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.hoefler@abg-bayern.de

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

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

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

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

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

Mehr erfahren

IHRE ABG

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

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 orts-unabhängig absolviert werden können.

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

Compliance-Schulungen

Bank-/ Finanzthemen

Schulungen zur Aufrechterhaltung der Sachkunde-Anforderung

Trendthemen

Aktuelle Highlights:

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

Mehr erfahren

Basis

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

VR-Bildung

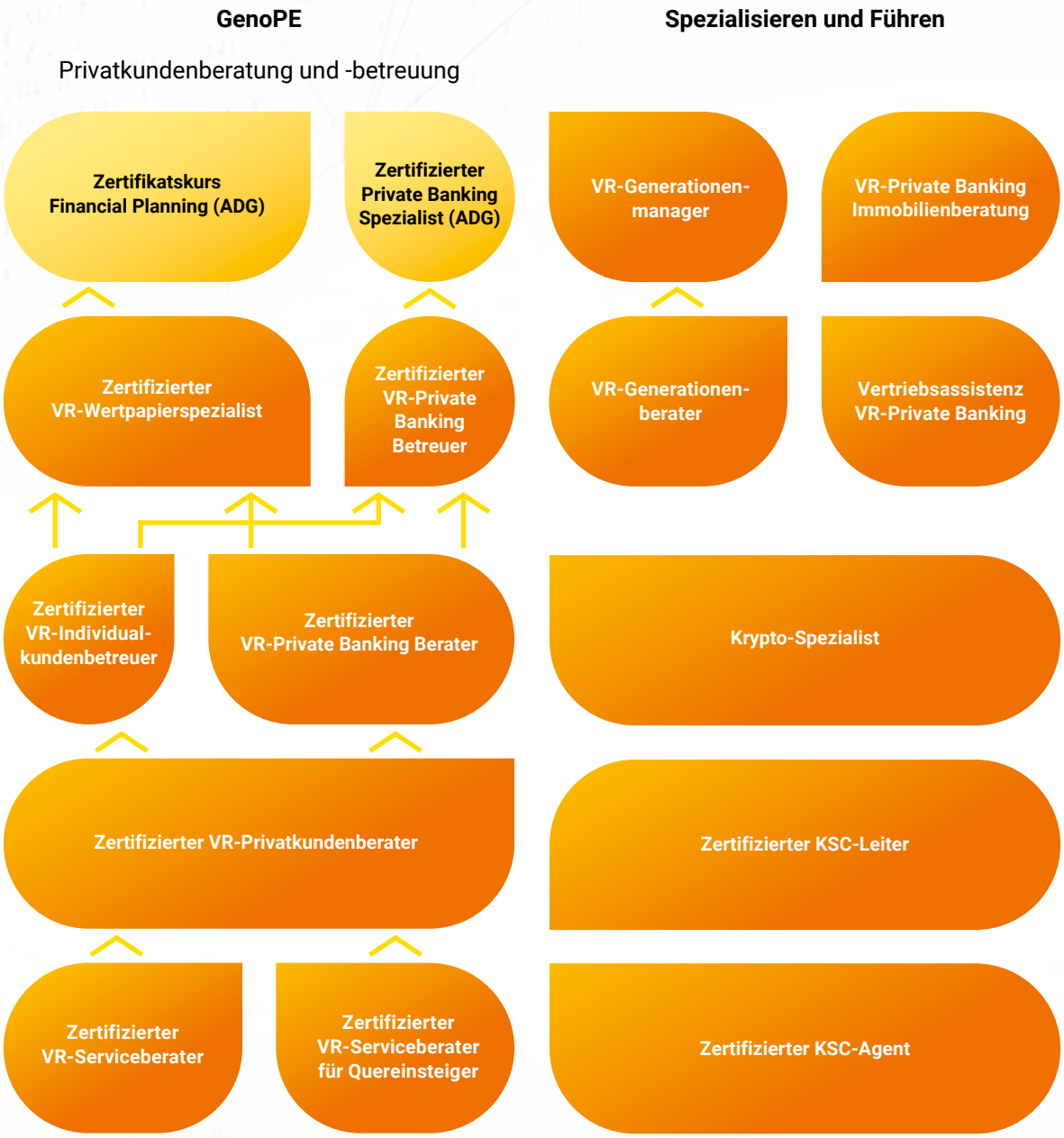
Qualifikations-management

Mehr erfahren

DURCHGÄNGIGE QUALIFIZIERUNGSWEGE (GENOPE)

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

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

Infos in Kürze auf der Website

Paketbuchung

Paket PKCL

Termin: wird noch mitgeteilt

Buchen

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

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

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

Zertifizierter VR-Serviceberater für Quereinsteiger

PQSB

Dauer
20 Tage

Preis
5.750 €

Startprogramm

VR-BeraterPass

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

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

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

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

Zertifizierter VR-Individualkundenbetreuer

P9P

Dauer
18 Tage

Preis
5.215,00 €

TOP-Programm

VR-BeraterPass

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

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

PVPB

Dauer
20 Tage

Preis
wird noch mitgeteilt

TOP-Programm

Infos in Kürze auf der Website

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

Zertifizierter VR-Private Banking Betreuer

PEPB

Einzelmodule

PE1 VR-Private Banking Betreuung – Modul 1 Weitere Infos

PE2 VR-Private Banking Betreuung – Modul 2 Weitere Infos

PE3 VR-Private Banking Betreuung – Modul 3 Weitere Infos

DPBB Onlineseminare: VR-Private Banking Betreuung Weitere Infos

WKPE Prüfungsvorbereitungswebinar zum VR-Private Banking Betreuer Weitere Infos

KPBB Kompetenznachweis: Zertifizierter VR-Private Banking Betreuer Weitere Infos

Dauer
16 Tage

Preis
wird noch mitgeteilt

Spezialprogramm

Infos in Kürze auf der Website

Paketbuchung

Paket PEPB 2601

Termin: 17.03. – 02.09.2026

Buchen

Paket PEPB 2602

Termin: 28.09.2026 – 2027

Buchen

Vertriebsassistenz im Private Banking

VAPB

Einzelmodul

VAPB Vertriebsassistenz im Private Banking Weitere Infos

Dauer
3 Tage

Preis
wird noch mitgeteilt

Spezialprogramm

Infos in Kürze auf der Website

VR-Generationenberater

WTGB

Einzelmodul

WTGB VR-Generationenberatung Weitere Infos

Dauer
5 Tage

Preis
1.780,00 €

Spezialprogramm

VR-Generationenmanager

WTGM

Einzelmodul

WTGM VR-Generationenmanagement Weitere Infos

Dauer
5 Tage

Preis
1.780,00 €

Spezialprogramm

Karrierewege Immobilien

Spezialisieren

- Zertifizierter Plattformökonom Baufinanzierung
- Zertifizierter Modernisierungs- und Fördermittelberater

GenoPE

- Zertifizierter VR-Wohnbaufinanzierungsberater
- Zertifizierter Immobilienmakler

Mehr erfahren

VR-Private Banking Immobilienberatung

PBIB

Einzelmodul

PBIB VR-Private Banking Immobilienberatung Weitere Infos

Dauer
5 Tage

Preis
wird noch mitgeteilt

Spezialprogramm

Infos in Kürze auf der Website

Zertifizierter VR-Wohnbaufinanzierungsberater

P4P

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

Dauer
14 Tage

Preis
3.776,00 €

Qualifizierungsprogramm

VR-FinanzierungsPass

VR-WertermittlungsPass

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

Zertifizierter Plattform-Ökonom Baufinanzierung

ZPO

Einzelmodul

ZPO Zertifizierter Plattform-Ökonom Baufinanzierung Weitere Infos

Dauer
5 Tage

Preis
2.750,00 €

Qualifizierungsprogramm

Modernisierungs- und Fördermittelberater

PMFB

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

Dauer
5 Tage

Preis
wird noch mitgeteilt

Qualifizierungsprogramm

Infos in Kürze auf der Website

Zertifizierter Immobilienmakler

P7I

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

Dauer
11 Tage

Preis
4.440,00 €

Qualifizierungsprogramm

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

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.....35
Erfahrungsaustausch: Wertpapierrecht Fokus Vertrieb.....35
Innovative Vertriebsstrategien: Den Wandel erfolgreich gestalten.....35
Erfa-Kreis Führungskompetenz für Leiter Versicherungsdienst.....36
Erfahrungsaustausch KundenFokus / Digitalisierungsoffensive.....36
Erfahrungsaustausch: Verbraucherkreditrecht und Immobilienfinanzierung.....36
Erfahrungsaustausch Private Banking und Vermögensberatung.....37
Praxisworkshop für Wohnbaufinanzierungsberater Immobilien.....37
Praxisworkshop für Leiter Wohnbaufinanzierung Immobilien.....37
Vertriebserfolge steigern mit der Zielgruppe 50 Plus.....38
Vertriebserfolge steigern mit der Zielgruppe Junge Kunden/.....38
Onlineseminar: After-Sales - Mit dem Abschluss fängt die.....38
Vorsorge- und Generationenberatung in der Praxis inkl.....39
Erfahrungsaustauschkreis Nachhaltigkeit.....39
ABG-Webinar: Rechtlich sicher in der Videoberatung.....39
Erfahrungsaustausch – Erfolgreich und rechtssicher in der medialen.....40

Privatkundenberatung

Zweiteiliges ABG-Webinar/Seminar: Qualität in der Baufinanzierung (mit.....42
Öffentliche Mittel in der Baufinanzierung.....42
ABG-Webinar: Einsatz öffentlicher Mittel in der Wohnbaufinanzierung.....42
Die professionelle Fondsberatung 2026.....43
Erben, Vererben und Schenken.....43
Vermögensübertragung mit fondsgebundener Rentenversicherung und.....43
Psychologie kompakt für Kundenberater.....44
Persönlichkeitskompetenz im Kundenkontakt.....44
Onlineseminar: After-Sales - Mit dem Abschluss fängt die.....44
ABG-Webinar: Telefonische Orders sicher und souverän annehmen.....45
ABG-Webinar: Zielgerichtete Kommunikation in der Videoberatung.....45
Inhouseangebot: Vertriebliche Erfolge steigern durch verständliche.....45
Update Vertriebstraining.....46

Vertriebserfolge dauerhaft sichern.....46
Vertriebserfolge steigern mit der Zielgruppe Junge Kunden/.....46
ABG-Webinar: Signalerkennung bei Inbound-Kontakten: Aktive Ansprache.....47
ABG-Webinar: Aktiv, zielorientiert und erfolgreich in der.....47
ABG-Webinar: Umgang mit herausfordernden Situationen am Telefon.....47
ABG-Webinar: Umgang mit herausfordernden Situationen bei der.....48
ABG-Webinar: Aktives Wissen für passive Fonds (ETFs).....48
ABG-Webinar: Börsenpsychologie - Dem "Herdentrieb" zum Trotz -.....48
Onlineseminar: Modul 1 - Kontoführung und Zahlungsverkehr.....49
Onlineseminar: Modul 2 - Qualifizierte Anlageberatung und.....49
Onlineseminar: Modul 3 - Altersvorsorge und Rentensituation in.....50
Onlineseminar: Modul 4 - Absicherung Einkommen und Sachwerte:.....50
Onlineseminar: Modul 5 - Privatkreditgeschäft.....51
Onlineseminar: Modul 6 - Vertriebserfolg ist trainierbar:.....51
Vertriebsorientiert verhandeln: Erfolgreich im gehobenen.....52
ABG-Webinar: „Sprich, damit ich Dich sehe." Die (Aus-)Wirkung der.....52
VR-Generationenberatung.....53
Generationenberatung - Estate-Planning in der Praxis (R&V).....53
Erfolgreich als Quereinsteiger im KSC: Kompaktseminar Fachwissen und.....54
ABG-Webinar: Modernes Bond-Management - Zinschancen nutzen, Risiken.....54
Crashkurs - Fachliches "Know-How" für einen erfolgreichen Einstieg als.....54
Update "Geldwerte" - Rentenfonds, defensive Mischfonds, Anleihen in.....55
A-Kunden-Exzellenz: Eigene Potenziale entfalten, Stärken betonen und.....55
Genossenschaftliche Überzeugungskraft: Strategien für eine.....55
ABG-Webinar: Die größten Risiken und Irrtümer der deutschen Erbfolge.....56
ABG-Webinar: Basiswissen Schenken/Sterben/Erben.....56
ABG-Webinar: Vererben/Verschenken mit Immobilien - Tipps und Tricks.....56
ABG-Webinar: Vermögensübertragung mit Versicherungen - Steuerersparnis.....57
ABG-Webinar: Vollmachten - Umgang in der Bankpraxis.....57
Onlineseminar: Grundlagen in der Stiftungsberatung und dem.....57
Leidenschaftlich beraten - erfolgreich verkaufen.....58
Erfolgreiche Anwendung der Beratungsassistenten jetzt und in Zukunft.....58
UPGRADE VR-Private Banking Beratung für VR-Vermögensplaner.....59

Selbstorganisation und Zeitmanagement im Beratungsalltag.....59
Vertriebskompetenz steigern für Quereinsteiger in.....60
Schwierige Kundengespräche souverän führen.....60
Demobird für neue Mitarbeitende - Einführung und Onboarding leicht.....60
Die Zukunft der Finanzberatung: Kunden überzeugen mit Strategie,.....61
Stressbewältigung und Resilienzstärkung für Marktmitarbeitende.....61
Kompetenznachweis: VR-Generationenmanagement.....62
VR-Generationenmanagement.....62

KSC & Omnikanalberatung

ABG-Webinar: Signalerkennung bei Inbound-Kontakten: Aktive Ansprache.....64
ABG-Webinar: Aktiv, zielorientiert und erfolgreich in der.....64
ABG-Webinar: Umgang mit herausfordernden Situationen am Telefon.....64
ABG-Webinar: Telefonische Orders sicher und souverän annehmen.....65
ABG-Webinar: Umgang mit herausfordernden Situationen bei der.....65
ABG-Webinar: Zielgerichtete Kommunikation in der Videoberatung.....65
Erfahrungsaustausch KSC.....66
Onlineseminar: Modul 1 - Kontoführung und Zahlungsverkehr.....66
Onlineseminar: Modul 2 - Qualifizierte Anlageberatung und.....66
Onlineseminar: Modul 3 - Altersvorsorge und Rentensituation in.....67
Onlineseminar: Modul 4 - Absicherung Einkommen und Sachwerte:.....67
Onlineseminar: Modul 5 - Privatkreditgeschäft.....68
Onlineseminar: Modul 6 - Vertriebserfolg ist trainierbar:.....68
Onlineseminar: Verkaufspsychologie - Die Macht der Persönlichkeit für.....69
ABG-Webinar: „Sprich, damit ich Dich sehe." Die (Aus-)Wirkung der.....69
ABG-Webinar: Keep cool - Kein Stress mit dem Stress.....70
Erfolgreich als Quereinsteiger im KSC: Kompaktseminar Fachwissen und.....70
Crashkurs - Fachliches "Know-How" für einen erfolgreichen Einstieg als.....70
Crashkurs für Quereinsteiger - Aufbaukurs.....71
Praxisorientiertes „Know-How" für einen erfolgreichen Einstieg als.....71
ABG-Webinar: Rechtlich sicher in der Videoberatung.....71
ABG-Webinar: Onlinebanking-Betrug (Phishing).....72
Demobird für neue Mitarbeitende - Einführung und Onboarding leicht.....72

Private Banking

Vertriebsorientiert verhandeln: Erfolgreich im gehobenen.....74
ABG-Webinar: Börsenpsychologie - Dem "Herdentrieb" zum Trotz -.....74
Generationenberatung - Estate-Planning in der Praxis (R&V).....74
ABG-Webinar: Modernes Bond-Management - Zinschancen nutzen, Risiken.....76
Absicherung- und Vorsorgeberatung im Rahmen der Genossenschaftlichen.....76
Vorsorge- und Generationenberatung in der Praxis inkl.....76
ABG-Webinar: Investmentsteuerreformgesetz - Refresher.....77
A-Kunden-Exzellenz: Eigene Potenziale entfalten, Stärken betonen und.....77
ABG-Webinar: Die größten Risiken und Irrtümer der deutschen Erbfolge.....77
ABG-Webinar: Basiswissen Schenken/Sterben/Erben.....78
ABG-Webinar: Vererben/Verschenken mit Immobilien - Tipps und Tricks.....78
ABG-Webinar: Vermögensübertragung mit Versicherungen - Steuerersparnis.....78
ABG-Webinar: Vollmachten - Umgang in der Bankpraxis.....79
Chancen und Möglichkeiten der Asset-Klasse Edelmetalle in der.....79
Onlineseminar: Grundlagen in der Stiftungsberatung und dem.....79
VR-Generationenberatung.....80
VR-Generationenmanagement.....80
Vertriebsassistenz im Private Banking.....80
VR-Private Banking Immobilienberatung.....81
ABG-Webinar: MiCAR – Markets in Crypto-Assets Regulation – Relevante.....81
Erfahrungsaustausch – Erfolgreich und rechtssicher in der medialen.....81
Stressbewältigung und Resilienzstärkung für Marktmitarbeitende.....83
Kompetenznachweis: VR-Generationenmanagement.....83

Spezialwissen aufbauen

Onlineseminar: Green Finance - Nachhaltigkeit in der Praxis.....85
Abgeltungsteuer im Wertpapiergeschäft kompakt – Grundlagen und.....85
Öffentliche Mittel in der Baufinanzierung.....85
ABG-Webinar: Einsatz öffentlicher Mittel in der Wohnbaufinanzierung.....86
ABG-Webinar: Keep cool - Kein Stress mit dem Stress.....86
Psychologie kompakt für Kundenberater.....86
ABG-Webinar: Aktives Wissen für passive Fonds (ETFs).....87

Nachhaltigkeitsforum.....87
Generationenberatung - Estate-Planning in der Praxis (R&V).....87
Absicherung- und Vorsorgeberatung im Rahmen der Genossenschaftlichen.....88
Onlineseminar: Grundlagen in der Stiftungsberatung und dem.....88
ABG-Webinar: MiCAR – Markets in Crypto-Assets Regulation – Relevante.....88
Erfahrungsaustausch – Erfolgreich und rechtssicher in der medialen.....89

Sachkunde Wertpapierkompetenz

Erlangung der Beraterkompetenz nach dem WpHG im Bereich "risikoscheue.....91
Erlangung der Beraterkompetenz nach dem WpHG im Bereich.....91
Erlangung der Beraterkompetenz nach dem WpHG im Bereich "spekulative.....91
VR-BeraterPass "Serviceberatung" - Update 1 Tag.....92
VR-BeraterPass "Privatkundenberatung" - Update 1 Tag.....92
VR-BeraterPass "Individualkundenbetreuung" - Update 1 Tag.....92
VR-BeraterPass "Wertpapierspezialist" - Update 1 Tag.....94
ABG-Webinar: MiCAR – Markets in Crypto-Assets Regulation – Relevante.....94
ABG-Webinar: Richtig aufklären und beraten im Wertpapiergeschäft -.....94

Fachliche und rechtliche Sachkunde Finanzierung

Rechtliche Grundlagen zu den Immobiliar-Verbraucherdarlehen zur.....97
Fachwissen Markt für die Vergabe von Immobiliar-Verbraucherdarlehen.....97
Fachwissen Marktfolge für die Vergabe von.....97
VR-FinanzierungsPass II - Fachwissen Immobiliar-Verbraucherdarlehen.....98
ABG-Webinar: Rechtliche Grundlagen zu den.....98
ABG-Webinar: Fachwissen Markt für die Vergabe von.....98
ABG-Webinar: Fachwissen Marktfolge für die Vergabe von.....99

IDD (Weiterbildungsverpflichtung gemäß VersVermV)

Absicherung- und Vorsorgeberatung im Rahmen der Genossenschaftlichen.....101
Generationenberatung - Estate-Planning in der Praxis (R&V).....101
Zweiteiliges ABG-Webinar/Seminar: Qualität in der Baufinanzierung (mit.....101
Praxisworkshop für Wohnbaufinanzierungsberater Immobilien.....102
Praxisworkshop für Leiter Wohnbaufinanzierung Immobilien.....102
Vertriebserfolge steigern mit der Zielgruppe 50 Plus.....102
Vertriebserfolge steigern mit der Zielgruppe Junge Kunden/.....103

Update Vertriebstraining....103
Vertriebserfolge dauerhaft sichern....103
Vermögensübertragung mit fondsgebundener Rentenversicherung und....104
Vorsorge- und Generationenberatung in der Praxis inkl....104
Basiswissen des Bankgeschäfts....104

Fortbildungsverpflichtung Immobilienmakler (gemäß MaBV)

Vertriebsassistenz Immobilienvermittlung....106
Maklerrecht in der Praxis - I....106
Onlineseminar: Steuerliche und weitergehende rechtliche Aspekte im....106
Aktuelle rechtliche Entwicklungen im Maklergeschäft und strukturierter....107
Fachtagung Immobilien....107
Onlineseminar: Die Immobilie im Steuerrecht....107
Rechte an Grundstücken (Erbbaurechte, Reallast, Nießbrauch,....108
Baumängel erkennen, Bauschäden bewerten und Modernisierungskosten....108
Öffentliche Mittel in der Baufinanzierung....108
ABG-Webinar: Einsatz öffentlicher Mittel in der Wohnbaufinanzierung....109
ABG-Webinar: Die Kreditvergabe an Wohnungseigentümergemeinschaften -....109

Datenschutz

Datenschutz....111
Erfahrungsaustausch Datenschutz 202....111
ABG-Webinar: Orientierungshilfe KI – Überblick zu den rechtlichen....111
ABG-Webinar: KI-Verordnung/AI-Act und ihre Anforderungen für die....112

Geldwäsche

Das Geldwäschegesetz - Grundlagenseminar....114
Workshop: Brennpunkt Geldwäsche....114
ABG-Webinar: Konzept zur Überprüfung des Monitoring-Systems in der....114

WpHG-Compliance

Grundlagen WpHG-Compliance....116
Workshop WpHG-Compliance....116

KWG-Compliance

KWG/MaRisk-Compliance - Aufgaben des Beauftragten....118

Vertriebsbeauftragte

Grundlagenseminar Vertriebsbeauftragte....120
ABG-Webinar: Update für Vertriebsbeauftragte....120

Sachkunde für Vorstände

Fachtagung für Bankvorstandsmitglieder....122

Aufsichtsrat

Grundlagenwissen zur Vorbereitung auf die künftige....124
Regionale Aufsichtsratstagung 2026....124
Fachtagung für Aufsichtsratsvorsitzende....124
Aktuelle Marktentwicklungen und die Auswirkungen auf....125
Der Aufsichtsrat bei Kreditvergabe und Kreditprüfung....125
Banksteuerung und MaRisk für Aufsichtsratsmitglieder....125
Kompaktwissen Aufsichtsrecht mit praktischer Umsetzung....126
MaRisk - Risikoreporting: Was Sie als Aufsichtsratsmitglied darüber....126
Praxiswissen zur Bankbilanzierung für Aufsichtsratsmitglieder....126
Sachkunde-Update für Aufsichtsratsmitglieder....127
Inhouse-Tagung für Aufsichtsratsmitglieder....127

Rechtlich sicher

Betreuungsrecht....129
Erbrecht und Vollmachten....129
ABG-Webinar: Betreuungsrecht - Teil 1....129
ABG-Webinar: Betreuungsrecht - Teil 2....130
ABG-Webinar: Erbrecht - Teil 1....130
ABG-Webinar: Erbrecht - Teil 2....130
ABG-Webinar: Vollmachten....131
Rechtssicherer Umgang mit Vollmachten in der Bankpraxis....131
Erben, Vererben und Schenken....131
ABG-Webinar: Telefonische Orders sicher und souverän annehmen....132
Dokumentationspflicht im Wertpapiergeschäft gemäß WpHG inkl....132
Onlineseminar: Aktuelle Rechts- und Steuerfragen in der Anlageberatung....132
Preisgestaltung und Preisangabe – rechtliche Grundlagen, Spezialfälle....133

ABG-Webinar: Die größten Risiken und Irrtümer der deutschen Erbfolge.....133
ABG-Webinar: Basiswissen Schenken/Sterben/Erben.....133
ABG-Webinar: Vererben/Verschenken mit Immobilien - Tipps und Tricks.....134
ABG-Webinar: Vermögensübertragung mit Versicherungen - Steuerersparnis.....134
ABG-Webinar: Vollmachten - Umgang in der Bankpraxis.....134
Vorsorge- und Generationenberatung in der Praxis inkl.....135
ABG-Webinar: Rechtlich sicher in der Videoberatung.....135
ABG-Webinar: Betriebsverfassungsrecht aktuell für Personaler.....135
ABG-Webinar: Rechtssicher in Social Media.....136
ABG-Webinar: Aufhebungsverträge im Arbeitsrecht.....136
ABG-Webinar: Richtig aufklären und beraten im Wertpapiergeschäft -.....136

Immobilienfinanzierung, Immobilienvermittlung und Vermarktung

Zweiteiliges ABG-Webinar/Seminar: Qualität in der Baufinanzierung (mit.....138
Öffentliche Mittel in der Baufinanzierung.....138
ABG-Webinar: Einsatz öffentlicher Mittel in der Wohnbaufinanzierung.....138
Praxisworkshop für Wohnbaufinanzierungsberater Immobilien.....139
Praxisworkshop für Leiter Wohnbaufinanzierung Immobilien.....139
Fachtagung Immobilien.....139
Maklerrecht in der Praxis - I.....140
Onlineseminar: Steuerliche und weitergehende rechtliche Aspekte im.....140
Aktuelle rechtliche Entwicklungen im Maklergeschäft und strukturierter.....140
Rechte an Grundstücken (Erbbaurechte, Reallast, Nießbrauch,.....141
Baumängel erkennen, Bauschäden bewerten und Modernisierungskosten.....141
Onlineseminar: Die Immobilie im Steuerrecht.....141
Erfahrungsaustausch: Verbraucherkreditrecht und Immobilienfinanzierung.....142
Onlineseminar: Vertriebsassistenz Wohnbaufinanzierung.....142
ABG-Webinar: Eigenstromversorgung mit Photovoltaik.....142
Webinar: Zinsänderungsrisiko in der Baufinanzierung - aktuelle.....143
ABG-Webinar: Die Kreditvergabe an Wohnungseigentümergemeinschaften -.....143
Vertriebsassistenz Immobilienvermittlung.....144
Erfahrungsaustausch: Vertriebsassistenz Immobilienvermittlung.....144
ABG-Webinar: Kreditzweitmarktförderungsgesetz - neue.....144

Energieeffizienz von Gebäuden – Beurteilung, Bewertung,.....145
Marktwertermittlung gemäß ImmoWertV und aktuelle Entwicklungen am.....145
Verbraucherkreditrecht - Grundlagen, Vertiefung, aktuelle.....145
Onlineseminar: OKB Immobilie - Erfolgreiche Umsetzung im Neugeschäft +.....146
Immobilienmakler in der Genossenschaftsgruppe - Besonderheiten und.....146
Onlineseminar: Immobilienbesichtigung innerhalb der.....147

Angestellte ohne Bankausbildung / Quereinsteiger

Basiswissen des Bankgeschäfts.....149
Onlineseminar: Modul 1 - Kontoführung und Zahlungsverkehr.....149
Onlineseminar: Modul 2 - Qualifizierte Anlageberatung und.....149
Onlineseminar: Modul 3 - Altersvorsorge und Rentensituation in.....150
Onlineseminar: Modul 4 - Absicherung Einkommen und Sachwerte:.....150
Onlineseminar: Modul 5 - Privatkreditgeschäft.....151
Onlineseminar: Modul 6 - Vertriebserfolg ist trainierbar:.....151
ABG-Webinar: Aktiver und erfolgreicher Verkauf von Mitgliedschaften am.....151
Erfolgreich als Quereinsteiger im KSC: Kompaktseminar Fachwissen und.....152
Crashkurs - Fachliches "Know-How" für einen erfolgreichen Einstieg als.....152
Crashkurs für Quereinsteiger - Aufbaukurs.....152
Planspiel Bank Emotion.....153
Quereinsteiger gewerbliches Kreditgeschäft – von der Privatkredit- zur.....153
Keine Bank wie jede andere – Ihr Einstieg in die GenoWelt.....153
ABG-Webinar: Elektronischer Zahlungsverkehr auf dem aktuellen Stand.....154
Onlineseminar: Praxisforum Kontoführung und Zahlungsverkehr für.....154
Onlineseminar: Praxisforum Genossenschaftliche Beratung für.....154
Onlineseminar: Praxisforum Liquidität und Absicherung für.....155
Onlineseminar: Praxisforum Sparen und Anlegen für Quereinsteiger.....155
Refresh Service-Mitarbeitende - Neue Impulse für erfahrene Profis.....155
Leidenschaftlich beraten - erfolgreich verkaufen.....156
Erfolgreiche Anwendung der Beratungsassistenten jetzt und in Zukunft.....156
Demobird für neue Mitarbeitende - Einführung und Onboarding leicht.....156

Privatkundenbank Weiterbildung

Austauschen und Vernetzen

Erfahrungsaustausch KSC

EAKSC

Weitere Infos

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

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

- Sie diskutieren aktuelle Entwicklungen zum WpHG intensiv
- Sie profitieren vom Austausch mit Fach- und Praxisvertretern
- Sie erhalten Perspektiven auf rechtliche und praktische Umsetzung.
- Sie verbessern Ihre Kenntnisse zu BT6 und BT 7 Ma-Comp
- Sie entwickeln gemeinsam Lösungen und neue Ansätze
- 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
09.03.2026
30.04.2026
14.10.2026
09.11.2026

Ort
Beilngries

Preis
550,00€

Weitere Infos

Innovative Vertriebsstrategien: Den Wandel erfolgreich gestalten

TGL2

Weitere Infos

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

Erfa-Kreis Führungskompetenz für Leiter Versicherungsdienst

GBEK

Weitere Infos

Zielgruppe

Leiter des Versicherungsdienstes in Genossenschaftsbanken, Vertriebsleiter

Ihr Nutzen

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

Erfahrungsaustausch KundenFokus / Digitalisierungsoffensive

ERKF

Weitere Infos

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 Digitalisierungsoffensive
- Transfer von Beispielen bzw. Erkenntnissen

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
16.06.2026
13.07.2026
29.10.2026

Ort
Beilngries

Preis
520,00€

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

Termin
16.07.2026

Ort
Beilngries

Preis
430,00€

Weitere Infos

Praxisworkshop für Wohnbaufinanzierungsberater Immobilien

TFW

Zielgruppe

Wohnbaufinanzierungsberater

Ihr Nutzen

Erfahrungsaustausch und Best Practice

Termin
04.05.2026 - 05.05.2026

Ort
Beilngries

Preis
620,00€

Weitere Infos

Praxisworkshop für Leiter Wohnbaufinanzierung Immobilien

TFW2

Zielgruppe

Führungskräfte im Bereich Wohnbaufinanzierung

Ihr Nutzen

Erfahrungsaustausch und Best Practice

Termin
10.06.2026 - 12.06.2026
15.07.2026 - 17.07.2026

Ort
Grainau

Preis
690,00€

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

Termin
16.07.2026 - 17.07.2026

Ort
Beilngries

Preis
840,00€

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

Termin
08.06.2026 - 09.06.2026

Ort
Beilngries

Preis
840,00€

Weitere Infos

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

ASM

Zielgruppe

Für Mitarbeitende in der Service, 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
10.11.2026

Ort
Digital

Preis
450,00€

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
08.10.2026

Ort
Beilngries

Preis
450,00€

Weitere Infos

Erfahrungsaustauschkreis Nachhaltigkeit

EAKN

Zielgruppe

Nachhaltigkeitsverantwortliche

Ihr Nutzen

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

Termin
18.11.2026

Ort
Beilngries

Preis
400,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Rechtlich sicher in der Videoberatung

WDU

Weitere Infos

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.

Erfahrungsaustausch – Erfolgreich und rechtssicher in der medialen Beratung

EAMB

Termin
21.07.2026

Ort
Beilngries

Preis
540,00€

Weitere Infos

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

Privatkundenbank Weiterbildung

Privatkundenberatung

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

AGL

Zielgruppe
Wohnbaufinanzierungsberater

Ihr Nutzen

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

Termin
11.06.2026
22.06.2026 - 23.06.2026

Ort
Digital

Preis
960,00€

Weitere Infos

Öffentliche Mittel in der Baufinanzierung

OEMB

Zielgruppe
Wohnbaufinanzierungsberater

Ihr Nutzen
Optimaler Einsatz der aktuellen Förderprogramme in der Wohnbaufinanzierungsberatung

Termin
23.09.2026

Ort
Beilngries

Preis
450,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Einsatz öffentlicher Mittel in der Wohnbaufinanzierung

WOEM

Zielgruppe
Wohnbaufinanzierungsberater

Ihr Nutzen
Optimaler Einsatz der aktuellen Förderprogramme in der Wohnbaufinanzierungsberatung

Termin
25.03.2026

Ort
Digital

Preis
220,00€

Weitere Infos

Die professionelle Fondsberatung 2026

DPF

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

- 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 Teilnehmenden 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
20.05.2026 - 22.05.2026
11.11.2026 - 13.11.2026

Ort
Beilngries

Preis
1.250,00€

Weitere Infos

Erben, Vererben und Schenken

EVS

Zielgruppe

- Privatkundenberater
- Vermögensberater

Ihr Nutzen

- Festigung der Grundzüge des Erbrechts
- Souveräner Umgang im Kundengespräch

Termin
12.10.2026 - 13.10.2026

Ort
Beilngries

Preis
850,00€

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
30.09.2026

Ort
Beilngries

Preis
450,00€

Weitere Infos

Psychologie kompakt für Kundenberater

POK

Weitere Infos

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

Persönlichkeitskompetenz im Kundenkontakt

PLK

Termin
23.04.2026 - 24.04.2026

Ort
Beilngries

Preis
850,00€

Weitere Infos

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

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

ASM

Termin
10.11.2026

Ort
Digital

Preis
450,00€

Weitere Infos

Zielgruppe

Für Mitarbeitende in der Service, 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

ABG-Webinar: Telefonische Orders sicher und souverän annehmen

WDWB

Weitere Infos

Zielgruppe

KSC-MitarbeitetendeMitarbeitende am Telefon

Ihr Nutzen

- Souverän mit den rechtlichen Rahmenbedingungen umgehen
- Praxisorientierung und Fallbeispiele

ABG-Webinar: Zielgerichtete Kommunikation in der Videoberatung

WZKV

Weitere Infos

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

Inhouseangebot: Vertriebliche Erfolge steigern durch verständliche Visualisierung im Kundengespräch

KVV

Weitere Infos

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.

Update Vertriebstraining

VAH1

Weitere Infos

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.

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"

Termin
24.09.2026 - 25.09.2026

Ort
Beilngries

Preis
830,00€

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

Termin
08.06.2026 - 09.06.2026

Ort
Beilngries

Preis
840,00€

Weitere Infos

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

WPSK

Weitere Infos

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

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

WOT

Weitere Infos

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

ABG-Webinar: Umgang mit herausfordernden Situationen am Telefon

WHST

Weitere Infos

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

ABG-Webinar: Umgang mit herausfordernden Situationen bei der Videoberatung

WUSV

Weitere Infos

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.

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

WAWP

Termin
22.09.2026

Ort
Digital

Preis
230,00€

Weitere Infos

Zielgruppe

In der Anlageberatung tätige Mitarbeiter und wertpapierinteressierte Mitarbeiter.

Ihr Nutzen

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

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

WBHT

Termin
16.04.2026

Ort
Digital

Preis
260,00€

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.

Onlineseminar: Modul 1 - Kontoführung und Zahlungsverkehr

QM1

Weitere Infos

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

Onlineseminar: Modul 2 - Qualifizierte Anlageberatung und Hintergrundwissen

QM2

Weitere Infos

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

Onlineseminar: Modul 3 - Altersvorsorge und Rentensituation in Deutschland

QM3

Weitere Infos

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.

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

QM4

Weitere Infos

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.

Onlineseminar: Modul 5 - Privatkreditgeschäft

QM5

Weitere Infos

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.

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

QM6

Weitere Infos

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 Gesprächsstuktur kennen und erfahren, wie Sie kundenorientiert und zugleich abschlussorientiert beraten.
- Sie können auf Einwände von Kunden souverän reagieren.

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

TEP

Termin
06.07.2026 - 08.07.2026

Ort
Beilngries

Preis
1.380,00€

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

Weitere Infos

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.

VR-Generationenberatung

WTGB

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

- Sie begleiten Kunden bei Liquidität und Vorsorge
- Sie erkennen Versorgungsbedarf in rechtlichen und steuerlichen Fragen.
- Sie führen sichere Gespräche in sensiblen Beratungssituationen.
- Sie nutzen Storytelling für eine überzeugende Kundenansprache.
- Sie stärken Kundenbindung über das klassische Bankgeschäft hinaus.
- Sie geben wichtige Impulse zum Thema Vollmachten

Termin
15.04.2026 - 21.04.2026
20.04.2026 - 24.04.2026
16.11.2026 - 20.11.2026

Ort
Beilngries

Preis
1.780,00€

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
08.10.2026

Ort
Beilngries

Preis
450,00€

Weitere Infos

Erfolgreich als Quereinsteiger im KSC: Kompaktseminar Fachwissen und Vertrieb

EQSC

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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 Vertriebserfolg und erreichen einen höheren Zufriedenheitsgrad bei ihren Kunden.

Termin
23.06.2026 - 02.07.2026

Ort
Beilngries

Preis
2.350,00€

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.

Termin
12.06.2026

Ort
Digital

Preis
260,00€

Weitere Infos

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

CEQ

Weitere Infos

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.

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

GWE

Weitere Infos

Zielgruppe

Kundenberater*innen A, B, C

Ihr Nutzen

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

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

AKE

Termin
14.12.2026 - 15.12.2026

Ort
Beilngries

Preis
840,00€

Weitere Infos

Zielgruppe

- Vermögensberater
- Individualkundenberater
- Private Banking Berater

Ihr Nutzen

Spitzenergebnisse erzielen durch Persönlichkeitstraining für Beratende im A-Kundensegment.

Genossenschaftliche Überzeugungskraft: Strategien für eine erfolgreiche, nutzenorientierte Kundenberatung

GEK

Weitere Infos

Zielgruppe

- Privatkundenberater
- Vermögensberater
- Serviceberater

Ihr Nutzen

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

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

WRIE

Zielgruppe

- Privatkundenberater/betreuer
- Individualkundenbetreuer
- Private Banking

Termin
23.09.2026

Ort
Digital

Preis
200,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Basiswissen Schenken/Sterben /Erben

WSSE

Zielgruppe

- Privatkundenberater/betreuer
- Individualkundenbetreuer
- Private Banking

Termin
30.09.2026

Ort
Digital

Preis
200,00€

Weitere Infos

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

WVVT

Zielgruppe

- Privatkundenberater/betreuer
- Individualkundenbetreuer
- Private Banking

Termin
14.10.2026

Ort
Digital

Preis
200,00€

Weitere Infos

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

WVSE

Zielgruppe

- Privatkundenberater/betreuer
- Individualkundenbetreuer
- Private Banking

Termin
28.10.2026

Ort
Digital

Preis
200,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Vollmachten - Umgang in der Bankpraxis

WUPB

Zielgruppe

- Privatkundenberater/betreuer
- Individualkundenbetreuer
- Private Banking

Termin
11.11.2026

Ort
Digital

Preis
200,00€

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

Termin
17.06.2026

Ort
Digital

Preis
450,00€

Weitere Infos

Leidenschaftlich beraten - erfolgreich verkaufen

LBE

Weitere Infos

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

Erfolgreiche Anwendung der Beratungsassistenten jetzt und in Zukunft

ABZ

Weitere Infos

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

UPGRADE VR-Private Banking Beratung für VR-Vermögensplaner

UPPV

Weitere Infos

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.

Selbstorganisation und Zeitmanagement im Beratungsalltag

ZSB

Weitere Infos

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

Vertriebskompetenz steigern für Quereinsteiger in Genossenschaftsbanken

VQG

Weitere Infos

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

Schwierige Kundengespräche souverän führen

SKSF

Weitere Infos

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

Demobird für neue Mitarbeitende - Einführung und Onboarding leicht gemacht

DME

Weitere Infos

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

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

ZFB

Termin
12.05.2026 - 13.05.2026

Ort
Beilngries

Preis
900,00€

Weitere Infos

Zielgruppe

- Serviceberatung
- Privatkundenberatung
- Vermögensberatung
- Die Zeiten reiner Produktpräsentationen sind vorbei – moderne Finanzberatung bedeutet: strategisch denken, verständlich kommunizieren und digitale Tools clever nutzen.
- In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie Ihre Beratung auf das nächste Level heben – mit professioneller Struktur, visueller Klarheit und technologischem Feingefühl. Machen Sie sich fit für die Zukunft der Finanzberatung und begeistern Sie Ihre Kunden mit Kompetenz und Vertrauen.

Ihr Nutzen

Erfolgreiche Finanzberatung erfordert heute mehr als Fachwissen: Kunden erwarten eine klare Strategie, eine verständliche Darstellung ihrer finanziellen Situation und den Einsatz moderner Technik. In diesem praxisnahen Seminar lernen Sie, wie Sie Ihre Beratungsprozesse zukunftssicher gestalten, Kunden emotional abholen und Ihre Abschlussquoten steigern.

Stressbewältigung und Resilienzstärkung für Marktmitarbeitende

SBRS

Termin
02.10.2026

Ort
Beilngries

Preis
450,00€

Weitere Infos

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

Stress ist ein weit verbreitetes Phänomen unserer Zeit. Dabei stellt Stress eines der größten Gesundheitsprobleme in der Arbeitswelt dar. In unserem Seminar lernen Sie, die Ursachen und Auswirkungen von Stress zu verstehen und Resilienz zu fördern. Sie erhalten praktische Techniken, um in stressigen Situationen gelassener zu bleiben. Zudem reflektieren Sie Ihre persönlichen Werte und Glaubenssätze, um hinderliche Denkmuster zu transformieren. Ziel ist es, Strategien zu entwickeln, um langfristig leistungsfähig, zufrieden und gesund zu bleiben.Die Teilnehmenden setzen sich mit ihrer persönlichen Stressanfälligkeit und deren Auslöser auseinander. Sie lernen unterschiedliche Methoden zum Stressabbau und zur Prävention kennen, die praxisnah und erprobt sind. Somit sichern sie sich ihre langfristige Leistungsfähigkeit und Resilienz.

Kompetenznachweis: VR-Generationenmanagement

KWTGM

Zielgruppe

- Serviceberater
- Privatkundenberater
- Vermögensplaner / Individualkundenbetreuer
- Berater in der Generationenberatung und im Generationenmanagement

Ihr Nutzen

- Im Kompetenznachweis wird die Fachkompetenz und die personale Kompetenz beurteilt. Die personale Kompetenz ist unterteilt in:
- Zukunftsorientiert handeln
- Genossenschaftlich agieren
- Aktivitäten gestalten
- Beurteilt werden die genannten Kompetenzen ausschließlich aufgrund der Beobachtungen in den einzelnen Prüfungssituationen.

Termin
13.07.2026
14.01.2027

Ort
Hannover

Preis
835,00€

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
22.06.2026 - 26.06.2026
22.06.2026 - 26.06.2026
30.11.2026 - 04.12.2026

Ort
Hannover

Preis
1.780,00€

Weitere Infos

Privatkundenbank Weiterbildung

KSC & Omnikanalberatung

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

WPSK

Weitere Infos

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

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

WOT

Weitere Infos

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

ABG-Webinar: Umgang mit herausfordernden Situationen am Telefon

WHST

Weitere Infos

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

ABG-Webinar: Telefonische Orders sicher und souverän annehmen

WDWB

Weitere Infos

Zielgruppe

KSC-MitarbeitetendeMitarbeitende am Telefon

Ihr Nutzen

- Souverän mit den rechtlichen Rahmenbedingungen umgehen
- Praxisorientierung und Fallbeispiele

ABG-Webinar: Umgang mit herausfordernden Situationen bei der Videoberatung

WUSV

Weitere Infos

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.

ABG-Webinar: Zielgerichtete Kommunikation in der Videoberatung

WZKV

Weitere Infos

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

Erfahrungsaustausch KSC

EAKSC

Weitere Infos

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

Onlineseminar: Modul 1 - Kontoführung und Zahlungsverkehr

QM1

Weitere Infos

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

Onlineseminar: Modul 2 - Qualifizierte Anlageberatung und Hintergrundwissen

QM2

Weitere Infos

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

Onlineseminar: Modul 3 - Altersvorsorge und Rentensituation in Deutschland

QM3

Weitere Infos

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.

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

QM4

Weitere Infos

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.

Onlineseminar: Modul 5 - Privatkreditgeschäft

QM5

Weitere Infos

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.

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

QM6

Weitere Infos

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 Gesprächsstuktur kennen und erfahren, wie Sie kundenorientiert und zugleich abschlussorientiert beraten.
- Sie können auf Einwände von Kunden souverän reagieren.

Onlineseminar: Verkaufspsychologie - Die Macht der Persönlichkeit für mehr Vertriebserfolg

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 Vertriebserfolges
- Verbesserung der Kommunikation im Team

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

WSDA

Weitere Infos

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.

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

WKSS

Weitere Infos

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 setzten sich mit ihrer persönlichen Stressanfälligkeit und deren Auslöser auseinander. Anschließend lernen sie unterschiedliche Methoden zum Stressabbau und Prävention kennen, die praxisnah und erprobst sind. Sie sichern somit ihre langfriste Leistungsfähigkeit und Resilienz.

Erfolgreich als Quereinsteiger im KSC: Kompaktseminar Fachwissen und Vertrieb

EQSC

Termin
23.06.2026 - 02.07.2026

Ort
Beilngries

Preis
2.350,00€

Weitere Infos

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 Vertriebserfolg und erreichen einen höheren Zufriedenheitsgrad bei ihren Kunden.

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

CEQ

Weitere Infos

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.

Crashkurs für Quereinsteiger - Aufbaukurs

CQK

Weitere Infos

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.

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

CAQ

Weitere Infos

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.

ABG-Webinar: Rechtlich sicher in der Videoberatung

WDU

Weitere Infos

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.

ABG-Webinar: Onlinebanking-Betrug (Phishing)

WOBB

Weitere Infos

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

Demobird für neue Mitarbeitende - Einführung und Onboarding leicht gemacht

DME

Weitere Infos

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

Privatkundenbank Weiterbildung

Private Banking

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

TEP

Termin
06.07.2026 - 08.07.2026

Ort
Beilngries

Preis
1.380,00€

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

WBHT

Termin
16.04.2026

Ort
Digital

Preis
260,00€

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

Termin
08.10.2026

Ort
Beilngries

Preis
450,00€

Weitere Infos

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

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.

Termin
12.06.2026

Ort
Digital

Preis
260,00€

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
28.09.2026 - 29.09.2026

Ort
Beilngries

Preis
700,00€

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
08.10.2026

Ort
Beilngries

Preis
450,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Investmentsteuerreformgesetz - Refresher

WIGR

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.

Termin
06.02.2026

Ort
Digital

Preis
240,00€

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
14.12.2026 - 15.12.2026

Ort
Beilngries

Preis
840,00€

Weitere Infos

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

WRIE

Zielgruppe

- Privatkundenberater/betreuer
- Individualkundenbetreuer
- Private Banking

Termin
23.09.2026

Ort
Digital

Preis
200,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Basiswissen Schenken/Sterben /Erben

Zielgruppe

- Privatkundenberater/betreuer
- Individualkundenbetreuer
- Private Banking

WSSE

Termin
30.09.2026

Ort
Digital

Preis
200,00€

Weitere Infos

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

Zielgruppe

- Privatkundenberater/betreuer
- Individualkundenbetreuer
- Private Banking

WVVT

Termin
14.10.2026

Ort
Digital

Preis
200,00€

Weitere Infos

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

Zielgruppe

- Privatkundenberater/betreuer
- Individualkundenbetreuer
- Private Banking

WVSE

Termin
28.10.2026

Ort
Digital

Preis
200,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Vollmachten - Umgang in der Bankpraxis

WUPB

Zielgruppe

- Privatkundenberater/betreuer
- Individualkundenbetreuer
- Private Banking

Termin
11.11.2026

Ort
Digital

Preis
200,00€

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 Vermögenberatung.
- Die Teilnehmenden erhalten wichtige Hintergrundinformationen zum Produkt Edelmetall .

Termin
06.07.2026

Ort
Beilngries

Preis
450,00€

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

Termin
17.06.2026

Ort
Digital

Preis
450,00€

Weitere Infos

VR-Generationenberatung

WTGB

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

- Sie begleiten Kunden bei Liquidität und Vorsorge
- Sie erkennen Versorgungsbedarf in rechtlichen und steuerlichen Fragen.
- Sie führen sichere Gespräche in sensiblen Beratungssituationen.
- Sie nutzen Storytelling für eine überzeugende Kundenansprache.
- Sie stärken Kundenbindung über das klassische Bankgeschäft hinaus.
- Sie geben wichtige Impulse zum Thema Vollmachten

Termin
15.04.2026 - 21.04.2026
20.04.2026 - 24.04.2026
16.11.2026 - 20.11.2026

Ort
Beilngries

Preis
1.780,00€

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
22.06.2026 - 26.06.2026
22.06.2026 - 26.06.2026
30.11.2026 - 04.12.2026

Ort
Hannover

Preis
1.780,00€

Weitere Infos

Vertriebsassistenz im Private Banking

VAPB

Zielgruppe

Für erfahrene Assistenzen mit Fokus auf Private Banking Themen.

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

VR-Private Banking Immobilienberatung

PBIB

Weitere Infos

Zielgruppe

Erfahrene Wohnbaufinanzierungsberaterinnen und -berater sowie Private Banking Beraterinnen und Berater

Ihr Nutzen

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

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

Erfahrungsaustausch – Erfolgreich und rechtssicher in der medialen Beratung

EAMB

Termin
21.07.2026

Ort
Beilngries

Preis
540,00€

Weitere Infos

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

Stressbewältigung und Resilienzstärkung für Marktmitarbeitende

SBRS

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

Stress ist ein weit verbreitetes Phänomen unserer Zeit. Dabei stellt Stress eines der größten Gesundheitsprobleme in der Arbeitswelt dar. In unserem Seminar lernen Sie, die Ursachen und Auswirkungen von Stress zu verstehen und Resilienz zu fördern. Sie erhalten praktische Techniken, um in stressigen Situationen gelassener zu bleiben. Zudem reflektieren Sie Ihre persönlichen Werte und Glaubenssätze, um hinderliche Denkmuster zu transformieren. Ziel ist es, Strategien zu entwickeln, um langfristig leistungsfähig, zufrieden und gesund zu bleiben.Die Teilnehmenden setzen sich mit ihrer persönlichen Stressanfälligkeit und deren Auslöser auseinander. Sie lernen unterschiedliche Methoden zum Stressabbau und zur Prävention kennen, die praxisnah und erprobt sind. Somit sichern sie sich ihre langfristige Leistungsfähigkeit und Resilienz.

Termin
02.10.2026

Ort
Beilngries

Preis
450,00€

Weitere Infos

Kompetenznachweis: VR-Generationenmanagement

KWTGM

Zielgruppe

- Serviceberater
- Privatkundenberater
- Vermögensplaner / Individualkundenbetreuer
- Berater in der Generationenberatung und im Generationenmanagement

Ihr Nutzen

- Im Kompetenznachweis wird die Fachkompetenz und die personale Kompetenz beurteilt. Die personale Kompetenz ist unterteilt in:
- Zukunftsorientiert handeln
- Genossenschaftlich agieren
- Aktivitäten gestalten
- Beurteilt werden die genannten Kompetenzen ausschließlich aufgrund der Beobachtungen in den einzelnen Prüfungssituationen.

Termin
13.07.2026
14.01.2027

Ort
Hannover

Preis
835,00€

Weitere Infos

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.

Termin
12.02.2026

Ort
Digital

Preis
480,00€

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

Termin
01.10.2026 - 02.10.2026

Ort
Beilngries

Preis
850,00€

Weitere Infos

Öffentliche Mittel in der Baufinanzierung

OEMB

Zielgruppe

Wohnbaufinanzierungsberater

Ihr Nutzen

Optimaler Einsatz der aktuellen Förderprogramme in der Wohnbaufinanzierungsberatung

Termin
23.09.2026

Ort
Beilngries

Preis
450,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Einsatz öffentlicher Mittel in der Wohnbaufinanzierung

WOEM

Zielgruppe

Wohnbaufinanzierungsberater

Ihr Nutzen

Optimaler Einsatz der aktuellen Förderprogramme in der Wohnbaufinanzierungsberatung

Termin
25.03.2026

Ort
Digital

Preis
220,00€

Weitere Infos

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

WKSS

Weitere Infos

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 setzten sich mit ihrer persönlichen Stressanfälligkeit und deren Auslöser auseinander. Anschließend lernen sie unterschiedliche Methoden zum Stressabbau und Prävention kennen, die praxisnah und erprobst sind. Sie sichern somit ihre langfriste Leistungsfähigkeit und Resilienz.

Psychologie kompakt für Kundenberater

POK

Weitere Infos

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

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

WAWP

Zielgruppe

In der Anlageberatung tätige Mitarbeiter und wertpapierinteressierte Mitarbeiter.

Ihr Nutzen

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

Termin
22.09.2026

Ort
Digital

Preis
230,00€

Weitere Infos

Nachhaltigkeitsforum

NHF

Zielgruppe

Führungskräfte und Nachhaltigkeitsverantwortliche

Ihr Nutzen

- Sie erhalten tiefgreifende Informationen zum Thema Nachhaltigkeit z.B. durch den GVB sowie die Verbundpartner.
- Ebenfalls können Sie sich einen Eindruck aus den Praxisberichten "Nachhaltigkeit" anderer Genossenschaftsbanken verschaffen.
- Zudem können Sie Fragen stellen, um aktuelle Problemstellungen zu besprechen.

Termin
18.03.2026
18.03.2026

Ort
Beilngries

Preis
450,00€

Weitere Infos

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
08.10.2026

Ort
Beilngries

Preis
450,00€

Weitere Infos

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

AVR

Zielgruppe

- Mitarbeitende in der Vermögensplanung
- Privatkundenbetreuung und des Private Bankings
- 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
28.09.2026 - 29.09.2026

Ort
Beilngries

Preis
700,00€

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

Termin
17.06.2026

Ort
Digital

Preis
450,00€

Weitere Infos

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

WCAR

Weitere Infos

Zielgruppe

- Vorstände
- Themen- und Umsetzungsverantwortliche 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

Erfahrungsaustausch – Erfolgreich und rechtssicher in der medialen Beratung

EAMB

Termin
21.07.2026

Ort
Beilngries

Preis
540,00€

Weitere Infos

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

Privatkundenbank Weiterbildung

Sachkunde Wertpapierkompetenz

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

WP2

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.

Termin
24.03.2026 - 27.03.2026
29.09.2026 - 02.10.2026

Ort
Beilngries

Preis
1.590,00€

Weitere Infos

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

WP3

Zielgruppe

In der Anlageberatung tätige 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.

Termin
09.02.2026 - 12.02.2026
27.04.2026 - 30.04.2026
29.06.2026 - 02.07.2026
21.09.2026 - 24.09.2026
01.12.2026 - 04.12.2026

Ort
Beilngries

Preis
1.590,00€

Weitere Infos

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

WP4

Zielgruppe

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.

Termin
02.02.2026 - 05.02.2026
13.07.2026 - 16.07.2026
20.10.2026 - 23.10.2026

Ort
Beilngries

Preis
1.590,00€

Weitere Infos

VR-BeraterPass "Serviceberatung" - Update 1 Tag

1BP2

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

Termin
23.03.2026
17.09.2026

Ort
Digital

Preis
450,00€

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
19.01.2026
14.04.2026
22.06.2026
28.09.2026
29.10.2026

Ort
Digital

Preis
450,00€

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
09.03.2026
21.05.2026
29.07.2026
12.10.2026
10.11.2026

Ort
Beilngries

Preis
450,00€

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
12.03.2026
23.07.2026
16.11.2026

Ort
Beilngries

Preis
450,00€

Weitere Infos

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

WCAR

Weitere Infos

Zielgruppe

- Vorstände
- Themen- und Umsetzungsverantwortliche 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

Termin
16.04.2026

Ort
Digital

Preis
230,00€

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 Immobiliar-Verbraucherdarlehen zur Erlangung des FinanzierungsPasses I

FPI1

Termin
21.05.2026

Ort
Beilngries

Preis
460,00€

Weitere Infos

Zielgruppe

Wohnbaufinanzierungsberater, Mitarbeiter in der Marktfolge Wohnbaufinanzierung

Ihr Nutzen

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

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

FPI2

Termin
22.05.2026

Ort
Beilngries

Preis
340,00€

Weitere Infos

Zielgruppe

Wohnbaufinanzierungsberater, Firmen-und Gewerbekundenberater

Ihr Nutzen

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

Fachwissen Marktfolge für die Vergabe von Immobiliar-Verbraucherdarlehen

FPI3

Termin
22.05.2026

Ort
Beilngries

Preis
340,00€

Weitere Infos

Zielgruppe

Mitarbeiter der Marktfolge Wohnbaufinanzierung

Ihr Nutzen

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

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

FPII

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

Termin
11.05.2026 - 13.05.2026
12.10.2026 - 14.10.2026

Ort
Beilngries

Preis
1.010,00€

Weitere Infos

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

WFPI1

Zielgruppe

Wohnbaufinanzierungsberater, Mitarbeiter in der Marktfolge Wohnbaufinanzierung

Ihr Nutzen

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

Termin
23.03.2026
26.03.2026
24.09.2026
30.09.2026

Ort
Digital

Preis
460,00€

Weitere Infos

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

WFPI2

Zielgruppe

Wohnbaufinanzierungsberater, Firmen-und Gewerbekundenberater

Ihr Nutzen

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

Termin
14.04.2026
08.10.2026

Ort
Digital

Preis
230,00€

Weitere Infos

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

WFPI3

Termin
27.04.2026
22.10.2026

Ort
Digital

Preis
230,00€

Weitere Infos

Zielgruppe

Mitarbeiter der Marktfolge Wohnbaufinanzierung

Ihr Nutzen

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

Privatkundenbank Weiterbildung

IDD (Weiterbildungsverpflichtung gemäß VersVermV)

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
28.09.2026 - 29.09.2026

Ort
Beilngries

Preis
700,00€

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
08.10.2026

Ort
Beilngries

Preis
450,00€

Weitere Infos

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

AGL

Zielgruppe

Wohnbaufinanzierungsberater

Ihr Nutzen

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

Termin
11.06.2026
22.06.2026 - 23.06.2026

Ort
Digital

Preis
960,00€

Weitere Infos

Praxisworkshop für Wohnbaufinanzierungsberater Immobilien

TFW

Zielgruppe
Wohnbaufinanzierungsberater

Ihr Nutzen
Erfahrungsaustausch und Best Practice

Termin
04.05.2026 - 05.05.2026

Ort
Beilngries

Preis
620,00€

Weitere Infos

Praxisworkshop für Leiter Wohnbaufinanzierung Immobilien

TFW2

Zielgruppe
Führungskräfte im Bereich Wohnbaufinanzierung

Ihr Nutzen
Erfahrungsaustausch und Best Practice

Termin
10.06.2026 - 12.06.2026
15.07.2026 - 17.07.2026

Ort
Grainau

Preis
690,00€

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

Termin
16.07.2026 - 17.07.2026

Ort
Beilngries

Preis
840,00€

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

Termin
08.06.2026 - 09.06.2026

Ort
Beilngries

Preis
840,00€

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"

Termin
24.09.2026 - 25.09.2026

Ort
Beilngries

Preis
830,00€

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
30.09.2026

Ort
Beilngries

Preis
450,00€

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
08.10.2026

Ort
Beilngries

Preis
450,00€

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.

Weitere Infos

Privatkundenbank Weiterbildung

Fortbildungsverpflichtung Immobilienmakler (gemäß MaBV)

Vertriebsassistenz Immobilienvermittlung

VAI

Zielgruppe

Vertriebsassistenten in der Immobilienvermittlung

Ihr Nutzen

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

Termin
21.10.2026 - 23.10.2026

Ort
Beilngries

Preis
1.020,00€

Weitere Infos

Maklerrecht in der Praxis - I

MRP1

Zielgruppe

Mitarbeiter und Spezialisten in der Immobilienvermittlung

Ihr Nutzen

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

Termin
25.02.2026

Ort
Beilngries

Preis
520,00€

Weitere Infos

Onlineseminar: Steuerliche und weitergehende rechtliche Aspekte im Maklergeschäft - II

MRP2

Zielgruppe

Mitarbeiter und Spezialisten in der Immobilienvermittlung

Ihr Nutzen

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

Termin
24.03.2026

Ort
Digital

Preis
520,00€

Weitere Infos

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

MRP3

Termin
07.10.2026

Ort
Beilngries

Preis
520,00€

Weitere Infos

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

Fachtagung Immobilien

FIO

Termin
06.05.2026

Ort
Beilngries

Preis
490,00€

Weitere Infos

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

Information, Erfahrungsaustausch und Diskussion zu aktuellen Themen

Onlineseminar: Die Immobilie im Steuerrecht

DIS

Termin
12.05.2026 - 13.05.2026

Ort
Digital

Preis
450,00€

Weitere Infos

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

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.

Termin
24.06.2026

Ort
Beilngries

Preis
500,00€

Weitere Infos

Baumängel erkennen, Bauschäden bewerten und Modernisierungskosten kalkulieren

BMB

Zielgruppe

Immobilienmakler, -berater und -vermittler

Ihr Nutzen

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

Termin
25.06.2026

Ort
Beilngries

Preis
500,00€

Weitere Infos

Öffentliche Mittel in der Baufinanzierung

OEMB

Zielgruppe

Wohnbaufinanzierungsberater

Ihr Nutzen

Optimaler Einsatz der aktuellen Förderprogramme in der Wohnbaufinanzierungsberatung

Termin
23.09.2026

Ort
Beilngries

Preis
450,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Einsatz öffentlicher Mittel in der Wohnbaufinanzierung

WOEM

Zielgruppe

Wohnbaufinanzierungsberater

Ihr Nutzen

Optimaler Einsatz der aktuellen Förderprogramme in der Wohnbaufinanzierungsberatung

Termin
25.03.2026

Ort
Digital

Preis
220,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Die Kreditvergabe an Wohnungseigentümergemeinschaften - Rechtlicher Überblick

WKWR

Weitere Infos

Zielgruppe

- Immobilienfinanzierungsberater
- Firmenkundenberater
- Kreditsachbearbeiter
- Immobilienmakler
- Wohnimmobilienverwalter

Ihr Nutzen

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

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

Termin
22.07.2026 - 23.07.2026

Ort
Beilngries

Preis
875,00€

Weitere Infos

Erfahrungsaustausch Datenschutz 202

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

GWG

Zielgruppe

Neubestellte Geldwäschebeauftragte

Ihr Nutzen

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

Termin
19.03.2026 - 20.03.2026
05.10.2026 - 06.10.2026

Ort
Beilngries

Preis
875,00€

Weitere Infos

Workshop: Brennpunkt Geldwäsche

WBG

Zielgruppe

Erfahrene Geldwäschebeauftragte undInnenrevisoren

Ihr Nutzen

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

Termin
23.04.2026
30.04.2026
11.05.2026
16.06.2026
23.06.2026

Ort
Herzogenaurach

Preis
475,00€

Weitere Infos

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

WMSG

Weitere Infos

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

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

Termin
17.11.2026 - 20.11.2026

Ort
Beilngries

Preis
1.275,00€

Ihr Nutzen

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

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

KCA

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

- Kenntnis der aufsichtsrechtlichen Anforderungen nach KWG und neuen MaRisk
- Abgestimmte Auslegung aus Sicht von Aufsichtsrecht und Prüfung
- Kenntnis der aktuellen Entwicklungen bei den einschlägigen materiellen Vorschriften, die Gegenstand der Compliance-Funktion sind

Termin
11.03.2026
01.10.2026

Ort
Beilngries

Preis
475,00€

Weitere Infos

Privatkundenbank Weiterbildung

Vertriebsbeauftragte

Grundlagenseminar Vertriebsbeauftragte

SVB

Zielgruppe

Vertriebsbeauftragte

Ihr Nutzen

Kenntnisse über den gesetzlichen Rahmen der Aufgaben eines Vertriebsbeauftragten

Termin
11.03.2026

Ort
Beilngries

Preis
475,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Update für Vertriebsbeauftragte

WUVB

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

Privatkundenbank Weiterbildung

Sachkunde für Vorstände

Fachtagung für Bankvorstandsmitglieder

FTB

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.

Termin
23.03.2026 - 25.03.2026
27.04.2026 - 29.04.2026
04.05.2026 - 06.05.2026
26.10.2026 - 28.10.2026
09.11.2026 - 11.11.2026

Ort
Grainau

Preis
690,00€

Weitere Infos

Privatkundenbank Weiterbildung

Aufsichtsrat

Grundlagenwissen zur Vorbereitung auf die künftige Aufsichtsratstätigkeit

TAR

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.

Termin
09.10.2026 - 10.10.2026
23.10.2026 - 24.10.2026

Ort
Grainau

Preis
590,00€

Weitere Infos

Regionale Aufsichtsratstagung 2026

ARR

Zielgruppe

Mitglieder des Aufsichtsrats

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.

Weitere Infos

Fachtagung für Aufsichtsratsvorsitzende

TAV

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

Termin
13.11.2026 - 14.11.2026
27.11.2026 - 28.11.2026
04.12.2026 - 05.12.2026

Ort
Grainau

Preis
590,00€

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.
- Anhand eines Praxisberichtes erkennen Sie die Umsetzungsmöglichkeiten in ihrer Bank.
- Sie erfahren, wie auch der Risikobericht einen Einfluss auf die Geschäftsausrichtung der Bank haben kann.
- Sie können im Rahmen Ihrer Aufgabenstellung darauf angemessen reagieren und somit Ihren Aufgaben als Aufsichtsratsmitglied gerecht werden.
- Sie sind nach dem Seminar in der Lage geschäftspolitische Handlungen ihrer Bank zu begleiten und zu bewerten.

Termin
18.09.2026 - 19.09.2026

Ort
Grainau

Preis
590,00€

Weitere Infos

Der Aufsichtsrat bei Kreditvergabe und Kreditprüfung

TAK

Zielgruppe

Aufsichtsratsmitglieder, insbesondere Mitglieder des Kreditausschusses

Ihr Nutzen

- Sie lernen die Vorgehensweise und die Rahmenbedingungen bei der Kreditentscheidung kennen.
- Sie erfahren, wie Vorstand und Aufsichtsrat bei der Kreditvergabe bedeutsamer Engagements zusammenwirken.
- Sie sind in der Lage, eine Einschätzung und Bonitätsbeurteilung bei der Kreditvergabe vorzunehmen.
- Sie erkennen Ihre Verantwortung als Aufsichtsrat bei der Mitwirkung im Kreditgeschäft und damit auch zur Risikovermeidung für die Bank.

Termin
16.10.2026 - 17.10.2026

Ort
Beilngries-Paulushofen

Preis
590,00€

Weitere Infos

Banksteuerung und MaRisk für Aufsichtsratsmitglieder

BMA

Zielgruppe

Aufsichtsratsmitglieder

Ihr Nutzen

- Sie erhalten einen Überblick über die aktuellen Kennzah-len 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

Termin
08.05.2026 - 09.05.2026

Ort
Beilngries-Paulushofen

Preis
750,00€

Weitere Infos

Zielgruppe

Mitglieder des Aufsichtsrats

Ihr Nutzen

- Sie setzen sich mit den aktuellen Top-Themen zum Aufsichtsrecht 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.
- Die Spezialisten des GVB vermitteln Ihnen einen aktuellen Überblick über alle wesentlichen Rechtsvorschriften.

MaRisk - Risikoreporting: Was Sie als Aufsichtsratsmitglied darüber wissen sollten

MARR

Weitere Infos

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.

Praxiswissen zur Bankbilanzierung für Aufsichtsratsmitglieder

MARB

Weitere Infos

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.

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 Aufsichtsratstätigkeit 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.
- Sie haben die Möglichkeit dieses Seminar im Rahmen einer Inhouse-Tagung für das gesamte Aufsichtsratsgremium mit bankindividuellen Themen durchzuführen.

Termin
25.09.2026 - 26.09.2026
11.12.2026 - 12.12.2026

Ort
Grainau

Preis
590,00€

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
27.04.2026
19.10.2026

Ort
Beilngries

Preis
450,00€

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
28.04.2026
20.10.2026

Ort
Beilngries

Preis
450,00€

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
07.05.2026
26.11.2026

Ort
Digital

Preis
230,00€

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
21.05.2026
10.12.2026

Ort
Digital

Preis
230,00€

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
19.03.2026
24.09.2026

Ort
Digital

Preis
230,00€

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
26.03.2026
01.10.2026

Ort
Digital

Preis
230,00€

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

Termin
11.02.2026
16.07.2026

Ort
Digital

Preis
230,00€

Weitere Infos

Rechtssicherer Umgang mit Vollmachten in der Bankpraxis

BUA

Zielgruppe

- Mitarbeiter der Revision
- Markt und Marktfolge

Ihr Nutzen

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

Termin
14.10.2026

Ort
Beilngries

Preis
450,00€

Weitere Infos

Erben, Vererben und Schenken

EVS

Zielgruppe

- Privatkundenberater
- Vermögensberater

Ihr Nutzen

- Festigung der Grundzüge des Erbrechts
- Souveräner Umgang im Kundengespräch

Termin
12.10.2026 - 13.10.2026

Ort
Beilngries

Preis
850,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Telefonische Orders sicher und souverän annehmen

WDWB

Weitere Infos

Zielgruppe

KSC-MitarbeitetendeMitarbeitende am Telefon

Ihr Nutzen

- Souverän mit den rechtlichen Rahmenbedingungen umgehen
- Praxisorientierung und Fallbeispiele

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

DIW

Weitere Infos

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

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

FAS

Termin
19.11.2026

Ort
Digital

Preis
450,00€

Weitere Infos

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.

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

PGP

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

Termin
14.09.2026 - 15.09.2026

Ort
Beilngries

Preis
870,00€

Weitere Infos

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

WRIE

Zielgruppe

- Privatkundenberater/betreuer
- Individualkundenbetreuer
- Private Banking

Termin
23.09.2026

Ort
Digital

Preis
200,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Basiswissen Schenken/Sterben /Erben

WSSE

Zielgruppe

- Privatkundenberater/betreuer
- Individualkundenbetreuer
- Private Banking

Termin
30.09.2026

Ort
Digital

Preis
200,00€

Weitere Infos

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

WVVT

Zielgruppe

- Privatkundenberater/betreuer
- Individualkundenbetreuer
- Private Banking

Termin
14.10.2026

Ort
Digital

Preis
200,00€

Weitere Infos

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

WVSE

Zielgruppe

- Privatkundenberater/betreuer
- Individualkundenbetreuer
- Private Banking

Termin
28.10.2026

Ort
Digital

Preis
200,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Vollmachten - Umgang in der Bankpraxis

WUPB

Zielgruppe

- Privatkundenberater/betreuer
- Individualkundenbetreuer
- Private Banking

Termin
11.11.2026

Ort
Digital

Preis
200,00€

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

Termin
08.10.2026

Ort
Beilngries

Preis
450,00€

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.

Weitere Infos

ABG-Webinar: Rechtlich sicher in der Videoberatung

WDU

Weitere Infos

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.

ABG-Webinar: Betriebsverfassungsrecht aktuell für Personaler

WBRA

Weitere Infos

Zielgruppe

- Personalleiter
- Spezialisten im Bereich Personal

Ihr Nutzen

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

ABG-Webinar: Rechtssicher in Social Media

WRSM

Weitere Infos

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

ABG-Webinar: Aufhebungsverträge im Arbeitsrecht

WBAV

Weitere Infos

Zielgruppe

Personalleiter und Speziallisten 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.

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

WRWP

Termin
16.04.2026

Ort
Digital

Preis
230,00€

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

Immobilienfinanzierung, Immobilienvermittlung und Vermarktung

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

AGL

Zielgruppe
Wohnbaufinanzierungsberater

Ihr Nutzen

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

Termin
11.06.2026
22.06.2026 - 23.06.2026

Ort
Digital

Preis
960,00€

Weitere Infos

Öffentliche Mittel in der Baufinanzierung

OEMB

Zielgruppe
Wohnbaufinanzierungsberater

Ihr Nutzen
Optimaler Einsatz der aktuellen Förderprogramme in der Wohnbaufinanzierungsberatung

Termin
23.09.2026

Ort
Beilngries

Preis
450,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Einsatz öffentlicher Mittel in der Wohnbaufinanzierung

WOEM

Zielgruppe
Wohnbaufinanzierungsberater

Ihr Nutzen
Optimaler Einsatz der aktuellen Förderprogramme in der Wohnbaufinanzierungsberatung

Termin
25.03.2026

Ort
Digital

Preis
220,00€

Weitere Infos

Praxisworkshop für Wohnbaufinanzierungsberater Immobilien

Zielgruppe
Wohnbaufinanzierungsberater
Ihr Nutzen
Erfahrungsaustausch und Best Practice

TFW

Termin
04.05.2026 - 05.05.2026
Ort
Beilngries
Preis
620,00€

Weitere Infos

Praxisworkshop für Leiter Wohnbaufinanzierung Immobilien

Zielgruppe
Führungskräfte im Bereich Wohnbaufinanzierung
Ihr Nutzen
Erfahrungsaustausch und Best Practice

TFW2

Termin
10.06.2026 - 12.06.2026
15.07.2026 - 17.07.2026
Ort
Grainau
Preis
690,00€

Weitere Infos

Fachtagung Immobilien

Zielgruppe
Immobilienmakler, - berater und -vermittler sowie Führungskräfte in diesem Bereich
Ihr Nutzen
Information, Erfahrungsaustausch und Diskussion zu aktuellen Themen

FIO

Termin
06.05.2026
Ort
Beilngries
Preis
490,00€

Weitere Infos

Maklerrecht in der Praxis - I

MRP1

Zielgruppe

Mitarbeiter und Spezialisten in der Immobilienvermittlung

Ihr Nutzen

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

Termin
25.02.2026

Ort
Beilngries

Preis
520,00€

Weitere Infos

Onlineseminar: Steuerliche und weitergehende rechtliche Aspekte im Maklergeschäft - II

MRP2

Zielgruppe

Mitarbeiter und Spezialisten in der Immobilienvermittlung

Ihr Nutzen

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

Termin
24.03.2026

Ort
Digital

Preis
520,00€

Weitere Infos

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

MRP3

Zielgruppe

Mitarbeiter und Spezialisten in der Immobilienvermittlung

Ihr Nutzen

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

Termin
07.10.2026

Ort
Beilngries

Preis
520,00€

Weitere Infos

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

BNZ

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

Termin
24.06.2026

Ort
Beilngries

Preis
500,00€

Weitere Infos

Baumängel erkennen, Bauschäden bewerten und Modernisierungskosten kalkulieren

BMB

Zielgruppe

Immobilienmakler, -berater und -vermittler

Ihr Nutzen

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

Termin
25.06.2026

Ort
Beilngries

Preis
500,00€

Weitere Infos

Onlineseminar: Die Immobilie im Steuerrecht

DIS

Zielgruppe

- 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

Termin
12.05.2026 - 13.05.2026

Ort
Digital

Preis
450,00€

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
16.06.2026
13.07.2026
29.10.2026

Ort
Beilngries

Preis
520,00€

Weitere Infos

Onlineseminar: Vertriebsassistenz Wohnbaufinanzierung

UBV

Weitere Infos

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.

ABG-Webinar: Eigenstromversorgung mit Photovoltaik

WEPH

Weitere Infos

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

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

WZBA

Weitere Infos

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

ABG-Webinar: Die Kreditvergabe an Wohnungseigentümergemeinschaften - Rechtlicher Überblick

WKWR

Weitere Infos

Zielgruppe

- Immobilienfinanzierungsberater
- Firmenkundenberater
- Kreditsachbearbeiter
- Immobilienmakler
- Wohnimmobilienverwalter

Ihr Nutzen

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

Vertriebsassistenz Immobilienvermittlung

VAI

Zielgruppe

Vertriebsassistenten in der Immobilienvermittlung

Ihr Nutzen

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

Termin
21.10.2026 - 23.10.2026

Ort
Beilngries

Preis
1.020,00€

Weitere Infos

Erfahrungsaustausch: Vertriebsassistenz Immobilienvermittlung

EIV

Zielgruppe

Vertriebsassistenten in der Immobilienvermittlung

Ihr Nutzen

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

Termin
23.03.2026

Ort
Beilngries

Preis
450,00€

Weitere Infos

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

WKZG

Weitere Infos

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

Energieeffizienz von Gebäuden – Beurteilung, Bewertung, Fördermöglichkeiten

EGZ

Weitere Infos

Zielgruppe

- Mitarbeitende, die als interne Gutachter Wertermittlungen für Wohn- und Gewerbeimmobilien durchführen
- Mitarbeitende 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.

Marktwertermittlung gemäß ImmoWertV und aktuelle Entwicklungen am Immobilienmarkt

MWI

Weitere Infos

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.

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

VKL

Termin
21.09.2026

Ort
Beilngries

Preis
450,00€

Weitere Infos

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

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 heraus gearbeitet.

Onlineseminar: Immobilienbesichtigung innerhalb der Kleindarlehensgrenze

IBKG

Weitere Infos

Zielgruppe

Mitarbeitende, die (künftig) Objektbesichtigungen innerhalb der Kleindarlehensgrenze 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 Wissentest unter Beweis.

Privatkundenbank Weiterbildung

Angestellte ohne Bankausbildung / Quereinsteiger

Basiswissen des Bankgeschäfts

BBG

Weitere Infos

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.

Onlineseminar: Modul 1 - Kontoführung und Zahlungsverkehr

QM1

Weitere Infos

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

Onlineseminar: Modul 2 - Qualifizierte Anlageberatung und Hintergrundwissen

QM2

Weitere Infos

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

Onlineseminar: Modul 3 - Altersvorsorge und Rentensituation in Deutschland

QM3

Weitere Infos

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.

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

QM4

Weitere Infos

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.

Onlineseminar: Modul 5 - Privatkreditgeschäft

QM5

Weitere Infos

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.

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

QM6

Weitere Infos

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 Gesprächsstuktur kennen und erfahren, wie Sie kundenorientiert und zugleich abschlussorientiert beraten.
- Sie können auf Einwände von Kunden souverän reagieren.

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

WEAM

Weitere Infos

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

Erfolgreich als Quereinsteiger im KSC: Kompaktseminar Fachwissen und Vertrieb

EQSC

Termin
23.06.2026 - 02.07.2026

Ort
Beilngries

Preis
2.350,00€

Weitere Infos

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 Vertriebserfolg und erreichen einen höheren Zufriedenheitsgrad bei ihren Kunden.

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

CEQ

Weitere Infos

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.

Crashkurs für Quereinsteiger - Aufbaukurs

CQK

Weitere Infos

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.

Planspiel Bank Emotion

BAE

Weitere Infos

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.

Quereinsteiger gewerbliches Kreditgeschäft – von der Privatkredit- zur Firmenkreditsachbearbeitung

QGK

Weitere Infos

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.

Keine Bank wie jede andere – Ihr Einstieg in die GenoWelt

KBE

Weitere Infos

Zielgruppe

Neue Mitarbeitende aus anderen Bankengruppen oder Branchen.

Ihr Nutzen

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

ABG-Webinar: Elektronischer Zahlungsverkehr auf dem aktuellen Stand

WEZV

Weitere Infos

Zielgruppe

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

Onlineseminar: Praxisforum Kontoführung und Zahlungsverkehr für Quereinsteiger

QPF1

Weitere Infos

Onlineseminar: Praxisforum Genossenschaftliche Beratung für Quereinsteiger

QPF2

Weitere Infos

Onlineseminar: Praxisforum Liquidität und Absicherung für Quereinsteiger

QPF3

Weitere Infos

Onlineseminar: Praxisforum Sparen und Anlegen für Quereinsteiger

QPF4

Weitere Infos

Refresh Service-Mitarbeitende - Neue Impulse für erfahrene Profis

IEP

Weitere Infos

Zielgruppe

Servicemitarbeitende

Ihr Nutzen

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

Leidenschaftlich beraten - erfolgreich verkaufen

LBE

Weitere Infos

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

Erfolgreiche Anwendung der Beratungsassistenten jetzt und in Zukunft

ABZ

Weitere Infos

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

Demobird für neue Mitarbeitende - Einführung und Onboarding leicht gemacht

DME

Weitere Infos

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

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 Präsenz-veranstaltungen 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

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

www.abg-bayern.de