

bwgvakademie.



MARKT BANK 2023

Wir helfen Ihnen weiter

Sie haben weitere Fragen, Wünsche, Anregungen oder benötigen zusätzliche Informationen?

Unser KundenServiceCenter hilft Ihnen gern weiter.

Telefon 0721 98 98-1 00

✉ kundenservicecenter@bwgv-akademie.de

Entwicklungswege (GenoPE)

Dieses Dokument enthält Entwicklungswege (GenoPE) und Spezialmodule.

Weitere Informationen zu unseren Entwicklungswegen erhalten Sie in unserem speziellen Veranstaltungsprogramm „Entwicklungswege und Lehrgänge“ und in unserer Übersicht zum Aufbau der Entwicklungswege (GenoPE).

→ [Entwicklungsweg – weitere Informationen](#)

Hinweis

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

Inhaltsverzeichnis

Markt Bank	10
Privatkundengeschäft	10
Forum Private Banking	10
Fachtagung Leiter Privatkunden - digital	11
FORUM Wertpapiere und Vermögensmanagement	12
Fachtagung Wohnbaufinanzierung	14
Fachtagung Immobilienmakler	15
Fachtagung Leiter KSC/KDC	16
Entwicklungsweg ServiceBeratung	17
Kundenbindung in der GenoWelt 2.0 incl. Liquidität	17
Online Seminar: Vermögensanlage, Absicherung und Vorsorge	19
Ganzheitliche Omnikanal-ServiceBeratung	22
Webinar: Prüfungsvorbereitung Serviceberatung	24
KompetenzNachweis VR-ServiceBeratung	26
Entwicklungsweg PrivatkundenBeratung	28
Grundlagen in der Privatkundenberatung	28
Online Seminar: Der Berater für Vermögen, Absicherung und Vorsorge in der PrivatkundenBeratung	30
Anlage in Aktien	33
Vermögen, Vorsorge und Absicherung kundengerecht analysieren und optimieren	34
Ganzheitliche Omnikanal-PrivatkundenBeratung	36
Webinar: Prüfungsvorbereitung Privatkundenberatung	38
KompetenzNachweis VR-PrivatkundenBeratung	39
Entwicklungsweg VermögensPlanung	41
Rahmenbedingungen für die VermögensPlanung	41
Vorsorge- und Risikomanagement und Vermögensnachfolgeplanung	42
Anlage in Aktien	44
Anlage in spezielle Anleihen, Fonds, Zertifikate sowie in Immobilien	45
Umsetzung der VR-VermögensPlanung	47
KompetenzNachweis VR-VermögensPlanung	48
Entwicklungsweg WohnbaufinanzierungsBeratung	50
Die Wohnbaufinanzierungsberatung: Rechtliche Grundlagen	50
Die Wohnbaufinanzierungsberatung: Bewertung von Immobilien und öffentlichen Förderungen	52
Die Wohnbaufinanzierungsberatung - Beratungstraining und verbrauchergerechte Konzepterstellung	54
KompetenzNachweis: Wohnbaufinanzierungsberatung	55
Anlageberatung	58
Webinar: VR-ECO Basic – Nachhaltigkeit in der Anlageberatung	58
Online-Training: VR-ECO Plus – Zertifizierter Berater für nachhaltige Anlagen	60
Die professionelle Fondsberatung	62

Webinar: Finanzportfolioverwaltung	63
Online-Training: Portfoliomanagement LIVE erleben	65
Webinar: ETF Sachkunde	66
Online-Training: Telefonische Anlageberatung	67
Webinar: Geldwäsche-Update für die Service- und Anlageberatung	69
Online-Training: Börsen- und Tradingpsychologie	70
WphG/Mifid II	71
Online-Training: SachkundeNachweis für Vertriebsmitarbeiter (§1a WpHGMAAnzV)	71
Online-Training: Wiedereinsteiger in den VR-BeraterPass Serviceberatung und Privatkundenberatung	73
VR-BeraterPass Serviceberatung - Update	74
VR-BeraterPass Serviceberatung - Update kompakt	76
VR-BeraterPass Privatkundenberatung - Update	78
VR-BeraterPass Privatkundenberatung - Update kompakt	80
VR-BeraterPass Vermögensplanung - Update	82
VR-BeraterPass Vermögensplanung - Update kompakt	84
VR-BeraterPass Financial Consulting - Update	86
VR-BeraterPass Financial Consulting - Update kompakt	88
Online-Training: VR-BeraterPass Serviceberatung - Update ONLINE	90
Online-Training: VR-BeraterPass Serviceberatung - Update kompakt ONLINE	92
Online-Training: VR-BeraterPass Privatkundenberatung - Update ONLINE	94
Online-Training: VR-BeraterPass Privatkundenberatung - Update kompakt ONLINE	96
Online-Training: VR-BeraterPass Vermögensplanung - Update ONLINE	98
Online-Training: VR-BeraterPass Vermögensplanung - Update kompakt ONLINE	100
Online-Training: VR-BeraterPass Financial Consulting - Update ONLINE	102
Online-Training: VR-BeraterPass Financial Consulting - Update kompakt ONLINE	104
UpdateDigital 2023 - Serviceberatung	106
UpdateDigital 2023 - Privatkundenberatung	108
UpdateDigital 2023 - Vermögensplanung	110
UpdateDigital 2023 - Financial Consulting	112
Vertriebskompetenz	114
Online-Seminar: Vertriebsassistenz in der Wohnbaufinanzierung	114
Online-Seminar: KSC- und Serviceauskünfte für die Wohnbaufinanzierung	116
Online-Training: Videoberatung in der Baufinanzierung - Quick & Easy	117
Online-Training: Cross-Selling in der Wohnbaufinanzierung	118
Online-Training: Börsen- und Tradingpsychologie	119
Webinar: Neues Geschäftsfeld „Immobilienrente“ - Aufklärung und Best-Practice	120
Erfolgreich führen im Vertrieb	121
Digitale Kompetenz	122
Webinar: Kryptowährungen und Blockchain	122
VR-DigitalLab Basic	124
VR-DigitalLab Special (Masterplan)	126
ELUCYDATE	127

Fachkompetenz	129
Zinsen? Was ist das denn und wie funktioniert das eigentlich?!	129
Zinsen? Was ist das noch gleich und welche Auswirkungen haben sie auf qualifizierte Anlagen	130
Webinar: Kryptowährungen und Blockchain	132
Erben und Vererben für Privatkundenberater	134
Erben und Vererben - Spezielle Gestaltungsmöglichkeiten für Privatkundenberater	135
Erben und Vererben - Spezielles Wissen für Vermögensplaner und Private Banking Berater	135
Steuer-Update 2023 für Anlageberater, Privatkundenbetreuer und Wertpapierspezialisten	137
VR-Generationenberatung	138
Online-Training: VR-Generationenberatung	140
Vermögensnachfolgeplanung	142
Private Ruhestandsplanung (Risiko- und Altersvorsorgemanagement mit Vermögensnachfolgenavigator)	143
Vertriebsunterstützende Geschäftsansätze zur Kundengewinnung	144
Gemeinnützige Stiftungen als Zielgruppe im Private Banking	146
Online-Seminar: Gemeinnützige Stiftungen als Zielgruppe im Private Banking	147
Webinar: Finanzportfolioverwaltung	148
Webinar: Geldwäsche-Update für die Service- und Anlageberatung	150
Online-Training: Versicherungs-Knowhow für Serviceberater	151
Webinar: VR-ECO Basic – Nachhaltigkeit in der Anlageberatung	153
Online-Training: VR-ECO Plus – Zertifizierter Berater für nachhaltige Anlagen	155
Online-Forum: Expertentag-WKR: Kreditverträge, Kreditsicherheiten, Kreditwürdigkeitsprüfung und 44er	157
Forum Kreditvermittlerbetreuung	158
Zertifizierte/r Kreditvermittlerbetreuer/in und Plattformökonomie Baufinanzierung	159
Webinar: Zinsänderungsrisiko in der Baufinanzierung - hausinterne Pauschalen optimieren + überprüfen	160
Webinar: Lebenshaltungskosten in d. Baufinanzierung - hausinterne Pauschalen optimieren + überprüfen	162
Webinar: Expertentalk 2023 - Energieeffizienz bei Wohngebäuden	163
Webinar: Steuer- und Zuschussförderung - SanReMo von Wohnimmobilien	163
Webinar: Hochwasserprävention und Rückstauschutz bei Immobilien	165
Webinar: Baumängel und Bauschäden in der Wohnbaufinanzierung	167
Webinar: Bewertung von Immobilien mit einer Photovoltaikanlage	169
Webinar: Besteuerung von Photovoltaikanlagen auf Ein- und Zweifamilienhäusern	170
Online-Training: Renteneinkünfte in der Wohnbaufinanzierung	171
Online-Training: Vermietung und Verpachtung in der Wohnbaufinanzierung	172
Webinar: Die „Top 10“ der Gestaltungsmodelle für Immobilieninvestitionen	173
Online-Seminar: Finanzierung des Immobilienerwerbs von einem Bauträger	174
Webinar: Die Immobilie im Scheidungsfall und Unterhaltsrecht	177
Webinar: Die Immobilie im Erbfall - Abwicklung und Gestaltung	178
Webinar: Die Immobilie im Schenkungsfall - Vermögensnachfolge bei Grundstückszuwendungen	179
Online-Seminar: Die Immobilie bei Zahlungsschwierigkeiten - Baufinanzierungskunden in der Krise	180
Kreditkündigung und gerichtliches Mahnverfahren	180

Online-Seminar: Bildung von Gruppen verbundener Kunden (GvK) und Kreditnehmereinheiten (KNE)	182
Webinar: TA-Darlehen mit ETF-Sparplänen, Aktienfonds etc. - Aufklärung und rechtssichere Gestaltung	183
Online-Seminar: Beleihungswertermittlung innerhalb der Kleindarlehensgrenze	185
Online-Seminar: FreshUp - Beleihungswertermittlung innerhalb der Kleindarlehensgrenze	187
Online-Seminar: FreshUp - Immobilienbesteuerung	189
Webinar: SteuerUpdate 2023: Wohnimmobilien zur Eigennutzung und Kapitalanlage	190
Webinar: FreshUp - Kreditvertragsrecht in der Wohnbaufinanzierung	192
Webinar: FreshUp - Kaufvertragsrecht bei Wohnimmobilien	193
Webinar: FreshUp - Erbbaurechte in der Wohnbaufinanzierung	194
Webinar: FreshUp - Eintragungen in Abteilung II des Grundbuchs	195
Webinar: FreshUp - Wohneigentumsrecht in der Wohnbaufinanzierung	196
Webinar: FreshUp - Mietrecht bei Wohnimmobilien	197
Webinar: FreshUp - Zwangsversteigerungen bei Wohnimmobilien	198
Online-Seminar: Vertriebsassistenz in der Wohnbaufinanzierung	199
Online-Seminar: Update - Vergabe von Immobilier-Verbraucherdarlehen - VR-FinanzierungsPass 2/3	201
Online-Seminar: Update: Vergabe v. Immobilier-Verbraucherdarlehen - VR-FinanzierungsPass IVD I Markt	203
InfoWebinar: Aktuelles der GenoAkademie aus dem Bereich "Bauen & Wohnen"	203

Firmenkundengeschäft 205

Fachtagung Leitung Firmenkundenbetreuung	205
Fachtagung Agrarkunden	206
Fachtagung Immobilien - Wertermittlung und Märkte	206
Fachtagung Meldewesen - Schwerpunkt Kreditmeldewesen	208
Entwicklungsweg Geschäftskundenberatung	209
Zertifizierter VR-Geschäftskundenberater	209
Entwicklungsweg Gewerbekundenberatung	211
Bonitätsprüfung: Jahresabschlussanalyse	211
Bonitätsprüfung: EÜR, BWA, VR-Rating	213
Praxisgerechte Beurteilung von gewerblichen Sicherheiten	215
Online-Seminar: Beratungsthemen: Liquidität, Absicherung, Vorsorge, Zahlungsverkehr	217
Kundenorientierte Gesprächsführung in der Gewerbekundenberatung	219
KompetenzNachweis Gewerbekundenberatung	221
Entwicklungsweg Firmenkundenbetreuung I	223
Bonitätsprüfung: Jahresabschlussanalyse	223
Bonitätsprüfung: EÜR, BWA, VR-Rating	225
Praxisgerechte Beurteilung von gewerblichen Sicherheiten	227
Online-Seminar: Wirtschaftliche Zusammenhänge kennen, verstehen und erleben	229
Kreditentscheidung in der Praxis	231
Kundenorientierte Gesprächsführung in der Firmenkundenberatung	233
KompetenzNachweis Firmenkundenbetreuung I - Firmenkunden kennen und verstehen	235
Entwicklungsweg Firmenkundenbetreuung II	237

Webinar: Aktuelle Situation, Trends und Betreuungsstrategien im Firmenkundengeschäft	237
Investition und Finanzierung	239
Existenzgründung	241
Unternehmensnachfolge	242
Betreuungsthemen: Absicherung, Vorsorge, Mitarbeiterbindung, Geldanlage und Zahlungsverkehr	244
Risikofrüherkennung und Umgang mit insolvenzbedrohten Unternehmen	246
Vertriebsorientierte und schwierige Gespräche erfolgreich führen	248
KompetenzNachweis Firmenkundenbetreuung II - Genossenschaftliche Beratung aktiv gestalten	250
Fachkompetenz	252
Fachtagung Leitung Firmenkundenbetreuung	252
Fachtagung Agrarkunden	253
Kreditantragsbearbeitung und Engagementbegleitung	254
Kontoservice und Zahlungsverkehr	255
Vertriebsunterstützung in der ganzheitlichen Firmenkundenbetreuung	256
Interne und externe Kommunikation erfolgreich gestalten	257
Kompetenznachweis: Zertifizierte Firmenkundenassistenz	258
Online-Training: Portfoliomanagement LIVE erleben	258
Effektive Jahresabschlussanalyse unter Zeitdruck	260
Webinar: Analyse von Einnahmen-Überschuss-Rechnung in der Praxis (Blended Learning)	260
Kapitaldienstfähigkeitsermittlung bei verschiedenen Einkünften	262
Online-Seminar: Bildung von Gruppen verbundener Kunden (GvK) und Kreditnehmereinheiten (KNE)	263
Webinar: Risiko teilen: Konsortialkredite, Schuldscheindarlehen, Sicherheitenpools bei Kreditvergabe	264
Kreditwürdigkeitsprüfung für Unternehmer als Privatpers. bei Vergabe Immobilien-Verbraucherdarlehen	264
Kreditwürdigkeitsprüfung für den Unternehmer als Privatperson bei der Vergabe von IVD - kompakt	267
Webinarreihe Kreditwürdigkeitsprüfung für den Unternehmer als Privatperson kompakt (eLearning)	269
Besonderheiten bei der Bewertung von kleineren und mittleren landwirtschaftlich genutzten Objekten	271
Webinar: Krisenfrüherkennung anhand von Symptomen	272
Kreditkündigung und gerichtliches Mahnverfahren	273
Webinar: BranchenSpezial Automobilhändler	274
Online-Seminar: BranchenSpezial Heilberufe	275
Wohnbaufinanzierung für Firmen- und Gewerbekundenberater/-innen	276
Online-Seminar: FreshUp Steuerrecht im Firmenkundengeschäft	278
Finanzierung & Investitionen	279
Online-Seminar: Finanzierung des Immobilienerwerbs von einem Bauträger	279
Bauträgerfinanzierung	281
Wohnbaufinanzierung für Firmen- und Gewerbekundenberater/-innen	282
Kapitaldienstfähigkeitsermittlung bei verschiedenen Einkünften	284
Praxis der strukturierten und qualifizierten Jahresabschlusskommentierung	285
Forum für Ratingverantwortliche	285

Webinar: Früherkennung nicht erfolgversprechender Konzepte von in Krise befindlichen Kreditkunden	287
Rahmenbedingungen, Produktionsgrundlagen, weitere erfolgsrelevante Einflüsse in der Landwirtschaft	288
Wesentliche Produktionsverfahren in der Landwirtschaft	289
Unternehmensanalyse, Investitionsbeurteilung und Finanzierungsgestaltung	291
Vertriebsorientierte Gesprächsführung in der Agrarkundenbetreuung	293
Kompetenznachweis: Zertifizierter Agrarkundenberater	294
Webinar: BranchenSpezial Automobilhändler	295
Online-Seminar: BranchenSpezial Heilberufe	295
KundenServiceCenter	297
Zertifizierter Leiter KSC - Teil 1	297
Zertifizierter Leiter KSC - Teil 2	299
Zertifizierter Leiter KSC - Teil 3	300
Kompetenznachweis Zertifizierter KSC-Leiter (online)	301
Online-Seminar: KSC- und Serviceauskünfte für die Wohnbaufinanzierung	303
Fachtagung Leiter KSC/KDC	304
Entwicklungsweg KSC Agent	305
Kundenbindung in der GenoWelt 2.0	305
Erfolgreich arbeiten als Agent im KSC	305
Kompetenznachweis KSC-Agent	307
Zahlungsverkehr - Electronic Banking - FinTechs	308
Fachtagung elektronischer Zahlungsverkehr	308
Infotagung Zahlungsverkehrsrecht	310
TxB Praxis für Zahlungsverkehrs-Berater (Regionale ERFA-Runde)	310
Online-Seminar: Dokumentäres Auslandsgeschäft für Kunden abwickeln	311
Zertifizierter Electronic Banking - Berater	313
Grundlagen Zahlungsverkehr	313
Rahmenbedingungen des Electronic Banking im Privat- und Firmenkundengeschäft	315
Web - Kompetenznachweis Zertifizierter Electronic Banking Berater	316
Zertifizierter Zahlungsverkehrsberater	317
Grundlagen Zahlungsverkehr	317
Ansätze zur Produktplatzierung in der Finanzlieferkette von Unternehmen	319
Vertriebliche Rahmenbedingungen im Firmenkundengeschäft	320
Kompetenznachweis Zertifizierter Zahlungsverkehrsberater	320
Kick-off-Webinar Manager Zahlungsverkehr	322
Manager Zahlungsverkehr Modul 1 Strategieentwicklung und ZV-Recht im Zahlungsverkehr	324
Manager Zahlungsverkehr Modul 2 Zielgerichtete Marktbearbeitung im Zahlungsverkehr	326
Manager Zahlungsverkehr Modul 3 Controlling und Vertriebssteuerung im Zahlungsverkehr	328
Kompetenznachweis Zertifizierter Manager Zahlungsverkehr	330
Immobilienberatung	331
Fachtagung Immobilienmakler	331

Fachtagung Immobilien - Wertermittlung und Märkte	333
Forum Alternative Geschäftsfelder Immobilie und Co.	334
Fachtagung Wohnbaufinanzierung	335
Grundlagen des Immobilienvertriebs	336
Vertiefung des Immobilienvertriebs	337
Kompetenznachweis Immobilienvertrieb	338
Webinar: Baumängel und Bauschäden in der Wohnbaufinanzierung	339
Webinar: Hochwasserprävention und Rückstauschutz bei Immobilien	341
Webinar: Expertentalk 2023 - Energieeffizienz bei Wohngebäuden	343
Webinar: Steuer- und Zuschussförderung - SanReMo von Wohnimmobilien	344
Webinar: Bewertung von Immobilien mit einer Photovoltaikanlage	345
Webinar: Besteuerung von Photovoltaikanlagen auf Ein- und Zweifamilienhäusern	345
Online-Training: Vermietung und Verpachtung in der Wohnbaufinanzierung	347
Online-Seminar: Finanzierung des Immobilienerwerbs von einem Bauträger	348
Webinar: Neues Geschäftsfeld „Immobilienrente“ - Aufklärung und Best-Practice	350
Webinar: Implementierung OKB Immobilie	351
Online-Training: Cross-Selling in der Wohnbaufinanzierung	352
Webinar: Die „Top 10“ der Gestaltungsmodelle für Immobilieninvestitionen	353
Online-Seminar: Rechtliche Strategien zur Vermeidung von Provisionsausfällen (Immobilienmakler)	355
Online-Seminar: Vertriebsassistenz für Immobilienmakler - kompakt	357
Webinar: Die Immobilie im Erbfall - Abwicklung und Gestaltung	358
Webinar: Die Immobilie im Schenkungsfall - Vermögensnachfolge bei Grundstückszuwendungen	359
Online-Seminar: Beleihungswertermittlung innerhalb der Kleindarlehensgrenze	360
Online-Seminar: FreshUp - Beleihungswertermittlung innerhalb der Kleindarlehensgrenze	362
Online-Seminar: FreshUp Maklerrecht - Vertragsschluss, Leistungspflichten und Provision	364
Webinar: FreshUp - Erbbaurechte in der Wohnbaufinanzierung	364
Webinar: FreshUp - Kaufvertragsrecht bei Wohnimmobilien	366
Webinar: FreshUp - Zwangsversteigerungen bei Wohnimmobilien	367
Webinar: FreshUp - Eintragungen in Abteilung II des Grundbuches	368
Webinar: FreshUp - Wohneigentumsrecht in der Wohnbaufinanzierung	369
Webinar: FreshUp - Mietrecht bei Wohnimmobilien	370
Webinar: SteuerUpdate 2023: Wohnimmobilien zur Eigennutzung und Kapitalanlage	371
InfoWebinar: Aktuelles der GenoAkademie aus dem Bereich "Bauen & Wohnen"	373
Entwicklungsweg Wohnbaufinanzierung	374
Die Wohnbaufinanzierungsberatung: Rechtliche Grundlagen	374
Die Wohnbaufinanzierungsberatung: Bewertung von Immobilien und öffentlichen Förderungen	376
Die Wohnbaufinanzierungsberatung - Beratungstraining und verbrauchergerechte Konzepterstellung	378
KompetenzNachweis: Wohnbaufinanzierungsberatung	379

Forum Private Banking

Markt Bank / Privatkundengeschäft

Themenschwerpunkte

Das Programm für die Fachtagung 2023 wird noch bekannt gegeben.

Zielsetzung/Nutzen

Sie erhalten wertvolle Informationen zur ganzheitlichen Betreuung von vermögenden Kunden mit aktuellen Themen aus der Praxis des Private Banking.

Zielgruppe

Für Leiter Privatkundenbank, Wertpapierspezialisten, Privatkundenbetreuer

Hinweise

Diese Veranstaltung findet digital als Live-Streaming-Event statt. Die Redner werden die Vorträge an beiden Tagen persönlich für Sie halten, Sie sehen sie in Bild und Ton in einem professionellen Setting und selbstverständlich wird es möglich sein, während und nach den Vorträgen persönliche Fragen zu stellen und mit den Referenten in Kontakt zu treten.

INFOS

PRODUKTNUMMER

PK310003

VERANSTALTUNGSTYP


Tagung

DAUER

2 Tage

TERMINE & ORTE**PK310003.10023.1**

 12.12.2023 - 13.12.2023

 Digital

Mitglieder: **790,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Fachtagung Leiter Privatkunden - digital

Markt Bank / Privatkundengeschäft

Themenschwerpunkte

Das Programm für die Fachtagung 2023 wird noch bekannt gegeben.

Zielsetzung/Nutzen

Wir laden Sie ein auf eine Reise in die Privatkundenbank von heute und morgen. Die Beratungswelt ist und bleibt dynamisch und voller Veränderungen.

Sie profitieren neben den verschiedenen Fachvorträgen und dem exzellenten Know-How unserer Referenten von einem trotz des digitalen Formates fest eingeplanten regional ausgerichteten Austauschs untereinander.

Lassen Sie uns gemeinsam mit unseren Experten zu den Themen diskutieren und voneinander profitieren.

Zielgruppe

- Leiter Privatkundenbank
- Verantwortliche für das Privatkundengeschäft

Hinweise

Den aktuellen Preis für die zukünftigen Veranstaltungen können wir Ihnen aus Gründen der Aktualität erst kurz vor der Veranstaltung mitteilen.

INFOS

PRODUKTNUMMER

PK310002

VERANSTALTUNGSTYP

Seminar

DAUER

2 Tage

TERMINE & ORTE

PK310002.10023.1

 14.11.2023 - 15.11.2023

 Digital

Mitglieder: **790,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

FORUM Wertpapiere und Vermögensmanagement

Markt Bank / Privatkundengeschäft

Themenschwerpunkte

Die Inhalte werden wir rechtzeitig vor der Veranstaltung veröffentlichen.

Sie erfüllen durch unsere Veranstaltung die gesetzliche Anforderungen zur jährlichen Aktualisierung der Sachkunde nach § 1 Abs. 1 der WpHGMAAnzV für Mitarbeiter in der Anlageberatung.

Zielsetzung/Nutzen

Sie erwarten wertvolle Informationen zu aktuellen Themen aus der Praxis, rechtlichen Rahmenbedingungen, neuesten steuerlichen Entwicklungen und werfen einen Blick auf das aktuelle Marktumfeld mit der Frage, mit welchen Strategien Sie sich am besten aufstellen können.

Diskutieren Sie mit unseren erfahrenen Referenten und Finanzexperten, lernen Sie deren Ansichten aus erster Hand kennen und nutzen Sie das Forum als Inspiration für Ihre Arbeit.

Das Forum Wertpapiere und Vermögensmanagement werden wir in 2023 auf vielfachen Wunsch der Teilnehmenden wieder in Präsenz an dem traditionellen Standort Soltau durchführen. So können Sie netzwerken, sich miteinander austauschen und von einander profitieren.

Zusätzlich werden wir die Vorträge live für Sie streamen, so dass Sie auch dabei sein können, wenn Ihnen die Präsenz weniger wichtig ist, Sie aber trotzdem die wertvollen Vorträge hören wollen. Natürlich wird es auch über den digitalen Kanal möglich sein, Fragen zu stellen und mit den Referenten in Kontakt zu treten.

Entscheiden Sie selbst, welcher Weg für Sie am besten passt!

Mit dem Besuch der Veranstaltung werden wir Ihnen ein neues Update Ihres VR-BeraterPass mit einer Gültigkeit von einem Jahr bis 2024 ausstellen.

Zusätzlich bescheinigen wir Ihnen die Aktualität Ihres Wissens für das laufende Jahr nach den Anforderungen des §1 der WpHG-Mitarbeiteranzeigeverordnung (WpHGMAAnzV).

Zielgruppe

- Leiter Privatkundenbank
- Wertpapierspezialisten
- Vermögensplaner
- Privatkundenbetreuer

Hinweise

Den aktuellen Preis für die zukünftigen Veranstaltungen können wir Ihnen aus Gründen der Aktualität erst kurz vor der Veranstaltung mitteilen.

INFOS

PRODUKTNUMMER

PK310001

VERANSTALTUNGSTYP


Tagung


DAUER


2 Tage

TERMINE & ORTE

PK310001.10023.1

 22.06.2023 - 23.06.2023

 HOTEL PARK SOLTAU GmbH

 HOTEL PARK SOLTAU GmbH

Mitglieder: **0,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Diese Veranstaltung findet in Präsenz in Soltau und zusätzlich digital als Live-Streaming-Event statt.

Fachtagung Wohnbaufinanzierung

Markt Bank / Privatkundengeschäft

Themenschwerpunkte

Sie erhalten den genauen Fachtagungsplan mit den jeweiligen Referenten mit Ihrer persönlichen Einladung. Die konkreten Inhalte und Preise für 2023 werden Ihnen bei der Ausschreibung der Fachtagung 2023 bekannt gegeben.

Am Abend des ersten Veranstaltungstages laden wir Sie zur Intensivierung des Erfahrungsaustausches nach dem gemeinsamen Abendessen zu einem "Come together" ein, um in entspannter Atmosphäre die Gespräche des Tages zu vertiefen und neue Kontakte zu knüpfen.

Die Veranstaltung endet für Sie am 2. Tag mit einem gemeinsamen Mittagessen.

Zielsetzung/Nutzen

Sie erweitern Ihr persönliches Netzwerk und tauschen sich intensiv und kollegial über aktuelle Themen, Erfahrungen und Meinungen aus.

Sie optimieren Ihr fachliches Knowhow durch Vorträge des Verbands, Verbunds und Referenten aus der freien Wirtschaft und erkennen neue Trends am Markt und stärken Ihre Bank durch neue technische und vertriebliche Ideen im Wettbewerb.

Sie finden neue rechtssichere Wege und können bestehende und zukünftige Rechtsrisiken mindern.

Zielgruppe

- Leiter/-in Geschäftsfeld Bauen & Wohnen
- Baufinanzierungsspezialisten

Hinweise

Die aktuellen Themen sowie den Preis für die zukünftigen Veranstaltungen können wir Ihnen aus Gründen der Aktualität erst kurz vor der Veranstaltung mitteilen.

Die Bekanntgabe der konkreten Inhalte der Fachtagung erfolgt ca. 3 - 4 Monate vor der Veranstaltung. Erfahrungsgemäß sollten Sie sich schon im Vorfeld Ihren Platz sichern.

INFOS

PRODUKTNUMMER

BW310001

VERANSTALTUNGSTYP

Tagung


DAUER


2 Tage

TERMINE & ORTE

BW310001.10023.1

 05.12.2023 - 06.12.2023

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **0,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 €/Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Fachtagung Immobilienmakler

Markt Bank / Privatkundengeschäft

Themenschwerpunkte

Sie erhalten den genauen Fachtagungsplan mit den jeweiligen Referenten mit Ihrer persönlichen Einladung. Die konkreten Inhalte und Preise für 2023 werden Ihnen bei der Ausschreibung der Fachtagung 2023 bekannt gegeben.

Am Abend des ersten Veranstaltungstages laden wir Sie zur Intensivierung des Erfahrungsaustausches nach dem gemeinsamen Abendessen zu einem "Come together" ein, um in entspannter Atmosphäre die Gespräche des Tages zu vertiefen und neue Kontakte zu knüpfen.

Die Veranstaltung endet für Sie am 2. Tag mit einem gemeinsamen Mittagessen.

Zielsetzung/Nutzen

Sie erweitern Ihr persönliches Netzwerk und tauschen sich intensiv und kollegial über aktuelle Themen, Erfahrungen und Meinungen aus.

Sie optimieren Ihr fachliches Knowhow durch Vorträge des Verbands, Verbunds und Referenten aus der freien Wirtschaft und erkennen neue Trends am Markt und stärken Ihren Immobilienvertrieb durch neue technische und vertriebliche Ideen im Wettbewerb.

Sie finden neue rechtssichere Wege und können bestehende und zukünftige Rechtsrisiken mindern.

Zielgruppe

- Leiter/-innen und Mitarbeiter/-innen Immobilienvertrieb
- Leiter/-innen und Mitarbeiter/-innen Bauen und Wohnen
- Mitarbeiter/-innen, die der Weiterbildungsverpflichtung im Sinne des § 34c Absatz 2a GewO unterliegen

Hinweise

Die aktuellen Themen sowie den Preis für die zukünftigen Veranstaltungen können wir Ihnen aus Gründen der Aktualität erst kurz vor der Veranstaltung mitteilen.

Die Bekanntgabe der konkreten Inhalte der Fachtagung erfolgt ca. 3 - 4 Monate vor der Veranstaltung. Erfahrungsgemäß sollten Sie sich schon im Vorfeld Ihren Platz sichern.

Mit dieser Veranstaltung profitieren Sie von einer anrechenbaren Bildungszeit für Immobilienmakler/-innen gemäß § 34c Abs. 2a GewO i.V. mit § 15b MaBV.

Die genaue Angabe der anrechenbaren Weiterbildungsstunden erfolgt mit dem Tagungsprogramm.

INFOS

PRODUKTNUMMER

BW310002

VERANSTALTUNGSTYP

Tagung


DAUER

2 Tage

TERMINE & ORTE

BW310002.10023.1

 19.09.2023 - 20.09.2023

 Hotel Watthalden, Ettlingen

 Hotel Watthalden, Ettlingen

Mitglieder: **0,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 61,34 €/Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Fachtagung Leiter KSC/KDC

Markt Bank / Privatkundengeschäft

Themenschwerpunkte

Die Inhalte werden wir rechtzeitig vor der Veranstaltung veröffentlichen.

Zielsetzung/Nutzen

Sie erweitern Ihr persönliches Netzwerk und tauschen sich intensiv und kollegial über aktuelle Themen, Erfahrungen und Meinungen aus.

Zielgruppe

- Leiter KSC
- Leiter Vertrieb
- Leiter Privatkunden

Hinweise

Den aktuellen Preis für die zukünftigen Veranstaltungen können wir Ihnen aus Gründen der Aktualität erst kurz vor der Veranstaltung mitteilen.

INFOS

PRODUKTNUMMER

OK310001

VERANSTALTUNGSTYP

Tagung


DAUER


2 Tage

TERMINE & ORTE

OK310001.10023.1

 26.09.2023 - 27.09.2023

 Hotel am Froschbächel, Bühl

 Hotel am Froschbächel, Bühl

Mitglieder: **0,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 61,34 €/Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Kundenbindung in der GenoWelt 2.0 incl. Liquidität

Markt Bank / Privatkundengeschäft / Entwicklungsweg ServiceBeratung

Themenschwerpunkte

- Biostrukturanalyse STRUCTOGRAM® - Schlüssel zur Selbstkenntnis
- Grundlagen der Kommunikation
- Bankenmarkt der Zukunft unter Einbindung von KundenFokus Privatkunden
- unsere Marke und Mitgliedschaft als Basis unseres Erfolgs
- Einwandbehandlung und Reklamationsgespräche
- Digitalen, persönlichen und mobilen Zahlungsverkehr überzeugend beraten
- Besonderheiten der Kreditberatung von der Analyse bis zum Angebot; Cross-selling in der Kreditberatung

Zielsetzung/Nutzen

In der ServiceBeratung warten unterschiedliche Herausforderungen - bedingt durch die Digitalisierung und das veränderte Kundenverhalten. In diesem Modul lernen Sie, wie die Genossenschaftsbanken auf diese Herausforderungen reagieren und wie sie die Mitgliedschaft als Mehrwert für den Kunden erlebbar machen. Sie lernen, Kundenwünsche zu finanzieren und Zahlungen erfolgreich abzuwickeln. Sie erfahren, was eine erfolgreiche Kommunikation ausmacht und wie sie schwierige Kundensituationen souverän meistern. In handlungsorientierten Aufgaben lernen Sie, Signale zu erkennen, anzusprechen und daraus Termine zu generieren.

Zielgruppe

- Mitarbeiter, die die Abschlussprüfung zum Bankkaufmann erfolgreich absolvierten bzw. über eine vergleichbare Berufserfahrung verfügen
- Mitarbeiter, die in der Serviceberatung tätig sind oder sein sollen und den nächsten Schritt in der Entwicklung zum Berater gehen wollen

Hinweise

Unsere Module starten mit einer Online-Vorbereitungsphase ca. 6 Wochen vor Beginn des Präsenzmoduls. Der Präsenzphase folgt eine 2-wöchige Transferphase, in der die erlernten Felder und Themen praktisch eingeübt werden. Voraussetzung für die Teilnahme an der Präsenzphase ist ein erfolgreicher Abschluss des Zulassungstests mit mindestens 67 Prozent spätestens eine Woche vor Beginn der Präsenzveranstaltung.

Es wird ausdrücklich empfohlen, die Seminare PK121101, PK131102 und PK121103 zur Vorbereitung auf den Kompetenznachweis ServiceBeratung PK211100 in aufsteigender Reihenfolge zu besuchen. In Abhängigkeit von der technischen Verfügbarkeit wird das Bankanwendungsverfahren direkt am Laptop bzw. mittels Screenshots in die Seminargestaltung einbezogen. Diese Veranstaltung ist Teil des Entwicklungsweges VR-Serviceberater. Diese Veranstaltung kann zur gezielten Vertiefung der Fachkenntnisse

INFOS

PRODUKTNUMMER

PK121101

VERANSTALTUNGSTYP

Blended Learning


DAUER


4 Tage

TERMINE & ORTE

PK121101.10123.1

 28.02.2023 - 03.03.2023

 Akademiestandort Geno-Haus Stuttgart

 Arcotel Camino, Stuttgart


Mitglieder: **1.140,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 61,34 € / Tag

PK121101.10223.1

 02.05.2023 - 05.05.2023

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **1.140,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 € / Tag

PK121101.10323.1

 27.06.2023 - 30.06.2023

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr


 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr


Mitglieder: **1.140,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 € / Tag

PK121101.10423.1

 19.09.2023 - 22.09.2023

 Akademiestandort Geno-Haus Stuttgart

 Arcotel Camino, Stuttgart

Mitglieder: **1.140,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 61,34 € / Tag

PK121101.10523.1

 14.11.2023 - 17.11.2023

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **1.140,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 € / Tag

jedoch auch einzeln gebucht werden.

Alle Inhalte sind Gegenstand des Kompetenznachweises „Zertifizierter VR-Serviceberater“ (PK211100)

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Online Seminar: Vermögensanlage, Absicherung und Vorsorge

Markt Bank / Privatkundengeschäft / Entwicklungsweg ServiceBeratung

Themenschwerpunkte

WebTraining 1:

- Wertpapierhandelsgesetz inkl. MiFID II und zivilrechtliche Anforderungen an die Beratung
- Aktuelle volkswirtschaftliche Rahmenbedingungen

WebTraining 2:

- Anlageprodukte der ServiceBeratung
- Bankeinlagen und bankeigene Inhaberschuldverschreibungen
- Fest- und variabel verzinsliche Wertpapiere auf Euro lautend mit sehr guter Bonität
- Ausgewählte Zertifikate der FinanzGruppe, die über die zentrale Hausmeinung der DZ BANK dem Service-Kundenberater-Segment zugeordnet sind (im Rahmen der BVR-Musterallokation)
- Besonderheiten der Besteuerung von Fonds und Anlegern

WebTraining 3:

- Ausgewählte Fonds der FinanzGruppe, die über die zentrale Hausmeinung der Union Investment dem Service-Kundenberater-Segment zugeordnet sind (im Rahmen der BVR-Musterallokation)
- "MeinInvest"
- Offene Immobilienfonds der Finanzgruppe

WebTraining 4:

- Aktuelle Rentensituation - und der vertriebliche Umgang damit
- Signalerkennung und Ansprache zum Beratungsthema "Vorsorge"
- Verschiedene Arten der Altersvorsorge - von der gesetzlichen, über die staatlich geförderte bis hin zur privaten Vorsorge
- Fonds, die für die staatlich geförderte Altersvorsorge geeignet sind

WebTraining 5:

- Beratungsthema "Absicherung" im Kontext der Serviceberatung
- Bedarfsfeld "Einkommen und Familie absichern"
- Fachlicher Input und vertriebliche Impulse zu den Vorsorge- und Absicherungsmöglichkeiten der FinanzGruppe

WebTraining 6:

- Beratungsthema "Absicherung" im Kontext des Bedarfsfelds "Sachwerte absichern"
- Fachlicher Input und vertriebliche Impulse zu den Vorsorge- und Absicherungsmöglichkeiten der FinanzGruppe

Qualifizierungsnachweis: • Bildungszeit IDD (§34d Abs.9 GewO): 15 Stunden

INFOS

PRODUKTNUMMER

PK131102

VERANSTALTUNGSTYP

Blended Learning


DAUER

6 Tage


TERMINE & ORTE


PK131102.10023.1


6 Teilveranstaltungen im Zeitraum von 13.02.2023 - 03.03.2023


 **13.02.2023**


 Digital

 **14.02.2023**


 Digital

 **15.02.2023**


 Digital

 **01.03.2023**

 Digital

 **02.03.2023**

 Digital

 **03.03.2023**

 Digital

Mitglieder: **1.320,00 €**


PK131102.10123.1


6 Teilveranstaltungen im Zeitraum von 03.04.2023 - 28.04.2023


 **03.04.2023**

 Digital

 **04.04.2023**

 Digital

 **05.04.2023**

 Digital

 **26.04.2023**

 Digital

 **27.04.2023**

 Digital

 **28.04.2023**

Zielsetzung/Nutzen

In diesem Online-Seminar, werden die rechtlichen und fachlichen Grundlagen rund um das Thema Geldanlage behandelt. Sie vertiefen ihr Wissen zu verschiedenen Fonds der Union Investment und Zertifikaten der DZ Bank. Sie erlangen Sicherheit in den Beratungsgesprächen durch einen umfassenden Überblick über die Marktsituation und Konjunktur. Der zweite Themenblock umfasst die Themen Vorsorge, Absicherung und IDD. Sie optimieren ihr Fachwissen in den genannten Themen. Außerdem bekommen Sie einen Überblick über die Versicherungslösungen in den Bereichen Vorsorge und Absicherung in der Serviceberatung.

Zielgruppe

- Mitarbeiter, die die Abschlussprüfung zum Bankkaufmann erfolgreich absolvierten bzw. über eine vergleichbare Berufserfahrung verfügen
- Mitarbeiter, die in der Serviceberatung tätig sind oder sein sollen und den nächsten Schritt in der Entwicklung zum Berater gehen wollen

Hinweise

Es handelt sich hierbei um ein begleitetes Online-Lernen mit insgesamt 6 Webinarterminen. 2 Wochen vor dem ersten Webinartermin beginnt die Online-Vorbereitungsphase. An das letzte Web-Training schließt eine Transferphase mit einer Dauer von 2 Woche an. (Mit Blended-Learning-Konzept via VR-Bildung und Zulassungstest: Voraussetzung für die Teilnahme an den digitalen Trainings ist ein erfolgreicher Abschluss des Zulassungstests mit mindestens 67 Prozent spätestens zwei Werktage vor Beginn der jeweiligen Veranstaltung.)


Es wird ausdrücklich empfohlen, die Seminare PK121101, PK132102 und PK121103 zur Vorbereitung auf den Kompetenznachweis ServiceBeratung PK211100 in aufsteigender Reihenfolge zu besuchen. In Abhängigkeit von der technischen Verfügbarkeit wird das Bankanwendungsverfahren direkt am Laptop bzw. mittels Screenshots in die Seminargestaltung einbezogen.

Empfohlene Seminare

- Kundenbindung in der GenoWelt 2.0 incl. Liquidität (PK121101)

Diese Veranstaltung ist Teil des Entwicklungsweges VR-Serviceberater. Diese Veranstaltung kann zur gezielten Vertiefung der Fachkenntnisse jedoch auch einzeln gebucht werden.

Alle Inhalte sind Gegenstand des Kompetenznachweises „Zertifizierter VR-Serviceberater“ (PK211100)

 Digital

Mitglieder: **1.320,00 €**

PK131102.10223.1

6 Teilveranstaltungen im Zeitraum von 12.06.2023 - 19.07.2023

 **12.06.2023**

 Digital


 **13.06.2023**

 Digital

 **14.06.2023**

 Digital


 **17.07.2023**

 Digital

 **18.07.2023**

 Digital

 **19.07.2023**

 Digital

Mitglieder: **1.320,00 €**


PK131102.10323.1

6 Teilveranstaltungen im Zeitraum von 24.07.2023 - 13.09.2023

 **24.07.2023**


 Digital

 **25.07.2023**

 Digital

 **26.07.2023**

 Digital

 **11.09.2023**

 Digital

 **12.09.2023**

 Digital

 **13.09.2023**

 Digital


Mitglieder: **1.320,00 €**

PK131102.10423.1

6 Teilveranstaltungen im Zeitraum von 16.10.2023 - 15.11.2023

 **16.10.2023**

 Digital

 **17.10.2023**

 Digital

 **18.10.2023**


 Digital

 **13.11.2023**

 Digital

 **14.11.2023**

 Digital

 **15.11.2023**


 Digital


Mitglieder: **1.320,00 €**


PK131102.10523.1

6 Teilveranstaltungen im Zeitraum von
18.12.2023 - 17.01.2024


 **18.12.2023**


 Digital


 **19.12.2023**

 Digital


 **20.12.2023**


 Digital


 **15.01.2024**

 Digital

 **16.01.2024**

 Digital

 **17.01.2024**

 Digital

Mitglieder: **1.320,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Ganzheitliche Omnikanal-ServiceBeratung

Markt Bank / Privatkundengeschäft / Entwicklungsweg ServiceBeratung

Themenschwerpunkte

- Einführung in die genossenschaftliche Beratung;
- Methodischer und verkäuferischer Umgang mit dem Kundenbeziehungsmanagement;
- Einbindung des Kundenbeziehungsmanagements in agree21Beratung-Privat
- Wirkfaktoren in der Video-, E-Mail-, und Chatkommunikation; Aufmerksamkeit erlangen und erhalten; Besonderheiten der verschiedenen Kontaktkanäle
- Ablauf ganzheitlicher Analysegespräche;
- Ablauf erfolgreicher Angebotsgespräche

Gesprächsübungen in Analyse und Angebot unter Einsatz von agree21Beratung-Privat

Zielsetzung/Nutzen

Die fachlichen Grundlagen sind gelegt - nun gilt es, das Gelernte im omnikanischen Beratungsgespräch methodisch und verkäuferisch erfolgreich umzusetzen. Anhand der „Genossenschaftlichen Beratung“ erarbeiten Sie sich eine strukturierte Vorgehensweise für ihre Analyse- und Angebotsgespräche. Ergänzt durch Persönlichkeit und Transparenz steigern Sie Ihre Beratungsqualität.

Zielgruppe

- Mitarbeiter, die die Abschlussprüfung zum Bankkaufmann erfolgreich absolvierten bzw. über eine vergleichbare Berufserfahrung verfügen
- Mitarbeiter, die in der Serviceberatung tätig sind oder sein sollen und den nächsten Schritt in der Entwicklung zum Berater gehen wollen

Hinweise

Unsere Module starten mit einer Online-Vorbereitungsphase ca. 6 Wochen vor Beginn des Präsenzmoduls. Der Präsenzphase folgt eine 2-wöchige Transferphase, in der die erlernten Felder und Themen praktisch eingeübt werden. Voraussetzung für die Teilnahme an der Präsenzphase ist ein erfolgreicher Abschluss des Zulassungstests mit mindestens 67 Prozent spätestens eine Woche vor Beginn der Präsenzveranstaltung.

Es wird ausdrücklich empfohlen, die Seminare PK121101, PK132102 und PK121103 zur Vorbereitung auf den Kompetenznachweis ServiceBeratung PK211100 in aufsteigender Reihenfolge zu besuchen. In Abhängigkeit von der technischen Verfügbarkeit wird das Bankanwendungsverfahren direkt am Laptop bzw. mittels Screenshots in die Seminargestaltung einbezogen.

Empfohlene Seminare

- Kundenbindung in der GenoWelt 2.0 incl. Liquidität (PK121101)
- Learning Journey: Der Berater für Vermögen, Absicherung und Vorsorge (PK132102)

Diese Veranstaltung ist Teil des Entwicklungsweges VR-Serviceberater. Diese

INFOS

PRODUKTNUMMER

PK121103

VERANSTALTUNGSTYP

Blended Learning


DAUER


5 Tage

TERMINE & ORTE

PK121103.10023.1

 17.04.2023 - 21.04.2023

 Akademiestandort Geno-Haus Stuttgart

 Arcotel Camino, Stuttgart

Mitglieder: **1.585,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 61,34 € / Tag

PK121103.10123.1

 22.05.2023 - 26.05.2023

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **1.585,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 € / Tag

PK121103.10223.1

 11.09.2023 - 15.09.2023


 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr


 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr


Mitglieder: **1.585,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 € / Tag

PK121103.10323.1

 16.10.2023 - 20.10.2023


 Akademiestandort Geno-Haus Stuttgart

 Arcotel Camino, Stuttgart

Mitglieder: **1.585,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 61,34 € / Tag

PK121103.10423.1

 11.12.2023 - 15.12.2023

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **1.585,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 € / Tag

ZUR BUCHUNG

Veranstaltung kann zur gezielten Vertiefung der Fachkenntnisse jedoch auch einzeln gebucht werden.

Alle Inhalte sind Gegenstand des Kompetenznachweises „Zertifizierter VR-Serviceberater“ (PK211100)

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Webinar: Prüfungsvorbereitung Serviceberatung

Markt Bank / Privatkundengeschäft / Entwicklungsweg ServiceBeratung

Im Rahmen der Prüfungsvorbereitung haben die Teilnehmer die Gelegenheit, Fragen und Unsicherheiten vor dem KompetenzNachweis im Gespräch mit einem Experten zu klären und die wichtigsten fachlichen Inhalte durch Wiederholung aufzufrischen. Das Webinar dauert ca. 2 Stunden. Die Uhrzeit wird rechtzeitig mitgeteilt.

Themenschwerpunkte

- Beantwortung fachlicher Fragen zum Entwicklungsweg
- Vorbereitung auf den KompetenzNachweis

Zielsetzung/Nutzen

Auch bei guter Vorbereitung in den einzelnen Kernmodulen treten kurz vor dem Kompetenznachweis immer wieder Fragen zu den einzelnen Fachthemen auf. Das Prüfungsvorbereitungswebinar soll dazu beitragen, die bereits gelernten Inhalte zu wiederholen und offene Fragen zu klären.

Zielgruppe

Mitarbeiter der Serviceberatung, die den Entwicklungsweg VR-Serviceberatung bis **vor** dem Beratungstrainingsmodul durchlaufen haben zur Vorbereitung auf den Kompetenznachweis.

Hinweise

- Voraussetzung für die Buchung dieses Prüfungsvorbereitungswebinaries ist der Besuch von mindestens 2 Seminaren des Entwicklungsweges "VR-Serviceberater"
- Wir empfehlen Ihnen den Besuch im Vorfeld zu dem Seminar "Ganzheitliche Omnikanal-Serviceberatung"

Das bringen Sie an Kenntnisvoraussetzungen mit:

Vorheriger Besuch der Seminare:

- Kundenbindung in der GenoWelt inkl. Liquidität (PK121101)
- Online-Seminar: Der Berater für Vermögen, Absicherung und Vorsorge (PK131102)

INFOS

PRODUKTNUMMER

PK131104

VERANSTALTUNGSTYP

Webinar

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE


PK131104.10023.1

 **11.04.2023 von 17:30 - 19:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **175,00 €**

PK131104.10123.1

 **16.05.2023 von 17:30 - 19:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **175,00 €**

PK131104.10223.1

 **04.09.2023 von 17:30 - 19:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **175,00 €**

PK131104.10323.1


 **09.10.2023 von 17:30 - 19:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **175,00 €**

PK131104.10423.1

 **04.12.2023 von 17:30 - 19:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **175,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

KompetenzNachweis VR-ServiceBeratung

Markt Bank / Privatkundengeschäft / Entwicklungsweg ServiceBeratung

Im zum gewählten Entwicklungsweg zugehörigen KompetenzNachweis wird Ihr neu gewonnenes Wissen und Können abgefragt, bewertet und mit erfolgreichem Bestehen bescheinigt. Wir wünschen Ihnen bereits jetzt viel Erfolg.

Themenschwerpunkte

Schriftliche Prüfung: Die schriftliche Prüfung umfasst die Bearbeitung eines Antwort-Auswahl-Tests (MC-Test). Der MC-Test prüft unter anderem die Kenntnisse gemäß den Anforderungen des Wertpapierhandelsgesetzes und des Zivilrechts. Hierfür sind alle durch den VR-BeraterPass ServiceBeratung zertifizierten Anlageklassen prüfungsrelevant. Dauer des Antwort-Auswahl-Tests insgesamt: 120 Minuten.

Führen von ganzheitlichen Beratungsgesprächen: Sie führen zwei Beratungsgespräche. Zunächst ein ganzheitliches Analysegespräch und dann ein vorzubereitendes Angebotsgespräch zu den Beratungsthemen der ServiceBeratung (Liquidität, Absicherung, Vermögen und Vorsorge). Dabei werden ebenfalls für den Bereich Vermögen und Vorsorge die Kenntnisse gemäß den Anforderungen des Wertpapierhandelsgesetzes und des Zivilrechts geprüft.

- Das Analysegespräch umfasst eine Gesprächsdauer von 30 Minuten.
- Das Angebotsgespräch dauert ebenfalls 30 Minuten.
- Die Vorbereitungszeit auf das Angebotsgespräch beträgt 60 Minuten.

Qualifizierungsnachweis:

- Kennnisanforderungen Sachkunde Anlageberatung (WpHG § 87 Abs. 1 i.V.m. WpHGMAAnzV § 1, Abs 1, 2 und 4)
- Aktualisierung Anleger- und objektgerechte Beratung (ServiceBeratung)WpHG § 87 Abs. 1 i.V.m. WpHGMAAnzV § 1, Abs.1
- Anleger- und objektgerechte Beratung (ServiceBeratung) § 63 Abs. 1 WpHG, Arbeitskreis Anlageberatung BVR (objektgerecht)

Zielsetzung/Nutzen

Sie weisen nach, dass Sie über die notwendigen Kenntnisse und Fähigkeiten für die Beratung und den Verkauf in der ServiceBeratung verfügen.

Zielgruppe

- Mitarbeiter, die die Abschlussprüfung zum Bankkaufmann erfolgreich absolvierten bzw. über eine vergleichbare Berufserfahrung verfügen
- Mitarbeiter, die in der ServiceBeratung tätig sind oder sein sollen und den nächsten Schritt in der Entwicklung zum Berater gehen wollen

Hinweise

INFOS

PRODUKTNUMMER

PK211100

VERANSTALTUNGSTYP


Prüfung

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

PK211100.10023.1

 22.05.2023


 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **810,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 € / Tag

PK211100.10123.1

 23.05.2023

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **810,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 € / Tag

PK211100.10223.1

 19.06.2023

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **810,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 € / Tag

PK211100.10323.1

 26.06.2023


 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **810,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 € / Tag

PK211100.10423.1

 09.10.2023


 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **810,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 € / Tag

PK211100.10523.1

 10.10.2023

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mit Bestehen des Kompetenznachweises Serviceberatung wird der VR-BeraterPass Serviceberatung ausgestellt.

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 oben genannten Kompetenzen ausschließlich aufgrund der Beobachtungen in den einzelnen Prüfungssituationen.

Gegenstand des Kompetenznachweises sind die Inhalte der Kernmodule:

- Kundenbindung in der GenoWelt 2.0 incl. Liquidität (PK121101)
- Learning Journey: Der Berater für Vermögen, Absicherung und Vorsorge (PK131102)
- Ganzheitliche Omnikanal-ServiceBeratung (PK121103)


Der Kompetenznachweis kann nur einmal wiederholt werden. Dies ist nur durch eine Teilnahme an allen Prüfungen möglich.

Mitglieder: **810,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 € / Tag

PK211100.10623.1

 **14.11.2023**

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr


 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **810,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 € / Tag

PK211100.10723.1

 **15.11.2023**

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **810,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 € / Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Entwicklungsweg PrivatkundenBeratung

Grundlagen in der Privatkundenberatung

Markt Bank / Privatkundengeschäft / Entwicklungsweg PrivatkundenBeratung

Themenschwerpunkte

- Erarbeitung einer überzeugenden Argumentation zur Zinsprognose für das Beratungsgespräch
- sinnvolle Produktvorauswahl aufgrund der Marktmeinung
- relevante einkommensteuerliche Aspekte in der Privatkundenberatung
- Fallbeispiele zu den Einkünften aus Kapitalvermögen
- zivil- und aufsichtsrechtliche Anforderungen in der Privatkundenberatung sicher erfüllen; anleger- und anlagegerechte Beratungen durchführen
- Übungen und Tipps zur Geeignetheitserklärung der Kosteninformation und anderen notwendigen Kundenunterlagen/-informationen
- praxisrelevante Aspekte aus dem Familien- und Erbrecht, inkl. Erbschafts- und Schenkungssteuer

Zielsetzung/Nutzen

In diesem Modul erhalten Sie einen umfassenden Überblick über die rechtlichen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in der Privatkundenberatung. Sie erlangen Sicherheit in der Umsetzung der steuerlichen Vorgaben bei Beratungen in Vermögensanlagen und sind in der Lage, zusammen mit der Marktmeinung die richtigen Rahmenbedingungen für eine Produktauswahl zu berücksichtigen. Auch die verschiedenen Facetten zum Thema Vermögen verschenken und vererben werden intensiv behandelt.

Zielgruppe

- Mitarbeiter im Privatkundengeschäft
- langjährige Mitarbeiter im Privatkundengeschäft (Aktualisierung)

Hinweise

Unsere Module starten mit einer Online-Vorbereitungsphase ca. 6 Wochen vor Beginn des Präsenzmoduls. Der Präsenzphase folgt eine 2-wöchige Transferphase, in der die erlernten Felder und Themen praktisch eingeübt werden. Voraussetzung für die Teilnahme an der Präsenzphase ist ein erfolgreicher Abschluss des Zulassungstests mit mindestens 67 Prozent spätestens eine Woche vor Beginn der Präsenzveranstaltung.

Veranstaltung kann zur gezielten Vertiefung der Fachkenntnisse jedoch auch einzeln gebucht werden.

Inhalte sind Gegenstand des Kompetenznachweises VR-Privatkundenberater (PK212110).

INFOS

PRODUKTNUMMER

PK122111

VERANSTALTUNGSTYP

Blended Learning

DAUER

3 Tage

TERMINE & ORTE

PK122111.10123.1

 08.03.2023 - 10.03.2023


 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **895,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 € / Tag

PK122111.10223.1

 08.05.2023 - 10.05.2023


 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **895,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 € / Tag

PK122111.10323.1

 12.06.2023 - 14.06.2023

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr


 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr


Mitglieder: **895,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 € / Tag

PK122111.10423.1

 11.09.2023 - 13.09.2023

 Akademiestandort Geno-Haus
Stuttgart

 Arcotel Camino, Stuttgart

Mitglieder: **895,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 61,34 € / Tag

PK122111.10523.1

 07.11.2023 - 09.11.2023

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **895,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 € / Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Online Seminar: Der Berater für Vermögen, Absicherung und Vorsorge in der PrivatkundenBeratung

Markt Bank / Privatkundengeschäft / Entwicklungsweg PrivatkundenBeratung

In dieser digitalen learning journey erhalten die Teilnehmer ein komplexes Fachwissen zu den Lösungsmöglichkeiten im Bereich Vermögen anlegen, ansparen und optimieren. Darüber hinaus werden die Themen Vorsorge und Absicherung intensiv behandelt.

Themenschwerpunkte

WebTraining 1:

- Anlage in Aktien; Fundamentalanalyse; Technische Analyse; Analyse der DAX-40 Werte
- Vermögensstrukturberatung; Praxisnaher Einsatz von DZ BANK Aktien-Research

WebTraining 2:

- Fest- und variabel verzinsliche Wertpapiere auf Euro lautend (Investment Grade);
- Risiken von Anleihen / Rating
- Kursbeeinflussende Faktoren
- Renditeberechnung; Anleihen und Besteuerung
- Zertifikate der Finanzgruppe, die über die zentrale Verbundhausmeinung der DZ Bank dem Betreuungskundenberater-Segment zugeordnet sind und deren Besteuerung

WebTraining 3:

- Ausgewählte Investmentfonds der FinanzGruppe, die über die zentrale Hausmeinung der Union Investment dem Betreuungskundenberater-Segment zugeordnet sind (im Rahmen der BVR-Musterallokation)
- Aktuelle Besteuerungsaspekte der Fondsanlage

WebTraining 4:

- Betrachtung von nachhaltigen Kapitalanlagen und regulatorischen Vorgaben
- Nachhaltigkeit im Beratungsprozess
- ETF´s in der Beratung

WebTraining 5:

- Aktuelle Rentensituation - und vertrieblicher Umgang
- Signalerkennung und Ansprache zum Beratungsthema "Vorsorge,,
- Verschiedene Arten der Altersvorsorge - von der gesetzlichen, über die staatlich geförderte bis hin zur privaten Vorsorge

WebTraining 6:

- Beratungsthema "Absicherung" im Kontext der Privatkundenberatung
- Fachlicher Input und vertriebliche Impulse zu den Vorsorge- und Absicherungsmöglichkeiten der FinanzGruppe
- Ausgewählte Versicherungsprodukte des Verbundes

Bildungszeit (§34d Abs. 9 GewO / IDD): 10 Stunden

Zielsetzung/Nutzen

INFOS

PRODUKTNUMMER

PK132112

VERANSTALTUNGSTYP

Blended Learning


DAUER

6 Tage

TERMINE & ORTE

PK132112.10023.1

6 Teilveranstaltungen im Zeitraum von 20.02.2023 - 30.03.2023

 **20.02.2023**

 Digital


 **21.02.2023**

 Digital

 **06.03.2023**


 Digital


 **07.03.2023**

 Digital

 **29.03.2023**

 Digital

 **30.03.2023**

 Digital

Mitglieder: **1.350,00 €**

PK132112.10123.1

6 Teilveranstaltungen im Zeitraum von 03.04.2023 - 12.05.2023


 **03.04.2023**


 Digital


 **04.04.2023**


 Digital

 **27.04.2023**

 Digital

 **28.04.2023**

 Digital

 **11.05.2023**

 Digital

In diesem Online-Seminar erhalten Sie komplexes Fachwissen zu den Lösungsmöglichkeiten im Bereich Vermögen anlegen, ansparen und optimieren. Sie können alle relevanten Informationen zu den Fondslösungen der Union Investment und entsprechenden Zertifikaten der DZ-Bank vorhalten und eine anleger- und anlagegerechte Beratung durchführen. Darüber hinaus erarbeiten und festigen Sie fachliche und steuerliche Grundlagen in den Bereichen Vorsorge und Absicherung.

Zielgruppe

- Mitarbeiter im Privatkundengeschäft
- langjährige Mitarbeiter im Privatkundengeschäft (Aktualisierung)

Hinweise

Es handelt sich hierbei um ein begleitetes Online-Lernen mit insgesamt 6 Onlineterminen. 2 Wochen vor dem ersten Webtraining beginnt die Online-Vorbereitungsphase. An das letzte Webtraining schließt eine Transferphase mit einer Dauer von 2 Woche an.

Voraussetzung für die Teilnahme an den digitalen Trainings ist ein erfolgreicher Abschluss des Zulassungstests mit mindestens 67 Prozent spätestens zwei Werktage vor Beginn der jeweiligen Veranstaltung.

Diese Veranstaltung ist Teil des Entwicklungsweges VR-Privatkundenberater. Diese Veranstaltung kann zur gezielten Vertiefung der Fachkenntnisse jedoch auch einzeln gebucht werden.

Inhalte sind Gegenstand des Kompetenznachweises VR-Privatkundenberater (PK212110).

 **12.05.2023**

 Digital

Mitglieder: **1.350,00 €**

PK132112.10223.1

6 Teilveranstaltungen im Zeitraum von 05.06.2023 - 21.07.2023

 **05.06.2023**


 Digital

 **06.06.2023**


 Digital

 **26.06.2023**


 Digital

 **28.06.2023**

 Digital

 **20.07.2023**

 Digital


 **21.07.2023**

 Digital


Mitglieder: **1.350,00 €**

PK132112.10323.1

6 Teilveranstaltungen im Zeitraum von 17.07.2023 - 15.09.2023

 **17.07.2023**


 Digital

 **18.07.2023**


 Digital

 **31.08.2023**


 Digital

 **01.09.2023**

 Digital

 **14.09.2023**

 Digital


 **15.09.2023**

 Digital


Mitglieder: **1.350,00 €**

PK132112.10423.1


6 Teilveranstaltungen im Zeitraum von 04.10.2023 - 09.11.2023

 **04.10.2023**


 Digital

 **05.10.2023**

 Digital

 **26.10.2023**

 Digital

 **27.10.2023**

 Digital

 **08.11.2023**

 Digital

 **09.11.2023**

📍 Digital

Mitglieder: **1.350,00 €**

PK132112.10523.1

6 Teilveranstaltungen im Zeitraum von
04.12.2023 - 09.01.2024

📅 **04.12.2023**

📍 Digital

📅 **05.12.2023**

📍 Digital

📅 **20.12.2023**

📍 Digital

📅 **21.12.2023**

📍 Digital

📅 **08.01.2024**

📍 Digital

📅 **09.01.2024**

📍 Digital

Mitglieder: **1.350,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Anlage in Aktien

Markt Bank / Privatkundengeschäft / Entwicklungsweg PrivatkundenBeratung

Im Kernmodul 3 des VR-VermögensPlaner-Lehrgangs sowie Spezialmodul für aktienaffine PrivatkundenBerater werden alle relevanten Themen rund um die Aktie in allen Facetten besprochen, um diese dem Kundenwunsch entsprechend sicher auszuwählen sowie kundenadäquat, rechtssicher und abschlussorientiert zu beraten.

Themenschwerpunkte

- Prognose von Aktienmarktentwicklungen und überzeugende Argumentation
- Analyse und Auswahl der kundenadäquaten Aktiendirektanlagen
- Kundenindividuelle Aktienberatung (Fallstudien und Training)
- Aktuelle zivil- und aufsichtsrechtliche Aspekte in der Aktienberatung

Zielsetzung/Nutzen

- Sie erhalten für das gehobene Privatkundengeschäft notwendige marktübergreifende Detailkenntnisse zu den Aktienmärkten.
- Sie berücksichtigen die vielfältigen Möglichkeiten der Aktienanlage in der Privatkundenbetreuung im Anlagevorschlag.
- Sie beachten die aufsichtsrechtlichen und zivilrechtlichen Rahmenbedingungen in der Anlageberatung.

Zielgruppe

- Privatkundenberater mit mehrjähriger Beratungserfahrung
- Privatkundenbetreuer im gehobenen Privatkundengeschäft oder Private Banking

Hinweise

Unsere Kernmodule starten mit einer Online-Vorbereitungsphase 6 Wochen vor Beginn des Präsenzmoduls. Die Teilnehmer erhalten alle Informationen hierzu sowie den genauen Starttermin mit der Anmeldung per Mail. Der Präsenzphase folgt eine 2-wöchige Transferphase, in der die erlernten Felder und Themen praktisch eingeübt werden.

Voraussetzung für die Teilnahme an der Präsenzphase ist ein erfolgreicher Abschluss des Zulassungstest mit mindestens 67 Prozent spätestens eine Woche vor Beginn der Präsenzveranstaltung.

Inhalte sind Gegenstand des Kompetenznachweises VR-Vermögensplanung (PK213100).

INFOS

PRODUKTNUMMER

PK123103

VERANSTALTUNGSTYP

Blended Learning


DAUER


3 Tage

TERMINE & ORTE

PK123103.10123.1

 05.07.2023 - 07.07.2023

 Akademiestandort Geno-Haus
Stuttgart

 Arcotel Camino, Stuttgart

Mitglieder: **880,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 61,34 € / Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Vermögen, Vorsorge und Absicherung kundengerecht analysieren und optimieren

Markt Bank / Privatkundengeschäft / Entwicklungsweg PrivatkundenBeratung

Themenschwerpunkte

- Vermögen braucht Struktur, die richtigen Allokationsvorschläge nach Assetklassen und Risikobereitschaft
- Welche Produktvorschläge der Privatkundenberatung passen zu den verschiedenen Kundentypen und Szenarien im Bereich Vermögen und Vorsorge
- Depots und Vermögensanlagen kundenorientiert optimieren und strukturieren
- Vorsorgesituationen kundengerecht analysieren und die passenden Lösungen nutzenorientiert anbieten
- Sie führen eine qualifizierte Analyse des Kundenbedarfs durch, einschließlich Berechnung der Versorgungslücken
- Sie entwickeln individuelle Konzepte zur Altersvorsorge, Einkommenssicherung und Hinterbliebenenvorsorge
- Sie setzen agree21 qualifiziert zur Präsentation und Schließung des Vorsorge- und Absicherungsbedarfs ein

Qualifizierungsnachweis: • Bildungszeit IDD (§34d Abs.9 GewO): 5 Stunden

Zielsetzung/Nutzen

Sie erlangen die fachliche und verkäuferische Sicherheit in den Themen Altersvorsorge, Absicherung und Vermögen. Somit werden Sie befähigt, diese Themen in Beratungsgesprächen im Zuge der Genossenschaftlichen Beratung anzuwenden und kundenorientierte Lösungskonzepte zur Schließung der vorhandenen Versorgungslücken sowie optimale Anlagekonzepte zu erstellen.

Zielgruppe

- Mitarbeiter im Privatkundengeschäft
- langjährige Mitarbeiter im Privatkundengeschäft (Aktualisierung)

Hinweise

Unsere Module starten mit einer Online-Vorbereitungsphase ca. 6 Wochen vor Beginn des Präsenzmoduls. Der Präsenzphase folgt eine 2-wöchige Transferphase, in der die erlernten Felder und Themen praktisch eingeübt werden. Voraussetzung für die Teilnahme an der Präsenzphase ist ein erfolgreicher Abschluss des Zulassungstests mit mindestens 67 Prozent spätestens eine Woche vor Beginn der Präsenzveranstaltung.

Veranstaltung kann zur gezielten Vertiefung der Fachkenntnisse jedoch auch einzeln gebucht werden.

Inhalte sind Gegenstand des Kompetenznachweises VR-Privatkundenberater (PK212110).

INFOS

PRODUKTNUMMER

PK122113

VERANSTALTUNGSTYP

Blended Learning


DAUER


4 Tage

TERMINE & ORTE

PK122113.10023.1

 **25.04.2023 - 28.04.2023**

 Akademiestandort Geno-Haus Stuttgart

 Arcotel Camino, Stuttgart

Mitglieder: **1.195,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 61,34 € / Tag

PK122113.10123.1

 **03.07.2023 - 06.07.2023**

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr


 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr


Mitglieder: **1.195,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 € / Tag

PK122113.10223.1

 **05.09.2023 - 08.09.2023**

 Akademiestandort Geno-Haus Stuttgart

 Arcotel Camino, Stuttgart

Mitglieder: **1.195,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 61,34 € / Tag

PK122113.10323.1

 **16.10.2023 - 19.10.2023**

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr


 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr


Mitglieder: **1.195,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 € / Tag

PK122113.10423.1

 **05.12.2023 - 08.12.2023**

 Akademiestandort Geno-Haus Stuttgart

 Arcotel Camino, Stuttgart

Mitglieder: **1.195,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 61,34 € / Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Ganzheitliche Omnikanal-PrivatkundenBeratung

Markt Bank / Privatkundengeschäft / Entwicklungsweg PrivatkundenBeratung

Themenschwerpunkte

- Finanzplanung im aktuellen Umfeld – Anforderungen und Chancen
- Methodischer und verkäuferischer Umgang mit dem Kundenbeziehungsmanagement
- Verkäuferischer Schwerpunkt Verknüpfung und Ansprache der Bedarfsthemen
- Biostrukturanalyse - Schlüssel zur Menschenkenntnis
- Beratungstraining von Analysegesprächen mit agree21Beratung-Privat
- Beratungstraining von Angebotsgesprächen mit agree21Beratung-Privat

Zielsetzung/Nutzen

Nach der Vertiefung der Fachinhalte steht nun die praktische Umsetzung der Genossenschaftlichen Beratung im Fokus. Intensive Beratungstrainings zu den erlernten Fachinhalten bereiten Sie nicht nur auf den anschließenden Kompetenznachweis sondern auch auf ihre Kundenberatungen in der Praxis optimal vor.

Zielgruppe

- Mitarbeiter im Privatkundengeschäft
- langjährige Mitarbeiter im Privatkundengeschäft (Aktualisierung)

Hinweise

Unsere Module starten mit einer Online-Vorbereitungsphase ca. 6 Wochen vor Beginn des Präsenzmoduls. Der Präsenzphase folgt eine 2-wöchige Transferphase, in der die erlernten Felder und Themen praktisch eingeübt werden. Voraussetzung für die Teilnahme an der Präsenzphase ist ein erfolgreicher Abschluss des Zulassungstests mit mindestens 67 Prozent spätestens eine Woche vor Beginn der Präsenzveranstaltung.

Veranstaltung kann zur gezielten Vertiefung der Fachkenntnisse jedoch auch einzeln gebucht werden.

Inhalte sind Gegenstand des Kompetenznachweises VR-Privatkundenberater (PK212110).

INFOS

PRODUKTNUMMER

PK122114

VERANSTALTUNGSTYP

Blended Learning

DAUER

4 Tage

TERMINE & ORTE

PK122114.10023.1

 30.05.2023 - 02.06.2023

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **1.355,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 € / Tag

PK122114.10123.1

 24.07.2023 - 27.07.2023

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **1.355,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 € / Tag

PK122114.10223.1

 16.10.2023 - 19.10.2023


 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr


 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr


Mitglieder: **1.355,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 € / Tag

PK122114.10323.1

 14.11.2023 - 17.11.2023

 Akademiestandort Geno-Haus
Stuttgart

 Arcotel Camino, Stuttgart

Mitglieder: **1.355,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 61,34 € / Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Webinar: Prüfungsvorbereitung Privatkundenberatung

Markt Bank / Privatkundengeschäft / Entwicklungsweg PrivatkundenBeratung

Themenschwerpunkte

Wiederholung der fachlichen Themen der Module des Entwicklungswegs zur Vorbereitung auf den Kompetenznachweis.

Zielsetzung/Nutzen

Auch bei guter Vorbereitung in den einzelnen Kernmodulen treten kurz vor dem Kompetenznachweis immer wieder Fragen zu den einzelnen Fachthemen auf. Das Prüfungsvorbereitungswebinar soll dazu beitragen, die bereits gelernten Inhalte zu wiederholen und offene Fragen zu klären.

Zielgruppe

Mitarbeiter in der PrivatkundenBeratung, welche den Entwicklungsweg VR-PrivatkundenBerater bis vor dem Beratungstrainingsmodul durchlaufen und vor dem KompetenzNachweis stehen.

Hinweise

- Voraussetzung für die Buchung dieses Prüfungsvorbereitungswebinaries ist der Besuch von mindestens 3 Seminaren des Entwicklungsweges "VR-Privatkundenberater"
- Wir empfehlen Ihnen den Besuch im Vorfeld zu dem Seminar "Ganzheitliche Omnikanal-Privatkundenberatung"

Vorheriger Besuch der Seminare:

- Grundlagen der Privatkundenberatung (PK122111)
- Online-Seminar: Vermögensanlagen, Absicherung und Vorsorge in der Privatkundenberatung (PK132112)
- Vermögen, Vorsorge und Absicherung kundengerecht analysieren und optimieren (PK122113)

INFOS

PRODUKTNUMMER

PK132102

VERANSTALTUNGSTYP


Webinar

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

PK132102.10023.1

 15.05.2023 von 17:30 - 19:30 Uhr

 Digital

Mitglieder: **175,00 €**

PK132102.10123.1


 17.07.2023 von 17:30 - 19:30 Uhr

 Digital

Mitglieder: **175,00 €**


PK132102.10223.1

 13.10.2023 von 17:30 - 19:30 Uhr

 Digital

Mitglieder: **175,00 €**

PK132102.10323.1

 09.11.2023 von 17:30 - 19:30 Uhr

 Digital

Mitglieder: **175,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

KompetenzNachweis VR-PrivatkundenBeratung

Markt Bank / Privatkundengeschäft / Entwicklungsweg PrivatkundenBeratung

Im zum gewählten Entwicklungsweg zugehörigen KompetenzNachweis wird Ihr neu gewonnenes Wissen und Können abgefragt, bewertet und mit erfolgreichem Bestehen bescheinigt. Wir wünschen Ihnen bereits jetzt viel Erfolg.

Themenschwerpunkte

Klausur:

In einer dreistündigen Klausur stellen Sie Ihr aktuelles Wissen unter Beweis. Es werden ausschließlich offene Fachfragen gestellt.

Analysegespräch:

Sie bereiten sich 15 Minuten auf Basis von schriftlichen Kundeninformationen auf das Gespräch vor. Direkt im Anschluss führen Sie das Gespräch. Dauer: 30 Minuten.

Angebotsgespräch:

Sie bereiten sich direkt nach dem Analysegespräch 60 Minuten auf das dann folgende Angebotsgespräch vor. Auch dieses hat eine Dauer von 30 Minuten und bezieht sich auf den Kundenfall und den Ergebnissen des Analysegesprächs.

Qualifizierungsnachweis:

- Kenntnisanforderungen Sachkunde Anlageberatung (WpHG § 87 Abs. 1 i.V.m. WpHGMAAnzV § 1, Abs 1, 2 und 4)
- Aktualisierung Anleger- und objektgerechte Beratung (Privatkundenberatung) WpHG § 87 Abs. 1 i.V.m. WpHGMAAnzV § 1, Abs.1
- Anleger- und objektgerechte Beratung (Privatkundenberatung) § 63 Abs. 1 WpHG, Arbeitskreis Anlageberatung BVR (objektgerecht)

Zielgruppe

- Mitarbeiter im Privatkundengeschäft
- langjährige Mitarbeiter im Privatkundengeschäft (Aktualisierung)

Hinweise

Mit Bestehen des Kompetenznachweises wird der VR-BeraterPass Privatkundenberatung ausgestellt.

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 oben genannten Kompetenzen ausschließlich aufgrund der Beobachtungen in den einzelnen Prüfungssituationen.

INFOS

PRODUKTNUMMER

PK212110

VERANSTALTUNGSTYP

Prüfung

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

PK212110.10023.1

 21.06.2023

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr


 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **835,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 € / Tag

PK212110.10123.1

 30.06.2023

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr


Mitglieder: **835,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 € / Tag

PK212110.10223.1

 06.09.2023


 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr


Mitglieder: **835,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 € / Tag

PK212110.10323.1

 07.09.2023


 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **835,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 € / Tag

PK212110.10423.1

 16.11.2023

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr


 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr


Mitglieder: **835,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 € / Tag

PK212110.10523.1

 17.11.2023

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **835,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 € / Tag

Zulassungsvoraussetzung ist der erfolgreiche Abschluss Kompetenznachweis VR-ServiceBeratung.

Gegenstand des Kompetenznachweise sind die Inhalte der Kernmodule:

- Grundlagen der Privatkundenberatung (PK122111)
- Learning Journey: Vermögensanlagen, Absicherung und Vorsorge in der Privatkundenberatung (PK132001)
- Vermögen, Vorsorge und Absicherung kundengerecht analysieren und optimieren (PK122113)
- Ganzheitliche Omnikanal-Privatkundenberatung (PK122114)

Der Kompetenznachweis kann nur einmal wiederholt werden. Dies ist nur durch eine Teilnahme an allen Prüfformen möglich.

PK212110.10623.1

 **11.12.2023**


 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **835,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 € / Tag

PK212110.10723.1

 **12.12.2023**

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **835,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 € / Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Rahmenbedingungen für die VermögensPlanung

Markt Bank / Privatkundengeschäft / Entwicklungsweg VermögensPlanung

In Modul 1 erlangen die Teilnehmer einen Überblick über die private Vermögensplanung und gewinnen Sicherheit in Steuerfragen. Zudem können sie volkswirtschaftliche Marktsignale erkennen und kompetent in Kundengesprächen einfließen lassen.

Themenschwerpunkte

- Prognose der Entwicklungen am Kapitalmarkt und überzeugende Argumentation
- Relevante aktuelle Steuerthemen in der VR-Vermögensplanung
- Aktuelle zivil- und aufsichtsrechtliche Aspekte in der VR-Vermögensplanung

Zielsetzung/Nutzen

- Sie erhalten für das gehobene Privatkundengeschäft notwendige produktübergreifende Detailkenntnisse zu den Themen Kapitalmärkte und deren Einflussfaktoren sowie relevante Zusammenhänge.
- Sie berücksichtigen die vielfältigen einkommensteuerlichen Aspekte in der Privatkundenbetreuung.
- Sie beachten die aufsichtsrechtlichen und zivilrechtlichen Rahmenbedingungen in der Anlageberatung.

Zielgruppe

- Privatkundenberater mit mehrjähriger Beratungserfahrung
- Privatkundenbetreuer im gehobenen Privatkundengeschäft oder Private Banking

Hinweise

Unsere Kernmodule starten mit einer Online-Vorbereitungsphase 6 Wochen vor Beginn des Präsenzmoduls. Die Teilnehmer erhalten alle Informationen hierzu sowie den genauen Starttermin mit der Anmeldung per Mail. Der Präsenzphase folgt eine 2-wöchige Transferphase, in der die erlernten Felder und Themen praktisch eingeübt werden.

Inhalte sind Gegenstand des Kompetenznachweises VR-Vermögensplanung (PK213100).

INFOS

PRODUKTNUMMER

PK123101

VERANSTALTUNGSTYP

Blended Learning


DAUER


2 Tage

TERMINE & ORTE

PK123101.10123.1

 03.07.2023 - 04.07.2023

 Akademiestandort Geno-Haus
Stuttgart

 Arcotel Camino, Stuttgart

Mitglieder: **555,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 61,34 €/Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Vorsorge- und Risikomanagement und Vermögensnachfolgeplanung

Markt Bank / Privatkundengeschäft / Entwicklungsweg VermögensPlanung

Die Teilnehmer lernen in Modul 2 das Vorsorge- und Risikomanagement, das ganzheitliche Management der persönlichen Risiken sowie die persönliche und betriebliche Altersvorsorge. Im Rahmen des Seminars erhalten die Teilnehmer 15 Weiterbildungsstunden nach VersVermV (**IDD**).

Darüber hinaus wird das Thema Nachfolgeplanung intensiv behandelt. Es werden Fallstudien zum Erbrecht und zur Testamentsgestaltung behandelt sowie die Themen Bankvollmacht und Vorsorgevollmachten.

Themenschwerpunkte

- Vorsorge und Risikomanagement für vermögende Privatkunden
- Nutzung betrieblicher Altersvorsorgemodelle
- Erbrechtliche Gestaltungsspielräume zur Durchsetzung des letztendlichen Kundenwillens
- Aktuelle erbschaftsteuerliche Fragen und Optimierungsansätze
- Absicherung von Sachrisiken und Vermögenswerten
- Übungen und Fallstudien

Bildungszeit (§34d Abs. 9 GewO / IDD): 15 Stunden

Zielsetzung/Nutzen

- Sie beschreiben spezielle Gestaltungsmöglichkeiten der Absicherung für vermögende Privatkunden.
- Sie analysieren und strukturieren deren Gesamtsituation, setzen die Erkenntnisse in erfolgreiche Betreuungsgespräche um und berücksichtigen dabei bankbetriebliche Interessen.
- Sie erarbeiten zivilrechtliche Gestaltungsmöglichkeiten bei der Vermögensübertragung.

Sie erfüllen die Weiterbildungsverpflichtung von 15 Stunden für das lfd. Kalenderjahr IDD.

Zielgruppe

- Privatkundenberater mit mehrjähriger Beratungserfahrung
- Privatkundenbetreuer im gehobenen Privatkundengeschäft oder Private Banking

Hinweise

Unsere Kernmodule starten mit einer Online-Vorbereitungsphase 6 Wochen vor Beginn des Präsenzmoduls. Die Teilnehmer erhalten alle Informationen hierzu sowie den genauen Starttermin mit der Anmeldung per Mail. Der Präsenzphase folgt eine 2-wöchige Transferphase, in der die erlernten Felder und Themen praktisch eingeübt werden.

INFOS

PRODUKTNUMMER

PK123102

VERANSTALTUNGSTYP


Blended Learning


DAUER

4 Tage

TERMINE & ORTE

PK123102.10123.1

 **12.09.2023 - 15.09.2023**

 Digital

Mitglieder: **1.195,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Voraussetzung für die Teilnahme an der Präsenzphase ist ein erfolgreicher Abschluss des Zulassungstest mit mindestens 67 Prozent spätestens eine Woche vor Beginn der Präsenzveranstaltung.

Inhalte sind Gegenstand des Kompetenznachweises VR-Vermögensplanung (PK213100).

Anlage in Aktien

Markt Bank / Privatkundengeschäft / Entwicklungsweg VermögensPlanung

Im Kernmodul 3 des VR-VermögensPlaner-Lehrgangs sowie Spezialmodul für aktienaffine PrivatkundenBerater werden alle relevanten Themen rund um die Aktie in allen Facetten besprochen, um diese dem Kundenwunsch entsprechend sicher auszuwählen sowie kundenadäquat, rechtssicher und abschlussorientiert zu beraten.

Themenschwerpunkte

- Prognose von Aktienmarktentwicklungen und überzeugende Argumentation
- Analyse und Auswahl der kundenadäquaten Aktiendirektanlagen
- Kundenindividuelle Aktienberatung (Fallstudien und Training)
- Aktuelle zivil- und aufsichtsrechtliche Aspekte in der Aktienberatung

Zielsetzung/Nutzen

- Sie erhalten für das gehobene Privatkundengeschäft notwendige marktübergreifende Detailkenntnisse zu den Aktienmärkten.
- Sie berücksichtigen die vielfältigen Möglichkeiten der Aktienanlage in der Privatkundenbetreuung im Anlagevorschlag.
- Sie beachten die aufsichtsrechtlichen und zivilrechtlichen Rahmenbedingungen in der Anlageberatung.

Zielgruppe

- Privatkundenberater mit mehrjähriger Beratungserfahrung
- Privatkundenbetreuer im gehobenen Privatkundengeschäft oder Private Banking

Hinweise

Unsere Kernmodule starten mit einer Online-Vorbereitungsphase 6 Wochen vor Beginn des Präsenzmoduls. Die Teilnehmer erhalten alle Informationen hierzu sowie den genauen Starttermin mit der Anmeldung per Mail. Der Präsenzphase folgt eine 2-wöchige Transferphase, in der die erlernten Felder und Themen praktisch eingeübt werden.

Voraussetzung für die Teilnahme an der Präsenzphase ist ein erfolgreicher Abschluss des Zulassungstest mit mindestens 67 Prozent spätestens eine Woche vor Beginn der Präsenzveranstaltung.

Inhalte sind Gegenstand des Kompetenznachweises VR-Vermögensplanung (PK213100).

INFOS

PRODUKTNUMMER

PK123103

VERANSTALTUNGSTYP

Blended Learning


DAUER


3 Tage

TERMINE & ORTE

PK123103.10123.1

 05.07.2023 - 07.07.2023

 Akademiestandort Geno-Haus
Stuttgart

 Arcotel Camino, Stuttgart

Mitglieder: **880,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 61,34 € / Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Anlage in spezielle Anleihen, Fonds, Zertifikate sowie in Immobilien

Markt Bank / Privatkundengeschäft / Entwicklungsweg VermögensPlanung

In Modul 4 befassen sich die Teilnehmer mit der Anlage in spezielle Anleihen in Euro und Fremdwährung sowie spezielle Fonds für vermögende Privatkunden. Darüber hinaus werden Zertifikate intensiv behandelt sowie die Anlage in Immobilien in ihren verschiedenen Ausprägungen: So wird Spezialwissen bei der Anlage in offenen Immobilienfonds vertieft sowie die Direktanlage in Immobilien beleuchtet und auch die Spezifika der Anlage in unternehmerische Beteiligungen (insbesondere geschlossene Immobilienfonds) behandelt.

Themenschwerpunkte

- Möglichkeiten der Anlage in anspruchsvollen Zertifikaten sowie deren vorherige Analyse
- Auswahl der passenden Wertpapier-Investmentfonds sowie Stärken- und Schwächenanalyse von Fremdfonds
- Spezielle Anleihen in Euro und Fremdwährung zielsicher auswählen und erfolgreich dem Kunden präsentieren
- Anlagen in Immobilien grundsätzlich bewerten und kundengerecht vermitteln. Direktanlage sowie geschlossene Investmentvermögen

Zielsetzung/Nutzen

- Sie beurteilen die Chancen und Risiken der Anlage in anspruchsvolleren Anleihen, Zertifikaten und Fondslösungen für den Kunden.
- Sie wählen die passenden Produkte zielgerecht und unter Abwägung von Kunden- und Bankaspekten aus und bieten diese Produkte kundenorientiert an.

Zielgruppe

- Privatkundenberater mit mehrjähriger Beratungserfahrung
- Privatkundenbetreuer im gehobenen Privatkundengeschäft oder Private Banking

Hinweise

Unsere Kernmodule starten mit einer Online-Vorbereitungsphase 6 Wochen vor Beginn des Präsenzmoduls. Die Teilnehmer erhalten alle Informationen hierzu sowie den genauen Starttermin mit der Anmeldung per Mail. Der Präsenzphase folgt eine 2-wöchige Transferphase, in der die erlernten Felder und Themen praktisch eingeübt werden.

Voraussetzung für die Teilnahme an der Präsenzphase ist ein erfolgreicher Abschluss des Zulassungstest mit mindestens 67 Prozent spätestens eine Woche vor Beginn der Präsenzveranstaltung.

Inhalte sind Gegenstand des Kompetenznachweises VR-Vermögensplanung (PK213100).

INFOS

PRODUKTNUMMER

PK123104

VERANSTALTUNGSTYP

Blended Learning


DAUER


4 Tage

TERMINE & ORTE

PK123104.10123.1

 07.11.2023 - 10.11.2023

 Akademiestandort Geno-Haus
Stuttgart

 Arcotel Camino, Stuttgart

Mitglieder: **1.035,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 61,34 € / Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Umsetzung der VR-VermögensPlanung

Markt Bank / Privatkundengeschäft / Entwicklungsweg VermögensPlanung

In Modul 5 beschäftigen sich die Teilnehmer mit der Umsetzung der erlernten Fachinhalte in die Praxis der VR VermögensPlanung. Hierzu werden auch die gewonnenen Erkenntnisse der Portfoliotheorie in das erfolgreiche Portfoliomanagement umgesetzt und anhand von Praxisfällen, Trainings und Fallstudien geübt und vertieft.

Themenschwerpunkte

- Sie beurteilen die Chancen und Risiken der Anlage in anspruchsvolleren Anlageformen für den Kunden
- Sie wählen die passenden Produkte zielgerecht und unter Abwägung von Kunden- und Bankaspekten aus und bieten diese Produkte kundenorientiert an
- Fallstudien und Training

Zielsetzung/Nutzen

- Sie analysieren und strukturieren das Gesamtvermögen Ihrer Kunden im Rahmen des Asset Managements, setzen die gewonnenen Erkenntnisse in erfolgreiche Betreuungsgespräche um und berücksichtigen dabei bankbetriebliche Interessen.
- Sie berücksichtigen bei der Unterbreitung von Anlagevorschlägen gleichzeitig die steuerlichen, aufsichts- und zivilrechtlichen sowie volkswirtschaftlichen Rahmenbedingungen und die persönlichen Aspekte/Ziele des Kunden.

Zielgruppe

- Privatkundenberater mit mehrjähriger Beratungserfahrung
- Privatkundenbetreuer im gehobenen Privatkundengeschäft oder Private Banking

Hinweise

Unsere Kernmodule starten mit einer Online-Vorbereitungsphase 6 Wochen vor Beginn des Präsenzmoduls. Die Teilnehmer erhalten alle Informationen hierzu sowie den genauen Starttermin mit der Anmeldung per Mail. Der Präsenzphase folgt eine 2-wöchige Transferphase, in der die erlernten Felder und Themen praktisch eingeübt werden.

Voraussetzung für die Teilnahme an der Präsenzphase ist ein erfolgreicher Abschluss des Zulassungstest mit mindestens 67 Prozent spätestens eine Woche vor Beginn der Präsenzveranstaltung.

Inhalte sind Gegenstand des Kompetenznachweises VR-Vermögensplanung (PK213100).

INFOS

PRODUKTNUMMER

PK123105

VERANSTALTUNGSTYP

Blended Learning


DAUER


4 Tage

TERMINE & ORTE

PK123105.10123.1

 **12.12.2023 - 15.12.2023**

 Akademiestandort Geno-Haus
Stuttgart

 Arcotel Camino, Stuttgart

Mitglieder: **1.380,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 61,34 € / Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

KompetenzNachweis VR-VermögensPlanung

Markt Bank / Privatkundengeschäft / Entwicklungsweg VermögensPlanung

Im zum gewählten Entwicklungsweg zugehörigen KompetenzNachweis wird Ihr neu gewonnenes Wissen und Können abgefragt, bewertet und mit erfolgreichem Bestehen bescheinigt. Wir wünschen Ihnen bereits jetzt viel Erfolg.

Themenschwerpunkte

Praxisarbeit VermögensPlanung:

Die schriftliche Ausarbeitung ist im Vorfeld des Kompetenznachweises einzureichen. Sie bearbeiten einen vorgegebenen Kundenfall mit dem Ziel, eine schlüssige Vermögensplanung zu erstellen. Ihre Praxisarbeit wird anhand vorgegebener Kriterien, die Ihnen offen gelegt werden, bewertet. Diese Fallbearbeitung dient als Basis für Ihr Angebots- und Prüfungsgespräch.

Angebots- und Prüfungsgespräch:

Vorbereitung: 5 Min

Angebotsgespräch mit dem Kunden: 40 Min

Fragen zur VermögensPlanung: 20 Min

Bewertung: 10 Min

Feedback: 15 Min

Insgesamt :90 Min

Klausur:

In einer dreistündigen Klausur stellen Sie Ihr aktuelles Wissen unter Beweis. Es werden ausschließlich offene Fachfragen aus den behandelten Themen in den Seminaren gestellt.

Zielsetzung/Nutzen

Sie zeigen Ihre fachliche und personale Kompetenz (zukunftsorientiert Handeln, genossenschaftlich Agieren und zielgerichtete Aktivitäten gestalten) im Bereich der Vermögensplanung.

Zielgruppe

- Privatkundenberater mit mehrjähriger Beratungserfahrung
- Privatkundenbetreuer im gehobenen Privatkundengeschäft oder Private Banking

Hinweise

Mit Bestehen des Kompetenznachweises wird der VR-BeraterPass VermögensPlanung ausgestellt.

Im Kompetenznachweis werden die Fachkompetenz sowie die personale Kompetenz (genossenschaftlich Agieren, zukunftsorientiert Handeln und Aktivitäten gestalten zu

INFOS

PRODUKTNUMMER

PK213100

VERANSTALTUNGSTYP

Prüfung

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

keine Termine vorhanden

PREISE

Mitglieder: **945,00 €**

Nicht-Mitglieder: **0,00 €**

* zzgl. ggf. Verpflegungskosten

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

können) beurteilt. An welchen Kriterien bzw. Verhaltensankern die Kompetenzen gemessen werden, ist im "Gesamtkriterienkatalog" dokumentiert. Dieser wird der Einladung zum Kompetenznachweis beigelegt. Beurteilt werden die oben genannten Kompetenzen ausschließlich aufgrund der Beobachtungen in den einzelnen Prüfungssituationen.

Zulassungsvoraussetzung für die Teilnahme am KompetenzNachweis ist der erfolgreiche Abschluss des KompetenzNachweises VR-FinanzPlanung bzw. VR-PrivatkundenBeratung

Gegenstand des Kompetenznachweises sind die Inhalte der Kernmodule:

Rahmenbedingungen der Vermögensplanung (PK123101)

Vorsorge- und Risikomanagement und Nachfolgeplanung (PK123102)

Anlage in Aktien (PK123103)

Anlage in speziellen Anleihen, Fonds, Zertifikaten und Immobilien (PK123104)

Umsetzung der Vermögensplanung (PK123105)

Der Kompetenznachweis kann nur einmal wiederholt werden. Dies ist nur durch eine Teilnahme an allen Prüfformen möglich.

Die Wohnbaufinanzierungsberatung: Rechtliche Grundlagen

Markt Bank / Privatkundengeschäft / Entwicklungsweg WohnbaufinanzierungsBeratung

In der BaufinanzierungsBeratung erwarten ihre Kunden eine qualifizierte Beratung, die alle Themen rund um den Immobilienerwerb, die Modernisierung, Renovierung und die Anschlussfinanzierung ihrer Wunschimmobilie abdeckt. Im digitalen Modul 1 werden die rechtlichen Themen rund um den Immobilienerwerb, das Grundbuch und die Gestaltung der Absicherung sowie das Thema Kreditvertragsrecht intensiv behandelt.

Themenschwerpunkte

Onlinephase:

Die Onlinephase vermittelt Grundlagen und Fachwissen für die Gesamtthematik. Dieses Wissen wird für die Veranstaltung vorausgesetzt und ist prüfungsrelevant.

Digitale Veranstaltungsphase:

Webtraining 1: Auftaktwebinar (1,5 Stunden)

- Thematische Einstimmung auf das digitale Seminar
- Zeitliche und inhaltliche Strukturierung

Webtraining 2: Kreditvertragsrecht für Allgemein- und Immobilienverbraucherdarlehen (1 Tag)

- Anwendungsbereich IVD/AVD
- Allgemeine Bedingungen für Kredite und Darlehen

Webtraining 3: Funktionsweise des Grundbuchs und Gestaltung der Absicherung (1,5 Tage)

- Grundbuchrecht (Praktische Abwicklung)
- Wohnungsgrundbuch
- Lasten und Beschränkungen
- Erbbaurecht
- Einsatz weiterer Sicherheiten

Webtraining 4: Rechtliche Grundlagen für den Erwerb von Immobilien (1,5 Tage)

- Kaufvertragsrecht
- Grundzüge der MABV
- Erwerb aus Zwangsversteigerungen

Zielsetzung/Nutzen

Sie erarbeiten sich detaillierte privatrechtliche Grundlagen für Ihre Bankpraxis im Bereich der privaten Wohnbaufinanzierung.

INFOS

PRODUKTNUMMER

BW133001

VERANSTALTUNGSTYP

Blended Learning


DAUER

4 Tage

TERMINE & ORTE


BW133001.10023.1


4 Teilveranstaltungen im Zeitraum von 06.03.2023 - 18.04.2023

 **06.03.2023**

 Digital

 **20.03.2023**

 Digital

 **03.04.2023 - 04.04.2023**

 Digital

 **17.04.2023 - 18.04.2023**

 Digital

Mitglieder: **1.075,00 €**

BW133001.10123.1

4 Teilveranstaltungen im Zeitraum von 12.06.2023 - 25.07.2023

 **12.06.2023**

 Digital

 **26.06.2023**

 Digital

 **10.07.2023 - 11.07.2023**

 Digital

 **24.07.2023 - 25.07.2023**

 Digital

Mitglieder: **1.075,00 €**

BW133001.10223.1

4 Teilveranstaltungen im Zeitraum von 01.09.2023 - 24.10.2023

Zielgruppe


Privatkundenberater und Wohnbaufinanzierungsberater


Hinweise

Es handelt sich hierbei um ein begleitetes Online-Lernen mit insgesamt 4 Webtraining Terminen.

Die Voraussetzung für die Teilnahme an den Webtrainings 2-4 ist ein erfolgreicher Abschluss des Zulassungstests mit mindestens 67 Prozent spätestens zwei Werktage vor Beginn der jeweiligen Veranstaltung.


 **01.09.2023**

 Digital

 **25.09.2023**

 Digital

 **10.10.2023 - 11.10.2023**

 Digital

 **23.10.2023 - 24.10.2023**

 Digital

Mitglieder: **1.075,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Die Wohnbaufinanzierungsberatung: Bewertung von Immobilien und öffentlichen Förderungen

Markt Bank / Privatkundengeschäft / Entwicklungsweg WohnbaufinanzierungsBeratung

Im Modul 2 werden intensiv die Themen Kreditwürdigkeitsprüfung und Bewertung von privaten Finanzierungsvorhaben sowie der optimale Einsatz von öffentlichen Mitteln als Baustein in der Finanzierung behandelt.

Themenschwerpunkte

Kreditwürdigkeitsprüfung und Bewertung von privaten Immobilienvorhaben

- Gesamtkostenermittlung
- Ermittlung der Kapitaldienstfähigkeit / Kreditwürdigkeitsprüfung
- Steuerliche Förderungen und Lasten
- staatliche Förderungen

Beleihungswertermittlung

- Grundlagen der Beleihungswertermittlung
- Wertindikation/kompakt Wertermittlung
- Besondere Immobilien bewerten
- Bewertung von Sicherheiten

öffentliche Mittel und Förderungen

Zielsetzung/Nutzen

Sie erarbeiten sich das Wissen für die Bewertung von privaten Finanzierungsvorhaben und bekommen einen Überblick über die öffentlichen Fördermöglichkeiten in diesem Bereich.

Zielgruppe

Privatkundenberater und Wohnbaufinanzierungsberater

Hinweise

Unsere Kernmodule starten mit einer Online-Vorbereitungsphase 6 Wochen vor Beginn des Präsenzmoduls (Geschätzte Lerndauer: 7 Stunden). Die Teilnehmer erhalten alle Informationen hierzu sowie den genauen Starttermin mit der Anmeldung per E-Mail. Der Präsenzphase folgt eine 2-wöchige Transferphase (Geschätzte Lerndauer: 2 Stunden), in der die erlernten Felder und Themen praktisch eingeübt werden.

Die Voraussetzung für die Teilnahme an der Präsenzphase ist ein erfolgreicher Abschluss des Zulassungstests mit mindestens 67 Prozent spätestens eine Woche vor Beginn der Präsenzveranstaltung.

Die Inhalte des Moduls BW133001 "Die Wohnbaufinanzierungsberatung - rechtliche Rahmenbedingungen" werden als bekannt vorausgesetzt.

INFOS

PRODUKTNUMMER

BW123002

VERANSTALTUNGSTYP

Blended Learning

DAUER

4 Tage

TERMINE & ORTE

BW123002.10023.1

 30.05.2023 - 02.06.2023

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **1.195,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 € / Tag

BW123002.10123.1

 05.09.2023 - 08.09.2023

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **1.195,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 € / Tag

BW123002.10223.1

 28.11.2023 - 01.12.2023

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **1.195,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 € / Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Die Wohnbaufinanzierungsberatung - Beratungstraining und verbrauchergerechte Konzepterstellung

Markt Bank / Privatkundengeschäft / Entwicklungsweg WohnbaufinanzierungsBeratung

Im Modul 3 der Wohnbaufinanzierung setzen die Teilnehmer ihr erlerntes Wissen in die Praxis der Wohnbaufinanzierung um: Hier dreht sich alles um intensive und omnikanale Beratungstrainings inklusive OKB Immobilie unter Einbezug des Plattformgeschäfts und der Finanzierungsmittel im Verbund als Möglichkeit verschiedener Finanzierungsbausteine. Diese gilt es optimal zu kombinieren und für jeden Kunden individuell und bestmöglich zu nutzen.

Themenschwerpunkte

Finanzierungsmittel Verbund und Plattformgeschäft

- Aktuelle Marktsituation
- Finanzierungsarten
- Finanzierungsmittel der Verbundpartner
- Absicherung
- Plattformgeschäft

Vermittlergeschäft und Omnikanalberatung

- Wichtige Aspekt einer erfolgreichen Zusammenarbeit mit Vermittler
- Chancen und Risiken bei der Kooperation
- Überblick über die digital-persönlichen Vertriebskanäle (Video, Telefon, Co-Browsing)
- Besonderheiten bei der Gesprächsführung im digital-persönlichen Beratung
- Anwendung OKB Immobilie

Beratungstraining

- Besonderheiten der Genossenschaftlichen Beratungsphilosophie im Zusammenhang mit der Baufinanzierung
- Beratungsassistenten
- Erstellung von Finanzierungsangebot auf Basis der Kundenwünsche und der aktuellen rechtlichen Rahmenbedingungen
- Ertragssteigerung durch Cross Selling
- Finanzierungsangebote überzeugend präsentieren

Anrechenbare Bildungszeit (§34d Abs. 9 GewO / IDD): 3 Stunden

Zielsetzung/Nutzen

Sie erarbeiten sich die Finanzierungsmittel der Verbundpartner und bekommen einen Einblick in das Thema Plattformgeschäft und Vermittlerbetreuung. Im Beratungstraining wenden Sie das Gelernte an.

Zielgruppe

INFOS

PRODUKTNUMMER

BW123003

VERANSTALTUNGSTYP

Blended Learning


DAUER


5 Tage

TERMINE & ORTE

BW123003.10023.1

 **03.07.2023 - 07.07.2023**

 Akademiestandort Geno-Haus Stuttgart

 Arcotel Camino, Stuttgart

Mitglieder: **1.510,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 61,34 € / Tag

BW123003.10123.1

 **16.10.2023 - 20.10.2023**

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **1.510,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 € / Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Hinweise

Unsere Kernmodule starten mit einer Online-Vorbereitungsphase 6 Wochen vor Beginn des Präsenzmoduls (Geschätzte Lerndauer: 7 Stunden). Die Teilnehmer erhalten alle Informationen hierzu sowie den genauen Starttermin mit der Anmeldung per E-Mail. Der Präsenzphase folgt eine 2-wöchige Transferphase (Geschätzte Lerndauer: 2 Stunden), in der die erlernten Felder und Themen praktisch eingeübt werden.

Die Inhalte der Module BW133001 "Die Wohnbaufinanzierungsberatung - rechtliche Rahmenbedingungen" und BW123002 "Die Wohnbaufinanzierungsberatung - Bewertung von privaten Finanzierungsprojekten und öffentliche Förderungen" werden als bekannt vorausgesetzt.

KompetenzNachweis: Wohnbaufinanzierungsberatung

Markt Bank / Privatkundengeschäft / Entwicklungsweg WohnbaufinanzierungsBeratung

Im zum gewählten Entwicklungsweg zugehörigen KompetenzNachweis wird Ihr neu gewonnenes Wissen und Können abgefragt, bewertet und mit erfolgreichem Bestehen bescheinigt. Wir wünschen Ihnen bereits jetzt viel Erfolg.

Themenschwerpunkte

schriftliche Prüfung:

- In der Klausur stellen Sie Ihr Wissen der in den Kernmodulen vermittelten Inhalte anhand von offenen Prüfungsfragen unter Beweis.
- mündliche Prüfung:
- Nach der Vorbereitungszeit führen Sie ein Analysegespräch auf Basis einer vorgegebenen Kundensituation.

Im zweiten Teil der mündlichen Prüfung erarbeiten Sie auf Grundlagen der gesammelten Informationen aus dem ersten Gespräch, sowie ergänzender Hinweise, ein Angebot. Dieses Angebot präsentieren Sie ihrem Kunden in einem zweiten Gespräch.

Zielsetzung/Nutzen

Sie zeigen Ihre fachliche, methodische, soziale und persönliche Kompetenz im Bereich der Wohnbaufinanzierungsberatung.

Zielgruppe

- Privatkundenberater
- zukünftige Wohnbaufinanzierungsberater

Hinweise

Im Kompetenznachweis wird die Fachkompetenz und die personale Kompetenz beurteilt.

Die personale Kompetenz ist unterteilt in:

- zukunftsorientiert handeln
- genossenschaftlich agieren
- Aktivitäten gestalten

Was konkret unter den einzelnen Kompetenzen zu verstehen ist, ist im "Gesamtkriterienkatalog" dokumentiert, dieser liegt in jedem Kernmodul aus.

Beurteilt werden die oben genannten Kompetenzen ausschließlich aufgrund der Beobachtungen in den einzelnen Prüfungssituationen.

Gegenstand des Kompetenznachweises sind die Inhalte der Kernmodule:

- Webtraining: Die Wohnbaufinanzierungsberatung - rechtliche Rahmenbedingungen

INFOS

PRODUKTNUMMER

BW211000

VERANSTALTUNGSTYP

Prüfung

DAUER


1 Tag

TERMINE & ORTE

BW211000.10123.1

 26.07.2023


 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **860,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 € / Tag

BW211000.10223.1

 20.11.2023

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **860,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 € / Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

(BW133001)

- Die Wohnbaufinanzierungsberatung - Bewertung von privaten Finanzierungsvorhaben und öffentlichen Förderungen (BW123002)
- Die Wohnbaufinanzierungsberatung - Beratungstraining und verbrauchergerechte Konzepterstellung (BW123003)

Nach erfolgreichem Abschluss des Kompetenznachweises erhalten Sie den Titel „Zertifizierter VR-WohnbaufinanzierungsBerater“ sowie den FinanzierungsPass II.

Der Kompetenznachweis kann nur einmal wiederholt werden. Dies ist nur durch die Teilnahme an allen Prüfungsformen möglich.

Webinar: VR-ECO Basic – Nachhaltigkeit in der Anlageberatung

Markt Bank / Privatkundengeschäft / Anlageberatung

Themenschwerpunkte

- Was ist Nachhaltigkeit?
- Was ist eine nachhaltige Geldanlage?
- Wie bringe ich Kundenwünsche und Finanzprodukte mit nachhaltigen Geldanlagen zusammen?
- Welche nachhaltigen Geldanlageprodukte gibt es im genossenschaftlichen Bereich, was charakterisiert sie, wo unterscheiden Sie sich?
- Wer untersucht eigentlich, ob eine Aktie oder Anleihe nachhaltig ist? Woher weiß ein Fondsanbieter, was er im Portfolio hat? Ein Blick hinter die Kulissen: So arbeiten Nachhaltigkeitsrating-Agenturen
- Der Gesetzgeber hilft mit: Warum die Nachhaltigkeitsregeln für Sie durchaus auch nützlich sind
- Was Fridays for future, vegane Lebensmittel und Radfahren für einen Nutzen in der Bankberatung haben

Zielsetzung/Nutzen

Mit den Inhalten der 3-teiligen Webinarreihe erhalten Sie einen grundlegenden und spannenden Überblick über die nachhaltige Geldanlage, über Produkte, verschiedene Kundengruppen und deren Wünsche.

Was die EU und der deutsche Gesetzgeber an neuen Regeln für nachhaltige Geldanlagen aufgestellt haben, erfahren Sie in prägnanter, strukturierter Form ohne ermüdendes Fachchinesisch. Warum hat ein deutscher Forstwissenschaftler die Nachhaltigkeit vor Hunderten von Jahren erfunden? Und warum dreht sich jetzt alles wieder darum? Griffige Formulierungen für Ihre Beratungssituationen werden ergänzt durch gute Argumente zu den Chancen der Nachhaltigen Geldanlage.

Sie erhalten hier Antworten von langjährigen, erfahrenen Experten aus der Praxis. Die Veranstaltungen werden Ihre Lust darauf wecken, das Potential der Kundenzielgruppen in diesem Thema noch mehr auszuschöpfen.

Zielgruppe

- Kundenberater und Wertpapierspezialisten, die sich für das Thema interessieren, gegenüber Kunden redefähig sein wollen und Kompetenz zeigen müssen

INFOS

PRODUKTNUMMER

PK630006

VERANSTALTUNGSTYP

Webinar

DAUER

3 Tage

TERMINE & ORTE

PK630006.10023.1

3 Teilveranstaltungen im Zeitraum von 15.06.2023 - 29.06.2023


 **15.06.2023 von 09:00 - 12:00 Uhr**

 Digital

 **22.06.2023 von 09:00 - 12:00 Uhr**

 Digital

 **29.06.2023 von 09:00 - 12:00 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **590,00 €**


PK630006.10123.1

3 Teilveranstaltungen im Zeitraum von 28.11.2023 - 12.12.2023

 **28.11.2023 von 09:00 - 12:00 Uhr**

 Digital

 **05.12.2023 von 09:00 - 12:00 Uhr**

 Digital

 **12.12.2023 von 09:00 - 12:00 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **590,00 €**

ZUR BUCHUNG

Hinweise

Gerne führen wir die Webinarreihe, wie dargestellt, zum Preis von 5.150,00 EUR mit max. 20 Teilnehmern (zzgl. 600,00 EUR bei Durchführung an einem Samstag) als gesonderte Veranstaltung für Ihre Bank durch.

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Online-Training: VR-ECO Plus – Zertifizierter Berater für nachhaltige Anlagen

Markt Bank / Privatkundengeschäft / Anlageberatung

Themenschwerpunkte

- Wie Sie erfahren Sie, welche Art der Nachhaltigkeit Ihre Kunden möchten – und wie Ihnen diese Informationen helfen
- Nachhaltige Geldanlage im Rück- und Überblick: Die Quäker, die deutschen Windfonds, nachhaltige Aktienfonds, Ethik und ETFs, ESG, bio und fair: Wie Sie als Berater hier den Überblick behalten
- Der Globale Erdüberlastungstag ("Earth Overshoot Day") und der Klimawandel. Wie steht es wirklich um die Welt – und warum Luchs, Bartgeier, Asbest und Ozonloch Hoffnungsträger sind
- Praxisbeispiel: Das gutverdienende Ehepaar - wie Sie die persönlichen Werte der Kunden und Kundinnen und die empfohlenen Geldanlagen in Übereinstimmung bringen: Nachhaltigkeit als Brücke zu Kunden
- Beispiele: Positiv- und Negativkriterien für Investments in Unternehmen und Staaten
- Was die Gesetzgeber auf EU-Ebene und in Deutschland für die Nachhaltige Geldanlage realisiert haben und planen
- Alles grün? Woher weiß der Fondsmanager, welche Aktie nachhaltig ist? Nachhaltigkeitsratings, Best-in-class und mehr
- Impact, oder: Und wozu ist es gut? Wann nachhaltiges Geld die Welt dort draußen nachhaltiger macht – und wann nicht. Oder nur ein bisschen
- Plus oder Minus? Was Nachhaltigkeit kostet und bringt. Und dann: Die Rendite!
- Bus, Zug und Fahrrad sind echt super – endlich Bahn frei für meinen SUV! Wie nachhaltig sind die Anleger in Wahrheit?
- Welche nachhaltigen Finanzprodukte die Genossenschaftsbanken anbieten – vom FairWorldFonds über Bürgerwindsparbücher bis zu UniRak und anderen

Zielsetzung/Nutzen

Sie erhalten einen fundierten und spannenden Einblick in die nachhaltige Geldanlage, in Produkte, Methoden, unterschiedliche Kundengruppen, Beratungs-Argumentationen, Trends und Kundenwünsche.

Welche nachhaltigen Anlageprodukte bieten die genossenschaftlichen Banken und ihre Partner an? Nach welchen Methoden sind die Produkte erstellt? Wo sind die Vorteile, wo liegt der Nutzen für diese Welt? Mit den Inhalten dieses Kurses können Sie alles das beantworten und bekommen festen Boden unter den Füßen – die beste Voraussetzung, um in diesem spannenden Markt Erfolg zu haben.

Warum ist der FairWorld Fonds so erfolgreich? Was zeichnet einen Mikrofinanzfonds aus? Gibt es nachhaltige ETF? Sie lernen die komplette Bandbreite der Angebote mit ihren wesentlichen Charakteristika kennen. Was die EU und der deutsche Gesetzgeber an neuen Regeln für nachhaltige Geldanlagen aufgestellt haben, erfahren Sie in prägnanter, strukturierter Form ohne ermüdendes Fachvokabular.

Was ist überhaupt Nachhaltigkeit? Warum hat ein deutscher Forstwissenschaftler die

INFOS

PRODUKTNUMMER

PK620005

VERANSTALTUNGSTYP

Blended Learning

DAUER

5 Tage

TERMINE & ORTE

PK620005.10023.1

5 Teilveranstaltungen im Zeitraum von 07.06.2023 - 05.07.2023

 **07.06.2023**

 Digital


 **14.06.2023**

 Digital

 **21.06.2023**

 Digital

 **28.06.2023**

 Digital

 **05.07.2023**


 Digital

Mitglieder: **1.995,00 €**

PK620005.10123.1

5 Teilveranstaltungen im Zeitraum von 13.11.2023 - 11.12.2023

 **13.11.2023**


 Digital

 **20.11.2023**


 Digital

 **27.11.2023**

 Digital

 **04.12.2023**

 Digital

 **11.12.2023**

 Digital

Mitglieder: **1.995,00 €**

ZUR BUCHUNG

Nachhaltigkeit vor Hunderten von Jahren erfunden? Und warum dreht sich jetzt alles wieder darum? Was Sie müssen – und nicht mehr. Keine abstrakten Theorien, sondern griffige Formulierungen für Ihre Beratungssituationen. Und Sie erfahren, warum der Genossenschaftsgedanke und Nachhaltigkeit perfekt zueinander passen.

Welche Chancen bietet die Nachhaltige Geldanlage? Wie argumentiere ich mit Kundinnen und Kunden? Das erfahren Sie von Experten aus der Praxis.

Die Veranstaltungen werden Ihre Lust darauf wecken, das Potential der Kundenzielgruppen noch besser auszuschöpfen. Sie werden sich sicher und gerüstet fühlen, weil Sie wissen, wie Sie mit allen Nachhaltigkeitsthemen umgehen können.

Zielgruppe

- Kundenberater und Wertpapierspezialisten, die sich für das Thema interessieren, gegenüber Kunden redefähig sein wollen und Kompetenz zeigen müssen

Hinweise

Gerne führen wir das Online-Training, wie dargestellt, zum Preis von 17.950,00 EUR mit max. 20 Teilnehmern (zzgl. 600,00 EUR bei Durchführung an einem Samstag) als gesonderte Veranstaltung für Ihre Bank durch.

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Die professionelle Fondsberatung

Markt Bank / Privatkundengeschäft / Anlageberatung

Themenschwerpunkte

- aktuelle Gesetzesänderungen mit Auswirkungen auf Ihre Fondsberatungen
- das Thema Nachhaltigkeit rechtskonform und erfolgreich beraten
- Depotaufbau und Depotoptimierung mit Investmentfonds
- Mitbewerber im Blick - Fremdfonds und ETFs
- komplexe Fondskonstruktionen einfach und rechtlich korrekt beraten
- Verkaufstechniken und Vorgehensweisen zur Steigerung des Fondsabsatzes
- Praxistraining und Erfahrungsaustausch anhand von aktuellen Beratungssituationen

Zielsetzung/Nutzen

Investmentfonds sind wichtige Bausteine zur optimalen Strukturierung von Kundendepots. Eine professionell durchgeführte Fondsberatung bietet damit eine sehr gute Chance, die Profitabilität vorhandener Kundenbeziehungen zu steigern. Diese Professionalität kann dem Kunden vor allem auf zwei Wegen überzeugend aufgezeigt werden: durch eine hohe Fachkompetenz auf der Beraterseite und durch eine Gesprächsführung, die sich auf eine überdurchschnittliche Art und Weise an den Kundenbedürfnissen ausrichtet. Nach dieser Veranstaltung überzeugen Sie mit dieser professionellen Gesprächsführung und erreichen dadurch eine hohe Abschlussmotivation bei Ihren Kunden.

Zielgruppe

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

Hinweise

Ihr Trainer bei dieser Veranstaltung ist Dipl. Paed. Axel Stichling, Verkaufstrainer und zertifizierter Anlageberater.

INFOS

PRODUKTNUMMER

PK610024

VERANSTALTUNGSTYP

Seminar

DAUER

2 Tage

TERMINE & ORTE

PK610024.10023.1

 **28.09.2023 - 29.09.2023**

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **610,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 €/Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Webinar: Finanzportfolioverwaltung

Markt Bank / Privatkundengeschäft / Anlageberatung

Themenschwerpunkte

Fachliche Grundlagen - Webinar 1 - 2 (Portfoliomanagement und Portfolioanalyse)

- Herangehensweisen zur Neuordnung und Umgestaltung von Portfolios
- Fundamentalanalyse im aktuellen Marktumfeld
- Erkennen und Vermeiden klassischer Risiken
- Performance als Zielgröße
- Portfolioanalyse
- Diversifikationseffekte und Portfolioeffizienz
- Portfolioabsicherungsstrategien
- Klassische und moderne Anlageinstrumente
- Aktuelle Kundensituation und Praxisbeispiele

Rechtliche Grundlagen - Webinar 3 - 4

- Finanzportfolioverwaltung
- Ausführungsgrundsätze und organisatorische Anforderungen
- Aufzeichnungspflichten
- Zuwendungen
- Interessenkonfliktmanagement
- Product Governance
- Geeignetheitsprüfung/Kundenangaben
- Berichtspflichten
- Finanzportfolioverwaltungsvertrag
- Sachkunde der Mitarbeiter
- Nachhaltigkeit/Offenlegungsverordnung
- Erfahrungsaustausch

Sie erfüllen durch unsere Webinarreihe die gesetzlichen Anforderungen zur jährlichen Aktualisierung der Sachkunde nach § 87 WpHG Abs. 3 § 1b der WpHGMAAnzV für Mitarbeiter in der Finanzportfolioverwaltung

Zielsetzung/Nutzen

Sie erfüllen durch unsere Webinarreihe die gesetzlichen Anforderungen zur jährlichen Aktualisierung der Sachkunde nach § 87 WpHG Abs. 3 § 1b der WpHGMAAnzV für Mitarbeiter in der Finanzportfolioverwaltung einfach und unkompliziert.

Darüber hinaus profitieren Sie vom Austausch mit sehr erfahrenen Referenten zu den sachkunderelevanten Themen, um hier wieder auf dem neuesten Stand zu sein.

Durch den Umfang der inhaltlichen Anforderungen bieten wir Ihnen mehrere Webinare an, die Sie bequem von Ihrem Arbeitsplatz verfolgen können. So ersparen Sie sich Reisezeiten und längere Abwesenheit vom Arbeitsplatz.

INFOS

PRODUKTNUMMER

PK630001

VERANSTALTUNGSTYP

Seminar

DAUER


4 Tage

TERMINE & ORTE

PK630001.10023.1

4 Teilveranstaltungen im Zeitraum von 07.11.2023 - 15.11.2023


 **07.11.2023 von 10:00 - 11:30 Uhr**


 Digital


 **08.11.2023 von 10:00 - 11:30 Uhr**

 Digital

 **14.11.2023 von 10:00 - 11:30 Uhr**

 Digital

 **15.11.2023 von 10:00 - 11:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **895,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Zielgruppe

- Mitarbeiter der Finanzportfolioverwaltung
- Leiter Private Banking
- Leiter Vermögensverwaltung

Hinweise

Gerne führen wir die Webinarreihe, wie dargestellt, zum Preis von 4.950,00 EUR mit max. 20 Teilnehmern (zzgl. 600,00 EUR bei Durchführung an einem Samstag) als gesonderte Veranstaltung für Ihre Bank durch.

Online-Training: Portfoliomanagement LIVE erleben

Markt Bank / Privatkundengeschäft / Anlageberatung

Themenschwerpunkte

- Es werden 5 profitable Investmentstrategien detailliert vorgestellt (5 Tage bestimmen das Börsenjahr, Burger vs. Bratwurst, Sommer/Winter-Effekt, ETF-Hamster 2.0, Goldraub)
- Sparplanoptimierung: warum ratierliches sparen am 24. des Monats deutlich mehr Jahresrendite bringt
- Einblicke in institutionelles Research
- Berechnen und verstehen von einfachen Handelsstrategien (Backtests)
- Aktueller Bezug zu den Kapitalmärkten (EZB, FED und generelle Markttreiber)
- Optimales Risiko- und Moneymanagement im Portfolio
- Wie die Wissenschaft ex ante Fonds mit guter Performance findet
- Investment oder Trading? Warum nicht beides! Das Beste aus beiden Welten in der gelebten Praxis eines Fondsmanagers mit allen Vor- und Nachteilen

Zielsetzung/Nutzen

Der aktuelle Blick auf das Zusammenspiel der aktuellen Marktsituation und konjunkturellen Rahmenbedingungen wird Ihnen wichtige Tipps für die Auswahl von passenden Lösungen geben und konkrete Hinweise auf Handlungsalternativen liefern. Strategien helfen Ihnen und Ihren Kunden die Märkte besser zu verstehen und besondere Chancen zu nutzen.

Zielgruppe

- Für Anlageberater, Wertpapierspezialisten, Portfoliomanager und Treasurer

Hinweise

Ihr Referent bei dieser Veranstaltung ist Herr Stagge. Er ist ein sehr erfahrener Investor und zeigt auf eine sehr praxisnahe Art, wie seine Investmentstrategien aufgehen und auch für Privatkunden erfolgreich sind.

Die Veranstaltung wird in Kooperation mit der GenoAkademie angeboten. Es gelten die Teilnahmebedingungen der BWGV-Akademie.

INFOS

PRODUKTNUMMER

PK631020

VERANSTALTUNGSTYP

Seminar

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

PK631020.10023.1

 **13.06.2023**

 Digital

Mitglieder: **440,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Webinar: ETF Sachkunde

Markt Bank / Privatkundengeschäft / Anlageberatung

Themenschwerpunkte

- Der ETF-Markt in Deutschland
- Was ist ein ETF
- Welche Märkte bilden ETF´s ab
- ETF´s als Sparplan - Angebot der DZ Bank
- Kosten bei ETF´s
- Steuern bei ETF´s
- Vor- und Nachteile von ETF´s

Zielsetzung/Nutzen

Die DZ BANK hat mit dem Thema "MeinSparplan" ein neues Konzept im Rahmen des Depot B platziert. Sie haben damit die Möglichkeit, ausgewählte ETF´s in Ihre Hausmeinung aufzunehmen und vornehmlich als Sparpläne Ihren Kunden zu empfehlen.

Mit diesem Webinar bieten wir Ihnen die Möglichkeit, Ihre Anlageberater zum Thema aus sachkunderelevanter Sicht fit zu machen. Vor allem im Bereich des VR-BeraterPass Privatkundenberatung war die Funktionsweise bisher nicht Inhalt in den Entwicklungswegen.

In ca. 120 Minuten werden wir Ihnen die wesentlichen Aspekte von ETF´s aufzeigen und eine neutrale Darstellung der Vor- und Nachteile präsentieren. Mit diesem Wissen werden Ihre Kollegen das Thema souverän ansprechen und in Kundengesprächen umsetzen können.

Zielgruppe

- Privatkundenberater, Vermögensplaner und Financial Consultants
- Anlageberater
- Leiter Privatkunden

Hinweise

Gerne führen wir das Webinar, wie dargestellt, zum Preis von 1.850,00 EUR mit max. 18 Teilnehmern (zzgl. 600,00 EUR bei Durchführung an einem Samstag) als gesonderte Veranstaltung für Ihre Bank durch.

INFOS

PRODUKTNUMMER

PK630005

VERANSTALTUNGSTYP


Webinar

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE


PK630005.10023.1


 **02.05.2023 von 10:00 - 12:00 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **195,00 €**

PK630005.10123.1

 **20.11.2023 von 10:00 - 12:00 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **195,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Online-Training: Telefonische Anlageberatung

Markt Bank / Privatkundengeschäft / Anlageberatung

Themenschwerpunkte

- Rechtliche Grundlagen zu WpHG und telefonischer Anlageberatung
- Erfahrungsaustausch
- Häufigste Fehler bei telefonischer Anlageberatung und eine erfolgreiche Vermeidungsstrategie
- Do's und Don'ts in der telefonischen Anlageberatung gegenüber der klassischen persönlichen Beratung
- Gruppen-Gesprächstraining mit professionellem Trainerfeedback

Zielsetzung/Nutzen

Immer mehr Kunden kommen nicht mehr persönlich in die Bank und nutzen das Telefon für eine Beratung.

Sie erhalten aktuelle Informationen zu den gesetzlichen Anforderungen rund um die telefonische Anlageberatung, die neuesten Grundlagen des WpHG, tauschen sich aktiv aus und profitieren vom Wissen der häufigsten Auffälligkeiten und Fehlern bei telefonischen Anlageberatungen, um diese künftig noch besser zu vermeiden.

Zusätzlich können Sie die bisherigen Kenntnisse professionell in die Welt der telefonischen Anlageberatung übertragen und diese Herausforderungen sicher meistern. Insbesondere gehen wir auf verkäuferische Besonderheiten von Wertpapieren in der telefonischen Anlageberatung ein.

Durch ein Gruppen-Gesprächstraining am Telefon erleben Sie eine realistische Situation und erhalten wertvolles Feedback, um in den Gesprächen in der täglichen Praxis souverän und sicher auch bei einer telefonischen Aufzeichnung zu agieren.

An Stelle des Gruppentrainings ist selbstverständlich auch ein individuelles Einzeltraining/-coaching möglich. Sprechen Sie uns dazu gerne an.

Zielgruppe

- Kundenberater und Kundenberaterinnen in der Anlageberatung
- Leiter Privatkunden

Hinweise

Dieses Online-Training besteht aus 2 Tagen.

Tag 1: 08:30 - 16:30 Uhr für alle Teilnehmer.

Tag 2: 60 - 75 Minuten individuelles Gesprächstraining pro Teilnehmer mit professionellem Trainerfeedback. Das Zeitfenster hierzu wird am 1. Tag mit dem Referenten abgestimmt.

Gerne führen wir das Online-Training, wie dargestellt, als gesonderte Veranstaltung für Ihre Bank durch. Der Preis ist durch den Einsatz mehrerer Trainer am zweiten Tag abhängig.

INFOS

PRODUKTNUMMER

PK631013

VERANSTALTUNGSTYP

Seminar


DAUER

2 Tage

TERMINE & ORTE

PK631013.10023.1

 06.07.2023 - 07.07.2023

 Digital

Mitglieder: **680,00 €**

PK631013.10123.1

 13.11.2023 - 14.11.2023

 Digital

Mitglieder: **680,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Bis max. 6 Teilnehmer: 3.900,00 EUR

Bis max. 12 Teilnehmer: 5.150,00 EUR

Bis max. 18 Teilnehmer: 6.400,00 EUR

(zzgl. 600,00 EUR bei Durchführung an einem Samstag)

Webinar: Geldwäsche-Update für die Service- und Anlageberatung

Markt Bank / Privatkundengeschäft / Anlageberatung

Themenschwerpunkte

Die Inhalte werden in 2023 an aktuelle Themen angepasst und rechtzeitig vor der Veranstaltung veröffentlicht.

Zielsetzung/Nutzen

Unser Spezialist Dr. jur. Dominik Brückel stellt Ihnen kurz und präzise die zum 1. August 2021 in Kraft tretenden Änderungen des Geldwäschegesetzes dar und erläutert die Auswirkungen auf die Praxis, insbesondere für die Pflichterfüllung im Neukundengeschäft und für juristische Personen und Personengesellschaften.

Ferner stellt Ihnen der Referent die aufgrund der BaFin AuA BT für Kreditinstitute umzusetzenden neuen Anforderungen zur Abklärung der Mittelherkunft bei Bartransaktionen dar, sowie die diesbezügliche Auswirkung der Neufassung des § 261 StGB und zeigt einen möglichen Umgang in der Praxis.

Zielgruppe

- Serviceberater und Anlageberater
- Leiter Privatkunden

Hinweise

Gerne führen wir das Webinar, wie dargestellt, zum Preis von 1.850,00 EUR mit max. 18 Teilnehmern (zzgl. 600,00 EUR bei Durchführung an einem Samstag) als gesonderte Veranstaltung für Ihre Bank durch.

INFOS

PRODUKTNUMMER

PK630007

VERANSTALTUNGSTYP


Webinar


DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

PK630007.10023.1

 **30.11.2023 von 14:00 - 15:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **195,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Online-Training: Börsen- und Tradingpsychologie

Markt Bank / Privatkundengeschäft / Anlageberatung

Themenschwerpunkte

- Warum Disziplin an der Börse und im Trading so wichtig ist
- Disziplin lernen und verbessern
- Wissenschaftlich fundierte Persönlichkeitsanalyse
- Praktische Tipps und Tricks wie Sie Ihre Denk- und Verhaltensmuster verbessern
- Erfolgreiche Praxisbeispiele
- Praktischer Nutzen – Sie können und sollten das Gelernte sofort umsetzen und anwenden
- Konkrete Gruppenarbeiten und direkt messbarer Erfolg

Zielsetzung/Nutzen

Sie lernen in diesem Online-Training viele wichtige Themen rund um eine erfolgreiche Börsen- und Trading-Psychologie kennen, um dauerhaft bessere Handelsergebnisse durch Disziplin, Impulskontrolle, Stressresilienz und Selbstregulation zu erzielen, den intelligenteren Umgang mit Ungewissheit und Komplexität an dynamischen Kapitalmärkten zu erlernen und die nötige Distanz zu den Märkten zu schaffen. Dadurch werden Sie aufmerksamer, risikobewusster und regelkonform agieren.

Weiterhin lernen Sie mentale Blockaden, evolutionäre Fallstricke, sabotierende Glaubenssätze und ungünstige Verhaltensmuster zu erkennen und zu überwinden.

Unser Experte André Stagge ist ein sehr erfahrener Investor und zeigt auf eine praxisnahe Art, wie Sie durch die Beachtung dieser Themen noch erfolgreicher an der Börse agieren können.

Zielgruppe

- Anlageberater und Wertpapierspezialisten
- Portfoliomanager und Treasurer

Hinweise

Gerne führen wir das Online-Training, wie dargestellt, zum Preis von 3.650,00 EUR mit max. 18 Teilnehmern (zzgl. 600,00 EUR bei Durchführung an einem Samstag) als gesonderte Veranstaltung für Ihre Bank durch.

INFOS

PRODUKTNUMMER

PK630015

VERANSTALTUNGSTYP


Seminar

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

PK630015.10023.1

 **14.09.2023**

 Digital

Mitglieder: **440,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Online-Training: SachkundeNachweis für Vertriebsmitarbeiter (§1a WpHGMAAnzV)

Markt Bank / Privatkundengeschäft / WphG/Mifid II

Themenschwerpunkte

eLearning (Grundlagenwissen):

- Kursentwicklungen und Prognosen von Wertpapieren
- Grundzüge zur Bewertung von Wertpapieren
- Finanzinstrumente
- Strukturierte Einlagen
- Märkte und Handelsplätze
- Marktmissbrauch
- Wertpapierdienstleistungen und Wertpapiernebenleistungen
- Starterpaket (Inhalt und Aufbau)
- MeinInvest

Online-Training:

- Produktinformationen und gesetzliche Beratungsdokumente (PIF, wAI, PIB, BIB)
Steuerliche Rahmenbedingungen (Abgeltungssteuer, Verlustverrechnungstöpfe, Investmentsteuer, FSA, NV-Bescheinigung)
- Basisdokumentation
- Gebühren und Kosten (Auf der Produktinformation I Ex-Ante Kosteninformation I Ex-Post Kosteninformation)
- MeinInvest in der praktischen Anwendung

Zielsetzung/Nutzen

Im Rahmen von MiFID II wurde die Gruppe der Vertriebsmitarbeiter in der Mitarbeiteranzeigeverordnung des WpHG aufgeführt. Auch für diese Gruppe ist eine Sachkunde und regelmäßige Aktualisierung des Wissens vorgeschrieben.

Sie profitieren bei unserem Online-Training in Verbindung mit einer eLearning-Phase von der kompakten Wissensvermittlung zu den gesetzlich vorgesehenen Themen der Anforderung und haben so die Gewissheit, dass Sie als Vertriebsmitarbeiter auf dem aktuellsten Stand des Wissens sind.

Selbstverständlich sind alle Themen zielgruppengerecht aufgebaut und orientieren sich an dem entsprechenden Tätigkeitsprofil. Sie stärken damit Ihre Kompetenz in den relevanten Bereichen, um Kunden gegenüber sicher und souverän zu argumentieren.

Das Zertifikat am Ende des Moduls bescheinigt Ihnen die Sachkunde nach den Anforderungen des §1a WpHGMAAnzV.

INFOS

PRODUKTNUMMER

PK620004

VERANSTALTUNGSTYP


Blended Learning

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE


PK620004.10023.1

 24.04.2023

 Digital

Mitglieder: **335,00 €**


PK620004.10123.1

 11.09.2023

 Digital

Mitglieder: **335,00 €**

PK620004.10223.1

 14.11.2023

 Digital

Mitglieder: **335,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Zielgruppe

- Vertriebsmitarbeiter
- Mitarbeiter im KSC
- Servicemitarbeiter

Hinweise

Gerne führen wir das Online-Training, wie dargestellt, zum Preis von 2.850,00 EUR mit max. 20 Teilnehmern (zzgl. 600,00 EUR bei Durchführung an einem Samstag) als gesonderte Veranstaltung für Ihre Bank durch.

Online-Training: Wiedereinsteiger in den VR-BeraterPass Serviceberatung und Privatkundenberatung

Markt Bank / Privatkundengeschäft / WpHG/Mifid II

Themenschwerpunkte

- Rechtliche Aspekte in der Anlageberatung (Aufsichtsrecht | WpHG | MiFID II)
- Steuern in der Anlageberatung (Abgeltungssteuer | Investmentsteuerreformgesetz)
- Ein Blick auf die aktuelle Marktsituation (Rückblick | Ausblick | Prognosen)
- Fokusprodukte des genossenschaftlichen Finanzverbundes (Verbundhausmeinung | Zertifikate | Investmentfonds)
- Update zu den rechtlichen, steuerlichen und vertrieblichen Rahmenbedingungen und Produkten im Bereich Absicherung und Vorsorge

Bildungszeit (§34d Abs. 9 GewO/IDD): 4,5 Stunden

Zielsetzung/Nutzen

Geben Sie wieder in die Beratung eingestiegenen oder auch von extern kommenden Kollegen die Chance, die wichtigsten Themen rund um die ganzheitliche Beratung ausführlich aufzufrischen und den bestehenden aber abgelaufenen oder auf Basis der Erfahrung neu eingestuften VR-BeraterPass damit zu aktualisieren.

In einer kleinen Gruppe werden die Teilnehmer intensiven Austausch erleben, jederzeit Fragen stellen und mit der Trainerin in engem (digitalen) Kontakt stehen.

Die Teilnehmer werden einen Gesamtüberblick zu den wichtigsten Themen der Anlageberatung erhalten und unter dem Aspekt der ganzheitlichen Beratung die fachliche und vertriebliche Kompetenz stärken. Das rein digitale Format als Online-Training erlaubt uns ein sicheres Zusammenarbeiten ohne Reiseaufwand und zusätzliche Pensionskosten.

Zielgruppe

- VR-Serviceberater
- VR-Privatkundenberater (ehemals VR-FinanzPlaner)

Hinweise

Die Teilnehmer erhalten einen aktuellen VR-BeraterPass entsprechend ihrer Einstufung im Bereich Serviceberatung oder Privatkundenberatung.

Teilnahmevoraussetzung: Eine bestehende Einstufung in das VR-BeraterPass-System.

Gerne führen wir das Online-Training, wie dargestellt, zum Preis von 9.750,00 EUR mit max. 18 Teilnehmern (zzgl. 600,00 EUR bei Durchführung an einem Samstag) als gesonderte Veranstaltung für Ihre Bank durch.

INFOS

PRODUKTNUMMER

PK630003

VERANSTALTUNGSTYP

Seminar


DAUER

5 Tage

TERMINE & ORTE

PK630003.10023.1

 08.05.2023 - 12.05.2023

 Digital

Mitglieder: **1.490,00 €**

PK630003.10123.1

 06.11.2023 - 10.11.2023

 Digital

Mitglieder: **1.490,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

VR-BeraterPass Serviceberatung - Update

Markt Bank / Privatkundengeschäft / WpHG/Mifid II

Themenschwerpunkte

- Markt-Update
- Check-up/Neuerungen in den Anlageprodukten der Serviceberatung
- Umsetzung des Wertpapierhandelsgesetzes in der Praxis
- Neues und Wissenswertes rund um WpHG und MiFID II
- Relevante Info's zur Investmentsteuerreform und zu steuerlichen Themen
- VR-BeraterPass Serviceberatung in der Praxis

Zielsetzung/Nutzen

Das Seminar VR-BeraterPass Serviceberatung - Update zertifiziert Ihre Mitarbeiterqualifikation nach WpHG zum Zeitpunkt der VR-BeraterPass-Vergabe. Da aber gerade im Wertpapiergeschäft laufend neue Produkte auf den Markt kommen und gesetzliche Änderungen wie z. B. im Steuerrecht eine Aktualisierung der Kenntnisse erforderlich machen, kann die Bank mit älteren VR-BeraterPässen nicht den aktuellen Wissensstand der Mitarbeiter nachweisen.

Aus diesem Grund bieten wir dieses VR-BeraterPass Serviceberatung Update-Seminar an. Hier werden Ihnen die Veränderungen in den für die Praxis relevanten Themen und die bereits verabschiedeten gesetzlichen Novellierungen vermittelt. Sie wenden das aktualisierte Wissen anschließend anhand von Fallstudien und Praxisfällen an.

Es kann durch das VR-BeraterPass Serviceberatung - Update eine entsprechende Mitarbeiterqualifikation aufrecht erhalten werden.

Zielgruppe

Mitarbeiter, die den VR-BeraterPass Serviceberatung erworben haben

Hinweise

Dieses Seminar ersetzt nicht den Kompetenznachweis Serviceberatung. Es dient der Auffrischung des Wissens für Teilnehmer, die den Kompetenznachweis erfolgreich abgeschlossen haben bzw. den VR-BeraterPass Serviceberatung (VR-BeraterPass Stufe II) bereits besitzen oder über eine vergleichbare Qualifikation verfügen. Mit Absolvierung des Seminars erhalten diese Teilnehmer einen aktuellen VR-BeraterPass Serviceberatung mit einer Gültigkeit von 3 Jahren.

Dieses Seminar bieten wir auch als Inhouse-Modul in Ihrer Volks- oder Raiffeisenbank bzw. Arbeitsgemeinschaft an. Zur handlungsorientierten Umsetzung von Fachwissen in Verkaufs- und Abschlusskompetenz bieten wir ein individuelles Training an Ihrem Arbeitsplatz an.

Gerne führen wir das Seminar, wie dargestellt, zum Preis von 4.750,00 EUR mit max. 18 Teilnehmern (zzgl. 600,00 EUR bei Durchführung an einem Samstag) bei Ihnen vor Ort in der Bank durch.

INFOS

PRODUKTNUMMER

PK612001

VERANSTALTUNGSTYP

Seminar


DAUER

2 Tage

TERMINE & ORTE

PK612001.10023.1

 19.09.2023 - 20.09.2023

 Hotel am Froschbächel, Bühl

 Hotel am Froschbächel, Bühl

Mitglieder: **520,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 61,34 €/Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Bitte beachten Sie außerdem unser alternatives Angebot zu diesem Seminar als rein digitale Lösung in Form eines Online-Trainings unter der Nummer PK632101. In diesem Format findet das Seminar inhaltlich identisch und gleichzeitig unabhängig von einer physischen Präsenz statt.

VR-BeraterPass Serviceberatung - Update kompakt

Markt Bank / Privatkundengeschäft / WpHG/Mifid II

Themenschwerpunkte

- Markt-Update
- Check-up/Neuerungen in den Anlageprodukten der ServiceBeratung
- Umsetzung des Wertpapierhandelsgesetzes in der Praxis
- Neues und Wissenswertes rund um WpHG und MiFID II
- Relevante Info's zur Investmentsteuerreform und zu steuerlichen Themen
- VR-BeraterPass ServiceBeratung in der Praxis

Zielsetzung/Nutzen

Das Seminar VR-BeraterPass Serviceberatung - Update zertifiziert Ihre Mitarbeiterqualifikation nach WpHG zum Zeitpunkt der VR-BeraterPass-Vergabe. Da aber gerade im Wertpapiergeschäft laufend neue Produkte auf den Markt kommen und gesetzliche Änderungen wie z. B. im Steuerrecht eine Aktualisierung der Kenntnisse erforderlich machen, kann die Bank mit älteren VR-BeraterPässen nicht den aktuellen Wissensstand der Mitarbeiter nachweisen.

Aus diesem Grund bieten wir dieses VR-BeraterPass Serviceberatung Update-Seminar an. Hier werden Ihnen die Veränderungen in den für die Praxis relevanten Themen und die bereits verabschiedeten gesetzlichen Novellierungen vermittelt. Sie wenden das aktualisierte Wissen anschließend anhand von Fallstudien und Praxisfällen an.

Es kann durch das VR-BeraterPass Serviceberatung - Update eine entsprechende Mitarbeiterqualifikation aufrecht erhalten werden.

Zielgruppe

Mitarbeiter, die den VR-BeraterPass Serviceberatung erworben haben

Hinweise

Dieses Update-Seminar ist nur buchbar in Kombination mit der Nutzung des UpdateDigital VR-BeraterPass.

Dieses Seminar ersetzt nicht den Kompetenznachweis Serviceberatung. Es dient der Auffrischung des Wissens für Teilnehmer, die den Kompetenznachweis erfolgreich abgeschlossen haben bzw. den VR-BeraterPass Serviceberatung (VR-BeraterPass Stufe II) bereits besitzen oder über eine vergleichbare Qualifikation verfügen. Mit Absolvierung des Seminars erhalten diese Teilnehmer einen aktuellen VR-BeraterPass Serviceberatung mit einer Gültigkeit von 3 Jahren.

Dieses Seminar bieten wir auch als Inhouse-Modul in Ihrer Volks- oder Raiffeisenbank bzw. Arbeitsgemeinschaft an. Zur handlungsorientierten Umsetzung von Fachwissen in Verkaufs- und Abschlusskompetenz bieten wir ein individuelles Training an Ihrem Arbeitsplatz an.

Gerne führen wir das Seminar, wie dargestellt, zum Preis von 2.575,00 EUR mit max. 18

INFOS

PRODUKTNUMMER

PK612002

VERANSTALTUNGSTYP


Seminar


DAUER


1 Tag

TERMINE & ORTE

PK612002.10023.1

 21.09.2023

 Hotel am Froschbächel, Bühl

 Hotel am Froschbächel, Bühl

Mitglieder: **295,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 61,34 €/Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Teilnehmern (zzgl. 600,00 EUR bei Durchführung an einem Samstag) bei Ihnen vor Ort in der Bank durch.

Bitte beachten Sie außerdem unser alternatives Angebot zu diesem Seminar als rein digitale Lösung in Form eines Online-Trainings unter der Nummer PK632102. In diesem Format findet das Seminar inhaltlich identisch und gleichzeitig unabhängig von einer physischen Präsenz statt.

VR-BeraterPass Privatkundenberatung - Update

Markt Bank / Privatkundengeschäft / WpHG/Mifid II

Themenschwerpunkte

- Ausgewählte Aktualisierungen im Steuerrecht
- Investmentsteuerreformgesetz
- Recht und WpHG aktuell, inkl. Praxistipps
- MiFID II
- Markteinschätzung und Prognosen
- Neues im Bereich der Investmentfonds und der Zertifikate
- Funktionsweise, Chancen und Risikofaktoren von neuen Finanzprodukten
- Vermögensstrukturierung im aktuellen Marktumfeld
- Umschichtungs-/Strukturierungs- und Dokumentationsideen anhand von Fallstudien

Zielsetzung/Nutzen

Das Seminar VR-BeraterPass Privatkundenberatung - Update zertifiziert Ihre Mitarbeiterqualifikation nach WpHG zum Zeitpunkt der VR-BeraterPass-Vergabe. Da aber gerade im Wertpapiergeschäft laufend neue Produkte auf den Markt kommen und gesetzliche Änderungen wie z. B. im Steuerrecht eine Aktualisierung der Kenntnisse erforderlich machen, kann die Bank mit älteren VR-BeraterPässen nicht den aktuellen Wissensstand der Mitarbeiter nachweisen.

Aus diesem Grund bieten wir dieses VR-BeraterPass Privatkundenberatung Update-Seminar an. Hier werden Ihnen die Veränderungen in den für die Praxis relevanten Themen und die bereits verabschiedeten gesetzlichen Novellierungen vermittelt. Sie wenden das aktualisierte Wissen anschließend anhand von Fallstudien und Praxisfällen an.

Außerdem kann durch den VR-BeraterPass Privatkundenberatung eine entsprechende Mitarbeiterqualifikation aufrecht erhalten werden.

Zielgruppe

- Mitarbeiter, die mit Aufgaben in der Vermögensberatung betraut sind, welche das standardisierte Privatkundengeschäft übersteigen
- Leiter kleinerer Geschäftsstellen oder Kundenbereiche
- Mitarbeiter, die den VR-BeraterPass Privatkundenberatung erworben haben

Hinweise

Dieses Seminar ersetzt nicht den Kompetenznachweis VR-Privatkundenberatung. Es dient der Auffrischung des Wissens für Teilnehmer, die den Kompetenznachweis erfolgreich abgeschlossen haben bzw. den VR-BeraterPass Privatkundenberatung (VR-BeraterPass Stufe III) bereits besitzen oder über eine vergleichbare Qualifikation verfügen. Mit Absolvierung des Seminars erhalten diese Teilnehmer einen aktuellen VR-BeraterPass Privatkundenberatung mit einer Gültigkeit von 3 Jahren.

INFOS

PRODUKTNUMMER

PK613001

VERANSTALTUNGSTYP

Seminar


DAUER


2 Tage

TERMINE & ORTE

PK613001.10023.1

 19.09.2023 - 20.09.2023

 Hotel am Froschbächel, Bühl

 Hotel am Froschbächel, Bühl

Mitglieder: **520,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 61,34 €/Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Dieses Seminar bieten wir auch als Inhouse-Modul in Ihrer Volks- oder Raiffeisenbank bzw. Arbeitsgemeinschaft an. Zur handlungsorientierten Umsetzung von Fachwissen in Verkaufs- und Abschlusskompetenz bieten wir ein individuelles Training an Ihrem Arbeitsplatz an.

Gerne führen wir das Seminar, wie dargestellt, zum Preis von 4.750,00 EUR mit max. 18 Teilnehmern (zzgl. 600,00 EUR bei Durchführung an einem Samstag) bei Ihnen vor Ort in der Bank durch.

Bitte beachten Sie außerdem unser alternatives Angebot zu diesem Seminar als rein digitale Lösung in Form eines Online-Trainings unter der Nummer PK633101. In diesem Format findet das Seminar inhaltlich identisch und gleichzeitig unabhängig von einer physischen Präsenz statt.

VR-BeraterPass Privatkundenberatung - Update kompakt

Markt Bank / Privatkundengeschäft / WpHG/Mifid II

Themenschwerpunkte

- Ausgewählte Aktualisierungen im Steuerrecht
- Investmentsteuerreformgesetz
- Recht und WpHG aktuell, inkl. Praxistipps
- MiFID II
- Markteinschätzung und Prognosen
- Neues im Bereich der Investmentfonds und der Zertifikate
- Funktionsweise, Chancen und Risikofaktoren von neuen Finanzprodukten
- Vermögensstrukturierung im aktuellen Marktumfeld
- Umschichtungs-/Strukturierungs- und Dokumentationsideen anhand von Fallstudien

Zielsetzung/Nutzen

Das Seminar VR-BeraterPass Privatkundenberatung - Update zertifiziert Ihre Mitarbeiterqualifikation nach WpHG zum Zeitpunkt der VR-BeraterPass-Vergabe. Da aber gerade im Wertpapiergeschäft laufend neue Produkte auf den Markt kommen und gesetzliche Änderungen wie z. B. im Steuerrecht eine Aktualisierung der Kenntnisse erforderlich machen, kann die Bank mit älteren VR-BeraterPässen nicht den aktuellen Wissensstand der Mitarbeiter nachweisen.

Aus diesem Grund bieten wir dieses VR-BeraterPass Privatkundenberatung Update-Seminar an. Hier werden Ihnen die Veränderungen in den für die Praxis relevanten Themen und die bereits verabschiedeten gesetzlichen Novellierungen vermittelt. Sie wenden das aktualisierte Wissen anschließend anhand von Fallstudien und Praxisfällen an.

Außerdem kann durch den VR-BeraterPass Privatkundenberatung eine entsprechende Mitarbeiterqualifikation aufrecht erhalten werden.

Zielgruppe

- Mitarbeiter, die mit Aufgaben in der Vermögensberatung betraut sind, welche das standardisierte Privatkundengeschäft übersteigen
- Leiter kleinerer Geschäftsstellen oder Kundenbereiche
- Mitarbeiter, die den VR-BeraterPass Privatkundenberatung erworben haben

Hinweise

Dieses Update-Seminar ist nur buchbar in Kombination mit der Nutzung des UpdateDigital VR-BeraterPass.

Dieses Seminar ersetzt nicht den Kompetenznachweis VR-Privatkundenberatung. Es dient der Auffrischung des Wissens für Teilnehmer, die den Kompetenznachweis erfolgreich abgeschlossen haben bzw. den VR-BeraterPass Privatkundenberatung (VR-BeraterPass Stufe III) bereits besitzen oder über eine vergleichbare Qualifikation

INFOS

PRODUKTNUMMER

PK613002

VERANSTALTUNGSTYP


Seminar


DAUER


1 Tag

TERMINE & ORTE

PK613002.10023.1

 **21.09.2023**

 Hotel am Froschbächel, Bühl

 Hotel am Froschbächel, Bühl

Mitglieder: **295,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 61,34 €/Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

verfügen. Mit Absolvierung des Seminars erhalten diese Teilnehmer einen aktuellen VR-BeraterPass Privatkundenberatung mit einer Gültigkeit von 3 Jahren.

Dieses Seminar bieten wir auch als Inhouse-Modul in Ihrer Volks- oder Raiffeisenbank bzw. Arbeitsgemeinschaft an. Zur handlungsorientierten Umsetzung von Fachwissen in Verkaufs- und Abschlusskompetenz bieten wir ein individuelles Training an Ihrem Arbeitsplatz an.

Gerne führen wir das Seminar, wie dargestellt, zum Preis von 2.575,00 EUR mit max. 18 Teilnehmern (zzgl. 600,00 EUR bei Durchführung an einem Samstag) bei Ihnen vor Ort in der Bank durch.

Bitte beachten Sie außerdem unser alternatives Angebot zu diesem Seminar als rein digitale Lösung in Form eines Online-Trainings unter der Nummer PK633102. In diesem Format findet das Seminar inhaltlich identisch und gleichzeitig unabhängig von einer physischen Präsenz statt.

VR-BeraterPass Vermögensplanung - Update

Markt Bank / Privatkundengeschäft / WpHG/Mifid II

Themenschwerpunkte

- Regulatorik - WpHG und MiFID II
- Kapitalmarkt und aktuelle Märkte
- Spezielle Steuern in der Anlageberatung
- ESG und Nachhaltigkeit
- Rentenmarkt, Währungen und Mischfonds
- Kryptowährungen und Blockchain
- Alternative Anlagen
- Vermögensstrukturierung
- Praxistransfer mit Fallstudie

Zielsetzung/Nutzen

Das Seminar VR-BeraterPass Vermögensplanung - Update zertifiziert Ihre Mitarbeiterqualifikation nach WpHG zum Zeitpunkt der VR-BeraterPass-Vergabe. Da aber gerade im Wertpapiergeschäft ständig neue Produkte auf den Markt kommen und gesetzliche Änderungen wie z. B. im Steuerrecht eine Aktualisierung der Kenntnisse erforderlich machen, kann die Bank mit älteren VR-BeraterPässen nicht den aktuellen Wissensstand der Mitarbeiter nachweisen.

Aus diesem Grund bieten wir dieses VR-BeraterPass Vermögensplanung Update-Seminar an. Hier werden Ihnen die Veränderungen in den für die Praxis relevanten Themen und die bereits verabschiedeten gesetzlichen Novellierungen vermittelt. Sie wenden das aktualisierte Wissen anschließend anhand von Fallstudien und Praxisfällen an.

Außerdem kann durch den VR-BeraterPass Vermögensplanung eine entsprechende Mitarbeiterqualifikation aufrecht erhalten werden.

Zielgruppe

- Betreuer von vermögenden Privatkunden
- Geschäftsstellenleiter
- Mitarbeiter, die den VR-BeraterPass Vermögensplanung erworben haben

Hinweise

Dieses Seminar ersetzt nicht den Kompetenznachweis VR-Vermögensplanung. Es dient der Auffrischung des Wissens für Teilnehmer, die den Kompetenznachweis erfolgreich abgeschlossen haben bzw. den VR-BeraterPass Vermögensplanung (VR-BeraterPass Stufe IV) bereits besitzen oder über eine vergleichbare Qualifikation verfügen. Mit Absolvierung des Seminars erhalten diese Teilnehmer einen aktuellen VR-BeraterPass Vermögensplanung mit einer Gültigkeit von 3 Jahren.

Dieses Seminar bieten wir auch als Inhouse-Modul in Ihrer Volks- oder Raiffeisenbank

INFOS

PRODUKTNUMMER

PK614001

VERANSTALTUNGSTYP

Seminar


DAUER

3 Tage

TERMINE & ORTE

PK614001.10023.1

 24.04.2023 - 26.04.2023

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **825,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 €/Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

bzw. Arbeitsgemeinschaft an. Zur handlungsorientierten Umsetzung von Fachwissen in Verkaufs- und Abschlusskompetenz bieten wir ein individuelles Training an Ihrem Arbeitsplatz an.

Gerne führen wir das Seminar, wie dargestellt, zum Preis von 8.100,00 EUR mit max. 18 Teilnehmern (zzgl. 600,00 EUR bei Durchführung an einem Samstag) bei Ihnen vor Ort in der Bank durch.

Bitte beachten Sie außerdem unser alternatives Angebot zu diesem Seminar als rein digitale Lösung in Form eines Online-Trainings unter der Nummer PK634101. In diesem Format findet das Seminar inhaltlich identisch und gleichzeitig unabhängig von einer physischen Präsenz statt.

VR-BeraterPass Vermögensplanung - Update kompakt

Markt Bank / Privatkundengeschäft / WpHG/Mifid II

Themenschwerpunkte

- Regulatorik - WpHG und MiFID II
- Kapitalmarkt und aktuelle Märkte
- Spezielle Steuern in der Anlageberatung
- ESG und Nachhaltigkeit
- Rentenmarkt, Währungen und Mischfonds
- Kryptowährungen und Blockchain
- Alternative Anlagen
- Vermögensstrukturierung
- Praxistransfer mit Fallstudie

Zielsetzung/Nutzen

Das Seminar VR-BeraterPass Vermögensplanung - Update zertifiziert Ihre Mitarbeiterqualifikation nach WpHG zum Zeitpunkt der VR-BeraterPass-Vergabe. Da aber gerade im Wertpapiergeschäft ständig neue Produkte auf den Markt kommen und gesetzliche Änderungen wie z. B. im Steuerrecht eine Aktualisierung der Kenntnisse erforderlich machen, kann die Bank mit älteren VR-BeraterPässen nicht den aktuellen Wissensstand der Mitarbeiter nachweisen.

Aus diesem Grund bieten wir dieses VR-BeraterPass Vermögensplanung Update-Seminar an. Hier werden Ihnen die Veränderungen in den für die Praxis relevanten Themen und die bereits verabschiedeten gesetzlichen Novellierungen vermittelt. Sie wenden das aktualisierte Wissen anschließend anhand von Fallstudien und Praxisfällen an.

Außerdem kann durch den VR-BeraterPass Vermögensplanung eine entsprechende Mitarbeiterqualifikation aufrecht erhalten werden.

Zielgruppe

- Betreuer von vermögenden Privatkunde
- Geschäftsstellenleiter
- Mitarbeiter, die den VR-BeraterPass Vermögensplanung erworben haben

Hinweise

Dieses Update-Seminar ist nur buchbar in Kombination mit der Nutzung des UpdateDigital VR-BeraterPass.

Dieses Seminar ersetzt nicht den Kompetenznachweis VR-Vermögensplanung. Es dient der Auffrischung des Wissens für Teilnehmer, die den Kompetenznachweis erfolgreich abgeschlossen haben bzw. den VR-BeraterPass Vermögensplanung (VR-BeraterPass Stufe IV) bereits besitzen oder über eine vergleichbare Qualifikation verfügen. Mit Absolvierung des Seminars erhalten diese Teilnehmer einen aktuellen VR-BeraterPass

INFOS

PRODUKTNUMMER

PK614002

VERANSTALTUNGSTYP

Seminar

DAUER

2 Tage

TERMINE & ORTE

PK614002.10023.1

 27.04.2023 - 28.04.2023

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **640,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 €/Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Vermögensplanung mit einer Gültigkeit von 3 Jahren.

Dieses Seminar bieten wir auch als Inhouse-Modul in Ihrer Volks- oder Raiffeisenbank bzw. Arbeitsgemeinschaft an. Zur handlungsorientierten Umsetzung von Fachwissen in Verkaufs- und Abschlusskompetenz bieten wir ein individuelles Training an Ihrem Arbeitsplatz an.

Gerne führen wir das Seminar, wie dargestellt, zum Preis von 5.500,00 EUR mit max. 18 Teilnehmern (zzgl. 600,00 EUR bei Durchführung an einem Samstag) bei Ihnen vor Ort in der Bank durch.

Bitte beachten Sie außerdem unser alternatives Angebot zu diesem Seminar als rein digitale Lösung in Form eines Online-Trainings unter der Nummer PK634102. In diesem Format findet das Seminar inhaltlich identisch und gleichzeitig unabhängig von einer physischen Präsenz statt.

VR-BeraterPass Financial Consulting - Update

Markt Bank / Privatkundengeschäft / WpHG/Mifid II

Themenschwerpunkte

- Regulatorik - WpHG und MiFID II
- Neue Welt | Kapitalmarkt und aktuelle Märkte
- Spezielle Steuern in der Anlageberatung
- ESG und Nachhaltigkeit
- Rentenmarkt, Währungen und Mischfonds
- Kryptowährungen und Blockchain
- Alternative Anlagen
- Fondskennzahlen
- Aktienanalyse
- Robo Advisor - Mein Invest | VermögenPlus
- Vermögensstrukturierung
- Praxisorientierte Auffrischung im Bereich der derivativen Finanzinstrumente
- Praxistransfer mit Fallstudie

Zielsetzung/Nutzen

Das Seminar VR-BeraterPass Financial Consulting - Update zertifiziert Ihre Mitarbeiterqualifikation nach WpHG zum Zeitpunkt der VR-BeraterPass-Vergabe. Da aber gerade im Wertpapiergeschäft ständig neue Produkte auf den Markt kommen und gesetzliche Änderungen wie z. B. im Steuerrecht eine Aktualisierung der Kenntnisse erforderlich machen, kann die Bank mit älteren VR-BeraterPässen nicht den aktuellen Wissensstand der Mitarbeiter nachweisen.

Aus diesem Grund bieten wir dieses VR-BeraterPass Financial Consulting Update-Seminar an. Hier werden Ihnen die Veränderungen in den für die Praxis relevanten Themen und die bereits verabschiedeten gesetzlichen Novellierungen vermittelt. Sie wenden das aktualisierte Wissen anschließend anhand von Fallstudien und Praxisfällen an.

Außerdem kann durch den VR-BeraterPass Financial Consulting eine entsprechende Mitarbeiterqualifikation aufrecht erhalten werden.

Zielgruppe

- Wertpapierspezialisten
- Mitarbeiter, die den VR-BeraterPass Financial Consulting erworben haben

Hinweise

Dieses Seminar ersetzt nicht den Kompetenznachweis Zertifizierter Wertpapierspezialist oder Financial Consulting. Es dient der Auffrischung des Wissens für Teilnehmer, die den Kompetenznachweis erfolgreich abgeschlossen haben bzw. den VR-BeraterPass Financial Consulting (VR-BeraterPass Stufe V) bereits besitzen oder über eine vergleichbare Qualifikation verfügen. Mit Absolvierung des Seminars erhalten

INFOS

PRODUKTNUMMER

PK615001

VERANSTALTUNGSTYP

Seminar


DAUER

3 Tage

TERMINE & ORTE

PK615001.10023.1

 24.04.2023 - 26.04.2023

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **825,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 €/Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

diese Teilnehmer einen aktuellen VR-BeraterPass Financial Consulting mit einer Gültigkeit von 3 Jahren.

Dieses Seminar bieten wir auch als Inhouse-Modul in Ihrer Volks- oder Raiffeisenbank bzw. Arbeitsgemeinschaft an. Zur handlungsorientierten Umsetzung von Fachwissen in Verkaufs- und Abschlusskompetenz bieten wir ein individuelles Training an Ihrem Arbeitsplatz an.

Gerne führen wir das Seminar, wie dargestellt, zum Preis von 8.100,00 EUR mit max. 18 Teilnehmern (zzgl. 600,00 EUR bei Durchführung an einem Samstag) bei Ihnen vor Ort in der Bank durch.

Bitte beachten Sie außerdem unser alternatives Angebot zu diesem Seminar als rein digitale Lösung in Form eines Online-Trainings unter der Nummer PK635101. In diesem Format findet das Seminar inhaltlich identisch und gleichzeitig unabhängig von einer physischen Präsenz statt.

VR-BeraterPass Financial Consulting - Update kompakt

Markt Bank / Privatkundengeschäft / WpHG/Mifid II

Themenschwerpunkte

- Regulatorik - WpHG und MiFID II
- Kapitalmarkt und aktuelle Märkte
- Spezielle Steuern in der Anlageberatung
- ESG und Nachhaltigkeit
- Rentenmarkt, Währungen und Mischfonds
- Kryptowährungen und Blockchain
- Alternative Anlagen
- Vermögensstrukturierung
- Praxistransfer mit Fallstudie

Zielsetzung/Nutzen

Das Seminar VR-BeraterPass Financial Consulting - Update zertifiziert Ihre Mitarbeiterqualifikation nach WpHG zum Zeitpunkt der VR-BeraterPass-Vergabe. Da aber gerade im Wertpapiergeschäft ständig neue Produkte auf den Markt kommen und gesetzliche Änderungen wie z. B. im Steuerrecht eine Aktualisierung der Kenntnisse erforderlich machen, kann die Bank mit älteren VR-BeraterPässen nicht den aktuellen Wissensstand der Mitarbeiter nachweisen.

Aus diesem Grund bieten wir dieses VR-BeraterPass Financial Consulting Update-Seminar an. Hier werden Ihnen die Veränderungen in den für die Praxis relevanten Themen und die bereits verabschiedeten gesetzlichen Novellierungen vermittelt. Sie wenden das aktualisierte Wissen anschließend anhand von Fallstudien und Praxisfällen an.

Außerdem kann durch den VR-BeraterPass Financial Consulting eine entsprechende Mitarbeiterqualifikation aufrecht erhalten werden.

Zielgruppe

- Wertpapierspezialisten
- Mitarbeiter, die den VR-BeraterPass Financial Consulting erworben haben

Hinweise

Dieses Update-Seminar ist nur buchbar in Kombination mit der Nutzung des UpdateDigital VR-BeraterPass.

Dieses Seminar ersetzt nicht den Kompetenznachweis Zertifizierter Wertpapierspezialist oder Financial Consulting. Es dient der Auffrischung des Wissens für Teilnehmer, die den Kompetenznachweis erfolgreich abgeschlossen haben bzw. den VR-BeraterPass Financial Consulting (VR-BeraterPass Stufe V) bereits besitzen oder über eine vergleichbare Qualifikation verfügen. Mit Absolvierung des Seminars erhalten diese Teilnehmer einen aktuellen VR-BeraterPass Financial Consulting mit einer

INFOS

PRODUKTNUMMER

PK615002

VERANSTALTUNGSTYP

Seminar

DAUER

2 Tage

TERMINE & ORTE

PK615002.10023.1

 27.04.2023 - 28.04.2023

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **640,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 €/Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Gültigkeit von 3 Jahren.

Dieses Seminar bieten wir auch als Inhouse-Modul in Ihrer Volks- oder Raiffeisenbank bzw. Arbeitsgemeinschaft an. Zur handlungsorientierten Umsetzung von Fachwissen in Verkaufs- und Abschlusskompetenz bieten wir ein individuelles Training an Ihrem Arbeitsplatz an.

Gerne führen wir das Seminar, wie dargestellt, zum Preis von 5.500,00 EUR mit max. 18 Teilnehmern (zzgl. 600,00 EUR bei Durchführung an einem Samstag) bei Ihnen vor Ort in der Bank durch.

Bitte beachten Sie außerdem unser alternatives Angebot zu diesem Seminar als rein digitale Lösung in Form eines Online-Trainings unter der Nummer PK635102. In diesem Format findet das Seminar inhaltlich identisch und gleichzeitig unabhängig von einer physischen Präsenz statt.

Online-Training: VR-BeraterPass Serviceberatung - Update ONLINE

Markt Bank / Privatkundengeschäft / WpHG/Mifid II

Themenschwerpunkte

- Kapitalmarkt und aktuelle Märkte
- Regulatorik - WpHG und MiFID II
- Aktuelle Fonds und Zertifikate
- Steuer-Update - Steuern in der Anlageberatung
- Vermögensstrukturierung
- Praxistransfer mit Fallstudien

Zielsetzung/Nutzen

Das Online-Training VR-BeraterPass Serviceberatung - Update zertifiziert Ihre Mitarbeiterqualifikation nach WpHG zum Zeitpunkt der VR-BeraterPass-Vergabe. Da aber gerade im Wertpapiergeschäft laufend neue Produkte auf den Markt kommen und gesetzliche Änderungen wie z. B. im Steuerrecht eine Aktualisierung der Kenntnisse erforderlich machen, kann die Bank mit älteren VR-BeraterPässen nicht den aktuellen Wissensstand der Mitarbeiter nachweisen.

Aus diesem Grund bieten wir dieses VR-BeraterPass Serviceberatung Update-Online-Training an. Hier werden Ihnen die Veränderungen in den für die Praxis relevanten Themen und die bereits verabschiedeten gesetzlichen Novellierungen vermittelt. Sie wenden das aktualisierte Wissen anschließend anhand von Fallstudien und Praxisfällen an. Durch das VR-BeraterPass Serviceberatung - Update kann eine entsprechende Mitarbeiterqualifikation aufrecht erhalten werden.

Zielgruppe

- Mitarbeiter, die den VR-BeraterPass Serviceberatung erworben haben

Hinweise

Dieses Update ersetzt nicht den Kompetenznachweis Serviceberatung. Es dient der Auffrischung des Wissens für Teilnehmer, die den Kompetenznachweis erfolgreich abgeschlossen haben bzw. den VR-BeraterPass Serviceberatung (VR-BeraterPass Stufe II) bereits besitzen oder über eine vergleichbare Qualifikation verfügen. Mit Absolvierung des Online-Trainings erhalten diese Teilnehmer einen aktuellen VR-BeraterPass Serviceberatung mit einer Gültigkeit von 3 Jahren.

Gerne führen wir das Online-Training, wie dargestellt, zum Preis von 4.750,00 EUR mit max. 18 Teilnehmern (zzgl. 600,00 EUR bei Durchführung an einem Samstag) als gesonderte Veranstaltung für Ihre Bank durch.

INFOS

PRODUKTNUMMER

PK632101

VERANSTALTUNGSTYP

Seminar


DAUER

2 Tage

TERMINE & ORTE

PK632101.10123.1

 20.03.2023 - 21.03.2023

 Digital

Mitglieder: **520,00 €**


PK632101.10223.1

 08.05.2023 - 09.05.2023

 Digital

Mitglieder: **520,00 €**

PK632101.10323.1


 26.06.2023 - 27.06.2023

 Digital

Mitglieder: **520,00 €**

PK632101.10423.1

 18.09.2023 - 19.09.2023

 Digital

Mitglieder: **520,00 €**

PK632101.10523.1

 13.11.2023 - 14.11.2023

 Digital

Mitglieder: **520,00 €**


PK632101.10623.1

 27.11.2023 - 28.11.2023

 Digital

Mitglieder: **520,00 €**


PK632101.10723.1

 04.12.2023 - 05.12.2023

 Digital

Mitglieder: **520,00 €**

PK632101.10823.1

 11.12.2023 - 12.12.2023

 Digital

Mitglieder: **520,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Online-Training: VR-BeraterPass Serviceberatung - Update kompakt ONLINE

Markt Bank / Privatkundengeschäft / WpHG/Mifid II

Themenschwerpunkte

- Regulatorik - WpHG und MiFID II HIGHLIGHTS
- Steuern kompakt
- Vermögensstrukturierung
- Aktuelles Marktumfeld
- Fonds und Zertifikate - Praxistransfer mit Fallstudien

Zielsetzung/Nutzen

Das Online-Training VR-BeraterPass Serviceberatung - Update zertifiziert Ihre Mitarbeiterqualifikation nach WpHG zum Zeitpunkt der VR-BeraterPass-Vergabe. Da aber gerade im Wertpapiergeschäft laufend neue Produkte auf den Markt kommen und gesetzliche Änderungen wie z. B. im Steuerrecht eine Aktualisierung der Kenntnisse erforderlich machen, kann die Bank mit älteren VR-BeraterPässen nicht den aktuellen Wissensstand der Mitarbeiter nachweisen.

Aus diesem Grund bieten wir dieses VR-BeraterPass Serviceberatung Update-Online-Training an. Hier werden Ihnen die Veränderungen in den für die Praxis relevanten Themen und die bereits verabschiedeten gesetzlichen Novellierungen vermittelt. Sie wenden das aktualisierte Wissen anschließend anhand von Fallstudien und Praxisfällen an. Durch das VR-BeraterPass Serviceberatung - Update kann eine entsprechende Mitarbeiterqualifikation aufrecht erhalten werden.

Zielgruppe

- Mitarbeiter, die den VR-BeraterPass Serviceberatung erworben haben

Hinweise

Dieses Update ist nur buchbar in Kombination mit der Nutzung des UpdateDigital VR-BeraterPass.

Das Online-Training ersetzt nicht den Kompetenznachweis Serviceberatung. Es dient der Auffrischung des Wissens für Teilnehmer, die den Kompetenznachweis erfolgreich abgeschlossen haben bzw. den VR-BeraterPass Serviceberatung (VR-BeraterPass Stufe II) bereits besitzen oder über eine vergleichbare Qualifikation verfügen. Mit Absolvierung des Online-Trainings erhalten diese Teilnehmer einen aktuellen VR-BeraterPass Serviceberatung mit einer Gültigkeit von 3 Jahren.

Gerne führen wir das Online-Training, wie dargestellt, zum Preis von 2.575,00 EUR mit max. 18 Teilnehmern (zzgl. 600,00 EUR bei Durchführung an einem Samstag) als gesonderte Veranstaltung für Ihre Bank durch.

INFOS

PRODUKTNUMMER

PK632102

VERANSTALTUNGSTYP


Seminar


DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE


PK632102.10023.1


 22.03.2023

 Digital

Mitglieder: **295,00 €**


PK632102.10123.1

 10.05.2023

 Digital

Mitglieder: **295,00 €**

PK632102.10223.1

 20.09.2023

 Digital

Mitglieder: **295,00 €**

PK632102.10323.1

 15.11.2023

 Digital

Mitglieder: **295,00 €**

PK632102.10423.1

 06.12.2023

 Digital

Mitglieder: **295,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Online-Training: VR-BeraterPass Privatkundenberatung - Update ONLINE

Markt Bank / Privatkundengeschäft / WpHG/Mifid II

Themenschwerpunkte

- Kapitalmarkt und aktuelle Märkte
- Regulatorik - WpHG und MiFID II
- Aktuelle Fonds und Zertifikate
- Steuer-Update - Steuern in der Anlageberatung
- Vermögensstrukturierung
- Praxistransfer mit Fallstudien

Zielsetzung/Nutzen

Das Online-Training VR-BeraterPass Privatkundenberatung - Update zertifiziert Ihre Mitarbeiterqualifikation nach WpHG zum Zeitpunkt der VR-BeraterPass-Vergabe. Da aber gerade im Wertpapiergeschäft laufend neue Produkte auf den Markt kommen und gesetzliche Änderungen wie z. B. im Steuerrecht eine Aktualisierung der Kenntnisse erforderlich machen, kann die Bank mit älteren VR-BeraterPässen nicht den aktuellen Wissensstand der Mitarbeiter nachweisen.

Aus diesem Grund bieten wir dieses VR-BeraterPass Privatkundenberatung Update-Online-Training an. Hier werden Ihnen die Veränderungen in den für die Praxis relevanten Themen und die bereits verabschiedeten gesetzlichen Novellierungen vermittelt. Sie wenden das aktualisierte Wissen anschließend anhand von Fallstudien und Praxisfällen an. Durch den VR-BeraterPass Privatkundenberatung kann eine entsprechende Mitarbeiterqualifikation aufrecht erhalten werden.

Zielgruppe

- Mitarbeiter, die mit Aufgaben in der Vermögensberatung betraut sind, welche das standardisierte Privatkundengeschäft übersteigen
- Leiter kleinerer Geschäftsstellen oder Kundenbereiche
- Mitarbeiter, die den VR-BeraterPass Privatkundenberatung erworben haben

Hinweise

Dieses Update ersetzt nicht den Kompetenznachweis VR-Privatkundenberatung. Es dient der Auffrischung des Wissens für Teilnehmer, die den Kompetenznachweis erfolgreich abgeschlossen haben bzw. den VR-BeraterPass Privatkundenberatung (VR-BeraterPass Stufe III) bereits besitzen oder über eine vergleichbare Qualifikation verfügen. Mit Absolvierung des Online-Trainings erhalten diese Teilnehmer einen aktuellen VR-BeraterPass Privatkundenberatung mit einer Gültigkeit von 3 Jahren.

Gerne führen wir das Online-Training, wie dargestellt, zum Preis von 4.750,00 EUR mit max. 18 Teilnehmern (zzgl. 600,00 EUR bei Durchführung an einem Samstag) als gesonderte Veranstaltung für Ihre Bank durch.

INFOS

PRODUKTNUMMER

PK633101

VERANSTALTUNGSTYP

Seminar


DAUER

2 Tage

TERMINE & ORTE

PK633101.10123.1


 20.03.2023 - 21.03.2023

 Digital

Mitglieder: **520,00 €**

PK633101.10223.1

 08.05.2023 - 09.05.2023

 Digital

Mitglieder: **520,00 €**

PK633101.10323.1


 26.06.2023 - 27.06.2023

 Digital

Mitglieder: **520,00 €**


PK633101.10423.1

 18.09.2023 - 19.09.2023

 Digital

Mitglieder: **520,00 €**


PK633101.10523.1


 13.11.2023 - 14.11.2023

 Digital

Mitglieder: **520,00 €**


PK633101.10623.1

 27.11.2023 - 28.11.2023

 Digital

Mitglieder: **520,00 €**


PK633101.10723.1


 04.12.2023 - 05.12.2023

 Digital

Mitglieder: **520,00 €**

PK633101.10823.1

 11.12.2023 - 12.12.2023

 Digital

Mitglieder: **520,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Online-Training: VR-BeraterPass Privatkundenberatung - Update kompakt ONLINE

Markt Bank / Privatkundengeschäft / WpHG/Mifid II

Themenschwerpunkte

- Regulatorik - WpHG und MiFID II HIGHLIGHTS
- Steuern kompakt
- Vermögensstrukturierung
- Aktuelles Marktumfeld
- Fonds und Zertifikate - Praxistransfer mit Fallstudien

Zielsetzung/Nutzen

Das Online-Training VR-BeraterPass Privatkundenberatung - Update zertifiziert Ihre Mitarbeiterqualifikation nach WpHG zum Zeitpunkt der VR-BeraterPass-Vergabe. Da aber gerade im Wertpapiergeschäft laufend neue Produkte auf den Markt kommen und gesetzliche Änderungen wie z. B. im Steuerrecht eine Aktualisierung der Kenntnisse erforderlich machen, kann die Bank mit älteren VR-BeraterPässen nicht den aktuellen Wissensstand der Mitarbeiter nachweisen.

Aus diesem Grund bieten wir dieses VR-BeraterPass Privatkundenberatung Update-Online-Training an. Hier werden Ihnen die Veränderungen in den für die Praxis relevanten Themen und die bereits verabschiedeten gesetzlichen Novellierungen vermittelt. Sie wenden das aktualisierte Wissen anschließend anhand von Fallstudien und Praxisfällen an. Durch den VR-BeraterPass Privatkundenberatung kann eine entsprechende Mitarbeiterqualifikation aufrecht erhalten werden.

Zielgruppe

Mitarbeiter, die mit Aufgaben in der Vermögensberatung betraut sind, welche das standardisierte Privatkundengeschäft übersteigen
Leiter kleinerer Geschäftsstellen oder Kundenbereiche
Mitarbeiter, die den VR-BeraterPass Privatkundenberatung erworben haben

Hinweise

Dieses Update ist nur buchbar in Kombination mit der Nutzung des UpdateDigital VR-BeraterPass.

Das Online-Training ersetzt nicht den Kompetenznachweis VR-Privatkundenberatung. Es dient der Auffrischung des Wissens für Teilnehmer, die den Kompetenznachweis erfolgreich abgeschlossen haben bzw. den VR-BeraterPass Privatkundenberatung (VR-BeraterPass Stufe III) bereits besitzen oder über eine vergleichbare Qualifikation verfügen. Mit Absolvierung des Online-Trainings erhalten diese Teilnehmer einen aktuellen VR-BeraterPass Privatkundenberatung mit einer Gültigkeit von 3 Jahren.

Gerne führen wir das Online-Training, wie dargestellt, zum Preis von 2.575,00 EUR mit max. 18 Teilnehmern (zzgl. 600,00 EUR bei Durchführung an einem Samstag) als

INFOS

PRODUKTNUMMER

PK633102

VERANSTALTUNGSTYP


Seminar

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE


PK633102.10023.1

 22.03.2023

 Digital

Mitglieder: **295,00 €**


PK633102.10123.1

 10.05.2023

 Digital

Mitglieder: **295,00 €**

PK633102.10223.1

 20.09.2023

 Digital

Mitglieder: **295,00 €**

PK633102.10323.1

 15.11.2023

 Digital

Mitglieder: **295,00 €**

PK633102.10423.1

 06.12.2023

 Digital

Mitglieder: **295,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

gesonderte Veranstaltung für Ihre Bank durch.

Online-Training: VR-BeraterPass Vermögensplanung - Update ONLINE

Markt Bank / Privatkundengeschäft / WpHG/Mifid II

Themenschwerpunkte

- Regulatorik - WpHG und MiFID II
- Kapitalmarkt und aktuelle Märkte
- Spezielle Steuern in der Anlageberatung
- ESG und Nachhaltigkeit
- Rentenmarkt, Währungen und Mischfonds
- Kryptowährungen und Blockchain
- Alternative Anlagen
- Vermögensstrukturierung
- Praxistransfer mit Fallstudie

Zielsetzung/Nutzen

Das Online-Training VR-BeraterPass Vermögensplanung - Update zertifiziert Ihre Mitarbeiterqualifikation nach WpHG zum Zeitpunkt der VR-BeraterPass-Vergabe. Da aber gerade im Wertpapiergeschäft ständig neue Produkte auf den Markt kommen und gesetzliche Änderungen wie z. B. im Steuerrecht eine Aktualisierung der Kenntnisse erforderlich machen, kann die Bank mit älteren VR-BeraterPässen nicht den aktuellen Wissensstand der Mitarbeiter nachweisen.

Aus diesem Grund bieten wir dieses VR-BeraterPass Vermögensplanung Update-Online-Training an. Hier werden Ihnen die Veränderungen in den für die Praxis relevanten Themen und die bereits verabschiedeten gesetzlichen Novellierungen vermittelt. Sie wenden das aktualisierte Wissen anschließend anhand von Fallstudien und Praxisfällen an. Durch den VR-BeraterPass Vermögensplanung kann eine entsprechende Mitarbeiterqualifikation aufrecht erhalten werden.

Zielgruppe

- Betreuer von vermögenden Privatkunden
- Geschäftsstellenleiter
- Mitarbeiter, die den VR-BeraterPass Vermögensplanung erworben haben

Hinweise

Dieses Update ersetzt nicht den Kompetenznachweis VR-Vermögensplanung. Es dient

INFOS

PRODUKTNUMMER

PK634101

VERANSTALTUNGSTYP


Seminar


DAUER

3 Tage

TERMINE & ORTE

PK634101.10023.1

 20.03.2023 - 22.03.2023

 Digital

Mitglieder: **825,00 €**

PK634101.10123.1

 22.05.2023 - 24.05.2023

 Digital

Mitglieder: **825,00 €**

PK634101.10223.1

 25.09.2023 - 27.09.2023

 Digital

Mitglieder: **825,00 €**


PK634101.10323.1

 22.11.2023 - 24.11.2023

 Digital

Mitglieder: **825,00 €**

PK634101.10423.1

 11.12.2023 - 13.12.2023

 Digital

Mitglieder: **825,00 €**

ZUR BUCHUNG

der Auffrischung des Wissens für Teilnehmer, die den Kompetenznachweis erfolgreich abgeschlossen haben bzw. den VR-BeraterPass Vermögensplanung (VR-BeraterPass Stufe IV) bereits besitzen oder über eine vergleichbare Qualifikation verfügen. Mit Absolvierung des Online-Trainings erhalten diese Teilnehmer einen aktuellen VR-BeraterPass Vermögensplanung mit einer Gültigkeit von 3 Jahren.

Gerne führen wir das Online-Training, wie dargestellt, zum Preis von 8.100,00 EUR mit max. 18 Teilnehmern (zzgl. 600,00 EUR bei Durchführung an einem Samstag) als gesonderte Veranstaltung für Ihre Bank durch.

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Online-Training: VR-BeraterPass Vermögensplanung - Update kompakt ONLINE

Markt Bank / Privatkundengeschäft / WpHG/Mifid II

Themenschwerpunkte

- Regulatorik - WpHG und MiFID II
- Kapitalmarkt und aktuelle Märkte
- Spezielle Steuern in der Anlageberatung
- ESG und Nachhaltigkeit
- Rentenmarkt, Währungen und Mischfonds
- Kryptowährungen und Blockchain
- Alternative Anlagen
- Vermögensstrukturierung
- Praxistransfer mit Fallstudie

Zielsetzung/Nutzen

Das Online-Training VR-BeraterPass Vermögensplanung - Update zertifiziert Ihre Mitarbeiterqualifikation nach WpHG zum Zeitpunkt der VR-BeraterPass-Vergabe. Da aber gerade im Wertpapiergeschäft ständig neue Produkte auf den Markt kommen und gesetzliche Änderungen wie z. B. im Steuerrecht eine Aktualisierung der Kenntnisse erforderlich machen, kann die Bank mit älteren VR-BeraterPässen nicht den aktuellen Wissensstand der Mitarbeiter nachweisen.

Aus diesem Grund bieten wir dieses VR-BeraterPass Vermögensplanung Update-Online-Training an. Hier werden Ihnen die Veränderungen in den für die Praxis relevanten Themen und die bereits verabschiedeten gesetzlichen Novellierungen vermittelt. Sie wenden das aktualisierte Wissen anschließend anhand von Fallstudien und Praxisfällen an. Durch den VR-BeraterPass Vermögensplanung kann eine entsprechende Mitarbeiterqualifikation aufrecht erhalten werden.

Zielgruppe

- Betreuer von vermögenden Privatkunden
- Geschäftsstellenleiter
- Mitarbeiter, die den VR-BeraterPass Vermögensplanung erworben haben

Hinweise

Dieses Update ist nur buchbar in Kombination mit der Nutzung des UpdateDigital VR-

INFOS

PRODUKTNUMMER

PK634102

VERANSTALTUNGSTYP


Seminar

DAUER

2 Tage

TERMINE & ORTE

PK634102.10023.1

 27.03.2023 - 28.03.2023

 Digital

Mitglieder: **640,00 €**

PK634102.10123.1

 25.05.2023 - 26.05.2023

 Digital

Mitglieder: **640,00 €**

PK634102.10223.1


 28.09.2023 - 29.09.2023

 Digital

Mitglieder: **640,00 €**


PK634102.10323.1

 16.11.2023 - 17.11.2023

 Digital

Mitglieder: **640,00 €**

PK634102.10423.1

 14.12.2023 - 15.12.2023

 Digital

Mitglieder: **640,00 €**

ZUR BUCHUNG

BeraterPass.

Das Online-Training ersetzt nicht den Kompetenznachweis VR-Vermögensplanung. Es dient der Auffrischung des Wissens für Teilnehmer, die den Kompetenznachweis erfolgreich abgeschlossen haben bzw. den VR-BeraterPass Vermögensplanung (VR-BeraterPass Stufe IV) bereits besitzen oder über eine vergleichbare Qualifikation verfügen. Mit Absolvierung des Online-Trainings erhalten diese Teilnehmer einen aktuellen VR-BeraterPass Vermögensplanung mit einer Gültigkeit von 3 Jahren.

Gerne führen wir das Online-Training, wie dargestellt, zum Preis von 5.500,00 EUR mit max. 18 Teilnehmern (zzgl. 600,00 EUR bei Durchführung an einem Samstag) als gesonderte Veranstaltung für Ihre Bank durch.

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Online-Training: VR-BeraterPass Financial Consulting - Update ONLINE

Markt Bank / Privatkundengeschäft / WpHG/Mifid II

Themenschwerpunkte

- Regulatorik - WpHG und MiFID II
- Kapitalmarkt und aktuelle Märkte
- Spezielle Steuern in der Anlageberatung
- ESG und Nachhaltigkeit
- Rentenmarkt, Währungen und Mischfonds
- Kryptowährungen und Blockchain
- Alternative Anlagen
- Vermögensstrukturierung
- Praxisorientierte Auffrischung im Bereich der derivativen Finanzinstrumente
- Praxistransfer mit Fallstudie

Zielsetzung/Nutzen

Das Online-Training VR-BeraterPass Financial Consulting - Update zertifiziert Ihre Mitarbeiterqualifikation nach WpHG zum Zeitpunkt der VR-BeraterPass-Vergabe. Da aber gerade im Wertpapiergeschäft ständig neue Produkte auf den Markt kommen und gesetzliche Änderungen wie z. B. im Steuerrecht eine Aktualisierung der Kenntnisse erforderlich machen, kann die Bank mit älteren VR-BeraterPässen nicht den aktuellen Wissensstand der Mitarbeiter nachweisen.

Aus diesem Grund bieten wir dieses VR-BeraterPass Financial Consulting Update-Online-Training an. Hier werden Ihnen die Veränderungen in den für die Praxis relevanten Themen und die bereits verabschiedeten gesetzlichen Novellierungen vermittelt. Sie wenden das aktualisierte Wissen anschließend anhand von Fallstudien und Praxisfällen an. Durch den VR-BeraterPass Financial Consulting kann eine entsprechende Mitarbeiterqualifikation aufrecht erhalten werden.

Zielgruppe

- Wertpapierspezialisten
- Mitarbeiter, die den VR-BeraterPass Financial Consulting erworben haben

Hinweise

Dieses Update ersetzt nicht den Kompetenznachweis Zertifizierter Wertpapierspezialist

INFOS

PRODUKTNUMMER

PK635101

VERANSTALTUNGSTYP

Seminar

DAUER

3 Tage

TERMINE & ORTE

PK635101.10023.1


 20.03.2023 - 22.03.2023

 Digital

Mitglieder: **825,00 €**

PK635101.10123.1

 22.05.2023 - 24.05.2023

 Digital

Mitglieder: **825,00 €**

PK635101.10223.1

 25.09.2023 - 27.09.2023

 Digital

Mitglieder: **825,00 €**


PK635101.10323.1

 22.11.2023 - 24.11.2023

 Digital

Mitglieder: **825,00 €**

PK635101.10423.1

 11.12.2023 - 13.12.2023

 Digital

Mitglieder: **825,00 €**

ZUR BUCHUNG

oder Financial Consulting. Es dient der Auffrischung des Wissens für Teilnehmer, die den Kompetenznachweis erfolgreich abgeschlossen haben bzw. den VR-BeraterPass Financial Consulting (VR-BeraterPass Stufe V) bereits besitzen oder über eine vergleichbare Qualifikation verfügen. Mit Absolvierung des Online-Trainings erhalten diese Teilnehmer einen aktuellen VR-BeraterPass Financial Consulting mit einer Gültigkeit von 3 Jahren.

Gerne führen wir das Online-Training, wie dargestellt, zum Preis von 8.100,00 EUR mit max. 18 Teilnehmern (zzgl. 600,00 EUR bei Durchführung an einem Samstag) als gesonderte Veranstaltung für Ihre Bank durch.

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Online-Training: VR-BeraterPass Financial Consulting - Update kompakt ONLINE

Markt Bank / Privatkundengeschäft / WpHG/Mifid II

Themenschwerpunkte

- Regulatorik - WpHG und MiFID II
- Kapitalmarkt und aktuelle Märkte
- Spezielle Steuern in der Anlageberatung
- ESG und Nachhaltigkeit
- Rentenmarkt, Währungen und Mischfonds
- Kryptowährungen und Blockchain
- Alternative Anlagen
- Vermögensstrukturierung
- Praxistransfer mit Fallstudie

Zielsetzung/Nutzen

Das Online-Training VR-BeraterPass Financial Consulting - Update zertifiziert Ihre Mitarbeiterqualifikation nach WpHG zum Zeitpunkt der VR-BeraterPass-Vergabe. Da aber gerade im Wertpapiergeschäft ständig neue Produkte auf den Markt kommen und gesetzliche Änderungen wie z. B. im Steuerrecht eine Aktualisierung der Kenntnisse erforderlich machen, kann die Bank mit älteren VR-BeraterPässen nicht den aktuellen Wissensstand der Mitarbeiter nachweisen.

Aus diesem Grund bieten wir dieses VR-BeraterPass Financial Consulting Update-Online-Training an. Hier werden Ihnen die Veränderungen in den für die Praxis relevanten Themen und die bereits verabschiedeten gesetzlichen Novellierungen vermittelt. Sie wenden das aktualisierte Wissen anschließend anhand von Fallstudien und Praxisfällen an. Durch den VR-BeraterPass Financial Consulting kann eine entsprechende Mitarbeiterqualifikation aufrecht erhalten werden.

Zielgruppe

- Wertpapierspezialisten
- Mitarbeiter, die den VR-BeraterPass Financial Consulting erworben haben

Hinweise

Dieses Update ist nur buchbar in Kombination mit der Nutzung des UpdateDigital VR-BeraterPass.

INFOS

PRODUKTNUMMER

PK635102

VERANSTALTUNGSTYP

Seminar


DAUER

2 Tage

TERMINE & ORTE

PK635102.10023.1


 27.03.2023 - 28.03.2023

 Digital

Mitglieder: **640,00 €**

PK635102.10123.1

 25.05.2023 - 26.05.2023

 Digital

Mitglieder: **640,00 €**

PK635102.10223.1

 28.09.2023 - 29.09.2023

 Digital

Mitglieder: **640,00 €**

PK635102.10323.1

 16.11.2023 - 17.11.2023

 Digital

Mitglieder: **640,00 €**

PK635102.10423.1

 14.12.2023 - 15.12.2023

 Digital

Mitglieder: **640,00 €**

ZUR BUCHUNG

Das Online-Training ersetzt nicht den Kompetenznachweis Zertifizierter Wertpapierspezialist oder Financial Consulting. Es dient der Auffrischung des Wissens für Teilnehmer, die den Kompetenznachweis erfolgreich abgeschlossen haben bzw. den VR-BeraterPass Financial Consulting (VR-BeraterPass Stufe V) bereits besitzen oder über eine vergleichbare Qualifikation verfügen. Mit Absolvierung des Online-Trainings erhalten diese Teilnehmer einen aktuellen VR-BeraterPass Financial Consulting mit einer Gültigkeit von 3 Jahren.

Gerne führen wir das Online-Training, wie dargestellt, zum Preis von 5.500,00 EUR mit max. 18 Teilnehmern (zzgl. 600,00 EUR bei Durchführung an einem Samstag) als gesonderte Veranstaltung für Ihre Bank durch.

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

UpdateDigital 2023 - Serviceberatung

Markt Bank / Privatkundengeschäft / WphG/Mifid II

Themenschwerpunkte

- Fachliche Grundlagen und Änderungen
- Steuerliche Grundlagen und Änderungen
- Rechtliche Grundlagen und Änderungen
- Finanzinstrumente
- WebCasts zu aktuellen Themen
- Abschlusstest am Ende des Jahres (+Zertifikat)

Zielsetzung/Nutzen

MiFID II erfordert, dass die Sachkunde Ihrer Mitarbeiter fortlaufend aktualisiert und mindestens einmal jährlich überprüft wird. Daraus ergibt sich zugleich die Chance das Fachwissen kontinuierlich weiterzuentwickeln. Doch wie kann der Einzelne bei immer neuen gesetzlichen Rahmenbedingungen und Produkten den Überblick behalten? Dies gelingt mit unserem VR-BeraterPass UpdateDigital. Das Selbstlernformat auf VR-Bildung bietet Ihren Mitarbeitern die Möglichkeit das Fachwissen zur Regulatorik und zu den Finanzinstrumenten unterjährig aktuell zu halten.

Zielgruppe

Für Berater mit einem gültigem VR-BeraterPass ServiceBeratung (Teilnahmevoraussetzung).

Hinweise

Laufzeit: Der Einstieg in das UpdateDigital kann zu jedem beliebigen Zeitpunkt stattfinden. Jeweils zum Jahresende erfolgt über einen Online-Abschlusstest die Bestätigung der Aktualität der Sachkunde. Bitte beachten Sie, dass das Teilnahmezertifikat für das UpdateDigital erst nach erfolgreich bestandenem Abschlusstest am Jahresende ausgestellt wird.

Testzugang und Anmeldung: Wünschen Sie einen Testzugang? Oder möchten Sie das UpdateDigital direkt buchen? Dann wenden Sie sich bitte direkt an unser KundenserviceCenter (kundenservicecenter@bwgv-akademie.de).

Preis:

UpdateDigital Preis je Mitarbeiter ab 2023
 pro Jahr zzgl. MwSt.
Serviceberatung 30,00 Euro

Bitte beachten Sie, dass Ihre Bank über eine **VR-Bildung 4.0 Basislizenz** verfügen muss, um das UpdateDigital nutzen zu können.

INFOS

PRODUKTNUMMER

PK040102

VERANSTALTUNGSTYP

WBT

DAUER

TERMINE & ORTE

keine Termine vorhanden

PREISE

Mitglieder: **0,00 €**

Nicht-Mitglieder: **0,00 €**

* zzgl. ggf. Verpflegungskosten

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

UpdateDigital 2023 - Privatkundenberatung

Markt Bank / Privatkundengeschäft / WphG/Mifid II

Themenschwerpunkte

- Fachliche Grundlagen und Änderungen
- Steuerliche Grundlagen und Änderungen
- Rechtliche Grundlagen und Änderungen
- Finanzinstrumente
- WebCasts zu aktuellen Themen
- Abschlusstest am Ende des Jahres (+Zertifikat)

Zielsetzung/Nutzen

MiFID II erfordert, dass die Sachkunde Ihrer Mitarbeiter fortlaufend aktualisiert und mindestens einmal jährlich überprüft wird. Daraus ergibt sich zugleich die Chance das Fachwissen kontinuierlich weiterzuentwickeln. Doch wie kann der Einzelne bei immer neuen gesetzlichen Rahmenbedingungen und Produkten den Überblick behalten? Dies gelingt mit unserem VR-BeraterPass UpdateDigital. Das Selbstlernformat auf VR-Bildung bietet Ihren Mitarbeitern die Möglichkeit das Fachwissen zur Regulatorik und zu den Finanzinstrumenten unterjährig aktuell zu halten.

Zielgruppe

Für Berater mit einem gültigem VR-BeraterPass PrivatkundenBeratung (Teilnahmevoraussetzung).

Hinweise

Laufzeit: Der Einstieg in das UpdateDigital kann zu jedem beliebigen Zeitpunkt stattfinden. Jeweils zum Jahresende erfolgt über einen Online-Abschlusstest die Bestätigung der Aktualität der Sachkunde. Bitte beachten Sie, dass das Teilnahmezertifikat für das UpdateDigital erst nach erfolgreich bestandenem Abschlusstest am Jahresende ausgestellt wird.

Testzugang und Anmeldung: Wünschen Sie einen Testzugang? Oder möchten Sie das UpdateDigital direkt buchen? Dann wenden Sie sich bitte direkt an unser KundenserviceCenter (kundenservicecenter@bwgv-akademie.de).

Preis:

UpdateDigital	Preis je Mitarbeiter ab 2023
Privatkundenberatung	pro Jahr zzgl. MwSt.
Teilnehmer 1 - 25	72,00 Euro
Teilnehmer 26 - 50	60,00 Euro
Teilnehmer 51 - 100	48,00 Euro
Teilnehmer 101 - 150	36,00 Euro
Ab dem 151. Teilnehmer	30,00 Euro

INFOS

PRODUKTNUMMER

PK040103

VERANSTALTUNGSTYP

WBT

DAUER

TERMINE & ORTE

keine Termine vorhanden

PREISE

Mitglieder: **0,00 €**

Nicht-Mitglieder: **0,00 €**

* zzgl. ggf. Verpflegungskosten

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Bitte beachten Sie, dass Ihre Bank über eine **VR-Bildung 4.0 Basislizenz** verfügen muss, um das UpdateDigital nutzen zu können.

UpdateDigital 2023 - Vermögensplanung

Markt Bank / Privatkundengeschäft / WphG/Mifid II

Themenschwerpunkte

- Fachliche Grundlagen und Änderungen
- Steuerliche Grundlagen und Änderungen
- Rechtliche Grundlagen und Änderungen
- Finanzinstrumente
- WebCasts zu aktuellen Themen
- Abschlusstest am Ende des Jahres (+Zertifikat)

Zielsetzung/Nutzen

MiFID II erfordert, dass die Sachkunde Ihrer Mitarbeiter fortlaufend aktualisiert und mindestens einmal jährlich überprüft wird. Daraus ergibt sich zugleich die Chance das Fachwissen kontinuierlich weiterzuentwickeln. Doch wie kann der Einzelne bei immer neuen gesetzlichen Rahmenbedingungen und Produkten den Überblick behalten? Dies gelingt mit unserem VR-BeraterPass UpdateDigital. Das Selbstlernformat auf VR-Bildung bietet Ihren Mitarbeitern die Möglichkeit das Fachwissen zur Regulatorik und zu den Finanzinstrumenten unterjährig aktuell zu halten.

Zielgruppe

Für Berater mit einem gültigem VR-BeraterPass VermögensPlanung (Teilnahmevoraussetzung)

Hinweise

Laufzeit: Der Einstieg in das UpdateDigital kann zu jedem beliebigen Zeitpunkt stattfinden. Jeweils zum Jahresende erfolgt über einen Online-Abschlusstest die Bestätigung der Aktualität der Sachkunde. Bitte beachten Sie, dass das Teilnahmezertifikat für das UpdateDigital erst nach erfolgreich bestandenem Abschlusstest am Jahresende ausgestellt wird.

Testzugang und Anmeldung: Wünschen Sie einen Testzugang? Oder möchten Sie das UpdateDigital direkt buchen? Dann wenden Sie sich bitte direkt an unser KundenserviceCenter (kundenservicecenter@bwgv-akademie.de).

Preis:

UpdateDigital	Preis je Mitarbeiter ab 2023
Vermögensplanung	pro Jahr zzgl. MwSt.
Teilnehmer 1 - 25	72,00 Euro
Teilnehmer 26 - 50	60,00 Euro
Teilnehmer 51 - 100	48,00 Euro
Teilnehmer 101 bis 150	36,00 Euro
Ab dem 151. Teilnehmer	30,00 Euro

INFOS

PRODUKTNUMMER

PK040104

VERANSTALTUNGSTYP

WBT

DAUER

TERMINE & ORTE

keine Termine vorhanden

PREISE

Mitglieder: **0,00 €**

Nicht-Mitglieder: **0,00 €**

* zzgl. ggf. Verpflegungskosten

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Bitte beachten Sie, dass Ihre Bank über eine **VR-Bildung 4.0 Basislizenz** verfügen muss, um das UpdateDigital nutzen zu können.

UpdateDigital 2023 - Financial Consulting

Markt Bank / Privatkundengeschäft / WphG/Mifid II

Themenschwerpunkte

- Fachliche Grundlagen und Änderungen
- Steuerliche Grundlagen und Änderungen
- Rechtliche Grundlagen und Änderungen
- Finanzinstrumente
- WebCasts zu aktuellen Themen
- Abschlusstest am Ende des Jahres (+Zertifikat)

Zielsetzung/Nutzen

MiFID II erfordert, dass die Sachkunde Ihrer Mitarbeiter fortlaufend aktualisiert und mindestens einmal jährlich überprüft wird. Daraus ergibt sich zugleich die Chance das Fachwissen kontinuierlich weiterzuentwickeln. Doch wie kann der Einzelne bei immer neuen gesetzlichen Rahmenbedingungen und Produkten den Überblick behalten? Dies gelingt mit unserem VR-BeraterPass UpdateDigital. Das Selbstlernformat auf VR-Bildung bietet Ihren Mitarbeitern die Möglichkeit das Fachwissen zur Regulatorik und zu den Finanzinstrumenten unterjährig aktuell zu halten.

Zielgruppe

Für Berater mit einem gültigem VR-BeraterPass Financial Consulting (Teilnahmevoraussetzung).

Hinweise

Laufzeit: Der Einstieg in das UpdateDigital kann zu jedem beliebigen Zeitpunkt stattfinden. Jeweils zum Jahresende erfolgt über einen Online-Abschlusstest die Bestätigung der Aktualität der Sachkunde. Bitte beachten Sie, dass das Teilnahmezertifikat für das UpdateDigital erst nach erfolgreich bestandenem Abschlusstest am Jahresende ausgestellt wird.

Testzugang und Anmeldung: Wünschen Sie einen Testzugang? Oder möchten Sie das UpdateDigital direkt buchen? Dann wenden Sie sich bitte direkt an unser KundenserviceCenter (kundenservicecenter@bwgv-akademie.de).

Preis:

UpdateDigital	Preis je Mitarbeiter ab 2023 pro Jahr zzgl. MwSt.
Financial Consulting	
Teilnehmer 1 - 25	72,00 Euro
Teilnehmer 26 - 50	60,00 Euro
Teilnehmer 51 - 100	48,00 Euro
Teilnehmer 101 - 150	36,00 Euro
ab dem 151. Teilnehmer	30,00 Euro

INFOS

PRODUKTNUMMER

PK040105

VERANSTALTUNGSTYP

WBT

DAUER

TERMINE & ORTE

keine Termine vorhanden

PREISE

Mitglieder: **0,00 €**

Nicht-Mitglieder: **0,00 €**

* zzgl. ggf. Verpflegungskosten

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Bitte beachten Sie, dass Ihre Bank über eine **VR-Bildung 4.0 Basislizenz** verfügen muss, um das UpdateDigital nutzen zu können.

Online-Seminar: Vertriebsassistenz in der Wohnbaufinanzierung

Markt Bank / Privatkundengeschäft / Vertriebskompetenz

Themenschwerpunkte

Der Kaufvertrag und der Eigentumserwerb:

- Ablauf eines Erwerbsvorgangs
- Inhalte eines Kaufvertrages
- Aufgaben des Notars und des Gerichts

Der Darlehensantrag und Sicherheiten:

- Assistent Beratungsqualität Immobilie
- Finanzierungsaufbau und Kreditwürdigkeit
- Sicherheiten und Grundbuch
- Exkurs: Besichtigung von Objekten

Der Darlehensvertrag und Cross-Selling:

- Die wichtigsten Vereinbarungen im Überblick
- Weitere Produkte neben der Finanzierung

Das Darlehenskonto in agree21:

- Auskünfte zum Darlehenskonto leisten
- Sondertilgungsanfragen bearbeiten
- Ratentermine bzw. Lastschriften anpassen
- Vorzeitige Rückzahlungsanfragen bearbeiten
- Zinsbescheinigungen erstellen
- Valutierungsaufträge bearbeiten

Die Zinsprolongation und Vertragsergänzung:

- Zinsprolongationen und „Forwards“ abwickeln
- Sicherheitenblätter lesen und verstehen
- Sicherheitenfreigaben vorbereiten
- Tilgungsänderung/-aussetzung bearbeiten

Zielsetzung/Nutzen

Die Beratungszeit Ihrer Baufinanzierungsspezialisten ist kostbar und sollte effizient genutzt werden. Daneben ist die Erreichbarkeit der Spezialisten durch Beratungszeiten auch oftmals sehr eingeschränkt, was dem heutigen Kundenbedürfnis nicht mehr entspricht.

Sind Ihre Mitarbeiter aus der Vertriebsassistenz und der Kundenberatung zentrale Ansprechpartner für Kunden?

Mit unserem neuen Format möchten wir Ihre Vertriebsassistenten in der Baufinanzierung bzw. Kundenberater/-innen weiterbilden, damit diese Teilaufgaben

INFOS

PRODUKTNUMMER

BW633000

VERANSTALTUNGSTYP

Blended Learning

DAUER

2 Tage

TERMINE & ORTE

BW633000.10023.1


 16.02.2023 - 17.02.2023

 Digital

Mitglieder: **775,00 €**

BW633000.10123.1

 28.06.2023 - 29.06.2023

 Digital

Mitglieder: **775,00 €**

BW633000.10223.1

 12.12.2023 - 13.12.2023

 Digital

Mitglieder: **775,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

eines Baufinanzierungsberaters zielgerichtet übernehmen können sowie Vertriebssignale erkennen.

Zielgruppe

- Vertriebsassistenten Baufinanzierung
- Marktunterstützung Baufinanzierung
- Privatkundenberater/-innen

Online-Seminar: KSC- und Serviceauskünfte für die Wohnbaufinanzierung

Markt Bank / Privatkundengeschäft / Vertriebskompetenz

Themenschwerpunkte

Der Darlehensvertrag und Cross-Selling:

- Die wichtigsten Vereinbarungen im Überblick
- Weitere Produkte neben der Finanzierung

Das Darlehenskonto in agree21:

- Auskünfte zum Darlehenskonto leisten
- Sondertilgungsanfragen bearbeiten
- Ratentermine bzw. Lastschriften anpassen
- Vorzeitige Rückzahlungsanfragen bearbeiten
- Zinsbescheinigungen erstellen
- Valutierungsaufträge bearbeiten

Zielsetzung/Nutzen

Die Beratungszeit Ihrer Baufinanzierungsspezialisten ist kostbar und sollte effizient genutzt werden. Daneben ist die Erreichbarkeit der Spezialisten durch Beratungszeiten auch oftmals sehr eingeschränkt, was dem heutigen Kundenbedürfnis nicht mehr entspricht.

Sind Ihre Mitarbeiter/-innen aus dem KSC und der Filiale die ersten Kontaktpunkte für Ihre Kunden?

Mit unserem neuen Format möchten wir Ihre Mitarbeiter/-innen aus dem KSC und der Filiale zielgerichtet weiterbilden, damit diese bei der Erstbetreuung Ihrer Kunden mit Baufinanzierungskonten Anfragen bearbeiten bzw. Auskünfte leisten können sowie Vertriebssignale erkennen.

Zielgruppe

- KSC-Mitarbeiter/-innen
- Service-Mitarbeiter/-innen
- KSC-Berater/-innen
- Privatkundenberater/-innen

Hinweise

Das Online-Seminar veranstalten wir gemeinsam mit der Veranstaltung BW633000.

INFOS

PRODUKTNUMMER

BW634000

VERANSTALTUNGSTYP

Blended Learning

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

BW634000.10023.1

 16.02.2023

 Digital

Mitglieder: **315,00 €**


BW634000.10123.1

 28.06.2023

 Digital

Mitglieder: **315,00 €**

BW634000.10223.1

 12.12.2023

 Digital

Mitglieder: **315,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Online-Training: Videoberatung in der Baufinanzierung - Quick & Easy

Markt Bank / Privatkundengeschäft / Vertriebskompetenz

Themenschwerpunkte

- Wenn der Kunde abschließt - Rechtssicheres Beraten & Verkaufen in der Baufinanzierung
- Souverän Auftreten - Professionelle Videoberatung in der Baufinanzierung kennenlernen
- Souverän Überzeugen - Digitale Analyse- und Angebotspräsentation in der Baufinanzierung
- Professionelle Videoberatung trainieren

Zielsetzung/Nutzen

Ein wesentlicher Erfolgsfaktor in der Videoberatung ist nicht nur allein die Technik, sondern vielmehr der Mensch, der die digital-persönliche Beratung erfolgreich mit Leben füllen muss.

In unserem Online-Training zeigen Ihnen unsere erfahrenen Trainer methodische Tipps und Tricks auf, klären rechtliche und fachliche Aspekte einer Videoberatung und üben zum Ende mit Ihnen die praktische Umsetzung anhand kleiner Übungssequenzen. Sie gewinnen an Sicherheit und Routine bei der Beratung Ihrer Kunden und profitieren im Ergebnis auch von einer Zeitersparnis durch Straffung Ihrer Beratungskapazitäten ohne Verlust der Beratungsqualität.

Zielgruppe

- Leiter/-innen Baufinanzierung
- Baufinanzierungsberater/-innen
- Firmenkundenberater/-innen
- Privatkundenberater/-innen
- Vertriebsassistenten

Hinweise

Das Online-Training ist auf Wunsch auch individuell „Inhouse“ gestaltbar.

INFOS

PRODUKTNUMMER

BW630040

VERANSTALTUNGSTYP

Training/Coaching

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE


BW630040.10023.1

 13.04.2023

 Digital

Mitglieder: **395,00 €**

BW630040.10123.1

 18.09.2023

 Digital

Mitglieder: **395,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Online-Training: Cross-Selling in der Wohnbaufinanzierung

Markt Bank / Privatkundengeschäft / Vertriebskompetenz

Themenschwerpunkte

„Bedarf wecken“:

- Vertiefung und Kaufmotive Absicherung
- Signalerkennung und Kundenansprache
- Einwände wirksam behandeln
- Transferaufgabe

„Absicherung eintüten“:

- Produktnutzen herausstellen und vermitteln
- Übersichten und Checklisten
- Angebote einfach visualisieren
- Fallbeispiel aus der Baufinanzierung

Erworbene Bildungszeit gemäß §34 d Abs. 9 GewO/IDD: 3 Stunden

Zielsetzung/Nutzen

Sie erzielen mit einfachen Mitteln während und nach Abschluss Ihrer Baufinanzierungsberatung weitere vertriebliche „Nadelstiche“ bei Ihren Kunden und können diese selbst oder durch Weiterleitung zum Erfolg führen.

Insbesondere die Absicherung Ihrer Baufinanzierungskunden, z. B. durch Unfall, Tod, Krankheit oder andere Risiken müssen dem Berater und dem Kunden im Gespräch bewusst werden und mögliche Lösungen kurz und prägnant angesprochen werden!

In unserem WebTraining lernen Sie den Umgang und die zielgerichtete Ansprache mit bekannten, aber auch neuen Absicherungslösungen kennen. Im Ergebnis profitiert Ihre Bank von einem stärkeren Vertrieb und Ihr Kunde von einer ganzheitlichen Beratung, sei es direkt durch Sie und/oder Ihre Kollegen.

Mit dieser Veranstaltung profitieren Sie von einer anrechenbaren Bildungszeit von 3 Stunden gemäß § 34d Abs. 9 GewO/IDD.

Zielgruppe

- Baufinanzierungsspezialisten
- Berater/-innen im Privat- und Firmenkundengeschäft
- Immobilienmakler/-innen

Hinweise

Das Online-Training ist auf Wunsch auch individuell „Inhouse“ gestaltbar.

INFOS

PRODUKTNUMMER

BW630017

VERANSTALTUNGSTYP

Webinar

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

BW630017.10223.1

 11.07.2023 von 08:30 - 13:00 Uhr

 Digital

Mitglieder: **355,00 €**

BW630017.10323.1

 03.11.2023 von 08:30 - 13:00 Uhr

 Digital

Mitglieder: **355,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Online-Training: Börsen- und Tradingspsychologie

Markt Bank / Privatkundengeschäft / Vertriebskompetenz

Themenschwerpunkte

- Warum Disziplin an der Börse und im Trading so wichtig ist
- Disziplin lernen und verbessern
- Wissenschaftlich fundierte Persönlichkeitsanalyse
- Praktische Tipps und Tricks wie Sie Ihre Denk- und Verhaltensmuster verbessern
- Erfolgreiche Praxisbeispiele
- Praktischer Nutzen – Sie können und sollten das Gelernte sofort umsetzen und anwenden
- Konkrete Gruppenarbeiten und direkt messbarer Erfolg

Zielsetzung/Nutzen

Sie lernen in diesem Online-Training viele wichtige Themen rund um eine erfolgreiche Börsen- und Trading-Psychologie kennen, um dauerhaft bessere Handelsergebnisse durch Disziplin, Impulskontrolle, Stressresilienz und Selbstregulation zu erzielen, den intelligenteren Umgang mit Ungewissheit und Komplexität an dynamischen Kapitalmärkten zu erlernen und die nötige Distanz zu den Märkten zu schaffen. Dadurch werden Sie aufmerksamer, risikobewusster und regelkonform agieren.

Weiterhin lernen Sie mentale Blockaden, evolutionäre Fallstricke, sabotierende Glaubenssätze und ungünstige Verhaltensmuster zu erkennen und zu überwinden.

Unser Experte André Stagge ist ein sehr erfahrener Investor und zeigt auf eine praxisnahe Art, wie Sie durch die Beachtung dieser Themen noch erfolgreicher an der Börse agieren können.

Zielgruppe

- Anlageberater und Wertpapierspezialisten
- Portfoliomanager und Treasurer

Hinweise

Gerne führen wir das Online-Training, wie dargestellt, zum Preis von 3.650,00 EUR mit max. 18 Teilnehmern (zzgl. 600,00 EUR bei Durchführung an einem Samstag) als gesonderte Veranstaltung für Ihre Bank durch.

INFOS

PRODUKTNUMMER

PK630015

VERANSTALTUNGSTYP


Seminar

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

PK630015.10023.1

 **14.09.2023**

 Digital

Mitglieder: **440,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Webinar: Neues Geschäftsfeld „Immobilienrente“ - Aufklärung und Best-Practice

Markt Bank / Privatkundengeschäft / Vertriebskompetenz

Themenschwerpunkte

Einführung und Aufklärung:

- Teilverkaufsmodelle
- Verrentungsmodelle
- Exkurs: Immobilienverzehrcredit
- Fazit: Rechtsrisiken der Modelle

Best Practice „Geschäftsmodell“:

- Customer Journey „Immobilienrente“
- Entwicklung zum Produkthanbieter
- Kooperationsmodelle
- Exkurs: Avalkredit mit DZ Privatbank
- Fazit: Bedeutung für Geno-Banken

Zielsetzung/Nutzen

Zielgruppe „Best-Ager“ und „Seniors“:

Neue Anbieter umwerben aktuell intensiv die „Immobilienrente“ und haben hierbei auch Ihre Kunden im Blick, die darüber nachdenken ihre Rente durch Teilverkauf der Immobilie oder andere Modelle zu verbessern. Doch zu welchem Preis und mit welchem Vertrauen?

Aufklärung:

In unserem Webinar klären wir Sie über die verschiedenen Verrentungsmodelle und deren Vor- und Nachteile auf und zeigen offen auf, welche Risiken für Ihre Kunden entstehen können bzw. welche Chancen sich für Sie als Bankinstitut ergeben.

Best-Practice:

In unserem Best-Practice-Teil zeigt Ihnen unser Praxisexperte auf, warum Sie als Institut auch auf diese Entwicklung setzen sollten und wie man dieses Geschäftsfeld nachhaltig mit Optimierung der Wertschöpfungskette Immobilie profitabel gestalten kann.

Zielgruppe

- Geschäftsfeldverantwortliche Bauen & Wohnen
- Leiter/-innen Baufinanzierung
- Leiter/-innen Immobilienvertrieb
- Leiter/-innen Firmenkunden

INFOS

PRODUKTNUMMER

BW630035

VERANSTALTUNGSTYP

Webinar

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

BW630035.10023.1

 25.05.2023 von 09:00 - 12:30 Uhr

 Digital

Mitglieder: **315,00 €**

BW630035.10123.1

 30.06.2023 von 09:00 - 12:30 Uhr

 Digital

Mitglieder: **315,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Erfolgreich führen im Vertrieb

Markt Bank / Privatkundengeschäft / Vertriebskompetenz

Als Vertriebsführungskraft haben Sie eine Vielzahl von Herausforderungen zu bewältigen. Neben den eigenen einzuhaltenden Vorgaben sollen Sie Ihr junges, erfahrenes oder auch heterogenes Team motivieren und bei der Erreichung der Ziele unterstützen. Gleichzeitig gilt es, Prozesse einzuhalten und Neuerungen nachhaltig umzusetzen - vor dem Hintergrund zunehmender Veränderungen und in einem anspruchsvollen Marktumfeld. In diesem Seminar erarbeiten Sie Methoden und Vorgehensweisen, situativ stimmig in komplexen Führungssituationen zu agieren. Sie erweitern Ihre Handlungsspielräume, um in den unterschiedlichen Situationen und Kontexten noch wirksamer führen zu können.

Themenschwerpunkte

- Führen heterogener Teams
- Umgang mit unterschiedlichen Motivationslagen
- Rollenklarheit ausbauen und Rollenkonflikte klären
- Kommunikation in Veränderungsprozessen wirksam gestalten
- Eigenes Führungsverhalten im Vertrieb reflektieren und weiterentwickeln
- Weitere Ansätze entwickeln, die Mitarbeiter bei der Erreichung Ihrer Vertriebsziele zu begleiten
- Mitarbeitergespräche mit unterschiedlichen Themenschwerpunkten (z.B. Feedback, Standortgespräch, Zielvereinbarungsgespräch etc.)

Zielsetzung/Nutzen

Sie lernen,...

- Ihr Führungsverhalten an unterschiedliche Mitarbeiter anzupassen
- "geistige Frührentner" mit auf den Weg zu nehmen
- Demotivation verstehen und Motivation erzeugen
- den situativen Umgang mit Druck und Entlastung, um die Ziele wirksam zu erreichen
- anspruchsvolle Gesprächssituationen im Führungsalltag noch besser zu meistern
- ein offenes und gutes Betriebs- und Vertriebsklima im Team zu erzeugen

Zielgruppe

Vertriebsleiter, Filial-/Geschäftsstellenleiter, die die Besonderheiten der Führung im Vertrieb trainieren möchten.

INFOS

PRODUKTNUMMER

FE612118

VERANSTALTUNGSTYP

Seminar

DAUER


3 Tage

TERMINE & ORTE


FE612118.10023.1

2 Teilveranstaltungen im Zeitraum von 19.10.2023 - 15.11.2023

 **19.10.2023 - 20.10.2023**

 Hotel Watthalden, Ettlingen

 **15.11.2023**

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **1.035,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 €/Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Webinar: Kryptowährungen und Blockchain

Markt Bank / Privatkundengeschäft / Digitale Kompetenz

Themenschwerpunkte

Webinar Teil 1 | Grundlagen von Bitcoin, Blockchain und DLT

- Allgemeine Einführung
- Blockchain Technologie
- Distributed Ledger Technologie
- Bitcoin
- Alternative Blockchain Konzepte, Altcoins

Webinar Teil 2 | Kryptowährungen und CBDC - Chancen und Risiken

- Geldfunktionen
- Kryptowährungen – Alternative zu Buchgeld
- (Krypto)währung Diem (ehem. Libra)
- Digitales Zentralbankgeld (CBDC)

Webinar Teil 3 | Blockchain Technologie

- Möglichkeiten jenseits von Kryptowährungen
- Blockchain Technologie
- Smart Contracts
- Übersicht aktueller Einsatzgebiete der Blockchain Technologie

Webinar Teil 4 | Blockchain Technologie

- Mögliche Anwendungen im Finanzsektor
- Brainstorming – Einsatzgebiete in genossenschaftlichen Instituten
- Tokenization
- Blockchain im Zahlungsverkehr
- Blockchain im Wertpapiergeschäft

Zielsetzung/Nutzen

Mit den Inhalten der 4-teiligen Webinarreihe bekommen Sie einen qualifizierten Überblick über das Thema Kryptotoken und über die Blockchain Technologie.

Dazu werden zunächst die technischen Grundlagen der Blockchain und der Distributed Ledger Technologie (DLT) betrachtet und darauf aufbauend in den folgenden Vorträgen das Thema Kryptowährung und digitales Zentralbankgeld (CBDC) besprochen.

Zusätzlich diskutieren Sie die Chancen und Risiken der Blockchain Technologie und deren mögliche Anwendungen im Finanzsektor.

Unser Referent Christoph Gschnaidtner ist Doctoral Researcher im Department of Economics & Policy der Technical University of Munich und wird Sie mit seinen Ausführungen zu seinem Fachgebiet begeistern!

INFOS

PRODUKTNUMMER

PK630004

VERANSTALTUNGSTYP

Webinar

DAUER

4 Tage

TERMINE & ORTE

PK630004.10023.1

4 Teilveranstaltungen im Zeitraum von 09.05.2023 - 17.05.2023


 **09.05.2023 von 14:00 - 15:30 Uhr**

 Digital

 **10.05.2023 von 14:00 - 15:30 Uhr**

 Digital

 **16.05.2023 von 14:00 - 15:30 Uhr**

 Digital

 **17.05.2023 von 14:00 - 15:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **590,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Zielgruppe

Kundenberater und Wertpapierspezialisten, die sich für das Thema interessieren, gegenüber Kunden redefähig sein wollen und Kompetenz zeigen müssen.

VR-DigitalLab Basic

Markt Bank / Privatkundengeschäft / Digitale Kompetenz

Themenschwerpunkte

- Online- und Mobile Banking mit dem neuen VR OnlineBanking und der neuen VR Banking App
- TAN-Verfahren
- Einwandbehandlung im Kundengespräch
- Digitalisierungsoffensive und KundenFokus
- Online- und Mobile Shopping
- Karten und Zahlungsverkehr
- TrendingNow - Überblick über aktuelle Trendthemen im Bereich Digital Banking

Zielsetzung/Nutzen

Das DigitalLab Basic entwickelt die digitale Kompetenz Ihrer Mitarbeiter und macht sie zu digitalen Botschaftern Ihres Hauses.

Gerne stellen wir Ihnen einen Testzugang zur Verfügung.

Zielgruppe

alle Mitarbeiter

Hinweise

Preisübersicht DigitalLab

Die jährliche Lizenzgebühr des WBTs errechnet sich aus Ihrer zuletzt gemeldeten Bilanzsumme.

Zur Buchung der Banklizenz Basic senden Sie bitte eine mail an unser Kundenservicecenter@bwgv-akademie.de.

Es gelten unsere aktuellen [WBT- und Lizenzbedingungen](#).

Bitte beachten sie, dass Ihr Unternehmen über eine VR-Bildung 4.0 Basislizenz verfügen muss, um dieses WBT nutzen zu können.

Bilanzsumme des letzten festgestellten Jahresabschlusses	Banklizenz Basic p.a. zzgl. Ust.
bis 100 Mio. €	390 €
> 100 bis 250 Mio €	660 €
> 250 bis 500 Mio €	990 €
> 500 bis 1.000 Mio €	1.390 €
> 1,0 bis 2,0 Mrd. €	1.990 €

INFOS

PRODUKTNUMMER

LM0020

VERANSTALTUNGSTYP

WBT

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

keine Termine vorhanden

PREISE

Mitglieder: **0,00 €**

Nicht-Mitglieder: **0,00 €**

* zzgl. ggf. Verpflegungskosten

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

> 2,0 bis 4,0 Mrd. €	2.690 €
> 4,0 bis 6,0 Mrd. €	3.390 €
> 6,0 bis 8,0 Mrd. €	3.990 €
> 8,0 Mrd. €	4.590 €

VR-DigitalLab Special (Masterplan)

Markt Bank / Privatkundengeschäft / Digitale Kompetenz

Themenschwerpunkte

- Design/Marketing/Vertrieb
- HR/Programmieren/ Management
- Produktentwicklung/Neue Technologien/Recht/IT
- Daten/Produktivität

Zielsetzung/Nutzen

Mit dem neuen DigitalLab entwickeln Sie Ihre digitale Kompetenz!

Mit dem DigitalLab Spezial unterstützen Sie Ihre Führungskräfte und Spezialisten in besonderem Maße.

Gerne stellen wir Ihnen einen Testzugang zur Verfügung.

Zielgruppe

Führungskräfte und Spezialisten

Hinweise

Preisübersicht

Einzellizenz:

Pro Mitarbeiter EUR 30,95 zzgl. Umst.

Es gelten unsere aktuellen [WBT- und Lizenzbedingungen](#).

Bitte beachten Sie, dass Ihr Unternehmen über eine VR-Bildung 4.0 Basislizenz und eine VR-Bildung Plus-Lizenz verfügen muss, um dieses WBT nutzen zu können.

INFOS

PRODUKTNUMMER

LM0022

VERANSTALTUNGSTYP

WBT

DAUER

TERMINE & ORTE

keine Termine vorhanden

PREISE

Mitglieder: **0,00 €**

Nicht-Mitglieder: **0,00 €**

* zzgl. ggf. Verpflegungskosten

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Themenschwerpunkte

- Management
- Kommunikation
- Kreativität und Effektivität
- Persönliche Entwicklung
- Digitalisierung

Ausführliche Informationen, die Inhalte des didaktischen Konzeptes und die Buchung eines Testzuganges finden Sie hier:

[Soft Skills für die Arbeitswelt 4.0 - BWGV-Akademie](#)

Zielsetzung/Nutzen

75+ Kurse aus Management - Persönlicher Entwicklung - Kommunikation - Kreativität & Effektivität - Digitalisierung

Lebenslanges Lernen ist Realität. Wir alle wissen, dass eine permanente Weiterbildung der Schlüssel für den Erfolg von Mitarbeitern und Unternehmen ist. Entscheidend dafür ist in der neuen Arbeitswelt vor allem der Ausbau von Soft Skills und Digitalkompetenzen.

Diese erweisen sich als der entscheidende Erfolgsfaktor in Zeiten des digitalen Wandels. Sie helfen uns dabei, diszipliniert, optimistisch, neugierig und flexibel neues Wissen zu erlernen.

ELUCYDATE unterstützt Ihre Mitarbeiter dabei, den digitalen Wandel zu meistern und die Zukunft der Arbeit aktiv mitzugestalten. Mit Themen rund um Digitalisierung, Agilität, Kreativitätstechniken & Selbstkompetenzen sowie breit gefächerten Inhalten zur Stärkung persönlicher Kompetenzen, Kommunikation und zu methodischen Vorgehensweisen, wird Ihr gesamtes Haus bestens für die digitale Zukunft aufgestellt.

Mit ELUCYDATE gestalten Sie Ihren persönlichen Kompetenzaufbau durch die Vermittlung von SoftSkills, Business Basics und Digitalkompetenzen.

Hinweise

Ihre Investition:

Für ELUCYDATE online-Training stellen wir Ihnen einen flexiblen Nutzungsumfang und ein entsprechendes Preissystem zur Verfügung.

Es gelten unsere aktuellen [WBT- und Lizenzbedingungen](#).

Bitte beachten Sie, dass Ihr Unternehmen über eine VR-Bildung 4.0 Basislizenz und VR-Bildung Plus-Lizenz verfügen muss, um diese WBTs nutzen zu können.

INFOS

PRODUKTNUMMER

LM0200

VERANSTALTUNGSTYP

WBT

DAUER

TERMINE & ORTE

keine Termine vorhanden

PREISE

Mitglieder: **0,00 €**

Nicht-Mitglieder: **0,00 €**

* zzgl. ggf. Verpflegungskosten

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Preise ab 10/2022	Nutzungsumfang		
Bilanzsumme des letzten festgestellten Jahresabschlusses	Flatrate für alle Kurse p.a. zzgl. USt.	3 Kurse eines Themas p.a. zzgl. USt.	Jeder weitere Kurs des Themas p.a. zzgl. USt.
bis 100 Mio. €	4.000 €	670 €	130 €
> 100 bis 250 Mio. €	4.500 €	930 €	250 €
> 250 bis 600 Mio. €	5.000 €	1.200 €	330 €
> 600 bis 1.000 Mio. €	8.000 €	1.650 €	500 €
> 1,0 bis 2,0 Mrd. €	9.000 €	2.450 €	650 €
> 2,0 bis 4,0 Mrd. €	13.000 €	3.300 €	800 €
> 4,0 bis 6,0 Mrd. €	17.000 €	4.000 €	1.050 €
> 6,0 bis 8,0 Mrd. €	19.500 €	4.800 €	1.200 €
> 8,0 Mrd. €	25.000 €	5.400 €	1.300 €

Zinsen? Was ist das denn und wie funktioniert das eigentlich?!

Markt Bank / Privatkundengeschäft / Fachkompetenz

Themenschwerpunkte

- Grundlagen des Anleihengeschäfts
- Bedeutung von Anleihen
- Ausstattungsmerkmale von Anleihen
- Emittentengruppen
- Kennziffern (Zinsen und Rendite)
- Sonderformen von Anleihen (Floater, Zero-Bonds, Inflationsindexierte Anleihen, Genussscheine, ...)
- Chancen und Risiken von Anleihen
- Beurteilen und Verstehen der Geschehnisse an den Finanzmärkten
- Was ist Inflation? (Inflationsprognosen und -erwartungen, Auswirkung von Zinsveränderungen auf die Kapitalmärkte)
- Anlagpolitik und Investmentstrategien von Geldmarkt- und Rentenfonds

Zielsetzung/Nutzen

Nach über zehn Jahren ohne Zinsen frischen wir Ihr Wissen in der Serviceberatung und Privatkundenberatung rund um die Geldanlage mit Zinsen wieder auf, zeigen Ihnen vergessen geglaubte Anlagemöglichkeiten auf und machen Zusammenhänge, Auswirkungen und Chancen für das Kundengespräch deutlich.

Zielgruppe

- Mitarbeitende im KSC
- Anlageberater
- Serviceberater
- Privatkundenberater

Hinweise

Ihr Referent ist Dipl.-Kfm. Predrag Popovic, DECKER & POPOVIC, Management Consulting

Gerne führen wir das Online-Seminar, wie dargestellt, zum Preis von 2.575,00 EUR mit max. 20 Teilnehmern (zzgl. 600,00 EUR bei Durchführung an einem Samstag) als gesonderte Veranstaltung für Ihre Bank durch.

INFOS

PRODUKTNUMMER

PK630027

VERANSTALTUNGSTYP

Seminar

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

keine Termine vorhanden

PREISE

Mitglieder: **340,00 €**

Nicht-Mitglieder: **0,00 €**

* zzgl. ggf. Verpflegungskosten

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Zinsen? Was ist das noch gleich und welche Auswirkungen haben sie auf qualifizierte Anlagen

Markt Bank / Privatkundengeschäft / Fachkompetenz

Themenschwerpunkte

Aktuelles aus der Anlagepraxis

- Zinsstrukturkurven aktuell
- Inflationsprognosen und -erwartungen
- Auswirkung von Zinsveränderungen auf die Kapitalmärkte

Festverzinsliche Anlagepapiere

- Ausgestaltung von Anlagepapieren
- Sensitivitätsparameter im Bondmanagement
- Die klassische Duration im Bondmanagement
- Zinsrisikosteuerung mit der Modified Duration
- Anlagepolitik und Investmentstrategien von Geldmarkt- und Rentenfonds

Moderne Anleiheprodukte im aktuellen Marktfenster

- Der Vorteil strukturierter Anlageprodukte
- Aktuelle Anleiheprodukte im Vergleich (Bonitätsabhängige Anleihen, Zinsstrukturen, Inflationsindexierte Anleihen, ...)
- Analyse der Chance-Risiko-Profile

Zielsetzung/Nutzen

Nach über zehn Jahren ohne Zinsen frischen wir Ihr Wissen in der Beratung von vermögenden Privatkunden rund um die Geldanlage mit Zinsen wieder auf, zeigen Ihnen vergessen geglaubte Anlagemöglichkeiten und machen Zusammenhänge, Auswirkungen und Chancen für das Kundengespräch deutlich.

Gerade im qualifizierten Anlagegeschäft ergeben sich über Währungs- und Bonitätskriterien aber auch über andere Punkte Themen, über die wir in der Anlageberatung schon sehr lange nicht mehr sprechen konnten.

Zielgruppe

- Qualifizierte Anlage- und Vermögensberater
- Vermögensplaner
- Financial Consultants
- Wertpapierspezialisten

Hinweise

Ihr Referent ist Dipl.-Kfm. Predrag Popovic, DECKER & POPOVIC, Management

INFOS

PRODUKTNUMMER

PK630028

VERANSTALTUNGSTYP

Seminar

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

PK630028.10023.1

 **28.01.2023 von 09:00 - 16:00 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **0,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Consulting

Gerne führen wir das Online-Seminar, wie dargestellt, zum Preis von 2.850,00 EUR mit max. 20 Teilnehmern (zzgl. 600,00 EUR bei Durchführung an einem Samstag) als gesonderte Veranstaltung für Ihre Bank durch.

Webinar: Kryptowährungen und Blockchain

Markt Bank / Privatkundengeschäft / Fachkompetenz

Themenschwerpunkte

Webinar Teil 1 | Grundlagen von Bitcoin, Blockchain und DLT

- Allgemeine Einführung
- Blockchain Technologie
- Distributed Ledger Technologie
- Bitcoin
- Alternative Blockchain Konzepte, Altcoins

Webinar Teil 2 | Kryptowährungen und CBDC - Chancen und Risiken

- Geldfunktionen
- Kryptowährungen – Alternative zu Buchgeld
- (Krypto)währung Diem (ehem. Libra)
- Digitales Zentralbankgeld (CBDC)

Webinar Teil 3 | Blockchain Technologie

- Möglichkeiten jenseits von Kryptowährungen
- Blockchain Technologie
- Smart Contracts
- Übersicht aktueller Einsatzgebiete der Blockchain Technologie

Webinar Teil 4 | Blockchain Technologie

- Mögliche Anwendungen im Finanzsektor
- Brainstorming – Einsatzgebiete in genossenschaftlichen Instituten
- Tokenization
- Blockchain im Zahlungsverkehr
- Blockchain im Wertpapiergeschäft

Zielsetzung/Nutzen

Mit den Inhalten der 4-teiligen Webinarreihe bekommen Sie einen qualifizierten Überblick über das Thema Kryptotoken und über die Blockchain Technologie.

Dazu werden zunächst die technischen Grundlagen der Blockchain und der Distributed Ledger Technologie (DLT) betrachtet und darauf aufbauend in den folgenden Vorträgen das Thema Kryptowährung und digitales Zentralbankgeld (CBDC) besprochen. Zusätzlich diskutieren Sie die Chancen und Risiken der Blockchain Technologie und deren mögliche Anwendungen im Finanzsektor.

Unser Referent Christoph Gschnaidtner ist Doctoral Researcher im Department of Economics & Policy der Technical University of Munich und wird Sie mit seinen Ausführungen zu seinem Fachgebiet begeistern!

Zielgruppe

Kundenberater und Wertpapierspezialisten, die sich für das Thema interessieren,

INFOS

PRODUKTNUMMER

PK630004

VERANSTALTUNGSTYP

Webinar

DAUER

4 Tage

TERMINE & ORTE

PK630004.10023.1


4 Teilveranstaltungen im Zeitraum von 09.05.2023 - 17.05.2023


 **09.05.2023 von 14:00 - 15:30 Uhr**


 Digital


 **10.05.2023 von 14:00 - 15:30 Uhr**

 Digital

 **16.05.2023 von 14:00 - 15:30 Uhr**

 Digital

 **17.05.2023 von 14:00 - 15:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **590,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

gegenüber Kunden redefähig sein wollen und Kompetenz zeigen müssen.

Erben und Vererben für Privatkundenberater

Markt Bank / Privatkundengeschäft / Fachkompetenz

Themenschwerpunkte

- Erbrechtliche Grundlagen
- Legitimation der Erben
- Gesetzliche und gewillkürte Erbfolge
- Erbvertrag
- Testament
- Pflichtteilsrecht
- Patientenverfügung
- Betreuungsverfügung
- Vorsorgevollmacht
- Praxisfälle

Zielsetzung/Nutzen

Sie erhalten in diesen beiden Seminartagen einen kompakten Überblick über die für die Beratung von Erbfällen relevanten Punkte und können danach die wichtigsten Themen bei Ihrem Kunden souverän anmoderieren.

Zu den rechtlichen Rahmenbedingungen erhalten Sie fundierte Grundlagen, um die Situation des Kunden fachlich richtig einschätzen zu können.

Zeigen Sie in diesem sensiblen Thema gegenüber Ihren Kunden, dass Sie auch dauerhaft der richtige Ansprechpartner sind.

Zielgruppe

- Berater die Kunden in der Filiale im Erstkontakt zum Thema Erbfall kompetent beraten sollen (Privatkundenberater)

Hinweise

Gerne führen wir das Seminar, wie dargestellt, zum Preis von 4.750,00 EUR mit max. 18 Teilnehmern (zzgl. 600,00 EUR bei Durchführung an einem Samstag) bei Ihnen vor Ort in der Bank durch.

INFOS

PRODUKTNUMMER

PK610006

VERANSTALTUNGSTYP

Seminar


DAUER

2 Tage

TERMINE & ORTE

PK610006.10023.1

 **04.10.2023 - 05.10.2023**

 Hybrid - Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **610,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 € / Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Erben und Vererben - Spezielle Gestaltungsmöglichkeiten für Privatkundenberater

Markt Bank / Privatkundengeschäft / Fachkompetenz

Themenschwerpunkte

- Erbrechtliche Gestaltungsmöglichkeiten
- Vertiefende Aspekte in der Gestaltung von Erbverträgen und gemeinschaftlichen Testamenten
- EU-Erbverordnung
- Praxisfälle

Zielsetzung/Nutzen

Sie erhalten an diesem Seminartag einen detaillierten Einblick in die für die Beratung von Erbfällen relevanten Punkte und können ergänzend zum Grundlagenmodul Ihr Wissen spezialisieren.

Im Fokus geht es auch um die Gestaltung von Erbverträgen und gemeinschaftliche Testamenten, sowie die wichtigen Details zur EU-Erbverordnung.

Das Wissen wird anhand vielfältiger Praxisbeispiele abgerundet anhand derer Sie viele Erkenntnisse für Ihre tägliche Praxis mitnehmen können.

Zeigen Sie in diesem sensiblen Thema gegenüber Ihren Kunden, dass Sie auch dauerhaft der richtige Ansprechpartner sind.

Zielgruppe

- Berater die Kunden in der Filiale im Erstkontakt zum Thema Erbfall kompetent beraten sollen (Privatkundenberater)

Hinweise

Gerne führen wir das Seminar, wie dargestellt, zum Preis von 2.575,00 EUR mit max. 18 Teilnehmern (zzgl. 600,00 EUR bei Durchführung an einem Samstag) bei Ihnen vor Ort in der Bank durch.

INFOS

PRODUKTNUMMER

PK610007

VERANSTALTUNGSTYP

Seminar


DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

PK610007.10023.1

 06.10.2023

 Hybrid - Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **340,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 € / Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Erben und Vererben - Spezielles Wissen für Vermögensplaner und Private Banking Berater

Markt Bank / Privatkundengeschäft / Fachkompetenz

Themenschwerpunkte

- Erbrechtliche Gestaltungsmöglichkeiten
- Spezielle Aspekte in der gesetzlichen Erbfolge, bei der Gestaltung von Erbverträgen und gemeinschaftlichen Testamenten
- Testamentsvollstreckung
- EU-Erbverordnung
- Betreuungsrecht
- Geschäftsfähigkeit/Geschäftsunfähigkeit
- Einwilligungsvorbehalt
- Arten von Betreuern
- Vollmachten bei Kontoführung und Geldanlage
- Vorsorgevollmachten
- Betreuungsverfügung
- Patientenverfügung

Zielsetzung/Nutzen

Sie erhalten in diesen Seminartagen einen ausführlichen Überblick über die für die Beratung von Erbfällen relevanten Themen im gehobenen Privatkundensegment und können danach die wichtigsten Themen bei Ihrem Kunden souverän moderieren.

Zeigen Sie in diesem sensiblen Thema gegenüber Ihren vermögenden Kunden, dass Sie auch dauerhaft der richtige Ansprechpartner sind.

Zielgruppe

- Vermögensplaner oder Private Banking Berater, die gehobenes Kundenklientel kompetent in den Fragen rund um die Erbschaft begleiten sollen

Hinweise

Gerne führen wir das Seminar, wie dargestellt, zum Preis von 7.125,00 EUR mit max. 18 Teilnehmern (zzgl. 600,00 EUR bei Durchführung an einem Samstag) bei Ihnen vor Ort in der Bank durch.

INFOS

PRODUKTNUMMER

PK610008

VERANSTALTUNGSTYP

Seminar


DAUER

3 Tage

TERMINE & ORTE

PK610008.10023.1

 11.09.2023 - 13.09.2023

 Hybrid - Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **960,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 € / Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Steuer-Update 2023 für Anlageberater, Privatkundenbetreuer und Wertpapierspezialisten

Markt Bank / Privatkundengeschäft / Fachkompetenz

Themenschwerpunkte

Die Inhalte werden wir rechtzeitig vor der Veranstaltung veröffentlichen.

Zielsetzung/Nutzen

Sie erhalten ein kompaktes Update und Antworten zu den neuesten steuerlichen Fragen unter Beachtung der aktuellen Rechtsprechung sowie der neuesten BMF-Schreiben.

Sie vermeiden mit diesen Informationen Steuerfallen für Ihre Anleger und sind über wichtige und relevante Neuerungen bestens informiert. Unser Steuerexperte Herr Dr. Delp wird mit Ihnen auf die wesentlichen Punkte eingehen und Fragen aus der täglichen Praxis beantworten.

So profitieren Sie vom professionellen Know-How eines absoluten Spezialisten auf dem Gebiet der Besteuerung von Kapitalvermögen.

Zielgruppe

- Anlageberater und Wertpapierspezialisten
- Individualkundenbetreuer
- Privatkundenberater, Vermögensplaner und Financial Consultants

Hinweise

Gerne führen wir das Seminar, wie dargestellt, zum Preis von 3.650,00 EUR mit max. 20 Teilnehmern (zzgl. 600,00 EUR bei Durchführung an einem Samstag) bei Ihnen vor Ort in der Bank durch.

INFOS

PRODUKTNUMMER

PK610013

VERANSTALTUNGSTYP

Seminar


DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

PK610013.10023.1

 08.11.2023

 Hybrid - Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **440,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 € / Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

VR-Generationenberatung

Markt Bank / Privatkundengeschäft / Fachkompetenz

Themenschwerpunkte

- Gesetzliche und gewillkürte Erbfolge
- Bankrelevante Themen im Nachlassfall
- Schenkung
- Testamentsvollstreckung
- EU-Erbrechtsverordnung
- Digitaler Nachlass
- Grundlagen steuerlicher Aspekte
- Verbundgeschäft
- RuV und Vertrag zugunsten Dritter
- Bank-, General- und Vorsorgevollmacht
- Patientenverfügung
- Herausforderung der überalterten Gesellschaft
- Gestaltung privater Vermögensnachfolge
- Akquise, Gesprächsführung, Storytelling
- Professionell kommunizieren in schwierigen Situationen

Zielsetzung/Nutzen

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

Zielgruppe

- VR-ServiceBerater
- VR-PrivatkundenBerater
- VR-VermögensPlaner
- Berater in der Generationenberatung

Hinweise

Gerne führen wir das Seminar, wie dargestellt, zum Preis von 10.750,00 EUR mit max. 18 Teilnehmern (zzgl. 600,00 EUR bei Durchführung an einem Samstag) als gesonderte Veranstaltung für Ihre Bank durch.

INFOS

PRODUKTNUMMER

PK610026

VERANSTALTUNGSTYP

Seminar

DAUER

5 Tage

TERMINE & ORTE

PK610026.10023.1

 18.09.2023 - 22.09.2023

 Extern Region Frankfurt

 Extern Region Frankfurt

Mitglieder: **1.425,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Online-Training: VR-Generationenberatung

Markt Bank / Privatkundengeschäft / Fachkompetenz

Themenschwerpunkte

- Gesetzliche und gewillkürte Erbfolge
- Bankrelevante Themen im Nachlassfall
- Schenkung
- Testamentsvollstreckung
- EU-Erbrechtsverordnung
- Digitaler Nachlass
- Grundlagen steuerlicher Aspekte
- Verbundgeschäft
- RuV und Vertrag zugunsten Dritter
- Bank-, General- und Vorsorgevollmacht
- Patientenverfügung
- Herausforderung der überalterten Gesellschaft
- Gestaltung privater Vermögensnachfolge
- Akquise, Gesprächsführung, Storytelling
- Professionell kommunizieren in schwierigen Situationen

Zielsetzung/Nutzen

Die Bevölkerung wird immer älter und speziell die Generation 50+ verfügt einerseits über ein immenses Geld- und Immobilienvermögen und andererseits besteht ein großer Bedarf an kompetenter Unterstützung bei den Themen Liquidität im Alter, Versicherungsfragen und steuerlichen Aspekten, aber auch bei den rechtlichen sowie medizinischen Möglichkeiten, im Pflegefall selbstbestimmt handeln zu können.

Im Rahmen dieses Seminars erfahren Sie neben fachlichen Grundlagen in Verbindung mit Praxisfällen auch Unterstützung bei der Bedarfserkennung, Kundenansprache, Kundennutzen, Gesprächsführung und Storytelling, Akquise, Dienstleistungen über das klassische Bankgeschäft hinaus und Networking. Mit dem Wissen stärken Sie die vertrauensvolle Kundenbindung und Unterstützung der gesamten Familie über die klassischen Bankdienstleistungen hinaus.

Zielgruppe

- VR-ServiceBerater
- VR-PrivatkundenBerater
- VR-VermögensPlaner
- Berater in der Generationenberatung

Hinweise

Gerne führen wir das Online-Training, wie dargestellt, zum Preis von 10.750,00 EUR mit max. 18 Teilnehmern (zzgl. 600,00 EUR bei Durchführung an einem Samstag) als gesonderte Veranstaltung für Ihre Bank durch.

INFOS

PRODUKTNUMMER

PK630021

VERANSTALTUNGSTYP

Seminar

DAUER

5 Tage

TERMINE & ORTE

PK630021.10023.1

 **17.04.2023 - 21.04.2023**

 Digital

Mitglieder: **1.425,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Vermögensnachfolgeplanung

Markt Bank / Privatkundengeschäft / Fachkompetenz

Themenschwerpunkte

- Einstiegssituation
- Rechtliche Grundzüge (Güterrecht | Verschenken | Vererben)
- Steuerliche Grundlagen (Haupttatbestände | Steuerpflicht | Steuerbemessungsgrundlage | Steuerentstehung und -erklärung)
- Wirtschaftliche Überlegungen (Grundüberlegungen | Nachfolgeplanung)
- Gestaltungsüberlegungen (Nutzung von persönlichen Freibeträgen | Nutzung von Belastungsvorteilen | Nutzung von sachlichen Vergünstigungen | Nutzung von Bewertungsvorteilen | Verzahnung mit der Einkommenssteuer)
- Geschäftsansätze (Grundüberlegung | Nachlassplanung | Testamentsvollstreckung | Stiftungsbetreuung | Produktabsatz | Erben als Kunden von heute und morgen)
- Unternehmensnachfolge (Allgemeines | Fragen aus Sicht des Bankers)
- Ausblick

Zielsetzung/Nutzen

Die Altersstruktur unserer Kunden macht es immer mehr notwendig, auch über den Tellerrand hinaus zu schauen. Sie erhalten in diesem Seminar einen kompakten und professionellen Überblick über die Themen, die im Rahmen einer Vermögensnachfolgeplanung wichtig sind. So können Sie Ihre Kunden auf relevante Punkte hinweisen und auch qualifiziert mitreden, wenn es um rechtliche, steuerliche und wirtschaftliche Überlegungen geht und kreative Gestaltungsmöglichkeiten thematisiert werden.

Unser Referent Herr Dr. Delp wird sie kompetent in allen Fragen beraten können und das Thema sehr versiert mit Ihnen besprechen.

Zielgruppe

- Anlageberater und Wertpapierspezialisten
- Individualkundenbetreuer
- Privatkundenberater, Vermögensplaner und Financial Consultants

Hinweise

Gerne führen wir das Seminar, wie dargestellt, zum Preis von 7.100,00 EUR mit max. 20 Teilnehmern (zzgl. 600,00 EUR bei Durchführung an einem Samstag) bei Ihnen vor Ort in der Bank durch.

INFOS

PRODUKTNUMMER

PK610016

VERANSTALTUNGSTYP

Seminar


DAUER

2 Tage

TERMINE & ORTE

PK610016.10023.1

 06.11.2023 - 07.11.2023

 Hybrid - Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **835,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 € / Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Private Ruhestandsplanung (Risiko- und Altersvorsorgemanagement mit Vermögensnachfolgenavigator)

Markt Bank / Privatkundengeschäft / Fachkompetenz

Themenschwerpunkte

Einstiegssituation

- Lebenserwartung
- Niedriges Zinsumfeld
- Steigende Kostensituation
- Pflegefall-Risiko

Vermögensaufnahme: Privatbilanz

- Bilanzierung des Vermögens zu Verkehrswerten
- Bilanzierung der Verbindlichkeiten und Rückstellungen (Sanierung der selbstgenutzten Wohnimmobilie, Vermietungsimmobilie etc.)

Aufnahme der laufenden Einnahmen

- Rentenbezüge
- Vermietungseinkünfte
- Kapitaleinkünfte
- Sonstige Einkünfte
- Auszahlungspläne (Vermögensverzehr)

Aufnahme der laufenden Ausgaben

- Lebenshaltungskosten
- Versicherungen
- Wohnen
- Mobilität
- Urlaub
- Krankheitskosten
- Hobby
- Kosten einer Haushaltshilfe

Abgabenbelastung einschl. Kranken- und Pflegeversicherung

- Steuern in der Altersphase
- Nichtveranlagungsbescheinigung
- Kapitalanlagen mit Kapitalertragsteuerabzug
- Günstigerprüfung bei der Versteuerung der Kapitalerträge
- Kranken- und Pflegeversicherung
- Außergewöhnliche Belastungen

Finanzplanstruktur

- Einnahmen
- Ausgaben
- Anpassungsvorschläge

Altersgerechte Umschichtung des Vermögen

- Verkauf von Immobilien mit einem Renovierungsstau

INFOS

PRODUKTNUMMER

PK610019

VERANSTALTUNGSTYP

Seminar


DAUER

2 Tage

TERMINE & ORTE

PK610019.10023.1

 26.04.2023 - 27.04.2023

 Hybrid - Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **835,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 €/Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

- Verkauf von weit entfernten Immobilien
- Abbau der Bestände von geschlossenen Fonds
- Vereinfachung der Depotstruktur
- Einsatz einer Vermögensverwaltung
- Ein-Banken-Verbindung zum optimalen Kapitalertragsteuerabzug
- Einsatz von Versicherungsprodukten (Rentenversicherungen etc.)
- Auszahlungspläne (Vermögensverzehr)
- Verzehr des Vermögens zur Altersfinanzierung (Umkehrhypothek etc.)

Implikationen

- Anpassung der Wohnsituation (Umbau der Wohnung, Auszug in eine Seniorenresidenz)
- Umzug aus einer teuren Wohnung/Seniorenresidenz in eine günstigere Wohnung/Seniorenresidenz
- Vorsorge- und Betreuungsvollmacht/Generalvollmacht
- Vermögensnachfolge (Erbchaft/Schenkung), (Vermögensnachfolgenavigator | Gestaltungsüberlegungen)

Testamentsvollstreckung

Zielsetzung/Nutzen

Sie bekommen wertvolles Rüstzeug vermittelt, um Senioren in der dritten Lebensphase kompetent zu begleiten und die spezifischen Fragestellungen dieser Personengruppe behandeln zu können. Damit verbunden ist auch die Antwort auf die Frage einer altersgerechten Vermögensarchitektur und der hieraus resultierenden Steuerlast. Schließlich werden potenzielle Risikofelder durchleuchtet und Lösungsvorschläge gemeinsam erarbeitet. Aus den einzelnen Themen ergeben sich konkrete Vertriebsansätze- und Geschäftsansätze für Ihre Bank. Unser Referent Herr Dr. Delp wird Sie kompetent in allen Fragen begleiten und das komplexe Thema versiert mit Ihnen besprechen.

Zielgruppe

- Anlageberater und Wertpapierspezialisten
- Individualkundenbetreuer
- Privatkundenberater, Vermögensplaner und Financial Consultants

Hinweise

Gerne führen wir das Seminar, wie dargestellt, zum Preis von 7.100,00 EUR mit max. 20 Teilnehmern (zzgl. 600,00 EUR bei Durchführung an einem Samstag) bei Ihnen vor Ort in der Bank durch.

Vertriebsunterstützende Geschäftsansätze zur Kundengewinnung

Markt Bank / Privatkundengeschäft / Fachkompetenz

Themenschwerpunkte

Steuerliche Gestaltungen und Vermögensnachfolgeplanung - Ergänzung zum Steuer-Update 2023

Die Inhalte werden wir rechtzeitig vor der Veranstaltung veröffentlichen.

Zielsetzung/Nutzen

Als Ergänzung zu den fachlichen Inhalten des Steuer-Updates 2023 (PK610013) werden Sie in diesem Zusatzbaustein den Fokus auf vertriebsunterstützende Ideen richten und konkrete Beispiele sowie Gestaltungsüberlegungen anstellen, um neue Kunden zu gewinnen und bestehende Geschäftsbeziehungen zu vertiefen.

Im Fokus dieses Bausteins steht das Ziel, das vorhandene steuerliche Wissen in vertriebliche Impulse umzuwandeln. Gemeinsam mit unserem Steuerexperten Herr Dr. Delp werden Sie auf konkrete Beispiele eingehen und Ihre Fragen aus der täglichen Praxis besprechen.

So profitieren Sie vom professionellen Know-How eines absoluten Spezialisten auf dem Gebiet der Besteuerung von Kapitalvermögen.

Zielgruppe

- Anlageberater und Wertpapierspezialisten
- Individualkundenbetreuer
- Privatkundenberater, Vermögensplaner und Financial Consultants

Hinweise

Empfohlen wird der vorherige Besuch des Seminars „Steuer-Update für Anlageberater, Privatkundenbetreuer und Wertpapierspezialisten“ (PK610013)..

Gerne führen wir das Seminar, wie dargestellt, zum Preis von 3.650,00 EUR mit max. 20 Teilnehmern (zzgl. 600,00 EUR bei Durchführung an einem Samstag) bei Ihnen vor Ort in der Bank durch.

INFOS

PRODUKTNUMMER

PK610020

VERANSTALTUNGSTYP

Seminar


DAUER


1 Tag

TERMINE & ORTE

PK610020.10023.1

 09.11.2023

 Hybrid - Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **440,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 € / Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Gemeinnützige Stiftungen als Zielgruppe im Private Banking

Markt Bank / Privatkundengeschäft / Fachkompetenz

Themenschwerpunkte

- Stiftungsrechtsreform
- Motiv für die Stiftungserrichtung (Die Stiftungstypen I Rechtsfähige Stiftung I Treuhandstiftung I Verbrauchsstiftung bzw. Teilverbrauchsstiftung I Exkurs: gemeinnützige GmbH)
- Steuerliche Begünstigung (Gemeinnützigkeit)
- Steuerliche Behandlung der Stiftung
- Steuerliche Behandlung auf der Seite des Stifters
- Mögliche Dienstleistungen für Stifter bzw. Stiftungen von Banken
- Steuerlich begünstigte Investmentfonds für Stiftungen
- Einsatzbeispiele für steuerlich begünstigte Stiftungen
- Gewinnung von Zustiftungen
- Ausblick

Zielsetzung/Nutzen

Sie erhalten einen kompakten Überblick über die praktischen Fragen rund um das Stiftungswesen. Es werden die verschiedenen Stiftungstypen und deren steuerliche Behandlung aufgezeigt.

Praxisbeispiele veranschaulichen den Einsatz von Stiftungen im lokalen Umfeld. Bei einer Stiftungserrichtung zu Lebzeiten des Stifters werden die einkommensteuerlichen Vorteile für den Stifter dargestellt. Für die Bank ergibt sich der Vorteil der Verwaltung des Stiftungsvermögens.

Herr Dr. Delp wird mit Ihnen auf die wesentlichen Punkte eingehen und Fragen aus der täglichen Praxis beantworten. So profitieren Sie vom professionellen Know-How eines absoluten Spezialisten auf dem Gebiet der Besteuerung von Kapitalvermögen.

Zielgruppe

- Leiter Personalentwicklung
- Leiter Privatkundenbank
- Wertpapierspezialisten
- Private Banking Berater

Hinweise

Gerne führen wir das Seminar, wie dargestellt, zum Preis von 3.650,00 EUR mit max. 20 Teilnehmern (zzgl. 600,00 EUR bei Durchführung an einem Samstag) bei Ihnen vor Ort in der Bank durch.

INFOS

PRODUKTNUMMER

PK610022

VERANSTALTUNGSTYP


Seminar


DAUER


1 Tag

TERMINE & ORTE

PK610022.10023.1

 14.11.2023

 Hotel Watthalden, Ettlingen

 Hotel Watthalden, Ettlingen

Mitglieder: **440,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 61,34 € / Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Online-Seminar: Gemeinnützige Stiftungen als Zielgruppe im Private Banking

Markt Bank / Privatkundengeschäft / Fachkompetenz

Themenschwerpunkte

- Stiftungsrechtsreform
- Motiv für die Stiftungserrichtung
- Die Stiftungstypen (Rechtsfähige Stiftung I Treuhandstiftung I Verbrauchsstiftung bzw. Teilverbrauchsstiftung I Exkurs: gemeinnützige GmbH)
- Steuerliche Begünstigung (Gemeinnützigkeit)
- Steuerliche Behandlung der Stiftung
- Steuerliche Behandlung auf der Seite des Stifters
- Mögliche Dienstleistungen für Stifter bzw. Stiftungen von Banken
- Steuerlich begünstigte Investmentfonds für Stiftungen
- Einsatzbeispiele für steuerlich begünstigte Stiftungen
- Gewinnung von Zustiftungen
- Ausblick

Zielsetzung/Nutzen

Sie erhalten einen kompakten Überblick über die praktischen Fragen rund um das Stiftungswesen. Es werden die verschiedenen Stiftungstypen und deren steuerliche Behandlung aufgezeigt.

Praxisbeispiele veranschaulichen den Einsatz von Stiftungen im lokalen Umfeld. Bei einer Stiftungserrichtung zu Lebzeiten des Stifters werden die einkommensteuerlichen Vorteile für den Stifter dargestellt. Für die Bank ergibt sich der Vorteil der Verwaltung des Stiftungsvermögens.

Herr Dr. Delp wird mit Ihnen auf die wesentlichen Punkte eingehen und Fragen aus der täglichen Praxis beantworten. So profitieren Sie vom professionellen Know-How eines absoluten Spezialisten auf dem Gebiet der Besteuerung von Kapitalvermögen.

Zielgruppe

- Leiter Personalentwicklung
- Leiter Privatkundenbank
- Wertpapierspezialisten
- Private Banking Berater

Hinweise

Gerne führen wir das Online-Seminar, wie dargestellt, zum Preis von 3.650,00 EUR mit max. 20 Teilnehmern (zzgl. 600,00 EUR bei Durchführung an einem Samstag) als gesonderte Veranstaltung für Ihre Bank durch.

INFOS

PRODUKTNUMMER

PK630022

VERANSTALTUNGSTYP


Seminar

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

PK630022.10023.1

 **12.09.2023**

 Digital

Mitglieder: **440,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Webinar: Finanzportfolioverwaltung

Markt Bank / Privatkundengeschäft / Fachkompetenz

Themenschwerpunkte

Fachliche Grundlagen - Webinar 1 - 2 (Portfoliomanagement und Portfolioanalyse)

- Herangehensweisen zur Neuordnung und Umgestaltung von Portfolios
- Fundamentalanalyse im aktuellen Marktumfeld
- Erkennen und Vermeiden klassischer Risiken
- Performance als Zielgröße
- Portfolioanalyse
- Diversifikationseffekte und Portfolioeffizienz
- Portfolioabsicherungsstrategien
- Klassische und moderne Anlageinstrumente
- Aktuelle Kundensituation und Praxisbeispiele

Rechtliche Grundlagen - Webinar 3 - 4

- Finanzportfolioverwaltung
- Ausführungsgrundsätze und organisatorische Anforderungen
- Aufzeichnungspflichten
- Zuwendungen
- Interessenkonfliktmanagement
- Product Governance
- Geeignetheitsprüfung/Kundenangaben
- Berichtspflichten
- Finanzportfolioverwaltungsvertrag
- Sachkunde der Mitarbeiter
- Nachhaltigkeit/Offenlegungsverordnung
- Erfahrungsaustausch

Sie erfüllen durch unsere Webinarreihe die gesetzlichen Anforderungen zur jährlichen Aktualisierung der Sachkunde nach § 87 WpHG Abs. 3 § 1b der WpHGMAAnzV für Mitarbeiter in der Finanzportfolioverwaltung

Zielsetzung/Nutzen

Sie erfüllen durch unsere Webinarreihe die gesetzlichen Anforderungen zur jährlichen Aktualisierung der Sachkunde nach § 87 WpHG Abs. 3 § 1b der WpHGMAAnzV für Mitarbeiter in der Finanzportfolioverwaltung einfach und unkompliziert.

Darüber hinaus profitieren Sie vom Austausch mit sehr erfahrenen Referenten zu den sachkunderelevanten Themen, um hier wieder auf dem neuesten Stand zu sein.

Durch den Umfang der inhaltlichen Anforderungen bieten wir Ihnen mehrere Webinare an, die Sie bequem von Ihrem Arbeitsplatz verfolgen können. So ersparen Sie sich Reisezeiten und längere Abwesenheit vom Arbeitsplatz.

INFOS

PRODUKTNUMMER

PK630001

VERANSTALTUNGSTYP

Seminar

DAUER

4 Tage

TERMINE & ORTE

PK630001.10023.1

4 Teilveranstaltungen im Zeitraum von 07.11.2023 - 15.11.2023

 **07.11.2023 von 10:00 - 11:30 Uhr**

 Digital

 **08.11.2023 von 10:00 - 11:30 Uhr**

 Digital

 **14.11.2023 von 10:00 - 11:30 Uhr**

 Digital

 **15.11.2023 von 10:00 - 11:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **895,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Zielgruppe

- Mitarbeiter der Finanzportfolioverwaltung
- Leiter Private Banking
- Leiter Vermögensverwaltung

Hinweise

Gerne führen wir die Webinarreihe, wie dargestellt, zum Preis von 4.950,00 EUR mit max. 20 Teilnehmern (zzgl. 600,00 EUR bei Durchführung an einem Samstag) als gesonderte Veranstaltung für Ihre Bank durch.

Webinar: Geldwäsche-Update für die Service- und Anlageberatung

Markt Bank / Privatkundengeschäft / Fachkompetenz

Themenschwerpunkte

Die Inhalte werden in 2023 an aktuelle Themen angepasst und rechtzeitig vor der Veranstaltung veröffentlicht.

Zielsetzung/Nutzen

Unser Spezialist Dr. jur. Dominik Brückel stellt Ihnen kurz und präzise die zum 1. August 2021 in Kraft tretenden Änderungen des Geldwäschegesetzes dar und erläutert die Auswirkungen auf die Praxis, insbesondere für die Pflichterfüllung im Neukundengeschäft und für juristische Personen und Personengesellschaften.

Ferner stellt Ihnen der Referent die aufgrund der BaFin AuA BT für Kreditinstitute umzusetzenden neuen Anforderungen zur Abklärung der Mittelherkunft bei Bartransaktionen dar, sowie die diesbezügliche Auswirkung der Neufassung des § 261 StGB und zeigt einen möglichen Umgang in der Praxis.

Zielgruppe

- Serviceberater und Anlageberater
- Leiter Privatkunden

Hinweise

Gerne führen wir das Webinar, wie dargestellt, zum Preis von 1.850,00 EUR mit max. 18 Teilnehmern (zzgl. 600,00 EUR bei Durchführung an einem Samstag) als gesonderte Veranstaltung für Ihre Bank durch.

INFOS

PRODUKTNUMMER

PK630007

VERANSTALTUNGSTYP


Webinar


DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

PK630007.10023.1

 **30.11.2023 von 14:00 - 15:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **195,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Online-Training: Versicherungs-Knowhow für Serviceberater

Markt Bank / Privatkundengeschäft / Fachkompetenz

Themenschwerpunkte

Für das Alter vorsorgen

- Das deutsche Sozialversicherungssystem (Grundlagen)
- Gesetzliche Rentenversicherung
- Drei-Schichten-Modell
- Zusatzversorgung: R+V RiesterRente, UniProfiRente, Grundzüge bAV
- Private Vorsorge: R+V PrivatRente, R+V PrivatRente IndexInvest

Einkommen und Familie absichern

- Staatliche Absicherung (Grundlagen)
- R+V Berufsunfähigkeitspolice
- R+V Risiko-/Kapital-Unfall-Police
- R+V RisikoLebensversicherung fallend/konstant

Gesundheit absichern

- Staatliche Absicherung (Grundlagen)
- R+V Gesundheitskonzept Elan
- R+V PflegeVorsorge
- R+V Pflege FörderBahr
- Auslandsreise-KV

Sachwerte absichern

- R+V PrivatPolice (Haftpflcht-/Rechtsschutz-/Wohngebäude-/Hausrat-Versicherung)
- Kfz-Versicherung (Haftpflcht/Kasko)
- Moped-Versicherung

Fallbeispiele Versorgungslücken

Ermittlung Kundenziele und gewünschte Versorgung

Entwicklung bedarfsorientierte Kundenlösungen

Gesprächsführungsübungen

Bildungszeit (§34d Abs.9 GewO): 15:00 h

Zielsetzung/Nutzen

Sie kennen die relevanten Versicherungslösungen in den Bereichen Vorsorge und Absicherung in der Serviceberatung. Im Umsetzungstraining erlernen Sie den sachgerechten Einsatz der Versicherungslösungen und steigern dadurch Ihre Beratungskompetenz und Ihren Vertriebs Erfolg.

Zielgruppe

INFOS

PRODUKTNUMMER

PK622002

VERANSTALTUNGSTYP


Blended Learning

DAUER

3 Tage

TERMINE & ORTE

PK622002.10023.1

 **18.09.2023 - 20.09.2023**

 Digital

Mitglieder: **850,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

- Mitarbeiter, die Versicherungslösungen im Servicekundensegment beraten

Hinweise

Bitte beachten Sie die vierwöchige Onlinevorbereitungsphase bis zum Beginn der Online-Training-Phase, in der vorbereitend auf die Online-Training-Phase das Produktwissen mittels umfangreicher WBT's der R+V aufgebaut wird sowie die weitere Bearbeitungsmöglichkeit in der sechswöchigen Transferphase inkl. Wissenstest.

Für Ihre jährliche Weiterbildungsverpflichtung erwerben Sie mit diesem Online-Training eine Bildungszeit (§34d Abs.9 GewO) von 15 Stunden und haben damit die gesetzlich geforderte Weiterbildungszeit erfüllt.

Gerne führen wir das Online-Training, wie dargestellt, zum Preis von 7.125,00 EUR mit max. 20 Teilnehmern (zzgl. 600,00 EUR bei Durchführung an einem Samstag) als gesonderte Veranstaltung für Ihre Bank durch.

Webinar: VR-ECO Basic – Nachhaltigkeit in der Anlageberatung

Markt Bank / Privatkundengeschäft / Fachkompetenz

Themenschwerpunkte

- Was ist Nachhaltigkeit?
- Was ist eine nachhaltige Geldanlage?
- Wie bringe ich Kundenwünsche und Finanzprodukte mit nachhaltigen Geldanlagen zusammen?
- Welche nachhaltigen Geldanlageprodukte gibt es im genossenschaftlichen Bereich, was charakterisiert sie, wo unterscheiden Sie sich?
- Wer untersucht eigentlich, ob eine Aktie oder Anleihe nachhaltig ist? Woher weiß ein Fondsanbieter, was er im Portfolio hat? Ein Blick hinter die Kulissen: So arbeiten Nachhaltigkeitsrating-Agenturen
- Der Gesetzgeber hilft mit: Warum die Nachhaltigkeitsregeln für Sie durchaus auch nützlich sind
- Was Fridays for future, vegane Lebensmittel und Radfahren für einen Nutzen in der Bankberatung haben

Zielsetzung/Nutzen

Mit den Inhalten der 3-teiligen Webinarreihe erhalten Sie einen grundlegenden und spannenden Überblick über die nachhaltige Geldanlage, über Produkte, verschiedene Kundengruppen und deren Wünsche.

Was die EU und der deutsche Gesetzgeber an neuen Regeln für nachhaltige Geldanlagen aufgestellt haben, erfahren Sie in prägnanter, strukturierter Form ohne ermüdendes Fachchinesisch. Warum hat ein deutscher Forstwissenschaftler die Nachhaltigkeit vor Hunderten von Jahren erfunden? Und warum dreht sich jetzt alles wieder darum? Griffige Formulierungen für Ihre Beratungssituationen werden ergänzt durch gute Argumente zu den Chancen der Nachhaltigen Geldanlage.

Sie erhalten hier Antworten von langjährigen, erfahrenen Experten aus der Praxis. Die Veranstaltungen werden Ihre Lust darauf wecken, das Potential der Kundenzielgruppen in diesem Thema noch mehr auszuschöpfen.

Zielgruppe

- Kundenberater und Wertpapierspezialisten, die sich für das Thema interessieren, gegenüber Kunden redefähig sein wollen und Kompetenz zeigen müssen

INFOS

PRODUKTNUMMER

PK630006

VERANSTALTUNGSTYP

Webinar

DAUER

3 Tage

TERMINE & ORTE


PK630006.10023.1

3 Teilveranstaltungen im Zeitraum von 15.06.2023 - 29.06.2023

 **15.06.2023 von 09:00 - 12:00 Uhr**

 Digital

 **22.06.2023 von 09:00 - 12:00 Uhr**

 Digital

 **29.06.2023 von 09:00 - 12:00 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **590,00 €**


PK630006.10123.1

3 Teilveranstaltungen im Zeitraum von 28.11.2023 - 12.12.2023

 **28.11.2023 von 09:00 - 12:00 Uhr**

 Digital

 **05.12.2023 von 09:00 - 12:00 Uhr**

 Digital

 **12.12.2023 von 09:00 - 12:00 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **590,00 €**

ZUR BUCHUNG

Hinweise

Gerne führen wir die Webinarreihe, wie dargestellt, zum Preis von 5.150,00 EUR mit max. 20 Teilnehmern (zzgl. 600,00 EUR bei Durchführung an einem Samstag) als gesonderte Veranstaltung für Ihre Bank durch.

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Online-Training: VR-ECO Plus – Zertifizierter Berater für nachhaltige Anlagen

Markt Bank / Privatkundengeschäft / Fachkompetenz

Themenschwerpunkte

- Wie Sie erfahren Sie, welche Art der Nachhaltigkeit Ihre Kunden möchten – und wie Ihnen diese Informationen helfen
- Nachhaltige Geldanlage im Rück- und Überblick: Die Quäker, die deutschen Windfonds, nachhaltige Aktienfonds, Ethik und ETFs, ESG, bio und fair: Wie Sie als Berater hier den Überblick behalten
- Der Globale Erdüberlastungstag ("Earth Overshoot Day") und der Klimawandel. Wie steht es wirklich um die Welt – und warum Luchs, Bartgeier, Asbest und Ozonloch Hoffnungsträger sind
- Praxisbeispiel: Das gutverdienende Ehepaar - wie Sie die persönlichen Werte der Kunden und Kundinnen und die empfohlenen Geldanlagen in Übereinstimmung bringen: Nachhaltigkeit als Brücke zu Kunden
- Beispiele: Positiv- und Negativkriterien für Investments in Unternehmen und Staaten
- Was die Gesetzgeber auf EU-Ebene und in Deutschland für die Nachhaltige Geldanlage realisiert haben und planen
- Alles grün? Woher weiß der Fondsmanager, welche Aktie nachhaltig ist? Nachhaltigkeitsratings, Best-in-class und mehr
- Impact, oder: Und wozu ist es gut? Wann nachhaltiges Geld die Welt dort draußen nachhaltiger macht – und wann nicht. Oder nur ein bisschen
- Plus oder Minus? Was Nachhaltigkeit kostet und bringt. Und dann: Die Rendite!
- Bus, Zug und Fahrrad sind echt super – endlich Bahn frei für meinen SUV! Wie nachhaltig sind die Anleger in Wahrheit?
- Welche nachhaltigen Finanzprodukte die Genossenschaftsbanken anbieten – vom FairWorldFonds über Bürgerwindsparbücher bis zu UniRak und anderen

Zielsetzung/Nutzen

Sie erhalten einen fundierten und spannenden Einblick in die nachhaltige Geldanlage, in Produkte, Methoden, unterschiedliche Kundengruppen, Beratungs-Argumentationen, Trends und Kundenwünsche.

Welche nachhaltigen Anlageprodukte bieten die genossenschaftlichen Banken und ihre Partner an? Nach welchen Methoden sind die Produkte erstellt? Wo sind die Vorteile, wo liegt der Nutzen für diese Welt? Mit den Inhalten dieses Kurses können Sie alles das beantworten und bekommen festen Boden unter den Füßen – die beste Voraussetzung, um in diesem spannenden Markt Erfolg zu haben.

Warum ist der FairWorld Fonds so erfolgreich? Was zeichnet einen Mikrofinanzfonds aus? Gibt es nachhaltige ETF? Sie lernen die komplette Bandbreite der Angebote mit ihren wesentlichen Charakteristika kennen. Was die EU und der deutsche Gesetzgeber an neuen Regeln für nachhaltige Geldanlagen aufgestellt haben, erfahren Sie in prägnanter, strukturierter Form ohne ermüdendes Fachvokabular.

Was ist überhaupt Nachhaltigkeit? Warum hat ein deutscher Forstwissenschaftler die

INFOS

PRODUKTNUMMER

PK620005

VERANSTALTUNGSTYP

Blended Learning

DAUER

5 Tage

TERMINE & ORTE

PK620005.10023.1

5 Teilveranstaltungen im Zeitraum von 07.06.2023 - 05.07.2023

 **07.06.2023**

 Digital

 **14.06.2023**

 Digital


 **21.06.2023**

 Digital

 **28.06.2023**

 Digital

 **05.07.2023**

 Digital

Mitglieder: **1.995,00 €**

PK620005.10123.1

5 Teilveranstaltungen im Zeitraum von 13.11.2023 - 11.12.2023

 **13.11.2023**

 Digital

 **20.11.2023**

 Digital

 **27.11.2023**

 Digital

 **04.12.2023**

 Digital

 **11.12.2023**

 Digital

Mitglieder: **1.995,00 €**

ZUR BUCHUNG

Nachhaltigkeit vor Hunderten von Jahren erfunden? Und warum dreht sich jetzt alles wieder darum? Was Sie müssen – und nicht mehr. Keine abstrakten Theorien, sondern griffige Formulierungen für Ihre Beratungssituationen. Und Sie erfahren, warum der Genossenschaftsgedanke und Nachhaltigkeit perfekt zueinander passen.

Welche Chancen bietet die Nachhaltige Geldanlage? Wie argumentiere ich mit Kundinnen und Kunden? Das erfahren Sie von Experten aus der Praxis.

Die Veranstaltungen werden Ihre Lust darauf wecken, das Potential der Kundenzielgruppen noch besser auszuschöpfen. Sie werden sich sicher und gerüstet fühlen, weil Sie wissen, wie Sie mit allen Nachhaltigkeitsthemen umgehen können.

Zielgruppe

- Kundenberater und Wertpapierspezialisten, die sich für das Thema interessieren, gegenüber Kunden redefähig sein wollen und Kompetenz zeigen müssen

Hinweise

Gerne führen wir das Online-Training, wie dargestellt, zum Preis von 17.950,00 EUR mit max. 20 Teilnehmern (zzgl. 600,00 EUR bei Durchführung an einem Samstag) als gesonderte Veranstaltung für Ihre Bank durch.

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Online-Forum: Expertentag-WKR: Kreditverträge, Kreditsicherheiten, Kreditwürdigkeitsprüfung und 44er

Markt Bank / Privatkundengeschäft / Fachkompetenz

Themenschwerpunkte

- Aktuelle Fragen zur IVD-Geschäftsprozessgestaltung und Vertragserstellung
- Kreditwürdigkeitsprüfung – Aktuelle Empfehlungen zur Überprüfung hausinterner Szenarien
- Aktuelle Hinweise und Kenntnisse aus der Prüfung
- Sprechstunden zu Ihren Praxisfragen

Zielsetzung/Nutzen

Sie tauschen sich aktiv mit Kolleginnen und Kollegen aus Markt und Marktfolge zu Ihren aktuellen Fragen im Kreditgeschäft aus und erhalten von unseren Experten aus der Grundsatzabteilung und Rechtsabteilung ein Feedback bzw. Impulse zur rechtsicheren und praktikablen Umsetzung. Hierzu sammeln wir Ihre Fragen und bauen diese in unsere Schulung ein.

Seien Sie unbedingt Teil dieser wertvollen Veranstaltung!

Zielgruppe

- Leiter/-innen und Mitarbeiter der Marktfolge Aktiv
- Leiter/-innen Bauen & Wohnen
- Leiter/-innen Firmenkunden
- Baufinanzierungsspezialisten
- Berater/-innen im Privat- und Firmenkundengeschäft, die IVD-relevante Beratungen durchführen
- Mitarbeiter/-innen der Revision

Hinweise

Das Online-Forum qualifiziert Sie in Hinblick auf die Anforderungen des § 18a Abs. 6 KWG.

INFOS

PRODUKTNUMMER

BW610012

VERANSTALTUNGSTYP


Tagung


DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

BW610012.10023.1

 15.05.2023

 Digital

Mitglieder: **620,00 €**

BW610012.10123.1

 26.05.2023

 Digital

Mitglieder: **620,00 €**

BW610012.10223.1

 06.06.2023

 Digital

Mitglieder: **620,00 €**

BW610012.10323.1

 12.06.2023

 Digital

Mitglieder: **620,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Forum Kreditvermittlerbetreuung

Markt Bank / Privatkundengeschäft / Fachkompetenz

Themenschwerpunkte

Sie erhalten den genauen Tagungsplan des Forums mit den jeweiligen Referenten mit Ihrer persönlichen Einladung. Die konkreten Inhalte und Preise für 2023 werden Ihnen bei der Ausschreibung der Fachtagung 2023 bekannt gegeben.

Am Abend des ersten Veranstaltungstages laden wir Sie zur Intensivierung des Erfahrungsaustausches nach dem gemeinsamen Abendessen zu einem "Come together" ein, um in entspannter Atmosphäre die Gespräche des Tages zu vertiefen und neue Kontakte zu knüpfen.

Die Veranstaltung endet für Sie am 2. Tag mit einem gemeinsamen Mittagessen.

Zielsetzung/Nutzen

Sie erweitern Ihr persönliches Netzwerk und tauschen sich intensiv und kollegial über aktuelle Themen, Erfahrungen und Meinungen aus.

Sie optimieren Ihr fachliches Knowhow durch Vorträge des Verbands, Verbunds und Referenten aus der freien Wirtschaft und erkennen neue Trends am Markt und stärken Ihre Bank durch neue technische und vertriebliche Ideen im Kreditvermittlungsgeschäft.

Sie finden neue rechtssichere Wege und können bestehende und zukünftige Rechtsrisiken mindern.

Zielgruppe

- Leiter/-innen und Mitarbeiter/-innen Vermittlungsgeschäft
- Leiter/-innen und Mitarbeiter/-innen Bauen und Wohnen
- Leiter/-innen Marktfolge Aktiv
- Kreditvermittlerbetreuer/-innen

Hinweise

Die aktuellen Themen sowie den Preis für die zukünftigen Veranstaltungen können wir Ihnen aus Gründen der Aktualität erst kurz vor der Veranstaltung mitteilen.

Die Bekanntgabe der konkreten Inhalte der Fachtagung erfolgt ca. 3 - 4 Monate vor der Veranstaltung. Erfahrungsgemäß sollten Sie sich schon im Vorfeld Ihren Platz sichern.

INFOS

PRODUKTNUMMER

BW310003

VERANSTALTUNGSTYP

Tagung


DAUER


2 Tage

TERMINE & ORTE

BW310003.10023.1

 25.09.2023 - 26.09.2023

 Hotel Watthalden, Ettlingen

 Hotel Watthalden, Ettlingen

Mitglieder: **0,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 61,34 €/Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Zertifizierte/r Kreditvermittlerbetreuer/in und Plattformökonomie Baufinanzierung

Markt Bank / Privatkundengeschäft / Fachkompetenz

Themenschwerpunkte

- Aktuelle Marktlage des Kreditvermittlungsgeschäftes
- Grundlagen des Kreditvermittlungsgeschäftes
- Erfolgreiche Akquise und Betreuung von Vermittlern
- Umgang mit gewonnenen Neukunden
- BaufiSmart bzw. BAUFINEX verstehen und nutzen
- Komplexe Kreditentscheidungen treffen und kommunizieren
- Erfolgsfaktoren für das richtige Produkt
- Zukunftstrends in der Baufinanzierung und im Plattformgeschäft
- Online-Kompetenznachweis

Zielsetzung/Nutzen

Aktuelle Entwicklungen:

Der digitale Baufinanzierungsmarkt entwickelt sich rasant und gewinnt für die genossenschaftliche Bankenwelt zunehmend an Bedeutung.

Längst nutzen interessierte Baufinanzierungskunden die Möglichkeiten des Internets nicht mehr ausschließlich für eine erste Recherche zu Zinskonditionen. Sie nehmen gezielt Kontakt zu unabhängigen Finanzvermittlern auf, statt den altbekannten Weg in unsere Filialen zu wählen.

Umso wichtiger wird es, sich mit den Spielregeln der verschiedenen Plattformen und Marktplätzen vertraut zu machen. Wer sind die handelnden Partner? Was zeichnet die erfolgreichen Produkthanbieter aus? Wie können wir die sich hier bietenden Chancen zusätzlich nutzen?

Für die Erweiterung bzw. den Aufbau Ihres professionellen Kreditvermittlergeschäftes und zur Weiterentwicklung Ihrer Mitarbeiter bieten wir Ihnen unser Seminar „Zertifizierte(r) Kreditvermittler-betreuer/-in / Plattform-Ökonom/-in Baufinanzierung“ als wertvolle Weiterbildung an.

- Ihre Mitarbeiter/-innen kennen und erkennen die Zukunft des Plattformgeschäfts und die damit verbundenen Auswirkungen auf die genossenschaftlichen Bankinstitute.
- Sie sind in der Lage, mit diesen Erkenntnissen die sich bietenden Vertriebschancen erfolgreich für das eigene Haus zu nutzen.
- Sie können Vermittler/-innen und dessen Anfragen und Anträge effizient bearbeiten.
- Im Online-Kompetenznachweis stellen Ihre Mitarbeiter/-innen Ihre gewonnenen fachlichen und vertrieblichen Kenntnisse unter Beweis.

Zielgruppe

- (angehende) Kreditvermittlerbetreuer/-innen
- Mitarbeiter/-innen der Baufinanzierung
- Leiter/-innen Baufinanzierung

INFOS

PRODUKTNUMMER

BW620009

VERANSTALTUNGSTYP

Seminar

DAUER


6 Tage

TERMINE & ORTE

BW620009.10023.1

2 Teilveranstaltungen im Zeitraum von 13.11.2023 - 30.11.2023

 **13.11.2023 - 17.11.2023**

 Hotel Watthalden, Ettlingen

 **30.11.2023**

 Digital

Mitglieder: **2.595,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 61,34 € / Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Hinweise

Bitte beachten Sie, dass das Seminar aus zwei Teilen besteht: 5 Tage Präsenz-Seminar und 1 Tag Online-Kompetenznachweis

Nach erfolgreichem Abschluss des Online-Kompetenznachweises erhalten Sie den Titel „Zertifizierte(r) Kreditvermittler-betreuer/-in und Plattform-Ökonom/-in Baufinanzierung“.

Webinar: Zinsänderungsrisiko in der Baufinanzierung - hausinterne Pauschalen optimieren + überprüfen

Markt Bank / Privatkundengeschäft / Fachkompetenz

Themenschwerpunkte

- Grundsätzliche aufsichtsrechtliche Anforderungen
- Überprüfung von Zinsszenarien unter Beachtung der Anforderungen aus der Prüfung Neukreditvergabe – Beachtung von bestehenden Bestands- und Fremddarlehen
- Volkswirtschaftliche Zusammenhänge und Entwicklungen zur Ableitung von Zinsprognosen
- Ableitungen und Quellen für Zinsszenarien

Zielsetzung/Nutzen

Die jährliche bzw. anlassbezogene Überprüfung von realistischen Szenarien für Zinsänderungsrisiken ist ein grundlegender Aspekt im Rahmen der Kreditwürdigkeitsprüfung von Immobilier-Verbraucherdarlehen.

Aktuelle geldpolitische und wirtschaftliche Entwicklungen führen weltweit zu mehr Aufmerksamkeit beim Thema Zinsen. Die EZB versucht die Zinsen niedrig zu halten, allerdings auch auf Kosten der aktuell sehr hohen Inflation. Die Zinswende ist bereits eingetreten, doch wo führt diese noch hin?

Welche Entwicklungen werden damit verbunden bei Hypothekenzinsen eintreten? Unsere Experten, Prof. Dr. Alexander Hennig und Herr Frederic Frohnhöfer, zeigen Ihnen aktuelle Entwicklungen auf und geben Ihnen wichtige Hinweise zur Überprüfung bzw. Aktualisierung Ihrer hausinternen Zinsszenarien bei Hypothekenzinsen.

Zielgruppe

- Leiter/-innen Baufinanzierung
- Baufinanzierungsspezialisten
- Leiter/-innen Marktfolge Aktiv
- Mitarbeiter/-innen der Marktfolge Aktiv

INFOS

PRODUKTNUMMER

BW630009

VERANSTALTUNGSTYP

Webinar


DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

BW630009.10023.1

 **13.02.2023 von 09:00 - 11:00 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **265,00 €**

BW630009.10123.1


 **21.03.2023 von 09:00 - 11:00 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **265,00 €**

BW630009.10223.1

 **28.03.2023 von 09:00 - 11:00 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **265,00 €**

BW630009.10323.1

 **11.04.2023 von 09:00 - 11:00 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **265,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Webinar: Lebenshaltungskosten in d. Baufinanzierung - hausinterne Pauschalen optimieren + überprüfen

Markt Bank / Privatkundengeschäft / Fachkompetenz

Themenschwerpunkte

Anforderungen an Pauschalansätze

Aktuelle Hinweise aus den Prüfungen

Empfehlungen für organisatorische Vorlagen:

- Abwägung "Pauschal" oder "Individuell"
- Definition der Bestandteile einer Pauschale
- Unterschiedliche Herangehensweisen
- Turnusmäßige Überprüfung
- Gestaltungstipps in agree21

Ausgestaltung/Validierung von Pauschalen:

- Lebenshaltungskosten
- Wohnnebenkosten
- Kfz-Kosten
- Weitere Pauschalen

Zielsetzung/Nutzen

Die Gestaltung und Überprüfung der Lebenshaltungskostenpauschalen und ggf. weiteren Pauschalen rückt in der Baufinanzierung in Folge der aktuell sehr hohen Inflation, neben den grundsätzlichen gesetzlichen Anforderungen, auch in den Blick der Bankenprüfung.

In unserem Webinar klären unsere Experten auf, welche Anforderungen im Detail bestehen, welche Aspekte regelmäßig im Rahmen der Prüfung auffällig sind und welche Möglichkeiten bzw. Optionen zur Ausgestaltung bzw. Optimierung der Pauschalansätze bestehen. Sie erhalten konkrete Hinweise, wie einzelne Pauschalen zu errechnen bzw. regelmäßig abzugleichen sind (inkl. konkreten Gestaltungstipps in agree21) und können sich mit anderen Teilnehmern austauschen und Ihre Fragen an unsere Experten stellen.

Zielgruppe

- Leiter/-innen Baufinanzierung
- Baufinanzierungsspezialisten
- Leiter/-innen Marktfolge Aktiv
- Mitarbeiter/-innen der Marktfolge Aktiv

INFOS

PRODUKTNUMMER

BW630022

VERANSTALTUNGSTYP


Webinar

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

BW630022.10223.1


 **01.03.2023 von 10:00 - 11:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **210,00 €**

BW630022.10323.1

 **10.03.2023 von 10:00 - 11:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **210,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Webinar: Expertentalk 2023 - Energieeffizienz bei Wohngebäuden

Markt Bank / Privatkundengeschäft / Fachkompetenz

Themenschwerpunkte

BAFA vs. KfW – Überblick der aktuellen Förderlandschaft

Praxisdiskussion und Fragen

Praxisbeispiele und aktuelle Trends:

- BEG Einzelmaßnahmen „Sanierung“
- BEG Wohngebäude „Sanierung“
- BEG Wohngebäude „Neubau“

Fördermittelprozess

weitere Zuschüsse

Erworbene Bildungszeit für Immobilienmakler/-innen oder Wohnimmobilienverwalter/-innen gemäß § 34c Abs. 2a GewO i.V. mit § 15b MaBV: 1,5 Stunden

Zielsetzung/Nutzen

Wie gestaltet sich die Förderlandschaft in 2023 und welche Maßnahmen sind aktuell nachgefragt bzw. geeignet?

In unserem Expertentalk diskutieren unsere Experten mit Ihnen aktuelle Themen rund um die energetische Gebäudesanierung sowie Neubauvorhaben und zeigen Ihnen anhand von Praxisbeispielen auf, welche Maßnahmen die Richtigen für Ihre Kunden sind!

Zielgruppe

- Baufinanzierungsspezialisten
- Mitarbeiter/-innen der Marktfolge Aktiv
- Firmenkundenberater/-innen
- Firmenkundenbetreuer/-innen
- Immobilienmakler/-innen

Hinweise

Mit dieser Veranstaltung profitieren Sie von einer anrechenbaren Bildungszeit von 1,5 Stunden für Immobilienmakler/-innen oder Wohnimmobilienverwalter/-innen gemäß § 34c Abs. 2a GewO i.V. mit § 15b MaBV.

INFOS

PRODUKTNUMMER

BW630001

VERANSTALTUNGSTYP

Webinar

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

BW630001.10023.1


 **27.03.2023 von 09:00 - 10:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **210,00 €**

BW630001.10123.1

 **02.06.2023 von 09:00 - 10:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **210,00 €**

BW630001.10223.1

 **18.10.2023 von 09:00 - 10:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **210,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Webinar: Steuer- und Zuschussförderung - SanReMo von Wohnimmobilien

Markt Bank / Privatkundengeschäft / Fachkompetenz

Themenschwerpunkte

- Anwendungszeitraum des § 35c EStG
- Persönliche Fördervoraussetzungen
- Welche Gebäude werden gefördert?
- Ausschluss von Doppelförderungen
- Begünstigte Maßnahmen
- Umfang der Förderung
- Fallbeispiele

Zielsetzung/Nutzen

Die Bundesregierung hat Ende 2019 den steuerlichen Teil ihres Klimaschutzpaketes verabschiedet. Seit dem 01.01.2020 werden energetische Baumaßnahmen an selbstgenutzten Wohngebäuden mit der Steuerermäßigung gemäß § 35c EStG gefördert.

Die Teilnehmer/-innen erfahren, unter welchen Voraussetzungen die Eigenheimbesitzer von der Förderung profitieren und wie die Förderung berechnet wird.

Zielgruppe

- Baufinanzierungsspezialisten
- Berater/-innen im Privat- und Firmenkundengeschäft
- Immobilienmakler/-innen

Hinweise

Teilnehmer des UpdateDigital VR-Finanzierungs-Pass IVD erhalten eine kompakte Zusammenfassung per Video/Webcast im Online-Forum.

INFOS

PRODUKTNUMMER

BW630027

VERANSTALTUNGSTYP

Webinar


DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE


BW630027.10023.1


 **10.03.2023 von 10:00 - 11:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **180,00 €**

BW630027.10123.1

 **11.12.2023 von 10:00 - 11:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **180,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Webinar: Hochwasserprävention und Rückstauschutz bei Immobilien

Markt Bank / Privatkundengeschäft / Fachkompetenz

Themenschwerpunkte

Rückstau und Objektschutz:

- Woher kommen die Probleme – Ursachen?
- Wie lassen sich Gebäude vor Rückstau sichern?
- Typische Einbaufehler – trotz Rückstausicherung Wasser im Keller!?
- Funktion sicherstellen – Betrieb und Wartung

Hochwasserprävention:

- Woher kommen die Probleme – Ursachen?
- Wie lassen sich Gebäude bzw. Neubauten vor Hochwasser sichern?
- Funktion sicherstellen – Betrieb und Wartung

Erworbene Bildungszeit für Wohnimmobilienverwalter/-innen gemäß § 34c Abs. 2a GewO i.V. mit § 15b MaBV: 3 Stunden

Zielsetzung/Nutzen

Seit der Hochwasserkatastrophe im Jahr 2021 spielt die Planung bzw. Prävention vor Rückstau und Hochwasser bei der Gebäudesanierung bzw. -planung eine gewichtige Rolle. Damals waren nicht nur Immobilien betroffen, die im Hochwasserbereich stehen, sondern auch scheinbar ungefährdete Immobilien.

In Ihrer Position als Kundenberater/-in, Sachbearbeiter/-in oder Gutachter/-in lernen Sie die wichtigsten Möglichkeiten in der Hochwasserprävention und Rückstauschutz kennen und können Ihren Kunden entsprechende Maßnahmen empfehlen bzw.

Immobilien und mögliche Risiken besser in der Praxis beurteilen.

In unserem Webinar erklärt Ihnen unser erfahrener Experte, Klaus Wiethmann, wie Immobilien zielgerichtet mit effektiven Maßnahmen geschützt werden können und welche Kostennoten dahinterstecken.

Zielgruppe

- Mitarbeiter/-innen der Marktfolge Aktiv
- Baufinanzierungsspezialisten
- (interne) Immobiliengutachter/-innen
- Mitarbeiter/-innen im Firmenkundengeschäft
- Immobilienmakler/-innen
- Wohnimmobilienverwalter/-innen

Hinweise

Mit dieser Veranstaltung profitieren Sie von einer anrechenbaren Bildungszeit von drei Stunden für Wohnimmobilienverwalter/-innen gemäß § 34c Abs. 2a GewO i.V. mit § 15b

INFOS

PRODUKTNUMMER

BW630036

VERANSTALTUNGSTYP

Webinar

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

BW630036.10023.1

 24.05.2023 von 09:00 - 12:30 Uhr

 Digital

Mitglieder: **315,00 €**

BW630036.10123.1

 13.06.2023 von 09:00 - 12:30 Uhr

 Digital

Mitglieder: **315,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

MaBV.

Webinar: Baumängel und Bauschäden in der Wohnbaufinanzierung

Markt Bank / Privatkundengeschäft / Fachkompetenz

Themenschwerpunkte

- ImmoWertV und Richtlinien
- Erkennen von Baumängeln und Bauschäden
- Ermittlung von Schadensbeseitigungskosten
- Größenordnungen von Bauschäden
- Marktuntersuchungen
- Von Kosten zum Wert
- Bewertungsansätze

Erworbene Bildungszeit für Immobilienmakler/-innen oder Wohnimmobilienverwalter/-innen gemäß § 34c Abs. 2a GewO i.V. mit § 15b MaBV: 1,5 Stunden

Zielsetzung/Nutzen

Immobilien mit kleineren oder wesentlichen Baumängeln bzw. Bauschäden, bspw. Risse, Feuchtigkeit, Schädlinge, defekte Anlagen oder Schimmel, sind gerade jetzt am Markt vorzufinden.

Gemäß aktueller BelWertV bzw. Wertermittlungsrichtlinie des genossenschaftlichen Finanzverbundes sind erkennbare Baumängel/Bauschäden in der Wertermittlung gesondert fachkundig zu bewerten und in Abzug zu bringen. Das heißt, Ihre Mitarbeiter aus Markt und Marktfolge sind bei der Besichtigung, bis hin zur Bewertung von Immobilien gefordert, im Ergebnis eine korrekte Wertermittlung zu erstellen bzw. erkennbare Risiken für den Kunden und die Bank zu beurteilen.

Im Rahmen des Webinars werden Vorgehensweisen zur Erkennung und Berücksichtigung unterschiedlicher Bauschäden bzw. Baumängel vorgestellt und anhand von Beispielen visualisiert und durchgerechnet.

Zielgruppe

- Mitarbeiter/-innen der Marktfolge Aktiv
- Baufinanzierungsspezialisten
- (interne) Immobiliengutachter/-innen
- Mitarbeiter/-innen im Firmenkundengeschäft
- Immobilienmakler/-innen

Hinweise

Mit dieser Veranstaltung profitieren Sie von einer anrechenbaren Bildungszeit von 1,5 Stunden für Immobilienmakler/-innen oder Wohnimmobilienverwalter/-innen gemäß § 34c Abs. 2a GewO i.V. mit § 15b MaBV.

Wir bieten Ihnen das Webinar oder einen Tagesworkshop auch als Inhouse-Veranstaltung für Ihr Haus an. Der Preis beträgt 1.950,00 EUR (Webinar) bzw. 2.450,00 EUR (Tagesworkshop) bei max. 20 Teilnehmern.

INFOS

PRODUKTNUMMER

BW630025

VERANSTALTUNGSTYP

Webinar


DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

BW630025.10023.1


 **24.03.2023 von 10:00 - 11:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **180,00 €**

BW630025.10123.1

 **14.09.2023 von 10:00 - 11:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **180,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Webinar: Bewertung von Immobilien mit einer Photovoltaikanlage

Markt Bank / Privatkundengeschäft / Fachkompetenz

Themenschwerpunkte

- Einführung in die Photovoltaiktechnik
- Vorstellung der Anlagenarten
- Technische Lebensdauer der wesentlichen Photovoltaikanlagen-Komponenten
- Technische Gebäudeaspekte und Schäden
- Rechtliche Aspekte und aktuelle Neuerungen: Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG) / Baurecht / Miet-/Pachtrecht
- Wirtschaftliche Einflussfaktoren: Typische Erträge / Bewirtschaftungskosten
- Beispiele aus der Praxis

Erworbene Bildungszeit für Immobilienmakler/-innen gemäß § 34c Abs. 2a GewO i.V. mit § 15b MaBV: 2 Stunden

Zielsetzung/Nutzen

Photovoltaikanlagen sind seit Jahren ein wichtiger Erfolgsfaktor im Rahmen der Energiewende. Vor dem Hintergrund der breiten gesellschaftlichen Akzeptanz und der steigenden rechtlichen und wirtschaftlichen Anforderungen regenerativer Energiequellen stehen Sie vor der Herausforderung, Objekte mit einer Photovoltaikanlage marktgerecht einzuschätzen bzw. neue Anlagenprojekte zu analysieren.

In unserem Webinar erhalten Sie schematische Lösungshinweise und umfassende Praxisbeispiele, um diese Herausforderungen effizient zu meistern.

Wir konzentrieren uns in der Veranstaltung auf technische und rechtliche Grundlagen sowie auf wirtschaftliche Einflussfaktoren bei kleinen bis großen Anlagen.

Zielgruppe

- Mitarbeiter/-innen der Marktfolge Aktiv
- Baufinanzierungsspezialisten
- (interne) Immobiliengutachter/-innen
- Mitarbeiter/-innen im Firmenkundengeschäft
- Mitarbeiter/-innen im Privatkundengeschäft
- Immobilienmakler/-innen

Hinweise

Mit dieser Veranstaltung profitieren Sie von einer anrechenbaren Bildungszeit von zwei Stunden für Immobilienmakler/-innen gemäß § 34c Abs. 2a GewO i.V. mit § 15b MaBV.

INFOS

PRODUKTNUMMER

BW630028

VERANSTALTUNGSTYP

Webinar

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE


BW630028.10023.1

 14.03.2023 von 10:00 - 13:00 Uhr

 Digital

Mitglieder: **210,00 €**


BW630028.10123.1

 27.06.2023 von 10:00 - 13:00 Uhr

 Digital

Mitglieder: **210,00 €**

BW630028.10223.1

 21.11.2023 von 10:00 - 13:00 Uhr

 Digital

Mitglieder: **210,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Webinar: Besteuerung von Photovoltaikanlagen auf Ein- und Zweifamilienhäusern

Markt Bank / Privatkundengeschäft / Fachkompetenz

Themenschwerpunkte

- Einkommensteuer
- Umsatzsteuer
- Gewerbesteuer
- Grunderwerbsteuer
- Bauabzugsteuer
- Erbschaft- und Schenkungsteuer
- Wichtige Internetadressen

Erworbene Bildungszeit für Immobilienmakler/-innen gemäß § 34c Abs. 2a GewO i.V. mit § 15b MaBV: 2 Stunden

Zielsetzung/Nutzen

Wegen der derzeit steigenden Energiepreise gibt es für Immobilienbesitzer eine große Sehnsucht nach Autarkie durch die Nutzung der Sonnenenergie mittels Photovoltaikanlagen.

Auch die steigende Elektromobilität führt zur Errichtung von Photovoltaikanlagen und Stromspeichern auf dem Dach eines Ein- oder Zweifamilienhauses, weil das Auto vor Ort mit dem selbsterzeugten Strom kostengünstig geladen werden kann.

In unserem Webinar konzentrieren wir uns auf steuerliche Grundlagen zur Nutzung der Sonnenenergie mit einer Photovoltaikanlage im Hinblick auf Ihre Praxis.

Zielgruppe

- Mitarbeiter/-innen der Marktfolge Aktiv
- Baufinanzierungsspezialisten
- (interne) Immobiliengutachter/-innen
- Mitarbeiter/-innen im Firmenkundengeschäft
- Mitarbeiter/-innen im Privatkundengeschäft
- Immobilienmakler/-innen

Hinweise

Mit dieser Veranstaltung profitieren Sie von einer anrechenbaren Bildungszeit von zwei Stunden für Immobilienmakler/-innen gemäß § 34c Abs. 2a GewO i.V. mit § 15b MaBV.

INFOS

PRODUKTNUMMER

BW630029

VERANSTALTUNGSTYP


Webinar

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE


BW630029.10023.1


 **08.03.2023 von 10:00 - 12:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **210,00 €**


BW630029.10123.1

 **29.06.2023 von 10:00 - 12:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **210,00 €**

BW630029.10223.1

 **08.12.2023 von 10:00 - 12:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **210,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Online-Training: Renteneinkünfte in der Wohnbaufinanzierung

Markt Bank / Privatkundengeschäft / Fachkompetenz

Themenschwerpunkte

Anforderungen nach § 18a KWG/WKR

Einkünfte nach Renteneintritt:

- Gesetzliche Alterseinkünfte
- Alterseinkünfte des Beamten
- Betriebliche Alterseinkünfte
- Private Alterseinkünfte

Auswertung von Nachweisen

Steuerliche Behandlung/Sozialversicherung

Hinweise zur Erfassung in agree21

Dokumentation in der Kreditakte

Erworbene Bildungszeit gemäß §34 d Abs. 9 GewO/IDD: 3 Stunden

Zielsetzung/Nutzen

Sie analysieren die Renteneinkünfte Ihrer Baufinanzierungskunden zielführend im Sinne der WKR und erfüllen zusätzlich als Marktmitarbeiter/-in die Anforderungen der Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD).

Ihre Baufinanzierungskunden profitieren durch eine qualitativ hochwertige Beratung und Sie können die gesetzlich geforderte positive Feststellung der nachhaltigen Kapitaldienstfähigkeit während der Rentenphase zielführend beurteilen.

Nutzen Sie unser Online-Training, um sich als Berater gemeinsam mit den Kollegen aus der Marktfolge auf die fachliche Herausforderung einer korrekten Rentenanalyse effizient einzustimmen.

Mit dieser Veranstaltung profitieren Sie von einer anrechenbaren Bildungszeit von 3 Stunden gemäß § 34d Abs. 9 GewO/IDD.

Zielgruppe

- Baufinanzierungsspezialisten
- Berater/-innen im Privat- und Firmenkundengeschäft
- Mitarbeiter/-innen der Marktfolge Aktiv

Hinweise

Das Online-Training ist auf Wunsch auch individuell „Inhouse“ gestaltbar.

INFOS

PRODUKTNUMMER

BW630018

VERANSTALTUNGSTYP

Webinar

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE


BW630018.10023.1

 **31.03.2023 von 08:30 - 13:00 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **355,00 €**

BW630018.10123.1

 **15.05.2023 von 08:30 - 13:00 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **355,00 €**

BW630018.10223.1

 **12.07.2023 von 08:30 - 13:00 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **355,00 €**

BW630018.10323.1

 **09.10.2023 von 08:30 - 13:00 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **355,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Online-Training: Vermietung und Verpachtung in der Wohnbaufinanzierung

Markt Bank / Privatkundengeschäft / Fachkompetenz

Themenschwerpunkte

- Vertriebspotenziale bei Steuern und Immobilien
- Steuern bei Erwerb von Immobilien
- Steuern bei Verkauf von Immobilien
- Steuern bei eigengenutzten Immobilien
- Steuern bei fremdgenutzten Immobilien
- Kaufentscheidung bei Immobilien (Renditeanalyse)

Zielsetzung/Nutzen

Berater/-innen, aber auch Mitarbeiter/-innen der Marktfolge Aktiv, sollten die steuerlichen Auswirkungen für Ihre Kunden beim Erwerb von Immobilien kennen, auf Besonderheiten hinweisen und auch steuerliche Aspekte bei der Finanzierungsgestaltung zwingend beachten.

Darüber hinaus lässt sich das Thema „Steuern und Immobilien“ in Ihrer Baufinanzierungsberatung vertrieblich ideal nutzen. Durch unser WebTraining können Sie Ihren Kunden wertvolle steuerliche Hinweise geben und sich qualitativ vom Wettbewerb abgrenzen.

Die Umsetzung des Assistenten „in Immobilien anlegen“ rundet das Online-Training ab und zeigt Ihnen die Vorteile in agree21. Sie werten Ihre Beratung zielführend auf und können sogar von CrossSelling-Potenzialen profitieren.

Zielgruppe

- Baufinanzierungsspezialisten
- Berater/-innen im Privat- und Firmenkundengeschäft
- Mitarbeiter/-innen der Marktfolge Aktiv
- Immobilienmakler/-innen

Hinweise

Das Online-Training ist auf Wunsch auch individuell „Inhouse“ gestaltbar. Der Preis für eine Inhouse-Veranstaltung beträgt 1.925,00 EUR.

INFOS

PRODUKTNUMMER

BW630019

VERANSTALTUNGSTYP

Webinar


DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

BW630019.10023.1


 **03.03.2023 von 08:30 - 13:00 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **355,00 €**

BW630019.10123.1

 **24.05.2023 von 08:30 - 13:00 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **355,00 €**

BW630019.10223.1

 **06.07.2023 von 08:30 - 13:00 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **355,00 €**

BW630019.10323.1

 **20.10.2023 von 08:30 - 13:00 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **355,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Webinar: Die „Top 10“ der Gestaltungsmodelle für Immobilieninvestitionen

Markt Bank / Privatkundengeschäft / Fachkompetenz

Themenschwerpunkte

- Rechtsformwahl bei Immobilieninvestoren, insbesondere zur Ermöglichung einer steuerfreien Veräußerung bzw. für eine steueroptimierte De- und Reinvestition
- Finanzierungs- und Reinvestitionsmittel stärken durch Gestaltungsmodelle bzgl. Steuersatz und Progression, v. a. Senkung des Steuertarifs auf 15 %
- Steueroptimierung beim Erwerb und der Sanierung von Immobilien (Grunderwerbsteuer, Einkommensteuer)
- Erhöhung des Abschreibungsvolumens durch Gestaltungsmaßnahmen bei Immobilien im Bestand (AfA-Step-Up, Verkauf zum Unterpreis)
- Umsatzsteueroptimierte Immobilienverwaltung
- Hinweise zu Gestaltungsmöglichkeiten bei betrieblich genutzten Immobilien
- Ihre Fragen

Erworbene Bildungszeit für Immobilienmakler/-innen gemäß § 34c Abs. 2a GewO i.V. mit § 15b MaBV: 3 Stunden

Zielsetzung/Nutzen

Sie wollen mit Ihren Kunden auf Augenhöhe über Gestaltungsmöglichkeiten bei Immobilieninvestitionen reden bzw. selbst als Bank in Immobilien investieren. Unser Webinar gibt Ihnen einen Überblick über die wichtigsten steuerlichen und rechtlichen Gestaltungsmodelle bei Immobilieninvestitionen. Hierbei konzentrieren wir uns insbesondere auf die Wahl der geeigneten Rechtsform in unterschiedlichen Investitionssituationen sowie auf weitere wichtige steuerrechtliche Aspekte beim Aufbau eines Immobilienportfolios. In zwei Webinaranteilen zeigt Ihnen unser Experte, Rechtsanwalt und Steuerberater Dr. Tarek-Leander Bary, zehn relevante Gestaltungsmöglichkeiten bei Immobilieninvestitionen anhand von Beispielen auf und verweist auf aktuelle Trends aus der Praxis.

Zielgruppe

- Baufinanzierungsberater/-innen
- Firmenkundenberater/-innen
- Privatkundenberater/-innen
- Mitarbeiter/-innen Immobilienvertrieb/Immobilienmakler
- Mitarbeiter/-innen Marktfolge Aktiv

Hinweise

Bitte beachten Sie die einzelnen Webinarzeiten wie folgt:

Teil 1: 09:00 - 10:30 Uhr

Teil 2: 11:00 - 12:30 Uhr

INFOS

PRODUKTNUMMER

BW630030

VERANSTALTUNGSTYP

Webinar

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

BW630030.10023.1

 **28.02.2023 von 09:00 - 12:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **315,00 €**

BW630030.10123.1

 **06.06.2023 von 09:00 - 12:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **315,00 €**

BW630030.10223.1

 **07.11.2023 von 09:00 - 12:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **315,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Mit dieser Veranstaltung profitieren Sie von einer anrechenbaren Bildungszeit von 3 Stunden für Immobilienmakler/-innen gemäß § 34c Abs. 2a GewO i.V. mit § 15b MaBV.

Online-Seminar: Finanzierung des Immobilienerwerbs von einem Bauträger

Markt Bank / Privatkundengeschäft / Fachkompetenz

Themenschwerpunkte

Schutz des Käufers und der finanzierenden Bank:

- Makler- und Bauträgerverordnung
- Vormerkungslösung
- Bürgschaftslösung

Gestaltung und Optimierung des Bauträgervertrages:

- Grunderwerbsteuerersparnis!?
- Perfekte Vertragslösungen für Kunden und Bank
- Baupreisanstieg = Erhöhungsklauseln

Insolvenz des Bauträgers:

- Erfüllungsanspruch gegen den Insolvenzverwalter
- Sicherung eingetragener Grundschulden
- Erstellung eines Merkblatts zum gezielten Beratungsansatz beim Bauträgerkunden

Erworbene Bildungszeit für Immobilienmakler/-innen oder Wohnimmobilienverwalter/-innen gemäß § 34c Abs. 2a GewO i.V. mit § 15b MaBV: 4 Stunden

Zielsetzung/Nutzen

Sie erhalten Hinweise zur rechtssicheren Beurteilung von Bauträgerverträgen in konkreten Fallkonstellationen.

Typische Risiken bei einer Finanzierung des Bauträgerkaufs werden aufgezeigt und Lösungsstrategien erarbeitet. Sie werden in die Lage versetzt, mögliche Restrisiken zu erkennen und zu bewerten.

Als gelernter Bankkaufmann kennt unser Referent, Rechtsanwalt Guido Rasche, Ihre Anforderungen. Er gibt Ihnen hilfreiche Hinweise für die tägliche Praxis und stärkt Ihre Rechtssicherheit für künftige Finanzierungsanfragen.

Zielgruppe

- Mitarbeiter/-innen der Marktfolge Aktiv
- Baufinanzierungsspezialisten
- Berater/-innen im Privat- und Firmenkundengeschäft
- Immobilienmakler/-innen

Hinweise

Mit dieser Veranstaltung profitieren Sie von einer anrechenbaren Bildungszeit von 4 Stunden für Immobilienmakler/-innen oder Wohnimmobilienverwalter/-innen gemäß § 34c Abs. 2a GewO i.V. mit § 15b MaBV.

INFOS

PRODUKTNUMMER

BW630010

VERANSTALTUNGSTYP

Blended Learning

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE


BW630010.10023.1

 11.04.2023

 Digital

Mitglieder: **420,00 €**

BW630010.10123.1

 27.10.2023

 Digital

Mitglieder: **420,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Bitte beachten Sie die einzelnen Webinarzeiten wie folgt:

Teil 1: 10:00 - 12:00 Uhr

Teil 2: 14:00 - 16:00 Uhr

Webinar: Die Immobilie im Scheidungsfall und Unterhaltsrecht

Markt Bank / Privatkundengeschäft / Fachkompetenz

Themenschwerpunkte

- Scheidungsfolgenvereinbarung
- Beurteilung der Kapitaldienstfähigkeit bei laufenden Darlehensverhältnissen
- Unterhaltsansprüche
- Gesamtschuldnerische Darlehen
- Rechtssichere Geschäftsbesorgungsverträge
- Scheidungsimmobilie
- Exkurs: Bepreisung der Abwicklung

Zielsetzung/Nutzen

Ihre Bank, bzw. Sie als Berater/-in oder Sachbearbeiter/-in, werden regelmäßig mit Scheidungsfällen Ihrer Kunden konfrontiert und stellen sich die Frage, wie Sie die neue Kundensituation zielgerichtet neu beurteilen und die bestehenden Darlehensverträge rechtssicher anpassen?

Unser Referent, Guido Rasche, zeigt Ihnen kompakt die wesentlichsten Regelungen im Familienrecht in Kombination mit dem Bankrecht auf und erhöht Ihre Kompetenz bei der Abwicklung der aufkommenden Scheidungsfälle. Insbesondere die Beurteilung der Kapitaldienstfähigkeit bei einer möglichen Schuldhaftentlassung spielt in der Bankpraxis eine erhebliche Rolle. Ausfallrisiken aber auch Vertragsrisiken geraten regelmäßig auch in den Fokus.

Zielgruppe

- Mitarbeiter/-innen der Marktfolge Aktiv
- Baufinanzierungsspezialisten
- Berater/-innen im Privat- und Firmenkundengeschäft

INFOS

PRODUKTNUMMER

BW630003

VERANSTALTUNGSTYP

Webinar

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

BW630003.10023.1

2 Teilveranstaltungen im Zeitraum von 15.05.2023 - 15.05.2023

 **15.05.2023 von 10:00 - 11:30 Uhr**

 Digital

 **15.05.2023 von 14:00 - 15:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **355,00 €**

BW630003.10123.1

2 Teilveranstaltungen im Zeitraum von 26.10.2023 - 26.10.2023

 **26.10.2023 von 10:00 - 11:30 Uhr**

 Digital

 **26.10.2023 von 14:00 - 15:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **355,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Webinar: Die Immobilie im Erbfall - Abwicklung und Gestaltung

Markt Bank / Privatkundengeschäft / Fachkompetenz

Themenschwerpunkte

Die gesetzliche Erbfolge

Die gewillkürte Erbfolge:

- Testament und Erbvertrag
- gemeinschaftliche Testamente
- Ausschlagung der Erbschaft
- Haftung des Erben

Vorweggenommene Erbfolge

Erben von Immobilien:

- Annahme oder Ausschlagung
- Berichtigung des Grundbuches
- Erbschein und eröffnetes Testament
- Erbengemeinschaft
- Erbschaftssteuer

Auswirkungen auf Darlehensverträge (IVD)

Zielsetzung/Nutzen

Pro Jahr sterben rund eine Million Menschen in Deutschland. Auch Ihre Bank wird regelmäßig in der Kreditabteilung mit Nachlassfällen konfrontiert bzw. ihre Bankberater/-innen müssen sich um die Abwicklung und ggf. Neugestaltung von Engagements kümmern.

Mit unserem Webinar erhöhen Sie Ihre Kompetenz zu allgemeinen erbrechtlichen Fragen und Spezialfragen rund um die Immobilie in der Kundenberatung sowie Sachbearbeitung. Das Webinar unterstützt Sie dabei, erbrechtliche Regelungen in Hinblick auf mögliche Chancen und Risiken effizient und rechtssicher zu beurteilen. Sie erhalten wertvolle Tipps zur Bearbeitung von erbrechtlichen Problemen, insbesondere von Darlehensverträgen (IVD).

Zielgruppe

- Mitarbeiter/-innen der Marktfolge Aktiv
- Baufinanzierungsspezialisten
- Berater/-innen im Privat- und Firmenkundengeschäft
- Immobilienmakler/-innen

INFOS

PRODUKTNUMMER

BW630004

VERANSTALTUNGSTYP

Webinar


DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE


BW630004.10023.1


 **14.04.2023 von 10:00 - 12:00 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **180,00 €**

BW630004.10123.1

 **17.10.2023 von 10:00 - 12:00 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **180,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Webinar: Die Immobilie im Schenkungsfall - Vermögensnachfolge bei Grundstückszuwendungen

Markt Bank / Privatkundengeschäft / Fachkompetenz

Themenschwerpunkte

Übertragung von Immobilien:

- Entgeltlich, unentgeltlich oder teilunentgeltlich?
- Übernahme von Verbindlichkeiten
- Schenken oder Vererben?
- Ehegattenfälle mit Alleineigentum
- Familiengesellschaft sinnvoll?

Absicherung des Schenkers/Übertragenden:

- Wohnrecht oder Nießbrauch?
- Dingliche Rückübertragungsrechte
- Was passiert im Pflegefall?

Steuerliche Auswirkung:

- Wertermittlung des Finanzamts
- Bewertung von Absicherungsrechten
- Schenkungs- und Erbschaftssteuer
- Grunderwerbsteuerpflichtigkeit?

Zielsetzung/Nutzen

Das Immobilienvermögen ist in den vergangenen Jahrzehnten in Deutschland erheblich gestiegen. Ihre Kunden werden zunehmend mit Fragen rund um die Schenkung einer Immobilie konfrontiert, sei es der Beschenkte oder der Schenkende.

Auch Sie, als Bankmitarbeiter/-in, sollten Ihre Kenntnisse in diesem Bereich erweitern, um auf Augenhöhe mitreden zu können bzw. auch Fragen rund um Darlehensverträge beantworten bzw. bearbeiten zu können.

Das Seminar unterstützt Sie, rechtliche Regelungen in Hinblick auf mögliche Chancen und Risiken, effizient und rechtssicher zu beurteilen und im Bankinteresse die Beratungen und Darlehensverträge rechtssicher zu gestalten bzw. anzupassen.

Zielgruppe

- Mitarbeiter/-innen der Marktfolge Aktiv
- Baufinanzierungsspezialisten
- Berater/-innen im Privat- und Firmenkundengeschäft
- Immobilienmakler/-innen

INFOS

PRODUKTNUMMER

BW630005

VERANSTALTUNGSTYP

Webinar


DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

BW630005.10023.1

 **16.05.2023 von 10:00 - 11:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **180,00 €**

BW630005.10123.1

 **20.10.2023 von 10:00 - 11:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **180,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Online-Seminar: Die Immobilie bei Zahlungsschwierigkeiten - Baufinanzierungskunden in der Krise

Markt Bank / Privatkundengeschäft / Fachkompetenz

Themenschwerpunkte

Teil 1: Eintritt von Zahlungsschwierigkeiten

- Aufsichtsrechtliche Vorgaben nach der MaRisk
- Auslöser von Bestandsaufnahmen (automatisch konfiguriert oder manuell erfasst)
- Analyse der Zahlungsschwierigkeiten - insbesondere Überprüfung der Kapitaldienstfähigkeit
- Maßnahmenkatalog der Atruvia AG und Entwicklung eines Maßnahmenplans inkl. Fristen
- Wohlverhaltensperiode
- Stellungnahme und Zuordnungsentscheidung
- Ggf. Abgabe an Problemkreditbearbeitung

Teil 2: Behandlung der Zahlungsschwierigkeiten

Aufzeigen von Handlungsoptionen im Vertragsrecht:

- Stundungen
- Tilgungsaussetzung + Zinsreduzierung
- Interne Umschuldung und Neukredit
- Stillhalte- und Rückzahlungsvereinbarungen

Zielsetzung/Nutzen

Zahlungsschwierigkeiten bei Kunden (automatisch) frühzeitig erkennen, die Hintergründe analysieren und gemeinsam Lösungen entwickeln, ist das zentrale Ziel der Bank um negative Auswirkungen zu begrenzen.

In unserem Online-Seminar beleuchten wir mit Ihnen die einzelnen Prozessschritte bei Kunden mit Zahlungsschwierigkeiten und zeigen auf, welche Arbeitsschritte in der Praxis nach Zuständigkeiten zu erledigen sind.

Sie lernen, welche Lösungen zwischen Bank und Kunde zur Gesundung entwickelt werden können, wie z. B. Vertragsanpassungen, prüfen eine aktuell und künftig gegebene Kapitaldienstfähigkeit und entscheiden wann die Abgabe an die „Abwicklung“ notwendig ist.

Zielgruppe

- Baufinanzierungsspezialisten
- Berater/-innen im Privat- und Firmenkundengeschäft
- Mitarbeiter/-innen der Problemkreditsachbearbeitung

INFOS

PRODUKTNUMMER

BW630006

VERANSTALTUNGSTYP


Seminar

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE


BW630006.10023.1

 04.04.2023

 Digital

Mitglieder: **420,00 €**

BW630006.10123.1

 18.09.2023

 Digital

Mitglieder: **420,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Kreditkündigung und gerichtliches Mahnverfahren

Markt Bank / Privatkundengeschäft / Fachkompetenz

Themenschwerpunkte

- betriebliche Mahnung
- Verzugschadensberechnung
- Kreditkündigung
- gerichtliches Mahnverfahren

Zielsetzung/Nutzen

Sie erlangen Kenntnisse, wie Sie rechtskonforme Kreditkündigungen erstellen und das Mahnverfahren ordnungsgemäß beantragen.

Zielgruppe

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus der Sanierung und Abwicklung, Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus der Marktfolge Aktiv

INFOS

PRODUKTNUMMER

MA619114

VERANSTALTUNGSTYP

Seminar

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

MA619114.10023.1

 27.03.2023

 Digital

Mitglieder: **430,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Online-Seminar: Bildung von Gruppen verbundener Kunden (GvK) und Kreditnehmereinheiten (KNE)

Markt Bank / Privatkundengeschäft / Fachkompetenz

Themenschwerpunkte

- Darstellung der Unterschiede bei der Bildung von "Gruppen verbundener Kunden" für den Großkreditbereich im Vergleich zur Bildung von "Kreditnehmereinheiten" im Bereich der Millionenkreditanzeige anhand nachstehender Fallbeispiele:
- Unterordnungskonzern
- Gleichordnungskonzern
- Zusammenrechnungserfordernis bei der „öffentlichen Hand“/den Gebietskörperschaften
- Personenhandelsgesellschaften
- Partnerschaften
- Gesellschaften bürgerlichen Rechts
- Zusammenrechnungen z. B. aufgrund „wirtschaftlicher Abhängigkeit“
- Sonderfälle
- Und was ist mit AnaCredit?
- Darstellung der Neuerungen aus den Guidelines on Connected Clients der EBA und dem BaFin RS 14/2018 (BA)
- Hinweise zur technischen Umsetzung durch die Rechenzentrale (Grundsätzliches, Informationsquellen)

Zielsetzung/Nutzen

Die Rechtsnormen und bankaufsichtsrechtlichen Vorgaben für die Bildung von Kreditnehmereinheiten sind komplex und wurden zum 01.01.2019 durch die Guidelines on Connected Client der EBA ergänzt. Sie erhalten einen Überblick über die aktuellen Rechtsnormen im Kontext GvK und KNE. Durch die Fallstudienarbeit erhalten Sie die notwendige Sicherheit für die im Kreditgeschäft elementare richtige Verschlüsselung von Kundenverbindungen und Einheitenbildung.

Zielgruppe

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus der Marktfolge Aktiv, Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die Kundenengagements verschlüsseln (Firmenkundenberaterinnen und Firmenkundenberater sowie Assistenzen im Firmenkundengeschäft), Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter Meldewesen

INFOS

PRODUKTNUMMER

MA619160

VERANSTALTUNGSTYP

Seminar


DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE


MA619160.10023.1


 20.06.2023

 Digital

Mitglieder: **430,00 €**

MA619160.10123.1

 25.09.2023

 Digital

Mitglieder: **430,00 €**

MA619160.10223.1

 23.11.2023

 Digital

Mitglieder: **430,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Webinar: TA-Darlehen mit ETF-Sparplänen, Aktienfonds etc. - Aufklärung und rechtssichere Gestaltung

Markt Bank / Privatkundengeschäft / Fachkompetenz

Themenschwerpunkte

Einführung in TA-Darlehen mit Anlageprodukten

Motivation „Steuern sparen“:

- Anwendungsbeispiel Vermietung & Verpachtung
- Berechnungsbeispiele unter Berücksichtigung der Steuerprogression
- Auswirkungen eines Objektwechsels

Motivation „Kurschancen nutzen“:

- Beispielprodukt „MeinSparplan“
- Beispielprodukt „IndexInvest“
- Besteuerung der Anlageprodukte

Rechtssichere Gestaltung in der Praxis:

- Wie verbinde ich die Rechtspflichten aus der IVD-Beratung mit der Wertpapierberatung?
- Welche Besonderheiten bzw. Informationspflichten gibt es bei der Beratung?
- Wie gestalte ich das ESIS, Kreditverträge und Co. bei zusammenhängenden Verträgen?
- Wie erfasse ich konkret bzw. pauschal die Kosten für die Effektivzinsberechnung?

Fazit und Diskussionsrunde

Zielsetzung/Nutzen

Die Kundenanfrage zu Tilgungsaussetzungsdarlehen mit Anlageprodukten als Tilgungsersatzinstrument steigt.

Der Trend im Anlagegeschäft zu ETF-Sparplänen oder Aktienfonds, aber auch klassischen Rentenprodukte sind nachgefragt.

In unserer Veranstaltung konzentrieren wir uns einerseits auf die rechtssichere Umsetzung bei der Beratung und Vertragserstellung. Zusätzlich klären wir anhand von Anwendungsbeispielen auf, welche steuerlichen aber auch anlagetechnischen Chancen und Risiken bei der Gestaltung auftreten.

Unsere „Referenten-Kombination“ ist für Sie als Berater/-in oder Sachbearbeiter/-in ideal, um alle Aspekte zielgerichtet zu beleuchten und Empfehlungen für die Praxis mitzunehmen.

Zielgruppe

- Baufinanzierungsspezialisten
- Privatkundenberater/-innen
- Mitarbeiter/-innen der Marktfolge Aktiv
- Mitarbeiter/-innen im Firmenkundengeschäft

INFOS

PRODUKTNUMMER

BW630037

VERANSTALTUNGSTYP

Webinar


DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE


BW630037.10023.1


 15.03.2023 von 10:00 - 12:30 Uhr

 Digital

Mitglieder: **315,00 €**

BW630037.10123.1

 13.06.2023 von 10:00 - 12:30 Uhr

 Digital

Mitglieder: **315,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Online-Seminar: Beleihungswertermittlung innerhalb der Kleindarlehengrenze

Markt Bank / Privatkundengeschäft / Fachkompetenz

Themenschwerpunkte

Gegenstand der Beleihung:

- Begriffe und Abgrenzungen
- Bewertungsvorschriften (Auswahl)
- Grundstück: Lage, Entwicklungsstufen, Einflüsse
- Anforderungen an den Beleihungswert

Bodenwert und Gebäude:

- Schnelleinstieg Bodenrichtwert
- Maße der baulichen Nutzung
- Bodenwertermittlung mittels GFZ/WGFZ
- Bauwerksmessgrößen: Kubatur/Flächen
- Ermittlung von Bauwerksmessgrößen für die Wertermittlung in agree21

Wertermittlungsverfahren:

- Sachwert, Ertragswert, Vergleichswert
- Einflussgrößen in den Verfahren
- Modernisierungsmaßnahmen
- Besonderheiten der BelWert

Besondere Einflüsse:

- Sanierungsverfahren
- Denkmalschutz
- Erbbaurecht: Münchner Verfahren
- Grundbuch: Zweite Abteilung (Auswahl)
- Baulasten

Umsetzung der Wertermittlung in agree21

Erworbene Bildungszeit für Immobilienmakler/-innen gemäß § 34c Abs. 2a GewO i.V. mit § 15b MaBV: 10 Stunden

Zielsetzung/Nutzen

Sie erwerben in 2 Tagen Online-Seminar die theoretischen und insbesondere praktischen Kenntnisse zur Beleihungswertermittlung von Immobilien innerhalb der Kleindarlehengrenze. Durch die systematische Behandlung werden Sie in die Lage versetzt, Spielräume und Risiken bei der Objektbewertung zu erkennen.

Auf Basis dieser Kenntnisse können Sie unter Erfüllung der Anforderungen der Bankenaufsicht Immobilien bewerten und Beleihungswertermittlungen erstellen. Sie erhalten Arbeitshilfen, die Ihnen sofort umsetzbare Erleichterungen und Argumentationshilfen für die tägliche Praxis verschaffen.

Die Qualifizierung wird durchgängig von einem Onlinekurs mit Forum begleitet, in dem

INFOS

PRODUKTNUMMER

BW636001

VERANSTALTUNGSTYP

Blended Learning

DAUER

3 Tage

TERMINE & ORTE

BW636001.10023.1


3 Teilveranstaltungen im Zeitraum von 07.03.2023 - 09.03.2023

 **07.03.2023**

 Digital

 **08.03.2023**

 Digital


 **09.03.2023**

 Digital


Mitglieder: **820,00 €**

BW636001.10123.1

3 Teilveranstaltungen im Zeitraum von 02.05.2023 - 04.05.2023

 **02.05.2023**

 Digital

 **03.05.2023**

 Digital


 **04.05.2023**

 Digital


Mitglieder: **820,00 €**

BW636001.10223.1


3 Teilveranstaltungen im Zeitraum von 19.09.2023 - 21.09.2023

 **19.09.2023**

 Digital

 **20.09.2023**

 Digital

 **21.09.2023**

 Digital

Mitglieder: **820,00 €**

das Online-Seminar mittels Selbstlernmaterial und handlungsorientierter Aufgaben vor- und nachbereitet wird. Am Ende stellen Sie mit Absolvierung eines Online-Wissenstests in VR-Bildung Ihr neu erlangtes Wissen unter Beweis.

Zielgruppe

- Mitarbeiter/-innen, die (künftig) Beleihungswerte innerhalb der Kleindarlehensgrenze ermitteln

Hinweise

Mit dieser Veranstaltung profitieren Sie von einer anrechenbaren Bildungszeit von zehn Stunden für Immobilienmakler/-innen gemäß § 34c Abs. 2a GewO i.V. mit § 15b MaBV.

Das Seminar qualifiziert Sie in Hinblick auf die Anforderungen des § 18a Abs. 7 KWG.


BW636001.10323.1

3 Teilveranstaltungen im Zeitraum von 07.11.2023 - 09.11.2023


 **07.11.2023**

 Digital

 **08.11.2023**

 Digital

 **09.11.2023**

 Digital

Mitglieder: **820,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Online-Seminar: FreshUp - Beleihungswertermittlung innerhalb der Kleindarlehensgrenze

Markt Bank / Privatkundengeschäft / Fachkompetenz

Themenschwerpunkte

FreshUp zur Beleihungswertermittlung:

- Baukostenermittlung
- Sanierung/Modernisierung
- Spielräume/Bewertungsansätze
- Plausibilitätsprüfung
- Baulasten
- Erbbaurecht

Entwicklungen zur neuen BelWertV

Ausblick/Aktuelles

Erworbene Bildungszeit für Immobilienmakler/-innen gemäß § 34c Abs. 2a GewO i.V. mit § 15b MaBV: 5 Stunden

Zielsetzung/Nutzen

Im aktuell angespannten Immobilienmarkt und dem daraus resultierenden komplexeren Immobilienangebot bringen Sie Ihre Kenntnisse bei der Beleihungswertermittlung von Objekten (innerhalb der Kleindarlehensgrenze) auf den aktuellsten Stand und optimieren Arbeitsweisen.

Herausforderungen, wie zum Beispiel die Bewertung von umfangreichen Sanierungen, Modernisierungen, Erbbaurechten, Sanierungsgebieten bzw. anderen Lasten sind Inhalte des Online-Seminars.

In einem Exkurs erhalten Sie die wichtigsten Informationen zur Entwicklung der neuen BelWertV sowie weitere Hinweise zu aktuellen Entwicklungen. Insgesamt profitieren Sie von Praxishinweisen und zielführenden Umsetzungstipps bei der Analyse und Bewertung von Immobilien.

Zielgruppe

- Mitarbeiter/-innen, aus dem Markt und der Marktfolge, die Beleihungswertermittlungen von Objekten (innerhalb der Kleindarlehensgrenze) erstellen

Hinweise

Mit dieser Veranstaltung profitieren Sie von einer anrechenbaren Bildungszeit von fünf Stunden für Immobilienmakler/-innen gemäß § 34c Abs. 2a GewO i.V. mit § 15b MaBV.

Das Online-Seminar qualifiziert Sie in Hinblick auf die Anforderungen des § 18a Abs. 7 KWG.

INFOS

PRODUKTNUMMER

BW636002

VERANSTALTUNGSTYP

Webinar

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

BW636002.10023.1

 15.03.2023 von 09:00 - 13:00 Uhr

 Digital

Mitglieder: **420,00 €**

BW636002.10123.1

 27.03.2023 von 09:00 - 13:00 Uhr

 Digital

Mitglieder: **420,00 €**

BW636002.10223.1

 28.06.2023 von 09:00 - 13:00 Uhr

 Digital

Mitglieder: **420,00 €**

BW636002.10323.1

 05.07.2023 von 09:00 - 13:00 Uhr

 Digital

Mitglieder: **420,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Online-Seminar: FreshUp - Immobilienbesteuerung

Markt Bank / Privatkundengeschäft / Fachkompetenz

Themenschwerpunkte

Ertragsbesteuerung vermieteter Immobilien

Besteuerung laufender Einkünfte sowie Veräußerungsgewinne und -verluste gewerblicher Grundstückshandel

Förderung des selbstgenutzten Wohneigentums:

- Steuerermäßigung für die Inanspruchnahme haushaltsnaher Dienstleistungen, Handwerksleistungen für Renovierungs-, Erhaltungs- und Modernisierungsmaßnahmen
- Steuerbegünstigung für Baudenkmale und Gebäude in Sanierungsgebieten und städtebaulichen Entwicklungsbereichen
- Steuerermäßigung für die energetische Sanierung der Wohnung gemäß §35cEStG

Besonderheiten bei der Selbstnutzung und Vermietung von Ferienwohnungen

Grundsätze der Umsatzsteuer in der Immobilienwirtschaft, Optionsmöglichkeit, Vorsteuerabzug

Grundsteuerreform 2022/2025 und Grunderwerbsteuer, Überblick und Berechnung

Immobilien in (vorweggenommener) Erbfolge

Ertragsteuerliche Folgen der Immobilienübertragung

Nießbrauchsvorbehalt bzw. wiederkehrende Bezüge

Immobilien im Erbschaftsteuerrecht

aktuelle Rechtsprechung und Gesetzesvorhaben

Zielsetzung/Nutzen

Nutzen Sie unser FreshUp-Seminar, um Ihre Kenntnisse rund um das Thema Immobilienbesteuerung auf den aktuellen Stand zu bringen.

Zielgruppe

- Firmenkundenberaterinnen und Firmenkundenberater
- Firmenkundenbetreuerinnen und Firmenkundenbetreuer
- Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus der Marktfolge Aktiv

Hinweise

Gerne bieten wir Ihnen das Webinar als Inhouseveranstaltung (max. 20 TN) zum Preis von 2.950,00 EUR (Samstag: 3.550,00 EUR) an.

INFOS

PRODUKTNUMMER

FK630003

VERANSTALTUNGSTYP

Seminar

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

FK630003.10023.1

 **16.06.2023**

 Digital

Mitglieder: **370,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Webinar: SteuerUpdate 2023: Wohnimmobilien zur Eigennutzung und Kapitalanlage

Markt Bank / Privatkundengeschäft / Fachkompetenz

Themenschwerpunkte

- **Teil 1:**
Update zur rechtlichen und steuerlichen Behandlung von Investitionen in fremdgenutzte Wohnimmobilien
- **Teil 2:**
Update zur rechtlichen und steuerlichen Behandlung von Investitionen in eigengenutzte Wohnimmobilien

Erworbene Bildungszeit für Immobilienmakler/-innen gemäß § 34c Abs. 2a GewO i.V. mit § 15b MaBV: 1,5 Stunden pro Webinarteil, insgesamt 3 Stunden

Zielsetzung/Nutzen

Private Investoren sind auf der Suche nach den passenden Anlagemöglichkeiten in Form von Immobilieneigentum und verfolgen hierbei unterschiedliche Strategien. Manche Ihrer Kunden halten die Immobilie langfristig und andere veräußern diese direkt, z. B. nach einer Renovierung, um einen höheren Preis zu erzielen, oder nach 10 Jahren, um die Steuerpflicht bei Veräußerungsgewinnen zu vermeiden. Steuerliche Gestaltungsmöglichkeiten sind bei Kapitalanlagen für diese Kunden ein wichtiger Aspekt. Aber auch eigengenutzte Wohnimmobilien profitieren von Steuerermäßigungen bei energetischen Maßnahmen. Als Immobilienexperte bzw. Mitarbeiter/-in der Sachbearbeitung erhalten Sie den aktuellen steuerlichen Stand rund um die Wohnimmobilie.

Zielgruppe

- Baufinanzierungsspezialisten
- Berater/-innen im Privat- und Firmenkundengeschäft
- Immobilienmakler/-innen
- Mitarbeiter/-innen der Marktfolge Aktiv

Hinweise

Mit dieser Veranstaltung profitieren Sie von einer anrechenbaren Bildungszeit von 1,5 Stunden pro Webinarteil für Immobilienmakler/-innen gemäß § 34c Abs. 2a GewO i.V. mit § 15b MaBV.

INFOS

PRODUKTNUMMER

BW630002

VERANSTALTUNGSTYP

Webinar


DAUER

1 Tag


TERMINE & ORTE

BW630002.10023.1

2 Teilveranstaltungen im Zeitraum von 30.03.2023 - 30.03.2023

 **30.03.2023 von 10:00 - 11:30 Uhr**

 Digital

 **30.03.2023 von 14:00 - 15:30 Uhr**

 Digital


Mitglieder: **355,00 €**

BW630002.10123.1

2 Teilveranstaltungen im Zeitraum von 26.06.2023 - 26.06.2023

 **26.06.2023 von 10:00 - 11:30 Uhr**

 Digital

 **26.06.2023 von 14:00 - 15:30 Uhr**


 Digital


Mitglieder: **355,00 €**

BW630002.10223.1

2 Teilveranstaltungen im Zeitraum von 02.11.2023 - 02.11.2023

 **02.11.2023 von 10:00 - 11:30 Uhr**

 Digital

 **02.11.2023 von 14:00 - 15:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **355,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Webinar: FreshUp - Kreditvertragsrecht in der Wohnbaufinanzierung

Markt Bank / Privatkundengeschäft / Fachkompetenz

Themenschwerpunkte

Praktische Fragen zu:

- IVD Kreditverträgen
- Kosten, Nebenleistungen, Effektiver Jahreszins
- Tilgungsersatzinstrumente
- Vorzeitiger Rückzahlung und Widerruf
- Fernabsatzgeschäfte
- Sonstigen Vereinbarungen
- Allgemeinen Bedingungen für Kredite und Darlehen
- ESIS-Merkblätter

Zielsetzung/Nutzen

Die Erstellung von rechtssicheren Kreditverträgen und die Erfüllung von Erläuterungspflichten stellen im Kreditvertragsrecht große Herausforderungen dar. Sie, als Mitarbeiter/-in in der Immobilienberatung bzw. Sachbearbeitung, gewinnen an Sicherheit bei der Erstellung bzw. Erläuterung von Kreditverträgen. In unserem Webinar vertiefen Sie die größten Baustellen im Kreditvertragsrecht.

Zielgruppe

- Mitarbeiter/-innen der Marktfolge Aktiv
- Baufinanzierungsspezialisten
- Berater/-innen im Privat- und Firmenkundengeschäft

INFOS

PRODUKTNUMMER

BW630008

VERANSTALTUNGSTYP


Webinar

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE


BW630008.10023.1

 31.05.2023 von 10:00 - 11:30 Uhr

 Digital

Mitglieder: **180,00 €**

BW630008.10123.1

 25.10.2023 von 10:00 - 11:30 Uhr

 Digital

Mitglieder: **180,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Webinar: FreshUp - Kaufvertragsrecht bei Wohnimmobilien

Markt Bank / Privatkundengeschäft / Fachkompetenz

Themenschwerpunkte

- Exkurs: Grundlagen des Kaufvertragsrechts
- Inhalte und Auswirkungen des Kaufvertrags
- Vertiefung/Besonderheiten im Kaufvertrag
- Ihre Fragen und Antworten

Erworbene Bildungszeit für Immobilienmakler/-innen gemäß § 34c Abs. 2a GewO i.V. mit § 15b MaBV: 1,5 Stunden

Zielsetzung/Nutzen

Die Vielfalt von Kaufverträgen für Wohnimmobilien und insbesondere deren individuelle Ausarbeitung bedürfen ausgeprägte Praxiskenntnisse.

Sie, als Mitarbeiter/-in in der Immobilienberatung bzw. Sachbearbeitung, gewinnen an Sicherheit im Umgang mit einfachen und komplexen Kaufverträgen.

Sie vertiefen rechtliche Aspekte und Besonderheiten des Kaufvertragsrechts.

Zielgruppe

- Mitarbeiter/-innen der Marktfolge Aktiv
- Baufinanzierungsspezialisten
- Berater/-innen im Privat- und Firmenkundengeschäft
- Immobilienmakler/-innen

Hinweise

Mit dieser Veranstaltung profitieren Sie von einer anrechenbaren Bildungszeit von 1,5 Stunden für Immobilienmakler/-innen gemäß § 34c Abs. 2a GewO i.V. mit § 15b MaBV.

INFOS

PRODUKTNUMMER

BW630011

VERANSTALTUNGSTYP


Webinar

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

BW630011.10023.1


 **05.04.2023 von 10:00 - 11:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **180,00 €**

BW630011.10123.1

 **23.10.2023 von 10:00 - 11:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **180,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Webinar: FreshUp - Erbbaurechte in der Wohnbaufinanzierung

Markt Bank / Privatkundengeschäft / Fachkompetenz

Themenschwerpunkte

- Erbbaurechtsverordnung und -vertrag
- besondere Erbbaurechte
- grundpfandrechtliche Besicherung
- Erbbauzins
- Stillhalteerklärung
- Beendigung von Erbbaurechten

Erworbene Bildungszeit für Immobilienmakler/-innen oder Wohnimmobilienverwalter/-innen gemäß § 34c Abs. 2a GewO i.V. mit § 15b MaBV: 1,5 Stunden

Zielsetzung/Nutzen

Erbbaurechte und insbesondere deren vertragliche Bestandteile spielen eine bedeutende Rolle bei der aktuellen und künftigen Beurteilung bzw. Bewertung einer Wohnimmobilie als Sicherheit.

Sie, als Mitarbeiter/-in in der Immobilienberatung bzw. Sachbearbeitung, gewinnen an Sicherheit im Umgang mit dem Thema Erbbaurecht und dessen Einbindung in die Wohnbaufinanzierung.

Zielgruppe

- Mitarbeiter/-innen der Marktfolge Aktiv
- Baufinanzierungsspezialisten
- Berater/-innen im Privat- und Firmenkundengeschäft
- Immobilienmakler/-innen und Wohnimmobilienverwalter/-innen

Hinweise

Mit dieser Veranstaltung profitieren Sie von einer anrechenbaren Bildungszeit von 1,5 Stunden für Immobilienmakler oder Wohnimmobilienverwalter gemäß § 34c Abs. 2a GewO i.V. mit § 15b MaBV.

INFOS

PRODUKTNUMMER

BW630007

VERANSTALTUNGSTYP

Webinar

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE


BW630007.10023.1

 **04.04.2023 von 14:00 - 15:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **180,00 €**

BW630007.10123.1

 **01.09.2023 von 14:00 - 15:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **180,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Webinar: FreshUp - Eintragungen in Abteilung II des Grundbuches

Markt Bank / Privatkundengeschäft / Fachkompetenz

Themenschwerpunkte

- Lasten, Vormerkungen und Widersprüche sowie Verfügungsbeschränkungen im Überblick
- Auswirkungen auf die Bewertung von Immobilien
- Auswirkungen auf die Verwertung von Immobilien
- Fallbeispiele

Erworbene Bildungszeit für Immobilienmakler/-innen oder Wohnimmobilienverwalter/-innen gemäß § 34c Abs. 2a GewO i.V. mit § 15b MaBV: 1,5 Stunden

Zielsetzung/Nutzen

Eintragungen in Abt. II des Grundbuches führen in der Praxis bei der Bewertung von Immobilienvorhaben zu vielen offenen Fragen. Insbesondere der Einfluss dieser Eintragungen auf die Bewertung und Verwertung von Immobilien müssen zielgerichtet beurteilt werden.

Sie, als Mitarbeiter/-in in der Immobilienberatung bzw. Sachbearbeitung, gewinnen an Sicherheit im Umgang mit dem Thema Eintragungen in Abt. II des Grundbuches und können diese im Einzelfall in der Wohnbaufinanzierung zielführend beurteilen.

Zielgruppe

- Mitarbeiter/-innen der Marktfolge Aktiv
- Baufinanzierungsspezialisten
- Berater/-innen im Privat- und Firmenkundengeschäft
- Immobilienmakler/-innen und Wohnimmobilienverwalter/-innen

Hinweise

Mit dieser Veranstaltung profitieren Sie von einer anrechenbaren Bildungszeit von 1,5 Stunden für Immobilienmakler oder Wohnimmobilienverwalter gemäß § 34c Abs. 2a GewO i.V. mit § 15b MaBV.

INFOS

PRODUKTNUMMER

BW630013

VERANSTALTUNGSTYP

Webinar

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE


BW630013.10023.1

 **12.04.2023 von 10:00 - 11:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **180,00 €**

BW630013.10123.1

 **06.10.2023 von 10:00 - 11:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **180,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Webinar: FreshUp - Wohneigentumsrecht in der Wohnbaufinanzierung

Markt Bank / Privatkundengeschäft / Fachkompetenz

Themenschwerpunkte

Grundlagen der Wohneigentumsgemeinschaft

Abgrenzung Sonder- und Gemeinschaftseigentum

"Brennpunkt Eigentümerversammlung":

- Versammlungsprotokoll
- Beschlussammlung
- Beschlusskompetenzen

Abgrenzung Instandhaltung/Instandsetzung, bauliche Veränderung und Modernisierung

Erworbene Bildungszeit für Immobilienmakler/-innen oder Wohnimmobilienverwalter/-innen gemäß § 34c Abs. 2a GewO i.V. mit § 15b MaBV: 2 Stunden

Zielsetzung/Nutzen

Eigentumswohnungen liegen im Trend. Welche Besonderheiten sind jedoch beim Erwerb von Wohneigentum zu beachten? Welche Verpflichtungen bzw. Risiken geht der Erwerber bzw. Ihr Institut ein? Welche Regelungen in der WEG bringen Vor- und Nachteile mit sich?

Sie, als Mitarbeiter/-in in der Immobilienberatung bzw. Sachbearbeitung, gewinnen an Sicherheit im Umgang mit dem Thema Wohneigentumsrechte und dessen Einbindung in die private Wohnbaufinanzierung.

Zielgruppe

- Mitarbeiter/-innen der Marktfolge Aktiv
- Baufinanzierungsspezialisten
- Berater/-innen im Privat- und Firmenkundengeschäft
- Immobilienmakler/-innen und Wohnimmobilienverwalter/-innen

Hinweise

Mit dieser Veranstaltung profitieren Sie von einer anrechenbaren Bildungszeit von 2 Stunden für Immobilienmakler/-innen oder Wohnimmobilienverwalter/-innen gemäß § 34c Abs. 2a GewO i.V. mit § 15b MaBV.

INFOS

PRODUKTNUMMER

BW630014

VERANSTALTUNGSTYP

Webinar

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

BW630014.10023.1

 **29.03.2023 von 10:00 - 12:00 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **210,00 €**

BW630014.10123.1

 **06.11.2023 von 10:00 - 12:00 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **210,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Webinar: FreshUp - Mietrecht bei Wohnimmobilien

Markt Bank / Privatkundengeschäft / Fachkompetenz

Themenschwerpunkte

- Aktuelles aus dem Mietrecht
- Mietverträge rechtssicher abschließen
- Bestehende Mietverträge überprüfen
- Betriebskosten wirksam vereinbaren und abrechnen
- Miet- und Vorauszahlungen anpassen
- Bei Mängeln der Mietsache richtig agieren
- Mietverhältnisse rechtssicher beenden
- Ihre Fragen aus der Praxis

Erworbene Bildungszeit für Immobilienmakler/-innen oder Wohnimmobilienverwalter/-innen gemäß § 34c Abs. 2a GewO i.V. mit § 15b MaBV: 3 Stunden

Zielsetzung/Nutzen

Viele neue Themen haben großen Einfluss auf das bestehende komplexe Mietrecht in Deutschland. Darunter zu benennen sind bspw. die Mietspiegelpflicht in größeren Städten, der viel diskutierte „Mietendeckel“, die aktuelle Fassung zur Betriebskostenverordnung, aber auch Diskussionen über digitale Mietverträge mit elektronischen Signaturen.

Mit unserem kompakten Webinar möchten wir Sie dazu befähigen, die wesentlichsten Aspekte im Mietrecht bei Wohnimmobilien zu erlernen, um Mietverträge besser zu analysieren, bzw. rechtssicher zu gestalten. Auch aktuelle Themen und Ihre Fragen finden einen angemessenen Raum in unserem Webinar.

Zielgruppe

- Mitarbeiter/-innen der Marktfolge Aktiv
- Baufinanzierungsspezialisten
- Berater/-innen im Privat- und Firmenkundengeschäft
- Immobilienmakler/-innen und Wohnimmobilienverwalter/-innen

Hinweise

Anrechenbare Bildungszeit von 3 Stunden für Immobilienmakler/-innen bzw. Wohnimmobilienverwalter/-innen gemäß §34c Abs.2a GewO.

INFOS

PRODUKTNUMMER

BW630016

VERANSTALTUNGSTYP

Webinar

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

BW630016.10023.1

 **09.03.2023 von 09:00 - 12:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **395,00 €**

BW630016.10123.1


 **08.05.2023 von 09:00 - 12:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **395,00 €**

BW630016.10223.1

 **04.07.2023 von 09:00 - 12:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **395,00 €**

BW630016.10323.1

 **22.11.2023 von 09:00 - 12:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **395,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Webinar: FreshUp - Zwangsversteigerungen bei Wohnimmobilien

Markt Bank / Privatkundengeschäft / Fachkompetenz

Themenschwerpunkte

- Wichtige Grundlagen und Aktuelles zur Zwangsversteigerung bei Wohnimmobilien
- Ablauf, Voraussetzungen, Formalitäten
- Rechtliche Aspekte und Besonderheiten
- Ihre Fragen, unsere Antworten

Erworbene Bildungszeit für Immobilienmakler/-innen oder Wohnimmobilienverwalter/-innen gemäß § 34c Abs. 2a GewO i.V. mit § 15b MaBV: 1,5 Stunden

Zielsetzung/Nutzen

In wirtschaftlichen Krisenzeiten steigen regelmäßig auch die Zahlen von Zwangsversteigerungen bei Wohnimmobilien an. Hieraus ergeben sich aus Banksicht einerseits einige Fragestellungen rund um die Verwertung, aber auch rund um den Erwerb von Wohnimmobilien.

Der Erwerb aus einer Zwangsversteigerung spielt aufgrund des aktuell eingeschränkten Immobilienangebots eine besondere Rolle. Ihre Kunden sind sich oftmals gar nicht bewusst, welche Risiken diese möglicherweise eingehen. Sie, als Mitarbeiter/-in in der Immobilienberatung bzw. Sachbearbeitung, gewinnen an Sicherheit im Umgang mit dem Thema "Zwangsversteigerung bei Wohnimmobilien" und aktualisieren Ihre Kenntnisse.

Zielgruppe

- Mitarbeiter/-innen der Marktfolge Aktiv
- Baufinanzierungsspezialisten
- Berater/-innen im Privat- und Firmenkundengeschäft
- Immobilienmakler/-innen

Hinweise

Mit dieser Veranstaltung profitieren Sie von einer anrechenbaren Bildungszeit von 1,5 Stunden für Immobilienmakler/-innen oder Wohnimmobilienverwalter/-innen gemäß § 34c Abs. 2a GewO i.V. mit § 15b MaBV.

INFOS

PRODUKTNUMMER

BW630012

VERANSTALTUNGSTYP


Webinar

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

BW630012.10023.1

 17.05.2023 von 10:00 - 11:30 Uhr

 Digital

Mitglieder: **180,00 €**

BW630012.10123.1

 05.10.2023 von 10:00 - 11:30 Uhr

 Digital

Mitglieder: **180,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Online-Seminar: Vertriebsassistent in der Wohnbaufinanzierung

Markt Bank / Privatkundengeschäft / Fachkompetenz

Themenschwerpunkte

Der Kaufvertrag und der Eigentumserwerb:

- Ablauf eines Erwerbsvorgangs
- Inhalte eines Kaufvertrages
- Aufgaben des Notars und des Gerichts

Der Darlehensantrag und Sicherheiten:

- Assistent Beratungsqualität Immobilie
- Finanzierungsaufbau und Kreditwürdigkeit
- Sicherheiten und Grundbuch
- Exkurs: Besichtigung von Objekten

Der Darlehensvertrag und Cross-Selling:

- Die wichtigsten Vereinbarungen im Überblick
- Weitere Produkte neben der Finanzierung

Das Darlehenskonto in agree21:

- Auskünfte zum Darlehenskonto leisten
- Sondertilgungsanfragen bearbeiten
- Ratentermine bzw. Lastschriften anpassen
- Vorzeitige Rückzahlungsanfragen bearbeiten
- Zinsbescheinigungen erstellen
- Valutierungsaufträge bearbeiten

Die Zinsprolongation und Vertragsergänzung:

- Zinsprolongationen und „Forwards“ abwickeln
- Sicherheitenblätter lesen und verstehen
- Sicherheitenfreigaben vorbereiten
- Tilgungsänderung/-aussetzung bearbeiten

Zielsetzung/Nutzen

Die Beratungszeit Ihrer Baufinanzierungsspezialisten ist kostbar und sollte effizient genutzt werden. Daneben ist die Erreichbarkeit der Spezialisten durch Beratungszeiten auch oftmals sehr eingeschränkt, was dem heutigen Kundenbedürfnis nicht mehr entspricht.

Sind Ihre Mitarbeiter aus der Vertriebsassistent und der Kundenberatung zentrale Ansprechpartner für Kunden?

Mit unserem neuen Format möchten wir Ihre Vertriebsassistenten in der Baufinanzierung bzw. Kundenberater/-innen weiterbilden, damit diese Teilaufgaben eines Baufinanzierungsberaters zielgerichtet übernehmen können sowie Vertriebsignale erkennen.

INFOS

PRODUKTNUMMER

BW633000

VERANSTALTUNGSTYP

Blended Learning


DAUER

2 Tage

TERMINE & ORTE

BW633000.10023.1

 16.02.2023 - 17.02.2023

 Digital

Mitglieder: **775,00 €**

BW633000.10123.1

 28.06.2023 - 29.06.2023

 Digital

Mitglieder: **775,00 €**

BW633000.10223.1

 12.12.2023 - 13.12.2023

 Digital

Mitglieder: **775,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Zielgruppe

- Vertriebsassistenten Baufinanzierung
- Marktunterstützung Baufinanzierung
- Privatkundenberater/-innen

Online-Seminar: Update - Vergabe von Immobilien-Verbraucherdarlehen - VR-FinanzierungsPass 2/3

Markt Bank / Privatkundengeschäft / Fachkompetenz

Themenschwerpunkte

- Teil 1: Update - Rechtliche Grundlagen für die Vergabe von Immobilien-Verbraucherdarlehen
- Teil 2: Update - Kreditwürdigkeitsprüfung und Finanzierungsgestaltung unter Beachtung der WKR
- Teil 3: Update - Verfahren des Immobilienerwerbs und Kreditsicherheiten

Aktualisierung der Kenntnisse gemäß des §18a Abs. 6 KWG i.V. mit ImmoDarlSachkV § 1 - Aktualisierung zu allen Sachkundethemen

Zielsetzung/Nutzen

Mit dieser Veranstaltung aktualisieren Sie Ihre Kenntnisse gemäß des §18a Abs. 6 KWG i.V. mit ImmoDarlSachkV § 1 - Aktualisierung zu allen Sachkundethemen.

Als erfahrene/r Mitarbeiter/-in aktualisieren Sie Ihre Kenntnisse in der privaten Baufinanzierung unter Berücksichtigung der gesetzlichen Anforderungen an die Vergabe von Immobilien-Verbraucherdarlehen und erfüllen damit die Voraussetzungen für den Erwerb des VR-FinanzierungsPass IVD II (Markt/Marktfolge).

Mitarbeiter/-innen im Firmenkundengeschäft erhalten bei einer nachgewiesenen fachlichen Vertiefung der Bonitätsprüfung bei Firmenkunden nach Absolvierung des Online-Seminars einen VR-FinanzierungsPass IVD III (Markt/Marktfolge).

Zielgruppe

- Baufinanzierungsspezialisten
- Berater/-innen im Privat- und Firmenkundengeschäft, die IVD-relevante Beratungen durchführen
- Mitarbeiter/-innen der Marktfolge Aktiv, die an der Vergabe von Immobilien-Verbraucherdarlehen beteiligt sind

Hinweise

Sie bestätigen uns mit Ihrer Anmeldung, dass Sie über die theoretische Sachkunde gemäß § 2 oder § 1 Abs. 2 der ImmoDarlSachkV verfügen, seit mindestens drei Jahren durchgängig als Berater/-in oder Mitarbeiter/-in der Marktfolge Aktiv tätig sind und in dieser Funktion regelmäßig an der Vergabe bzw. Votierung von Immobilien-Verbraucherdarlehen beteiligt sind.

Bitte beachten Sie, dass das Online-Seminar über eine vierwöchige Onlinevorbereitungsphase verfügt. Die Inhalte werden im Online-Seminar als bekannt vorausgesetzt.

Gerne bieten wir Ihnen das Online-Seminar als Inhouse-Veranstaltung zum Preis von insgesamt 2.750,00 EUR bei max. 20 Teilnehmern an.

INFOS

PRODUKTNUMMER

BW630020

VERANSTALTUNGSTYP

Blended Learning


DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

BW630020.10023.1


 14.02.2023

 Digital

Mitglieder: **545,00 €**

BW630020.10123.1

 07.06.2023

 Digital

Mitglieder: **545,00 €**


BW630020.10223.1


 16.10.2023

 Digital

Mitglieder: **545,00 €**

BW630020.10323.1

 07.12.2023

 Digital

Mitglieder: **545,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Online-Seminar: Update: Vergabe v. Immobilien-Verbraucherdarlehen - VR-FinanzierungsPass IVD I Markt

Markt Bank / Privatkundengeschäft / Fachkompetenz

Themenschwerpunkte

- Teil 1: Update - Rechtliche Grundlagen für die Vergabe von Immobilien-Verbraucherdarlehen
- Teil 2: Update - Kreditwürdigkeitsprüfung und Finanzierungsgestaltung unter Beachtung der WKR

Aktualisierung der Kenntnisse gemäß des §18a Abs. 6 KWG i.V. mit ImmoDarlSachkV § 1 – 3 von 5 Sachkundethemen

- Aktualisierung zu rechtlichen Grundlagen für die Vergabe von Immobilien-Verbraucherdarlehen
- Aktualisierung zu Verfahren zur Prüfung der Kreditwürdigkeit des Verbrauchers
- Aktualisierung zu einschlägigen Kreditprodukten und den üblicherweise mit ihnen angebotenen Nebenleistungen

Zielsetzung/Nutzen

Mit dieser Veranstaltung aktualisieren Sie Ihre Kenntnisse gemäß des §18a Abs. 6 KWG i.V. mit ImmoDarlSachkV § 1 - Aktualisierung zu 3 von 5 Sachkundethemen (siehe Inhalte).

Als erfahrene/r Mitarbeiter/-in aktualisieren Sie Ihre Kenntnisse in der privaten Baufinanzierung (keine Finanzierung Neubau/Neukauf) unter Berücksichtigung der gesetzlichen Anforderungen an die Vergabe von Immobilien-Verbraucherdarlehen und erfüllen damit die Voraussetzungen für den Erwerb des VR-FinanzierungsPass IVD I Markt.

Zielgruppe

- Privatkundenberater/-innen, die im Bereich Anschlussfinanzierung und Modernisierung/Renovierung/Sanierung ausschließlich im Bestand beraten (keine Finanzierung Neubau/Neukauf)

Hinweise

Sie bestätigen mit Anmeldung eines Teilnehmers, dass dieser über die theoretische Sachkunde gemäß § 2 oder § 1 Abs. 2 der ImmoDarlSachkV verfügt, seit mindestens drei Jahren durchgängig als Privatkundenberater/-in tätig ist und in dieser Funktion regelmäßig an der Vergabe bzw. Votierung von Immobilien-Verbraucherdarlehen beteiligt ist.

Bitte beachten Sie, dass das Online-Seminar über eine vierwöchige Onlinevorbereitungsphase verfügt. Die Inhalte werden im Online-Seminar als bekannt vorausgesetzt.

INFOS

PRODUKTNUMMER

BW630021

VERANSTALTUNGSTYP


Blended Learning


DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

BW630021.10023.1


 14.02.2023

 Digital

Mitglieder: **355,00 €**

BW630021.10123.1

 07.06.2023

 Digital

Mitglieder: **355,00 €**

BW630021.10223.1

 16.10.2023

 Digital

Mitglieder: **355,00 €**

BW630021.10323.1

 07.12.2023

 Digital

Mitglieder: **355,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

InfoWebinar: Aktuelles der GenoAkademie aus dem Bereich "Bauen & Wohnen"

Markt Bank / Privatkundengeschäft / Fachkompetenz

Themenschwerpunkte

- Aktuelle Bildungsthemen
- Aktuelle Rechtsthemen
- Aktuelle Beratungsthemen
- Aktuelle Prüfungsthemen

Zielsetzung/Nutzen

Sie erhalten in unserem InfoWebinar eine Übersicht zu aktuellen Themen in der Baufinanzierung und tauschen sich mit unseren Experten über aktuelle und künftige Herausforderungen aus.

Unsere Experten aus Bildung, Beratung, Recht und Grundsatz präsentieren aus ihren Fachbereichen kurz aktuelle Themen rund um den Bereich „Bauen & Wohnen“.

Zielgruppe

- Führungskräfte Baufinanzierung/Vertriebsleiter/-innen
- Baufinanzierungs-/Privatkundenberater/-innen
- Leiter/-innen Marktfolge Aktiv
- Mitarbeiter/-innen der Marktfolge Aktiv

INFOS

PRODUKTNUMMER

BW630000

VERANSTALTUNGSTYP

Webinar


DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE


BW630000.10323.1

 **05.06.2023 von 10:00 - 11:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **0,00 €**


BW630000.10423.1

 **13.06.2023 von 10:00 - 11:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **0,00 €**

BW630000.10523.1

 **23.06.2023 von 10:00 - 11:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **0,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Fachtagung Leitung Firmenkundenbetreuung

Markt Bank / Firmenkundengeschäft

Themenschwerpunkte

Die Fachtagung Leitung Firmenkundenbetreuung ist Ihre Plattform für Information - Diskussion - Erfahrungsaustausch - Networking. Die Themen stellen wir in jedem Jahr aktuell für Sie zusammen und geben sie mit der Ausschreibung der Veranstaltung bekannt.

Zielsetzung/Nutzen

- Information
- Diskussion
- Erfahrungsaustausch
- Networking

Zielgruppe

- Führungskräfte aus der Gewerbekundenberatung
- Führungskräfte aus der Firmenkundenberatung
- Führungskräfte aus der Firmenkundenbetreuung
- Vorstände

Hinweise

Die aktuellen Themen sowie den Preis für die zukünftigen Veranstaltungen können wir Ihnen aus Gründen der Aktualität erst kurz vor der Veranstaltung mitteilen.

INFOS

PRODUKTNUMMER

FK310001

VERANSTALTUNGSTYP

Tagung


DAUER


2 Tage

TERMINE & ORTE

FK310001.10023.1

 **24.10.2023 - 25.10.2023**

 Hotel am Froschbächel, Bühl

 Hotel am Froschbächel, Bühl

Mitglieder: **0,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 61,34 €/Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Fachtagung Agrarkunden

Markt Bank / Firmenkundengeschäft

Themenschwerpunkte

Die Fachtagung Agrarkunden ist Ihre Plattform für Information - Diskussion - Erfahrungsaustausch - Networking. Die Themen stellen wir in jedem Jahr aktuell für Sie zusammen und geben sie mit der Ausschreibung der Veranstaltung bekannt.

Zielsetzung/Nutzen

Wir diskutieren mit Ihnen die aktuellen Herausforderungen in der Landwirtschaft. Dabei erhalten Sie Informationen und Anregungen für Ihr Agrarkundengeschäft durch eine praxisorientierte Themenmischung und regionale Schwerpunkte.

Zielgruppe

- Agrarkundenberaterinnen und Agrarkundenberater
- Firmenkundenbetreuerinnen und Firmenkundenbetreuer aus der Marktfolge Aktiv mit einem Schwerpunkt im Agrarkundengeschäft
- Leiterinnen und Leiter Firmenkundenbetreuung und Marktfolge Aktiv

Hinweise

Bitte beachten Sie, dass wir im Anschluss an die Tagung am 2. Tag für Sie ein Mittagessen reserviert haben.

Die aktuellen Themen sowie den Preis für die zukünftigen Veranstaltungen können wir Ihnen aus Gründen der Aktualität erst kurz vor der Veranstaltung mitteilen. Das Tagungsprogramm mit dem Ablauf und den jeweiligen Referenten erhalten Sie mit der Einladung.

INFOS

PRODUKTNUMMER

FK310002

VERANSTALTUNGSTYP

Tagung

DAUER

2 Tage

TERMINE & ORTE

FK310002.10023.1

 **14.09.2023 - 15.09.2023**

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **0,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 €/ Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Fachtagung Immobilien - Wertermittlung und Märkte

Markt Bank / Firmenkundengeschäft

Aktuelles Fachwissen ist eine Grundvoraussetzung für eine qualitativ hochwertige und rechtssichere Arbeit im Bereich der Immobilienbewertung. Darum bieten wir Ihnen auch in diesem Jahr die Fachtagung Immobilien - Wertermittlung und Märkte, die speziell auf die Entwicklungen im Bereich Immobilienbewertung ausgerichtet ist.

Die eintägige Veranstaltung bietet Führungsverantwortlichen und erfahrenen Mitarbeitern aus diesem Aufgabenbereich ein breites Spektrum an Themen, das die aktuellen Herausforderungen in strategischer und operativer Hinsicht aufgreift.

Sie präsentiert Ihnen in kompakter Form aktuelle Themen und gibt einen Überblick über neueste Entwicklungen. Zudem ist sie ein ideales Forum für den Erfahrungs- und Gedankenaustausch mit Kollegen und Referenten.

HypZert Gutachter erhalten einen Nachlass von 10 % auf den jeweiligen Seminarpreis - Voraussetzung: Bei der Buchung ist ein Nachweis einzureichen.

Themenschwerpunkte

Die Fachtagung Immobilien - Wertermittlung und Märkte ist Ihre Plattform für Information - Diskussion - Erfahrungsaustausch - Networking. Die Themen stellen wir in jedem Jahr aktuell für Sie zusammen und geben sie mit der Ausschreibung der Veranstaltung bekannt. Ihre Fragen und Anregungen zu Tagungsinhalten senden Sie gerne an melanie.breustedt@genossenschaftsverband.de

Zielsetzung/Nutzen

Die Teilnehmer kennen die aktuellen Entwicklungen im Bereich Immobilienbewertung und übernehmen Umsetzungsmöglichkeiten in ihre Praxis.

Zielgruppe

Immobiliengutachter; Führungskräfte aus den Bereichen Marktunterstützung Aktiv und Markt, Mitarbeiter Firmen/Privatkundengeschäft

Hinweise

Der Seminarpreis wird mit Veröffentlichung des Programms festgelegt.

INFOS

PRODUKTNUMMER

MA319004

VERANSTALTUNGSTYP

Tagung


DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

MA319004.10023.1

 30.11.2023

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **0,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 €/Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Fachtagung Meldewesen - Schwerpunkt Kreditmeldewesen

Markt Bank / Firmenkundengeschäft

Themenschwerpunkte

Die aktuellen Themen sowie den Preis für die zukünftigen Veranstaltungen können wir Ihnen aus Gründen der Aktualität erst kurz vor der Veranstaltung mitteilen. Wir werden Sie dazu rechtzeitig vor Veranstaltungsbeginn informieren.

Zielsetzung/Nutzen

Sie aktualisieren und vertiefen Ihr Wissen im Zusammenhang mit dem aufsichtsrechtlichen Meldewesen. Durch eine Mischung aus Vortrag und Diskussion partizipieren Sie an den praktischen Erfahrungen des Referententeams und Teilnehmenden. Sowohl das Kollegium aus der Prüfungsabteilung des Verbandes als auch das Kollegium der Deutschen Bundesbank bzw. einer Volksbank und der Atruvia AG stehen Ihnen an diesem Tag "Rede und Antwort". Zusätzlich erfahren Sie Aktuelles zu kommenden Themen und Konkretisierungen der Aufsicht.

Zielgruppe

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter Meldewesen, Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter Rechnungswesen, Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter Interne Revision und alle Mitarbeitenden, die mit Aufgaben im Zusammenhang mit dem aufsichtsrechtlichen Meldewesen betraut sind

INFOS

PRODUKTNUMMER

MW310002

VERANSTALTUNGSTYP

Tagung

DAUER


2 Tage


TERMINE & ORTE

MW310002.10023.1

2 Teilveranstaltungen im Zeitraum von 25.10.2023 - 27.10.2023

 **25.10.2023**

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 **27.10.2023**

 Digital


Mitglieder: **585,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 € / Tag

MW310002.10123.1

2 Teilveranstaltungen im Zeitraum von 26.10.2023 - 27.10.2023

 **26.10.2023**

 Akademiestandort Geno-Haus
Stuttgart

 **27.10.2023**

 Digital

Mitglieder: **585,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 61,34 € / Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Entwicklungsweg GeschäftskundenBeratung

Zertifizierter VR-Geschäftskundenberater

Markt Bank / Firmenkundengeschäft / Entwicklungsweg GeschäftskundenBeratung

Das Marktbearbeitungskonzept Firmenkunden des BVR e.V. geht beim Geschäftskunden von einem Jahresumsatz bis 250 T€ aus. Dieses Volumen zu realisieren, erfordert bei den Beratern dieser Kundengruppe Kompetenz sowohl aus dem Firmenkunden- als auch aus dem Privatkundengeschäft.

Themenschwerpunkte

- Bedeutung des Kundensegments für die Bank
- Kundenspezifika – Wo ist der Unterschied zum Privatkunden?
- Beratungsthema Investition und Finanzierung (Bankfinanzierung / VR Smart Finanz)
- Bonitätsprüfung, Ratingansätze
- Aufbereitung von der Einnahmenüberschussrechnung und der BWA
- Beratungsthema Liquidität und Zahlungsverkehr
- In der Onlinevorbereitungsphase: Beratungsthema Absicherung (Sachwerte/Vermögenswerte/Notfall) und Altersvorsorgemöglichkeiten im Geschäftskundensegment

Zielsetzung/Nutzen

Sie...

- erkennen die Bedeutung des Kundensegments der Geschäftskunden und die über das Privatkundengeschäft hinausgehenden Kundenspezifika und -anforderungen.
- lernen die Bedarfswelder und relevanten Produkte/Leistungsangebote der Genossenschaftsbanken kennen.
- kennen die Bedeutung der BWA als wesentlicher Bestandteil einer zeitnahen Bonitätsanalyse und Risikoprävention bei Geschäftskunden.
- analysieren die unterjährige wirtschaftliche Entwicklung eines Unternehmens auf Basis der bereinigten BWA und leiten die Kapitaldienstfähigkeit ab.
- können eine Einnahmenüberschussrechnung aufbereiten und sind in der Lage, eine Bonitätsbeurteilung durchzuführen und die Kapitaldienstfähigkeit zu ermitteln.
- kennen die Architektur und die Beurteilungskriterien des Firmenkundenschnellratings.
- kennen die Möglichkeiten der Altersvorsorge eines Geschäftskunden.
- können die Finanzierungsalternativen Mietkauf und Leasing über den Verbundpartner situativ in Finanzierungsanfragen einbauen.

Zielgruppe

Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen, die in der Service- oder Privatkundenberatung tätig sind und künftig auch oder ausschließlich Geschäftskunden beraten sollen.

Hinweise

INFOS

PRODUKTNUMMER

FK121001

VERANSTALTUNGSTYP

Blended Learning


DAUER


3 Tage

TERMINE & ORTE

FK121001.10023.1

 **06.11.2023 - 08.11.2023**

 Hybrid - Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **850,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 €/Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Mit Besuch dieses Moduls erwerben Sie den Titel "Zertifizierter VR-Geschäftskundenberater" sofern Sie gleichzeitig über einen aktuellen VR-BeraterPass Serviceberatung bzw. Privatkundenberatung verfügen.

Unsere Module starten mit einer Online-Vorbereitungsphase ca. 6 Wochen vor Beginn des Präsenzmoduls (Geschätzte Lerndauer: 6 Stunden). Der Präsenzphase folgt eine 2-wöchige Transferphase (Geschätzte Lerndauer: 3 Stunden), in der die erlernten Felder und Themen praktisch eingeübt werden.

Neu! Auch hybrid!

Für dieses Angebot gibt es auch Termine, die hybrid, also als Kombination aus Präsenzveranstaltung und Streaming-Event, durchgeführt werden. Somit ist entweder die Teilnahme in Präsenz oder eine digitale Teilnahme möglich – Sie entscheiden. Die Auswahl treffen Sie, wenn Sie die Veranstaltung in den Warenkorb gelegt haben.

Entwicklungsweg GewerbekundenBeratung

Bonitätsprüfung: Jahresabschlussanalyse

Markt Bank / Firmenkundengeschäft / Entwicklungsweg GewerbekundenBeratung

Vor einer Kreditvergabe gilt es, sich ein genaues Bild von den wirtschaftlichen Verhältnissen des Kreditnehmers zu machen - zum einen aufgrund gesetzlicher Vorgaben, zum anderen aus Eigeninteresse, um Kreditausfälle möglichst zu vermeiden. Der Jahresabschluss von Firmenkunden ist dazu eine ganz wesentliche Informationsquelle, die Analyse von zentraler Bedeutung.

Themenschwerpunkte

- Aufbau und Inhalt eines Jahresabschlusses (JAA)
- Einheitliche Aufbereitungsregeln gemäß Bilanzierungshandbuch unter kritischer Würdigung der Abweichungen zu den bankindividuellen Regelungen
- Einsatzmöglichkeiten und Aussagefähigkeit von Vorjahres- und Branchenvergleichsdaten in der JAA
- Geschäftspolitische Gründe für die Ausnutzung von Bilanzierungswahlrechten und deren Auswirkung auf die JAA
- Auswirkung der Ertragsbesteuerung
- Ableitung von Zukunftsperspektiven aus Basis des JAA
- Verdichtung der Erkenntnisse zu einer schriftlichen Bilanzkritik inkl. Darstellung der Kapitaldienstfähigkeit und Vertriebsansätze
- Fallstudienarbeit

Das Seminar qualifiziert die Teilnehmer und versetzt sie in die Lage, die aufsichtsrechtlichen Anforderungen gemäß § 25 a KWG zu erfüllen.

Zielsetzung/Nutzen

Sie gehen gekonnt mit dem Jahresabschluss und seinen Bestandteilen um, kennen Besonderheiten und können Kreditwürdigkeiten analysieren, prüfen und bewerten.

Zielgruppe

Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen mit Bankausbildung, die im Markt Firmenkunden eingesetzt sind oder (perspektivisch) eingesetzt werden.

Hinweise

Unsere Module starten mit einer Online-Vorbereitungsphase ca. 6 Wochen vor Beginn des Präsenzmoduls (Geschätzte Lerndauer: 8 Stunden). Der Präsenzphase folgt eine 2-wöchige Transferphase (Geschätzte Lerndauer: 2 Stunden), in der die erlernten Felder und Themen praktisch eingeübt werden.

Die Voraussetzung für die Teilnahme an der Präsenzphase ist ein erfolgreicher Abschluss des Zulassungstests mit mindestens 67 Prozent spätestens eine Woche vor Beginn der Präsenzveranstaltung.

INFOS

PRODUKTNUMMER

FK123101

VERANSTALTUNGSTYP


Blended Learning


DAUER


3 Tage

TERMINE & ORTE

FK123101.10223.1

 20.03.2023 - 22.03.2023


 Bonjour Hotelbetriebs GmbH, Gerlingen


 Bonjour Hotelbetriebs GmbH, Gerlingen

Mitglieder: **950,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 €/Tag

FK123101.10323.1

 22.05.2023 - 24.05.2023

 Hybrid - Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **950,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 €/Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Diese Veranstaltung ist Teil des Entwicklungsweges Gewerbekundenberatung oder Firmenkundenbetreuung I.

Diese Veranstaltung kann zur gezielten Vertiefung der Fachkenntnisse jedoch auch einzeln gebucht werden.

Neu! Auch hybrid!

Für dieses Angebot gibt es auch Termine, die hybrid, also als Kombination aus Präsenzveranstaltung und Streaming-Event, durchgeführt werden. Somit ist entweder die Teilnahme in Präsenz oder eine digitale Teilnahme möglich – Sie entscheiden. Die Auswahl treffen Sie, wenn Sie die Veranstaltung in den Warenkorb gelegt haben.

Bonitätsprüfung: EÜR, BWA, VR-Rating

Markt Bank / Firmenkundengeschäft / Entwicklungsweg GewerbekundenBeratung

Kreditentscheidungen sicher zu treffen, erfordert eine genaue Beurteilung der Kapitaldienstfähigkeit eines Firmenkunden - und hierzu ist auch die Einschätzung der BWA unumgänglich sowie eine hohe Fachkompetenz bei der besonderen Situation der Bonitätsprüfung von nicht bilanzierenden Kunden. Dieses Seminar vermittelt Ihnen weiterhin die besondere Bedeutung und die Ziele des VR-Ratings für das Firmenkreditgeschäft - sowohl im Hinblick auf die Erwartungen des Marktes/der Kunden als auch im Hinblick auf bankinterne Anforderungen.

Themenschwerpunkte

Schwerpunkt EÜR

- Aufbau und Inhalt einer EÜR
- Abgrenzung zu bilanzierungspflichtigen Firmenkunden
- Steuerliche Grundlagen für die EÜR-Analyse
- Beurteilung der persönlichen und materiellen Kreditwürdigkeit

Schwerpunkt BWA

- Umgang mit BWA in der Praxis des Firmenkundengeschäfts
- Bereinigungsmöglichkeiten für die BWA
- Näherungsweise Ableitung des zu erwartenden Betriebsergebnisses aus dem vorläufigen Ergebnis
- KDF-Ermittlung auf Basis der bereinigten BWA
- Bedeutung für das VR-Rating
- Analyse der Bewegungsbilanz
- Ermittlung von Vertriebsansätzen

Schwerpunkt VR-Rating

- Einbindung des VR-Ratings in den Kreditprozessen
- Umgang mit Override an praktischen Beispielen
- Abgrenzung der Ratingergebnisse zur betriebswirtschaftlichen Bonitätsanalyse
- Interpretation von Ratingergebnissen und Konsequenzen für Kreditvotum und die Kreditkondition
- Beantwortung der qualitativen Fragen im VR-Rating
- Funktionsweisen des VR-Ratings
- Fallbezogene Vorbereitung eines Ratingdialogs

Das Seminar qualifiziert die Teilnehmer und versetzt sie in die Lage, die aufsichtsrechtlichen Anforderungen gemäß § 25 a KWG zu erfüllen.

Zielsetzung/Nutzen

INFOS

PRODUKTNUMMER

FK123102

VERANSTALTUNGSTYP


Blended Learning


DAUER

4 Tage

TERMINE & ORTE

FK123102.10023.1

 30.01.2023 - 02.02.2023


 Hybrid - Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr


Mitglieder: **1.100,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 € / Tag

FK123102.10123.1

 07.02.2023 - 10.02.2023

 Hotel Watthalden, Ettlingen


 Hotel Watthalden, Ettlingen

Mitglieder: **1.100,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 61,34 € / Tag

FK123102.10223.1

 27.03.2023 - 30.03.2023

 Hybrid - Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr


 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr


Mitglieder: **1.100,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 € / Tag

FK123102.10323.1

 02.05.2023 - 05.05.2023

 Akademiestandort Geno-Haus Stuttgart

 Arcotel Camino, Stuttgart

Mitglieder: **1.100,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 61,34 € / Tag

ZUR BUCHUNG

Sie...

- gehen gekonnt mit der Gewinnermittlungsmethode von nicht bilanzierenden Kunden um, kennen Besonderheiten und können Kreditwürdigkeiten analysieren, prüfen und bewerten.
- können sicher mit der Bewertung von Betriebswirtschaftlichen Auswertungen agieren, Kapitaldienstfähigkeiten anhand vorliegender Daten ermitteln und Kreditentscheidungen fundiert und nachvollziehbar begründen.
- kennen die besondere Bedeutung und die Ziele des VR-Ratings. Sie sind in der Lage, selbstständig ein VR-Rating durchzuführen und die Ergebnisse zu kommunizieren.

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Zielgruppe

Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen mit Bankausbildung, die im Markt Firmenkunden eingesetzt sind oder (perspektivisch) eingesetzt werden.

Hinweise

Unsere Module starten mit einer Online-Vorbereitungsphase ca. 6 Wochen vor Beginn des Präsenzmoduls (Geschätzte Lerndauer: 10 Stunden). Der Präsenzphase folgt eine 2-wöchige Transferphase (Geschätzte Lerndauer: 4 Stunden), in der die erlernten Felder und Themen praktisch eingeübt werden.

Die Voraussetzung für die Teilnahme an der Präsenzphase ist ein erfolgreicher Abschluss des Zulassungstests mit mindestens 67 Prozent spätestens eine Woche vor Beginn der Präsenzveranstaltung.

Diese Veranstaltung ist Teil des Entwicklungsweges Gewerbekundenberatung oder Firmenkundenbetreuung I. Diese Veranstaltung kann zur gezielten Vertiefung der Fachkenntnisse jedoch auch einzeln gebucht werden.

Neu! Auch hybrid!

Für dieses Angebot gibt es auch Termine, die hybrid, also als Kombination aus Präsenzveranstaltung und Streaming-Event, durchgeführt werden. Somit ist entweder die Teilnahme in Präsenz oder eine digitale Teilnahme möglich – Sie entscheiden. Die Auswahl treffen Sie, wenn Sie die Veranstaltung in den Warenkorb gelegt haben.

Praxisgerechte Beurteilung von gewerblichen Sicherheiten

Markt Bank / Firmenkundengeschäft / Entwicklungsweg GewerbekundenBeratung

Speziell die Berücksichtigung von Sicherheiten, die bei der Bewertung von Firmenkundenengagements herangezogen werden können, erfordert von den Mitarbeitern eine hohe Fachkompetenz, um Ausfallrisiken für die Bank zu vermeiden.

Themenschwerpunkte

- Bedeutung der Sicherheiten im Firmenkundengeschäft
- Praxisgerechter Umgang mit Bürgschaften, Zessionen, Pfandrechten, Grundpfandrechte und Sicherungsübereignungen bei typischen Kundensituationen und Geschäftsvorfällen
- Kriterien für die Auswahl von Sicherheiten
- Kreditsicherung durch Verbraucher, z.B. geschäftsführende Gesellschafter
- Fallstudien

Das Seminar qualifiziert die Teilnehmer und versetzt sie in die Lage, die aufsichtsrechtlichen Anforderungen gemäß § 25 a KWG zu erfüllen.

Qualifizierungsnachweis:

Sachkunde Immobilier-Verbraucherdarlehen/WKR (§18a Abs. 6 KWG i.V. mit ImmoDarlSachkV § 1)

Zielsetzung/Nutzen

Sie...

- kennen die für das Firmenkundengeschäft relevanten Sicherheiten und können diese in rechtlicher und wirtschaftlicher Hinsicht beurteilen.
- können die Sicherheitenbewertung vornehmen und Abweichungen zu den bankeigenen Bewertungsvorschriften beurteilen.
- nehmen situationsspezifisch eine geeignete Sicherheitenzusammenstellung vor, wählen fallbezogen die passenden DG-Verlagsformulare aus und wenden diese rechtssicher an.

Zielgruppe

Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen mit Bankausbildung, die im Markt Firmenkunden eingesetzt sind oder (perspektivisch) eingesetzt werden.

Hinweise

Unsere Module starten mit einer Online-Vorbereitungsphase ca. 6 Wochen vor Beginn des Präsenzmoduls (Geschätzte Lerndauer: 8 Stunden). Der Präsenzphase folgt eine 2-wöchige Transferphase (Geschätzte Lerndauer: 2 Stunden), in der die erlernten Felder und Themen praktisch eingeübt werden.

Die Voraussetzung für die Teilnahme an der Präsenzphase ist ein erfolgreicher Abschluss des Zulassungstests mit mindestens 67 Prozent spätestens eine Woche vor

INFOS

PRODUKTNUMMER

FK123103

VERANSTALTUNGSTYP

Blended Learning


DAUER

2 Tage

TERMINE & ORTE

FK123103.10023.1

 **13.02.2023 - 14.02.2023**


 Hybrid - Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr
Mitglieder: **705,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 € / Tag

FK123103.10123.1


 **16.02.2023 - 17.02.2023**


 Hybrid - Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr


 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr
Mitglieder: **705,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 € / Tag

FK123103.10223.1

 **15.05.2023 - 16.05.2023**

 Akademiestandort Geno-Haus Stuttgart

 Arcotel Camino, Stuttgart
Mitglieder: **705,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 61,34 € / Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Beginn der Präsenzveranstaltung.

Diese Veranstaltung ist Teil des Entwicklungsweges Gewerbekundenberatung oder Firmenkundenbetreuung I. Diese Veranstaltung kann zur gezielten Vertiefung der Fachkenntnisse jedoch auch einzeln gebucht werden.

Neu! Auch hybrid!

Für dieses Angebot gibt es auch Termine, die hybrid, also als Kombination aus Präsenzveranstaltung und Streaming-Event, durchgeführt werden. Somit ist entweder die Teilnahme in Präsenz oder eine digitale Teilnahme möglich – Sie entscheiden. Die Auswahl treffen Sie, wenn Sie die Veranstaltung in den Warenkorb gelegt haben.

Online-Seminar: Beratungsthemen: Liquidität, Absicherung, Vorsorge, Zahlungsverkehr

Markt Bank / Firmenkundengeschäft / Entwicklungsweg GewerbekundenBeratung

Die richtige Absicherung des Geschäftes sind für Ihren Gewerbe- und/oder Firmenkunden von existenzieller Bedeutung. Weiterhin steht das Thema betriebliche Altersvorsorge für die angestellten Mitarbeiter im Zeitalter von immer geringeren Rentenaussichten mehr denn je im Fokus. Eine langjährige Geschäftsbeziehung zur Bank beginnt meist mit einem Geschäftskonto und sollte individuell auf die Bedürfnisse des Kunden abgestimmt sein. Bargeldlose Zahlungen und Nutzung von digitalen Elementen werden inzwischen als Standard vorausgesetzt. Lernen Sie in diesem Seminar alle genannten Themen kompetent zu beraten.

Themenschwerpunkte

Thema: Absicherung, Vorsorge

- Entwicklung und Kommunikation komplexer Lösungsvorschläge für Gewerbekunden
- Antworten für Zielgruppengerechte Fragestellungen der Alters- und Familienvorsorge
- Möglichkeiten der Absicherung von Sach- und Vermögenswerten

Thema: Liquidität und Zahlungsverkehr

- Kontomodelle, Kreditkarten und Cash-Management
- Überblick der Zahlungsverkehrsleistungen aus der FinanzGruppe
- Legitimationsmedien, Anwendungen, Bedarf, Mehrwertprodukte
- Instrumente zur vertriebsorientierten Zahlungsverkehrsberatung
- Signalerkennung und Überleitung an den Zahlungsverkehrsberater

Zielsetzung/Nutzen

Sie...

- kennen die Grundlagen und Zusammenhänge von Alters- und Familienvorsorge sowie der Absicherung von Gewerbekunden, deren Unternehmen und Familien.
- erkennen Potenziale und Signale im Bereich des Cross-Selling beim Gewerbetreibenden und können adäquate Lösungsansätze erarbeiten bzw. bei Bedarf den zielgerichteten Einsatz von Spezialisten steuern.
- kennen die Bedeutung des Zahlungsverkehr mit seinen Ertragspotenzialen und Entwicklungstendenzen.
- verstehen den Zahlungsverkehr im Unternehmensprozess aus Sicht des Kunden und der Bank.
- werden mit den Mehrwertprodukten der Genossenschaftlichen FinanzGruppe Volksbanken Raiffeisenbanken im Zahlungsverkehr vertraut gemacht und verstehen ihren Wert bei der Signalerkennung im Kundengespräch.

Zielgruppe

Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen mit Bankausbildung, die im Markt Firmenkunden eingesetzt sind oder (perspektivisch) eingesetzt werden.

INFOS

PRODUKTNUMMER

FK132104

VERANSTALTUNGSTYP

Blended Learning


DAUER

2 Tage

TERMINE & ORTE

FK132104.10023.1

 16.03.2023 - 17.03.2023

 Digital

Mitglieder: **470,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Hinweise

Unsere Module starten mit einer Online-Vorbereitungsphase ca. 6 Wochen vor Beginn des Präsenzmoduls (Geschätzte Lerndauer: 6 Stunden). Der Präsenzphase folgt eine 2-wöchige Transferphase (Geschätzte Lerndauer: 2 Stunden), in der die erlernten Felder und Themen praktisch eingeübt werden.

Diese Veranstaltung ist Teil des Entwicklungsweges Gewerbekundenberatung. Diese Veranstaltung kann zur gezielten Vertiefung der Fachkenntnisse jedoch auch einzeln gebucht werden.

Kundenorientierte Gesprächsführung in der Gewerbekundenberatung

Markt Bank / Firmenkundengeschäft / Entwicklungsweg GewerbekundenBeratung

Der GewerbekundenBerater ist die erste Anlaufstelle für den Gewerbekunden eines Hauses und damit der Ansprechpartner, der die Gesamtsituation des Unternehmers sowohl privat als auch in seiner gewerblichen Situation betrachtet und einschätzt. D.h., der Gewerbekunde wird ganzheitlich beraten oder entsprechend der Anforderungen an einen Experten weitergeleitet.

In diesem Training werden diese Ansätze betrachtet und beratungs- und verkaufsseitig trainiert.

Jetzt neu mit Biostrukturanalyse!

Persönlichkeitsentwicklung zum besseren Umgang mit individuellen Stärken, Schwächen und Begrenzungen. Die individuelle Empathiefähigkeit und Sozialkompetenz wird verbessert, um so eine höhere Lösungsorientierung, bessere Konfliktlösung und insgesamt ein besseres Kommunizieren zu ermöglichen.

Themenschwerpunkte

Biostruktur-Analyse Teil 1: Schlüssel zur Selbstkenntnis (1 Tag)

Kundenorientierte Gesprächsführung (1 Tag)

- Initiative Kundenansprache
- Gezielte Gesprächsvorbereitung
- Ganzheitlicher genossenschaftlicher Beratungsansatz
- Aufbau eines erfolgreichen Verkaufsgesprächs mit Gewerbekunden
- Kundennutzenargumentation und Einwandbehandlung
- Verfestigung der zentralen Lerninhalte für die praktische Umsetzung in Gesprächstrainings anhand von Teilnehmer-Fällen

KBM im digital-persönlichen Vertriebsweg (2 Tage)

- Information und Beratung der Kunden in Fragen des Einsatzes elektronischer/digitaler Bankdienstleistungen gemäß der Richtlinien und Programme der Genossenschaftlichen FinanzGruppe
- Wirkfaktoren in der Omnikanalanwendung (Video-, E-Mail-, und Chatkommunikation)
- Aufmerksamkeit in der digitalen und virtuellen Anwendung erlangen und erhalten
- Besonderheiten der verschiedenen Kontaktkanäle
- Videoanalysen (Gesprächsübungen mit Feedback)

Zielsetzung/Nutzen

Sie...

- kennen die Vorgehensweise in der ganzheitlichen und Genossenschaftlichen Beratung und verbessern Ihr kundenorientiertes Verhalten im Gewerbekundengeschäft. Dabei wird auch die Überleitung und die ganzheitliche Beratung mit dem Privatkundengeschäft betrachtet.
- können Lösungsansätze für Ihre Kunden kommunizieren.

INFOS

PRODUKTNUMMER

FK122105

VERANSTALTUNGSTYP

Blended Learning

DAUER

4 Tage

TERMINE & ORTE

FK122105.10023.1

 03.04.2023 - 06.04.2023

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **1.200,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 € / Tag

FK122105.10123.1

 03.07.2023 - 06.07.2023

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **1.200,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 € / Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

- präsentieren Angebote zielorientiert.
- argumentieren mit dem Kundennutzen.
- erlangen Sicherheit und Souveränität im Beratungsgespräch durch intensives Beratungstraining unter Einbindung von digitaler Technik.
- setzen bewusst Stimme, Körpersprache, Mimik und Gestik in der Videoberatung ein und wissen mit herausfordernden Situationen umzugehen.
- stärken Ihre Schreibkompetenz im Chat mit dem Kunden.

Zielgruppe

Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen mit Bankausbildung, die im Markt Firmenkunden eingesetzt sind oder (perspektivisch) eingesetzt werden.

Hinweise

Unsere Module starten mit einer Online-Vorbereitungsphase ca. 6 Wochen vor Beginn des Präsenzmoduls (Geschätzte Lerndauer: 6 Stunden). Der Präsenzphase folgt eine 2-wöchige Transferphase (Geschätzte Lerndauer: 2 Stunden), in der die erlernten Felder und Themen praktisch eingeübt werden.

Diese Veranstaltung ist Teil des Entwicklungsweges Gewerbekundenberatung. Diese Veranstaltung kann zur gezielten Vertiefung der Fachkenntnisse jedoch auch einzeln gebucht werden.

KompetenzNachweis Gewerbekundenberatung

Markt Bank / Firmenkundengeschäft / Entwicklungsweg GewerbekundenBeratung

Im zum gewählten Entwicklungsweg zugehörigen KompetenzNachweis wird Ihr neu gewonnenes Wissen und Können abgefragt, bewertet und mit erfolgreichem Bestehen bescheinigt. Wir wünschen Ihnen bereits jetzt viel Erfolg.

Themenschwerpunkte

Schriftliche Prüfung:

Prüfung der Fachkompetenz in einer praxisorientierten Klausur

Beratungsgespräch:

Nach einer Vorbereitungszeit zur Einarbeitung in eine praxisnahe Fallgestaltung führen Sie ein Kundengespräch. Inhaltlich orientiert sich die Aufgabenstellung an den Themengebieten der Kernmodule.

Prüfungsgespräch:

In Einzelgesprächen werden Fragen zu dem vorangegangenen Kundengespräch und anderen Themeninhalten der Kernmodule aus dem Entwicklungsweg der Gewerbekundenbank gestellt.

Zielgruppe

Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen mit Bankausbildung, die als Gewerbekundenberater eingesetzt sind oder (perspektivisch) eingesetzt werden.

Hinweise

Der erfolgreiche Abschluss des Entwicklungsweges berechtigt dazu, den Titel "Zertifizierter VR-Gewerbekundenberater" zu führen.

Detaillierte Informationen zum Kompetenznachweis erhalten Sie mit der Einladung.

Ihr Ziel ist die Beratung und Betreuung von Firmenkunden? Werfen Sie einen Blick auf die Entwicklungsreihe zum Zertifizierten VR-Firmenkundenbetreuer.

Die Inhalte der Kernmodule sind für den Kompetenznachweis relevant:

- Bonitätsprüfung: Jahresabschlussanalyse (FK123101)
- Bonitätsprüfung: EÜR, BWA und VR Rating (FK123102)
- Praxisgerechte Beurteilung von gewerblichen Sicherheiten (FK123103)
- Online-Seminar: Beratungsthemen: Liquidität, Absicherung, Vorsorge, Zahlungsverkehr (FK132104)
- Kundenorientierte Gesprächsführung in der Gewerbekundenberatung + KBM im digital-personlichen Vertriebsweg (FK122105)

Im Kompetenznachweis wird die Fachkompetenz und die personale Kompetenz beurteilt.

Die personale Kompetenz ist unterteilt in:

- zukunftsorientiert handeln
- genossenschaftlich agieren

INFOS

PRODUKTNUMMER

FK212100

VERANSTALTUNGSTYP

Prüfung

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

FK212100.10023.1

 19.06.2023

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **725,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 €/Tag

FK212100.10123.1

 17.07.2023

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **725,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 €/Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

- Aktivitäten gestalten

Beurteilt werden die oben genannten Kompetenzen ausschließlich aufgrund der Beobachtungen in den einzelnen Prüfungssituationen.

Entwicklungsweg Firmenkundenbetreuung I

Bonitätsprüfung: Jahresabschlussanalyse

Markt Bank / Firmenkundengeschäft / Entwicklungsweg Firmenkundenbetreuung I

Vor einer Kreditvergabe gilt es, sich ein genaues Bild von den wirtschaftlichen Verhältnissen des Kreditnehmers zu machen - zum einen aufgrund gesetzlicher Vorgaben, zum anderen aus Eigeninteresse, um Kreditausfälle möglichst zu vermeiden. Der Jahresabschluss von Firmenkunden ist dazu eine ganz wesentliche Informationsquelle, die Analyse von zentraler Bedeutung.

Themenschwerpunkte

- Aufbau und Inhalt eines Jahresabschlusses (JAA)
- Einheitliche Aufbereitungsregeln gemäß Bilanzierungshandbuch unter kritischer Würdigung der Abweichungen zu den bankindividuellen Regelungen
- Einsatzmöglichkeiten und Aussagefähigkeit von Vorjahres- und Branchenvergleichsdaten in der JAA
- Geschäftspolitische Gründe für die Ausnutzung von Bilanzierungswahlrechten und deren Auswirkung auf die JAA
- Auswirkung der Ertragsbesteuerung
- Ableitung von Zukunftsperspektiven aus Basis des JAA
- Verdichtung der Erkenntnisse zu einer schriftlichen Bilanzkritik inkl. Darstellung der Kapitaldienstfähigkeit und Vertriebsansätze
- Fallstudienarbeit

Das Seminar qualifiziert die Teilnehmer und versetzt sie in die Lage, die aufsichtsrechtlichen Anforderungen gemäß § 25 a KWG zu erfüllen.

Zielsetzung/Nutzen

Sie gehen gekonnt mit dem Jahresabschluss und seinen Bestandteilen um, kennen Besonderheiten und können Kreditwürdigkeiten analysieren, prüfen und bewerten.

Zielgruppe

Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen mit Bankausbildung, die im Markt Firmenkunden eingesetzt sind oder (perspektivisch) eingesetzt werden.

Hinweise

Unsere Module starten mit einer Online-Vorbereitungsphase ca. 6 Wochen vor Beginn des Präsenzmoduls (Geschätzte Lerndauer: 8 Stunden). Der Präsenzphase folgt eine 2-wöchige Transferphase (Geschätzte Lerndauer: 2 Stunden), in der die erlernten Felder und Themen praktisch eingeübt werden.

Die Voraussetzung für die Teilnahme an der Präsenzphase ist ein erfolgreicher Abschluss des Zulassungstests mit mindestens 67 Prozent spätestens eine Woche vor Beginn der Präsenzveranstaltung.

INFOS

PRODUKTNUMMER

FK123101

VERANSTALTUNGSTYP

Blended Learning


DAUER


3 Tage

TERMINE & ORTE

FK123101.10223.1

 20.03.2023 - 22.03.2023

 Bonjour Hotelbetriebs GmbH, Gerlingen


 Bonjour Hotelbetriebs GmbH, Gerlingen

Mitglieder: **950,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 €/Tag

FK123101.10323.1

 22.05.2023 - 24.05.2023

 Hybrid - Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **950,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 €/Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Diese Veranstaltung ist Teil des Entwicklungsweges Gewerbekundenberatung oder Firmenkundenbetreuung I.

Diese Veranstaltung kann zur gezielten Vertiefung der Fachkenntnisse jedoch auch einzeln gebucht werden.

Neu! Auch hybrid!

Für dieses Angebot gibt es auch Termine, die hybrid, also als Kombination aus Präsenzveranstaltung und Streaming-Event, durchgeführt werden. Somit ist entweder die Teilnahme in Präsenz oder eine digitale Teilnahme möglich – Sie entscheiden. Die Auswahl treffen Sie, wenn Sie die Veranstaltung in den Warenkorb gelegt haben.

Bonitätsprüfung: EÜR, BWA, VR-Rating

Markt Bank / Firmenkundengeschäft / Entwicklungsweg Firmenkundenbetreuung I

Kreditentscheidungen sicher zu treffen, erfordert eine genaue Beurteilung der Kapitaldienstfähigkeit eines Firmenkunden - und hierzu ist auch die Einschätzung der BWA unumgänglich sowie eine hohe Fachkompetenz bei der besonderen Situation der Bonitätsprüfung von nicht bilanzierenden Kunden. Dieses Seminar vermittelt Ihnen weiterhin die besondere Bedeutung und die Ziele des VR-Ratings für das Firmenkreditgeschäft - sowohl im Hinblick auf die Erwartungen des Marktes/der Kunden als auch im Hinblick auf bankinterne Anforderungen.

Themenschwerpunkte

Schwerpunkt EÜR

- Aufbau und Inhalt einer EÜR
- Abgrenzung zu bilanzierungspflichtigen Firmenkunden
- Steuerliche Grundlagen für die EÜR-Analyse
- Beurteilung der persönlichen und materiellen Kreditwürdigkeit

Schwerpunkt BWA

- Umgang mit BWA in der Praxis des Firmenkundengeschäfts
- Bereinigungsmöglichkeiten für die BWA
- Näherungsweise Ableitung des zu erwartenden Betriebsergebnisses aus dem vorläufigen Ergebnis
- KDF-Ermittlung auf Basis der bereinigten BWA
- Bedeutung für das VR-Rating
- Analyse der Bewegungsbilanz
- Ermittlung von Vertriebsansätzen

Schwerpunkt VR-Rating

- Einbindung des VR-Ratings in den Kreditprozessen
- Umgang mit Override an praktischen Beispielen
- Abgrenzung der Ratingergebnisse zur betriebswirtschaftlichen Bonitätsanalyse
- Interpretation von Ratingergebnissen und Konsequenzen für Kreditvotum und die Kreditkondition
- Beantwortung der qualitativen Fragen im VR-Rating
- Funktionsweisen des VR-Ratings
- Fallbezogene Vorbereitung eines Ratingdialogs

Das Seminar qualifiziert die Teilnehmer und versetzt sie in die Lage, die aufsichtsrechtlichen Anforderungen gemäß § 25 a KWG zu erfüllen.

Zielsetzung/Nutzen

INFOS

PRODUKTNUMMER

FK123102

VERANSTALTUNGSTYP


Blended Learning


DAUER

4 Tage

TERMINE & ORTE

FK123102.10023.1

 30.01.2023 - 02.02.2023

 Hybrid - Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr


 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **1.100,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 € / Tag

FK123102.10123.1

 07.02.2023 - 10.02.2023

 Hotel Watthalden, Ettlingen


 Hotel Watthalden, Ettlingen

Mitglieder: **1.100,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 61,34 € / Tag

FK123102.10223.1

 27.03.2023 - 30.03.2023

 Hybrid - Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr


 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr


Mitglieder: **1.100,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 € / Tag

FK123102.10323.1

 02.05.2023 - 05.05.2023

 Akademiestandort Geno-Haus Stuttgart

 Arcotel Camino, Stuttgart

Mitglieder: **1.100,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 61,34 € / Tag

ZUR BUCHUNG

Sie...

- gehen gekonnt mit der Gewinnermittlungsmethode von nicht bilanzierenden Kunden um, kennen Besonderheiten und können Kreditwürdigkeiten analysieren, prüfen und bewerten.
- können sicher mit der Bewertung von Betriebswirtschaftlichen Auswertungen agieren, Kapitaldienstfähigkeiten anhand vorliegender Daten ermitteln und Kreditentscheidungen fundiert und nachvollziehbar begründen.
- kennen die besondere Bedeutung und die Ziele des VR-Ratings. Sie sind in der Lage, selbstständig ein VR-Rating durchzuführen und die Ergebnisse zu kommunizieren.

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Zielgruppe

Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen mit Bankausbildung, die im Markt Firmenkunden eingesetzt sind oder (perspektivisch) eingesetzt werden.

Hinweise

Unsere Module starten mit einer Online-Vorbereitungsphase ca. 6 Wochen vor Beginn des Präsenzmoduls (Geschätzte Lerndauer: 10 Stunden). Der Präsenzphase folgt eine 2-wöchige Transferphase (Geschätzte Lerndauer: 4 Stunden), in der die erlernten Felder und Themen praktisch eingeübt werden.

Die Voraussetzung für die Teilnahme an der Präsenzphase ist ein erfolgreicher Abschluss des Zulassungstests mit mindestens 67 Prozent spätestens eine Woche vor Beginn der Präsenzveranstaltung.

Diese Veranstaltung ist Teil des Entwicklungsweges Gewerbekundenberatung oder Firmenkundenbetreuung I. Diese Veranstaltung kann zur gezielten Vertiefung der Fachkenntnisse jedoch auch einzeln gebucht werden.

Neu! Auch hybrid!

Für dieses Angebot gibt es auch Termine, die hybrid, also als Kombination aus Präsenzveranstaltung und Streaming-Event, durchgeführt werden. Somit ist entweder die Teilnahme in Präsenz oder eine digitale Teilnahme möglich – Sie entscheiden. Die Auswahl treffen Sie, wenn Sie die Veranstaltung in den Warenkorb gelegt haben.

Praxisgerechte Beurteilung von gewerblichen Sicherheiten

Markt Bank / Firmenkundengeschäft / Entwicklungsweg Firmenkundenbetreuung I

Speziell die Berücksichtigung von Sicherheiten, die bei der Bewertung von Firmenkundenengagements herangezogen werden können, erfordert von den Mitarbeitern eine hohe Fachkompetenz, um Ausfallrisiken für die Bank zu vermeiden.

Themenschwerpunkte

- Bedeutung der Sicherheiten im Firmenkundengeschäft
- Praxisgerechter Umgang mit Bürgschaften, Zessionen, Pfandrechten, Grundpfandrechte und Sicherungsübereignungen bei typischen Kundensituationen und Geschäftsvorfällen
- Kriterien für die Auswahl von Sicherheiten
- Kreditsicherung durch Verbraucher, z.B. geschäftsführende Gesellschafter
- Fallstudien

Das Seminar qualifiziert die Teilnehmer und versetzt sie in die Lage, die aufsichtsrechtlichen Anforderungen gemäß § 25 a KWG zu erfüllen.

Qualifizierungsnachweis:

Sachkunde Immobilier-Verbraucherdarlehen/WKR (§18a Abs. 6 KWG i.V. mit ImmoDarlSachkV § 1)

Zielsetzung/Nutzen

Sie...

- kennen die für das Firmenkundengeschäft relevanten Sicherheiten und können diese in rechtlicher und wirtschaftlicher Hinsicht beurteilen.
- können die Sicherheitenbewertung vornehmen und Abweichungen zu den bankeigenen Bewertungsvorschriften beurteilen.
- nehmen situationsspezifisch eine geeignete Sicherheitenzusammenstellung vor, wählen fallbezogen die passenden DG-Verlagsformulare aus und wenden diese rechtssicher an.

Zielgruppe

Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen mit Bankausbildung, die im Markt Firmenkunden eingesetzt sind oder (perspektivisch) eingesetzt werden.

Hinweise

Unsere Module starten mit einer Online-Vorbereitungsphase ca. 6 Wochen vor Beginn des Präsenzmoduls (Geschätzte Lerndauer: 8 Stunden). Der Präsenzphase folgt eine 2-wöchige Transferphase (Geschätzte Lerndauer: 2 Stunden), in der die erlernten Felder und Themen praktisch eingeübt werden.

Die Voraussetzung für die Teilnahme an der Präsenzphase ist ein erfolgreicher Abschluss des Zulassungstests mit mindestens 67 Prozent spätestens eine Woche vor

INFOS

PRODUKTNUMMER

FK123103

VERANSTALTUNGSTYP

Blended Learning


DAUER

2 Tage

TERMINE & ORTE

FK123103.10023.1

 **13.02.2023 - 14.02.2023**


 Hybrid - Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr
Mitglieder: **705,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 € / Tag

FK123103.10123.1

 **16.02.2023 - 17.02.2023**


 Hybrid - Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr


 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr
Mitglieder: **705,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 € / Tag

FK123103.10223.1

 **15.05.2023 - 16.05.2023**

 Akademiestandort Geno-Haus Stuttgart

 Arcotel Camino, Stuttgart
Mitglieder: **705,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 61,34 € / Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Beginn der Präsenzveranstaltung.

Diese Veranstaltung ist Teil des Entwicklungsweges Gewerbekundenberatung oder Firmenkundenbetreuung I. Diese Veranstaltung kann zur gezielten Vertiefung der Fachkenntnisse jedoch auch einzeln gebucht werden.

Neu! Auch hybrid!

Für dieses Angebot gibt es auch Termine, die hybrid, also als Kombination aus Präsenzveranstaltung und Streaming-Event, durchgeführt werden. Somit ist entweder die Teilnahme in Präsenz oder eine digitale Teilnahme möglich – Sie entscheiden. Die Auswahl treffen Sie, wenn Sie die Veranstaltung in den Warenkorb gelegt haben.

Online-Seminar: Wirtschaftliche Zusammenhänge kennen, verstehen und erleben

Markt Bank / Firmenkundengeschäft / Entwicklungsweg Firmenkundenbetreuung I

Zins- und Konjunktorentwicklung, sowie Inflation und Wechselkursentwicklung sind für Firmenkundenbetreuer elementar wichtige Entscheidungsgrößen. Die Entwicklung dieser Parameter lässt sich aber nur im gesamtwirtschaftlichen Kontext nachvollziehen.

Ein Unternehmen ist erst einmal ein betriebswirtschaftlicher Komplex, der nach bestimmten Regeln und anhand festgelegter Prozesse funktioniert. Und was könnte für die Vermittlung betriebswirtschaftlicher Kenntnisse und ihrer Zusammenhänge geeigneter sein als ein Planspiel? Sie als Teilnehmer agieren in diesem Planspiel als Unternehmer/Firmenkunde, treffen unternehmerische Entscheidungen und werden unmittelbar mit den damit verbundenen Konsequenzen konfrontiert.

Themenschwerpunkte

Thema: Managementsimulation

- Einführung Planspiel mit Grundelementen aus der Kostenrechnung, der Kalkulation und der Finanzbuchhaltung
- Grundlagen der Planung und des Controllings
- Erfolgs- und Liquiditätsbetrachtung bei Unternehmen
- Grundlagen des Qualitäts- und Risikomanagements in mittelständischen Unternehmen
- Sie erleben sich in einem Planspiel als Unternehmer. Dadurch steigern Sie Ihre Kompetenz, betriebswirtschaftliches Know-How in qualifizierte Beratungsansätze umzusetzen.

Thema: Volkswirtschaftliche Rahmenbedingungen für das Firmenkundengeschäft

- Die Globalisierung der Märkte und deren Auswirkungen auf mittelständische Unternehmen
- Konjunkturelle Einflüsse und deren Auswirkungen auf die Firmenkunden
- Geld- und Kapitalmarkt: Bestimmungsfaktoren der Zinsentwicklung
- Makroökonomik als Handlungsvorgabe für die Steuerung mittelständischer Unternehmen (Umsatz, Kosten, Löhne, Wettbewerb etc.)
- Branchen und Marktanalysen und deren Bedeutung für das FK-Geschäft
- Aktuelle Fragen und Inhalte der Wirtschaftspolitik
- Konjunkturindikatoren: Ableitung von Prognosen für mittelständische Unternehmen

Zielsetzung/Nutzen

Sie...

- kennen und verstehen durch ganzheitliches Erleben die Zusammenhänge in Unternehmen, insbesondere die betrieblichen Strukturen eines Produktionsunternehmens und den Umgang mit Zielkonflikten.

INFOS

PRODUKTNUMMER

FK133104

VERANSTALTUNGSTYP

Blended Learning


DAUER

2 Tage


TERMINE & ORTE

FK133104.10023.1

2 Teilveranstaltungen im Zeitraum von 23.02.2023 - 17.03.2023

 **23.02.2023 - 24.02.2023**

 Digital


 **17.03.2023**

 Digital

Mitglieder: **755,00 €**

FK133104.10123.1

2 Teilveranstaltungen im Zeitraum von 20.06.2023 - 17.07.2023

 **20.06.2023 - 21.06.2023**

 Digital

 **17.07.2023**

 Digital

Mitglieder: **755,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

- kennen wichtige Konjunkturindikatoren und können konjunkturelle Einflüsse bei der Beurteilung von Firmenkunden berücksichtigen.
- erkennen die Bedeutung der Makroökonomik als Handlungsvorgabe und beurteilen die Auswirkungen der Globalisierung der Märkte auf mittelständische Unternehmen.

Zielgruppe

Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen mit Bankausbildung, die im Markt Firmenkunden eingesetzt sind oder (perspektivisch) eingesetzt werden.

Hinweise

Unsere Module starten mit einer Online-Vorbereitungsphase ca. 6 Wochen vor Beginn des Präsenzmoduls (Geschätzte Lerndauer: 6 Stunden). Der Präsenzphase folgt eine 2-wöchige Transferphase (Geschätzte Lerndauer: 3 Stunden), in der die erlernten Felder und Themen praktisch eingeübt werden.

Die Voraussetzung für die Teilnahme an dem Online-Seminar ist ein erfolgreicher Abschluss des Zulassungstests mit mindestens 67 Prozent spätestens eine Woche vor Beginn des Online-Seminars.

Diese Veranstaltung ist Teil des Entwicklungsweges Firmenkundenbetreuung I. Diese Veranstaltung kann zur gezielten Vertiefung der Fachkenntnisse jedoch auch einzeln gebucht werden.

Kreditentscheidung in der Praxis

Markt Bank / Firmenkundengeschäft / Entwicklungsweg Firmenkundenbetreuung I

Für die optimale Kreditentscheidung in der Praxis müssen mehrere Kriterien erfüllt sein: Die Kompetenzen sind eindeutig geregelt; die Prozesse mit ihren Schnittstellen sind für alle Beteiligten nachvollziehbar und greifen reibungslos ineinander; die Mengenkomponente ist berücksichtigt. Nur so ist zu erreichen, dass die unterschiedlichen Teilaspekte des Kreditprozesses mit der Vielzahl an Informationen in die Kreditentscheidung einfließen können.

Themenschwerpunkte

Beleihungswertermittlung für gewerbliche Objekte*

- Vorschriften der Wertermittlungsrichtlinie des BVR und der BelWertV
- Überblick über Wertermittlungsverfahren für Standardgewerbeobjekte
- Hilfsmittel bei fehlenden Informationen/Daten

§18 KWG, Kreditnehmereinheiten

- Offenlegungsanforderungen der wirtschaftlichen Verhältnisse von Kreditnehmern
- Offenlegungsgrundsätze und organisatorische Regelungen
- Grundlagen der Bildung von Kreditnehmereinheiten / „Gruppe verbundener Kunden“

DBIII-Rechner, MaRisk

- Beurteilung des Firmenkundengeschäfts unter Ertrags-/ Risikoaspekten
- Kalkulation von Kundengeschäften (DB III-Rechnung)
- Mindestanforderungen an das Risikomanagement der Kreditinstitute (MaRisk)
- Auswertung der relevanten Unterlagen
- Ableitung der Bonitätseinschätzung, Abgabe eines Kreditvotums und Kreditentscheidung

Das Seminar qualifiziert die Teilnehmer und versetzt sie in die Lage, die aufsichtsrechtlichen Anforderungen gemäß § 25 a KWG zu erfüllen.

Qualifizierungsnachweis:

Bildungszeit Immobilienmakler (§ 34c Abs. 2a GewO i.V. mit § 15b MaBV): 7,5 Stunden

*Hinweis: das Modul vermittelt nicht die fachliche Qualifikation, um als interner Gutachter einer Bank gewerbliche Objekte zu bewerten.

Zielsetzung/Nutzen

Sie...

- kennen die relevanten Wertermittlungsverfahren und -richtlinien für die Beleihungswertermittlung von Standardgewerbeimmobilien.
- kennen die notwendigen Unterlagen und ihre Aussagefähigkeit für die Kreditentscheidung.
- sind in der Lage, lösungsorientiert unter Ertrags- und Risikoaspekten und Beachtung der Kundenbeziehung eine Kreditentscheidung zu treffen.
- können die Entscheidung intern und extern kommunizieren.

INFOS

PRODUKTNUMMER

FK123105

VERANSTALTUNGSTYP


Blended Learning


DAUER


3 Tage

TERMINE & ORTE

FK123105.10023.1

 14.03.2023 - 16.03.2023

 Hybrid - Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr


 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr


Mitglieder: **795,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 € / Tag

FK123105.10123.1

 03.07.2023 - 05.07.2023

 Akademiestandort Geno-Haus Stuttgart

 Arcotel Camino, Stuttgart

Mitglieder: **795,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 61,34 € / Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Zielgruppe

Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen mit Bankausbildung, die im Markt Firmenkunden eingesetzt sind oder (perspektivisch) eingesetzt werden.

Hinweise

Unsere Module starten mit einer Online-Vorbereitungsphase ca. 6 Wochen vor Beginn des Präsenzmoduls (Geschätzte Lerndauer: 8 Stunden).

Die Voraussetzung für die Teilnahme an der Präsenzphase ist ein erfolgreicher Abschluss des Zulassungstests mit mindestens 67 Prozent spätestens eine Woche vor Beginn der Präsenzveranstaltung.

Diese Veranstaltung ist Teil des Entwicklungsweges Firmenkundenbetreuung I. Diese Veranstaltung kann zur gezielten Vertiefung der Fachkenntnisse jedoch auch einzeln gebucht werden.

Neu! Auch hybrid!

Für dieses Angebot gibt es auch Termine, die hybrid, also als Kombination aus Präsenzveranstaltung und Streaming-Event, durchgeführt werden. Somit ist entweder die Teilnahme in Präsenz oder eine digitale Teilnahme möglich – Sie entscheiden. Die Auswahl treffen Sie, wenn Sie die Veranstaltung in den Warenkorb gelegt haben.

Kundenorientierte Gesprächsführung in der Firmenkundenberatung

Markt Bank / Firmenkundengeschäft / Entwicklungsweg Firmenkundenbetreuung I

Firmenkunden erwarten von ihrer Bank eine qualitativ hochwertige Finanzberatung - ganzheitlich und professionell. Als Teilnehmer lernen Sie im Training, wie Sie Ihre Fachkompetenz beratungs- und abschlussorientiert in das Gespräch mit dem Kunden einfließen lassen, gemeinsam mit dem Kunden passgenaue Lösungen erarbeiten und Kundengespräche zielorientiert führen.

Jetzt neu mit Biostrukturanalyse!

Persönlichkeitsentwicklung zum besseren Umgang mit individuellen Stärken, Schwächen und Begrenzungen. Die individuelle Empathiefähigkeit und Sozialkompetenz wird verbessert, um so eine höhere Lösungsorientierung, bessere Konfliktlösung und insgesamt ein besseres Kommunizieren zu ermöglichen.

Themenschwerpunkte

Biostruktur-Analyse Teil 1: Schlüssel zur Selbstkenntnis (1 Tag)

Kundenorientierte Gesprächsführung (2 Tage)

- Initiative Kundenansprache
- Gezielte Gesprächsvorbereitung
- Ansprachestrategien mit Umsetzung an Beispielen
- Ganzheitlicher genossenschaftlicher Beratungsansatz
- Aufbau eines erfolgreichen Verkaufsgesprächs mit Firmenkunden
- Kundennutzenargumentation und Einwandbehandlung
- Einsatz von Gesprächsleitfäden für Firmenkundenberater
- Analyse der Ziele und Wünsche als Basis der ganzheitlichen Betreuung
- Initiieren und Führen von ganzheitlichen, ziel- und abschlussorientierten Kundengesprächen gem. vorgegebenen Marktbearbeitungskonzept
- Verfestigung der zentralen Lerninhalte für die praktische Umsetzung
- Gesprächstraining anhand von Teilnehmer-Fällen

KBM im digital-persönlichen Vertriebsweg (2 Tage)

- Information und Beratung der Kunden in Fragen des Einsatzes elektronischer/digitaler Bankdienstleistungen gemäß der Richtlinien und Programme der Genossenschaftlichen FinanzGruppe
- Wirkfaktoren in der Omnikanalanwendung (Video-, E-Mail-, und Chatkommunikation)
- Aufmerksamkeit in der digitalen und virtuellen Anwendung erlangen und erhalten
- Besonderheiten der verschiedenen Kontaktkanäle
- Videoanalysen (Gesprächsübungen mit Feedback)

Zielsetzung/Nutzen

Sie...

- kennen die Besonderheiten der „Genossenschaftlichen Beratung“ und können sich/die Bank darüber beim Kunden positionieren

INFOS

PRODUKTNUMMER

FK123106

VERANSTALTUNGSTYP


Blended Learning

DAUER


5 Tage

TERMINE & ORTE

FK123106.10023.1

 24.04.2023 - 28.04.2023


 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr


 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr


Mitglieder: **1.520,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 € / Tag

FK123106.10123.1

 08.05.2023 - 12.05.2023

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr


 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr


Mitglieder: **1.520,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 € / Tag

FK123106.10223.1

 18.09.2023 - 22.09.2023

 Akademiestandort Geno-Haus
Stuttgart

 Arcotel Camino, Stuttgart

Mitglieder: **1.520,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 61,34 € / Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

- kennen die Bedeutung der Gesprächsvorbereitung für den Gesprächs-/Verkaufserfolg und können diese situationsspezifisch durchführen
- sind in der Lage, Gespräche kunden- und zielorientiert aufzubauen
- kennen die Faktoren einer erfolgreichen Kommunikation – verbal und nonverbal – und setzen diese situationsgerecht in Ihren Gesprächen ein
- sind sich der Wirkung der verschiedenen Fragearten bewusst und setzen diese in Ihren Gesprächen zielorientiert ein
- sind in der Lage, Ihre Lösungen kundennutzenorientiert darzustellen und Einwänden (inkl. Preisverhandlungen) und Reklamationen erfolgreich zu begegnen
- verfügen über ein Repertoire, Kunden initiativ anzusprechen, um einen Gesprächstermin zu vereinbaren bzw. erkannte Vertriebsansätze im Gespräch zu platzieren
- schaffen es, auch Kreditablehnungen kundenorientiert zu vermitteln
- setzen bewusst Stimme, Körpersprache, Mimik und Gestik in der Videoberatung ein und wissen mit herausfordernden Situationen umzugehen
- stärken Ihre Schreibkompetenz im Chat mit dem Kunden.

Zielgruppe

Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen mit Bankausbildung, die im Markt Firmenkunden eingesetzt sind oder (perspektivisch) eingesetzt werden.

Hinweise

Bitte bringen Sie - sofern vorhanden - Ihre persönliche Beratermappe sowie Ihren bankeigenen Gesprächsleitfaden für die ganzheitliche Betreuung der Firmenkunden mit.

Unsere Module starten mit einer Online-Vorbereitungsphase ca. 6 Wochen vor Beginn des Präsenzmoduls (Geschätzte Lerndauer: 10 Stunden). Der Präsenzphase folgt eine 2-wöchige Transferphase (Geschätzte Lerndauer: 3 Stunden), in der die erlernten Felder und Themen praktisch eingeübt werden.

In der letzten Woche der Online-Transferphase findet ein Abschlusswebinar mit Auswertung der Transferaufgabe statt. Den genauen Termin für das Abschlusswebinar erhalten Sie mit der Seminareinladung.

Diese Veranstaltung ist Teil des Entwicklungsweges Firmenkundenbetreuung I. Diese Veranstaltung kann zur gezielten Vertiefung der Fachkenntnisse jedoch auch einzeln gebucht werden.

KompetenzNachweis Firmenkundenbetreuung I - Firmenkunden kennen und verstehen

Markt Bank / Firmenkundengeschäft / Entwicklungsweg Firmenkundenbetreuung I

Im zum gewählten Entwicklungsweg zugehörigen KompetenzNachweis wird Ihr neu gewonnenes Wissen und Können abgefragt, bewertet und mit erfolgreichem Bestehen bescheinigt. Wir wünschen Ihnen bereits jetzt viel Erfolg.

Themenschwerpunkte

Schriftliche Prüfung:

Prüfung der Fachkompetenz in einer praxisorientierten Klausur

Beratungsgespräch:

Nach einer Vorbereitungszeit zur Einarbeitung in eine praxisnahe Fallgestaltung führen Sie ein Kundengespräch. Inhaltlich orientiert sich die Aufgabenstellung an den Themengebieten der Kernmodule Firmenkundenbetreuung I.

Prüfungsgespräch:

In Einzelgesprächen werden Fragen zu dem vorangegangenen Kundengespräch und anderen Themen aus der Modulreihe Firmenkundenbetreuung I gestellt.

Zielgruppe

Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen mit Bankausbildung, die im Markt Firmenkunden eingesetzt sind oder (perspektivisch) eingesetzt werden.

Hinweise

Detaillierte Informationen zum Kompetenznachweis erhalten Sie mit der Einladung.

Ihr Ziel ist die Beratung und Betreuung des oberen Mittelstands? Werfen Sie einen Blick auf die Entwicklungsreihe zum Zertifizierten VR-Firmenkundenbetreuer (Entwicklungsweg: Firmenkundenbetreuung II).

Die Inhalte der Kernmodule sind für den Kompetenznachweis relevant:

- Bonitätsprüfung bei Firmenkunden - Jahresabschlussanalyse (FK123101)
- Bonitätsprüfung bei Firmenkunden - VR-Rating, EÜR und BWA (FK123102)
- Praxisgerechte Beurteilung und Bewertung gewerblicher Sicherheiten (FK123103)
- Online-Seminar: Wirtschaftliche Zusammenhänge kennen, verstehen und erleben (FK133104)
- Kreditentscheidung in der Praxis (FK123105)
- Kundenorientierte Gesprächsführung in der Firmenkundenberatung + KBM im digitalpersönlichen Vertriebsweg (FK123106)

Im Kompetenznachweis wird die Fachkompetenz und die personale Kompetenz beurteilt.

INFOS

PRODUKTNUMMER

FK213100

VERANSTALTUNGSTYP

Prüfung


DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

FK213100.10023.1

 23.06.2023


 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr


 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **835,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 € / Tag

FK213100.10123.1

 12.10.2023

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **835,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 € / Tag

FK213100.10223.1

 16.11.2023

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr


 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **835,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 € / Tag

FK213100.10323.1

 17.11.2023

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **835,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 € / Tag

ZUR BUCHUNG

Die personale Kompetenz ist unterteilt in:

- zukunftsorientiert handeln
- genossenschaftlich agieren
- Aktivitäten gestalten

Beurteilt werden die oben genannten Kompetenzen ausschließlich aufgrund der Beobachtungen in den einzelnen Prüfungssituationen.

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Webinar: Aktuelle Situation, Trends und Betreuungsstrategien im Firmenkundengeschäft

Markt Bank / Firmenkundengeschäft / Entwicklungsweg Firmenkundenbetreuung II

Das Strategieprojekt Kundenfokus Firmenkunden ist in der Umsetzung, darüber hinaus sind Digitalisierung, der Wettbewerb, aktuelle Marktsituationen oder auch die Regulatorik ständige Treiber von Veränderungen im Firmenkundengeschäft. Trends erkennen und die richtigen Schlussfolgerungen hieraus ziehen unterstützen Sie bei der zukünftigen Ausrichtung und der aktuellen Marktbearbeitung.

Themenschwerpunkte

- Wettbewerbssituation im Firmenkundengeschäft am Bankenmarkt über aktuelle Marktstudien und Kundenbefragungen
- Aktuelle Trends im Firmenkundengeschäft – Regulierung und Digitalisierung
- Aufbau, Inhalt und Nutzen der BVR Leuchtturmprojekten
- Aktuelle Themen

Zielsetzung/Nutzen

Sie...

- kennen die aktuelle Wettbewerbssituation im Firmenkundengeschäft.
- kennen die Bedeutung, die Ertragspotenziale und Entwicklungstendenzen des Firmenkundengeschäfts einer Primärbank.
- kennen die aktuellen Themen, die das Firmenkundengeschäft einer Primärbank beeinflussen (Bsp. Regulatorik / Digitalisierung).
- kennen den Aufbau, Inhalt und den Nutzen der aktuellen BVR-Leuchtturmprojekte.

Zielgruppe

Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen mit Bankausbildung, die im Bereich Firmenkunden (Mittelstand) eingesetzt sind oder perspektivisch in dem Bereich Firmenkundenbetreuung (oberer Mittelstand) eingesetzt werden.

Hinweise

Bei technischen Fragen zum Webinar wenden Sie sich bitte an das Team Digitale Medien, E-Mail-Adresse: [digitalemedien\(at\)genossenschaftsverband.de](mailto:digitalemedien(at)genossenschaftsverband.de); Tel. 0511 9574-51111. Bitte teilen Sie uns bei der Anmeldung Ihre E-Mail-Adresse mit. Ihre Anmeldung können wir noch bis 12:00 Uhr am Vortag des Webinartermins berücksichtigen.

Diese Veranstaltung ist Teil des Entwicklungsweges Firmenkundenbetreuung II. Diese Veranstaltung kann zur gezielten Vertiefung der Fachkenntnisse jedoch auch einzeln gebucht werden.

INFOS

PRODUKTNUMMER

FK134101

VERANSTALTUNGSTYP

Webinar

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

FK134101.10023.1

 **06.03.2023 von 09:00 - 10:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **170,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Investition und Finanzierung

Markt Bank / Firmenkundengeschäft / Entwicklungsweg Firmenkundenbetreuung II

Begleiten Sie professionell und bedarfsgerecht Ihren Firmenkunden bei der Kapitalbeschaffung des Unternehmens bzw. die Kapitalverwendung bei Investitionen. Sie steigern durch dieses Seminar Ihre betriebswirtschaftlichen Kenntnisse sowie Ihre Entscheidungs- und Beratungsqualität.

Themenschwerpunkte

- Finanzanalyse inklusive erfolgs- und liquiditätsorientierter Cashflow-Betrachtung
- Ansätze zur Verbesserung der Jahresabschlusszahlen: Ermittlung von Liquiditäts- und Ertragspotenzialen (Schwachstellenanalyse)
- Betriebsgerechte Finanzierungsgestaltung
- Investitions- und Finanzierungsplanung (Grundlagen der Investition und Finanzierung, Beurteilung von Investitions- und Finanzierungsvorhaben, Beurteilung der künftigen Kapitaldienstfähigkeit)
- Mindestumsatzberechnung
- Zinssicherungsinstrumente
- Finanzierungsalternativen

Das Seminar qualifiziert die Teilnehmer und versetzt sie in die Lage, die aufsichtsrechtlichen Anforderungen gemäß § 25 a KWG zu erfüllen.

Zielsetzung/Nutzen

Sie...

- vertiefen Ihre Fähigkeiten in der Jahresabschlussanalyse unter Berücksichtigung der Finanz- und Schwachstellenanalyse.
- kennen die betriebswirtschaftlichen Grundlagen der Investitions- und Finanzierungsplanung und können den Finanzierungsbedarf ermitteln sowie daraus einen betriebsgerechten Finanzierungsvorschlag ableiten.
- können auf Basis der vorliegenden Informationen eine zukünftige Gewinn- und Verlustrechnung planen und auf dieser Grundlage die nachhaltige Kapitaldienstgrenze ermitteln und eine fundierte Kreditentscheidung treffen.
- kennen die Einsatzbereiche für eine Mindestumsatzberechnung, können überschlägig einen Mindestumsatz ermitteln und aus dem Ergebnis Rückschlüsse für die Geschäftsbeziehung / Finanzierungsentscheidung ziehen.
- kennen die Möglichkeiten der Finanzierungsalternativen auch unter Berücksichtigung von Zinssicherungsinstrumenten.

Zielgruppe

Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen mit Bankausbildung, die im Bereich Firmenkunden (Mittelstand) eingesetzt sind oder perspektivisch in dem Bereich Firmenkundenbetreuung (oberer Mittelstand) eingesetzt werden.

Hinweise

INFOS

PRODUKTNUMMER

FK124102

VERANSTALTUNGSTYP

Blended Learning

DAUER

3 Tage

TERMINE & ORTE

FK124102.10023.1

 17.04.2023 - 19.04.2023

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **735,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 € / Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Unsere Module starten mit einer Online-Vorbereitungsphase ca. 6 Wochen vor Beginn des Präsenzmoduls (Geschätzte Lerndauer: 6 Stunden). Der Präsenzphase folgt eine 2-wöchige Transferphase (Geschätzte Lerndauer: 2 Stunden), in der die erlernten Felder und Themen praktisch eingeübt werden.

Diese Veranstaltung ist Teil des Entwicklungsweges Firmenkundenbetreuung II. Diese Veranstaltung kann zur gezielten Vertiefung der Fachkenntnisse jedoch auch einzeln gebucht werden.

Existenzgründung

Markt Bank / Firmenkundengeschäft / Entwicklungsweg Firmenkundenbetreuung II

Wer eine überzeugende Idee und einen guten Businessplan hat, ist auf dem richtigen Weg zu einer erfolgreichen Existenzgründung.

Wichtig ist die kompetente, partnerschaftliche und vertrauensvolle Begleitung auf Augenhöhe durch Sie als Firmenkundenbetreuer.

Themenschwerpunkte

- Einführung in das Thema Existenzgründung
- Besonderheiten bei der Existenzgründung
- Formen der Existenzgründung und deren Beurteilung aus Bankensicht
- Erfolgchancen von Businessplänen beurteilen
- Ganzheitliche Beratung in der Existenzgründungsphase
- Begleitung des Unternehmens in der Nachgründungsphase

Zielsetzung/Nutzen

Sie...

- lernen die betriebswirtschaftlichen Grundlagen für die Existenzgründung kennen und können strukturierte Prüfungen und Plausibilisierungen von Existenzgründungen bzw. Businessplänen vornehmen.
- kennen die unterschiedlichen Finanzierungsalternativen inklusive aktueller öffentlicher Mittel.
- erwerben Beratungskompetenz für die ganzheitliche Beratung von Firmenkunden bei der Finanzierung von Existenzgründungen.

Zielgruppe

Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen mit Bankausbildung, die im Bereich Firmenkunden (Mittelstand) eingesetzt sind oder perspektivisch in dem Bereich Firmenkundenbetreuung (oberer Mittelstand) eingesetzt werden.

Hinweise

Unsere Module starten mit einer Online-Vorbereitungsphase ca. 6 Wochen vor Beginn des Präsenzmoduls (Geschätzte Lerndauer: 6 Stunden). Der Präsenzphase folgt eine 2-wöchige Transferphase (Geschätzte Lerndauer: 2 Stunden), in der die erlernten Felder und Themen praktisch eingeübt werden.

Diese Veranstaltung ist Teil des Entwicklungsweges Firmenkundenbetreuung II. Diese Veranstaltung kann zur gezielten Vertiefung der Fachkenntnisse jedoch auch einzeln gebucht werden.

INFOS

PRODUKTNUMMER

FK124103

VERANSTALTUNGSTYP

Blended Learning

DAUER

2 Tage

TERMINE & ORTE

FK124103.10023.1

 **20.04.2023 - 21.04.2023**

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **740,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 €/Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Unternehmensnachfolge

Markt Bank / Firmenkundengeschäft / Entwicklungsweg Firmenkundenbetreuung II

In der Unternehmensnachfolge schreiben viele Betriebe ihre Geschichte über mehrere Generationen fort. Die Nachfolger aus der eigenen Familie stehen oft lange fest, allerdings zögern viele, wenn es um konkrete Schritte in Richtung Generationenwechsel geht - auch angesichts vieler offener Fragen. Eine Nachfolge über familienfremde Personen erhöht nochmals deutlicher die emotionalen Seiten einer Übergabe. Besonderes Einfühlungsvermögen ist unabdingbar, aber auch fachlich ist ein hohes Maß an Kompetenzen zu betriebswirtschaftlichen, juristischen und steuerlichen Fragen gefordert.

Themenschwerpunkte

- Unternehmensnachfolge- Aufgabe für Mittelstand und Finanzierer
- Zielkonflikte beim Generationswechsel - Herausforderungen und Konsequenzen für die Beteiligten
- Die externe Nachfolge - Methoden zur Ermittlung des Unternehmenswertes und Validierung von Kaufpreisen aus Bankensicht
- Veräußerungsprozesse in der Mittelstandspraxis
- Zahlungsmodelle und Finanzierungsmöglichkeiten
- Besonderheiten der Unternehmensnachfolge als Gründungsmöglichkeit
- Die familieninterne Nachfolge und ihre Besonderheiten
- Rechtliche und steuerliche Grundlagen
- Betriebsw. Aspekte und Planung der Nachfolge
- Nachfolgekonzeption, Gestaltungsvarianten und Planung des Generationswechsels
- Notfallplan B - Umgang mit nicht versicherbaren Risiken
- Rolle des Firmenkundenbetreuers im Rahmen der Nachfolgegestaltung
- Beratung, Dienstleistungen und Planungshilfen für den Unternehmensnachfolger
- Fallstudien

Zielsetzung/Nutzen

Sie...

- kennen die spezifischen Anforderungen im Themenfeld Unternehmensnachfolge und sind kompetenter Gesprächspartner für Nachfolger und übergebende Unternehmen.
- sensibilisieren den Unternehmer für Risiken aus fehlenden Regelungen.
- kennen praxisübliche Verfahren zur Ermittlung des Unternehmenswertes und berücksichtigen das Ergebnis bei anstehenden Übernahmefinanzierungen.

Zielgruppe

Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen mit Bankausbildung, die im Bereich Firmenkunden (Mittelstand) eingesetzt sind oder perspektivisch in dem Bereich Firmenkundenbetreuung (oberer Mittelstand) eingesetzt werden.

INFOS

PRODUKTNUMMER

FK124104

VERANSTALTUNGSTYP

Blended Learning


DAUER


3 Tage

TERMINE & ORTE

FK124104.10023.1

 31.05.2023 - 02.06.2023

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **1.170,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 €/Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Hinweise

Unsere Module starten mit einer Online-Vorbereitungsphase ca. 6 Wochen vor Beginn des Präsenzmoduls (Geschätzte Lerndauer: 6 Stunden). Der Präsenzphase folgt eine 2-wöchige Transferphase (Geschätzte Lerndauer: 2 Stunden), in der die erlernten Felder und Themen praktisch eingeübt werden.

Diese Veranstaltung ist Teil des Entwicklungsweges Firmenkundenbetreuung II. Diese Veranstaltung kann zur gezielten Vertiefung der Fachkenntnisse jedoch auch einzeln gebucht werden.

Neu! Auch hybrid!

Für dieses Angebot gibt es auch Termine, die hybrid, also als Kombination aus Präsenzveranstaltung und Streaming-Event, durchgeführt werden. Somit ist entweder die Teilnahme in Präsenz oder eine digitale Teilnahme möglich – Sie entscheiden. Die Auswahl treffen Sie, wenn Sie die Veranstaltung in den Warenkorb gelegt haben.

Betreuungsthemen: Absicherung, Vorsorge, Mitarbeiterbindung, Geldanlage und Zahlungsverkehr

Markt Bank / Firmenkundengeschäft / Entwicklungsweg Firmenkundenbetreuung II

Die BVR-Konzepte, auf denen sich dieses Seminar stützt, sind gezielt darauf ausgerichtet, den Firmenkunden in allen wesentlichen betrieblichen **und** privaten Entwicklungsphasen zu begleiten. Als Firmenkundenbetreuer verstehen Sie sich als Koordinator und Manager der Kundeninteressen und beraten Ihre Firmenkunden aktiv und ganzheitlich, sodass alle relevanten finanziellen Aspekte Berücksichtigung finden.

Themenschwerpunkte

Thema: Absicherung, Vorsorge, Mitarbeiterbindung, Geldanlagen

- Absicherung von Sach- und Vermögenswerten auf Privat- und Unternehmensebene
- Gestaltungsmöglichkeiten privater und betrieblicher Altersvorsorge
- Vorsorgeprodukte für den Unternehmer und dessen Angehörige
- Gestaltungsmöglichkeiten zur Mitarbeiterbindung
- Vermögensanlagen bei Unternehmen und Unternehmerfamilie
- Zielgruppendefinition und zielgruppenadäquate Kommunikation

Thema: Zahlungsverkehr

- Überblick der Zahlungsverkehrsleistungen aus der FinanzGruppe
- Legitimationsmedien, Anwendungen, Bedarf, Mehrwertprodukte
- Instrumente zur vertriebsorientierten Zahlungsverkehrsberatung
- Signalerkennung und Überleitung an den Zahlungsverkehrsberater

Zielsetzung/Nutzen

Sie...

- kennen die Grundlagen und Zusammenhänge von Alters- und Familienvorsorge, der Absicherung und der Geldanlage von Firmenkunden, deren Unternehmen und Familien.
- erkennen Potenziale und Signale im Bereich des Cross-Selling beim Unternehmer und können adäquate Lösungsansätze erarbeiten bzw. bei Bedarf den zielgerichteten Einsatz von Spezialisten steuern.
- kennen die Bedeutung des Zahlungsverkehrs mit seinen Ertragspotenzialen und Entwicklungstendenzen.
- verstehen den Zahlungsverkehr im Unternehmensprozess aus Sicht des Kunden und der Bank.
- werden mit den Mehrwertprodukten der Genossenschaftlichen FinanzGruppe Volksbanken Raiffeisenbanken im Zahlungsverkehr vertraut gemacht und verstehen ihren Wert bei der Signalerkennung im Kundengespräch.

Zielgruppe

Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen mit Bankausbildung, die im Bereich Firmenkunden

INFOS

PRODUKTNUMMER

FK124105

VERANSTALTUNGSTYP

Blended Learning

DAUER

4 Tage

TERMINE & ORTE

FK124105.10023.1

 **20.06.2023 - 23.06.2023**

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **1.120,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 € / Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

(Mittelstand) eingesetzt sind oder perspektivisch in dem Bereich Firmenkundenbetreuung (oberer Mittelstand) eingesetzt werden.

Hinweise

Unsere Module starten mit einer Online-Vorbereitungsphase ca. 6 Wochen vor Beginn des Präsenzmoduls (Geschätzte Lerndauer: 6 Stunden). Der Präsenzphase folgt eine 2-wöchige Transferphase (Geschätzte Lerndauer: 2 Stunden), in der die erlernten Felder und Themen praktisch eingeübt werden.

Diese Veranstaltung ist Teil des Entwicklungsweges Firmenkundenbetreuung II. Diese Veranstaltung kann zur gezielten Vertiefung der Fachkenntnisse jedoch auch einzeln gebucht werden.

Neu! Auch hybrid!

Für dieses Angebot gibt es auch Termine, die hybrid, also als Kombination aus Präsenzveranstaltung und Streaming-Event, durchgeführt werden. Somit ist entweder die Teilnahme in Präsenz oder eine digitale Teilnahme möglich – Sie entscheiden. Die Auswahl treffen Sie, wenn Sie die Veranstaltung in den Warenkorb gelegt haben.

Risikofrüherkennung und Umgang mit insolvenzbedrohten Unternehmen

Markt Bank / Firmenkundengeschäft / Entwicklungsweg Firmenkundenbetreuung II

Zur rechtzeitigen Identifizierung von risikobehafteten Kreditengagements muss die Bank verbindliche Bewertungskriterien festlegen und entsprechende Maßnahmen aktivieren.

Darüber hinaus ist es nur mit der nötigen Fachkompetenz möglich, insolvenzbedrohte Unternehmen zu erkennen und geeignete Schritte einzuleiten.

Themenschwerpunkte

- Risikofrüherkennung (Krisenarten und -ursachen, Krisenstadien, Instrumente zur Früherkennung)
- Aufsichtsrechtliche Anforderungen an Frühwarnverfahren sowie die Prozesse bei Krediten mit erhöhten Risiken (Stellungnahme, Bestandsaufnahme, Intensivbetreuung, Problemkreditbearbeitung)
- Intensivbetreuung (Welche Maßnahmen können in der Intensivbetreuung ergriffen werden?, Wie können vereinbarte Maßnahmen sachgerecht überwacht werden?, Wann ist die Engagementabgabe in die Sanierung sinnvoll?)

Zielsetzung/Nutzen

Sie...

- erhalten praxistaugliche Hinweise zur Früherkennung von Krisensituationen im Rahmen der Kreditbearbeitung, um geeignete Gegenmaßnahmen einleiten zu können.
- lernen die aufsichtsrechtlichen Anforderungen an ein Frühwarnsystem sowie die Prozesse für Kredite mit erhöhten Risiken kennen.
- vertiefen Ihre Kenntnisse zur sachgerechten Risikoeinschätzung und erhalten Hinweise und Anregungen zur sinnvollen Gestaltung von Maßnahmenplänen und deren Überwachung.

Zielgruppe

Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen mit Bankausbildung, die im Bereich Firmenkunden (Mittelstand) eingesetzt sind oder perspektivisch in dem Bereich Firmenkundenbetreuung (oberer Mittelstand) eingesetzt werden.

Hinweise

Unsere Module starten mit einer Online-Vorbereitungsphase ca. 6 Wochen vor Beginn des Präsenzmoduls (Geschätzte Lerndauer: 6 Stunden). Der Präsenzphase folgt eine 2-wöchige Transferphase (Geschätzte Lerndauer: 2 Stunden), in der die erlernten Felder und Themen praktisch eingeübt werden.

Diese Veranstaltung ist Teil des Entwicklungsweges Firmenkundenbetreuung II. Diese

INFOS

PRODUKTNUMMER

FK124106

VERANSTALTUNGSTYP

Blended Learning

DAUER

2 Tage

TERMINE & ORTE

FK124106.10023.1

 29.06.2023 - 30.06.2023

 Hotel am Froschbächel, Bühl

 Hotel am Froschbächel, Bühl

Mitglieder: **725,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 61,34 € / Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Veranstaltung kann zur gezielten Vertiefung der Fachkenntnisse jedoch auch einzeln gebucht werden.

Neu! Auch hybrid!

Für dieses Angebot gibt es auch Termine, die hybrid, also als Kombination aus Präsenzveranstaltung und Streaming-Event, durchgeführt werden. Somit ist entweder die Teilnahme in Präsenz oder eine digitale Teilnahme möglich – Sie entscheiden. Die Auswahl treffen Sie, wenn Sie die Veranstaltung in den Warenkorb gelegt haben.

Vertriebsorientierte und schwierige Gespräche erfolgreich führen

Markt Bank / Firmenkundengeschäft / Entwicklungsweg Firmenkundenbetreuung II

Mit Training zu mehr Beratungs- und Verkaufserfolg!
Erfolgreich in der Firmenkundenbetreuung - wenn das Ihr Ziel ist, dann bringt Sie dieses Training auf Ihrem Weg den entscheidenden Schritt weiter.

Jetzt neu mit Biostrukturanalyse!

Persönlichkeitsentwicklung zum besseren Umgang mit individuellen Stärken, Schwächen und Begrenzungen. Die individuelle Empathiefähigkeit und Sozialkompetenz wird verbessert, um so eine höhere Lösungsorientierung, bessere Konfliktlösung und insgesamt ein besseres Kommunizieren zu ermöglichen.

Themenschwerpunkte

Biostruktur-Analyse Teil 2: Der Schlüssel zur Menschenkenntnis (1 Tag)

Kundenorientierte Gesprächsführung (2 Tage)

- Initiative und anlassbezogene Kundenansprache
- Gezielte Gesprächsvorbereitung
- Gezielte und aktive Terminplanung für die Kundenbestandspflege und Sicherung der Marktanteile
- Ansprachestrategien mit Umsetzung an Beispielen
- Ganzheitlicher genossenschaftlicher Beratungsansatz
- Aufbau eines erfolgreichen Verkaufsgesprächs mit Firmenkunden
- Kundennutzenargumentation und Einwandbehandlung
- Einsatz von Gesprächsleitfäden für Firmenkundenberater
- Analyse der Ziele und Wünsche als Basis der ganzheitlichen Betreuung
- Initiieren und Führen von ganzheitlichen, ziel- und abschlussorientierten Kundengesprächen gem. vorgegebenen Marktbearbeitungskonzept
- Bedarfspotenziale der Zielgruppe Firmenkunden hinsichtl. Profitabilität, Potenzial und Intensität der Geschäftsbeziehung (Ermittlung der Beratungsintensität; Orientierung am DB III)
- Analyse der Ziele und Wünsche als Basis der ganzheitlichen und genossenschaftlichen Betreuung
- Aufbau eines erfolgreichen Verkaufsgesprächs mit Firmenkunden
- Verfestigung der zentralen Lerninhalte für die praktische Umsetzung
- Einsatz von Gesprächsleitfäden für Firmenkunden
- Preisgespräche, Kreditablehnungen und schwierige Gespräche (schwierigen Persönlichkeiten, mehreren Personen, Krisensituationen)
- Gesprächstraining

KBM im digital-persönlichen Vertriebsweg (2 Tage)

- Information und Beratung der Kunden in Fragen des Einsatzes elektronischer/digitaler Bankdienstleistungen gemäß der Richtlinien und Programme der Genossenschaftlichen FinanzGruppe
- Wirkfaktoren in der Omnikanalanwendung (Video-, E-Mail-, und Chatkommunikation)

INFOS

PRODUKTNUMMER

FK114107

VERANSTALTUNGSTYP

Training/Coaching

DAUER

5 Tage

TERMINE & ORTE

FK114107.10023.1

 25.09.2023 - 29.09.2023

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **1.190,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 € / Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

- Aufmerksamkeit in der digitalen und virtuellen Anwendung erlangen und erhalten
- Besonderheiten der verschiedenen Kontaktkanäle
- Videoanalysen (Gesprächsübungen mit Feedback)

Zielsetzung/Nutzen

Sie...

- kennen die Besonderheiten der „Genossenschaftlichen Beratung“ und können sich/die Bank darüber beim Kunden positionieren
- sind in der Lage, Gespräche kunden- und zielorientiert aufzubauen
- kennen die Faktoren einer erfolgreichen Kommunikation – verbal und nonverbal – und setzen diese situationsgerecht in Ihren Gesprächen ein
- sind sich der Wirkung der verschiedenen Fragearten bewusst und setzen diese in Ihren Gesprächen zielorientiert ein
- sind in der Lage, ihre Lösungen kundennutzenorientiert darzustellen und Einwänden (inkl. Preisverhandlungen) und Reklamationen erfolgreich zu begegnen
- verfügen über ein Repertoire, Kunden initiativ anzusprechen, um einen Gesprächstermin zu vereinbaren bzw. erkannte Vertriebsansätze im Gespräch zu platzieren
- lernen, wie Sie durch Kreativität und Berücksichtigung emotionaler Aspekte Ihren Verkaufserfolg steigern können
- professionalisieren Ihre Methodenkompetenz und gewinnen Sicherheit in der Neukundenakquisition
- setzen bewusst Stimme, Körpersprache, Mimik und Gestik sowohl in der persönlichen Ansprache aber auch in der Videoberatung ein
- können mit herausfordernden Situationen erfolgreich umzugehen
- stärken Ihre Schreibkompetenz in der E-Mail Korrespondenz aber auch im Chat mit dem Kunden

Zielgruppe

Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen mit Bankausbildung, die im Bereich Firmenkunden (Mittelstand) eingesetzt sind oder perspektivisch in dem Bereich Firmenkundenbetreuung (oberer Mittelstand) eingesetzt werden.

Hinweise

Voraussetzung ist Teil 1 - Biostrukturanalyse in der Selbstkenntnis (u.a. Teil des Vertriebstrainings in Firmenkundenbetreuung I).

Bitte bringen Sie - sofern vorhanden - Ihre persönliche Beratermappe sowie Ihren bankeigenen Gesprächsleitfaden für die ganzheitliche Betreuung der Firmenkunden mit.

Diese Veranstaltung ist Teil des Entwicklungsweges Firmenkundenbetreuung II. Diese Veranstaltung kann zur gezielten Vertiefung der Fachkenntnisse jedoch auch einzeln gebucht werden.

KompetenzNachweis FirmenkundenBetreuung II - Genossenschaftliche Beratung aktiv gestalten

Markt Bank / Firmenkundengeschäft / Entwicklungsweg FirmenkundenBetreuung II

Im zum gewählten Entwicklungsweg zugehörigen KompetenzNachweis wird Ihr neu gewonnenes Wissen und Können abgefragt, bewertet und mit erfolgreichem Bestehen bescheinigt. Wir wünschen Ihnen bereits jetzt viel Erfolg.

Themenschwerpunkte

Schriftliche Prüfung:

Prüfung der Fachkompetenz durch praxisorientierte Fallstudien und offene Fragen. Die Inhalte basieren auf den Themen der Kernmodule.

Beratungsgespräch:

Sie arbeiten sich innerhalb eines vorgegebenen Zeitfensters in ein Kundenengagement ein. Anschließend führen Sie in einem Rollenspiel das Kundengespräch. Die Inhalte orientieren sich an den Kernmodulen der Firmenkundenbetreuung.

Präsentation mit Nachfrage:

Sie bereiten im Vorfeld des Kompetenznachweises einen komplexen Fall aus Ihrer Bankpraxis für eine Präsentation vor (nähere Infos s. der Einladung beigefügten Teilnehmerinformation). Im Anschluss an Ihre Präsentation werden Ihnen von der Prüfungskommission zu Ihrem Thema ergänzende Fragen gestellt.

Zielgruppe

Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen mit Bankausbildung, die im Bereich Firmenkunden (Mittelstand) eingesetzt sind oder perspektivisch in dem Bereich Firmenkundenbetreuung (oberer Mittelstand) eingesetzt werden.

Hinweise

Voraussetzung für die Teilnahme am KompetenzNachweis ist der erfolgreiche Abschluss des KompetenzNachweises "FirmenkundenBetreuung I".

Der erfolgreiche Abschluss des Entwicklungsweges berechtigt dazu, den Titel "Zertifizierter VR-FirmenkundenBetreuer" zu führen.

Detaillierte Informationen zum Kompetenznachweis erhalten Sie mit der Einladung.

Die Inhalte der Kernmodule sind für den Kompetenznachweis relevant:

- Webinar: Aktuelle Situation, Trends und Betreuungsstrategien im Firmenkundengeschäft (FK134101)
- Investition und Finanzierung (FK124102)
- Existenzgründung (FK124103)
- Unternehmensnachfolge (FK124104)
- Betreuungsthemen: Absicherung, Vorsorge, Mitarbeiterbindung, Geldanlage und Zahlungsverkehr (FK124105)
- Risikofrüherkennung und Umgang mit insolvenzbedrohten Unternehmen (FK124106)
- Vertriebsorientierte und schwierige Gespräche erfolgreich führen + KBM im digital-

INFOS

PRODUKTNUMMER

FK214100

VERANSTALTUNGSTYP


Prüfung

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

FK214100.10023.1

 24.10.2023


 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr


 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **945,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 € / Tag

FK214100.10123.1

 06.12.2023

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **945,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 € / Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

persönlichen Vertriebsweg (FK114107)

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 oben genannten Kompetenzen ausschließlich aufgrund der Beobachtungen in den einzelnen Prüfungssituationen.

Fachtagung Leitung Firmenkundenbetreuung

Markt Bank / Firmenkundengeschäft / Fachkompetenz

Themenschwerpunkte

Die Fachtagung Leitung Firmenkundenbetreuung ist Ihre Plattform für Information - Diskussion - Erfahrungsaustausch - Networking. Die Themen stellen wir in jedem Jahr aktuell für Sie zusammen und geben sie mit der Ausschreibung der Veranstaltung bekannt.

Zielsetzung/Nutzen

- Information
- Diskussion
- Erfahrungsaustausch
- Networking

Zielgruppe

- Führungskräfte aus der Gewerbekundenberatung
- Führungskräfte aus der Firmenkundenberatung
- Führungskräfte aus der Firmenkundenbetreuung
- Vorstände

Hinweise

Die aktuellen Themen sowie den Preis für die zukünftigen Veranstaltungen können wir Ihnen aus Gründen der Aktualität erst kurz vor der Veranstaltung mitteilen.

INFOS

PRODUKTNUMMER

FK310001

VERANSTALTUNGSTYP

Tagung

DAUER

2 Tage

TERMINE & ORTE

FK310001.10023.1

 24.10.2023 - 25.10.2023

 Hotel am Froschbächel, Bühl

 Hotel am Froschbächel, Bühl

Mitglieder: **0,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 61,34 € / Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Fachtagung Agrarkunden

Markt Bank / Firmenkundengeschäft / Fachkompetenz

Themenschwerpunkte

Die Fachtagung Agrarkunden ist Ihre Plattform für Information - Diskussion - Erfahrungsaustausch - Networking. Die Themen stellen wir in jedem Jahr aktuell für Sie zusammen und geben sie mit der Ausschreibung der Veranstaltung bekannt.

Zielsetzung/Nutzen

Wir diskutieren mit Ihnen die aktuellen Herausforderungen in der Landwirtschaft. Dabei erhalten Sie Informationen und Anregungen für Ihr Agrarkundengeschäft durch eine praxisorientierte Themenmischung und regionale Schwerpunkte.

Zielgruppe

- Agrarkundenberaterinnen und Agrarkundenberater
- Firmenkundenbetreuerinnen und Firmenkundenbetreuer aus der Marktfolge Aktiv mit einem Schwerpunkt im Agrarkundengeschäft
- Leiterinnen und Leiter Firmenkundenbetreuung und Marktfolge Aktiv

Hinweise

Bitte beachten Sie, dass wir im Anschluss an die Tagung am 2. Tag für Sie ein Mittagessen reserviert haben.

Die aktuellen Themen sowie den Preis für die zukünftigen Veranstaltungen können wir Ihnen aus Gründen der Aktualität erst kurz vor der Veranstaltung mitteilen. Das Tagungsprogramm mit dem Ablauf und den jeweiligen Referenten erhalten Sie mit der Einladung.

INFOS

PRODUKTNUMMER

FK310002

VERANSTALTUNGSTYP

Tagung

DAUER

2 Tage

TERMINE & ORTE

FK310002.10023.1

 **14.09.2023 - 15.09.2023**

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **0,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 €/Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Kreditantragsbearbeitung und Engagementbegleitung

Markt Bank / Firmenkundengeschäft / Fachkompetenz

Themenschwerpunkte

- Grundlagen § 18 und Bildung von Kreditnehmereinheiten bzw. Gruppen verbundener Kunden
- Erstellung VR-Rating (Mittelstand/Oberer Mittelstand)
- Vorbereitung des Kreditantrags/- votums
- Notwendige Unterlagen
- Grundlagen der Kreditbesicherung
- Kapaldienstfähigkeitsermittlung
- Beantragung Fördermittel/GenoStar

Zielsetzung/Nutzen

Sie unterstützen die Kreditantragsbearbeitung durch Anforderung und Zusammenstellung der notwendigen Unterlagen.

Zielgruppe

Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen, die eine Tätigkeit als Assistenz in der Firmenkundenbank anstreben

INFOS

PRODUKTNUMMER

FK115001

VERANSTALTUNGSTYP

Seminar

DAUER

3 Tage

TERMINE & ORTE

FK115001.10023.1

 21.03.2023 - 23.03.2023


 Extern Region Baunatal

 Extern Region Baunatal

Mitglieder: **775,00 €**

FK115001.10123.1

 15.08.2023 - 17.08.2023

 GenoHotel Forsbach

 GenoHotel Forsbach

Mitglieder: **775,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Kontoservice und Zahlungsverkehr

Markt Bank / Firmenkundengeschäft / Fachkompetenz

Themenschwerpunkte

Kontoservice für Firmenkunden:

- Kontoeröffnung und Vollmachtenerteilung
- Legitimation bei verschiedenen Rechtsformen
- wirtschaftlich Berechtigter und Geldwäschegesetz
- Bankauskünfte einholen und erteilen

Zahlungsverkehr:

- Grundlagen SEPA
- Grundlagen des Kartengeschäfts
- elektronische Zahlungssysteme
- Onlinebanking für Firmenkunden
- Grundlagen des Auslandzahlungsverkehrs

Zielsetzung/Nutzen

Sie können den Kontoservice unter Berücksichtigung der Gesellschaftsform des Unternehmens rechtssicher leisten und den Kunden in Fragen des Zahlungsverkehrs unterstützen.

Zielgruppe

Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen, die eine Tätigkeit als Assistenz in der Firmenkundenbank anstreben

INFOS

PRODUKTNUMMER

FK115002

VERANSTALTUNGSTYP

Seminar

DAUER

2 Tage

TERMINE & ORTE

FK115002.10023.1

 25.04.2023 - 26.04.2023

 Extern Region Baunatal


 Extern Region Baunatal

Mitglieder: **520,00 €**

FK115002.10123.1

 19.09.2023 - 20.09.2023

 GenoHotel Forsbach

 GenoHotel Forsbach

Mitglieder: **520,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Vertriebsunterstützung in der ganzheitlichen Firmenkundenbetreuung

Markt Bank / Firmenkundengeschäft / Fachkompetenz

Themenschwerpunkte

- Die Rolle der Assistenz als Bindeglied zwischen Firmenkundenbetreuern, Kunde, Marktfolge sowie internen und externen Spezialisten
- Selbstorganisation und Zeitmanagement
- Signalerkennung aus der Geschäftsbeziehung und den wirtschaftlichen Unterlagen
- Vor- und Nachbereitung von Kundengesprächen (inkl. Unternehmensexposé)
- Vorbereitung von Kundenangeboten inklusive Deckungsbeitragsrechnung und Margenkalkulation
- Durchführung von Recherchen (Kunde/Wettbewerb/Branche)
- Umsetzustraining an praktischen Fällen

Zielsetzung/Nutzen

Sie...

- erkennen die Bedeutung des Firmenkundengeschäfts.
- lernen die Genossenschaftliche Beratung im Firmenkundengeschäft kennen und sind in der Lage, Kundengespräche im Sinne des Betreuungskonzeptes vor- und nachzubereiten. Dies umfasst auch die Signalerkennung für Zusatzgeschäft, die Vorbereitung von Kundenangeboten sowie die Informationsrecherche rund um den Kunden.

Zielgruppe

Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen, die eine Tätigkeit als Assistenz in der Firmenkundenbank anstreben

INFOS

PRODUKTNUMMER

FK115003

VERANSTALTUNGSTYP

Seminar

DAUER

2 Tage

TERMINE & ORTE

FK115003.10023.1

 27.04.2023 - 28.04.2023

 Extern Region Baunatal

 Extern Region Baunatal

Mitglieder: **530,00 €**

FK115003.10123.1

 21.09.2023 - 22.09.2023

 GenoHotel Forsbach

 GenoHotel Forsbach

Mitglieder: **530,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Interne und externe Kommunikation erfolgreich gestalten

Markt Bank / Firmenkundengeschäft / Fachkompetenz

Themenschwerpunkte

Moderne Businesskorrespondenz:

- Grundlagen für gelungene schriftliche Kommunikation
- Aufbau und Gestaltung von Geschäftsbriefen
- Kundenorientierte Schreibweise
- Regeln für E-Mail-Korrespondenz

Erfolgreiche Kundenkontakte per Telefon:

- Besonderheiten der Kommunikation am Telefon
- Persönliche Wirkungsmittel - die Macht der Stimme
- Aktive Ansprache bei Terminvereinbarungen und Nachfassaktionen
- Kundennutzenargumentation und Einwandbehandlung
- Umgang mit Reklamationen und schwierigen Situationen
- Praktische Übungen

Zielsetzung/Nutzen

Sie...

- können professionelle und kundenorientierte Briefe und E-Mails formulieren in einer klaren Sprache, in einem ansprechenden Ton ohne Phrasen, Amts- oder Papierdeutsch.
- lernen Formulierungstipps kennen und setzen diese an Beispielen um.
- überzeugen am Telefon und führen vertriebsorientierte Gespräche und gehen dabei sicher mit Einwänden und Vorwänden um.
- können professionell und gezielt Terminvereinbarungen vornehmen.
- erlernen den souveränen Umgang mit Beschwerden und können Reklamationen in ein Instrument der Kundenbindung wandeln.

Zielgruppe

Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen, die eine Tätigkeit als Assistenz in der Firmenkundenbank anstreben

INFOS

PRODUKTNUMMER

FK115004

VERANSTALTUNGSTYP

Seminar

DAUER

3 Tage

TERMINE & ORTE

FK115004.10023.1

 23.05.2023 - 25.05.2023

 Extern Region Baunatal

 Extern Region Baunatal

Mitglieder: **785,00 €**

FK115004.10123.1

 17.10.2023 - 19.10.2023

 Extern Region Forsbach

 Extern Region Forsbach

Mitglieder: **785,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Kompetenznachweis: Zertifizierte Firmenkundenassistentenz

Markt Bank / Firmenkundengeschäft / Fachkompetenz

Themenschwerpunkte

Schriftliche Prüfung:

- Prüfung der Fachkompetenz durch praxisorientierte Fallstudien und offene Fragen. Die Inhalte basieren auf den Themen der Kernmodule.

Präsentation mit Nachfrage:

- Sie präsentieren zu einem vorgegebenen Thema aus dem Bereich der Firmenkundenassistentenz.

Prüfungsgespräch:

- Unmittelbar im Anschluss an die Präsentation werden Sie zu den angesprochenen Themen und bzw. oder weiteren Themen befragt.
- Die Inhalte orientieren sich an den Kernmodulen der Firmenkundenassistentenz.

Zielgruppe

Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen, die eine Tätigkeit als Assistentenz in der Firmenkundenbank anstreben

Hinweise

Detaillierte Informationen zum Kompetenznachweis erhalten Sie mit der Einladung.

Die Inhalte der Kernmodule sind für den Kompetenznachweis relevant:

- Kreditantragsbearbeitung und Engagementbegleitung (FK115001)
- Kontoservice und Zahlungsverkehr (FK115002)
- Vertriebsunterstützung in der ganzheitlichen Firmenkundenbetreuung (FK115003)
- Interne und externe Kommunikation erfolgreich gestalten (FK115004)

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 oben genannten Kompetenzen ausschließlich aufgrund der Beobachtungen in den einzelnen Prüfungssituationen.

INFOS

PRODUKTNUMMER

FK215000

VERANSTALTUNGSTYP

Prüfung

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

FK215000.10023.1

 13.06.2023

 GenoHotel Baunatal GmbH


 GenoHotel Baunatal GmbH

Mitglieder: **695,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 62,80 € / Tag

FK215000.10123.1

 07.11.2023

 GenoHotel Forsbach

 GenoHotel Forsbach

Mitglieder: **695,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Online-Training: Portfoliomanagement LIVE erleben

Markt Bank / Firmenkundengeschäft / Fachkompetenz

Themenschwerpunkte

- Es werden 5 profitable Investmentstrategien detailliert vorgestellt (5 Tage bestimmen das Börsenjahr, Burger vs. Bratwurst, Sommer/Winter-Effekt, ETF-Hamster 2.0, Goldraub)
- Sparplanoptimierung: warum ratierliches sparen am 24. des Monats deutlich mehr Jahresrendite bringt
- Einblicke in institutionelles Research
- Berechnen und verstehen von einfachen Handelsstrategien (Backtests)
- Aktueller Bezug zu den Kapitalmärkten (EZB, FED und generelle Markttreiber)
- Optimales Risiko- und Moneymanagement im Portfolio
- Wie die Wissenschaft ex ante Fonds mit guter Performance findet
- Investment oder Trading? Warum nicht beides! Das Beste aus beiden Welten in der gelebten Praxis eines Fondsmanagers mit allen Vor- und Nachteilen

Zielsetzung/Nutzen

Der aktuelle Blick auf das Zusammenspiel der aktuellen Marktsituation und konjunkturellen Rahmenbedingungen wird Ihnen wichtige Tipps für die Auswahl von passenden Lösungen geben und konkrete Hinweise auf Handlungsalternativen liefern. Strategien helfen Ihnen und Ihren Kunden die Märkte besser zu verstehen und besondere Chancen zu nutzen.

Zielgruppe

- Für Anlageberater, Wertpapierspezialisten, Portfoliomanager und Treasurer

Hinweise

Ihr Referent bei dieser Veranstaltung ist Herr Stagge. Er ist ein sehr erfahrener Investor und zeigt auf eine sehr praxisnahe Art, wie seine Investmentstrategien aufgehen und auch für Privatkunden erfolgreich sind.

Die Veranstaltung wird in Kooperation mit der GenoAkademie angeboten. Es gelten die Teilnahmebedingungen der BWGV-Akademie.

INFOS

PRODUKTNUMMER

PK631020

VERANSTALTUNGSTYP

Seminar

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

PK631020.10023.1

 **13.06.2023**

 Digital

Mitglieder: **440,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Effektive Jahresabschlussanalyse unter Zeitdruck

Markt Bank / Firmenkundengeschäft / Fachkompetenz

Themenschwerpunkte

- Jahresabschlussanalyse im Zwiespalt zwischen Vertrieb & Risiko
- Rote Fäden zur effizienten Jahresabschlussanalyse
- relevante Kennzahlen bei unterschiedlichen Geschäftsmodellen
- das strukturierte Fazit als Instrument der Kommunikation mit Konzentration auf Schwachstellen & Verbesserungspotentiale

Zielsetzung/Nutzen

Sie schärfen Ihren Blick für das Wesentliche. Die aktuellen Zeiten erfordern in nahezu allen Bereichen Effizienzhebungen.

Die unterschiedlichen Geschäftsmodelle der Kunden erfordern auch in der Analyse unterschiedliche Schwerpunkte, um auch unter Zeitdruck die richtige Einschätzung zu treffen.

Mittels Struktur und rotem Faden erlangen Sie gezieltere Analyseergebnisse, die sowohl aus vertrieblicher, als auch risikoorientierter Sicht überzeugen.

Zielgruppe

- Gewerbekundenberaterinnen und Gewerbekundenberater
- Firmenkundenberaterinnen und Firmenkundenberater
- Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus der Marktfolge Aktiv

INFOS

PRODUKTNUMMER

FK610104

VERANSTALTUNGSTYP

Seminar


DAUER


2 Tage

TERMINE & ORTE

FK610104.10023.1

 18.09.2023 - 19.09.2023

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **720,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 €/Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Webinar: Analyse von Einnahmen-Überschuss-Rechnung in der Praxis (Blended Learning)

Markt Bank / Firmenkundengeschäft / Fachkompetenz

Themenschwerpunkte

- das Zufluss-/Abfluss-Prinzip im Vergleich zur Gewinn- und Verlustrechnung
- Spezifika der EÜ-Rechnung
- Besonderheiten und Ausnahmen des Zufluss-/Abflussprinzips
- notwendige ergänzende Informationen zur Bonitätsbeurteilung
- Gewinnsteuerungsmöglichkeiten
- „Tücken“ bei der Interpretation von EÜ-Rechnungen
- Ableitung einer Liquiditätsaussage
- Ableitung einer Rentabilitätsaussage
- die richtige Interpretation des Cashflows und der Kapitaldienstfähigkeit

Zielsetzung/Nutzen

Sie erfahren, welche Logik sich hinter der EÜ-Rechnung verbirgt und welche Konsequenzen sich hieraus für die Interpretation des Zahlenwerkes ergeben.

Sie trainieren, die Tücken dieses Rechnungslegungswerks zu erkennen und damit souverän bei einer Bonitätsentscheidung umzugehen. Durch die Arbeit mit Fallstudien („Echtfälle“) trainieren Sie Ihren Wissenstransfer in die gelebte Praxis.

Sie erhalten umfangreiche Checklisten zur Interpretation der DATEV für Ihre Praxis. Im Fokus des Seminars stehen EÜ-Rechnungen von größeren Freiberuflern bzw. nicht bilanzierenden Unternehmen, die ihr „Einkommen“ primär aus ihrer gewerblichen bzw. freiberuflichen Tätigkeit erzielen.

Zielgruppe

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im gewerblichen Aktivgeschäft (Markt und Markfolge), die nicht bilanzierungspflichtige Kunden sowie Freiberufler betreuen bzw. deren Datenmaterial auswerten und bereits über erste Erfahrungen bzgl. der Interpretation von EÜ-Rechnungen verfügen

Hinweise

Voraussetzung für eine Veranstaltungsteilnahme ist die Gewährleistung eines Zugriffs auf youTube.de – bitte stellen Sie dieses vor der Anmeldung sicher.

Der Besuch der interaktiven Lernvideos zu den vorgegebenen Terminen ist für das Live-Online-Training Voraussetzung. Die Dauer der Lernvideos beträgt insgesamt 0,5 Tage.

Eine Freischaltung der Lernvideos erfolgt exklusiv für die Teilnehmer an den jeweils vorgegebenen Terminen.

INFOS

PRODUKTNUMMER

MA639801

VERANSTALTUNGSTYP

Webinar

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

MA639801.10023.1

 **10.03.2023 von 08:30 - 13:00 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **370,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Kapitaldienstfähigkeitsermittlung bei verschiedenen Einkünften

Markt Bank / Firmenkundengeschäft / Fachkompetenz

Themenschwerpunkte

Ermittlung der nachhaltigen Kapitaldienstfähigkeit unter Einbezug verschiedener Einkunftsarten, insbesondere:

- Einkünfte aus Gewerbebetrieb
- Einkünfte aus selbständiger Tätigkeit
- Einkünfte aus nicht selbständiger Tätigkeit (Geschäftsführergehalt, Gehalt des Ehepartners)
- Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung

Methoden einer zukunftsorientierten Kapitaldienstfähigkeitsberechnung auf Basis von Jahresabschlüssen, BWA`s und Planungen

Strategien zur Wiedererlangung der Kapitaldienstfähigkeit

Umgang mit Teilkapitaldienstfähigkeit

Zielsetzung/Nutzen

Sie vertiefen Ihre Kenntnisse zur Ermittlung und Beurteilung der nachhaltigen Kapitaldienstfähigkeit bei Vorliegen verschiedener Einkunftsarten.

Zielgruppe

- Gewerbekundenberaterinnen und Gewerbekundenberater
- Firmenkundenberaterinnen und Firmenkundenberater
- Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus der Marktfolge Aktiv

INFOS

PRODUKTNUMMER

MA619101

VERANSTALTUNGSTYP

Seminar


DAUER


2 Tage

TERMINE & ORTE

MA619101.10023.1

 **15.11.2023 - 16.11.2023**

 Bonjour Hotelbetriebs GmbH,
Gerlingen

 Bonjour Hotelbetriebs GmbH,
Gerlingen

Mitglieder: **695,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 €/Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Online-Seminar: Bildung von Gruppen verbundener Kunden (GvK) und Kreditnehmereinheiten (KNE)

Markt Bank / Firmenkundengeschäft / Fachkompetenz

Themenschwerpunkte

- Darstellung der Unterschiede bei der Bildung von "Gruppen verbundener Kunden" für den Großkreditbereich im Vergleich zur Bildung von "Kreditnehmereinheiten" im Bereich der Millionenkreditanzeige anhand nachstehender Fallbeispiele:
- Unterordnungskonzern
- Gleichordnungskonzern
- Zusammenrechnungserfordernis bei der „öffentlichen Hand“/den Gebietskörperschaften
- Personenhandelsgesellschaften
- Partnerschaften
- Gesellschaften bürgerlichen Rechts
- Zusammenrechnungen z. B. aufgrund „wirtschaftlicher Abhängigkeit“
- Sonderfälle
- Und was ist mit AnaCredit?
- Darstellung der Neuerungen aus den Guidelines on Connected Clients der EBA und dem BaFin RS 14/2018 (BA)
- Hinweise zur technischen Umsetzung durch die Rechenzentrale (Grundsätzliches, Informationsquellen)

Zielsetzung/Nutzen

Die Rechtsnormen und bankaufsichtsrechtlichen Vorgaben für die Bildung von Kreditnehmereinheiten sind komplex und wurden zum 01.01.2019 durch die Guidelines on Connected Client der EBA ergänzt. Sie erhalten einen Überblick über die aktuellen Rechtsnormen im Kontext GvK und KNE. Durch die Fallstudienarbeit erhalten Sie die notwendige Sicherheit für die im Kreditgeschäft elementare richtige Verschlüsselung von Kundenverbindungen und Einheitenbildung.

Zielgruppe

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus der Marktfolge Aktiv, Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die Kundenengagements verschlüsseln (Firmenkundenberaterinnen und Firmenkundenberater sowie Assistenzen im Firmenkundengeschäft), Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter Meldewesen

INFOS

PRODUKTNUMMER

MA619160

VERANSTALTUNGSTYP

Seminar

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE


MA619160.10023.1

 20.06.2023

 Digital

Mitglieder: **430,00 €**

MA619160.10123.1

 25.09.2023

 Digital

Mitglieder: **430,00 €**

MA619160.10223.1

 23.11.2023

 Digital

Mitglieder: **430,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Webinar: Risiko teilen: Konsortialkredite, Schuldscheindarlehen, Sicherheitenpools bei Kreditvergabe

Markt Bank / Firmenkundengeschäft / Fachkompetenz

Themenschwerpunkte

- Konsortialkredite - Gestaltungsformen und rechtliche Anforderungen
- Schuldscheindarlehen - praktische Ausgestaltung
- Sicherheitenpools in der Kreditpraxis

Zielsetzung/Nutzen

Sie erhalten einen kompakten Überblick zu den wichtigsten Instrumenten im Kontext Risikoteilen und können beurteilen, wann sie sinnvoll einsetzbar sind.

Zielgruppe

- Firmenkundenberaterinnen und Firmenkundenberater
- Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus der Marktfolge Aktiv

INFOS

PRODUKTNUMMER

FK630143

VERANSTALTUNGSTYP


Webinar


DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

FK630143.10023.1

 **20.06.2023 von 14:00 - 15:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **180,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Kreditwürdigkeitsprüfung für Unternehmer als Privatpers. bei Vergabe Immobilier-Verbraucherdarlehen

Markt Bank / Firmenkundengeschäft / Fachkompetenz

Themenschwerpunkte

Notwendige Unterlagen in Abhängigkeit von Rechtsform und Größenordnung des Unternehmens

Ermittlung der nachhaltigen Kapitaldienstgrenze für die Vergabe von Immobilier-Verbraucherdarlehen auf Basis von:

- Jahresabschluss
- BWA
- Einnahmenüberschussrechnung

Berücksichtigung von Steuererklärung und Steuerbescheid

VR-Rating im Rahmen der Kreditwürdigkeitsprüfung

Kenntnisse des Verfahrens zur Prüfung der Kreditwürdigkeit des Verbrauchers

Qualifizierung gemäß den Sachkundeforderungen des §18a Abs. 6KWG i.V. mit ImmoDarSachkV §1

Zielsetzung/Nutzen

Wenn Sie als Mitarbeiterin oder Mitarbeiter aus dem Bereich Firmenkundenberatung bzw. der Marktfolge Firmenkunden auch die Baufinanzierung für den Unternehmer als Privatperson beraten bzw. votieren, benötigen Sie das Know-how um die Kapitaldienstfähigkeit gemäß den Anforderungen der Wohnimmobilienkreditrichtlinie zu ermitteln.

Zielgruppe

- Baufinanzierungsberaterinnen und Baufinanzierungsberater, die die Kreditwürdigkeit von Unternehmern prüfen
- Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Marktfolge Baufinanzierung, die die Kreditwürdigkeit von Unternehmern prüfen
- In die Vergabe von IVD involvierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Firmenkundengeschäft ohne Qualifizierungsnachweis für die Kreditwürdigkeitsprüfung bei Firmenkunden

Hinweise

Bei Vorliegen eines VR FinanzierungsPass IVD II erhalten Sie nach der Seminarteilnahme auf Antrag den VR FinanzierungsPass IVD III.

Bitte beachten Sie, dass das Seminar über eine vierwöchige Onlinevorbereitungsphase verfügt. Die Inhalte werden im Seminar als bekannt vorausgesetzt.

Gerne bieten wir Ihnen das Seminar als Inhouseveranstaltung zum Preis von 8.600,00

INFOS

PRODUKTNUMMER

FK620101

VERANSTALTUNGSTYP

Seminar

DAUER

4 Tage

TERMINE & ORTE

FK620101.10023.1

 **25.09.2023 - 28.09.2023**

 Extern Region Baunatal

 Extern Region Baunatal

Mitglieder: **1.150,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

EUR (9.200,00 EUR bei Durchführung mit einem Samstag) für max. 20 Teilnehmer an.

Kreditwürdigkeitsprüfung für den Unternehmer als Privatperson bei der Vergabe von IVD - kompakt

Markt Bank / Firmenkundengeschäft / Fachkompetenz

Themenschwerpunkte

Notwendige Unterlagen in Abhängigkeit von Rechtsform und Größenordnung des Unternehmens

Ermittlung der nachhaltigen Kapitaldienstgrenze für die Vergabe von Immobilien-Verbraucherdarlehen auf Basis von:

- Jahresabschluss
- BWA
- Einnahmenüberschussrechnung

Berücksichtigung von Steuererklärung und Steuerbescheid

VR-Rating im Rahmen der Kreditwürdigkeitsprüfung

Aktualisierung zu Verfahren zur Prüfung der Kreditwürdigkeit des Verbrauchers

Die Inhalte setzen auf der von der Bank mit Anmeldung der Mitarbeiterin und des Mitarbeiters bestätigten mindestens dreijährigen Praxiserfahrung bei der Kreditwürdigkeitsprüfung von Firmenkunden auf. Die vorhandenen Kenntnisse werden fallstudienorientiert in Hinblick auf die Vergabe von Immobilien-Verbraucherdarlehen angewendet und aktualisiert.

Aktualisierung gemäß den Sachkundeforderungen des §18a Abs. 6KWG i.V. mit ImmoDarlSachkV §1

Zielsetzung/Nutzen

Im Rahmen der privaten Baufinanzierungsberatung für Unternehmer gibt es verschiedene Gestaltungsmöglichkeiten hinsichtlich der zuständigen Mitarbeiter im Markt und der Marktfolge.

Wenn Sie als Mitarbeiterin und Mitarbeiter aus dem Bereich der Firmenkundenberatung bzw. der Marktfolge Firmenkunden auch die Baufinanzierung für den Unternehmer als Privatperson beraten bzw. votieren, benötigen Sie das Know-how, um die Kapitaldienstfähigkeit gemäß den Anforderungen der Wohnimmobilienkreditrichtlinien zu ermitteln.

In diesem Seminar werden gezielt die Inhalte vermittelt, die dazu in Abhängigkeit von der Unternehmensgröße und Rechtsform notwendig sind.

Zielgruppe

Firmenkundenbetreuerinnen und Firmenkundenbetreuer sowie Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Marktfolge Aktiv, die im Rahmen ihrer Tätigkeit seit mindestens 3 Jahren regelmäßig die Kreditwürdigkeit von Firmenkunden prüfen

INFOS

PRODUKTNUMMER

FK620103

VERANSTALTUNGSTYP


Seminar

DAUER


1 Tag

TERMINE & ORTE

FK620103.10023.1

 **21.04.2023**

 GenoHotel Baunatal GmbH

 GenoHotel Baunatal GmbH

Mitglieder: **370,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 62,80 € / Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Hinweise

Bei Vorliegen eines VR FinanzierungsPass IVD II erhalten Sie nach der Seminarteilnahme auf Antrag den VR FinanzierungsPass IVD III.

Bitte beachten Sie, dass das Seminar über eine vierwöchige Onlinevorbereitungsphase verfügt. Die Inhalte werden im Seminar als bekannt vorausgesetzt.

Gerne bieten wir Ihnen dieses eintägige Seminar als Inhouseveranstaltung zum Preis von 2.450,00 EUR (Samstag 3.050,00 EUR) an.

Teilnahmevoraussetzung:

Sie bestätigen uns mit Anmeldung einer Mitarbeiterin/eines Mitarbeiters, dass dieser seit mindestens drei Jahren regelmäßig die Kreditwürdigkeitsprüfung für Firmenkunden durchführt.

Webinarreihe Kreditwürdigkeitsprüfung für den Unternehmer als Privatperson kompakt (eLearning)

Markt Bank / Firmenkundengeschäft / Fachkompetenz

Themenschwerpunkte

Teil 1:

- Anwendungsfälle und notwendige Unterlagen in Abhängigkeit von Rechtsform und Größenordnung des Unternehmens

Teil 2:

- Ermittlung der nachhaltigen Kapitaldienstgrenze gemäß Vorgaben der Wohnimmobilienkreditrichtlinie auf Basis von Jahresabschluss und BWA
- Berücksichtigung des VR-Rating

Teil 3:

- Ermittlung der nachhaltigen Kapitaldienstgrenze gemäß Vorgaben der Wohnimmobilienkreditrichtlinie auf Basis von der Einnahmenüberschussrechnung
- Berücksichtigung von Steuererklärung und Steuerbescheid

Aktualisierung gemäß den Sachkundanforderungen des §18a Abs. 6KWG i.V. mit ImmoDarlSachkV §1

- Aktualisierung zu Verfahren zur Prüfung der Kreditwürdigkeit des Verbrauchers

Zielsetzung/Nutzen

Wenn Sie als Mitarbeiterin und Mitarbeiter aus dem Bereich der Firmenkundenberatung bzw. der Marktfolge Firmenkunden auch die Baufinanzierung für den Unternehmer als Privatperson beraten bzw. votieren, benötigen Sie das Know-how, um die Kapitaldienstfähigkeit gemäß den Anforderungen der Wohnimmobilienkreditrichtlinien zu ermitteln.

In unserer dreiteiligen Webinarreihe werden gezielt die Inhalte vermittelt, die dazu in Abhängigkeit von der Unternehmensgröße und Rechtsform notwendig sind.

Zielgruppe

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus der Gewerbe- und Firmenkundenberatung sowie Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Marktfolge Aktiv, die im Rahmen Ihrer Tätigkeit seit mindestens 3 Jahren regelmäßig die Kreditwürdigkeit von Firmenkunden prüfen

Hinweise

Bitte beachten Sie, dass die Webinarreihe über eine vierwöchige Onlinevorbereitungsphase verfügt. Die Inhalte werden in den entsprechenden Webinaren als bekannt vorausgesetzt.

Bei Vorliegen eines VR FinanzierungsPass IVD II erhalten Sie nach der Seminarteilnahme

INFOS

PRODUKTNUMMER

FK630105

VERANSTALTUNGSTYP

Webinar

DAUER


3 Tage

TERMINE & ORTE

FK630105.10023.1

3 Teilveranstaltungen im Zeitraum von 27.04.2023 - 23.05.2023

 **27.04.2023 von 10:00 - 12:00 Uhr**

 Digital

 **10.05.2023 von 10:00 - 12:00 Uhr**

 Digital

 **23.05.2023 von 10:00 - 12:00 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **490,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

auf Antrag den VR FinanzierungsPass IVD III.

Die Webinarreihe stellt die digitale Alternative zum Seminar FK620103 (1 Tag) dar und kann ausschließlich komplett gebucht werden.

Teilnahmevoraussetzung:

Sie bestätigen uns mit Anmeldung einer Mitarbeiterin/eines Mitarbeiters, dass dieser seit mindestens drei Jahren regelmäßig die Kreditwürdigkeitsprüfung für Firmenkunden durchführt.

Besonderheiten bei der Bewertung von kleineren und mittleren landwirtschaftlich genutzten Objekten

Markt Bank / Firmenkundengeschäft / Fachkompetenz

Themenschwerpunkte

- Einführung: Branche, Strukturwandel
- Erläuterungen zum Markt für landwirtschaftliche Flächen und Immobilien
- Beleihungswert für kleinere und mittlere landwirtschaftliche Objekte
- Wahl des Wertermittlungsverfahrens
- Diskussion einzelner Parameter (Kapitalisierungszinssätze, Restnutzungsdauer, Instandhaltungskosten, Mietausfallrisiko)
- Bewertung landwirtschaftlicher Flächen
- Analyse der aktuellen Bodenpreisentwicklung
- Nutzung von Datenquellen aus dem Internet
- Außenbereich/Innenbereichsanlagen
- Praxisfälle aus der Bodenwertermittlung für bebaute landwirtschaftliche Grundstücke
- technische und wirtschaftliche Beurteilung der Bausubstanz - Restnutzungsdauer
- Resthöfe/Hofrest
- Praxisfall Vierseithof(klassischer Bauernhof)
- Praxisfälle Resthof - Hofrest
- Nach- und Nebennutzungskonzepte
 - Reiterhof
 - Freizeit/Event
 - Landtourismus
- Beispiel Markt- und Beleihungswertgutachten

Die Inhalte werden nach einem jeweils theoretischen Teil anhand von Praxisbeispielen besprochen. Bildungszeit für Immobilienmakler gemäß § 34c Abs. 2a GewO i.V.m. §15b MaBV: 5 Stunden

Zielsetzung/Nutzen

Sie erhalten einen Überblick über die Technik der Wertermittlung für landwirtschaftliche Objekte und bekommen ein Gefühl für die Wertdimension landwirtschaftlicher Immobilien. Sie lernen zu beurteilen, ob eine vorhandene Wertermittlung methodisch korrekt ist und darüber hinaus die Aussagen eines Gutachters kritisch zu interpretieren. Sie lernen verschiedene Bewertungsanlässe wie die Beleihungswertermittlung und die Bewertung für steuerliche Zwecke kennen.

Zielgruppe

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus der Marktfolge Aktiv, Agrarkundenberaterinnen und Agrarkundenberater, Firmenkundenberaterinnen und Firmenkundenberater, Firmenkundenbetreuerinnen und Firmenkundenbetreuer

INFOS

PRODUKTNUMMER

MA619103

VERANSTALTUNGSTYP

Seminar

DAUER


2 Tage

TERMINE & ORTE

MA619103.10023.1

 14.09.2023 - 15.09.2023

 GenoHotel Baunatal GmbH

 GenoHotel Baunatal GmbH

Mitglieder: **750,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 62,80 € / Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Webinar: Krisenfrüherkennung anhand von Symptomen

Markt Bank / Firmenkundengeschäft / Fachkompetenz

Themenschwerpunkte

Besonderheiten mittelständischer Unternehmen:

- Krisenverlauf
- Typisches Unternehmerverhalten in der Krise

Alarmzeichen im Geschäftsverkehr:

- Allgemeine Alarmzeichen
- Im Kontoverlauf
- In der G&V und BWA

Kennzahlen:

- Typische Kennzahlen und deren Verlauf in der Krise
- Die Trendanalyse

Krisenursachen:

- Häufige Krisen- und Insolvenzursachen

Zielsetzung/Nutzen

Das Webinar zeigt Möglichkeiten auf, wie sich eine Krise des Kunden durch nach außen tretende Symptome frühzeitig und unter Berücksichtigung der knappen zeitlichen Ressourcen im Rahmen einer Firmenkundenbetreuung feststellen lässt. Denn nur wenn es gelingt, eine Krise bei einem Kreditkunden früh zu erkennen, sind die Erfolgsaussichten für eine Restrukturierung/Sanierung des Kunden eher gegeben. So können die zurzeit gegebenen gesetzlichen Möglichkeiten für eine Krisenbewältigung genutzt werden. Bei fortgeschrittener Liquiditätskrise sind viele Möglichkeiten nicht mehr nutzbar und die Chancen des betroffenen Kunden auf Sanierung meist nur noch gering.

Zielgruppe

- Firmenkundenberaterinnen und Firmenkundenberater
- Gewerbekundenberaterinnen und Gewerbekundenberater
- Sachbearbeiterinnen und Sachbearbeiter aus diesen Abteilungen

INFOS

PRODUKTNUMMER

FK630210

VERANSTALTUNGSTYP


Webinar

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE


FK630210.10023.1

 23.03.2023 von 10:00 - 12:00 Uhr

 Digital

Mitglieder: **210,00 €**

FK630210.10123.1

 08.05.2023 von 10:00 - 12:00 Uhr

 Digital

Mitglieder: **210,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Kreditkündigung und gerichtliches Mahnverfahren

Markt Bank / Firmenkundengeschäft / Fachkompetenz

Themenschwerpunkte

- betriebliche Mahnung
- Verzugschadensberechnung
- Kreditkündigung
- gerichtliches Mahnverfahren

Zielsetzung/Nutzen

Sie erlangen Kenntnisse, wie Sie rechtskonforme Kreditkündigungen erstellen und das Mahnverfahren ordnungsgemäß beantragen.

Zielgruppe

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus der Sanierung und Abwicklung, Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus der Marktfolge Aktiv

INFOS

PRODUKTNUMMER

MA619114

VERANSTALTUNGSTYP


Seminar

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

MA619114.10023.1

 27.03.2023

 Digital

Mitglieder: **430,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Webinar: BranchenSpezial Automobilhändler

Markt Bank / Firmenkundengeschäft / Fachkompetenz

Themenschwerpunkte

- Struktur des deutschen Automobilhandels
- die EU-Verordnungen und Kfz-GVO
- Erfahrungen mit der GVO und Händlerverträgen
- Zulassungen in Deutschland seit 1998
- Umsatzrendite deutscher Fabrikathändler
- Handelsmargen im Kfz-Handel
- Deckungsbeiträge
- Ertragslage
- Branchenvergleichszahlen
- Branchenausblick - Chancen für mittelständische Betriebe?

Zielsetzung/Nutzen

Branchen-News und Quick-Checks für Markt und Marktfolge – Lernen Sie die wesentlichen Beurteilungskriterien der Automobilbranche kennen und erhöhen damit Ihre Akzeptanz im Umgang mit Ihren Firmenkundinnen und Firmenkunden ganz erheblich.

Seien Sie vorbereitet auf das, was in den nächsten Jahren auf die Automobilhändler zukommt.

Zielgruppe

- Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Firmenkundenbetreuung und der Firmenkundenberatung
- Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter Marktfolge Kredit
- Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Problemkredit- und Sanierungsbetreuung

INFOS

PRODUKTNUMMER

MA639250

VERANSTALTUNGSTYP


Webinar


DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

MA639250.10023.1

 **02.03.2023 von 10:00 - 11:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **180,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Online-Seminar: BranchenSpezial Heilberufe

Markt Bank / Firmenkundengeschäft / Fachkompetenz

Themenschwerpunkte

- Möglichkeiten der (zahn-)ärztlichen Berufsausübung im ambulanten Bereich
- Aktuelle Situationsbeschreibung der akademischen Heilberufe: Was treibt sie um, welche Ziele und Sorgen haben sie?
- Praxistipps der Deutschen Apotheker- und Ärztebank insbesondere hinsichtlich unternehmerischer Wachstumsmöglichkeiten

Zielsetzung/Nutzen

Sie lernen Wachstumsmöglichkeiten für selbständige Heilberufler in der ambulanten Versorgung kennen und erhalten einen professionellen Einblick in die aktuelle Situation dieser Berufsgruppe.

Was sind die Werte, Wünsche und Ziele, die die Heilberufler beschäftigen und welche Schlüsse können Sie daraus für die Beratung ziehen?

Sie beleuchten die Vor- und Nachteile (größerer) Versorgungsstrukturen und identifizieren konkrete Beratungsansätze. Erhalten Sie aus erster Hand Impulse für die Betreuung großer Versorgungseinheiten.

Zielgruppe

- Heilberufeberaterinnen und Heilberufeberater
- Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter Marktfolge Aktiv
- Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Firmenkundenberatung und -betreuung

INFOS

PRODUKTNUMMER

FK630125

VERANSTALTUNGSTYP

Webinar


DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

FK630125.10023.1

 **14.06.2023**

 Digital

Mitglieder: **395,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Wohnbaufinanzierung für Firmen- und Gewerbekundenberater/-innen

Markt Bank / Firmenkundengeschäft / Fachkompetenz

Themenschwerpunkte

- rechtliche Rahmenbedingungen für die Vergabe von Immobilien-Verbraucherdarlehen
- Erwerb von Immobilien
- aktuelle Situation für die Finanzierung selbst- und fremdgenutzter Wohnimmobilien
- Ermittlung des Finanzierungsbedarfs
- notwendige Finanzierungsunterlagen zum Kunden und Objekt
- Finanzierungsgestaltung auf Basis der Kundenanforderungen (inkl. genossenschaftliche FinanzGruppe und wohnwirtschaftliche Produkte der KfW)
- Kreditentscheidung bzw. Votierung
- Beratungsprozess und Gesprächsführung im Rahmen der Genossenschaftlichen Beratung (agree21)

Qualifizierung gemäß den Sachkundeforderungen des §18a Abs. 6 KWG i.V. mit ImmoDarLSachkV § 1 - Kenntnisse zu allen Sachkundethemen

Zielsetzung/Nutzen

Unser Seminar richtet sich an Sie als (angehender) Firmen- und Gewerbekundenberater/-innen, dessen Qualifizierung sich bisher auf das gewerbliche Kreditgeschäft konzentriert hat bzw. konzentrieren soll, der aber auch an der Beratung von Immobilien-Verbraucherdarlehen für den/die Unternehmer/-in als Privatperson beteiligt ist.

Damit unterliegen Sie den Sachkundeforderungen des § 18a Abs. 6 KWG inkl. der ImmoDarLSachkV.

In nur einer Woche zzgl. vor- und nachgelagerter eLearning-Phasen erwerben Sie die sachkunderelevanten Kenntnisse für die Vergabe von Immobilien-Verbraucherdarlehen, die nicht im Rahmen des Entwicklungswegs zum Gewerbe- bzw. Firmenkundenberater/-in vermittelt wurden.

Damit können Sie ohne Besuch des Entwicklungswegs „Zertifizierte/r VR-WohnbaufinanzierungsBerater/-in“ den VR-FinanzierungsPass IVD III erwerben.

Zielgruppe

- (angehende) Firmen- und Gewerbekundenberater/-innen, die Unternehmer/-innen auch bei der Vergabe von Immobilien-Verbraucherdarlehen beraten

Hinweise

Voraussetzung für die Teilnahme ist der erfolgreiche Abschluss des Kompetenznachweises „Gewerbekundenberatung“ bzw. „Firmenberatung“ (seit 2017

INFOS

PRODUKTNUMMER

BW621000

VERANSTALTUNGSTYP


Seminar


DAUER


5 Tage

TERMINE & ORTE

BW621000.10023.1

 25.09.2023 - 29.09.2023

 Hotel am Froschbächel, Bühl

 Hotel am Froschbächel, Bühl

Mitglieder: **1.475,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 61,34 € / Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

„Firmenkundenbetreuung I“) bzw. eine gleichwertige Qualifizierung.
Nach Besuch des Seminars und Bestehen des abschließenden Onlinewissenstestes erhalten Sie den VR FinanzierungsPass IVD III.

Online-Seminar: FreshUp Steuerrecht im Firmenkundengeschäft

Markt Bank / Firmenkundengeschäft / Fachkompetenz

Themenschwerpunkte

- Aktuelles zum Handelsrecht und Verfahrensrecht
- Aktuelles zur Körperschaftsteuer, Gewerbesteuer und Umsatzsteuer
- Besteuerung von Personengesellschaften (insbes. GmbH & Co. KG)
- die steuerliche Außenprüfung beim Firmenkunden (Grundlagen, Techniken und Prüfungsschwerpunkte)
- weitere Inhalte variieren gemäß aktuellen Anlässen in ihren Schwerpunkten

Zielsetzung/Nutzen

Sie lernen die wesentlichen Spezifika der einzelnen Steuerarten kennen und bringen dieses Know-how in Ihre Praxis ein.

Zielgruppe

- Gewerbekundenberaterinnen und Gewerbekundenberater
- Firmenkundenberaterinnen und Firmenkundenberater
- Firmenkundenbetreuerinnen und Firmenkundenbetreuer
- Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Marktfolge Aktiv

Hinweise

Gerne bieten wir Ihnen das Seminar als Inhouseveranstaltung (max. 20 TN) zum Preis von 2.950,00 EUR (Samstag: 3.550,00 EUR) an.

INFOS

PRODUKTNUMMER

FK610007

VERANSTALTUNGSTYP


Seminar

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

FK610007.10023.1

 09.05.2023

 Digital

Mitglieder: **360,00 €**

FK610007.10123.1

 15.11.2023

 Digital

Mitglieder: **360,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Online-Seminar: Finanzierung des Immobilienerwerbs von einem Bauträger

Markt Bank / Firmenkundengeschäft / Finanzierung & Investitionen

Themenschwerpunkte

Schutz des Käufers und der finanzierenden Bank:

- Makler- und Bauträgerverordnung
- Vormerkungslösung
- Bürgschaftslösung

Gestaltung und Optimierung des Bauträgervertrages:

- Grunderwerbsteuerersparnis!?
- Perfekte Vertragslösungen für Kunden und Bank
- Baupreisanstieg = Erhöhungsklauseln

Insolvenz des Bauträgers:

- Erfüllungsanspruch gegen den Insolvenzverwalter
- Sicherung eingetragener Grundschulden
- Erstellung eines Merkblatts zum gezielten Beratungsansatz beim Bauträgerkunden

Erworbene Bildungszeit für Immobilienmakler/-innen oder Wohnimmobilienverwalter/-innen gemäß § 34c Abs. 2a GewO i.V. mit § 15b MaBV: 4 Stunden

Zielsetzung/Nutzen

Sie erhalten Hinweise zur rechtssicheren Beurteilung von Bauträgerverträgen in konkreten Fallkonstellationen.

Typische Risiken bei einer Finanzierung des Bauträgerkaufs werden aufgezeigt und Lösungsstrategien erarbeitet. Sie werden in die Lage versetzt, mögliche Restrisiken zu erkennen und zu bewerten.

Als gelernter Bankkaufmann kennt unser Referent, Rechtsanwalt Guido Rasche, Ihre Anforderungen. Er gibt Ihnen hilfreiche Hinweise für die tägliche Praxis und stärkt Ihre Rechtssicherheit für künftige Finanzierungsanfragen.

Zielgruppe

- Mitarbeiter/-innen der Marktfolge Aktiv
- Baufinanzierungsspezialisten
- Berater/-innen im Privat- und Firmenkundengeschäft
- Immobilienmakler/-innen

Hinweise

Mit dieser Veranstaltung profitieren Sie von einer anrechenbaren Bildungszeit von 4

INFOS

PRODUKTNUMMER

BW630010

VERANSTALTUNGSTYP


Blended Learning


DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE


BW630010.10023.1

 11.04.2023

 Digital

Mitglieder: **420,00 €**

BW630010.10123.1

 27.10.2023

 Digital

Mitglieder: **420,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Stunden für Immobilienmakler/-innen oder Wohnimmobilienverwalter/-innen gemäß § 34c Abs. 2a GewO i.V. mit § 15b MaBV.

Bitte beachten Sie die einzelnen Webinarzeiten wie folgt:

Teil 1: 10:00 - 12:00 Uhr

Teil 2: 14:00 - 16:00 Uhr

Bauträgerfinanzierung

Markt Bank / Firmenkundengeschäft / Finanzierung & Investitionen

Themenschwerpunkte

Anforderung an das Bauträgergeschäft (organisatorisch, personell, Risikotragfähigkeit der Bank)

Marktbearbeitung, Angebotswesen und Kundenbetreuung

Auswirkungen der Makler- und Bauträgerverordnung auf die Gestaltung der Finanzierung (Kontenmodelle)

Restrisikoanalyse

Bautenstandskontrolle und Teilvalutierungen

Jahresabschluss- und BWA-Analyse mit:

- Verprobungshilfen für die bilanzierten und unterjährigen halbfertigen Bauleistungen
- Differenzierung von Vorauszahlungen, Abschlags- und erhaltenen Anzahlungen
- relevanten Ertrags- und Liquiditätskennziffern, Branchenvergleich

Baukalkulation: Ansätze zur Überprüfung, Aufbau einer Baustellenrechnung, projektbegleitende Nachkalkulation

Zielsetzung/Nutzen

In unserer Veranstaltung haben wir für Sie alle Betrachtungsbereiche zur Bauträgerfinanzierung zusammengeführt. Handhaben Sie das Geschäftsfeld Bauträgerfinanzierung professionell.

Zielgruppe

- Firmenkundenberaterinnen und Firmenkundenberater
- Firmenkundenbetreuerinnen und Firmenkundenbetreuer
- Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter Marktfolge Aktiv

Hinweise

Teilnahmevoraussetzung:

- Grundkenntnisse in der Jahresabschluss- und BWA-Analyse

INFOS

PRODUKTNUMMER

FK610103

VERANSTALTUNGSTYP

Seminar


DAUER


2 Tage

TERMINE & ORTE

FK610103.10023.1

 14.09.2023 - 15.09.2023

 Akademiestandort Geno-Haus
Stuttgart

 Arcotel Camino, Stuttgart

Mitglieder: **785,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 61,34 € / Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Wohnbaufinanzierung für Firmen- und Gewerbekundenberater/-innen

Markt Bank / Firmenkundengeschäft / Finanzierung & Investitionen

Themenschwerpunkte

- rechtliche Rahmenbedingungen für die Vergabe von Immobilien-Verbraucherdarlehen
- Erwerb von Immobilien
- aktuelle Situation für die Finanzierung selbst- und fremdgenutzter Wohnimmobilien
- Ermittlung des Finanzierungsbedarfs
- notwendige Finanzierungsunterlagen zum Kunden und Objekt
- Finanzierungsgestaltung auf Basis der Kundenanforderungen (inkl. genossenschaftliche FinanzGruppe und wohnwirtschaftliche Produkte der KfW)
- Kreditentscheidung bzw. Votierung
- Beratungsprozess und Gesprächsführung im Rahmen der Genossenschaftlichen Beratung (agree21)

Qualifizierung gemäß den Sachkundeforderungen des §18a Abs. 6 KWG i.V. mit ImmoDarSachkV § 1 - Kenntnisse zu allen Sachkundethemen

Zielsetzung/Nutzen

Unser Seminar richtet sich an Sie als (angehender) Firmen- und Gewerbekundenberater/-innen, dessen Qualifizierung sich bisher auf das gewerbliche Kreditgeschäft konzentriert hat bzw. konzentrieren soll, der aber auch an der Beratung von Immobilien-Verbraucherdarlehen für den/die Unternehmer/-in als Privatperson beteiligt ist.

Damit unterliegen Sie den Sachkundeforderungen des § 18a Abs. 6 KWG inkl. der ImmoDarSachkV.

In nur einer Woche zzgl. vor- und nachgelagerter eLearning-Phasen erwerben Sie die sachkunderelevanten Kenntnisse für die Vergabe von Immobilien-Verbraucherdarlehen, die nicht im Rahmen des Entwicklungswegs zum Gewerbe- bzw. Firmenkundenberater/-in vermittelt wurden.

Damit können Sie ohne Besuch des Entwicklungswegs „Zertifizierte/r VR-WohnbaufinanzierungsBerater/-in“ den VR-FinanzierungsPass IVD III erwerben.

Zielgruppe

- (angehende) Firmen- und Gewerbekundenberater/-innen, die Unternehmer/-innen auch bei der Vergabe von Immobilien-Verbraucherdarlehen beraten

Hinweise

Voraussetzung für die Teilnahme ist der erfolgreiche Abschluss des Kompetenznachweises „Gewerbekundenberatung“ bzw. „Firmenberatung“ (seit 2017

INFOS

PRODUKTNUMMER

BW621000

VERANSTALTUNGSTYP


Seminar


DAUER


5 Tage

TERMINE & ORTE

BW621000.10023.1

 25.09.2023 - 29.09.2023

 Hotel am Froschbächel, Bühl

 Hotel am Froschbächel, Bühl

Mitglieder: **1.475,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 61,34 € / Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

„Firmenkundenbetreuung I“) bzw. eine gleichwertige Qualifizierung.
Nach Besuch des Seminars und Bestehen des abschließenden Onlinewissenstestes erhalten Sie den VR FinanzierungsPass IVD III.

Kapitaldienstfähigkeitsermittlung bei verschiedenen Einkünften

Markt Bank / Firmenkundengeschäft / Finanzierung & Investitionen

Themenschwerpunkte

Ermittlung der nachhaltigen Kapitaldienstfähigkeit unter Einbezug verschiedener Einkunftsarten, insbesondere:

- Einkünfte aus Gewerbebetrieb
- Einkünfte aus selbständiger Tätigkeit
- Einkünfte aus nicht selbständiger Tätigkeit (Geschäftsführergehalt, Gehalt des Ehepartners)
- Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung

Methoden einer zukunftsorientierten Kapitaldienstfähigkeitsberechnung auf Basis von Jahresabschlüssen, BWA`s und Planungen

Strategien zur Wiedererlangung der Kapitaldienstfähigkeit

Umgang mit Teilkapitaldienstfähigkeit

Zielsetzung/Nutzen

Sie vertiefen Ihre Kenntnisse zur Ermittlung und Beurteilung der nachhaltigen Kapitaldienstfähigkeit bei Vorliegen verschiedener Einkunftsarten.

Zielgruppe

- Gewerbekundenberaterinnen und Gewerbekundenberater
- Firmenkundenberaterinnen und Firmenkundenberater
- Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus der Marktfolge Aktiv

INFOS

PRODUKTNUMMER

MA619101

VERANSTALTUNGSTYP

Seminar


DAUER


2 Tage

TERMINE & ORTE

MA619101.10023.1

 **15.11.2023 - 16.11.2023**

 Bonjour Hotelbetriebs GmbH,
Gerlingen

 Bonjour Hotelbetriebs GmbH,
Gerlingen

Mitglieder: **695,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 €/Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Praxis der strukturierten und qualifizierten Jahresabschlusskommentierung

Markt Bank / Firmenkundengeschäft / Finanzierung & Investitionen

Themenschwerpunkte

Inhalt und Aufbau einer strukturierten und qualifizierten Kommentierung des Jahresabschlusses:

- effiziente und zielführende Gliederung der Kommentierung des Jahresabschlusses
- sinnvolle Unterscheidung nach Größenklassen und Risikogehalt

Qualifizierte Kommentierung:

- Wechselwirkungen zwischen Bestands- und GuV-Positionen
- Vertriebsansätze aus dem Jahresabschluss
- Risiken identifizieren und benennen
- Berücksichtigung von Entwicklungen seit dem Bilanzstichtag

Bedeutung des Jahresabschlusses für das VR-Rating

Praxisfälle

Zielsetzung/Nutzen

Sie analysieren Jahresabschlüsse strukturiert und effizient. Sie identifizieren und benennen in Ihrer Analyse Risiken und Vertriebsansätze. Sie kennen die Bedeutung des Jahresabschlusses für die Durchführung eines VR-Rating.

Zielgruppe

- Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter Marktfolge Aktiv
- Gewerbekundenberaterinnen und Gewerbekundenberater
- Firmenkundenberaterinnen und Firmenkundenberater

Hinweise

Gerne bieten wir Ihnen das zweitägige Seminar als Inhouseveranstaltung (max. 18 TN) zum Preis von 4.800,00 EUR (mit Samstag: 5.400,00 EUR) an.

INFOS

PRODUKTNUMMER

MA619107

VERANSTALTUNGSTYP


Seminar


DAUER


2 Tage

TERMINE & ORTE

MA619107.10023.1

 **21.09.2023 - 22.09.2023**

 Bonjour Hotelbetriebs GmbH,
Gerlingen

 Bonjour Hotelbetriebs GmbH,
Gerlingen

Mitglieder: **695,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 €/Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Forum für Ratingverantwortliche

Markt Bank / Firmenkundengeschäft / Finanzierung & Investitionen

Themenschwerpunkte

Das Forum für Ratingverantwortliche ist Ihre Plattform für Information - Diskussion - Erfahrungsaustausch - Networking.

Die Themen stellen wir in jedem Jahr aktuell für Sie zusammen und geben sie mit der Ausschreibung der Veranstaltung bekannt.

Zielsetzung/Nutzen

- Information
- Diskussion
- Erfahrungsaustausch
- Networking

Zielgruppe

- Ratingverantwortliche
- Leiterinnen und Leiter Marktfolge Aktiv
- Vorstand Marktfolge

Hinweise

Die aktuellen Themen sowie den Preis für die zukünftigen Veranstaltungen können wir Ihnen aus Gründen der Aktualität erst kurz vor der Veranstaltung mitteilen.

INFOS

PRODUKTNUMMER

MA319010

VERANSTALTUNGSTYP


Tagung


DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

MA319010.10023.1

 07.12.2023

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **0,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 €/Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Webinar: Früherkennung nicht erfolversprechender Konzepte von in Krise befindlichen Kreditkunden

Markt Bank / Firmenkundengeschäft / Finanzierung & Investitionen

Themenschwerpunkte

Anforderungen an ein Sanierungskonzept:

- Konzeptstruktur und Aufbau
- Grundvoraussetzungen
- Minimalanforderungen
- häufige Mängel

Prüfung eines Sanierungskonzepts:

- allgemeine Prüfungsansätze
- Zahlentransparenz als zwingende Voraussetzung
- häufige Maßnahmen und deren Wirkung
- Plausibilisierung der Planung durch gezieltes Hinterfragen

Faktor Mensch:

- Unternehmer / Inhaber
- Mitarbeiterpotential
- Verhaltensänderung

Zielsetzung/Nutzen

Sie kennen die Anforderungen an erfolversprechende Sanierungskonzepte und können somit vorgelegte Fortführungsszenarien gezielter beurteilen.

Zielgruppe

- Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Intensivbetreuung
- Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Sanierung
- Sachbearbeiterinnen und Sachbearbeiter in dieser Abteilung, die die Unternehmensplanung prüfen und beurteilen müssen

INFOS

PRODUKTNUMMER

MA639210

VERANSTALTUNGSTYP

Webinar


DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE


MA639210.10023.1


 **24.03.2023 von 10:00 - 12:00 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **210,00 €**

MA639210.10123.1

 **30.11.2023 von 10:00 - 12:00 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **210,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Rahmenbedingungen, Produktionsgrundlagen, weitere erfolgsrelevante Einflüsse in der Landwirtschaft

Markt Bank / Firmenkundengeschäft / BranchenSpezial

Themenschwerpunkte

- Stimmungslage der Betriebe, Betriebsgrößen und Strukturen, aktuelles zur Agrarpolitik, Betriebsentwicklung, Chancen und Risiken, Einfluss EEG etc.
- Ökologischer Landbau
- Produktionsfaktoren und Bedingungen (Standort, Böden, Infrastruktur, Ressourcen)
- Agrarmärkte (Handel und Preisentwicklung)
- Steuerliche Aspekte (Pauschalieren, Optieren, Gewerblichkeitsgrenze etc.)
- EU-Agrarpolitik
- Risiken in der Landwirtschaft
- Gesellschaftsformen in der Landwirtschaft – Chancen und Risiken
- Die Unternehmerfamilie: Generationswechsel, Hofübergabe, Abfindungen, Vorsorge etc.
- Vorsorge für den Krisenfall Ehe- und Gesellschaftsaueinandersetzungen

Zielsetzung/Nutzen

Sie...

- kennen die wirtschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen für die Landwirtschaft sowie die relevanten Produktionsgrundlagen.
- erhalten einen Einblick in die aktuellen Agrarmärkte und Preise.
- kennen typische Risiken in der Landwirtschaft, auch im Hinblick auf Gesellschaftsform und Generationenwechsel.

Zielgruppe

- Gewerbe- und Firmenkundenberater, die (perspektivisch) im Agrarkundensegment eingesetzt werden.
- Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen der Marktfolge Aktiv Firmenkunden, die Engagements von Agrarkunden bearbeiten.

INFOS

PRODUKTNUMMER

FK116001

VERANSTALTUNGSTYP


Seminar

DAUER

3 Tage

TERMINE & ORTE

FK116001.10023.1

 15.08.2023 - 17.08.2023

 GenoHotel Forsbach

 GenoHotel Forsbach

Mitglieder: **980,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Wesentliche Produktionsverfahren in der Landwirtschaft

Markt Bank / Firmenkundengeschäft / BranchenSpezial

Themenschwerpunkte

Thema: Ackerwirtschaft

- von der Saat bis zur Ernte - die wichtigsten Anbaukulturen im Überblick
- Pacht und Kauf von Ackerland

Thema: tierische Veredelung

- Milch
- Schwein
- Geflügel

Thema: Erneuerbare Energien

- Wind
- Sonne
- Biomasse

Thema: Produktionsgüter

- Sonderkulturen/Obst und Weinbau
- Kartoffel, Spargel, Obst und Weinbau

Thema: Erfolgsfaktoren von Betrieben

- Wie groß sind die Unterschiede von erfolgreichen und weniger erfolgreichen Betrieben?
- Was macht Betriebe erfolgreich, was nicht?

Betriebsbesichtigungen: Milch/Schwein und/oder Ackerbau.

Zielsetzung/Nutzen

Sie...

- kennen die verschiedenen Produktionsfaktoren und erhalten damit das notwendige Hintergrundwissen, um die jeweiligen produktionsbedingten Besonderheiten und Marktbedingungen Ihrer Agrarkunden einschätzen zu können.
- beleuchten dabei auch die Unterschiede zwischen erfolgreichen und weniger erfolgreichen Betrieben.
- verzahnen die Inhalte aus dem Entwicklungsweg mit der Praxis, besichtigen zwei landwirtschaftliche Betriebe mit unterschiedlichen Produktionsverfahren.

Zielgruppe

- Gewerbe- und Firmenkundenberater, die (perspektivisch) im Agrarkundensegment eingesetzt werden.
- Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen der Marktfolge Aktiv Firmenkunden, die

INFOS

PRODUKTNUMMER

FK116002

VERANSTALTUNGSTYP


Seminar

DAUER

3 Tage

TERMINE & ORTE

FK116002.10023.1

 05.09.2023 - 07.09.2023

 GenoHotel Forsbach

 GenoHotel Forsbach

Mitglieder: **980,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Engagements von Agrarkunden bearbeiten.

Unternehmensanalyse, Investitionsbeurteilung und Finanzierungsgestaltung

Markt Bank / Firmenkundengeschäft / BranchenSpezial

Themenschwerpunkte

Thema: Grundlagen der Betriebswirtschaft in der Landwirtschaft

- Überblick wichtiger finanzpolitischer Kennzahlen
- Steuerliche Besonderheiten von Betrieben
- Wie kalkulieren Landwirte Ihre Kosten?
- Betriebszweigabrechnung
- Arbeiten mit einem Muster-Jahresabschluss
- Bilanzanalyse
- Liquiditätsplanung
- Controlling in der Landwirtschaft
- Risikomanagement
- Beurteilung von Investitionsvorhaben
- Betriebsentwicklungspläne

Thema: Grundzüge der Beleihungswertermittlung für landwirtschaftliche Objekte

- Spezielle Kreditbesicherungsmöglichkeiten in der Landwirtschaft
- Spezielle Versicherungserfordernisse bei landwirtschaftlichen Betrieben

Zielsetzung/Nutzen

Sie...

- kennen die betriebswirtschaftlichen Grundlagen für landwirtschaftliche Betriebe und erarbeiten auf dieser Basis die relevanten Aspekte für die Bilanzanalyse und Liquiditätsplanung und folglich für die Beurteilung von Investitionsvorhaben.
- erhalten einen Einblick in die Beleihungswertermittlung für landwirtschaftliche Objekte und beleuchten spezielle Kreditbesicherungsmöglichkeiten sowie Versicherungserfordernisse landwirtschaftlicher Betriebe.

Zielgruppe

- Gewerbe- und Firmenkundenberater, die (perspektivisch) im Agrarkundensegment eingesetzt werden.
- Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen der Marktfolge Aktiv Firmenkunden, die Engagements von Agrarkunden bearbeiten.

Hinweise

Allgemeine Kenntnisse zur Bonitätsanalyse und Absicherung bei Firmenkunden auf Basis des Zertifizierten Gewerbekundenberaters (FK212100) bzw. der Firmenkundenbetreuung I (FK213100) werden als bekannt vorausgesetzt.

INFOS

PRODUKTNUMMER

FK116003

VERANSTALTUNGSTYP


Seminar

DAUER

3 Tage

TERMINE & ORTE

FK116003.10023.1

 17.10.2023 - 19.10.2023

 Extern Region Forsbach

 Extern Region Forsbach

Mitglieder: **980,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Vertriebsorientierte Gesprächsführung in der Agrarkundenbetreuung

Markt Bank / Firmenkundengeschäft / BranchenSpezial

Themenschwerpunkte

- Die Genossenschaftliche Beratung im Agrarkundensegment
- Signalerkennung in den Beratungsthemen für Agrarkunden
- Analyse mit strukturelle Vorgehensweise
- Initiative Ansprache motivbezogen und nutzenorientiert formulieren
- Lösungen überzeugend ausgestalten und zielgerichtet präsentieren
- Gesprächstraining zu kundeninitiierten Gesprächssituationen und ganzheitlichen Strategiegelgesprächen mit Agrarkunden

Zielsetzung/Nutzen

Sie...

- kennen die für die Genossenschaftliche Beratung relevanten Beratungsthemen für die Landwirtschaft.
- sind in der Lage, aus den wirtschaftlichen Unterlagen, der Kundenbeziehung und den aktuellen Rahmenbedingungen Beratungs- und Vertriebsansätze abzuleiten.
- können eine strukturierte Analyse des Kundenbedarfs durchführen und dem Landwirt seine wirtschaftliche Situation sowie daraus resultierende Handlungsfelder unter Einbindung des VR Rating Firmenkunden nachvollziehbar aufzeigen.
- leiten aus der Unternehmensanalyse entsprechende Lösungsansätze ab.
- erweitern Ihr methodisches Beratungsrepertoire, um Ihre Kunden von Ihren bedarfsgerechten Lösungen zu überzeugen.

Zielgruppe

Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen aus der Gewerbe- bzw Firmenkundenbank, die (perspektivisch) Kunden aus dem Agrarkundensegment ganzheitlich beraten.

INFOS

PRODUKTNUMMER

FK116004

VERANSTALTUNGSTYP

Seminar

DAUER

2 Tage

TERMINE & ORTE

FK116004.10023.1

 09.11.2023 - 10.11.2023

 Extern Region Forsbach

 Extern Region Forsbach

Mitglieder: **650,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Kompetenznachweis: Zertifizierter Agrarkundenberater

Markt Bank / Firmenkundengeschäft / BranchenSpezial

Im zum gewählten Entwicklungsweg zugehörigen KompetenzNachweis wird Ihr neu gewonnenes Wissen und Können abgefragt, bewertet und mit erfolgreichem Bestehen bescheinigt. Wir wünschen Ihnen bereits jetzt viel Erfolg.

Themenschwerpunkte

Schriftliche Prüfung:

Prüfung der Fachkompetenz in einer praxisorientierten Klausur

Beratungsgespräch:

Nach einer Vorbereitungszeit zur Einarbeitung in eine praxisnahe Fallgestaltung führen Sie ein Kundengespräch.

Mündliche Prüfung:

In Einzelgesprächen werden Fragen zu dem vorangegangenen Kundengespräch und anderen Themen aus dem gesamten Leistungskatalog des Entwicklungsweges Agrarkundenberater gestellt.

Zielgruppe

- Gewerbe- und Firmenkundenberater, die (perspektivisch) im Agrarkundensegment eingesetzt werden
- Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen der Marktfolge Aktiv Firmenkunden, die Engagements von Agrarkunden bearbeiten

Hinweise

Detaillierte Informationen zum Kompetenznachweis erhalten Sie mit der Einladung.

Die Inhalte der Kernmodule sind für den Kompetenznachweis relevant:

- Rahmenbedingungen, Produktionsgrundlagen und weitere erfolgsrelevante Einflüsse in der Landwirtschaft (FK116001)
- Wesentliche Produktionsverfahren in der Landwirtschaft (FK116002)
- Unternehmensanalyse, Investitionsbeurteilung und Finanzierungsgestaltung (FK116003)
- Vertriebsorientierte Gesprächsführung in der Agrarkundenbetreuung (FK116004)

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 oben genannten Kompetenzen ausschließlich aufgrund der Beobachtungen in den einzelnen Prüfungssituationen.

INFOS

PRODUKTNUMMER

FK216000

VERANSTALTUNGSTYP

Prüfung

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

FK216000.10023.1

 **30.11.2023**

 GenoHotel Forsbach

 GenoHotel Forsbach

Mitglieder: **885,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Webinar: BranchenSpezial Automobilhändler

Markt Bank / Firmenkundengeschäft / BranchenSpezial

Themenschwerpunkte

- Struktur des deutschen Automobilhandels
- die EU-Verordnungen und Kfz-GVO
- Erfahrungen mit der GVO und Händlerverträgen
- Zulassungen in Deutschland seit 1998
- Umsatzrendite deutscher Fabrikathändler
- Handelsmargen im Kfz-Handel
- Deckungsbeiträge
- Ertragslage
- Branchenvergleichszahlen
- Branchenausblick - Chancen für mittelständische Betriebe?

Zielsetzung/Nutzen

Branchen-News und Quick-Checks für Markt und Marktfolge – Lernen Sie die wesentlichen Beurteilungskriterien der Automobilbranche kennen und erhöhen damit Ihre Akzeptanz im Umgang mit Ihren Firmenkundinnen und Firmenkunden ganz erheblich.

Seien Sie vorbereitet auf das, was in den nächsten Jahren auf die Automobilhändler zukommt.

Zielgruppe

- Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Firmenkundenbetreuung und der Firmenkundenberatung
- Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter Marktfolge Kredit
- Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Problemkredit- und Sanierungsbetreuung

INFOS

PRODUKTNUMMER

MA639250

VERANSTALTUNGSTYP


Webinar

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

MA639250.10023.1

 **02.03.2023 von 10:00 - 11:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **180,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Online-Seminar: BranchenSpezial Heilberufe

Markt Bank / Firmenkundengeschäft / BranchenSpezial

Themenschwerpunkte

- Möglichkeiten der (zahn-)ärztlichen Berufsausübung im ambulanten Bereich
- Aktuelle Situationsbeschreibung der akademischen Heilberufe: Was treibt sie um, welche Ziele und Sorgen haben sie?
- Praxistipps der Deutschen Apotheker- und Ärztebank insbesondere hinsichtlich unternehmerischer Wachstumsmöglichkeiten

Zielsetzung/Nutzen

Sie lernen Wachstumsmöglichkeiten für selbständige Heilberufler in der ambulanten Versorgung kennen und erhalten einen professionellen Einblick in die aktuelle Situation dieser Berufsgruppe.

Was sind die Werte, Wünsche und Ziele, die die Heilberufler beschäftigen und welche Schlüsse können Sie daraus für die Beratung ziehen?

Sie beleuchten die Vor- und Nachteile (größerer) Versorgungsstrukturen und identifizieren konkrete Beratungsansätze. Erhalten Sie aus erster Hand Impulse für die Betreuung großer Versorgungseinheiten.

Zielgruppe

- Heilberufeberaterinnen und Heilberufeberater
- Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter Marktfolge Aktiv
- Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Firmenkundenberatung und -betreuung

INFOS

PRODUKTNUMMER

FK630125

VERANSTALTUNGSTYP

Webinar

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

FK630125.10023.1

 **14.06.2023**

 Digital

Mitglieder: **395,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Zertifizierter Leiter KSC - Teil 1

Markt Bank / KundenServiceCenter

Themenschwerpunkte

- Einordnung des KSC in die Gesamtbank-Strategie unter Berücksichtigung des Omnikanal-Zielbildes der Genossenschaftlichen FinanzGruppe
- Leistungsspektrum eines KSC wie Inbound, Outbound und weitere Zugangswege im Omnikanal
- Kundenzuordnung und -betreuung im KSC
- Wechselwirkungen zwischen Vertriebssteuerung und KSC
- Mehrwerte von und Beispiele für Omnikanal-Maßnahmen
- Technik und Ausstattung im Wechselspiel zwischen Prozesseffizienz, Mitarbeitergesundheit und Steuerungsmöglichkeiten –
- Rechtliche Rahmenbedingungen für ein KSC
- Chancen und Risiken des Outsourcings von Inbound und Outbound
- KSC-Steuerung mit Blick auf Wechselwirkungen zwischen Inbound und Outbound-Steuerung

Zielsetzung/Nutzen

Sie ordnen das KSC in die Gesamtbank-Digitalisierungsstrategie und das Omnikanal-Zielbild der Genossenschaftlichen FinanzGruppe ein und erfahren, wie ein KSC effizient im Spannungsfeld von Qualität und Produktivität gesteuert wird und erhalten praktische Impulse zur Steigerung der Produktivität bei vorgegebener Erreichbarkeit (Servicelevel) Sie erlernen, die Einsatzplanung der Mitarbeiter/-innen unter Berücksichtigung der Wechselwirkungen zwischen Inbound- und Outbound-Steuerung erfolgreich zu gestalten.

Zielgruppe

- Führungskräfte im KSC
- angehende Leiter/-innen KSC mit mehrjähriger Führungserfahrung außerhalb des KSC

Hinweise

Bitte denken Sie daran: Unsere Kernmodule starten mit einer Online-Vorbereitungsphase 6 Wochen vor Beginn des Präsenzmoduls. Die Teilnehmer erhalten alle Informationen hierzu sowie den genauen Starttermin mit der Anmeldung per E-Mail. Der Präsenzphase folgt eine 2-wöchige Transferphase, in der die erlernten Felder und Themen praktisch eingeübt werden.

Bitte beachten Sie, dass es sich um eine mehrteilige Qualifizierung handelt, die

INFOS

PRODUKTNUMMER

KC122001

VERANSTALTUNGSTYP

Blended Learning

DAUER

3 Tage

TERMINE & ORTE

KC122001.10023.1

 20.09.2023 - 22.09.2023

 GenoHotel Baunatal GmbH

 GenoHotel Baunatal GmbH

Mitglieder: **1.400,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 62,80 €/Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

ausschließlich komplett gebucht werden kann.

- KC122001 Zertifizierter KSC-Leiter - Teil 1
- KC122002 Zertifizierter KSC-Leiter - Teil 2
- KC122003 Zertifizierter KSC-Leiter - Teil 3
- KC232000 Kompetenznachweis KSC-Leiter

Zertifizierter Leiter KSC - Teil 2

Markt Bank / KundenServiceCenter

Themenschwerpunkte

- Werte- und erfolgsorientierte Mitarbeiterführung und GENO-Werte-DNA
- New Leadership – agile Tools und situatives Führen als Personalportfolio nutzen
- Die Rolle als Entwickler im KSC und wirkungsvolle PE-Maßnahmen
- Führen lösungsorientierter Mitarbeitergespräche
- Feedback, Coaching und TOJ als zentrale Schlüssel zur professionellen Entwicklung
- Gruppendynamische Effekte & Störungen und deren Auswirkungen

Zielsetzung/Nutzen

Sie erhalten wichtige Anregungen für die Förderung Ihrer Mitarbeiter/-innen in den Kompetenzen Fachlichkeit, Methodik, Kommunikation und Persönlichkeit.

Zielgruppe

- Führungskräfte im KSC
- angehende Leiter/-innen KSC mit mehrjähriger Führungserfahrung außerhalb des KSC

Hinweise

Bitte denken Sie daran: Unsere Kernmodule starten mit einer Online-Vorbereitungsphase 6 Wochen vor Beginn des Präsenzmoduls. Die Teilnehmer erhalten alle Informationen hierzu sowie den genauen Starttermin mit der Anmeldung per E-Mail. Der Präsenzphase folgt eine 2-wöchige Transferphase, in der die erlernten Felder und Themen praktisch eingeübt werden.

Bitte beachten Sie, dass es sich um eine mehrteilige Qualifizierung handelt, die ausschließlich komplett gebucht werden kann.

- KC122001 Zertifizierter KSC-Leiter - Teil 1
- KC122002 Zertifizierter KSC-Leiter - Teil 2
- KC122003 Zertiifizieter KSC-Leiter - Teil 3
- KC232000 Kompetenznachweis KSC-Leiter

INFOS

PRODUKTNUMMER

KC122002

VERANSTALTUNGSTYP

Blended Learning

DAUER

2 Tage

TERMINE & ORTE

KC122002.10023.1

 25.10.2023 - 26.10.2023

 GenoHotel Baunatal GmbH

 GenoHotel Baunatal GmbH

Mitglieder: **950,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 62,80 € / Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Zertifizierter Leiter KSC - Teil 3

Markt Bank / KundenServiceCenter

Themenschwerpunkte

- (Virtuelle) Teamrunden inspirierend gestalten
- Stärkenorientierte Teamentwicklung in die Performance (nach BELBIN)
- Individueller Zeittyp (DISG) und persönliche Transferhilfen
- Praktische Anwendung der Instrumente für ein professionelles Zeitmanagement
- Achtsames und gesundes Führen mit Balance-Modell und Ressourcenmanagement

Zielsetzung/Nutzen

Sie erhalten wichtige Anregungen für die Förderung Ihrer Mitarbeiter/-innen in den Kompetenzen Fachlichkeit, Methodik, Kommunikation und Persönlichkeit.

Zielgruppe

- Führungskräfte im KSC
- angehende Leiter/-innen KSC mit mehrjähriger Führungserfahrung außerhalb des KSC

Hinweise

Bitte denken Sie daran: Unsere Kernmodule starten mit einer Online-Vorbereitungsphase 6 Wochen vor Beginn des Präsenzmoduls. Die Teilnehmer erhalten alle Informationen hierzu sowie den genauen Starttermin mit der Anmeldung per E-Mail. Der Präsenzphase folgt eine 2-wöchige Transferphase, in der die erlernten Felder und Themen praktisch eingeübt werden.

Bitte beachten Sie, dass es sich um eine mehrteilige Qualifizierung handelt, die ausschließlich komplett gebucht werden kann.

- KC122001 Zertifizierter KSC-Leiter - Teil 1
- KC122002 Zertifizierter KSC-Leiter - Teil 2
- KC122003 Zertiifizieter KSC-Leiter - Teil 3
- KC232000 Kompetenznachweis KSC-Leiter

INFOS

PRODUKTNUMMER

KC122003

VERANSTALTUNGSTYP

Blended Learning

DAUER

2 Tage

TERMINE & ORTE

KC122003.10023.1

 13.12.2023 - 14.12.2023

 GenoHotel Baunatal GmbH

 GenoHotel Baunatal GmbH

Mitglieder: **950,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 62,80 €/Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Kompetenznachweis Zertifizierter KSC-Leiter (online)

Markt Bank / KundenServiceCenter

Themenschwerpunkte

Der Kompetenznachweis besteht aus folgenden Komponenten:

Hausarbeit:

Sie erstellen im Vorfeld des Termins eine Hausarbeit und fassen Ihre Ergebnisse in einer Kurzpräsentation zusammen.

Präsentation:

Sie präsentieren die Ergebnisse Ihrer Hausarbeit online vor der Prüfungskommission.

Fachgespräch:

Sie stellen in einem digitalen Fachgespräch Ihr erworbenes Wissen und die Fähigkeit zum Praxistransfer unter Beweis.

Die Präsentation und das Fachgespräch werden mittels Webmeeting durchgeführt.

Zielsetzung/Nutzen

- Sie ordnen das KSC in die Gesamtbank-Digitalisierungsstrategie und das Omnikanal-Zielbild der Genossenschaftlichen FinanzGruppe ein.
- Sie erfahren, wie ein KSC effizient im Spannungsfeld von Qualität und Produktivität gesteuert wird und erhalten praktische Impulse zur Steigerung der Produktivität bei vorgegebener Erreichbarkeit (Servicelevel).
- Sie erlernen, die Einsatzplanung der Mitarbeiter/-innen unter Berücksichtigung der Wechselwirkungen zwischen Inbound- und Outbound-Steuerung erfolgreich zu gestalten.
- Sie erhalten wichtige Anregungen für die Förderung Ihrer Mitarbeiter/-innen in den Kompetenzen Fachlichkeit, Methodik, Kommunikation und Persönlichkeit.
- In der Kompetenzprüfung stellen Sie Ihr erworbenes Wissen und die Fähigkeit zum Praxistransfer unter Beweis.

Zielgruppe

- Führungskräfte im KSC
- angehende Leiter/-innen KSC mit mehrjähriger Führungserfahrung außerhalb des KDC

Hinweise

Bitte beachten Sie:

Der Kompetenznachweis ist Teil der Zertifizierung zum KSC-Leiter. Die Zertifizierung kann nur komplett gebucht werden:

INFOS

PRODUKTNUMMER

KC232000

VERANSTALTUNGSTYP

Prüfung

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

keine Termine vorhanden

PREISE

Mitglieder: **725,00 €**

Nicht-Mitglieder: **0,00 €**

* zzgl. ggf. Verpflegungskosten

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

- KC122001 - Zertifizierter KSC-Leiter Teil 1
- KC122002 - Zertifizierter KSC-Leiter Teil 2
- KC122003 - Zertifizierter KSC-Leiter Teil 3
- KC232000 - Kompetenznachweis Zertifizierter KSC-Leiter

Online-Seminar: KSC- und Serviceauskünfte für die Wohnbaufinanzierung

Markt Bank / KundenServiceCenter

Themenschwerpunkte

Der Darlehensvertrag und Cross-Selling:

- Die wichtigsten Vereinbarungen im Überblick
- Weitere Produkte neben der Finanzierung

Das Darlehenskonto in agree21:

- Auskünfte zum Darlehenskonto leisten
- Sondertilgungsanfragen bearbeiten
- Ratentermine bzw. Lastschriften anpassen
- Vorzeitige Rückzahlungsanfragen bearbeiten
- Zinsbescheinigungen erstellen
- Valutierungsaufträge bearbeiten

Zielsetzung/Nutzen

Die Beratungszeit Ihrer Baufinanzierungsspezialisten ist kostbar und sollte effizient genutzt werden. Daneben ist die Erreichbarkeit der Spezialisten durch Beratungszeiten auch oftmals sehr eingeschränkt, was dem heutigen Kundenbedürfnis nicht mehr entspricht.

Sind Ihre Mitarbeiter/-innen aus dem KSC und der Filiale die ersten Kontaktpunkte für Ihre Kunden?

Mit unserem neuen Format möchten wir Ihre Mitarbeiter/-innen aus dem KSC und der Filiale zielgerichtet weiterbilden, damit diese bei der Erstbetreuung Ihrer Kunden mit Baufinanzierungskonten Anfragen bearbeiten bzw. Auskünfte leisten können sowie Vertriebssignale erkennen.

Zielgruppe

- KSC-Mitarbeiter/-innen
- Service-Mitarbeiter/-innen
- KSC-Berater/-innen
- Privatkundenberater/-innen

Hinweise

Das Online-Seminar veranstalten wir gemeinsam mit der Veranstaltung BW633000.

INFOS

PRODUKTNUMMER

BW634000

VERANSTALTUNGSTYP

Blended Learning

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

BW634000.10023.1


 16.02.2023

 Digital

Mitglieder: **315,00 €**


BW634000.10123.1

 28.06.2023

 Digital

Mitglieder: **315,00 €**

BW634000.10223.1

 12.12.2023

 Digital

Mitglieder: **315,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Fachtagung Leiter KSC/KDC

Markt Bank / KundenServiceCenter

Themenschwerpunkte

Die Inhalte werden wir rechtzeitig vor der Veranstaltung veröffentlichen.

Zielsetzung/Nutzen

Sie erweitern Ihr persönliches Netzwerk und tauschen sich intensiv und kollegial über aktuelle Themen, Erfahrungen und Meinungen aus.

Zielgruppe

- Leiter KSC
- Leiter Vertrieb
- Leiter Privatkunden

Hinweise

Den aktuellen Preis für die zukünftigen Veranstaltungen können wir Ihnen aus Gründen der Aktualität erst kurz vor der Veranstaltung mitteilen.

INFOS

PRODUKTNUMMER

OK310001

VERANSTALTUNGSTYP

Tagung


DAUER


2 Tage

TERMINE & ORTE

OK310001.10023.1

 26.09.2023 - 27.09.2023

 Hotel am Froschbächel, Bühl

 Hotel am Froschbächel, Bühl

Mitglieder: **0,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 61,34 €/Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Kundenbindung in der GenoWelt 2.0

Markt Bank / KundenServiceCenter / Entwicklungsweg KSC Agent

Themenschwerpunkte

- Biostrukturanalyse STRUCTOGRAM® - Schlüssel zur Selbstkenntnis
- Der Bankenmarkt in der Zukunft unter Einbeziehung der Ergebnisse von KundenFokus Privatkunden
- Unsere Marke und Mitgliedschaft als Basis unseres Erfolgs
- Grundlagen und Bedeutung der Kommunikation
- Signalerkennung und Training der aktiven Kundenansprache
- Einwandbehandlung und Reklamationsgespräche

Zielsetzung/Nutzen

Im KSC warten - bedingt durch die Digitalisierung und das veränderte Kundenverhalten - unterschiedliche Herausforderungen. In diesem Modul lernen Sie, wie die Genossenschaftsbanken auf diese Herausforderungen reagieren und wie Sie die Mitgliedschaft als Mehrwert für den Kunden erlebbar machen. Sie erfahren, was eine erfolgreiche Kommunikation ausmacht und wie Sie schwierige Kundensituationen souverän meistern. In handlungsorientierten Aufgaben lernen Sie, Signale zu erkennen, anzusprechen und daraus Termine zu generieren.

Zielgruppe

- Mitarbeiter, die die Abschlussprüfung zum Bankkaufmann erfolgreich absolvierten bzw. über eine vergleichbare Berufserfahrung verfügen.
- Mitarbeiter, die im KSC tätig sind oder sein sollen.

Hinweise

Bitte denken Sie daran: Unsere Kernmodule starten mit einer Online-Vorbereitungsphase 6 Wochen vor Beginn des Präsenzmoduls (Geschätzte Lernzeit: 8 Stunden zzgl. bis zu max. 17 Stunden zum Erwerb der Sachgerechtigkeit nach IDD). Die Teilnehmer erhalten alle Informationen hierzu sowie den genauen Starttermin mit der Anmeldung per E-Mail. Der Präsenzphase folgt eine 2-wöchige Transferphase (Geschätzte Lernzeit: 1,5 Stunden), in der die erlernten Felder und Themen praktisch eingeübt werden.

Alle Inhalte sind Gegenstand des Kompetenznachweises „KSC-Agent“ (KC 230000).

INFOS

PRODUKTNUMMER

KC121003

VERANSTALTUNGSTYP


Blended Learning


DAUER


2 Tage

TERMINE & ORTE

KC121003.10023.1

 25.09.2023 - 26.09.2023

 Akademiestandort Geno-Haus
Stuttgart

 Arcotel Camino, Stuttgart

Mitglieder: **510,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 61,34 €/Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Erfolgreich arbeiten als Agent im KSC

Markt Bank / KundenServiceCenter / Entwicklungsweg KSC Agent

Themenschwerpunkte

- Wirkfaktoren am Telefon
- Fragetechnik
- Stimmhygiene
- Worte und Wirkung
- Kundentypen
- Ablauf Eskalationsgespräch
- Signale erkennen und nutzen
- Reklamations- und Beschwerdegespräche
- Gesprächswerkstatt

Zielsetzung/Nutzen

KSC-Agenten sind die telefonische Visitenkarte ihres Unternehmens. Geschäftliches Telefonieren ist eine facettenreiche Herausforderung. In diesem Modul erweitern Sie ihr Wissen um die Qualitätsstandards in der Kommunikation und im telefonischen Kundenkontakt für Aufbau und Pflege einer Kundenbeziehung. Sie erfahren, wie sie durch eine gelungene Kommunikation Termine am Telefon erfolgreich vereinbaren. Sie steigern ihre Handlungskompetenz im Umgang mit herausfordernden Kunden, um diese am Ende des Gesprächs mit einem gemeinsamen Lächeln zu verabschieden.

Zielgruppe

Mitarbeiter, die zukünftig im telefonischen Kundenservice eingesetzt werden.
Mitarbeiter, die im KSC eingesetzt sind.

Hinweise

Unsere Module starten mit einer Online-Vorbereitungsphase ca. 6 Wochen vor Beginn des Präsenzmoduls. Der Präsenzphase folgt eine 2-wöchige Transferphase, in der die erlernten Felder und Themen praktisch eingeübt werden.

Voraussetzung für die Teilnahme an der Präsenzphase ist ein erfolgreicher Abschluss des Zulassungstests mit mindestens 67 Prozent spätestens eine Woche vor Beginn der Präsenzveranstaltung.

Alle Inhalte sind Gegenstand des Kompetenznachweises "KSC Agent" (KC230000).

INFOS

PRODUKTNUMMER

KC121001

VERANSTALTUNGSTYP

Blended Learning


DAUER


3 Tage

TERMINE & ORTE

KC121001.10023.1

 **27.09.2023 - 29.09.2023**

 Akademiestandort Geno-Haus
Stuttgart

 Arcotel Camino, Stuttgart

Mitglieder: **740,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 61,34 € / Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Kompetenznachweis KSC-Agent

Markt Bank / KundenServiceCenter / Entwicklungsweg KSC Agent

Im zum gewählten Entwicklungsweg zugehörigen KompetenzNachweis wird Ihr neu gewonnenes Wissen und Können abgefragt, bewertet und mit erfolgreichem Bestehen bescheinigt. Wir wünschen Ihnen bereits jetzt viel Erfolg.

Themenschwerpunkte

In der mündlichen Prüfung simulieren Sie mit einem Gesprächspartner (= Prüfer) Telefongespräche über die in den Modulen vermittelten Inhalte. Für jedes Prüfungsgespräch sind ca. 20 Minuten vorgesehen. Ergänzende Fragestellungen zu den Modulhalten enthalten sind möglich.

Diese Telefongespräche führen Sie bitten in einem Raum, in dem Sie für die Prüfungsdauer ungestört telefonieren und von außen angerufen werden können.

Zielsetzung/Nutzen

Sie weisen nach, dass Sie über die notwendigen Kenntnisse und Fähigkeiten für den Einsatz im telefonischen Kundenservice verfügen.

Zielgruppe

Bankmitarbeiter im telefonischen Kundenkontakt
Mitarbeiter im KundenServiceCenter

Hinweise

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 oben genannten Kompetenzen ausschließlich aufgrund der Beobachtungen in den ein-zelnen Prüfungssituationen.

Gegenstand des Kompetenznachweises sind die Inhalte der Kernmodule:

- Erfolgreich arbeiten als Agent im KDC (KC 121001)
- Kundenbindung in der GenoWelt 2.0 (PK 121001)

INFOS

PRODUKTNUMMER

KC230000

VERANSTALTUNGSTYP

Prüfung

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

KC230000.10023.1

 **20.10.2023**

 Digital

Mitglieder: **525,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Fachtagung elektronischer Zahlungsverkehr

Markt Bank / Zahlungsverkehr - Electronic Banking - FinTechs

Themenschwerpunkte

Die aktuellen Themen sowie den Preis für die zukünftigen Veranstaltungen können wir Ihnen aus Gründen der Aktualität erst kurz vor der Veranstaltung mitteilen. Wir werden Sie dazu rechtzeitig vor Veranstaltungsbeginn informieren.

Zielsetzung/Nutzen

Sie aktualisieren und vertiefen Ihr Wissen im Fachbereich Zahlungsverkehr und Electronic Banking. Durch eine Mischung aus Vortrag und Diskussion partizipieren Sie an den praktischen Erfahrungen des Referententeams und Teilnehmenden. Sie gewinnen neue Impulse und tauschen sich mit Experten aus anderen Volksbanken Raiffeisenbanken, der genossenschaftlichen FinanzGruppe sowie externen Institutionen aus. Besonders die Zahlungsverkehrsexperten und Zahlungsverkehrsberater, die die Zahlungsverkehrsberatung zu Ihrem Aufgabengebiet in der Bank zählen, die Electronic Banking Berater und ZV-Manager können bei der Fachtagung elektronischer Zahlungsverkehr viele wichtige Impulse mitnehmen. Im Mittelpunkt stehen die Themen Innovationen im Bereich Zahlungsverkehr und der Blick auf die zukünftigen Entwicklungen. Zudem werden auch aufsichtsrechtliche Vorgaben beleuchtet. Die Kombination aus Wissenserweiterung und Erfahrungsaustausch sowie auch aktuelle Themen machen den Reiz dieser Veranstaltung aus.

Zielgruppe

- Leitende Electronic Banking
- Mitarbeitende Electronic Banking
- Leitende Zahlungsverkehr
- Mitarbeitende Zahlungsverkehr
- Leitende IT
- Leitende Organisation

Hinweise

Die Fachtagung elektronischer Zahlungsverkehr setzt sich aus der Fachtagung Zahlungsverkehr und der Fachtagung Electronic Banking zusammen. Mit dieser Fachtagung elektronischer Zahlungsverkehr haben Sie die Chance an allen drei Tagen teilzunehmen.

Die Themen teilen sich wie folgt auf:

Tag 1: Zahlungsverkehr

Tag 2: Zahlungsverkehr + Electronic Banking

INFOS

PRODUKTNUMMER

ZV310004

VERANSTALTUNGSTYP


Tagung


DAUER


3 Tage

TERMINE & ORTE

ZV310004.10023.1

 **25.09.2023 - 27.09.2023**

 Akademiestandort Geno-Haus
Stuttgart

 Arcotel Camino, Stuttgart

Mitglieder: **1.095,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 61,34 € / Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Tag 3: Electronic Banking

Sie können entweder alle drei Tage buchen oder die Kombination "Tag 1+2" bzw. "Tag 2+3".

Bei der Buchung von "Tag 1+2 bzw. 2+3" beträgt der Seminarpreis zwei Drittel vom regulären Preis.

Bitte teilen Sie uns bei Ihrer Buchung konkret mit, welche Variante Sie wünschen.

Infotagung Zahlungsverkehrsrecht

Markt Bank / Zahlungsverkehr - Electronic Banking - FinTechs

Themenschwerpunkte

Die aktuellen Themen sowie den Preis für die zukünftigen Veranstaltungen können wir Ihnen aus Gründen der Aktualität erst kurz vor der Veranstaltung mitteilen. Wir werden Sie dazu rechtzeitig vor Veranstaltungsbeginn informieren. Gerne nehmen wir Ihre Themenvorschläge oder Fragestellungen, die Sie im Rahmen der Veranstaltung diskutieren möchten, im Vorfeld auf.

Zielsetzung/Nutzen

In der Infotagung Zahlungsverkehrsrecht erhalten Sie einen Überblick über die aktuelle Gesetzgebung und Rechtsprechung im Jahresverlauf und die daraus für Ihre Praxis resultierenden Änderungen.

Zielgruppe

- Leitende Zahlungsverkehr
- Mitarbeitende Zahlungsverkehr
- Zahlungsverkehrs-Experteninnen und -Experten
- Mitarbeitende Electronic Banking
- Mitarbeitende Marktfolge Passiv
- Mitarbeitende Interne Revision

INFOS

PRODUKTNUMMER

ZV310001

VERANSTALTUNGSTYP

Tagung


DAUER


1 Tag

TERMINE & ORTE

ZV310001.10023.1

 30.11.2023

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **410,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 €/Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

TxB Praxis für Zahlungsverkehrs-Berater (Regionale ERFA-Runde)

Markt Bank / Zahlungsverkehr - Electronic Banking - FinTechs

Themenschwerpunkte

- Erfahrungsaustausch mit Kollegen aus den umliegenden Volks- und Raiffeisenbanken
- aktuelle Themen

Zielsetzung/Nutzen

Sie erhalten die Möglichkeit sich mit Kollegen aus anderen Volks- und Raiffeisenbanken auszutauschen. Die regionale ERFA-Runde wurde speziell für Mitarbeitende geplant, deren Haus sich organisatorisch entsprechend aufgestellt hat und mit der Zahlungsverkehrsberatung der Firmenkunden beschäftigt. Ob Sie über die Qualifizierung zum Zertifizierten Zahlungsverkehrsexperten oder über das Projekt „ProFi-ZV“ an dieses Thema herangetreten sind, spielt dabei keine Rolle. Für Sie ist es wichtig, auf dem neuesten Stand zu bleiben, was innovative Zahlungsverkehrsprodukte oder Verbundlösungen betrifft und mit anderen Kollegen sowie Experten Beispiele für gelungene Umsetzungen oder Beratungsansätze zu diskutieren. Sie erhalten an diesem Tag Informationen über aktuelle Themen und erweitern somit Ihr Wissen rund um den Vertrieb Zahlungsverkehr.

Zielgruppe

- Zert. Zahlungsverkehrsexpertinnen und -experten
- Zert. Zahlungsverkehrsberaterinnen und -berater
- Vertriebllich ausgerichtete Mitarbeitende aus dem Bereich Zahlungsverkehr, dessen Bank das Projekt ProFi ZV durchgeführt hat
- Zahlungsverkehrsexpertinnen und -experten, die bereits einige Erfahrungen in der ZV-Beratung von Firmenkunden gesammelt haben

Hinweise

Die Veranstaltung eignet sich nicht für Mitarbeitende, die sich generell zum Thema Zahlungsverkehr informieren möchten.

Voraussetzung für die erfolgreiche Teilnahme ist entweder die bereits erfolgte Umsetzung des Projektes „ProFi ZV“ in Ihrer Bank oder die operative Tätigkeit als Zahlungsverkehrsexperte und -berater in Ihrer Bank.

Die regionalen ERFA-Runden werden mit der freundlichen Unterstützung der DZ BANK angeboten. Die DZ BANK möchte in enger Zusammenarbeit diese Runden etablieren und jedes Jahr anbieten, so dass sich ein fester Teilnehmerkreis entwickeln kann, in dem wertvolle Erfahrungen geteilt und positive Ansätze verbreitet werden können.

INFOS

PRODUKTNUMMER

ZV610003

VERANSTALTUNGSTYP

Seminar

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

ZV610003.10023.1

 **15.06.2023**

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **285,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 € / Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Online-Seminar: Dokumentäres Auslandsgeschäft für Kunden abwickeln

Markt Bank / Zahlungsverkehr - Electronic Banking - FinTechs

Themenschwerpunkte

Risiken im Außenhandel:

- Zahlungsbedingungen im Außenhandel
- Dokumente im Außenhandel
- Dokumentäres Auslandsgeschäft: 1. Dokumentenakkreditiv_2. Dokumenteninkasso
- Garantie

Zielsetzung/Nutzen

Der Auslandszahlungsverkehr ist ein kleiner, aber für die Außenwahrnehmung der Volks- und Raiffeisenbank durchaus wichtiger Teil des Zahlungsverkehrs. Das dokumentäre Auslandsgeschäft ist häufig auch Bestandteil einer ganzheitlichen Beratung des Firmenkunden. Hier gilt es seine Kompetenz herauszustellen und so den Kunden für weitere Cross-Selling Ansätze an die Volks- und Raiffeisenbank zu binden. Das Webinar vermittelt den Teilnehmenden einen Überblick über das dokumentäre Auslandsgeschäft mit Instrumenten und Produkten.

Zielgruppe

- Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter Zahlungsverkehr
- Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter Electronic Banking
- Zahlungsverkehrsberaterinnen und -berater

Hinweise

Am Tag nach dieser Veranstaltung findet das Online-Seminar ZV630003 „Meldevorschriften im Zahlungs- und Kapitalverkehr mit dem Ausland“ statt.

INFOS

PRODUKTNUMMER

ZV630004

VERANSTALTUNGSTYP


Seminar


DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE


ZV630004.10023.1

 24.05.2023

 Digital

Mitglieder: **390,00 €**

ZV630004.10123.1

 24.11.2023

 Digital

Mitglieder: **390,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Zertifizierter Electronic Banking - Berater

Grundlagen Zahlungsverkehr

Markt Bank / Zahlungsverkehr - Electronic Banking - FinTechs / Zertifizierter Electronic Banking - Berater

Themenschwerpunkte

- Bedeutung des Zahlungsverkehrs für VR-Banken
- Übertragungswege im Zahlungsverkehr
- Zahlungsverkehr-Produktübersicht Privatkunden
- Zahlungsverkehr-Produktübersicht Firmenkundengeschäft
- Bargeld/ bargeldlos
- Mobile Welt
- Markt & Wettbewerb mobile Banking
- E-Commerce
- Ertragspotentiale Zahlungsverkehr
- Debit- und Kreditkarten
- Ertragspotenziale im Kartengeschäft
- Grundlagen und wichtige Begrifflichkeiten des Auslandszahlungsverkehr
- Lauf- und Austauschzeiten im Zahlungsverkehr

Zielsetzung/Nutzen

Den Teilnehmenden werden die Grundlagen des Zahlungsverkehrsgeschäftes vermittelt. Sie lernen die Strukturen des Zahlungsverkehrssystems und die wesentlichen Zahlungsverkehrsinstrumente kennen. Sie erhalten einen Überblick über die Grundlagen des Kartengeschäftes und über Kontomodelle. Ein weiterer Schwerpunkt sind die digitalen und mobilen Lösungen im Zahlungsverkehr. Ziel ist es, den Teilnehmenden eine integrierte Sichtweise sowie ganzheitliche Vertriebsansätze zu vermitteln.

Zielgruppe

- Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter Zahlungsverkehr
- Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter Electronic Banking

Hinweise

Nach dieser Veranstaltung findet im selben Veranstaltungshotel noch das Seminar ZV111103 Ansätze zur Produktplatzierung in der Finanzlieferkette von Unternehmen statt. Eine erneute Anreise bei Buchung beider Seminare entfällt, sofern Sie übernachten möchten. Bitte denken Sie an die Buchung des Abendessens für die Zwischenübernachtung.

Dieses Kernmodul ist Teil der Qualifizierung zum „Zertifizierten Zahlungsverkehrsberatern“ und zum „Zertifizierten Electronic Banking-Berater.“

INFOS

PRODUKTNUMMER

ZV111101

VERANSTALTUNGSTYP

Seminar

DAUER

2 Tage

TERMINE & ORTE

ZV111101.10123.1

 11.04.2023 - 12.04.2023


 Extern Region Hannover


 Extern Region Hannover

Mitglieder: **770,00 €**

ZV111101.10023.1

 30.08.2023 - 31.08.2023

 Mercure Hotel Bad Duerkheim An Den Salinen

 Mercure Hotel Bad Duerkheim An Den Salinen

Mitglieder: **770,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Rahmenbedingungen des Electronic Banking im Privat- und Firmenkundengeschäft

Markt Bank / Zahlungsverkehr - Electronic Banking - FinTechs / Zertifizierter Electronic Banking - Berater

Themenschwerpunkte

Bankprodukte im elektronischen Zahlungsverkehr

- Marktüberblick und Wettbewerb
- Produktabgrenzungen
- Live-Demo Software und Anwendungen
- Signalerkennung und -bearbeitung
- Kundenorientierte Produktauswahl
- Nutzenargumentation

Rechtliche Rahmenbedingungen

- Verbraucherschutz in Bezug auf Electronic Banking-Produkte: PSD II
- Haftungsrisiken
- Rechtslage bei Phishing & Co.
- Aktuelle Rechtsprechung

Gestaltung und Begleitung bei Produktneueinführungen (NPP)

Zielsetzung/Nutzen

Electronic Banking Produkte und -Dienstleistungen sorgen für ein Optimum an Produktivität beim Kunden und in der Bank. Die Teilnehmenden erhalten einen umfassenden Überblick über die elektronischen Bankprodukte. Sie werden zum Problemlöser des Kunden wenn es beispielsweise um e-Commerce und neue Medien geht. Die Teilnehmenden können die Kundensignale erkennen und die passenden Lösungen beim Kunden platzieren. Einen weiteren Schwerpunkt bilden die Rechtsgrundlagen, die im direkten Zusammenhang mit dem Electronic Banking stehen. Hierzu zählt neben Gesetzesgrundlagen und -änderungen auch die aktuelle Rechtsprechung.

Zielgruppe

- Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter Zahlungsverkehr
- Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter Electronic Banking

Hinweise

Dieses Kernmodul ist Teil der Qualifizierung zum „Zertifizierten Electronic Banking-Berater“.

INFOS

PRODUKTNUMMER

ZV111201

VERANSTALTUNGSTYP

Seminar


DAUER


2 Tage

TERMINE & ORTE

ZV111201.10023.1

 **06.11.2023 - 07.11.2023**

 Mercure Hotel Bad Duerkheim An Den Salinen

 Mercure Hotel Bad Duerkheim An Den Salinen

Mitglieder: **780,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Web - Kompetenznachweis Zertifizierter Electronic Banking Berater

Markt Bank / Zahlungsverkehr - Electronic Banking - FinTechs / Zertifizierter Electronic Banking - Berater

Themenschwerpunkte

Klausur:

Die Teilnehmenden lösen in einer 2-stündigen Klausur Fragen zu allen Bereichen des Electronic Banking.

Mündliche Prüfung:

Die Teilnehmenden beantworten Fragen zu allen Inhalten der Kernmodule in Form eines Fachgespräches.

Zielsetzung/Nutzen

Mit dem vorliegenden Programm werden die Teilnehmenden umfassend und ganzheitlich über alle Teilbereiche des elektronischen Zahlungsverkehrs hinweg zu Electronic Banking – Beratern ausgebildet. Die Volks- und Raiffeisenbank erhält einen kompetenten Ansprechpartner auf Fachebene.

Die Qualifizierung dient als Grundlage zu einer weiteren Spezialisierung in den einzelnen Fach- und Themenbereichen des Zahlungsverkehrs. Er ist ebenso geeignet zur Auffrischung vorhandener Kenntnisse und zur Erlangung eines qualifizierten Abschlusses.

Zielgruppe

- Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter Zahlungsverkehr
- Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter Electronic Banking

Hinweise

Inhalte der Kernmodule

- Grundlagen Zahlungsverkehr (ZV111101)
- Rahmenbedingungen des Electronic Banking im Privat- und Firmenkundengeschäft (ZV111201)

Zusätzlich zu den Kernmodulen des Kompetenznachweises können die Teilnehmenden eine Zusatzqualifikation erwerben, die aber kein Bestandteil des Kompetenznachweises ist. Das Modul heißt Ansätze zur Produktplatzierung in der Finanzlieferkette von Unternehmen (ZV111102).

Die Teilnehmenden erhalten nach bestandener Prüfung den Titel „Zertifizierter Electronic Banking – Berater“.

INFOS

PRODUKTNUMMER

ZV231200

VERANSTALTUNGSTYP


Prüfung

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

ZV231200.10023.1

 20.06.2023

 Digital

Mitglieder: **730,00 €**

ZV231200.10123.1

 08.12.2023

 Digital

Mitglieder: **730,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Zertifizierter Zahlungsverkehrsberater

Grundlagen Zahlungsverkehr

Markt Bank / Zahlungsverkehr - Electronic Banking - FinTechs / Zertifizierter Zahlungsverkehrsberater

Themenschwerpunkte

- Bedeutung des Zahlungsverkehrs für VR-Banken
- Übertragungswege im Zahlungsverkehr
- Zahlungsverkehr-Produktübersicht Privatkunden
- Zahlungsverkehr-Produktübersicht Firmenkundengeschäft
- Bargeld/ bargeldlos
- Mobile Welt
- Markt & Wettbewerb mobile Banking
- E-Commerce
- Ertragspotentiale Zahlungsverkehr
- Debit- und Kreditkarten
- Ertragspotenziale im Kartengeschäft
- Grundlagen und wichtige Begrifflichkeiten des Auslandszahlungsverkehr
- Lauf- und Austauschzeiten im Zahlungsverkehr

Zielsetzung/Nutzen

Den Teilnehmenden werden die Grundlagen des Zahlungsverkehrsgeschäftes vermittelt. Sie lernen die Strukturen des Zahlungsverkehrssystems und die wesentlichen Zahlungsverkehrsinstrumente kennen. Sie erhalten einen Überblick über die Grundlagen des Kartengeschäftes und über Kontomodelle. Ein weiterer Schwerpunkt sind die digitalen und mobilen Lösungen im Zahlungsverkehr. Ziel ist es, den Teilnehmenden eine integrierte Sichtweise sowie ganzheitliche Vertriebsansätze zu vermitteln.

Zielgruppe

- Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter Zahlungsverkehr
- Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter Electronic Banking

Hinweise

Nach dieser Veranstaltung findet im selben Veranstaltungshotel noch das Seminar ZV111103 Ansätze zur Produktplatzierung in der Finanzlieferkette von Unternehmen statt. Eine erneute Anreise bei Buchung beider Seminare entfällt, sofern Sie übernachten möchten. Bitte denken Sie an die Buchung des Abendessens für die Zwischenübernachtung.

Dieses Kernmodul ist Teil der Qualifizierung zum „Zertifizierten Zahlungsverkehrsberatern“ und zum „Zertifizierten Electronic Banking-Berater.“

INFOS

PRODUKTNUMMER

ZV111101

VERANSTALTUNGSTYP

Seminar

DAUER

2 Tage

TERMINE & ORTE

ZV111101.10123.1

 11.04.2023 - 12.04.2023


 Extern Region Hannover


 Extern Region Hannover

Mitglieder: **770,00 €**

ZV111101.10023.1

 30.08.2023 - 31.08.2023

 Mercure Hotel Bad Duerkheim An Den Salinen

 Mercure Hotel Bad Duerkheim An Den Salinen

Mitglieder: **770,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Ansätze zur Produktplatzierung in der Finanzlieferkette von Unternehmen

Markt Bank / Zahlungsverkehr - Electronic Banking - FinTechs / Zertifizierter Zahlungsverkehrsberater

Themenschwerpunkte

- Überblick über die Finanzlieferkette des Firmenkunden mit Ansatzpunkten für Electronic Banking Lösungen
- Fallbeispiele zu bestimmten Themen der Finanzlieferkette:
- Gehaltszahlungen
- Liquiditätsplanung- und bewertung
- Datenauswertungen
- Überblick über das Electronic Banking Produkt Portfolio
- Schnittstelle zwischen Firmenkundenprozess und Zahlungsverkehr
- Konto als Ankerpunkt
- Potentialkunden erkennen
- Rechtliche Rahmenbedingungen im Zahlungsverkehr

Zielsetzung/Nutzen

Die Zahlungsverkehrs- und Electronic Banking-Produkte sind Ihnen weitgehend bekannt – doch wie kann man erkennen, welches Produkt für den Kunden das richtige ist? Welche Herausforderungen im Zahlungsverkehr haben Firmenkunden überhaupt in der täglichen Routine und wie kann man sie dabei mit der Produktpalette optimal unterstützen?

Sie lernen, wie Sie mit lösungsorientierten Ansätzen unter Nutzung der gesamten Electronic Banking Produktpalette Ihrem Kunden helfen können, seine Unternehmensprozesse optimal zu gestalten. Sie erfahren, welche Kombinationsmöglichkeiten die Produktpalette bietet und wo welches Produkt Ihren Kunden optimal unterstützt.

Zielgruppe

- Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter Zahlungsverkehr
- Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter Electronic Banking

Hinweise

Dieses Kernmodul ist Teil der Qualifizierung zum „Zertifizierten Zahlungsverkehrsberater“ und optionaler Bestandteil der Qualifizierung zum „Zertifizierten Electronic Banking-Berater“.

INFOS

PRODUKTNUMMER

ZV111102

VERANSTALTUNGSTYP


Seminar


DAUER


1 Tag

TERMINE & ORTE

ZV111102.10023.1

 01.09.2023

 Mercure Hotel Bad Duerkheim An Den Salinen

 Mercure Hotel Bad Duerkheim An Den Salinen

Mitglieder: **385,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Vertriebliche Rahmenbedingungen im Firmenkundengeschäft

Markt Bank / Zahlungsverkehr - Electronic Banking - FinTechs / Zertifizierter Zahlungsverkehrsberater

Themenschwerpunkte

- Das Firmenkundengeschäft
- Bedeutung
- Rahmenbedingungen
- Vertriebsnotwendigkeit
- Ganzheitlicher Beratungsansatz
- agree21 Firmenkunden Plus
- Beratungsleitfäden
- BankingGuide
- Kundensegmentierung und Betreuungskonzept
- Steuerung des Firmenkundenvertriebes
- Ganzheitliche Beratung im Zahlungsverkehr am Beispiel Beratungsbogen ProFi ZV
- Aspekte einer erfolgreichen Kommunikation in Gesprächen, Diskussionen und Präsentationen
- Arbeitsergebnisse erfolgreich präsentieren
- passender Medieneinsatz
- Umgang mit Störungen

Zielsetzung/Nutzen

Vielen Genossenschaftsbanken fehlt die Integration des Zahlungsverkehrs in die Firmenkundenbank und die Firmenkundenberatung im Sinne des ganzheitlichen Beratungsansatzes. Die Idee und Vorgehensweise unter ProFi ZV ist es, neben organisatorischen Voraussetzungen in den Häusern, einen Vertriebsansatz im Zahlungsverkehr zu etablieren, der über ein technisches Produktangebot hinaus die Qualitätsführerschaft im Zahlungsverkehr mit den Firmenkunden anstrebt. Der Schwerpunkt des Kernmoduls liegt auf der Vorgehensweise in der Zahlungsverkehrsberatung von der Bestandaufnahme zum Maßnahmenplan und einer erfolgreichen Kundenkommunikation.

Zielgruppe

- Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter Zahlungsverkehr
- Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter Electronic Banking

Hinweise

Dieses Kernmodul ist Teil der Qualifizierung zum „Zertifizierten Zahlungsverkehrsberater“.

INFOS

PRODUKTNUMMER

ZV111103

VERANSTALTUNGSTYP

Seminar

DAUER

4 Tage

TERMINE & ORTE

ZV111103.10023.1

 04.09.2023 - 07.09.2023

 Extern Region Frankfurt

 Extern Region Frankfurt

Mitglieder: **1.540,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Kompetenznachweis Zertifizierter Zahlungsverkehrsberater

Markt Bank / Zahlungsverkehr - Electronic Banking - FinTechs / Zertifizierter Zahlungsverkehrsberater

Themenschwerpunkte

Präsentation eines Kundenfalls:

Sie erhalten im Vorfeld der Prüfung einen Kundenfall. Diesen Kunden sollen Sie nun beraten und einen sinnvollen Maßnahmenplan für ihn entwickeln. Bereiten Sie eine Präsentation vor, in der Sie der Prüfungskommission einen Maßnahmenplan und Beratungsansätze (Argumentation) für den Kunden vorstellen. Für die Präsentation Ihrer Ergebnisse haben Sie 15 Minuten Zeit. Daran schließt sich eine kurze Fragerunde zu Ihren geplanten Maßnahmen an (ca. 5 Minuten).

Rollenspiel:

Sie erhalten eine Kundensituation und können sich 45 Minuten auf die bevorstehende Beratung des Kunden vorbereiten. Ein Prüfer übernimmt die Rolle des Kunden und Sie beraten diesen Kunden nun zu einer bestimmten Fragestellung aus dem Zahlungsverkehrsbereich. Für das Rollenspiel sind ca. 20 Minuten vorgesehen.

Zielsetzung/Nutzen

Mit dem vorliegenden Programm werden die Teilnehmenden umfassend und ganzheitlich über alle Teilbereiche des Zahlungsverkehrs hinweg zu Zahlungsverkehrsberatern ausgebildet. Die Volks- und Raiffeisenbank erhält einen kompetenten Ansprechpartner auf Fachebene für die Unterstützung der Zahlungsverkehrsberatung der Firmenkunden. Die Qualifizierung dient als Grundlage zu einer weiteren Spezialisierung in den einzelnen Fach- und Themenbereichen des Zahlungsverkehrs. Er ist ebenso geeignet zur Auffrischung vorhandener Kenntnisse und zur Erlangung eines qualifizierten Abschlusses.

Zielgruppe

- Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter Zahlungsverkehr
- Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter Electronic Banking

Hinweise

Kenntnisvoraussetzung:

- Grundlagen Zahlungsverkehr (ZV111101)
- Ansätze zur Produktplatzierung in der Finanzlieferkette von Unternehmen (ZV111102)
- Vertriebliche Rahmenbedingungen im Firmenkundengeschäft (ZV111103)

Die Teilnehmenden erhalten nach bestandener Prüfung den Titel "Zertifizierter Zahlungsverkehrsberater".

INFOS

PRODUKTNUMMER

ZV211100

VERANSTALTUNGSTYP


Prüfung


DAUER


1 Tag

TERMINE & ORTE

ZV211100.10023.1

 **04.12.2023**

 Mercure Hotel Bad Duerkheim An Den Salinen

 Mercure Hotel Bad Duerkheim An Den Salinen

Mitglieder: **730,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Kick-off-Webinar Manager Zahlungsverkehr

Markt Bank / Zahlungsverkehr - Electronic Banking - FinTechs / Zertifizierter Zahlungsverkehrsberater

Themenschwerpunkte

Dies ist eine Auftaktveranstaltung für die Teilnehmenden des Entwicklungsweges "Zertifizierter Manager Zahlungsverkehr"

Folgende Module gehören dazu:

- ZV122101 Manager Zahlungsverkehr Modul 1 Strategieentwicklung und ZV-Recht im Zahlungsverkehr
- ZV122102 Manager Zahlungsverkehr Modul 2 Zielgerichtete Marktbearbeitung im Zahlungsverkehr
- ZV122103 Manager Zahlungsverkehr Modul 3 Controlling und Vertriebssteuerung im Zahlungsverkehr
- ZV212100 Kompetenznachweis Zertifizierter Manager Zahlungsverkehr

Zielgruppe

Mitarbeitende, die heute oder zukünftig die

- Strategische Verantwortung im Geschäftsfeld Zahlungsverkehr haben
- Budget-Verantwortung für den Bereich Zahlungsverkehr haben
- Ertragsverantwortung für den Bereich Zahlungsverkehr haben

INFOS

PRODUKTNUMMER

ZV630001

VERANSTALTUNGSTYP


Webinar

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

ZV630001.10023.1

 **15.02.2023 von 10:00 - 11:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **0,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Manager Zahlungsverkehr Modul 1 Strategieentwicklung und ZV-Recht im Zahlungsverkehr

Markt Bank / Zahlungsverkehr - Electronic Banking - FinTechs / Zertifizierter Zahlungsverkehrsberater

Themenschwerpunkte

Aktuelle Aspekte zum Zahlungsverkehrsrecht (0,5 Tage)

- Besonderheiten beim Online-Banking
- Rechtsfragen im Lastschriftverfahren
- Kartenrecht
- Verfügungsberechtigungen, speziell Online
- Instant Payment - Rechtsprobleme

Strategieentwicklung im Zahlungsverkehr (1,5 Tage)

- KundenFokus BVR / Digitalisierungsinitiative
- Wettbewerb und Markt
- Marktantritt im Firmenkundengeschäft
- Qualitätsführer ZV – Marktantritt
- Zusammenarbeit Firmenkundenbank, ZV-Berater und Auslandsbereich
- Inhalt und Umfang des ZV und zukünftige Ausrichtung
- Auslandsgeschäft – strategische Ausrichtung
- Kosteneinsparungspotentiale im Zahlungsverkehr
- Kundensegmentierung
- Kartenstrategie
- Strategie Belegbearbeitung

Organisation und Prozessmanagement im Zahlungsverkehr (0,5 Tage)

- Outsourcing im genossenschaftlichen Verbund
- NPP (Anforderungen aus MaRisk)
- Qualitätssteuerung
- Prozessmanagement und Prozesscontrolling/ Prozess-Effizienz
- Changeprozess
- Projektmanagement / Customer Journey
- Aufbauorganisation und Vertriebskanäle (ProfiZV)
- Organigramm und Geschäftsfeldverantwortung
- Personalverantwortung/-führung
- Stellenbeschreibungen Zahlungsverkehr, Gehaltsgefüge, Personalentwicklung
- Geschäftsfeldrechnung
- Businesscase

Zielsetzung/Nutzen

Ziel des Entwicklungsweges ist es, Sie mit dem gesamten Spektrum und Tätigkeitsbereich des modernen Zahlungsverkehrs vertraut zu machen. Dieses beinhaltet auch die strategische Ausrichtung und die Blickrichtung für aktuelle Themenfelder oder Projektorganisation im Bereich Zahlungsverkehr.

Sie können nach dem erfolgreichen Abschluss des Entwicklungsweges nicht nur beim

INFOS

PRODUKTNUMMER

ZV122101

VERANSTALTUNGSTYP

Seminar

DAUER


3 Tage

TERMINE & ORTE

ZV122101.10023.1

 29.03.2023 - 31.03.2023

 GenoHotel Baunatal GmbH

 GenoHotel Baunatal GmbH

Mitglieder: **1.400,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 62,80 € / Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Aufbau eines strategischen Geschäftsfeldes Zahlungsverkehr unterstützen und Ihre Kenntnisse anwenden, vielmehr sind Sie auf Grund der Zusammenhänge in der Lage, koordinierende Funktionen zu übernehmen und neue Themen für die Bank einzubringen und den Vorstand zu beraten. Weiterhin sind Sie in besonderem Maß befähigt, Konzepte des Managements im Zahlungsverkehr umzusetzen und können Verbesserungs- und Optimierungspotenzial im Zahlungsverkehr der Bank erkennen.

Zielgruppe

Mitarbeitende, die heute oder zukünftig die

- Strategische Verantwortung im Geschäftsfeld Zahlungsverkehr haben
- Budget-Verantwortung für den Bereich Zahlungsverkehr haben
- Ertragsverantwortung für den Bereich Zahlungsverkehr haben

Hinweise

Dieses Modul ist Teil des Entwicklungsweges "Zertifizierter Manager Zahlungsverkehr".

Ihre Referenten sind in diesem Modul u.a.: Dr. Ernst Stahl, ibi research an der Uni Regensburg GmbH und Jan Zanger Volksbank in Südwestfalen eG.

Manager Zahlungsverkehr Modul 2 Zielgerichtete Marktbearbeitung im Zahlungsverkehr

Markt Bank / Zahlungsverkehr - Electronic Banking - FinTechs / Zertifizierter Zahlungsverkehrsberater

Themenschwerpunkte

Privatkunden:

- Marktbearbeitungskonzept & Genossenschaftliche Beratung (Kontomodellgestaltung und -pricing (PK + FK) / Vertriebskanäle und -prozess (Persönlich, Digital-persönlich, digital))

Firmenkunden:

- Anknüpfung an Transparenz zum Status quo (ProFi-ZV-Ansatz)
- Marktbearbeitungskonzept & Genossenschaftliche Beratung
- CRM-System (Datenqualität/ -management)
- Vertriebskanäle und -prozess (Zusammenspiel ZV-Berater – FK-Berater und ggf. KSC / Vertriebsplattform (KBM FK, VR Business Banking))
- Interne Kommunikation
- Externe Kommunikation
- Überführung des Marktantritts in eine Ressourcenplanung

Zielsetzung/Nutzen

Ziel des Entwicklungsweges ist es, Sie mit dem gesamten Spektrum und Tätigkeitsbereich des modernen Zahlungsverkehrs vertraut zu machen. Dieses beinhaltet auch die strategische Ausrichtung und die Blickrichtung für aktuelle Themenfelder oder Projektorganisation im Bereich Zahlungsverkehr.

Sie können nach dem erfolgreichen Abschluss des Entwicklungsweges nicht nur beim Aufbau eines strategischen Geschäftsfeldes Zahlungsverkehr unterstützen und Ihre Kenntnisse anwenden, vielmehr sind Sie auf Grund der Zusammenhänge in der Lage, koordinierende Funktionen zu übernehmen und neue Themen für die Bank einzubringen und den Vorstand zu beraten. Weiterhin sind Sie in besonderem Maß befähigt, Konzepte des Managements im Zahlungsverkehr umzusetzen und können Verbesserungs- und Optimierungspotenzial im Zahlungsverkehr der Bank erkennen.

Zielgruppe

Mitarbeitende, die heute oder zukünftig die

- Strategische Verantwortung im Geschäftsfeld Zahlungsverkehr haben
- Budget-Verantwortung für den Bereich Zahlungsverkehr haben
- Ertragsverantwortung für den Bereich Zahlungsverkehr haben

Hinweise

Dieses Modul ist Teil des Entwicklungsweges "zertifizierter Manager Zahlungsverkehr". Ihre Referenten sind in diesem Modul: Ralph Leopold, AWADO Vertriebsberatung GmbH

INFOS

PRODUKTNUMMER

ZV122102

VERANSTALTUNGSTYP

Seminar

DAUER


2 Tage

TERMINE & ORTE

ZV122102.10023.1

 **30.05.2023 - 31.05.2023**

 GenoHotel Baunatal GmbH

 GenoHotel Baunatal GmbH

Mitglieder: **1.120,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 62,80 € / Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

und Jan Zanger Volksbank in Südwestfalen eG.

Manager Zahlungsverkehr Modul 3 Controlling und Vertriebssteuerung im Zahlungsverkehr

Markt Bank / Zahlungsverkehr - Electronic Banking - FinTechs / Zertifizierter Zahlungsverkehrsberater

Themenschwerpunkte

(Am Beispiel am Markt gängiger Produkte und Vorgehensweisen)

- Kundenkalkulation / Kundensegmentierung der Privat- und Firmenkundenbank für den Vertriebsantritt im ZV
- Ansatzmöglichkeiten zur Kalkulation im ZV
- Erlösverbünde
- Deckungsbeitragsrechnung Konto/ZV-Produkte
- ZV-Potentiale (Big Data) (ZV-Report +) (am Beispiel am Markt gängiger Produkte und Vorgehensweisen)
- Kampagnencontrolling
- VKNA Vertriebskanalnutzungsanalyse
- ZV-Kennzahlen
- Zielvereinbarungen (quantitativ und qualitativ)
- ZV-Erfolgsmessung (ZV-Report und Steuerungscockpit)
- IDA- Auswertungen

Zielsetzung/Nutzen

Ziel des Entwicklungsweges ist es, Sie mit dem gesamten Spektrum und Tätigkeitsbereich des modernen Zahlungsverkehrs vertraut zu machen. Dieses beinhaltet auch die strategische Ausrichtung und die Blickrichtung für aktuelle Themenfelder oder Projektorganisation im Bereich Zahlungsverkehr.

Sie können nach dem erfolgreichen Abschluss des Entwicklungsweges nicht nur beim Aufbau eines strategischen Geschäftsfeldes Zahlungsverkehr unterstützen und Ihre Kenntnisse anwenden, vielmehr sind Sie auf Grund der Zusammenhänge in der Lage, koordinierende Funktionen zu übernehmen und neue Themen für die Bank einzubringen und den Vorstand zu beraten. Weiterhin sind Sie in besonderem Maß befähigt, Konzepte des Managements im Zahlungsverkehr umzusetzen und können Verbesserungs- und Optimierungspotenzial im Zahlungsverkehr der Bank erkennen.

Zielgruppe

Mitarbeitende, die heute oder zukünftig die

- Strategische Verantwortung im Geschäftsfeld Zahlungsverkehr haben
- Budget-Verantwortung für den Bereich Zahlungsverkehr haben
- Ertragsverantwortung für den Bereich Zahlungsverkehr haben

Hinweise

Dieses Modul ist Teil des Entwicklungsweges "zertifizierter Manager Zahlungsverkehr". Ihre Referenten sind in diesem Modul: Karl-Heinz Gesthuysen, AWADO

INFOS

PRODUKTNUMMER

ZV122103

VERANSTALTUNGSTYP

Seminar


DAUER

2 Tage

TERMINE & ORTE

ZV122103.10023.1

 21.09.2023 - 22.09.2023

 GenoHotel Baunatal GmbH

 GenoHotel Baunatal GmbH

Mitglieder: **1.120,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 62,80 € / Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Kompetenznachweis Zertifizierter Manager Zahlungsverkehr

Markt Bank / Zahlungsverkehr - Electronic Banking - FinTechs / Zertifizierter Zahlungsverkehrsberater

Themenschwerpunkte

Fallstudie:

Die Teilnehmenden erarbeiten nach Abschluss des letzten Moduls eine Fallstudie aus der Bankpraxis und präsentieren die Ergebnisse vor der Prüfungskommission.

Mündliche Prüfung:

Die Teilnehmenden beantworten Fragen zur Fallstudie und zu den Inhalten der Kernmodule in Form eines Fachgespräches.

Zielgruppe

- Teilnehmende des Entwicklungsweges

Hinweise

Für eine Zertifizierung und die Teilnahme am Kompetenznachweis ist die Teilnahme an allen Kernmodulen Voraussetzung. Zudem ist es zwingend erforderlich die Kernmodule in aufsteigender Reihenfolge zu besuchen. Für die Teilnahme an der PE-Maßnahme "Zertifizierter Manager Zahlungsverkehr" wird der vorherige Abschluss des "Zertifizierten Zahlungsverkehrsberaters" empfohlen.

Die Teilnehmenden erhalten bei bestandener Prüfung den Titel "Zertifizierter Manager Zahlungsverkehr".

INFOS

PRODUKTNUMMER

ZV212100

VERANSTALTUNGSTYP


Prüfung

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

ZV212100.10023.1

 13.12.2023

 Digital

Mitglieder: **750,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Fachtagung Immobilienmakler

Markt Bank / Immobilienberatung

Themenschwerpunkte

Sie erhalten den genauen Fachtagungsplan mit den jeweiligen Referenten mit Ihrer persönlichen Einladung. Die konkreten Inhalte und Preise für 2023 werden Ihnen bei der Ausschreibung der Fachtagung 2023 bekannt gegeben.

Am Abend des ersten Veranstaltungstages laden wir Sie zur Intensivierung des Erfahrungsaustausches nach dem gemeinsamen Abendessen zu einem "Come together" ein, um in entspannter Atmosphäre die Gespräche des Tages zu vertiefen und neue Kontakte zu knüpfen.

Die Veranstaltung endet für Sie am 2. Tag mit einem gemeinsamen Mittagessen.

Zielsetzung/Nutzen

Sie erweitern Ihr persönliches Netzwerk und tauschen sich intensiv und kollegial über aktuelle Themen, Erfahrungen und Meinungen aus.

Sie optimieren Ihr fachliches Knowhow durch Vorträge des Verbands, Verbunds und Referenten aus der freien Wirtschaft und erkennen neue Trends am Markt und stärken Ihren Immobilienvertrieb durch neue technische und vertriebliche Ideen im Wettbewerb.

Sie finden neue rechtssichere Wege und können bestehende und zukünftige Rechtsrisiken mindern.

Zielgruppe

- Leiter/-innen und Mitarbeiter/-innen Immobilienvertrieb
- Leiter/-innen und Mitarbeiter/-innen Bauen und Wohnen
- Mitarbeiter/-innen, die der Weiterbildungsverpflichtung im Sinne des § 34c Absatz 2a GewO unterliegen

Hinweise

Die aktuellen Themen sowie den Preis für die zukünftigen Veranstaltungen können wir Ihnen aus Gründen der Aktualität erst kurz vor der Veranstaltung mitteilen.

Die Bekanntgabe der konkreten Inhalte der Fachtagung erfolgt ca. 3 - 4 Monate vor der Veranstaltung. Erfahrungsgemäß sollten Sie sich schon im Vorfeld Ihren Platz sichern.

Mit dieser Veranstaltung profitieren Sie von einer anrechenbaren Bildungszeit für Immobilienmakler/-innen gemäß § 34c Abs. 2a GewO i.V. mit § 15b MaBV.

Die genaue Angabe der anrechenbaren Weiterbildungsstunden erfolgt mit dem Tagungsprogramm.

INFOS

PRODUKTNUMMER

BW310002

VERANSTALTUNGSTYP

Tagung


DAUER


2 Tage

TERMINE & ORTE

BW310002.10023.1

 **19.09.2023 - 20.09.2023**

 Hotel Watthalden, Ettlingen

 Hotel Watthalden, Ettlingen

Mitglieder: **0,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 61,34 €/Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Fachtagung Immobilien - Wertermittlung und Märkte

Markt Bank / Immobilienberatung

Aktuelles Fachwissen ist eine Grundvoraussetzung für eine qualitativ hochwertige und rechtssichere Arbeit im Bereich der Immobilienbewertung. Darum bieten wir Ihnen auch in diesem Jahr die Fachtagung Immobilien - Wertermittlung und Märkte, die speziell auf die Entwicklungen im Bereich Immobilienbewertung ausgerichtet ist.

Die eintägige Veranstaltung bietet Führungsverantwortlichen und erfahrenen Mitarbeitern aus diesem Aufgabenbereich ein breites Spektrum an Themen, das die aktuellen Herausforderungen in strategischer und operativer Hinsicht aufgreift.

Sie präsentiert Ihnen in kompakter Form aktuelle Themen und gibt einen Überblick über neueste Entwicklungen. Zudem ist sie ein ideales Forum für den Erfahrungs- und Gedankenaustausch mit Kollegen und Referenten.

HypZert Gutachter erhalten einen Nachlass von 10 % auf den jeweiligen Seminarpreis - Voraussetzung: Bei der Buchung ist ein Nachweis einzureichen.

Themenschwerpunkte

Die Fachtagung Immobilien - Wertermittlung und Märkte ist Ihre Plattform für Information - Diskussion - Erfahrungsaustausch - Networking. Die Themen stellen wir in jedem Jahr aktuell für Sie zusammen und geben sie mit der Ausschreibung der Veranstaltung bekannt. Ihre Fragen und Anregungen zu Tagungsinhalten senden Sie gerne an melanie.breustedt@genossenschaftsverband.de

Zielsetzung/Nutzen

Die Teilnehmer kennen die aktuellen Entwicklungen im Bereich Immobilienbewertung und übernehmen Umsetzungsmöglichkeiten in ihre Praxis.

Zielgruppe

Immobiliengutachter; Führungskräfte aus den Bereichen Marktunterstützung Aktiv und Markt, Mitarbeiter Firmen/Privatkundengeschäft

Hinweise

Der Seminarpreis wird mit Veröffentlichung des Programms festgelegt.

INFOS

PRODUKTNUMMER

MA319004

VERANSTALTUNGSTYP

Tagung

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

MA319004.10023.1

 30.11.2023

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **0,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 €/Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Forum Alternative Geschäftsfelder Immobilie und Co.

Markt Bank / Immobilienberatung

Themenschwerpunkte

Sie erhalten den genauen Tagungsplan des Forums mit den jeweiligen Referenten mit Ihrer persönlichen Einladung. Die konkreten Inhalte und Preise für 2023 werden Ihnen bei der Ausschreibung der Fachtagung 2023 bekannt gegeben.

Am Abend des ersten Veranstaltungstages laden wir Sie zur Intensivierung des Erfahrungsaustausches nach dem gemeinsamen Abendessen zu einem "Come together" ein, um in entspannter Atmosphäre die Gespräche des Tages zu vertiefen und neue Kontakte zu knüpfen.

Die Veranstaltung endet für Sie am 2. Tag mit einem gemeinsamen Mittagessen. Alternativ bieten wir Ihnen voraussichtlich auch einen Termin in Form einer WebKonferenz an.

Zielsetzung/Nutzen

Bei der Identifikation alternativer Investments stehen verstärkt renditeorientierte Immobilieninvestitionen im Fokus der Genossenschaften.

Nutzen Sie unser Forum bankeigene Immobilieninvestitionen als strategischen und operativen Marktplatz, um sich mit Immobilien- und Rechtsexperten intensiv auszutauschen.

Anhand der erhaltenen Praxistipps und Anregungen wissen Sie im Ergebnis "was noch zu ändern ist", um dieses Geschäftsfeld erfolgreich aufzubauen oder weiterzuentwickeln.

Zielgruppe

- Vorstände und Führungskräfte
- Leiter/-innen Immobilien/Bauen & Wohnen
- Leiter/-innen Firmenkunden
- Leiter/-innen Gesamtbanksteuerung
- Leiter/-innen Organisation

Hinweise

Die aktuellen Themen sowie den Preis für die zukünftigen Veranstaltungen können wir Ihnen aus Gründen der Aktualität erst kurz vor der Veranstaltung mitteilen.

Die Bekanntgabe der konkreten Inhalte der Fachtagung erfolgt ca. 3 - 4 Monate vor der Veranstaltung. Erfahrungsgemäß sollten Sie sich schon im Vorfeld Ihren Platz sichern.

INFOS

PRODUKTNUMMER

BW310004

VERANSTALTUNGSTYP

Tagung

DAUER

2 Tage

TERMINE & ORTE

BW310004.10123.1

 20.06.2023 - 21.06.2023

 Extern Region Frankfurt

 Extern Region Frankfurt

Mitglieder: **0,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Fachtagung Wohnbaufinanzierung

Markt Bank / Immobilienberatung

Themenschwerpunkte

Sie erhalten den genauen Fachtagungsplan mit den jeweiligen Referenten mit Ihrer persönlichen Einladung. Die konkreten Inhalte und Preise für 2023 werden Ihnen bei der Ausschreibung der Fachtagung 2023 bekannt gegeben.

Am Abend des ersten Veranstaltungstages laden wir Sie zur Intensivierung des Erfahrungsaustausches nach dem gemeinsamen Abendessen zu einem "Come together" ein, um in entspannter Atmosphäre die Gespräche des Tages zu vertiefen und neue Kontakte zu knüpfen.

Die Veranstaltung endet für Sie am 2. Tag mit einem gemeinsamen Mittagessen.

Zielsetzung/Nutzen

Sie erweitern Ihr persönliches Netzwerk und tauschen sich intensiv und kollegial über aktuelle Themen, Erfahrungen und Meinungen aus.

Sie optimieren Ihr fachliches Knowhow durch Vorträge des Verbands, Verbunds und Referenten aus der freien Wirtschaft und erkennen neue Trends am Markt und stärken Ihre Bank durch neue technische und vertriebliche Ideen im Wettbewerb.

Sie finden neue rechtssichere Wege und können bestehende und zukünftige Rechtsrisiken mindern.

Zielgruppe

- Leiter/-in Geschäftsfeld Bauen & Wohnen
- Baufinanzierungsspezialisten

Hinweise

Die aktuellen Themen sowie den Preis für die zukünftigen Veranstaltungen können wir Ihnen aus Gründen der Aktualität erst kurz vor der Veranstaltung mitteilen.

Die Bekanntgabe der konkreten Inhalte der Fachtagung erfolgt ca. 3 - 4 Monate vor der Veranstaltung. Erfahrungsgemäß sollten Sie sich schon im Vorfeld Ihren Platz sichern.

INFOS

PRODUKTNUMMER

BW310001

VERANSTALTUNGSTYP

Tagung

DAUER

2 Tage

TERMINE & ORTE

BW310001.10023.1

 05.12.2023 - 06.12.2023

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **0,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 €/Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Grundlagen des Immobilienvertriebs

Markt Bank / Immobilienberatung

Themenschwerpunkte

- Handlungsfelder im Immobilienvertrieb (Tag 1 - 2)
- Strategische Ausrichtung, Organisation im Unternehmen, Bankenkooperation (Tag 3)
- Maklerrecht, Grundbuchrecht, Kauf- und Mietvertragsrecht für Immobilienmakler (Tag 4 - 5)
- Steuern bei Erwerb und Veräußerung (Tag 5)

anrechenbare Bildungszeit für Immobilienmakler/-innen gemäß § 34c Abs. 2a GewO i.V. mit § 15b MaBV: 25 Stunden

Zielsetzung/Nutzen

In unserem Entwicklungsweg zum Zertifizierte/n Immobilienmakler/-in werden Sie auf die wichtigsten organisatorischen, fachlichen und vertrieblichen Inhalte zur Tätigkeit im Bereich des Immobilienvertriebs weitergebildet.

Durch die Online-Vorbereitungsphase lernen Sie das wichtigste Basiswissen im Bereich der Immobilien kennen und vertiefen in umfassenden Präsenzmodulen Ihre Handlungskompetenz in der Immobilienakquise und in der Immobilienvermarktung bzw. -verkauf, mit der Expertise unserer erfahrenen Dozenten.

Mit kreativen und modernen Methoden aus der Praxis erhalten Sie das Rüstzeug für Ihren „Job“ als professionelle/r und erfolgreicher Immobilienmakler/-in!

Zielgruppe

- (angehende) Immobilienmakler/-innen
- Baufinanzierungsspezialisten, die (künftig) Aufgaben des Immobilienvertriebs übernehmen

Hinweise

Mit dieser Veranstaltung profitieren Sie von einer anrechenbaren Bildungszeit von 25 Stunden für Immobilienmakler/-innen gemäß § 34c Abs. 2a GewO i.V. mit § 15b MaBV. Die Online-Vorbereitungsphase beginnt ca. 4 Wochen vor Seminarbeginn.

INFOS

PRODUKTNUMMER

BW623001

VERANSTALTUNGSTYP

Seminar

DAUER

5 Tage

TERMINE & ORTE

BW623001.10023.1

 **13.03.2023 - 17.03.2023**

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **1.575,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 €/Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Vertiefung des Immobilienvertriebs

Markt Bank / Immobilienberatung

Themenschwerpunkte

Vertiefung des Maklergeschäfts (Tag 1 - 2):

- Tipps und Tricks in der Immobilienakquise
- Immobilienmarketing, u. a. Exposégestaltung und digitaler Vertrieb
- Immobilienprozesse, u. a. Einkauf, Verkauf, Objektaufbereitung

Gesprächstraining in der Akquise und Verkauf (Tag 2 - 3)

Finanzierung, Steuern und Fördermittel (Tag 3)

Immobilienbewertung (Tag 4 - 5)

Immobilienanalyse (Tag 5):

- Ortsbegehung als Makler bzw. Sachverständiger
- Baumängel/Bauschäden
- Energieberatung und Energieausweis

anrechenbare Bildungszeit für Immobilienmakler/-innen gemäß § 34c Abs. 2a GewO i.V. mit § 15b MaBV: 25 Stunden

Zielsetzung/Nutzen

In unserem Entwicklungsweg zum Zertifizierte/n Immobilienmakler/-in werden Sie auf die wichtigsten organisatorischen, fachlichen und vertrieblichen Inhalte zur Tätigkeit im Bereich des Immobilienvertriebs weitergebildet.

Durch die Online-Vorbereitungsphase lernen Sie das wichtigste Basiswissen im Bereich der Immobilien kennen und vertiefen in umfassenden Präsenzmodulen Ihre Handlungskompetenz in der Immobilienakquise und in der Immobilienvermarktung bzw. -verkauf, mit der Expertise unserer erfahrenen Dozenten.

Mit kreativen und modernen Methoden aus der Praxis erhalten Sie das Rüstzeug für Ihren „Job“ als professionelle/r und erfolgreicher Immobilienmakler/-in!

Zielgruppe

- (angehende) Immobilienmakler/-innen
- Baufinanzierungsspezialisten, die (künftig) Aufgaben des Immobilienvertriebs übernehmen

Hinweise

Mit dieser Veranstaltung profitieren Sie von einer anrechenbaren Bildungszeit von 25 Stunden für Immobilienmakler/-innen gemäß § 34c Abs. 2a GewO i.V. mit § 15b MaBV. Die Online-Vorbereitungsphase beginnt ca. 4 Wochen vor Seminarbeginn.

INFOS

PRODUKTNUMMER

BW623002

VERANSTALTUNGSTYP

Seminar


DAUER


5 Tage

TERMINE & ORTE

BW623002.10023.1

 **08.05.2023 - 12.05.2023**

 Hotel Watthalden, Ettlingen

 Hotel Watthalden, Ettlingen

Mitglieder: **1.575,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 61,34 € / Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Kompetenznachweis Immobilienvertrieb

Markt Bank / Immobilienberatung

Themenschwerpunkte

- Online-Klausur (60 Minuten)
- Gesprächssimulation in der Akquise oder im Verkauf einer Immobilie (30 Minuten)

Zielsetzung/Nutzen

In unserem Entwicklungsweg zum Zertifizierte/n Immobilienmakler/-in werden Sie auf die wichtigsten organisatorischen, fachlichen und vertrieblichen Inhalte zur Tätigkeit im Bereich des Immobilienvertriebs weitergebildet.

Durch die Online-Vorbereitungsphase lernen Sie das wichtigste Basiswissen im Bereich der Immobilien kennen und vertiefen in umfassenden Präsenz- und Webinarmodulen Ihre Handlungskompetenz in der Immobilienakquise und in der Immobilienvermarktung bzw. -verkauf, mit der Expertise unserer erfahrenen Dozenten. Mit kreativen und modernen Methoden aus der Praxis erhalten Sie das Rüstzeug für Ihren „Job“ als professionelle/r und erfolgreicher Immobilienmakler/-in!

Zielgruppe

- (angehende) Immobilienmakler/-innen
- Baufinanzierungsspezialisten, die (künftig) Aufgaben des Immobilienvertriebs übernehmen

Hinweise

Die Inhalte der Module BW623001 und BW623002 sind Bestandteil des Kompetenznachweises.

INFOS

PRODUKTNUMMER

BW623003

VERANSTALTUNGSTYP

Prüfung


DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

BW623003.10023.1

 26.05.2023

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **650,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 €/Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Webinar: Baumängel und Bauschäden in der Wohnbaufinanzierung

Markt Bank / Immobilienberatung

Themenschwerpunkte

- ImmoWertV und Richtlinien
- Erkennen von Baumängeln und Bauschäden
- Ermittlung von Schadensbeseitigungskosten
- Größenordnungen von Bauschäden
- Marktuntersuchungen
- Von Kosten zum Wert
- Bewertungsansätze

Erworbene Bildungszeit für Immobilienmakler/-innen oder Wohnimmobilienverwalter/-innen gemäß § 34c Abs. 2a GewO i.V. mit § 15b MaBV: 1,5 Stunden

Zielsetzung/Nutzen

Immobilien mit kleineren oder wesentlichen Baumängeln bzw. Bauschäden, bspw. Risse, Feuchtigkeit, Schädlinge, defekte Anlagen oder Schimmel, sind gerade jetzt am Markt vorzufinden.

Gemäß aktueller BelWertV bzw. Wertermittlungsrichtlinie des genossenschaftlichen Finanzverbundes sind erkennbare Baumängel/Bauschäden in der Wertermittlung gesondert fachkundig zu bewerten und in Abzug zu bringen. Das heißt, Ihre Mitarbeiter aus Markt und Marktfolge sind bei der Besichtigung, bis hin zur Bewertung von Immobilien gefordert, im Ergebnis eine korrekte Wertermittlung zu erstellen bzw. erkennbare Risiken für den Kunden und die Bank zu beurteilen.

Im Rahmen des Webinars werden Vorgehensweisen zur Erkennung und Berücksichtigung unterschiedlicher Bauschäden bzw. Baumängel vorgestellt und anhand von Beispielen visualisiert und durchgerechnet.

Zielgruppe

- Mitarbeiter/-innen der Marktfolge Aktiv
- Baufinanzierungsspezialisten
- (interne) Immobiliengutachter/-innen
- Mitarbeiter/-innen im Firmenkundengeschäft
- Immobilienmakler/-innen

Hinweise

Mit dieser Veranstaltung profitieren Sie von einer anrechenbaren Bildungszeit von 1,5 Stunden für Immobilienmakler/-innen oder Wohnimmobilienverwalter/-innen gemäß § 34c Abs. 2a GewO i.V. mit § 15b MaBV.

Wir bieten Ihnen das Webinar oder einen Tagesworkshop auch als Inhouse-Veranstaltung für Ihr Haus an. Der Preis beträgt 1.950,00 EUR (Webinar) bzw. 2.450,00 EUR (Tagesworkshop) bei max. 20 Teilnehmern.

INFOS

PRODUKTNUMMER

BW630025

VERANSTALTUNGSTYP


Webinar


DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

BW630025.10023.1

 **24.03.2023 von 10:00 - 11:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **180,00 €**

BW630025.10123.1

 **14.09.2023 von 10:00 - 11:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **180,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Webinar: Hochwasserprävention und Rückstauschutz bei Immobilien

Markt Bank / Immobilienberatung

Themenschwerpunkte

Rückstau und Objektschutz:

- Woher kommen die Probleme – Ursachen?
- Wie lassen sich Gebäude vor Rückstau sichern?
- Typische Einbaufehler – trotz Rückstausicherung Wasser im Keller!?
- Funktion sicherstellen – Betrieb und Wartung

Hochwasserprävention:

- Woher kommen die Probleme – Ursachen?
- Wie lassen sich Gebäude bzw. Neubauten vor Hochwasser sichern?
- Funktion sicherstellen – Betrieb und Wartung

Erworbene Bildungszeit für Wohnimmobilienverwalter/-innen gemäß § 34c Abs. 2a GewO i.V. mit § 15b MaBV: 3 Stunden

Zielsetzung/Nutzen

Seit der Hochwasserkatastrophe im Jahr 2021 spielt die Planung bzw. Prävention vor Rückstau und Hochwasser bei der Gebäudesanierung bzw. -planung eine gewichtige Rolle. Damals waren nicht nur Immobilien betroffen, die im Hochwasserbereich stehen, sondern auch scheinbar ungefährdete Immobilien.

In Ihrer Position als Kundenberater/-in, Sachbearbeiter/-in oder Gutachter/-in lernen Sie die wichtigsten Möglichkeiten in der Hochwasserprävention und Rückstauschutz kennen und können Ihren Kunden entsprechende Maßnahmen empfehlen bzw. Immobilien und mögliche Risiken besser in der Praxis beurteilen.

In unserem Webinar erklärt Ihnen unser erfahrener Experte, Klaus Wiethmann, wie Immobilien zielgerichtet mit effektiven Maßnahmen geschützt werden können und welche Kostennoten dahinterstecken.

Zielgruppe

- Mitarbeiter/-innen der Marktfolge Aktiv
- Baufinanzierungsspezialisten
- (interne) Immobiliengutachter/-innen
- Mitarbeiter/-innen im Firmenkundengeschäft
- Immobilienmakler/-innen
- Wohnimmobilienverwalter/-innen

Hinweise

Mit dieser Veranstaltung profitieren Sie von einer anrechenbaren Bildungszeit von drei Stunden für Wohnimmobilienverwalter/-innen gemäß § 34c Abs. 2a GewO i.V. mit § 15b

INFOS

PRODUKTNUMMER

BW630036

VERANSTALTUNGSTYP

Webinar

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

BW630036.10023.1

 **24.05.2023 von 09:00 - 12:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **315,00 €**

BW630036.10123.1

 **13.06.2023 von 09:00 - 12:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **315,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

MaBV.

Webinar: Expertentalk 2023 - Energieeffizienz bei Wohngebäuden

Markt Bank / Immobilienberatung

Themenschwerpunkte

BAFA vs. KfW – Überblick der aktuellen Förderlandschaft

Praxisdiskussion und Fragen

Praxisbeispiele und aktuelle Trends:

- BEG Einzelmaßnahmen „Sanierung“
- BEG Wohngebäude „Sanierung“
- BEG Wohngebäude „Neubau“

Fördermittelprozess

weitere Zuschüsse

Erworbene Bildungszeit für Immobilienmakler/-innen oder Wohnimmobilienverwalter/-innen gemäß § 34c Abs. 2a GewO i.V. mit § 15b MaBV: 1,5 Stunden

Zielsetzung/Nutzen

Wie gestaltet sich die Förderlandschaft in 2023 und welche Maßnahmen sind aktuell nachgefragt bzw. geeignet?

In unserem Expertentalk diskutieren unsere Experten mit Ihnen aktuelle Themen rund um die energetische Gebäudesanierung sowie Neubauvorhaben und zeigen Ihnen anhand von Praxisbeispielen auf, welche Maßnahmen die Richtigen für Ihre Kunden sind!

Zielgruppe

- Baufinanzierungsspezialisten
- Mitarbeiter/-innen der Marktfolge Aktiv
- Firmenkundenberater/-innen
- Firmenkundenbetreuer/-innen
- Immobilienmakler/-innen

Hinweise

Mit dieser Veranstaltung profitieren Sie von einer anrechenbaren Bildungszeit von 1,5 Stunden für Immobilienmakler/-innen oder Wohnimmobilienverwalter/-innen gemäß § 34c Abs. 2a GewO i.V. mit § 15b MaBV.

INFOS

PRODUKTNUMMER

BW630001

VERANSTALTUNGSTYP

Webinar


DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

BW630001.10023.1


 **27.03.2023 von 09:00 - 10:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **210,00 €**

BW630001.10123.1

 **02.06.2023 von 09:00 - 10:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **210,00 €**

BW630001.10223.1

 **18.10.2023 von 09:00 - 10:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **210,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Webinar: Steuer- und Zuschussförderung - SanReMo von Wohnimmobilien

Markt Bank / Immobilienberatung

Themenschwerpunkte

- Anwendungszeitraum des § 35c EStG
- Persönliche Fördervoraussetzungen
- Welche Gebäude werden gefördert?
- Ausschluss von Doppelförderungen
- Begünstigte Maßnahmen
- Umfang der Förderung
- Fallbeispiele

Zielsetzung/Nutzen

Die Bundesregierung hat Ende 2019 den steuerlichen Teil ihres Klimaschutzpaketes verabschiedet. Seit dem 01.01.2020 werden energetische Baumaßnahmen an selbstgenutzten Wohngebäuden mit der Steuerermäßigung gemäß § 35c EStG gefördert.

Die Teilnehmer/-innen erfahren, unter welchen Voraussetzungen die Eigenheimbesitzer von der Förderung profitieren und wie die Förderung berechnet wird.

Zielgruppe

- Baufinanzierungsspezialisten
- Berater/-innen im Privat- und Firmenkundengeschäft
- Immobilienmakler/-innen

Hinweise

Teilnehmer des UpdateDigital VR-Finanzierungs-Pass IVD erhalten eine kompakte Zusammenfassung per Video/Webcast im Online-Forum.

INFOS

PRODUKTNUMMER

BW630027

VERANSTALTUNGSTYP

Webinar


DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

BW630027.10023.1


 **10.03.2023 von 10:00 - 11:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **180,00 €**

BW630027.10123.1

 **11.12.2023 von 10:00 - 11:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **180,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Webinar: Bewertung von Immobilien mit einer Photovoltaikanlage

Markt Bank / Immobilienberatung

Themenschwerpunkte

- Einführung in die Photovoltaiktechnik
- Vorstellung der Anlagenarten
- Technische Lebensdauer der wesentlichen Photovoltaikanlagen-Komponenten
- Technische Gebäudeaspekte und Schäden
- Rechtliche Aspekte und aktuelle Neuerungen: Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG) / Baurecht / Miet-/Pachtrecht
- Wirtschaftliche Einflussfaktoren: Typische Erträge / Bewirtschaftungskosten
- Beispiele aus der Praxis

Erworbene Bildungszeit für Immobilienmakler/-innen gemäß § 34c Abs. 2a GewO i.V. mit § 15b MaBV: 2 Stunden

Zielsetzung/Nutzen

Photovoltaikanlagen sind seit Jahren ein wichtiger Erfolgsfaktor im Rahmen der Energiewende. Vor dem Hintergrund der breiten gesellschaftlichen Akzeptanz und der steigenden rechtlichen und wirtschaftlichen Anforderungen regenerativer Energiequellen stehen Sie vor der Herausforderung, Objekte mit einer Photovoltaikanlage marktgerecht einzuschätzen bzw. neue Anlagenprojekte zu analysieren.

In unserem Webinar erhalten Sie schematische Lösungshinweise und umfassende Praxisbeispiele, um diese Herausforderungen effizient zu meistern.

Wir konzentrieren uns in der Veranstaltung auf technische und rechtliche Grundlagen sowie auf wirtschaftliche Einflussfaktoren bei kleinen bis großen Anlagen.

Zielgruppe

- Mitarbeiter/-innen der Marktfolge Aktiv
- Baufinanzierungsspezialisten
- (interne) Immobiliengutachter/-innen
- Mitarbeiter/-innen im Firmenkundengeschäft
- Mitarbeiter/-innen im Privatkundengeschäft
- Immobilienmakler/-innen

Hinweise

Mit dieser Veranstaltung profitieren Sie von einer anrechenbaren Bildungszeit von zwei Stunden für Immobilienmakler/-innen gemäß § 34c Abs. 2a GewO i.V. mit § 15b MaBV.

INFOS

PRODUKTNUMMER

BW630028

VERANSTALTUNGSTYP

Webinar

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

BW630028.10023.1


 **14.03.2023 von 10:00 - 13:00 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **210,00 €**

BW630028.10123.1


 **27.06.2023 von 10:00 - 13:00 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **210,00 €**

BW630028.10223.1

 **21.11.2023 von 10:00 - 13:00 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **210,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Webinar: Besteuerung von Photovoltaikanlagen auf Ein- und Zweifamilienhäusern

Markt Bank / Immobilienberatung

Themenschwerpunkte

- Einkommensteuer
- Umsatzsteuer
- Gewerbesteuer
- Grunderwerbsteuer
- Bauabzugsteuer
- Erbschaft- und Schenkungsteuer
- Wichtige Internetadressen

Erworbene Bildungszeit für Immobilienmakler/-innen gemäß § 34c Abs. 2a GewO i.V. mit § 15b MaBV: 2 Stunden

Zielsetzung/Nutzen

Wegen der derzeit steigenden Energiepreise gibt es für Immobilienbesitzer eine große Sehnsucht nach Autarkie durch die Nutzung der Sonnenenergie mittels Photovoltaikanlagen.

Auch die steigende Elektromobilität führt zur Errichtung von Photovoltaikanlagen und Stromspeichern auf dem Dach eines Ein- oder Zweifamilienhauses, weil das Auto vor Ort mit dem selbsterzeugten Strom kostengünstig geladen werden kann.

In unserem Webinar konzentrieren wir uns auf steuerliche Grundlagen zur Nutzung der Sonnenenergie mit einer Photovoltaikanlage im Hinblick auf Ihre Praxis.

Zielgruppe

- Mitarbeiter/-innen der Marktfolge Aktiv
- Baufinanzierungsspezialisten
- (interne) Immobiliengutachter/-innen
- Mitarbeiter/-innen im Firmenkundengeschäft
- Mitarbeiter/-innen im Privatkundengeschäft
- Immobilienmakler/-innen

Hinweise

Mit dieser Veranstaltung profitieren Sie von einer anrechenbaren Bildungszeit von zwei Stunden für Immobilienmakler/-innen gemäß § 34c Abs. 2a GewO i.V. mit § 15b MaBV.

INFOS

PRODUKTNUMMER

BW630029

VERANSTALTUNGSTYP

Webinar


DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

BW630029.10023.1

 **08.03.2023 von 10:00 - 12:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **210,00 €**

BW630029.10123.1

 **29.06.2023 von 10:00 - 12:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **210,00 €**

BW630029.10223.1

 **08.12.2023 von 10:00 - 12:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **210,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Online-Training: Vermietung und Verpachtung in der Wohnbaufinanzierung

Markt Bank / Immobilienberatung

Themenschwerpunkte

- Vertriebspotenziale bei Steuern und Immobilien
- Steuern bei Erwerb von Immobilien
- Steuern bei Verkauf von Immobilien
- Steuern bei eigengenutzten Immobilien
- Steuern bei fremdgenutzten Immobilien
- Kaufentscheidung bei Immobilien (Renditeanalyse)

Zielsetzung/Nutzen

Berater/-innen, aber auch Mitarbeiter/-innen der Marktfolge Aktiv, sollten die steuerlichen Auswirkungen für Ihre Kunden beim Erwerb von Immobilien kennen, auf Besonderheiten hinweisen und auch steuerliche Aspekte bei der Finanzierungsgestaltung zwingend beachten.

Darüber hinaus lässt sich das Thema „Steuern und Immobilien“ in Ihrer Baufinanzierungsberatung vertrieblich ideal nutzen. Durch unser WebTraining können Sie Ihren Kunden wertvolle steuerliche Hinweise geben und sich qualitativ vom Wettbewerb abgrenzen.

Die Umsetzung des Assistenten „in Immobilien anlegen“ rundet das Online-Training ab und zeigt Ihnen die Vorteile in agree21. Sie werten Ihre Beratung zielführend auf und können sogar von CrossSelling-Potenzialen profitieren.

Zielgruppe

- Baufinanzierungsspezialisten
- Berater/-innen im Privat- und Firmenkundengeschäft
- Mitarbeiter/-innen der Marktfolge Aktiv
- Immobilienmakler/-innen

Hinweise

Das Online-Training ist auf Wunsch auch individuell „Inhouse“ gestaltbar. Der Preis für eine Inhouse-Veranstaltung beträgt 1.925,00 EUR.

INFOS

PRODUKTNUMMER

BW630019

VERANSTALTUNGSTYP

Webinar


DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

BW630019.10023.1

 **03.03.2023 von 08:30 - 13:00 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **355,00 €**

BW630019.10123.1

 **24.05.2023 von 08:30 - 13:00 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **355,00 €**

BW630019.10223.1

 **06.07.2023 von 08:30 - 13:00 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **355,00 €**

BW630019.10323.1

 **20.10.2023 von 08:30 - 13:00 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **355,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Online-Seminar: Finanzierung des Immobilienerwerbs von einem Bauträger

Markt Bank / Immobilienberatung

Themenschwerpunkte

Schutz des Käufers und der finanzierenden Bank:

- Makler- und Bauträgerverordnung
- Vormerkungslösung
- Bürgschaftslösung

Gestaltung und Optimierung des Bauträgervertrages:

- Grunderwerbsteuerersparnis!?
- Perfekte Vertragslösungen für Kunden und Bank
- Baupreisanstieg = Erhöhungsklauseln

Insolvenz des Bauträgers:

- Erfüllungsanspruch gegen den Insolvenzverwalter
- Sicherung eingetragener Grundschulden
- Erstellung eines Merkblatts zum gezielten Beratungsansatz beim Bauträgerkunden

Erworbene Bildungszeit für Immobilienmakler/-innen oder Wohnimmobilienverwalter/-innen gemäß § 34c Abs. 2a GewO i.V. mit § 15b MaBV: 4 Stunden

Zielsetzung/Nutzen

Sie erhalten Hinweise zur rechtssicheren Beurteilung von Bauträgerverträgen in konkreten Fallkonstellationen.

Typische Risiken bei einer Finanzierung des Bauträgerkaufs werden aufgezeigt und Lösungsstrategien erarbeitet. Sie werden in die Lage versetzt, mögliche Restrisiken zu erkennen und zu bewerten.

Als gelernter Bankkaufmann kennt unser Referent, Rechtsanwalt Guido Rasche, Ihre Anforderungen. Er gibt Ihnen hilfreiche Hinweise für die tägliche Praxis und stärkt Ihre Rechtssicherheit für künftige Finanzierungsanfragen.

Zielgruppe

- Mitarbeiter/-innen der Marktfolge Aktiv
- Baufinanzierungsspezialisten
- Berater/-innen im Privat- und Firmenkundengeschäft
- Immobilienmakler/-innen

Hinweise

Mit dieser Veranstaltung profitieren Sie von einer anrechenbaren Bildungszeit von 4 Stunden für Immobilienmakler/-innen oder Wohnimmobilienverwalter/-innen gemäß § 34c Abs. 2a GewO i.V. mit § 15b MaBV.

INFOS

PRODUKTNUMMER

BW630010

VERANSTALTUNGSTYP


Blended Learning


DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

BW630010.10023.1

 11.04.2023

 Digital

Mitglieder: **420,00 €**

BW630010.10123.1

 27.10.2023

 Digital

Mitglieder: **420,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Bitte beachten Sie die einzelnen Webinarzeiten wie folgt:

Teil 1: 10:00 - 12:00 Uhr

Teil 2: 14:00 - 16:00 Uhr

Webinar: Neues Geschäftsfeld „Immobilienrente“ - Aufklärung und Best-Practice

Markt Bank / Immobilienberatung

Themenschwerpunkte

Einführung und Aufklärung:

- Teilverkaufsmodelle
- Verrentungsmodelle
- Exkurs: Immobilienverzehrcredit
- Fazit: Rechtsrisiken der Modelle

Best Practice „Geschäftsmodell“:

- Customer Journey „Immobilienrente“
- Entwicklung zum Produkthanbieter
- Kooperationsmodelle
- Exkurs: Avalkredit mit DZ Privatbank
- Fazit: Bedeutung für Geno-Banken

Zielsetzung/Nutzen

Zielgruppe „Best-Ager“ und „Seniors“:

Neue Anbieter umwerben aktuell intensiv die „Immobilienrente“ und haben hierbei auch Ihre Kunden im Blick, die darüber nachdenken ihre Rente durch Teilverkauf der Immobilie oder andere Modelle zu verbessern. Doch zu welchem Preis und mit welchem Vertrauen?

Aufklärung:

In unserem Webinar klären wir Sie über die verschiedenen Verrentungsmodelle und deren Vor- und Nachteile auf und zeigen offen auf, welche Risiken für Ihre Kunden entstehen können bzw. welche Chancen sich für Sie als Bankinstitut ergeben.

Best-Practice:

In unserem Best-Practice-Teil zeigt Ihnen unser Praxisexperte auf, warum Sie als Institut auch auf diese Entwicklung setzen sollten und wie man dieses Geschäftsfeld nachhaltig mit Optimierung der Wertschöpfungskette Immobilie profitabel gestalten kann.

Zielgruppe

- Geschäftsfeldverantwortliche Bauen & Wohnen
- Leiter/-innen Baufinanzierung
- Leiter/-innen Immobilienvertrieb
- Leiter/-innen Firmenkunden

INFOS

PRODUKTNUMMER

BW630035

VERANSTALTUNGSTYP

Webinar

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

BW630035.10023.1

 25.05.2023 von 09:00 - 12:30 Uhr

 Digital

Mitglieder: **315,00 €**

BW630035.10123.1

 30.06.2023 von 09:00 - 12:30 Uhr

 Digital

Mitglieder: **315,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Webinar: Implementierung OKB Immobilie

Markt Bank / Immobilienberatung

Themenschwerpunkte

- Rechtliche Überlegungen zur Einführung
- Administrationsparameter auf der OKB-Plattform
- Administration der Parameter OKB Immobilie Light
- Administrationsparameter in agree21
- Einstellungen im Webcenter
- Ideen um die digitale Schnittstelle zu agree21
- Terminvereinbarung Online
- ...und vieles mehr!

Zielsetzung/Nutzen

In unserem Webinar zeigen wir Ihnen alle Möglichkeiten der Steuerung und Parametrisierungen der Variante „OKB Immobilie“ auf. Wir fokussieren uns insbesondere darauf, wie Sie die „OKB Immobilie“ administrieren und welche strategischen und rechtlichen Überlegungen Sie mit der Einführung beachten sollten. Unser Ziel ist es, Sie mit Kollegen aus anderen Banken zu vernetzen und Ihnen aufzuzeigen, wie Sie die vorhandenen Todo's zielgerichtet bearbeiten.

Zielgruppe

- Leiter/-innen Geschäftsfeld Bauen & Wohnen
- Administratoren für Kreditprozesse & Homepage

INFOS

PRODUKTNUMMER

BW630050

VERANSTALTUNGSTYP

Webinar

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

BW630050.10023.1

 27.04.2023 von 09:00 - 12:30 Uhr

 Digital

Mitglieder: **355,00 €**

BW630050.10123.1

 26.10.2023 von 09:00 - 12:30 Uhr

 Digital

Mitglieder: **355,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Online-Training: Cross-Selling in der Wohnbaufinanzierung

Markt Bank / Immobilienberatung

Themenschwerpunkte

„Bedarf wecken“:

- Vertiefung und Kaufmotive Absicherung
- Signalerkennung und Kundenansprache
- Einwände wirksam behandeln
- Transferaufgabe

„Absicherung eintüten“:

- Produktnutzen herausstellen und vermitteln
- Übersichten und Checklisten
- Angebote einfach visualisieren
- Fallbeispiel aus der Baufinanzierung

Erworbene Bildungszeit gemäß §34 d Abs. 9 GewO/IDD: 3 Stunden

Zielsetzung/Nutzen

Sie erzielen mit einfachen Mitteln während und nach Abschluss Ihrer Baufinanzierungsberatung weitere vertriebliche „Nadelstiche“ bei Ihren Kunden und können diese selbst oder durch Weiterleitung zum Erfolg führen.

Insbesondere die Absicherung Ihrer Baufinanzierungskunden, z. B. durch Unfall, Tod, Krankheit oder andere Risiken müssen dem Berater und dem Kunden im Gespräch bewusst werden und mögliche Lösungen kurz und prägnant angesprochen werden!

In unserem WebTraining lernen Sie den Umgang und die zielgerichtete Ansprache mit bekannten, aber auch neuen Absicherungslösungen kennen. Im Ergebnis profitiert Ihre Bank von einem stärkeren Vertrieb und Ihr Kunde von einer ganzheitlichen Beratung, sei es direkt durch Sie und/oder Ihre Kollegen.

Mit dieser Veranstaltung profitieren Sie von einer anrechenbaren Bildungszeit von 3 Stunden gemäß § 34d Abs. 9 GewO/IDD.

Zielgruppe

- Baufinanzierungsspezialisten
- Berater/-innen im Privat- und Firmenkundengeschäft
- Immobilienmakler/-innen

Hinweise

Das Online-Training ist auf Wunsch auch individuell „Inhouse“ gestaltbar.

INFOS

PRODUKTNUMMER

BW630017

VERANSTALTUNGSTYP

Webinar

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

BW630017.10223.1

 11.07.2023 von 08:30 - 13:00 Uhr

 Digital

Mitglieder: **355,00 €**

BW630017.10323.1

 03.11.2023 von 08:30 - 13:00 Uhr

 Digital

Mitglieder: **355,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Webinar: Die „Top 10“ der Gestaltungsmodelle für Immobilieninvestitionen

Markt Bank / Immobilienberatung

Themenschwerpunkte

- Rechtsformwahl bei Immobilieninvestoren, insbesondere zur Ermöglichung einer steuerfreien Veräußerung bzw. für eine steueroptimierte De- und Reinvestition
- Finanzierungs- und Reinvestitionsmittel stärken durch Gestaltungsmodelle bzgl. Steuersatz und Progression, v. a. Senkung des Steuertarifs auf 15 %
- Steueroptimierung beim Erwerb und der Sanierung von Immobilien (Grunderwerbsteuer, Einkommensteuer)
- Erhöhung des Abschreibungsvolumens durch Gestaltungsmaßnahmen bei Immobilien im Bestand (AfA-Step-Up, Verkauf zum Unterpreis)
- Umsatzsteueroptimierte Immobilienverwaltung
- Hinweise zu Gestaltungsmöglichkeiten bei betrieblich genutzten Immobilien
- Ihre Fragen

Erworbene Bildungszeit für Immobilienmakler/-innen gemäß § 34c Abs. 2a GewO i.V. mit § 15b MaBV: 3 Stunden

Zielsetzung/Nutzen

Sie wollen mit Ihren Kunden auf Augenhöhe über Gestaltungsmöglichkeiten bei Immobilieninvestitionen reden bzw. selbst als Bank in Immobilien investieren. Unser Webinar gibt Ihnen einen Überblick über die wichtigsten steuerlichen und rechtlichen Gestaltungsmodelle bei Immobilieninvestitionen. Hierbei konzentrieren wir uns insbesondere auf die Wahl der geeigneten Rechtsform in unterschiedlichen Investitionssituationen sowie auf weitere wichtige steuerrechtliche Aspekte beim Aufbau eines Immobilienportfolios. In zwei Webinaranteilen zeigt Ihnen unser Experte, Rechtsanwalt und Steuerberater Dr. Tarek-Leander Bary, zehn relevante Gestaltungsmöglichkeiten bei Immobilieninvestitionen anhand von Beispielen auf und verweist auf aktuelle Trends aus der Praxis.

Zielgruppe

- Baufinanzierungsberater/-innen
- Firmenkundenberater/-innen
- Privatkundenberater/-innen
- Mitarbeiter/-innen Immobilienvertrieb/Immobilienmakler
- Mitarbeiter/-innen Marktfolge Aktiv

Hinweise

Bitte beachten Sie die einzelnen Webinarzeiten wie folgt:

Teil 1: 09:00 - 10:30 Uhr

Teil 2: 11:00 - 12:30 Uhr

INFOS

PRODUKTNUMMER

BW630030

VERANSTALTUNGSTYP

Webinar


DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

BW630030.10023.1


 **28.02.2023 von 09:00 - 12:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **315,00 €**

BW630030.10123.1

 **06.06.2023 von 09:00 - 12:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **315,00 €**

BW630030.10223.1

 **07.11.2023 von 09:00 - 12:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **315,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Mit dieser Veranstaltung profitieren Sie von einer anrechenbaren Bildungszeit von 3 Stunden für Immobilienmakler/-innen gemäß § 34c Abs. 2a GewO i.V. mit § 15b MaBV.

Online-Seminar: Rechtliche Strategien zur Vermeidung von Provisionsausfällen (Immobilienmakler)

Markt Bank / Immobilienberatung

Themenschwerpunkte

Fallstricke bei der Realisation der Maklerprovision, u. a.:

- Fehler beim Vertragsschluss
- Verbraucherwiderruf
- Inkongruenz des vermittelten Geschäfts
- Exkurs: Provisionsteilungsmodell

Aktuelle Rechtsprechung

Lösungsansätze zur Optimierung

Ihre Fragen

Erworbene Bildungszeit für Immobilienmakler/-innen gemäß § 34c Abs. 2a GewO i.V. mit § 15b MaBV: 3 Stunden

Zielsetzung/Nutzen

Provisionsausfälle im Immobilienvertrieb lassen sich in vielen Fällen durch einfache Vorkehrungen vermeiden.

Unser Online-Seminar gibt Ihnen einen Überblick über die wichtigsten Fallstricke bei der Realisation der Maklervergütung. Hierbei wird auf die besonders relevanten Fälle des Verbraucherwiderrufs, der sog. (persönlichen oder sachlichen) Inkongruenz des vermittelten Geschäfts und dem Untergehen des Provisionsanspruchs Wert gelegt. Unser Rechtsexperte, Dr. Tarek-Leander Bary, stellt Ihnen anhand zahlreicher praxisrelevanter Beispielfälle die aktuelle Rechtsprechung hierzu vor. Im Ergebnis erhalten Sie wichtige Hinweise zur Optimierung des Vertragsschlusses mit den Kunden und der Dokumentation der Leistungserbringung.

Zielgruppe

- Leiter/-innen Immobilienvertrieb
- Mitarbeiter/-innen Immobilienvertrieb/Immobilienmakler
- Leiter/-innen Baufinanzierung

Hinweise

Bitte beachten Sie die einzelnen Webinarzeiten wie folgt:

Teil 1: 09:00 - 10:30 Uhr

Teil 2: 11:00 - 12:30 Uhr

Mit dieser Veranstaltung profitieren Sie von einer anrechenbaren Bildungszeit von 3 Stunden für Immobilienmakler/-innen gemäß § 34c Abs. 2a GewO i.V. mit § 15b MaBV.

INFOS

PRODUKTNUMMER

BW635004

VERANSTALTUNGSTYP

Webinar


DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

BW635004.10023.1


 30.03.2023 von 09:00 - 12:30 Uhr

 Digital

Mitglieder: **315,00 €**

BW635004.10123.1

 30.06.2023 von 09:00 - 12:30 Uhr

 Digital

Mitglieder: **315,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Online-Seminar: Vertriebsassistenz für Immobilienmakler - kompakt

Markt Bank / Immobilienberatung

Themenschwerpunkte

- Immobilienwirtschaft – grundlegende Begriffe und Zusammenhänge
- Überblick über immobilienrelevante Gesetze
- Formen der Immobilienverwaltung – Haus- und WEG-Verwaltung, sowie Gewerbeimmobilienmanagement
- Grundstücksverkehr: Notarieller Kaufvertrag und Grundbuch
- Aufgaben der Makler als Immobilienvermittler
- Aufbau und Gestaltung eines Exposés
- Zusammenarbeit mit Investoren, Bauträgern und Eigentümern
- Praxisorientierte Aufgaben zur Umsetzung und Anwendung des Gelernten

Zielsetzung/Nutzen

Die Assistenzfunktion im Bereich der Immobilienmakler ist aufgrund ihrer zahlreichen Schnittstellen zu Kunden sowie zu Investoren und Mitarbeitern von Bauträgern und externen Dienstleistern ein anspruchsvolles Tätigkeitsfeld.

Die Mitarbeiter/-innen haben täglich mit herausfordernden Fragestellungen und Aufgaben zu tun, die sie im Sinne ihrer Kollegen und Kunden professionell und schnell lösen. In diesem Kompaktseminar sind neben den notwendigen Grundlagen zur Immobilienwirtschaft das Verständnis für die Immobilienverwaltung zentrale Aspekte der Wissensvermittlung. Darüber hinaus werden die Abläufe, die bei einem Immobilienkaufvertrag durch den Notar überwacht und gesteuert werden, erläutert. Auch der Aufbau und das Verständnis für die Angaben im Grundbuch werden erklärt. Ein weiterer Schwerpunkt dreht sich um die Erstellung attraktiver Exposés und die erfolgreiche Kundenkommunikation. Die fachlichen Inhalte werden durch konkrete Anwendung in die Praxis übertragen. Auf diese Weise können Sie zum Erfolg im Maklergeschäft beitragen. Damit legen Sie die Grundlage, um Ihre Maklerkollegen im Tagesgeschäft aktiv zu unterstützen und um im Kundenkontakt souverän zu agieren.

Zielgruppe

- Mitarbeiter/-innen Assistenz Immobilienberatung

INFOS

PRODUKTNUMMER

BW624000

VERANSTALTUNGSTYP

Seminar

DAUER

3 Tage

TERMINE & ORTE

BW624000.10023.1

 12.06.2023 - 14.06.2023

 Digital

Mitglieder: **1.050,00 €**

BW624000.10123.1

 11.09.2023 - 13.09.2023

 Digital

Mitglieder: **1.050,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Webinar: Die Immobilie im Erbfall - Abwicklung und Gestaltung

Markt Bank / Immobilienberatung

Themenschwerpunkte

Die gesetzliche Erbfolge

Die gewillkürte Erbfolge:

- Testament und Erbvertrag
- gemeinschaftliche Testamente
- Ausschlagung der Erbschaft
- Haftung des Erben

Vorweggenommene Erbfolge

Erben von Immobilien:

- Annahme oder Ausschlagung
- Berichtigung des Grundbuches
- Erbschein und eröffnetes Testament
- Erbengemeinschaft
- Erbschaftssteuer

Auswirkungen auf Darlehensverträge (IVD)

Zielsetzung/Nutzen

Pro Jahr sterben rund eine Million Menschen in Deutschland. Auch Ihre Bank wird regelmäßig in der Kreditabteilung mit Nachlassfällen konfrontiert bzw. ihre Bankberater/-innen müssen sich um die Abwicklung und ggf. Neugestaltung von Engagements kümmern.

Mit unserem Webinar erhöhen Sie Ihre Kompetenz zu allgemeinen erbrechtlichen Fragen und Spezialfragen rund um die Immobilie in der Kundenberatung sowie Sachbearbeitung. Das Webinar unterstützt Sie dabei, erbrechtliche Regelungen in Hinblick auf mögliche Chancen und Risiken effizient und rechtssicher zu beurteilen. Sie erhalten wertvolle Tipps zur Bearbeitung von erbrechtlichen Problemen, insbesondere von Darlehensverträgen (IVD).

Zielgruppe

- Mitarbeiter/-innen der Marktfolge Aktiv
- Baufinanzierungsspezialisten
- Berater/-innen im Privat- und Firmenkundengeschäft
- Immobilienmakler/-innen

INFOS

PRODUKTNUMMER

BW630004

VERANSTALTUNGSTYP

Webinar

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

BW630004.10023.1

 **14.04.2023 von 10:00 - 12:00 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **180,00 €**

BW630004.10123.1

 **17.10.2023 von 10:00 - 12:00 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **180,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Webinar: Die Immobilie im Schenkungsfall - Vermögensnachfolge bei Grundstückszuwendungen

Markt Bank / Immobilienberatung

Themenschwerpunkte

Übertragung von Immobilien:

- Entgeltlich, unentgeltlich oder teilunentgeltlich?
- Übernahme von Verbindlichkeiten
- Schenken oder Vererben?
- Ehegattenfälle mit Alleineigentum
- Familiengesellschaft sinnvoll?

Absicherung des Schenkers/Übertragenden:

- Wohnrecht oder Nießbrauch?
- Dingliche Rückübertragungsrechte
- Was passiert im Pflegefall?

Steuerliche Auswirkung:

- Wertermittlung des Finanzamts
- Bewertung von Absicherungsrechten
- Schenkungs- und Erbschaftssteuer
- Grunderwerbsteuerpflichtigkeit?

Zielsetzung/Nutzen

Das Immobilienvermögen ist in den vergangenen Jahrzehnten in Deutschland erheblich gestiegen. Ihre Kunden werden zunehmend mit Fragen rund um die Schenkung einer Immobilie konfrontiert, sei es der Beschenkte oder der Schenkende.

Auch Sie, als Bankmitarbeiter/-in, sollten Ihre Kenntnisse in diesem Bereich erweitern, um auf Augenhöhe mitreden zu können bzw. auch Fragen rund um Darlehensverträge beantworten bzw. bearbeiten zu können.

Das Seminar unterstützt Sie, rechtliche Regelungen in Hinblick auf mögliche Chancen und Risiken, effizient und rechtssicher zu beurteilen und im Bankinteresse die Beratungen und Darlehensverträge rechtssicher zu gestalten bzw. anzupassen.

Zielgruppe

- Mitarbeiter/-innen der Marktfolge Aktiv
- Baufinanzierungsspezialisten
- Berater/-innen im Privat- und Firmenkundengeschäft
- Immobilienmakler/-innen

INFOS

PRODUKTNUMMER

BW630005

VERANSTALTUNGSTYP

Webinar

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

BW630005.10023.1

 **16.05.2023 von 10:00 - 11:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **180,00 €**

BW630005.10123.1

 **20.10.2023 von 10:00 - 11:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **180,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Online-Seminar: Beleihungswertermittlung innerhalb der Kleindarlehengrenze

Markt Bank / Immobilienberatung

Themenschwerpunkte

Gegenstand der Beleihung:

- Begriffe und Abgrenzungen
- Bewertungsvorschriften (Auswahl)
- Grundstück: Lage, Entwicklungsstufen, Einflüsse
- Anforderungen an den Beleihungswert

Bodenwert und Gebäude:

- Schnelleinstieg Bodenrichtwert
- Maße der baulichen Nutzung
- Bodenwertermittlung mittels GFZ/WGFZ
- Bauwerksmessgrößen: Kubatur/Flächen
- Ermittlung von Bauwerksmessgrößen für die Wertermittlung in agree21

Wertermittlungsverfahren:

- Sachwert, Ertragswert, Vergleichswert
- Einflussgrößen in den Verfahren
- Modernisierungsmaßnahmen
- Besonderheiten der BelWert

Besondere Einflüsse:

- Sanierungsverfahren
- Denkmalschutz
- Erbbaurecht: Münchner Verfahren
- Grundbuch: Zweite Abteilung (Auswahl)
- Baulasten

Umsetzung der Wertermittlung in agree21

Erworbene Bildungszeit für Immobilienmakler/-innen gemäß § 34c Abs. 2a GewO i.V. mit § 15b MaBV: 10 Stunden

Zielsetzung/Nutzen

Sie erwerben in 2 Tagen Online-Seminar die theoretischen und insbesondere praktischen Kenntnisse zur Beleihungswertermittlung von Immobilien innerhalb der Kleindarlehengrenze. Durch die systematische Behandlung werden Sie in die Lage versetzt, Spielräume und Risiken bei der Objektbewertung zu erkennen.

Auf Basis dieser Kenntnisse können Sie unter Erfüllung der Anforderungen der Bankenaufsicht Immobilien bewerten und Beleihungswertermittlungen erstellen. Sie erhalten Arbeitshilfen, die Ihnen sofort umsetzbare Erleichterungen und Argumentationshilfen für die tägliche Praxis verschaffen.

Die Qualifizierung wird durchgängig von einem Onlinekurs mit Forum begleitet, in dem

INFOS

PRODUKTNUMMER

BW636001

VERANSTALTUNGSTYP

Blended Learning

DAUER


3 Tage

TERMINE & ORTE

BW636001.10023.1

3 Teilveranstaltungen im Zeitraum von 07.03.2023 - 09.03.2023

 **07.03.2023**

 Digital

 **08.03.2023**

 Digital

 **09.03.2023**

 Digital

Mitglieder: **820,00 €**

BW636001.10123.1

3 Teilveranstaltungen im Zeitraum von 02.05.2023 - 04.05.2023

 **02.05.2023**

 Digital

 **03.05.2023**

 Digital

 **04.05.2023**

 Digital

Mitglieder: **820,00 €**

BW636001.10223.1

3 Teilveranstaltungen im Zeitraum von 19.09.2023 - 21.09.2023

 **19.09.2023**

 Digital

 **20.09.2023**

 Digital

 **21.09.2023**

 Digital

Mitglieder: **820,00 €**

BW636001.10323.1

das Online-Seminar mittels Selbstlernmaterial und handlungsorientierter Aufgaben vor- und nachbereitet wird. Am Ende stellen Sie mit Absolvierung eines Online-Wissenstests in VR-Bildung Ihr neu erlangtes Wissen unter Beweis.

Zielgruppe

- Mitarbeiter/-innen, die (künftig) Beleihungswerte innerhalb der Kleindarlehensgrenze ermitteln

Hinweise

Mit dieser Veranstaltung profitieren Sie von einer anrechenbaren Bildungszeit von zehn Stunden für Immobilienmakler/-innen gemäß § 34c Abs. 2a GewO i.V. mit § 15b MaBV.

Das Seminar qualifiziert Sie in Hinblick auf die Anforderungen des § 18a Abs. 7 KWG.

**3 Teilveranstaltungen im Zeitraum von
07.11.2023 - 09.11.2023**

 **07.11.2023**

 **Digital**

 **08.11.2023**

 **Digital**

 **09.11.2023**

 **Digital**

Mitglieder: 820,00 €

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Online-Seminar: FreshUp - Beleihungswertermittlung innerhalb der Kleindarlehensgrenze

Markt Bank / Immobilienberatung

Themenschwerpunkte

FreshUp zur Beleihungswertermittlung:

- Baukostenermittlung
- Sanierung/Modernisierung
- Spielräume/Bewertungsansätze
- Plausibilitätsprüfung
- Baulasten
- Erbbaurecht

Entwicklungen zur neuen BelWertV

Ausblick/Aktuelles

Erworbene Bildungszeit für Immobilienmakler/-innen gemäß § 34c Abs. 2a GewO i.V. mit § 15b MaBV: 5 Stunden

Zielsetzung/Nutzen

Im aktuell angespannten Immobilienmarkt und dem daraus resultierenden komplexeren Immobilienangebot bringen Sie Ihre Kenntnisse bei der Beleihungswertermittlung von Objekten (innerhalb der Kleindarlehensgrenze) auf den aktuellsten Stand und optimieren Arbeitsweisen.

Herausforderungen, wie zum Beispiel die Bewertung von umfangreichen Sanierungen, Modernisierungen, Erbbaurechten, Sanierungsgebieten bzw. anderen Lasten sind Inhalte des Online-Seminars.

In einem Exkurs erhalten Sie die wichtigsten Informationen zur Entwicklung der neuen BelWertV sowie weitere Hinweise zu aktuellen Entwicklungen. Insgesamt profitieren Sie von Praxishinweisen und zielführenden Umsetzungstipps bei der Analyse und Bewertung von Immobilien.

Zielgruppe

- Mitarbeiter/-innen, aus dem Markt und der Marktfolge, die Beleihungswertermittlungen von Objekten (innerhalb der Kleindarlehensgrenze) erstellen

Hinweise

Mit dieser Veranstaltung profitieren Sie von einer anrechenbaren Bildungszeit von fünf Stunden für Immobilienmakler/-innen gemäß § 34c Abs. 2a GewO i.V. mit § 15b MaBV.

Das Online-Seminar qualifiziert Sie in Hinblick auf die Anforderungen des § 18a Abs. 7 KWG.

INFOS

PRODUKTNUMMER

BW636002

VERANSTALTUNGSTYP

Webinar


DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

BW636002.10023.1


 **15.03.2023 von 09:00 - 13:00 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **420,00 €**

BW636002.10123.1

 **27.03.2023 von 09:00 - 13:00 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **420,00 €**

BW636002.10223.1

 **28.06.2023 von 09:00 - 13:00 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **420,00 €**

BW636002.10323.1

 **05.07.2023 von 09:00 - 13:00 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **420,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Online-Seminar: FreshUp Maklerrecht - Vertragsschluss, Leistungspflichten und Provision

Markt Bank / Immobilienberatung

Themenschwerpunkte

- Typen von Maklerverträgen
- Form des Vertragsabschlusses
- Verbraucherschutz im Maklerrecht
- Zulässige und unzulässige Klauseln in Makleraufträgen
- Leistungspflichten von Makler und Maklerkunde
- Doppelmakler und Gemeinschaftsgeschäfte
- Provisionsanspruch und Höhe der Provision
- Pflichtverletzungen und sonstige Leistungsstörungen
- Aktuelle Praxisfälle aus der Rechtsprechung

Erworbene Bildungszeit für Immobilienmakler/-innen gemäß § 34c Abs. 2a GewO i.V. mit § 15b MaBV: 2 Stunden

Zielsetzung/Nutzen

In unserem „FreshUp“ zum Maklerrecht bringen wir Sie auf den aktuellen Stand, was den Abschluss, die Leistungspflichten und mögliche Leistungsstörungen in einem Auftragsverhältnis mit Maklerkunden angeht.

Hierbei wird sowohl auf typische vertragsrechtliche Problemfelder wie die Form des Vertragsschlusses oder die Verwendung (un-)zulässiger AGB eingegangen, als auch auf wichtige Sonderkonstellationen der Maklertätigkeit (z. B. Doppelmakler).

Zahlreiche Beispiele aus der Rechtsprechung der letzten Jahre zeigen aktuelle Trends im Bereich des Maklerrechts auf und geben wertvolle Hinweise für Ihre tägliche Arbeit.

Zielgruppe

- Mitarbeiter/-innen Immobilienvertrieb/Immobilienmakler

Hinweise

Mit dieser Veranstaltung profitieren Sie von einer anrechenbaren Bildungszeit von 2 Stunden für Immobilienmakler/-innen gemäß § 34c Abs. 2a GewO i.V. mit § 15b MaBV.

INFOS

PRODUKTNUMMER

BW635006

VERANSTALTUNGSTYP

Webinar

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

BW635006.10023.1

 **01.03.2023 von 09:00 - 12:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **315,00 €**

BW635006.10123.1

 **23.05.2023 von 09:00 - 12:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **315,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Webinar: FreshUp - Erbbaurechte in der Wohnbaufinanzierung

Markt Bank / Immobilienberatung

Themenschwerpunkte

- Erbbaurechtsverordnung und -vertrag
- besondere Erbbaurechte
- grundpfandrechtliche Besicherung
- Erbbauzins
- Stillhalteerklärung
- Beendigung von Erbbaurechten

Erworbene Bildungszeit für Immobilienmakler/-innen oder Wohnimmobilienverwalter/-innen gemäß § 34c Abs. 2a GewO i.V. mit § 15b MaBV: 1,5 Stunden

Zielsetzung/Nutzen

Erbbaurechte und insbesondere deren vertragliche Bestandteile spielen eine bedeutende Rolle bei der aktuellen und künftigen Beurteilung bzw. Bewertung einer Wohnimmobilie als Sicherheit.

Sie, als Mitarbeiter/-in in der Immobilienberatung bzw. Sachbearbeitung, gewinnen an Sicherheit im Umgang mit dem Thema Erbbaurecht und dessen Einbindung in die Wohnbaufinanzierung.

Zielgruppe

- Mitarbeiter/-innen der Marktfolge Aktiv
- Baufinanzierungsspezialisten
- Berater/-innen im Privat- und Firmenkundengeschäft
- Immobilienmakler/-innen und Wohnimmobilienverwalter/-innen

Hinweise

Mit dieser Veranstaltung profitieren Sie von einer anrechenbaren Bildungszeit von 1,5 Stunden für Immobilienmakler oder Wohnimmobilienverwalter gemäß § 34c Abs. 2a GewO i.V. mit § 15b MaBV.

INFOS

PRODUKTNUMMER

BW630007

VERANSTALTUNGSTYP


Webinar

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

BW630007.10023.1

 **04.04.2023 von 14:00 - 15:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **180,00 €**

BW630007.10123.1

 **01.09.2023 von 14:00 - 15:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **180,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Webinar: FreshUp - Kaufvertragsrecht bei Wohnimmobilien

Markt Bank / Immobilienberatung

Themenschwerpunkte

- Exkurs: Grundlagen des Kaufvertragsrechts
- Inhalte und Auswirkungen des Kaufvertrags
- Vertiefung/Besonderheiten im Kaufvertrag
- Ihre Fragen und Antworten

Erworbene Bildungszeit für Immobilienmakler/-innen gemäß § 34c Abs. 2a GewO i.V. mit § 15b MaBV: 1,5 Stunden

Zielsetzung/Nutzen

Die Vielfalt von Kaufverträgen für Wohnimmobilien und insbesondere deren individuelle Ausarbeitung bedürfen ausgeprägte Praxiskenntnisse.

Sie, als Mitarbeiter/-in in der Immobilienberatung bzw. Sachbearbeitung, gewinnen an Sicherheit im Umgang mit einfachen und komplexen Kaufverträgen.

Sie vertiefen rechtliche Aspekte und Besonderheiten des Kaufvertragsrechts.

Zielgruppe

- Mitarbeiter/-innen der Marktfolge Aktiv
- Baufinanzierungsspezialisten
- Berater/-innen im Privat- und Firmenkundengeschäft
- Immobilienmakler/-innen

Hinweise

Mit dieser Veranstaltung profitieren Sie von einer anrechenbaren Bildungszeit von 1,5 Stunden für Immobilienmakler/-innen gemäß § 34c Abs. 2a GewO i.V. mit § 15b MaBV.

INFOS

PRODUKTNUMMER

BW630011

VERANSTALTUNGSTYP


Webinar

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE


BW630011.10023.1


 **05.04.2023 von 10:00 - 11:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **180,00 €**

BW630011.10123.1

 **23.10.2023 von 10:00 - 11:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **180,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Webinar: FreshUp - Zwangsversteigerungen bei Wohnimmobilien

Markt Bank / Immobilienberatung

Themenschwerpunkte

- Wichtige Grundlagen und Aktuelles zur Zwangsversteigerung bei Wohnimmobilien
- Ablauf, Voraussetzungen, Formalitäten
- Rechtliche Aspekte und Besonderheiten
- Ihre Fragen, unsere Antworten

Erworbene Bildungszeit für Immobilienmakler/-innen oder Wohnimmobilienverwalter/-innen gemäß § 34c Abs. 2a GewO i.V. mit § 15b MaBV: 1,5 Stunden

Zielsetzung/Nutzen

In wirtschaftlichen Krisenzeiten steigen regelmäßig auch die Zahlen von Zwangsversteigerungen bei Wohnimmobilien an. Hieraus ergeben sich aus Banksicht einerseits einige Fragestellungen rund um die Verwertung, aber auch rund um den Erwerb von Wohnimmobilien.

Der Erwerb aus einer Zwangsversteigerung spielt aufgrund des aktuell eingeschränkten Immobilienangebots eine besondere Rolle. Ihre Kunden sind sich oftmals gar nicht bewusst, welche Risiken diese möglicherweise eingehen. Sie, als Mitarbeiter/-in in der Immobilienberatung bzw. Sachbearbeitung, gewinnen an Sicherheit im Umgang mit dem Thema "Zwangsversteigerung bei Wohnimmobilien" und aktualisieren Ihre Kenntnisse.

Zielgruppe

- Mitarbeiter/-innen der Marktfolge Aktiv
- Baufinanzierungsspezialisten
- Berater/-innen im Privat- und Firmenkundengeschäft
- Immobilienmakler/-innen

Hinweise

Mit dieser Veranstaltung profitieren Sie von einer anrechenbaren Bildungszeit von 1,5 Stunden für Immobilienmakler/-innen oder Wohnimmobilienverwalter/-innen gemäß § 34c Abs. 2a GewO i.V. mit § 15b MaBV.

INFOS

PRODUKTNUMMER

BW630012

VERANSTALTUNGSTYP


Webinar

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

BW630012.10023.1

 **17.05.2023 von 10:00 - 11:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **180,00 €**

BW630012.10123.1

 **05.10.2023 von 10:00 - 11:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **180,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Webinar: FreshUp - Eintragungen in Abteilung II des Grundbuches

Markt Bank / Immobilienberatung

Themenschwerpunkte

- Lasten, Vormerkungen und Widersprüche sowie Verfügungsbeschränkungen im Überblick
- Auswirkungen auf die Bewertung von Immobilien
- Auswirkungen auf die Verwertung von Immobilien
- Fallbeispiele

Erworbene Bildungszeit für Immobilienmakler/-innen oder Wohnimmobilienverwalter/-innen gemäß § 34c Abs. 2a GewO i.V. mit § 15b MaBV: 1,5 Stunden

Zielsetzung/Nutzen

Eintragungen in Abt. II des Grundbuches führen in der Praxis bei der Bewertung von Immobilienvorhaben zu vielen offenen Fragen. Insbesondere der Einfluss dieser Eintragungen auf die Bewertung und Verwertung von Immobilien müssen zielgerichtet beurteilt werden.

Sie, als Mitarbeiter/-in in der Immobilienberatung bzw. Sachbearbeitung, gewinnen an Sicherheit im Umgang mit dem Thema Eintragungen in Abt. II des Grundbuches und können diese im Einzelfall in der Wohnbaufinanzierung zielführend beurteilen.

Zielgruppe

- Mitarbeiter/-innen der Marktfolge Aktiv
- Baufinanzierungsspezialisten
- Berater/-innen im Privat- und Firmenkundengeschäft
- Immobilienmakler/-innen und Wohnimmobilienverwalter/-innen

Hinweise

Mit dieser Veranstaltung profitieren Sie von einer anrechenbaren Bildungszeit von 1,5 Stunden für Immobilienmakler oder Wohnimmobilienverwalter gemäß § 34c Abs. 2a GewO i.V. mit § 15b MaBV.

INFOS

PRODUKTNUMMER

BW630013

VERANSTALTUNGSTYP


Webinar


DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

BW630013.10023.1


 **12.04.2023 von 10:00 - 11:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **180,00 €**

BW630013.10123.1

 **06.10.2023 von 10:00 - 11:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **180,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Webinar: FreshUp - Wohneigentumsrecht in der Wohnbaufinanzierung

Markt Bank / Immobilienberatung

Themenschwerpunkte

Grundlagen der Wohneigentumsgemeinschaft

Abgrenzung Sonder- und Gemeinschaftseigentum

"Brennpunkt Eigentümerversammlung":

- Versammlungsprotokoll
- Beschlussammlung
- Beschlusskompetenzen

Abgrenzung Instandhaltung/Instandsetzung, bauliche Veränderung und Modernisierung

Erworbene Bildungszeit für Immobilienmakler/-innen oder Wohnimmobilienverwalter/-innen gemäß § 34c Abs. 2a GewO i.V. mit § 15b MaBV: 2 Stunden

Zielsetzung/Nutzen

Eigentumswohnungen liegen im Trend. Welche Besonderheiten sind jedoch beim Erwerb von Wohneigentum zu beachten? Welche Verpflichtungen bzw. Risiken geht der Erwerber bzw. Ihr Institut ein? Welche Regelungen in der WEG bringen Vor- und Nachteile mit sich?

Sie, als Mitarbeiter/-in in der Immobilienberatung bzw. Sachbearbeitung, gewinnen an Sicherheit im Umgang mit dem Thema Wohneigentumsrechte und dessen Einbindung in die private Wohnbaufinanzierung.

Zielgruppe

- Mitarbeiter/-innen der Marktfolge Aktiv
- Baufinanzierungsspezialisten
- Berater/-innen im Privat- und Firmenkundengeschäft
- Immobilienmakler/-innen und Wohnimmobilienverwalter/-innen

Hinweise

Mit dieser Veranstaltung profitieren Sie von einer anrechenbaren Bildungszeit von 2 Stunden für Immobilienmakler/-innen oder Wohnimmobilienverwalter/-innen gemäß § 34c Abs. 2a GewO i.V. mit § 15b MaBV.

INFOS

PRODUKTNUMMER

BW630014

VERANSTALTUNGSTYP

Webinar

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

BW630014.10023.1


 **29.03.2023 von 10:00 - 12:00 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **210,00 €**

BW630014.10123.1

 **06.11.2023 von 10:00 - 12:00 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **210,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Webinar: FreshUp - Mietrecht bei Wohnimmobilien

Markt Bank / Immobilienberatung

Themenschwerpunkte

- Aktuelles aus dem Mietrecht
- Mietverträge rechtssicher abschließen
- Bestehende Mietverträge überprüfen
- Betriebskosten wirksam vereinbaren und abrechnen
- Miet- und Vorauszahlungen anpassen
- Bei Mängeln der Mietsache richtig agieren
- Mietverhältnisse rechtssicher beenden
- Ihre Fragen aus der Praxis

Erworbene Bildungszeit für Immobilienmakler/-innen oder Wohnimmobilienverwalter/-innen gemäß § 34c Abs. 2a GewO i.V. mit § 15b MaBV: 3 Stunden

Zielsetzung/Nutzen

Viele neue Themen haben großen Einfluss auf das bestehende komplexe Mietrecht in Deutschland. Darunter zu benennen sind bspw. die Mietspiegelpflicht in größeren Städten, der viel diskutierte „Mietendeckel“, die aktuelle Fassung zur Betriebskostenverordnung, aber auch Diskussionen über digitale Mietverträge mit elektronischen Signaturen.

Mit unserem kompakten Webinar möchten wir Sie dazu befähigen, die wesentlichsten Aspekte im Mietrecht bei Wohnimmobilien zu erlernen, um Mietverträge besser zu analysieren, bzw. rechtssicher zu gestalten. Auch aktuelle Themen und Ihre Fragen finden einen angemessenen Raum in unserem Webinar.

Zielgruppe

- Mitarbeiter/-innen der Marktfolge Aktiv
- Baufinanzierungsspezialisten
- Berater/-innen im Privat- und Firmenkundengeschäft
- Immobilienmakler/-innen und Wohnimmobilienverwalter/-innen

Hinweise

Anrechenbare Bildungszeit von 3 Stunden für Immobilienmakler/-innen bzw. Wohnimmobilienverwalter/-innen gemäß §34c Abs.2a GewO.

INFOS

PRODUKTNUMMER

BW630016

VERANSTALTUNGSTYP

Webinar

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

BW630016.10023.1

 09.03.2023 von 09:00 - 12:30 Uhr

 Digital

Mitglieder: **395,00 €**

BW630016.10123.1


 08.05.2023 von 09:00 - 12:30 Uhr

 Digital

Mitglieder: **395,00 €**

BW630016.10223.1

 04.07.2023 von 09:00 - 12:30 Uhr

 Digital

Mitglieder: **395,00 €**

BW630016.10323.1

 22.11.2023 von 09:00 - 12:30 Uhr

 Digital

Mitglieder: **395,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Webinar: SteuerUpdate 2023: Wohnimmobilien zur Eigennutzung und Kapitalanlage

Markt Bank / Immobilienberatung

Themenschwerpunkte

- **Teil 1:**
Update zur rechtlichen und steuerlichen Behandlung von Investitionen in fremdgenutzte Wohnimmobilien
- **Teil 2:**
Update zur rechtlichen und steuerlichen Behandlung von Investitionen in eigengenutzte Wohnimmobilien

Erworbene Bildungszeit für Immobilienmakler/-innen gemäß § 34c Abs. 2a GewO i.V. mit § 15b MaBV: 1,5 Stunden pro Webinarteil, insgesamt 3 Stunden

Zielsetzung/Nutzen

Private Investoren sind auf der Suche nach den passenden Anlagemöglichkeiten in Form von Immobilieneigentum und verfolgen hierbei unterschiedliche Strategien. Manche Ihrer Kunden halten die Immobilie langfristig und andere veräußern diese direkt, z. B. nach einer Renovierung, um einen höheren Preis zu erzielen, oder nach 10 Jahren, um die Steuerpflicht bei Veräußerungsgewinnen zu vermeiden. Steuerliche Gestaltungsmöglichkeiten sind bei Kapitalanlagen für diese Kunden ein wichtiger Aspekt. Aber auch eigengenutzte Wohnimmobilien profitieren von Steuerermäßigungen bei energetischen Maßnahmen. Als Immobilienexperte bzw. Mitarbeiter/-in der Sachbearbeitung erhalten Sie den aktuellen steuerlichen Stand rund um die Wohnimmobilie.

Zielgruppe

- Baufinanzierungsspezialisten
- Berater/-innen im Privat- und Firmenkundengeschäft
- Immobilienmakler/-innen
- Mitarbeiter/-innen der Marktfolge Aktiv

Hinweise

Mit dieser Veranstaltung profitieren Sie von einer anrechenbaren Bildungszeit von 1,5 Stunden pro Webinarteil für Immobilienmakler/-innen gemäß § 34c Abs. 2a GewO i.V. mit § 15b MaBV.

INFOS

PRODUKTNUMMER

BW630002

VERANSTALTUNGSTYP

Webinar

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

BW630002.10023.1

2 Teilveranstaltungen im Zeitraum von 30.03.2023 - 30.03.2023

 **30.03.2023 von 10:00 - 11:30 Uhr**

 Digital

 **30.03.2023 von 14:00 - 15:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **355,00 €**

BW630002.10123.1

2 Teilveranstaltungen im Zeitraum von 26.06.2023 - 26.06.2023

 **26.06.2023 von 10:00 - 11:30 Uhr**

 Digital

 **26.06.2023 von 14:00 - 15:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **355,00 €**

BW630002.10223.1

2 Teilveranstaltungen im Zeitraum von 02.11.2023 - 02.11.2023

 **02.11.2023 von 10:00 - 11:30 Uhr**

 Digital

 **02.11.2023 von 14:00 - 15:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **355,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

InfoWebinar: Aktuelles der GenoAkademie aus dem Bereich "Bauen & Wohnen"

Markt Bank / Immobilienberatung

Themenschwerpunkte

- Aktuelle Bildungsthemen
- Aktuelle Rechtsthemen
- Aktuelle Beratungsthemen
- Aktuelle Prüfungsthemen

Zielsetzung/Nutzen

Sie erhalten in unserem InfoWebinar eine Übersicht zu aktuellen Themen in der Baufinanzierung und tauschen sich mit unseren Experten über aktuelle und künftige Herausforderungen aus.

Unsere Experten aus Bildung, Beratung, Recht und Grundsatz präsentieren aus ihren Fachbereichen kurz aktuelle Themen rund um den Bereich „Bauen & Wohnen“.

Zielgruppe

- Führungskräfte Baufinanzierung/Vertriebsleiter/-innen
- Baufinanzierungs-/Privatkundenberater/-innen
- Leiter/-innen Marktfolge Aktiv
- Mitarbeiter/-innen der Marktfolge Aktiv

INFOS

PRODUKTNUMMER

BW630000

VERANSTALTUNGSTYP


Webinar

DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE


BW630000.10323.1

 **05.06.2023 von 10:00 - 11:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **0,00 €**


BW630000.10423.1

 **13.06.2023 von 10:00 - 11:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **0,00 €**

BW630000.10523.1

 **23.06.2023 von 10:00 - 11:30 Uhr**

 Digital

Mitglieder: **0,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Die Wohnbaufinanzierungsberatung: Rechtliche Grundlagen

Markt Bank / Immobilienberatung / Entwicklungsweg Wohnbaufinanzierung

In der Baufinanzierungsberatung erwarten ihre Kunden eine qualifizierte Beratung, die alle Themen rund um den Immobilienerwerb, die Modernisierung, Renovierung und die Anschlussfinanzierung ihrer Wunschimmobilie abdeckt. Im digitalen Modul 1 werden die rechtlichen Themen rund um den Immobilienerwerb, das Grundbuch und die Gestaltung der Absicherung sowie das Thema Kreditvertragsrecht intensiv behandelt.

Themenschwerpunkte

Onlinephase:

Die Onlinephase vermittelt Grundlagen und Fachwissen für die Gesamtthematik. Dieses Wissen wird für die Veranstaltung vorausgesetzt und ist prüfungsrelevant.

Digitale Veranstaltungsphase:

Webtraining 1: Auftaktwebinar (1,5 Stunden)

- Thematische Einstimmung auf das digitale Seminar
- Zeitliche und inhaltliche Strukturierung

Webtraining 2: Kreditvertragsrecht für Allgemein- und Immobilienverbraucherdarlehen (1 Tag)

- Anwendungsbereich IVD/AVD
- Allgemeine Bedingungen für Kredite und Darlehen

Webtraining 3: Funktionsweise des Grundbuchs und Gestaltung der Absicherung (1,5 Tage)

- Grundbuchrecht (Praktische Abwicklung)
- Wohnungsgrundbuch
- Lasten und Beschränkungen
- Erbbaurecht
- Einsatz weiterer Sicherheiten

Webtraining 4: Rechtliche Grundlagen für den Erwerb von Immobilien (1,5 Tage)

- Kaufvertragsrecht
- Grundzüge der MABV
- Erwerb aus Zwangsversteigerungen

Zielsetzung/Nutzen

Sie erarbeiten sich detaillierte privatrechtliche Grundlagen für Ihre Bankpraxis im Bereich der privaten Wohnbaufinanzierung.

INFOS

PRODUKTNUMMER

BW133001

VERANSTALTUNGSTYP

Blended Learning

DAUER

4 Tage


TERMINE & ORTE

BW133001.10023.1

4 Teilveranstaltungen im Zeitraum von 06.03.2023 - 18.04.2023

 **06.03.2023**

 Digital


 **20.03.2023**

 Digital

 **03.04.2023 - 04.04.2023**

 Digital


 **17.04.2023 - 18.04.2023**

 Digital

Mitglieder: **1.075,00 €**

BW133001.10123.1


4 Teilveranstaltungen im Zeitraum von 12.06.2023 - 25.07.2023

 **12.06.2023**


 Digital


 **26.06.2023**

 Digital

 **10.07.2023 - 11.07.2023**

 Digital

 **24.07.2023 - 25.07.2023**

 Digital

Mitglieder: **1.075,00 €**

BW133001.10223.1

4 Teilveranstaltungen im Zeitraum von 01.09.2023 - 24.10.2023

Zielgruppe

Privatkundenberater und Wohnbaufinanzierungsberater


Hinweise

Es handelt sich hierbei um ein begleitetes Online-Lernen mit insgesamt 4 Webtraining Terminen.

Die Voraussetzung für die Teilnahme an den Webtrainings 2-4 ist ein erfolgreicher Abschluss des Zulassungstests mit mindestens 67 Prozent spätestens zwei Werktage vor Beginn der jeweiligen Veranstaltung.

 **01.09.2023**

 Digital

 **25.09.2023**

 Digital

 **10.10.2023 - 11.10.2023**

 Digital

 **23.10.2023 - 24.10.2023**

 Digital

Mitglieder: **1.075,00 €**

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Die Wohnbaufinanzierungsberatung: Bewertung von Immobilien und öffentlichen Förderungen

Markt Bank / Immobilienberatung / Entwicklungsweg Wohnbaufinanzierung

Im Modul 2 werden intensiv die Themen Kreditwürdigkeitsprüfung und Bewertung von privaten Finanzierungsvorhaben sowie der optimale Einsatz von öffentlichen Mitteln als Baustein in der Finanzierung behandelt.

Themenschwerpunkte

Kreditwürdigkeitsprüfung und Bewertung von privaten Immobilienvorhaben

- Gesamtkostenermittlung
- Ermittlung der Kapitaldienstfähigkeit / Kreditwürdigkeitsprüfung
- Steuerliche Förderungen und Lasten
- staatliche Förderungen

Beleihungswertermittlung

- Grundlagen der Beleihungswertermittlung
- Wertindikation/kompakt Wertermittlung
- Besondere Immobilien bewerten
- Bewertung von Sicherheiten

öffentliche Mittel und Förderungen

Zielsetzung/Nutzen

Sie erarbeiten sich das Wissen für die Bewertung von privaten Finanzierungsvorhaben und bekommen einen Überblick über die öffentlichen Fördermöglichkeiten in diesem Bereich.

Zielgruppe

Privatkundenberater und Wohnbaufinanzierungsberater

Hinweise

Unsere Kernmodule starten mit einer Online-Vorbereitungsphase 6 Wochen vor Beginn des Präsenzmoduls (Geschätzte Lerndauer: 7 Stunden). Die Teilnehmer erhalten alle Informationen hierzu sowie den genauen Starttermin mit der Anmeldung per E-Mail. Der Präsenzphase folgt eine 2-wöchige Transferphase (Geschätzte Lerndauer: 2 Stunden), in der die erlernten Felder und Themen praktisch eingeübt werden.

Die Voraussetzung für die Teilnahme an der Präsenzphase ist ein erfolgreicher Abschluss des Zulassungstests mit mindestens 67 Prozent spätestens eine Woche vor Beginn der Präsenzveranstaltung.

Die Inhalte des Moduls BW133001 "Die Wohnbaufinanzierungsberatung - rechtliche Rahmenbedingungen" werden als bekannt vorausgesetzt.

INFOS

PRODUKTNUMMER

BW123002

VERANSTALTUNGSTYP

Blended Learning


DAUER

4 Tage

TERMINE & ORTE

BW123002.10023.1

 30.05.2023 - 02.06.2023

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **1.195,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 € / Tag

BW123002.10123.1

 05.09.2023 - 08.09.2023

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **1.195,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 € / Tag

BW123002.10223.1

 28.11.2023 - 01.12.2023

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **1.195,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 € / Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Die Wohnbaufinanzierungsberatung - Beratungstraining und verbrauchergerechte Konzepterstellung

Markt Bank / Immobilienberatung / Entwicklungsweg Wohnbaufinanzierung

Im Modul 3 der Wohnbaufinanzierung setzen die Teilnehmer ihr erlerntes Wissen in die Praxis der Wohnbaufinanzierung um: Hier dreht sich alles um intensive und omnikanale Beratungstrainings inklusive OKB Immobilie unter Einbezug des Plattformgeschäfts und der Finanzierungsmittel im Verbund als Möglichkeit verschiedener Finanzierungsbausteine. Diese gilt es optimal zu kombinieren und für jeden Kunden individuell und bestmöglich zu nutzen.

Themenschwerpunkte

Finanzierungsmittel Verbund und Plattformgeschäft

- Aktuelle Marktsituation
- Finanzierungsarten
- Finanzierungsmittel der Verbundpartner
- Absicherung
- Plattformgeschäft

Vermittlergeschäft und Omnikanalberatung

- Wichtige Aspekt einer erfolgreichen Zusammenarbeit mit Vermittler
- Chancen und Risiken bei der Kooperation
- Überblick über die digital-persönlichen Vertriebskanäle (Video, Telefon, Co-Browsing)
- Besonderheiten bei der Gesprächsführung im digital-persönlichen Beratung
- Anwendung OKB Immobilie

Beratungstraining

- Besonderheiten der Genossenschaftlichen Beratungsphilosophie im Zusammenhang mit der Baufinanzierung
- Beratungsassistenten
- Erstellung von Finanzierungsangebot auf Basis der Kundenwünsche und der aktuellen rechtlichen Rahmenbedingungen
- Ertragssteigerung durch Cross Selling
- Finanzierungsangebote überzeugend präsentieren

Anrechenbare Bildungszeit (§34d Abs. 9 GewO / IDD): 3 Stunden

Zielsetzung/Nutzen

Sie erarbeiten sich die Finanzierungsmittel der Verbundpartner und bekommen einen Einblick in das Thema Plattformgeschäft und Vermittlerbetreuung. Im Beratungstraining wenden Sie das Gelernte an.

Zielgruppe

INFOS

PRODUKTNUMMER

BW123003

VERANSTALTUNGSTYP

Blended Learning


DAUER


5 Tage

TERMINE & ORTE

BW123003.10023.1

 **03.07.2023 - 07.07.2023**


 Akademiestandort Geno-Haus Stuttgart

 Arcotel Camino, Stuttgart


Mitglieder: **1.510,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 61,34 € / Tag

BW123003.10123.1

 **16.10.2023 - 20.10.2023**

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **1.510,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 € / Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

Hinweise

Unsere Kernmodule starten mit einer Online-Vorbereitungsphase 6 Wochen vor Beginn des Präsenzmoduls (Geschätzte Lerndauer: 7 Stunden). Die Teilnehmer erhalten alle Informationen hierzu sowie den genauen Starttermin mit der Anmeldung per E-Mail. Der Präsenzphase folgt eine 2-wöchige Transferphase (Geschätzte Lerndauer: 2 Stunden), in der die erlernten Felder und Themen praktisch eingeübt werden.

Die Inhalte der Module BW133001 "Die Wohnbaufinanzierungsberatung - rechtliche Rahmenbedingungen" und BW123002 "Die Wohnbaufinanzierungsberatung - Bewertung von privaten Finanzierungsprojekten und öffentliche Förderungen" werden als bekannt vorausgesetzt.

KompetenzNachweis: Wohnbaufinanzierungsberatung

Markt Bank / Immobilienberatung / Entwicklungsweg Wohnbaufinanzierung

Im zum gewählten Entwicklungsweg zugehörigen KompetenzNachweis wird Ihr neu gewonnenes Wissen und Können abgefragt, bewertet und mit erfolgreichem Bestehen bescheinigt. Wir wünschen Ihnen bereits jetzt viel Erfolg.

Themenschwerpunkte

schriftliche Prüfung:

- In der Klausur stellen Sie Ihr Wissen der in den Kernmodulen vermittelten Inhalte anhand von offenen Prüfungsfragen unter Beweis.
- mündliche Prüfung:
- Nach der Vorbereitungszeit führen Sie ein Analysegespräch auf Basis einer vorgegebenen Kundensituation.

Im zweiten Teil der mündlichen Prüfung erarbeiten Sie auf Grundlagen der gesammelten Informationen aus dem ersten Gespräch, sowie ergänzender Hinweise, ein Angebot. Dieses Angebot präsentieren Sie ihrem Kunden in einem zweiten Gespräch.

Zielsetzung/Nutzen

Sie zeigen Ihre fachliche, methodische, soziale und persönliche Kompetenz im Bereich der Wohnbaufinanzierungsberatung.

Zielgruppe

- Privatkundenberater
- zukünftige Wohnbaufinanzierungsberater

Hinweise

Im Kompetenznachweis wird die Fachkompetenz und die personale Kompetenz beurteilt.

Die personale Kompetenz ist unterteilt in:

- zukunftsorientiert handeln
- genossenschaftlich agieren
- Aktivitäten gestalten

Was konkret unter den einzelnen Kompetenzen zu verstehen ist, ist im "Gesamtkriterienkatalog" dokumentiert, dieser liegt in jedem Kernmodul aus.

Beurteilt werden die oben genannten Kompetenzen ausschließlich aufgrund der Beobachtungen in den einzelnen Prüfungssituationen.

Gegenstand des Kompetenznachweises sind die Inhalte der Kernmodule:

- Webtraining: Die Wohnbaufinanzierungsberatung - rechtliche Rahmenbedingungen

INFOS

PRODUKTNUMMER

BW211000

VERANSTALTUNGSTYP

Prüfung


DAUER

1 Tag

TERMINE & ORTE

BW211000.10123.1

 26.07.2023

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr


 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **860,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 € / Tag

BW211000.10223.1

 20.11.2023

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

 Akademiestandort Karlsruhe-Rüppurr

Mitglieder: **860,00 €**

zzgl. einer Tagungspauschale von 71,43 € / Tag

ZUR BUCHUNG

ANSPRECHPARTNER

KUNDENSERVICECENTER

Tel: 0721 98 98-1 00

[E-Mail senden](#)

(BW133001)

- Die Wohnbaufinanzierungsberatung - Bewertung von privaten Finanzierungsvorhaben und öffentlichen Förderungen (BW123002)
- Die Wohnbaufinanzierungsberatung - Beratungstraining und verbrauchergerechte Konzepterstellung (BW123003)

Nach erfolgreichem Abschluss des Kompetenznachweises erhalten Sie den Titel „Zertifizierter VR-WohnbaufinanzierungsBerater“ sowie den FinanzierungsPass II.

Der Kompetenznachweis kann nur einmal wiederholt werden. Dies ist nur durch die Teilnahme an allen Prüfungsformen möglich.