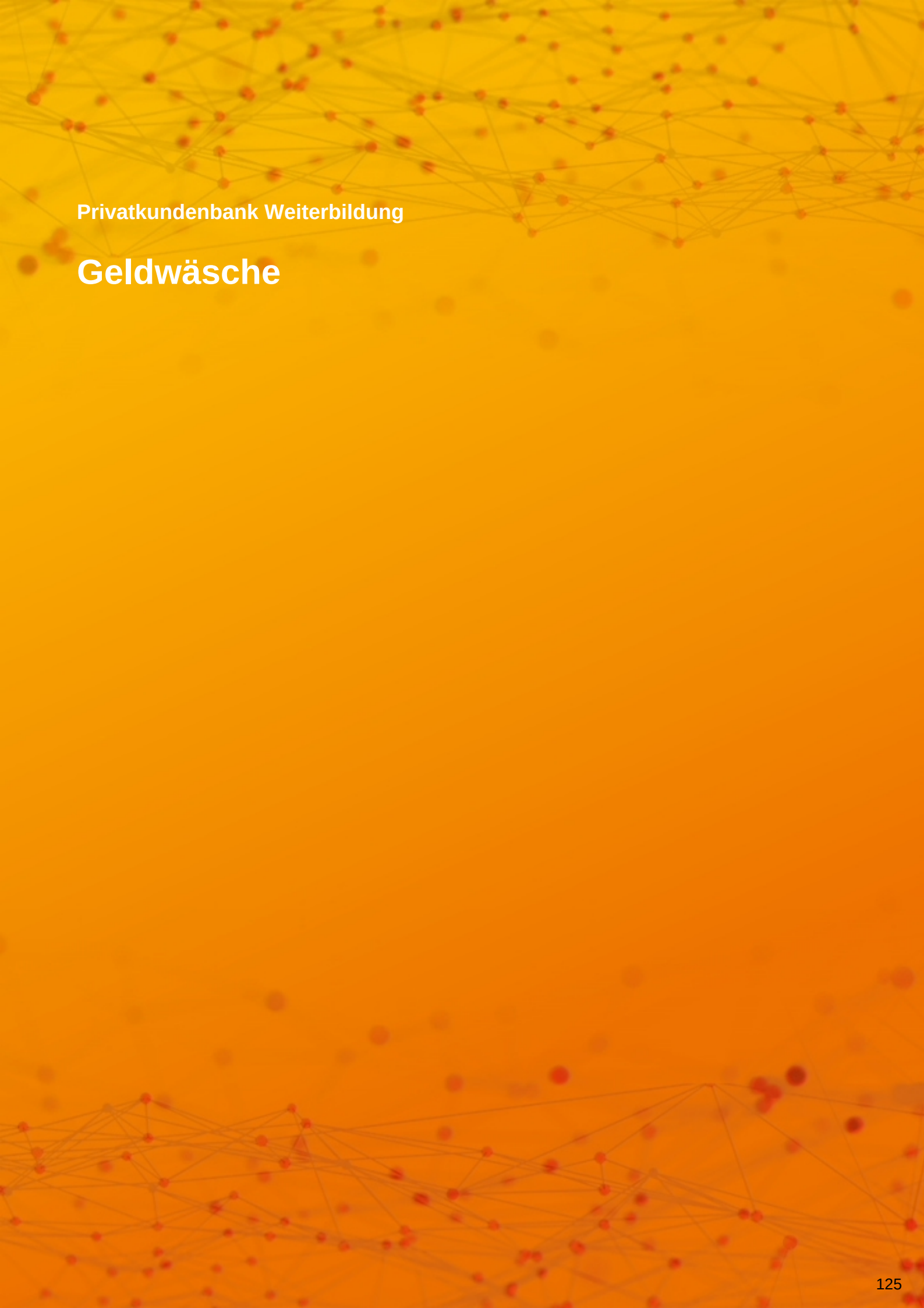
Weitere Infos

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.



Privatkundenbank Weiterbildung

Geldwäsche

Das Geldwäschegesetz - Grundlagenseminar

Zielgruppe

Neubestellte Geldwäschebeauftragte

Ihr Nutzen

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

GWG



Termin

06.10.2025 - 07.10.2025



Ort

Beilngries



Preis

830,00€

[Weitere Infos](#)

Workshop: Brennpunkt Geldwäsche

Zielgruppe

Erfahrene Geldwäschebeauftragte und Innenrevisoren

Ihr Nutzen

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

WBG



Termin

13.10.2025



Ort

Unterhaching



Preis

430,00€

[Weitere Infos](#)

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

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

WMSG

[Weitere Infos](#)



Privatkundenbank Weiterbildung

WpHG-Compliance

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

11.11.2025 - 14.11.2025



Ort

Beilngries



Preis

1.200,00€

Weitere Infos

Workshop WpHG-Compliance

WCP

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

Weitere Infos



Privatkundenbank Weiterbildung

KWG-Compliance

KWG/MaRisk-Compliance - Aufgaben des Beauftragten

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

KCA



Termin

02.10.2025



Ort

Beilngries



Preis

430,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Update KWG-/MaRisk-Compliance

Zielgruppe

KWG/MaRisk-Compliance-Beauftragte

Ihr Nutzen

Sie erhalten Informationen über die materiellen aktuellen Entwicklungen, die für die KWG-/MaRisk-Compliance-Beauftragten von Bedeutung sind.

WUKC

Weitere Infos



Privatkundenbank Weiterbildung

Vertriebsbeauftragte

Grundlagenseminar Vertriebsbeauftragte

SVB

Zielgruppe

Vertriebsbeauftragte

Ihr Nutzen

Kenntnisse über den gesetzlichen Rahmen der Aufgaben eines Vertriebsbeauftragten

Weitere Infos

ABG-Webinar: Update für Vertriebsbeauftragte

WUVB

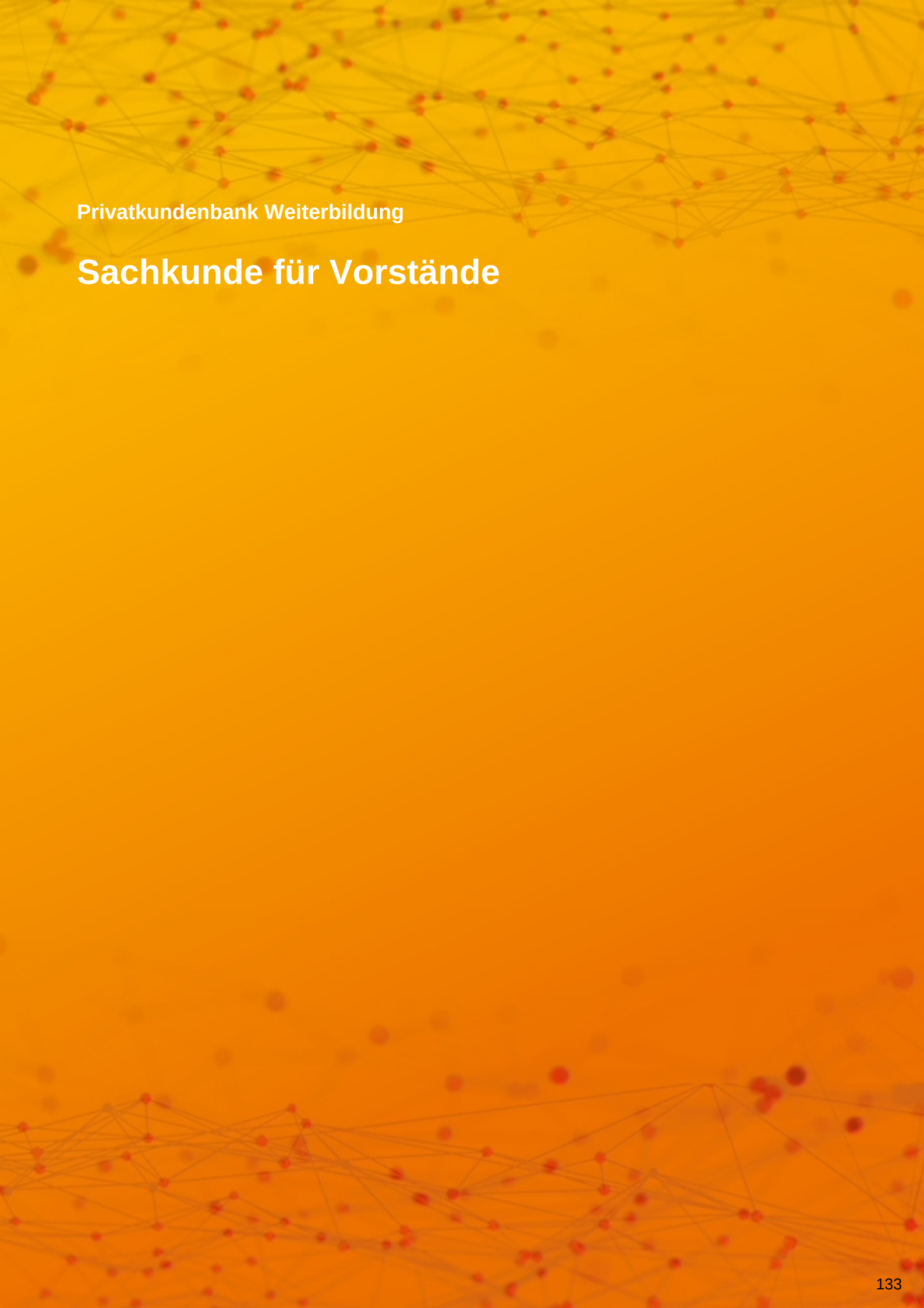
Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos



Privatkundenbank Weiterbildung

Sachkunde für Vorstände

Fachtagung für Bankvorstandsmitglieder

Zielgruppe

Vorstände

Ihr Nutzen

- ✓ Sie können sich in kompakter Form über aktuelle geschäftspolitische und fachliche Themen informieren.
- ✓ Spezielle Fragen lassen sich mit dem Verbandsvorstand und den Referenten diskutieren.
- ✓ Darüber hinaus besteht die Möglichkeit sich mit anderen erfolgreichen Vorständen auszutauschen.

FTB



Termin

13.10.2025 - 15.10.2025
13.10.2025 - 15.10.2025
24.11.2025 - 26.11.2025



Ort

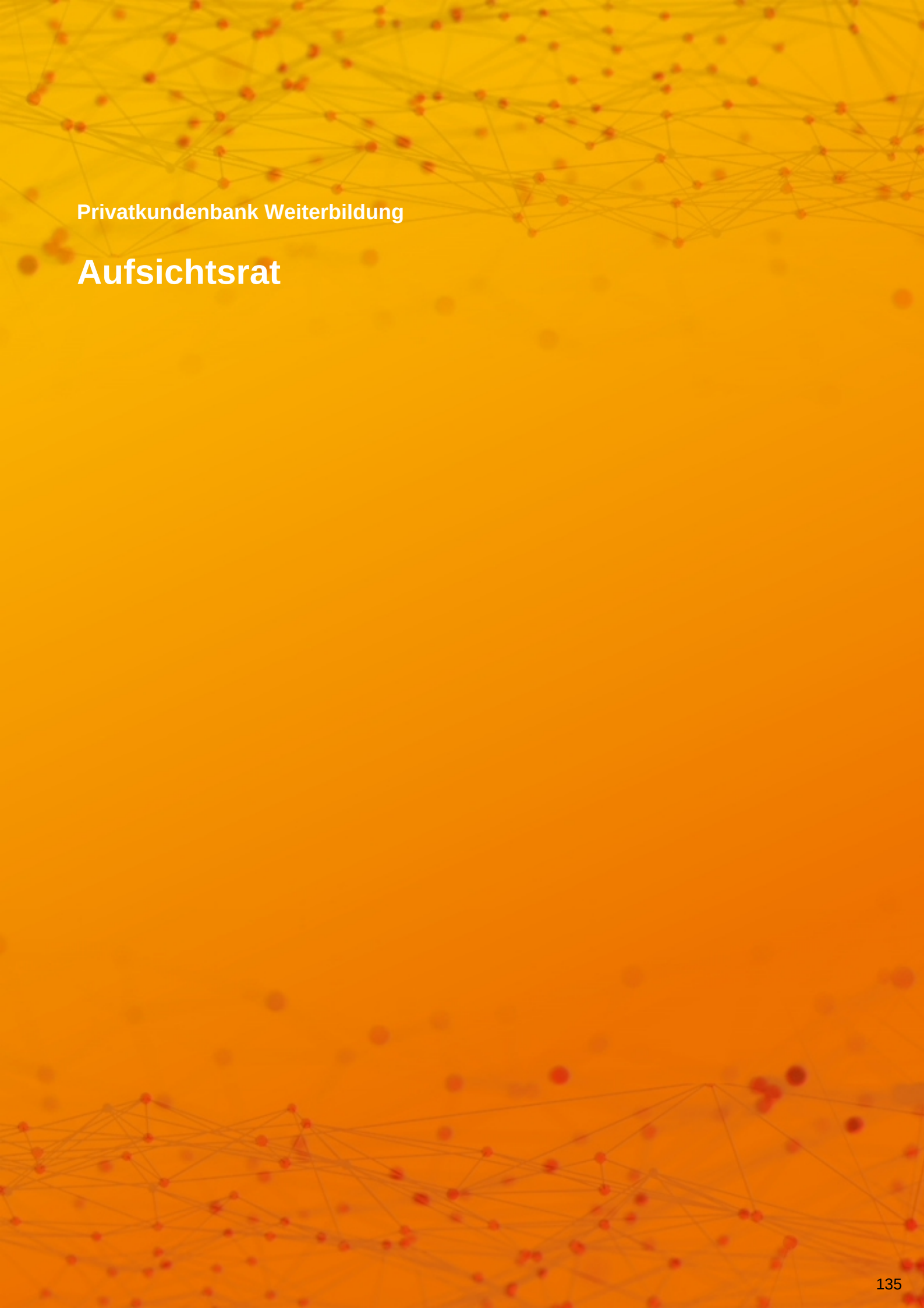
Grainau



Preis

650,00€

Weitere Infos



Privatkundenbank Weiterbildung

Aufsichtsrat

Grundlagenwissen zur Vorbereitung auf die künftige Aufsichtsratstätigkeit

Zielgruppe

Für neu gewählte Aufsichtsratsmitglieder

Ihr Nutzen

- ✓ Sie informieren sich systematisch und umfassend über Ihre Aufgaben, Rechte und Pflichten als Mandatsträger.
- ✓ Sie haben die Möglichkeit, Ansprechpartner des GVB persönlich kennenzulernen.
- ✓ Informativer Austausch verbunden mit der Möglichkeit zum Aufbau eines Netzwerkes.
- ✓ Die Tagung gilt für neu gewählte Aufsichtsratsmitglieder als verpflichtender Sachkundenachweis gemäß KWG für einen erfolgreichen Start in das neue Amt.

TAR



Termin

10.10.2025 - 11.10.2025
10.11.2025 - 11.11.2025



Ort

Grainau



Preis

560,00€

Weitere Infos

Regionale Aufsichtsratstagung 2026

Zielgruppe

Alle Mitglieder des Aufsichtsratsgremiums

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhalten einen breiten fachlichen Input zu wichtigen Themen Ihrer Gremienarbeit.
- ✓ Sie haben Kontaktmöglichkeiten zum Vorstand und Führungskräften des GVB, sowie Bezirkspräsident und Regionaldirektor.
- ✓ Sie bekommen praxisnahe Hinweise mit Empfehlungen zur Umsetzung wichtiger gesetzlicher und aufsichtsrechtlicher Bestimmungen.
- ✓ Sie erhalten einen Eindruck zu Erfahrungen aus dem Bereich Prüfung Banken.

ARR

Weitere Infos

Fachtagung für Aufsichtsratsvorsitzende

Zielgruppe

Vorsitzende, Stellvertretende und Aufsichtsratsmitglieder die zukünftig diese Position übernehmen werden

Ihr Nutzen

- ✓ Sie kennen Ihre besondere Stellung im Aufsichtsratsgremium.
- ✓ Sie können Ihre Aufgaben im Zusammenwirken mit dem Vorstand und der Prüfung kompetent wahrnehmen.
- ✓ Dabei berücksichtigen Sie sowohl die aufsichtsrechtlichen Anforderungen als auch die geschäftspolitischen Entwicklungen.
- ✓ Sie nutzen die Möglichkeit zum Ideenaustausch mit den Referierenden und im Plenum

TAV



Termin

14.11.2025 - 15.11.2025
28.11.2025 - 29.11.2025
05.12.2025 - 06.12.2025



Ort

Grainau



Preis

560,00€

Weitere Infos

Aktuelle Marktentwicklungen und die Auswirkungen auf Genossenschaftsbanken

GAR

Zielgruppe

Mitglieder des Aufsichtsrats

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhalten einen Überblick zu den aktuellen Entwicklungen am Markt und zu deren Einfluss auf Genossenschaftsbanken.
- ✓ Sie können im Rahmen Ihrer Aufgabenstellung darauf angemessen reagieren und somit Ihren Aufgaben als Aufsichtsratsmitglied gerecht werden.



Termin

17.10.2025 - 18.10.2025



Ort

Grainau



Preis

560,00€

[Weitere Infos](#)

Der Aufsichtsrat bei Kreditvergabe und Kreditprüfung

TAK

Zielgruppe

Aufsichtsratsmitglieder, insbesondere Mitglieder des Kreditausschusses

Ihr Nutzen

- ✓ Sie lernen die Voraussetzungen und Rahmenbedingungen bei der Kreditentscheidung kennen.
- ✓ Sie erfahren, wie Vorstand und Aufsichtsrat bei der Kreditvergabe einzelner Engagements zusammenwirken.
- ✓ Sie sind in der Lage, eine Einschätzung und Bonitätsbeurteilung bei der Kreditvergabe vorzunehmen.



Termin

24.10.2025 - 25.10.2025



Ort

Beilngries-Paulushofen



Preis

560,00€

[Weitere Infos](#)

Banksteuerung und MaRisk für Aufsichtsratsmitglieder

BMA

Zielgruppe

Aufsichtsratsmitglieder

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhalten einen Überblick über die aktuellen Kennzahlen des GVB und lernen so, Ihr Institut besser einzuschätzen.
- ✓ Sie kennen den Ablauf und die Einflussgrößen einer Gesamtbankplanung und sind somit in der Lage, den Planungsprozess in Ihrem Institut qualifiziert zu verfolgen.
- ✓ Sie erhalten einen Überblick über die MaRisk, sowie die Auswirkungen auf bzw. Anforderungen an die Arbeit des Aufsichtsrats.

[Weitere Infos](#)

Kompaktwissen Aufsichtsrecht mit praktischer Umsetzung

MARU

Zielgruppe

Mitglieder des Aufsichtsrats

Ihr Nutzen

- ✓ Sie setzen sich mit den aktuellen Top-Themen vertiefend auseinander und können die praktischen Auswirkungen kompetent in Ihrem Hause beurteilen und begleiten.
- ✓ Sie erhalten einen ausführlichen Einblick, welche Anforderungen seitens der Aufsicht gestellt werden, sowie praktische Tipps, wie Sie diese Anforderungen in Ihre Tätigkeit integrieren können.

Weitere Infos

MaRisk - Risikoreporting: Was Sie als Aufsichtsratsmitglied darüber wissen sollten

MARR

Zielgruppe

Aufsichtsratsmitglieder

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhalten einen verständlichen und auf Aufsichtsratsmitglieder zugeschnittenen Überblick über das Risikoreporting - mit unnötigem und nicht gefordertem technischen Wissen belasten wir Sie nicht.
- ✓ Sie erfahren, wie die Risiken der Bank in Berichten dargestellt werden, wie Sie diese interpretieren müssen und welche Rückschlüsse Sie hieraus auf die Risikosituation Ihres Hauses ziehen können.
- ✓ Ein Überblick über die aktuelle Lage an den Kapital- und Kreditmärkten zeigt Ihnen aktuelle Herausforderungen in der Risikosteuerung auf.

Weitere Infos

Praxiswissen zur Bankbilanzierung für Aufsichtsratsmitglieder

MARB

Zielgruppe

Mitglieder des Aufsichtsrats

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhalten mit Hilfe eines konkreten Praxisbeispiels neben den erforderlichen Grundlagenkenntnissen zur Bankbilanzierung auch einen umfassenden Überblick über die Mitwirkungsmöglichkeiten des Aufsichtsrates im Prozess der Bilanzaufstellung.
- ✓ Mit unserer Veranstaltung verschaffen Sie sich einen fundierten und gleichzeitig kompakten Überblick über die Bilanzierungsregeln für Genossenschaftsbanken, erkennen die wichtigen Stellschrauben und sind in der Lage den Jahresabschluss ihrer Bank analytisch bewerten zu können.
- ✓ Sie beleuchten praxisorientiert alle relevanten Aspekte zur Bankbilanzierung und werden so der „Finanzexperte“ im Aufsichtsratsgremium.

Weitere Infos

Sachkunde-Update für Aufsichtsratsmitglieder

UAR

Zielgruppe

Für etablierte Aufsichtsratsmitglieder zur erforderlichen Aktualisierung der Sachkunde - verpflichtend alle 3 Jahre zu besuchen

Ihr Nutzen

- ✓ Sie können Ihre bereits erworbenen Grundlagenkenntnisse auf den neuesten Stand bringen. Dazu werden alle essenziell wichtigen Themen einer erfolgreichen Aufsichtsratsstätigkeit neu beleuchtet.
- ✓ Die Tagung eignet sich besonders für Mitglieder des Aufsichtsrats, die bereits einige Jahre im Amt sind bzw. zum Start ihrer Tätigkeit bereits das Grundlagenseminar besucht haben, um nun die fortlaufende Weiterbildung gemäß KWG vorzunehmen.



Termin

06.10.2025 - 07.10.2025
21.11.2025 - 22.11.2025



Ort

Riedenburg-Buch



Preis

560,00€

Weitere Infos

Inhouse-Tagung für Aufsichtsratsmitglieder

XARS

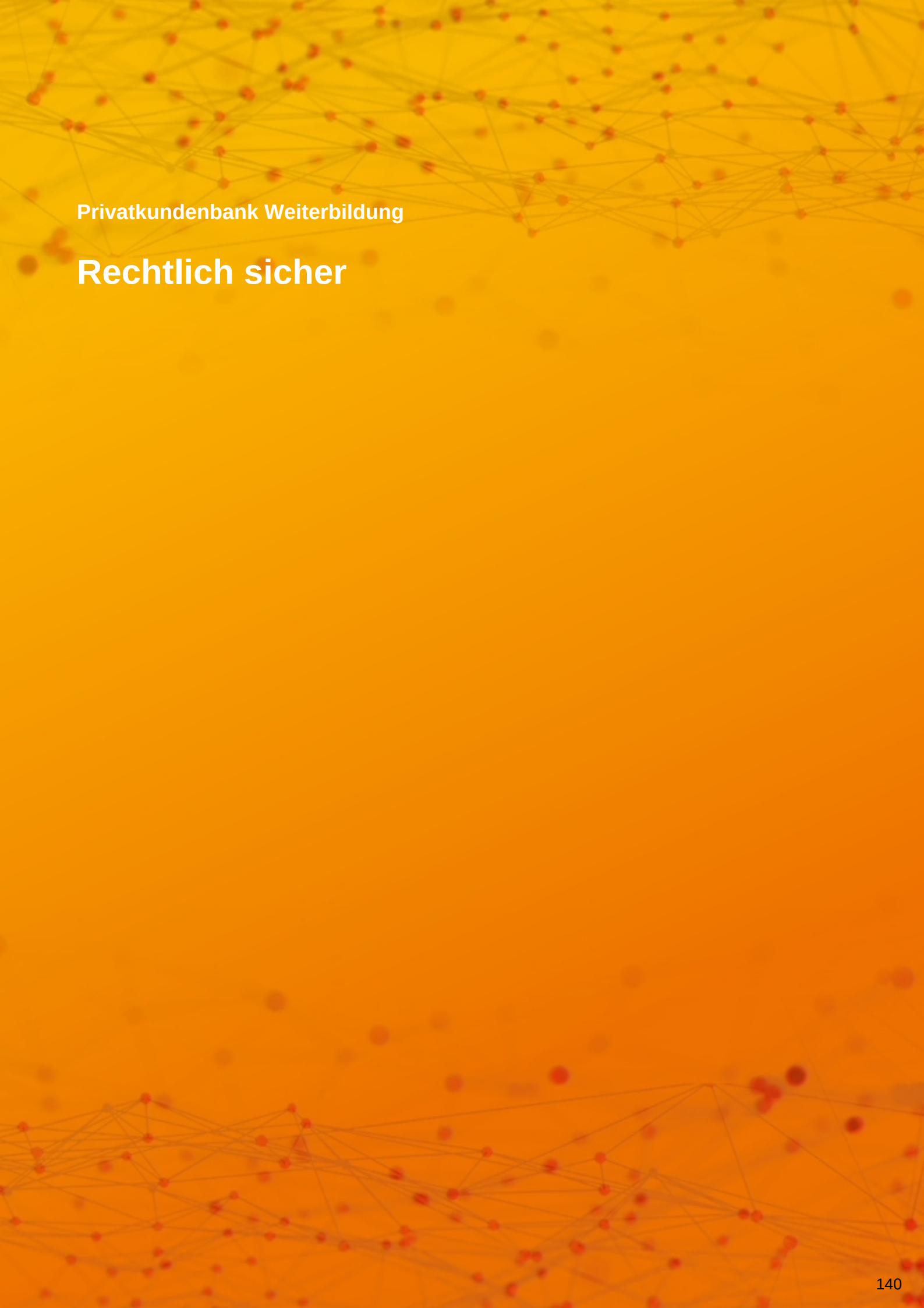
Zielgruppe

Gesamtes Aufsichtsratsgremium der Bank, gerne auch die Mitglieder des Vorstandes

Ihr Nutzen

- ✓ Die Zeitdauer und die Themen der Inhouse-Tagung für Aufsichtsratsmitglieder können von der Bank individuell festgelegt werden.
- ✓ Die ABG unterstützt Sie bei der Kontaktaufnahme und dem Abstimmungsprozess mit dem Referierenden.

Weitere Infos



Privatkundenbank Weiterbildung

Rechtlich sicher

Betreuungsrecht

AUB1

Zielgruppe

- ✓ Mitarbeiter in der Marktfolge Passiv
- ✓ Mitarbeiter die mit Betreuungsrecht befasst sind

Ihr Nutzen

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

 **Termin**
20.10.2025

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
430,00€

Weitere Infos

Erbrecht und Vollmachten

AUB2

Zielgruppe

- ✓ Mitarbeiter in der Marktfolge Passiv
- ✓ Mitarbeiter die mit der Erbabwicklung befasst sind

Ihr Nutzen

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

 **Termin**
21.10.2025

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
430,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Betreuungsrecht - Teil 1

WBGL1

Zielgruppe

- ✓ Mitarbeiter in der Marktfolge Passiv
- ✓ Mitarbeiter die mit der Erbabwicklung befasst sind

Ihr Nutzen

Sie entwickeln ein Rechtsverständnis für das deutsche Betreuungsrecht.

 **Termin**
27.11.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
220,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Betreuungsrecht - Teil 2

WBGL2

Zielgruppe

- ✓ Mitarbeiter in der Marktfolge Passiv
- ✓ Mitarbeiter die mit der Erbabwicklung befasst sind

Ihr Nutzen

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

 **Termin**
11.12.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
220,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Erbrecht - Teil 1

WLEG1

Zielgruppe

- ✓ Mitarbeiter in der Marktfolge Passiv
- ✓ Mitarbeiter die mit der Erbabwicklung befasst sind

Ihr Nutzen

Sie entwickeln ein Rechtsverständnis für das deutsche Erbrecht.

 **Termin**
25.09.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
220,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Erbrecht - Teil 2

WLEG2

Zielgruppe

- ✓ Mitarbeiter in der Marktfolge Passiv
- ✓ Mitarbeiter die mit der Erbabwicklung befasst sind

Ihr Nutzen

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

 **Termin**
02.10.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
220,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Vollmachten

WVOL

Zielgruppe

- ✓ Mitarbeiter in der Marktfolge Passiv
- ✓ Mitarbeiter die mit Vollmachten befasst sind

Ihr Nutzen

Sicherer Umgang mit den unterschiedlichen Arten von Vollmachten

Weitere Infos

Rechtssicherer Umgang mit Vollmachten in der Bankpraxis

BUA

Zielgruppe

- ✓ Mitarbeiter der Revision
- ✓ Markt und Marktfolge

Ihr Nutzen

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

 **Termin**
08.10.2025

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
420,00€

Weitere Infos

Erben, Vererben und Schenken

EVS

Zielgruppe

- ✓ Privatkundenberater
- ✓ Vermögensberater

Ihr Nutzen

- ✓ Festigung der Grundzüge des Erbrechts
- ✓ Souveräner Umgang im Kundengespräch

 **Termin**
06.10.2025 - 07.10.2025

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
790,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Telefonische Orders sicher und souverän annehmen

Zielgruppe

KSC-MitarbeitendeMitarbeitende am Telefon

Ihr Nutzen

- ✓ Souverän mit den rechtlichen Rahmenbedingungen umgehen
- ✓ Praxisorientierung und Fallbeispiele

WDWB



Termin
30.09.2025



Ort
Digital



Preis
220,00€

Weitere Infos

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

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

DIW



Termin
18.11.2025
24.11.2025
01.12.2025
05.12.2025



Ort
Horgau



Preis
430,00€

Weitere Infos

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

Zielgruppe

Privatkunden- und Vermögensberater

Ihr Nutzen

Sie sollen aktuelle Informationen zu Rechts- und Steuerfragen erhalten. Ebenfalls sollen die geltenden Steuergesetzgebungen im Beratungsprozess gut erklärt werden können, durch die Auffrischung von Fachwissen.

FAS



Termin
20.11.2025



Ort
Digital



Preis
430,00€

Weitere Infos

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

PGP

Weitere Infos

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhalten einen Überblick über:
- ✓ die Rechtssichere Ausgestaltung der Bankentgelte
- ✓ den Preisaushang und das Preis- und Leistungsverzeichnis
- ✓ Rechtssichere Vorgehensweise bei Entgeltänderungen
- ✓ Korrektes Verhalten bei Abmahnungen

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

WRIE

Zielgruppe

- ✓ Privatkundenberater/betreuer
- ✓ Individualkundenbetreuer
- ✓ Private Banking

 **Termin**
24.09.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
160,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Basiswissen Schenken/Sterben /Erben

WSSE

Zielgruppe

- ✓ Privatkundenberater/betreuer
- ✓ Individualkundenbetreuer
- ✓ Private Banking

 **Termin**
08.10.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
160,00€

Weitere Infos

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

Zielgruppe

- ✓ Privatkundenberater/betreuer
- ✓ Individualkundenbetreuer
- ✓ Private Banking

WVVT

 **Termin**
22.10.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
160,00€

Weitere Infos

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

Zielgruppe

- ✓ Privatkundenberater/betreuer
- ✓ Individualkundenbetreuer
- ✓ Private Banking

WVSE

 **Termin**
29.10.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
160,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Vollmachten - Umgang in der Bankpraxis

Zielgruppe

- ✓ Privatkundenberater/betreuer
- ✓ Individualkundenbetreuer
- ✓ Private Banking

WUPB

 **Termin**
12.11.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
160,00€

Weitere Infos

Vorsorge- und Generationenberatung in der Praxis inkl. Erfahrungsaustausch

Zielgruppe

- ✓ Mitarbeitende in der Vermögensplanung,
- ✓ Betreuung vermögender Kunden und des Private Bankings
- ✓ Wertpapierspezialist
- ✓ Privatkundenberater

Ihr Nutzen

Das Thema Vorsorge und Generationenberatung wird im Hinblick auf den demografischen Wandel immer wichtiger. Frischen Sie also Ihr Fachwissen auf und tauschen Sie sich mit anderen erfahrenen Kundenberaterinnen und Kundenberatern aus.

VGP

 **Termin**
28.10.2025

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
420,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Rechtlich sicher in der Videoberatung

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

Das Angebot an Lösungen für den digitalen Produktabschluss im Bankgeschäft wächst. Doch nicht alles, was technisch möglich ist, ist auch rechtlich zulässig. Die Experten vom GVB und BSI Business Systems Integration klären auf und erläutern am live-System.

WDU

 **Termin**
10.11.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
285,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Betriebsverfassungsrecht aktuell für Personaler

Zielgruppe

- ✓ Personalleiter
- ✓ Spezialisten im Bereich Personal

Ihr Nutzen

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

WBRA

 **Termin**
15.10.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
180,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Rechtssicher in Social Media

WRSM

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

 **Termin**
28.10.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
220,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Aufhebungsverträge im Arbeitsrecht

WBAV

Zielgruppe

Personalleiter und Spezialisten im Bereich Personal

Ihr Nutzen

- ✓ In diesem ABG-Webinar geben wir einen komprimierten Überblick über die arbeitsrechtlichen Voraussetzungen beim Abschluss von Aufhebungsverträgen mit Mitarbeitern.
- ✓ Sie erhalten praktische Tipps zu den Aspekten, die aus Arbeitgebersicht wichtig sind, wie z. B. Zeitfenster, typische Regelungsinhalte.
- ✓ Wir informieren Sie über die aktuelle Rechtsprechung mit unmittelbarer Auswirkung für Arbeitgeber.

Weitere Infos

ABG-Webinar: Richtig aufklären und beraten im Wertpapiergeschäft - Grundlagen und aktuelle Rechtsprechung

WRWP

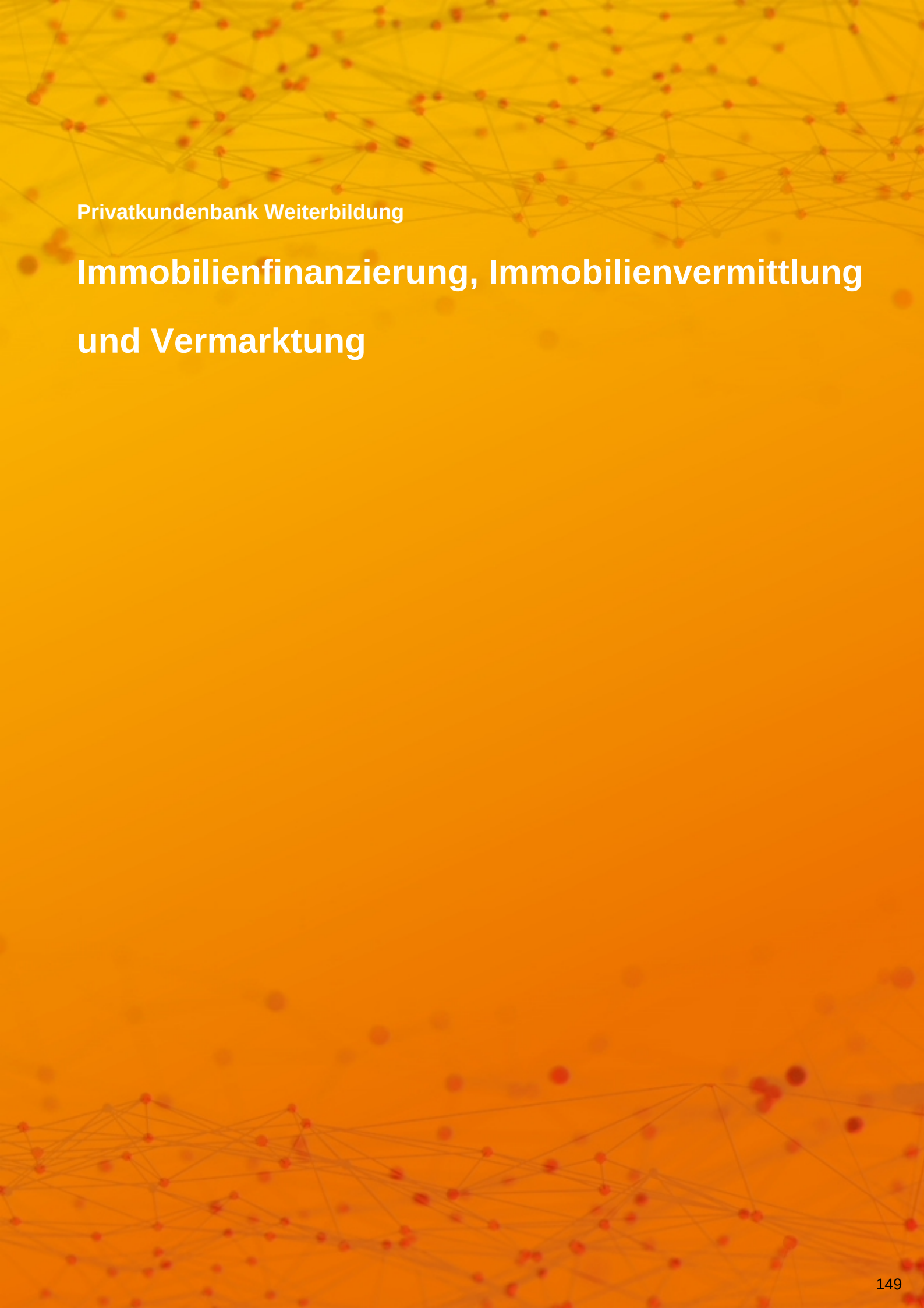
Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

- ✓ Sie können durch eine rechtlich sichere und transparente Aufklärung im Wertpapiergeschäft das Vertrauen Ihrer Kunden gewinnen
- ✓ Sie gewinnen rechtliche Sicherheit

Weitere Infos



Privatkundenbank Weiterbildung

Immobilienfinanzierung, Immobilienvermittlung und Vermarktung

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

AGL

Weitere Infos

Zielgruppe

Wohnbaufinanzierungsberater

Ihr Nutzen

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

Öffentliche Mittel in der Baufinanzierung

OEMB

Zielgruppe

Wohnbaufinanzierungsberater

Ihr Nutzen

Optimaler Einsatz der aktuellen Förderprogramme in der Wohnbaufinanzierungsberatung

 **Termin**
24.09.2025

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
420,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Einsatz öffentlicher Mittel in der Wohnbaufinanzierung

WOEM

Weitere Infos

Zielgruppe

Wohnbaufinanzierungsberater

Ihr Nutzen

Optimaler Einsatz der aktuellen Förderprogramme in der Wohnbaufinanzierungsberatung

Praxisworkshop für Wohnbaufinanzierungsberater Immobilien

TFW

Zielgruppe

Wohnbaufinanzierungsberater

Ihr Nutzen

Erfahrungsaustausch und Best Practice

Weitere Infos

Praxisworkshop für Leiter Wohnbaufinanzierung Immobilien

TFW2

Zielgruppe

Führungskräfte im Bereich Wohnbaufinanzierung

Ihr Nutzen

Erfahrungsaustausch und Best Practice

Weitere Infos

Fachtagung Immobilien

FIO

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

Information, Erfahrungsaustausch und Diskussion zu aktuellen Themen

Weitere Infos

Maklerrecht in der Praxis - I

MRP1

Zielgruppe

Mitarbeiter und Spezialisten in der Immobilienvermittlung

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

Onlineseminar: Steuerliche und weitergehende rechtliche Aspekte im Maklergeschäft - II

MRP2

Zielgruppe

Mitarbeiter und Spezialisten in der Immobilienvermittlung

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

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

MRP3

Zielgruppe

Mitarbeiter und Spezialisten in der Immobilienvermittlung

Ihr Nutzen

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

 **Termin**
08.10.2025

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
490,00€

Weitere Infos

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

BNZ

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

Baumängel erkennen, Bauschäden bewerten und Modernisierungskosten kalkulieren

BMB

Zielgruppe

Immobilienmakler, -berater und -vermittler

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

Onlineseminar: Die Immobilie im Steuerrecht

DIS

Zielgruppe

- ✓ Firmenkundenberater
- ✓ Firmenkreditsachbearbeiter
- ✓ Immobilienmakler
- ✓ Wohnbaufinanzierungsberater

Ihr Nutzen

- ✓ Die steuerlichen Auswirkungen der jeweiligen Immobiliennutzung kennen. Kapitaleinkünftefähigkeit einschätzen können
- ✓ Erfahren, wie man größeres Immobilienvermögen mit einer möglichst geringen Erbschaftssteuerbelastung auf die nächste Generation übertragen kann
- ✓ Veränderungen bei der neuen Grundsteuer kennen

Weitere Infos

Erfahrungsaustausch: Verbraucherkreditrecht und Immobilienfinanzierung

EVKF

Zielgruppe

- ✓ Mitarbeitende aus den Abteilungen Marktfolge Aktiv, Organisation und Innenrevision sowie deren Führungskräfte
- ✓ Mitarbeitende und Leiter Markt Wohnbaufinanzierung

Ihr Nutzen

- ✓ Die Teilnehmer diskutieren aktuelle praktische Fragen zum Verbraucherkreditrecht und deren Umsetzung.
- ✓ Ziel ist die Erarbeitung von Lösungsansätzen im Team. Dadurch erhalten die Teilnehmer neue Anregungen und konkrete Handlungsanleitungen für Ihren Arbeitsbereich.
- ✓ Sie profitieren von einem Netzwerk unter Experten.
- ✓ Sie diskutieren die neuesten Entwicklungen im Plattformgeschäft.



Termin
27.10.2025



Ort
Beilngries



Preis
490,00€

Weitere Infos

Onlineseminar: Vertriebsassistentz Wohnbaufinanzierung

UBV

Zielgruppe

Vertriebsassistenten in der Wohnbaufinanzierung

Ihr Nutzen

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



Termin
14.10.2025 - 15.10.2025



Ort
Digital



Preis
820,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Eigenstromversorgung mit Photovoltaik

WEPH

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

- ✓ Teil 1:
- ✓ Sie verringern mit der Solarstromproduktion vom eigenen Gewerbedach die Abhängigkeit von fossilen Energieträgern und vom Energiemarkt
- ✓ Sie erfahren praxisorientiert die aktuellen Regelungen und Handlungsempfehlungen zur PV-Eigennutzung und Hinweise zu den aktuellen rechtlichen Rahmenbedingungen.
- ✓ Teil 2:
- ✓ Sie erkennen die optimale Nutzung steuerlicher Vergünstigungen
- ✓ Sie erhalten einen Überblick über aktuelle Gesetzesänderungen und steuerliche Trends



Termin
12.11.2025
13.11.2025



Ort
Digital



Preis
220,00€

Weitere Infos

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

WZBA

Weitere Infos

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

ABG-Webinar: Die Kreditvergabe an Wohnungseigentümergeinschaften - Rechtlicher Überblick

WKWR

Zielgruppe

- ✓ Immobilienfinanzierungsberater
- ✓ Firmenkundenberater
- ✓ Kreditsachbearbeiter
- ✓ Immobilienmakler
- ✓ Wohnimmobilienverwalter

Ihr Nutzen

- ✓ Verständnis für die rechtliche Situation entwickeln
- ✓ Kreditentscheidungen lösungsorientiert vorbereiten und treffen

 **Termin**
25.09.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
220,00€

Weitere Infos

Vertriebsassistenz Immobilienvermittlung

VAI

Zielgruppe

Vertriebsassistenten in der Immobilienvermittlung

Ihr Nutzen

- ✓ Sie bekommen in diesem Kompaktseminar mit starkem Praxisbezug die notwendigen Grundlagen zur Immobilienwirtschaft, -verwaltung, und -vermittlung.
- ✓ Sie sind informiert über den aktuellen Immobilienmarkt.
- ✓ Sie legen die Grundlage, um Ihre Maklerkollegen im Tagesgeschäft aktiv zu unterstützen und um im Kundengeschäft souverän zu agieren.
- ✓ Sie sind geübt in telefonischen Terminvereinbarungen und Anfragen zu Angeboten.
- ✓ Sie kennen die gängigen Fachbegriffe und wissen, worauf Sie bei Standardfällen achten um das Team der Immobilienvermittlung zu unterstützen.
- ✓ Sie sind geübt in der Anwendung gängiger Tools zur Objektaufbereitung.
- ✓ Sie können strukturiert jede Immobilie für den Verkauf aufbereiten und beherrschen das Grundwissen im Bereich der benötigten Unterlagen und Informationen.
- ✓ Sie kennen die Werkzeuge für eine erfolgreiche und moderne, sowie hochwertige Bewerbung einer Immobilie (Exposeformulierungen und -gestaltung, Grundrissaufbereitung, Fotografie, Visualisierung, virtuelles HomeStaging usw.) und wissen um rechtliche Fallstricke.

Weitere Infos

Erfahrungsaustausch: Vertriebsassistenz Immobilienvermittlung

EIV

Zielgruppe

Vertriebsassistenten in der Immobilienvermittlung

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

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

WKZG

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

Energieeffizienz von Gebäuden – Beurteilung, Bewertung, Fördermöglichkeiten

EGZ

Zielgruppe

- ✓ Mitarbeiter, die als interne Gutachter Wertermittlungen für Wohn- und Gewerbeimmobilien durchführen
- ✓ Mitarbeiter in der Immobilienfinanzierung

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

Marktwertermittlung gemäß ImmoWertV und aktuelle Entwicklungen am Immobilienmarkt

MWI

Zielgruppe

- ✓ Mitarbeitende, die als interne Gutachter Wertermittlungen für Wohn- und Gewerbeimmobilien durchführen
- ✓ Mitarbeitende in der Marktfolge Aktiv
- ✓ Immobilienmakler

Ihr Nutzen

- ✓ Sie informieren sich über aktuelle Entwicklungen am Immobilienmarkt und leiten hieraus eine sachgerechte Erstellung von Marktwertgutachten ab.
- ✓ Sie sind im Austausch mit den Seminarteilnehmern und dem Referenten und nutzen die Möglichkeiten des Netzwerkgedanken.

Weitere Infos

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

VKL

Zielgruppe

Mitarbeitende der Kreditberatung und der Kreditmarktfolge

Ihr Nutzen

- ✓ Vertieftes rechtliches Wissen rund um das Verbraucherkreditrecht
- ✓ Gewinnen Sie Sicherheit in der täglichen Umsetzung
- ✓ Austausch mit Kolleginnen und Kollegen

 **Termin**
26.09.2025

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
430,00€

Weitere Infos

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

OKBI

Weitere Infos

Zielgruppe

- ✓ Leiter Wohnbaufinanzierung
- ✓ Leiter Marktfolge Aktiv
- ✓ Leiter Organisation
- ✓ Mitarbeiter Wohnbaufinanzierung
- ✓ Mitarbeiter Marktfolge Aktiv
- ✓ Mitarbeiter Organisation

Ihr Nutzen

In unserem Onlineseminar lernen Sie von einem Bankpraktiker, welche Schritte bei der erfolgreichen Umsetzung der OKB Immobilie im Banking-Workspace inkl. Datenweiterleitung in agree21 notwendig sind. Das Seminar eignet sich für Banken, die das Konzept bereits eingeführt haben bzw. einführen möchten. Zu Beginn des Onlineseminars zeigen wir Ihnen wichtige Grundlagen zur Implementierung der Omnikanalberatung Immobilie und den damit verbundenen Kreditfunktionalitäten im BankingWorkspace (BWS) auf. Im weiteren Verlauf erfahren Sie, welche organisatorischen Strukturen und Prozesse notwendig sind. Ein Schwerpunkt unserer Schulung liegt auch in der Angebotserstellung in Bezug auf die Module der „Produktsteuerung“ sowie das „Konditionsregelwerk“.

Immobilienmakler in der Genossenschaftsgruppe - Besonderheiten und Herausforderungen

IGE

Weitere Infos

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

- ✓ Sie profitieren von einem intensiven Erfahrungsaustausch und finden dabei Antworten auf Ihre individuellen Fragestellungen.
- ✓ Sie werden in die Lage versetzt, eine erfolgsorientierte Marktstrategie für das operative Geschäft zu gestalten und qualifizierte Konzeptionen zur Integration der Immobilienvermittlung in den Gesamtbankvertrieb zu erstellen.
- ✓ Sie kennen die Möglichkeiten der Schnittstellengestaltung in der Bankenwertschöpfungskette und wissen, wie Sie eine nachhaltige Beziehung im Bankenumfeld zu den Kollegen und Kolleginnen aufbauen.
- ✓ Insbesondere die Unterschiede zwischen Bankenmakler, Franchise-Nehmer und Makler in der freien Wirtschaft werden herausgearbeitet.

Onlineseminar: Immobilienbesichtigung innerhalb der Kleindarlehengrenze

IBKG

Zielgruppe

Mitarbeitende, die (künftig) Objektbesichtigungen innerhalb der Kleindarlehengrenze durchführen

Ihr Nutzen

- ✓ Sie lernen, welche Aspekte bei einer Besichtigung relevant sind und wie Sie eine Besichtigung (digital) durchführen und dokumentieren.
- ✓ Sie stellen ihr erworbenes Wissen durch Absolvierung eines Wissenstest unter Beweis.

Weitere Infos

Real-Estate-Planning - Immobilienbesitz nachhaltig planen, sichern und übertragen

REIM

Zielgruppe

- ✓ Mitarbeitende der Baufinanzierung
- ✓ Mitarbeitende des Immobilienvertriebs
- ✓ Mitarbeitende der Privatkundenberatung
- ✓ Mitarbeitende der Gewerbe- und Firmenkundenberatung

Ihr Nutzen

08/15 kann jeder, doch mit unserem Qualifizierungskonzept heben Sie Ihre Beratungskompetenzen auf ein nächstes Level und begeistern Ihre Immobilienkunden in allen Lebenslagen! In unserem Seminar lernen Sie von unseren Expert*innen, wie Kunden den Immobilienbesitz nachhaltig planen, sichern und übertragen sollten. Mit Ihrem neuen KnowHow heben Sie sich mit Ihrer Beratungsqualität vom Wettbewerb ab und gewinnen Sicherheit für die Fragen Ihrer Kunden.

Weitere Infos

Onlineseminar: Betrugsfälle in der Immobilienfinanzierung und -vermittlung

BIV

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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



Termin

25.09.2025
09.10.2025
06.11.2025
04.12.2025



Ort

Digital



Preis

355,00€

Weitere Infos

Fachtagung Wohnbaufinanzierung

FAW

Zielgruppe

- ✓ Leitende im Geschäftsfeld Bauen & Wohnen
- ✓ Baufinanzierungsspezialisten

Ihr Nutzen

Sie erweitern Ihr persönliches Netzwerk und tauschen sich intensiv und kollegial über aktuelle Themen, Erfahrungen und Meinungen aus. Sie optimieren Ihr fachliches Knowhow durch Vorträge des Verbands, Verbunds und Referenten aus der freien Wirtschaft und erkennen neue Trends am Markt und stärken Ihre Bank durch neue technische und vertriebliche Ideen im Wettbewerb. Sie finden neue rechtssichere Wege und können bestehende und zukünftige Rechtsrisiken mindern.

Weitere Infos

Onlineseminar: Kurzzeitvermietung von Immobilien

- Chancen und Herausforderungen für Bankmitarbeitende kompakt erklärt

KZVI

Weitere Infos

Zielgruppe

- ✓ Mitarbeitende Wohnbaufinanzierung
- ✓ Mitarbeitende Marktfolge Aktiv
- ✓ Mitarbeitende Immobilienvertrieb
- ✓ Mitarbeitende Immobilienverwaltung

Ihr Nutzen

Die Kurzzeitvermietung von Immobilien hat in Deutschland in den letzten Jahren eine bemerkenswerte Entwicklung durchlaufen. Insbesondere die Nachfrage nach Kurzzeitmietobjekten ist stark gestiegen. Plattformen wie Airbnb und Booking.com haben dazu beigetragen, dass immer mehr Immobilien für Kurzzeitvermietungen genutzt werden. Auch bei Ihren Bankkunden, die Vermietungen betreiben oder perspektivisch betreiben wollen, steht das Thema hoch im Kurs, denn diese Vermietungsoption bietet Immobilienbesitzern attraktive Einnahmemöglichkeiten, neben zu beachtenden rechtlichen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen. Mit unserem neuen Format tauchen ihre Mitarbeitenden aus Markt und Marktfolge mit unserem Experten in die Welt der Kurzzeitvermietung ein und erfahren, wie Sie Ihre Kunden optimal bei der Finanzierung von Kurzzeitmietobjekten unterstützen können. Ihre Mitarbeitenden lernen insbesondere die rechtlichen Rahmenbedingungen kennen, können wirtschaftliche Aspekte besser analysieren, um Kundenvorhaben besser beurteilen zu können.

Forum Beratung und Vertrieb - Dialog. Inspiration. Wachstum.

FBUV

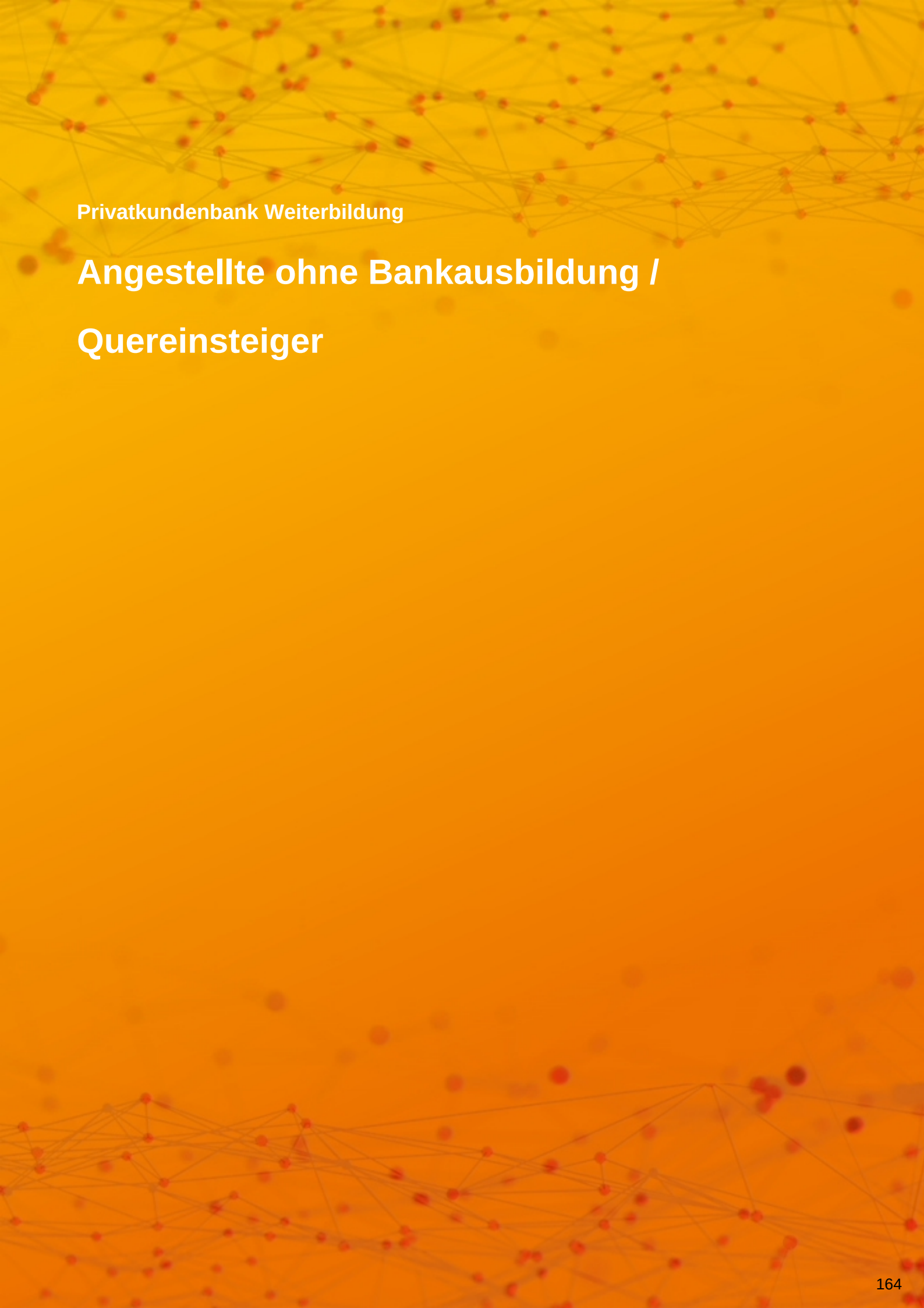
Weitere Infos

Zielgruppe

- ✓ Die Veranstaltung richtet sich an alle Mitarbeitenden von Volks- und Raiffeisenbanken, die in direktem Kundenkontakt stehen und vertrieblich aktiv sind.
- ✓ Die Inhalte sind unabhängig von einer fachlichen Ausrichtung gestaltet und richten sich an alle Berater sowie Führungskräfte aus den folgenden Bereichen:
- ✓ Privatkunden
- ✓ Private Banking
- ✓ KSC/KDC
- ✓ Immobilie und Wohnbau
- ✓ Firmenkunden
- ✓ Vertriebssteuerung

Ihr Nutzen

- ✓ Sind Sie in der Beratung oder im Vertrieb einer Genossenschaftsbank tätig?
- ✓ Wollen Sie unabhängig von fachlichen Inhalten Ihre Vertriebskompetenz auf das nächste Level heben und Ihre Kunden noch gezielter und erfolgreicher beraten?
- ✓ Dann ist das „Forum Beratung und Vertrieb 2025“ genau das Richtige für Sie!
- ✓ Inspirierende Impulsvorträge - Lernen Sie von den Besten und holen Sie sich neue Ideen für Ihre Beratungsgespräche.
- ✓ Austausch & Netzwerken - Knüpfen Sie wertvolle Kontakte zu Kolleginnen und Kollegen aus ganz Deutschland.
- ✓ Vertriebskompetenz steigern - Erhalten Sie praxisnahe Tipps, um Ihre Beratungskompetenz und Abschlussquote zu verbessern.
- ✓ Beratung auf höchstem Niveau - Finden Sie heraus, wie Sie noch zielgerichteter auf Kundenbedürfnisse eingehen können.
- ✓ Persönliches Wachstum - Entwickeln Sie sich weiter und gewinnen Sie neue Motivation für Ihre tägliche Arbeit.
- ✓ Zwei Tage voller Highlights, wichtiger Impulse, persönlichem Austausch und praxisnaher Strategien erwarten Sie! Lassen Sie sich von 5 Top-Speakern und renommierten Vertriebsexperten inspirieren und nehmen Sie wertvolle Erkenntnisse für Ihren beruflichen Alltag mit.
- ✓ Ob Sie live in Frankfurt dabei sind oder sich bequem per Livestream zuschalten – dieses Event wird Ihnen einen echten Mehrwert bieten! Sichern Sie sich jetzt mit Ihren Kolleginnen und Kollegen Ihren Platz und seien Sie dabei, wenn die Zukunft des Vertriebs neu gedacht wird!



Privatkundenbank Weiterbildung

Angestellte ohne Bankausbildung / Quereinsteiger

Basiswissen des Bankgeschäfts

BBG

Zielgruppe

- ✓ Angestellte ohne Bankausbildung
- ✓ Wiedereinsteigerinnen und Wiedereinsteiger
- ✓ Quereinsteigerinnen und Quereinsteiger
- ✓ weitere Ausbildungsberufe (Nicht-Bankkaufleute)

Ihr Nutzen

Teilnehmende erhalten einen fundierten Überblick der wesentlichen Geschäftsfelder einer Genossenschaftsbank und ein Gespür für deren aktuelles Marktumfeld. Informationen zu rechtlichen und wirtschaftlichen Grundlagen ergänzen die aufgebauten Basiskenntnisse ideal.



Termin

18.11.2025 - 21.11.2025
08.12.2025 - 11.12.2025



Ort

Beilngries



Preis

2.150,00€

Weitere Infos

Onlineseminar: Modul 1 - Kontoführung und Zahlungsverkehr

QM1

Zielgruppe

- ✓ Angestellte ohne Bankausbildung
- ✓ Wiedereinsteigerinnen und Wiedereinsteiger, die ihr Wissen auf den aktuellen Stand bringen möchten
- ✓ KSC-/KDC-Mitarbeitende, die Grundlagenwissen erlangen möchten
- ✓ Vertriebsmitarbeitende
- ✓ Quereinsteigende

Ihr Nutzen

- ✓ Überblick über die Möglichkeiten im (inter-)nationalen Zahlungsverkehr
- ✓ Auffrischung/Aneignung des Fachwissens zum Thema Girokonto und Kontoführung

Weitere Infos

Onlineseminar: Modul 2 - Qualifizierte Anlageberatung und Hintergrundwissen

QM2

Zielgruppe

- ✓ Angestellte ohne Bankausbildung
- ✓ Wiedereinsteigerinnen und Wiedereinsteiger, die ihr Wissen auf den aktuellen Stand bringen möchten
- ✓ KSC-/KDC-Mitarbeitende, die Grundlagenwissen erlangen möchten
- ✓ Vertriebsmitarbeitende
- ✓ Quereinsteigende

Ihr Nutzen

- ✓ Überblick über die Produkte in der Anlageberatung
- ✓ Gewinnung eines umfassenden Marktüberblicks
- ✓ Umsetzung Wertpapierhandelsgesetzes/ MiFID II in der Beraterpraxis
- ✓ Unterbreitung von passenden Angeboten aus der Produktpalette der Union Investment und der DZ-Bank
- ✓ Kenntnis zu steuerlichen Aspekten
- ✓ Kundenorientierte Praxisumsetzung



Termin

09.10.2025 - 10.10.2025



Ort

Digital



Preis

590,00€

Weitere Infos



Onlineseminar: Modul 3 - Altersvorsorge und Rentensituation in Deutschland

QM3

Zielgruppe

- ✓ Angestellte ohne Bankausbildung
- ✓ Wiedereinsteigerinnen und Wiedereinsteiger, die ihr Wissen auf den aktuellen Stand bringen möchten
- ✓ KSC-/KDC-Mitarbeitende, die Grundlagenwissen erlangen möchten
- ✓ Vertriebsmitarbeitende
- ✓ Quereinsteigende

Ihr Nutzen

- ✓ Sie kennen die vorhandenen Sozialversicherungen in Deutschland.
- ✓ Sie wissen um die Absicherung durch die gesetzliche Rentenversicherung.
- ✓ Sie erhalten Informationen zur Berechnung der Versorgungslücke.
- ✓ Sie bekommen einen Überblick über die Möglichkeiten der privaten Vorsorge.
- ✓ Sie kennen die gesetzlich geförderten Anlageprodukte.
- ✓ Sie erhalten Instrumente an die Hand, wie Sie das Thema Altersvorsorge bei Ihren Kunden ansprechen können.



Termin
20.10.2025



Ort
Digital



Preis
300,00€

Weitere Infos

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

QM4

Zielgruppe

- ✓ Angestellte ohne Bankausbildung
- ✓ Wiedereinsteigerinnen und Wiedereinsteiger, die ihr Wissen auf den aktuellen Stand bringen möchten
- ✓ KSC-/KDC-Mitarbeitende, die Grundlagenwissen erlangen möchten
- ✓ Vertriebsmitarbeitende
- ✓ Quereinsteigende

Ihr Nutzen

- ✓ Sie kennen die vorhandene gesetzliche Absicherung in Deutschland.
- ✓ Sie erhalten Einblick in die Möglichkeiten und Notwendigkeit der privaten Vorsorge.
- ✓ Sie bekommen einen Überblick über die Versicherungslösungen in den Bereichen Vorsorge und Absicherung und erfüllen die Weiterbildungsverpflichtung von 7,5 Stunden für das lfd. Kalenderjahr IDD.



Termin
21.10.2025



Ort
Digital



Preis
300,00€

Weitere Infos

Onlineseminar: Modul 5 - Privatkreditgeschäft

QM5

Zielgruppe

- ✓ Angestellte ohne Bankausbildung
- ✓ Wiedereinsteigerinnen und Wiedereinsteiger, die ihr Wissen auf den aktuellen Stand bringen möchten
- ✓ KSC-/KDC-Mitarbeitende, die Grundlagenwissen erlangen möchten
- ✓ Vertriebsmitarbeitende
- ✓ Quereinsteigende

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erlangen Sicherheit bei rechtlichen und fachlichen Grundlagen zum Thema „Wünsche finanzieren“ und können dieses Wissen kundenorientiert umsetzen.
- ✓ Sie kennen die Absicherung „Ratenschutzpolice“ und können diese im Rahmen des Privatkredits als Cross-Selling anbieten.
- ✓ Sie erkennen weiteres Cross-Selling-Potenzial rund um die Finanzierung.
- ✓ Sie können gekonnt mit Kreditablehnungen und Einwänden der Kunden umgehen.

 **Termin**
15.12.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
300,00€

Weitere Infos

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

QM6

Zielgruppe

- ✓ Angestellte ohne Bankausbildung
- ✓ Wiedereinsteigerinnen und Wiedereinsteiger, die ihr Wissen auf den aktuellen Stand bringen möchten
- ✓ KSC-/KDC-Mitarbeitende, die Grundlagenwissen erlangen möchten
- ✓ Vertriebsmitarbeitende
- ✓ Quereinsteigende

Ihr Nutzen

- ✓ Sie wissen, wie Sie beim Kunden Interesse für weitere Themen wecken und somit ihre Abschlussquote erhöhen können.
- ✓ Sie lernen die Gesprächsstruktur kennen und erfahren, wie Sie kundenorientiert und zugleich abschlussorientiert beraten.
- ✓ Sie können auf Einwände von Kunden souverän reagieren.

 **Termin**
16.12.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
300,00€

Weitere Infos

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

WEAM

Zielgruppe

Mitarbeiter im telefonischen Kundenkontakt

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

Erfolgreich als Quereinsteiger im KSC: Kompaktseminar Fachwissen und Vertrieb

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

Teilnehmende erhalten einen fundierten Überblick über die wesentlichen Geschäftsfelder einer Genossenschaftsbank. Rechtliche und wirtschaftliche Grundlagen werden anhand von Praxisfällen aus dem KSC/KDC besprochen, sodass anschließend wichtige Basiskenntnisse vorhanden sind. Sie gewinnen einen Überblick über die digitalen und persönlichen Vertriebswege. Darüber hinaus liegt der Schwerpunkt auf den Erfolgsfaktoren für eine ziel- und abschlussorientierte Telefonie in der Praxis: Die Teilnehmenden erweitern ihre Kompetenzen für eine gelungene kunden- und serviceorientierte Kommunikation. Sie nutzen den Vertriebsweg Telefon sowohl zur aktiven Terminvereinbarung als auch zum Abschluss von Serviceleistungen. Sie steigern den Vertriebs Erfolg und erreichen einen höheren Zufriedenheitsgrad bei ihren Kunden.

EQSC



Termin

24.11.2025 - 04.12.2025



Ort

Beilngries



Preis

2.350,00€

Weitere Infos

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

Zielgruppe

- ✓ Mitarbeitende im Service und KSC
- ✓ Quereinsteigende / Mitarbeitende ohne Bankausbildung

Ihr Nutzen

An diesen beiden Tagen erhalten Sie eine kompakte und praxisorientierte Übersicht über die wichtigsten Themen, die Ihnen im Alltag begegnen. Somit ist Ihnen ein reibungsloser Einstieg in die ersten Kundengespräche gesichert.

CEQ



Termin

24.11.2025 - 25.11.2025



Ort

Beilngries



Preis

650,00€

Weitere Infos

Crashkurs für Quereinsteiger - Aufbaukurs

Zielgruppe

- ✓ Mitarbeitende im Service und KSC
- ✓ Quereinsteigende / Mitarbeitende ohne Bankausbildung

Ihr Nutzen

An diesen beiden Tagen wird das Grundlagenwissen zu den Standardprodukten der Bank und Verbundpartner vertieft. Somit können Sie die ersten Fragen, die am Schalter oder am Telefon kommen, gut beantworten. Sie können eigenständig die Vertriebsimpulse im Kundenkontakt erkennen und einen Termin mit dem Kundenberater bzw. Spezialisten vereinbaren.

CQK



Termin

29.09.2025 - 30.09.2025



Ort

Beilngries



Preis

650,00€

Weitere Infos

Planspiel Bank Emotion

BAE

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

Quereinsteiger gewerbliches Kreditgeschäft – von der Privatkredit- zur Firmenkreditsachbearbeitung

Q GK

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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



Termin

10.12.2025 - 12.12.2025



Ort

Beilngries



Preis

1.140,00€

Weitere Infos

Keine Bank wie jede andere – Ihr Einstieg in die GenoWelt

KBE

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.

Weitere Infos

ABG-Webinar: Elektronischer Zahlungsverkehr auf dem aktuellen Stand

WEZV

Zielgruppe

- ✓ Wiedereinsteigende
- ✓ Quereinsteigende
- ✓ Mitarbeitende in der MaFo und im Vertrieb

Weitere Infos

Onlineseminar: Praxisforum Kontoführung und Zahlungsverkehr für Quereinsteiger

QPF1

Weitere Infos

Onlineseminar: Praxisforum Genossenschaftliche Beratung für Quereinsteiger

QPF2

Weitere Infos

Onlineseminar: Praxisforum Liquidität und Absicherung für Quereinsteiger

QPF3

Weitere Infos

Onlineseminar: Praxisforum Sparen und Anlegen für Quereinsteiger

QPF4

Weitere Infos

Refresh Service-Mitarbeitende - Neue Impulse für erfahrene Profis

IEP

Zielgruppe

Servicemitarbeitende

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

Leidenschaftlich beraten - erfolgreich verkaufen

LBE

Zielgruppe

Vertriebshelden in den genossenschaftlichen Banken (oder solche, die es werden wollen)

Ihr Nutzen

- ✓ Verkaufstricks: Kunden begeistern & Verträge abschließen
- ✓ Kundenberatung: Vertrauen aufbauen und individuell beraten
- ✓ Wertpapier-Wissen: Aktien, Anleihen & Co. kundenorientiert erklären können

Weitere Infos

Erfolgreiche Anwendung der Beratungsassistenten jetzt und in Zukunft

ABZ

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

- ✓ Die Teilnehmenden beherrschen den Einsatz der aktuellen Vorgänge und Assistenten im Bereich Vermögen
- ✓ Die Teilnehmenden setzen die Vorgänge und Assistenten erfolgreich im Kundengespräch ein, beraten zielgerichtet und überzeugend
- ✓ Die Teilnehmenden lernen die Vorteile der neuen Anwendungen im BWS kennen und können diese durch praxisnahe Übungen in Beratungen erfolgreich einsetzen
- ✓ Zusätzlich lernen die Teilnehmenden effiziente Methoden im Bereich Fragetechniken, Moderation und Einwandbehandlung kennen

Weitere Infos

Vertriebskompetenz steigern für Quereinsteiger in Genossenschaftsbanken

VQG

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhalten wertvolle vertriebliche Tipps für verschiedene Beratungssituationen
- ✓ Durch den Austausch mit Gleichgesinnten können sie individuelle Herausforderungen besprechen und Lösungen entwickeln.
- ✓ Die praxisorientierte Gestaltung des Workshops fördert die direkte Anwendung des Gelernten im Arbeitsalltag, was zu einer Steigerung der Vertriebskompetenz führt.
- ✓ Sie erhalten durch den Einsatz der bankeigenen Beratungssoftware (agree/bws) Unterstützung für Beratungsgespräche
- ✓ Sie profitieren für Ihre Beratungspraxis von Gesprächsübungen in Kleingruppen
- ✓ Sie vertiefen Ihr Fach- und Methodisches Wissen aus der bisherigen Praxis



Termin

17.11.2025 - 18.11.2025



Ort

Beilngries



Preis

800,00€

Weitere Infos

Schwierige Kundengespräche souverän führen

SKSF

Zielgruppe

- ✓ Quereinsteiger
- ✓ Servicekundenberater
- ✓ Privatkundenberater

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhalten wichtige Hilfestellung für kommende schwierige Kundengespräche in der Beraterpraxis
- ✓ Sie erlernen Gesprächstechniken um in schwierigen Gesprächssituationen souverän zu bleiben
- ✓ Sie profitieren von vielen Beispielen und Übungen direkt für Ihre Praxis
- ✓ Sie stärken Ihre Fähigkeiten in der kundenorientierten Kommunikation

Weitere Infos

Demobird für neue Mitarbeitende - Einführung und Onboarding leicht gemacht

DME

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

 **Termin**
13.11.2025 - 14.11.2025

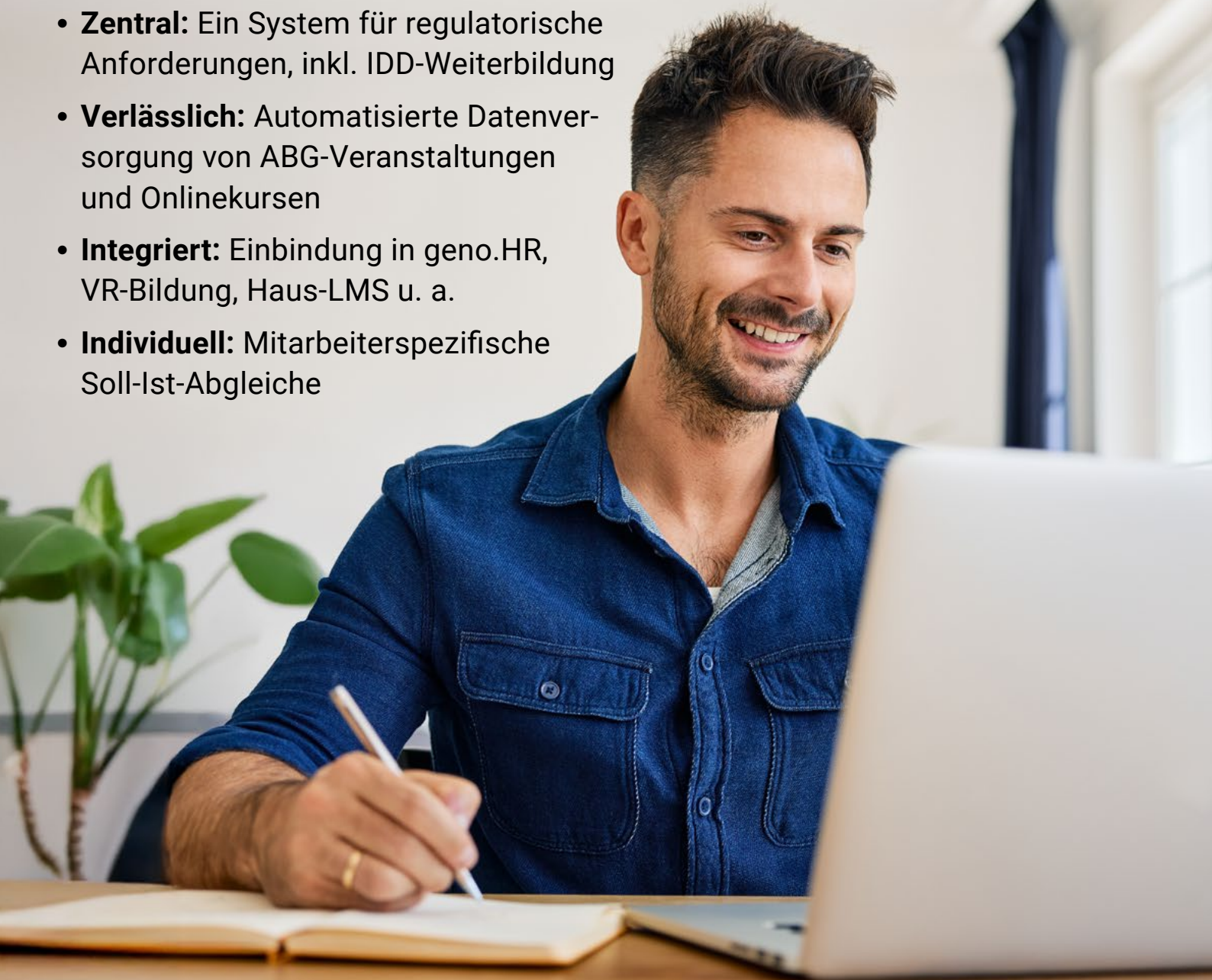
 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
700,00€

Weitere Infos

Mehr Zeit, weniger Stress: Qualifikationsmanagement mit geno.HR

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



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

[Mehr erfahren](#)

Der VR-FinanzierungsPass

Unser innovatives und flexibles Schulungskonzept

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



**Flexibel lernen.
Praxisnah umsetzen.**

Mehr erfahren

Fortbildungen für Immobilienmakler

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



Fachweiterbildung
smart gedacht!

[Mehr erfahren](#)

Perfekt vorbereitet fürs Webinar – Tipps für eine effiziente Teilnahme

Was wird benötigt?

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

Was ist wichtig?

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

Gut ins Webinar starten

Mehr erfahren

Impressum

Redaktion: Joachim Simon, Philipp Mulfinger

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

Änderungen und Irrtümer vorbehalten.

Stand: Juni 2025

