Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen



FORTBILDUNGSPROGRAMM 2027

A. SEMINARE, FACHSEMINARE, TAGUNGEN

INHALTSVERZEICHNIS

SEITE

A. SEMINARE, FACHSEMINARE, TAGUNGEN 59

12.622 ESG und Transformation im Konzern Kommune - die Transformationsstrategien kompetent begleiten 675

I. Markt 62

01 Privatkunden 63

02.897 Sachkunde in der Anlageberatung für Privatkunden: Rechtliche Grundlagen (E-Learning) 357

01.999 Salespresso 67

Tagungen und Foren 69

01.001 Faszination Sparkasse - Mit den Stärken der Nr. 1 selbstbewusst verkaufen 70

01.003 Nachwuchsverkäuferforum 72

01.005 Fachtagung Privates Finanzkonzept 74

01.008 Fachtagung Marktbereichsleitung Privatkunden 76

Trainings: Sparkassen-Finanzkonzept 78

01.006 SFK meets IAM – Verbindungen schaffen und Vertriebsstärke entfalten 1698

01.020 Menschen begeistern und souverän beraten mit dem S-Finanzkonzept 83

01.030 Hybrid beraten - das Private Finanzkonzept effizient nutzen (E-Learning) 87

01.126 Das Private Finanzkonzept - Grundlagen (E-Learning) 89

01.127 Das Private Finanzkonzept souverän anwenden (E-Learning) 91

01.128 14 Microlearnings zum Privaten Finanzkonzept - Tipps und Ideen von Profis aus der Praxis 93

01.131 Das Finanzkonzept erlebbar machen mit einer Reise durch die App Welt 95

Trainings: Beratung und Vertrieb 97

01.451 Next-Gen-Power-Training Nachwuchskundinnen und -kunden 98

01.009-1 OSPlus_neo - Den Vertriebsalltag für Führungskräfte durch die vertriebliche Startseite zielgerichtet gestalten (online) 100

01.009-2 OSPlus_neo - Den Vertriebsalltag für Berater/-innen durch die vertriebliche Startseite zielgerichtet gestalten (online) 102

01.013 Female Finance: Vertrauen durch Verständnis – Frauen souverän und bedarfsgerecht beraten .. 104

01.103 Stärken Sie Ihre digitale Fitness in der Beratung und erleben Sie den S-Cape-Room 107

01.111 Nachhaltig agieren: Weil's um mehr als Geld geht! (E-Learning) 109
01.125 OSPlus_neo Grundlagen (E-Learning) 111
01.210 Wie aus Begeisterung Qualität wird! (E-Learning) 113
01.213 Ihre innere Haltung als Führungskraft: Mit Leidenschaft zum Vertriebserfolg, auch im S-Cape-Room 115
01.230 Souverän in der Vermögensberatung 117
01.231 Die Marke Sparkasse erlebbar machen 119
01.232 Erlebe den Spirit der Marke Sparkasse 121
01.235 OSPlus_neo - Coach 123
01.246 Die wichtigsten digitalen Serviceprozesse: Einfach. Besser. Erleben (E-Learning) 125
01.248 Den Preis souverän verkaufen (E-Learning) 127
01.249 Den Preis souverän verkaufen (Blended Learning) 129
01.259 Terminakquise: Erfolgreich Kunden gewinnen ohne klassische Anlässe! 131
01.260 Das Vertriebscamp: Sei neugierig - Der Kunde kauft - Vertraue auf Dich! 133
01.261 Höfliche Hartnäckigkeit - charmante Schlagfertigkeit 1114
01.264 Höfliche Hartnäckigkeit - Charmante Schlagfertigkeit (E-Learning) 138
01.265 Stark auftreten: eloquent im Kopf - stabil im Körper 140
01.267 Einfach verkaufen 143
01.274 Mit aggressivem Kundenverhalten professionell umgehen 145
01.277 Sicher im Abschluss (E-Learning) 147
01.290 Vertrieb in der Ausbildung / Aha-Momente 149
01.295 Sparkasse ist bunt - mit Herz, Toleranz und Vielfalt 151
01.900 just e-learn-Package Vertriebskompetenz (E-Learning) 153
82.600 Basisseminar Privatkundenberatung (PKB) 155
01.281 Sparen, gewinnen und Gutes tun: die PS-Lotterie der Sparkassen (für Sparkassen im Rheinland) 159
01.282 Sparen, gewinnen und Gutes tun: die Sparlotterien der Sparkassen (für Sparkassen in Westfalen-Lippe) 161

Mediale Beratung 163

01.252 "Kein Abschluss unter dieser Nummer?" - die Terminquote steigern 1112

01.256 Digital beraten - Schritt für Schritt erfolgreich 166
01.257 Digital beraten: Vom Gespräch bis zum Abschluss (E-Learning) 168
01.258 Terminakquise: Erfolgreich Kunden gewinnen ohne klassische Anlässe! (E-Learning) 170
15.190 Trainingsprogramm Multikanalberater/-in 1024
15.441 Der S-KIPilot kompakt - Einsatz von generativer KI im Sparkassenalltag (Webinar) 3038
15.450 S-KIPilot Kompakt Vertrieb - Einsatz von generativer KI im Service- und Beratungsalltag (online) 3033
15.706 Mediale Beratung per Screen-Sharing und Co-Browsing 1073
15.709 Vollgas im Outbound mit IAM - Zielgerichtet. Überzeugend. Erfolgreich. (online) 1103
15.914 Fit für die Videoberatung - wirksam digital beraten 2977
Service 189
01.303 Machen Sie sich fit für die digitalen Services und erleben Sie dabei den S-Cape-Room 190
Vorsorge und Absicherung 192
01.421 Sparkassen-Versicherungsmanager/Plus (S-VM) (online) 193
01.422 Einführung des Sparkassen-Versicherungsmanager/ Plus (S-VM) (online) 195
01.420 Sparkassen-Versicherungsmanager/Plus (S-VM) – die digitale Versicherungsplattform 911
Finanzierung 199
01.711 Den Sparkassen-Privatkredit verantwortungsvoll beraten 200
01.712-A Konsumentenkredite erfolgreich verkaufen (E-Learning) 202
Steuern - Recht - VWL 204
01.841 Erbrecht in der Kundenberatung und bei der Führung von Nachlasskonten 205
01.852 Umgang mit demenziell erkrankten Kunden 207
01.802 Was jetzt zu Inflation wichtig ist! (E-Learning) 209
02 Individualkunden 211
Tagungen und Foren 212
02.003 Fachtagung Passivgeschäft und Wertpapiertrends 213
02.013-V Die Welt der Zuwendungen im Wertpapiergeschäft (Videoaufzeichnung) 217
Fachseminare / Zertifikatsprogramme 219
02.100 Fachseminar Individualkundenbetreuung 220

02.110 Fachseminar Individualkundenbetreuung kompakt (online) 225
02.170 Zertifikatsprogramm Deka-InvestmentBerater/-in 230
02.175 Zertifikatsprogramm Deka-InvestmentFührungskraft 233
02.140 Zertifikatsprogramm Vertriebsexzellenz im Privatkundenmarkt 237
Trainings: Beratung und Vertrieb 241
02.203 Erfolgsfaktor Führung: Die Qualitätsführerschaft mit dem Sparkassen - Finanzkonzept sichern .. 242
02.207 „Schenken und Vererben“ im Finanzkonzept vertrieblich nutzen (E-Learning) 244
02.209 „Schenken und Vererben“ im Finanzkonzept vertrieblich nutzen und erfolgreich einsetzen 246
02.222 Anlegertypen verstehen: individuelle Beratung für unsere vielfältigen Kundinnen und Kunden . 248
02.245 Qualifiziert beraten mit digitalen Medien im stationären Vertrieb 251
02.250 Berater/-in als Beziehungsmanager/-in: Individualkundinnen und -kunden erfolgreich betreuen . 253
02.252 Das Finanzkonzept als Mehrwert: wertschätzend und kundenzentriert beraten 255
02.260 Die „Zinsshow“: Von Zahlen zu Herzen – mit Lust zum Vertriebserfolg (online) 259
02.270 Vertriebsturbo - die Erträge deutlich steigern 261
02.271 Provisionsturbo - Erträge deutlich steigern (E-Learning) 263
Mediale Beratung 265
15.450 S-KIPilot Kompakt Vertrieb - Einsatz von generativer KI im Service- und Beratungsalltag (online) 3033
15.190 Trainingsprogramm Multikanalberater/-in 1024
15.441 Der S-KIPilot kompakt - Einsatz von generativer KI im Sparkassenalltag (Webinar) 3038
15.455 KI-Leadership - Mit künstlicher Intelligenz zum natürlichen Führungserfolg 2811
15.706 Mediale Beratung per Screen-Sharing und Co-Browsing 1073
15.709 Vollgas im Outbound mit IAM - Zielgerichtet. Überzeugend. Erfolgreich. (online) 1103
Vorsorge und Absicherung 284
02.302 Das Lebensversicherungsgeschäft mit Individualkunden intensivieren 285
02.301 Das Altersvorsorgetool in OSPlus_neo (online) 287
02.303 Die "Digitale Rentenübersicht" – der Gamechanger in der Altersvorsorge! 289
02.304 Vorsorgeberatung als Qualitätsmerkmal - AV-Tool und Digitale Rentenübersicht praxisnah erleben! 291

02.360 Altersvorsorgeshow 294
02.360-V Altersvorsorgeshow (Videoaufzeichnung) 297
02.305 Grundlagen AVRG 299
Vermögensmanagement 302
02.501 Sachkunde für die Anlageberatung aktualisieren 303
02.501-1 Sachkunde für die Anlageberatung aktualisieren 306
02.502 Das Wertpapiergeschäft in der Individualkundenberatung intensivieren 308
02.531 Natürlich nachhaltig beraten im Wertpapiergeschäft 310
02.560 Depots analysieren und strukturieren 312
02.256 Einlagen halten! Zinsangebote professionell kontern (online) 314
02.536 Nachhaltig agieren in der Anlageberatung - Update (E-Learning) 316
02.512 Der Anlagekompass: Portfolioberatung at its best! 318
Spezielle Wertpapierkompetenz 322
02.653 Wertpapierprozesse in OSPlus_neo sicher anwenden (online) 323
02.652 Sprachaufzeichnung in der Praxis - Qualität erhöhen, Fehler vermeiden 325
02.660 Insights S-Neo – Umsetzungsunterstützung (online) 327
Wohnen und Immobilie 329
02.710 Mit r u d i das Immobiliengeschäft im Privatkundenmarkt stärken 1710
04.514 Cockpit Immobilie – Ein Bestandteil des r u d i Projektes (E-Learning) 508
04.511-1 Der Modernisierungsrechner 504
Steuern / Recht / VWL 339
02.832 Steuer-Update für Vermögensbetreuer/-innen 340
02.833 Steuer-Update kompakt (online) 342
02.842 Aufsichtsrecht in der Anlageberatung 344
02.870 Die EU-Erbrechtsverordnung (ErbVO) - Neuerungen und Auswirkungen auf die Sparkassenpraxis (online) 346
02.872 Erfahrungsaustausch zum Erbrecht (inkl. EU-ErbVO) und Betreuungs- und Vollmachtsrecht in der Sparkassenpraxis 348

02.874 Optimal abgesichert? Testament, Erbvertrag, Vollmacht und Patientenverfügung unter Berücksichtigung höchstrichterlicher Rechtsprechung (online) ... 350

02.876 Geldanlage vermögender Kunden unter rechtlicher Betreuung (online) ... 352

02.898 Sachkunde in der Anlageberatung für vermögende Kunden: Rechtliche Grundlagen (E-Learning) ... 354

02.897 Sachkunde in der Anlageberatung für Privatkunden: Rechtliche Grundlagen (E-Learning) ... 357

03 Private Banking ... 360

Tagungen und Foren ... 361

03.001 Kongress Private Banking ... 362

Fachseminare / Zertifikatsprogramme ... 365

03.100 Fachseminar Financial Consultant (HFM) ... 366

03.101 Fresh-up FPSB-Zentralprüfung 2026 (online) ... 372

03.100-30 Zertifikatsübergabe Financial Consultant (HFM) ... 374

03.400 Fachseminar Generationenberatung (HFM) ... 376

Trainings: Beratung und Vertrieb ... 380

03.248 Behavioral Finance: die Psychologie der Anlageentscheidung - Kundengespräche in Zeiten der Unsicherheit ... 381

03.260 Der Beratungsprozess im Private Banking - das Strategiegespräch sicher und kompetent führen ... 383

03.271 Der Unternehmer als Private Banking Kunde ... 385

03.291 Unternehmerkundenberatung - effiziente Datenaufnahme und Aggregation in der 360-Grad-Beratung ... 387

03.292 Unternehmerkundenberatung - nutzenorientierte Analyse und Visualisierung in den Themenplänen ... 389

03.293 Unternehmerkundenberatung - effiziente Umsetzung und Ertragsausschöpfung in der ganzheitlichen Beratung ... 391

03.294 Unternehmerkundenberatung - Fallstudien-Workshop zum Vertrieb im Private-Banking-Unternehmerkunden ... 393

03.290 Unternehmerkundenberatung ... 395

Mediale Beratung ... 398

15.450 S-KIPilot Kompakt Vertrieb - Einsatz von generativer KI im Service- und Beratungsalltag (online) ... 3033

15.441 Der S-KIPilot kompakt - Einsatz von generativer KI im Sparkassenalltag (Webinar) 3038
15.455 KI-Leadership - Mit künstlicher Intelligenz zum natürlichen Führungserfolg 2811
15.706 Mediale Beratung per Screen-Sharing und Co-Browsing 1073
Generationenmanagement 410
03.411 Generationenberatertag 411
03.420 Praxisforum Stiftungsmanagement und Testamentsvollstreckung 413
03.430 Die eigene Nachfolge: Das unbekannte Land! - Größte Irrtümer und Risiken in der Nachfolgeberatung 415
03.422 Vermögensübertragung auf Minderjährige - mit Blick auf Recht, Steuern und Sozialversicherung 417
03.404 Digitaler Nachlass – rechtliche, technische und praktische Herausforderungen meistern 419
Vermögensoptimierung 421
03.570 Sprachfähig für digitale Vermögenswerte im Umfeld der Sparkassen-Finanzgruppe 422
03.571 Krypto-Assets im Private Banking 424
30.298 Ganzheitliche Kapitalanlagestrategie für Langfristinvestoren 1573
Altersvorsorge 428
03.611 Vertiefungsworkshop: Ruhestandsplanung für Selbständige mit dem besonderen Fokus auf Gesellschafter-Geschäftsführer und Freiberufler 429
03.615 Zukunftssicherung im 360-Grad-Beratungsprozess (online) 431
Immobilienmanagement 433
03.710 Direktimmobilien in der Vermögensberatung 434
03.711 Immobilien in der Nachfolgeberatung 436
03.712 Die Immobilie in der Vermögensnachfolge - Mehrwerte für die Beratung 438
Steuern / Recht / VWL 440
03.810 Aktuelle Steuerthemen aus Sicht des Private Banking 2027 441
03.840 Anlageberatung im Fokus aktueller Entwicklungen 443
03.812 Sachkunde-Update für den Produktausschuss Markt 445
Vermögens- und Vorsorgemanager (VuV) 447
03.920 Erfolgsfaktoren in der Tandem-Betreuung von Unternehmerfamilien 448

03.921 Quick Wins in der Co-Betreuung von Unternehmerfamilien: Vertriebschancen nutzen 451

04 Immobilien 453

Tagungen und Foren 454

04.001 Fachtagung Immobilienvertrieb 455

04.011 Fachtagung Baufinanzierung - Regionalveranstaltung Westfalen-Lippe 457

04.021 Fachtagung Baufinanzierung und Immobilien - Regionalveranstaltung Rheinland 459

Fachseminare / Zertifikatsprogramme 461

04.100 Zertifikatsprogramm Baufinanzierung 462

04.160 Erfolgsfaktor Vermittlerbetreuung 466

04.170 Zertifikatsprogramm Berater/-in für energetische Modernisierung 469

Trainings: Beratung und Vertrieb (inkl. OSP) 473

04.211 ProEco-Schulungskonzept für RSGV-Sparkassen: Energetische Sanierung für private Wohnimmobilien 474

04.280 Baufinanzierung in OSPlus_neo 477

04.290 Multiproduktansatz in der Baufinanzierung 479

04.286 Kapitaldienst in Baufi_neo mit Ausblick Kennzahlen (Blended Learning S436b) 481

04.288 Regulatorik im Kreditprozess umsetzen Baufi_neo – Fokus Kapitaldienst und Kennzahlen (Blended Learning S437b) 483

04.282 Baufinanzierung 3.0 - Ihr Update für eine erfolgreiche Beratung mit OSPlus_neo für Geschäfts- und Gewerbekundenberatende 485

15.916 Videoberatung im Immobiliengeschäft - Vom Bildschirm zum Eigenheim 1071

Basiswissen 489

04.320 Grundlagen des Bauträgergeschäfts - Anwendung der Makler- und Bauträgerverordnung (MaBV) 490

04.330 Wohnungsbauförderung NRW - Einführung in öffentliche Förderprogramme für den wohnwirtschaftlichen Bereich 492

04.300 Basiswissen für Immobilienfinanzierer 494

Immobilienfinanzierung 497

04.500 Wohnimmobilien finanzieren - Anspruchsvolle Finanzierungsfälle anhand von Praxisfällen beurteilen 498

04.540 ImmobiliengeschäftsRating 500

04.511 Modernisierungsrechner der Sparkassen-Finanzgruppe für Baufinanzierungsberatende 502
04.511-1 Der Modernisierungsrechner 504
04.512 Modernisierungsrechner der Sparkassen-Finanzgruppe für Primärberatende 506
04.514 Cockpit Immobilie – Ein Bestandteil des r u d i Projektes (E-Learning) 508
Immobilienbewertung 510
04.610 Grundlagen der Grundstücks- und Projektentwicklung 650
04.620 Bautechnik in der Immobilienbewertung - Wert, Risiko und Zukunftsfähigkeit 513
10 Heil- und Freiberufler 515
Zertifikatsprogramme 516
10.101 Finanzberater/-innen für Heilberufe 517
Fachwissen 520
10.315 Update für Berater Heilberufe - Neuerungen und aktuelle Trends bei niedergelassenen Ärzten . 521
11 Geschäfts- und Gewerbekunden 523
Tagungen und Foren 524
15.009 Fachtagung Business-Center (BC) - Business-Line (hybrid) 1804
Fachseminare 527
11.100 Fachseminar Gewerbe- und Firmenkundenbetreuung - Basis 528
11.103 Zertifikatsprogramm: Der gewerbliche Kreditführerschein - fachliche Kompetenz für das gewerbliche Kreditgeschäft 531
Trainings: Beratung und Vertrieb 534
11.203 Onboarding Geschäftskundenberatung: der Weg in die gewerbliche Beratung 535
11.205 Praxisseminar Kreditgrundlagen – echte Praxisfälle: vom Zahlenwerk zum smarten Kundengespräch 537
11.210 Sicher auftreten und verhandeln mit gestandenen Geschäfts- und Gewerbekunden 539
12.250 Ready4AI - Wie KI den Firmenkundenvertrieb verändert (online) 1078
15.450 S-KIPilot Kompakt Vertrieb - Einsatz von generativer KI im Service- und Beratungsalltag (online) 3033
Betriebswirtschaftliche Kompetenz (Grundwissen) 546
11.301 Kundenunterlagen bewerten - Grundlagenwissen für Geschäftsstellenleiter und Geschäftskundenberater 547

11.311 Jahresabschluss- und BWA-Unterlagen für die Beratung auswerten 549

12 Firmen- und Unternehmenskunden 551

Tagungen und Foren 552

12.002 Fachtagung Vertrieb Firmenkunden 1344

12.003 Praxisforum Kommunalkundengeschäft 555

12.014 Fachtagung Agrarkundengeschäft 557

15.009 Fachtagung Business-Center (BC) - Business-Line (hybrid) 1804

Fachseminare / Zertifikatsprogramme 561

12.100 Fachseminar Firmenkundenbetreuung 562

12.103 Agrarfinanzspezialist/-in 566

12.104 Zertifikatsprogramm Co-Betreuer/-in Giro/ZV 569

12.200 Zertifikatsprogramm Sustainable Finance 572

12.444 Zertifikatsprogramm "Die Unternehmensnachfolge" - Kompetente Beratung von Firmenkunden in Nachfolgesituationen 574

12.444-1 Bearbeitung eines Praxisfalls 577

12.444-2 Rechtliche Herausforderungen bei der Nachfolge 579

12.444-3 Steuerliche Fragestellungen in der Nachfolge 581

12.444-4 schriftliche Online-Prüfung 583

12.507 Einführung in die Besteuerung von Firmenkunden 585

12.508 Besteuerung der Firmenkunden - Vertiefungsseminar 587

Trainings: Beratung und Vertrieb 589

12.195 Gewerbliche Finanzierungen in OSPlus_neo 590

12.196 Das VdZ Vertriebspaket - Effizienz. Qualität. Vertriebserfolg! 592

12.197 Nachhaltig finanzieren mit dem Finanzierungsrahmenwerk – Der S-Transformationskredit 595

12.198 Nachhaltig erfolgreich mit nawisio (für Sparkassen im RSGV) 597

12.199 Nachhaltig erfolgreich mit nawisio (für Sparkassen im SVWL) 599

12.201 Das neue Sparkassen-Finanzkonzept Firmenkunden - Finanzkonzept.digital 601

12.204 Zukunftsfähig wirtschaften – aktuelle Entwicklungen zu ESG und ihre Bedeutung für Geschäftsmodelle 603

12.205 S-ESG-Score - Releaseänderungen R26.1 kompakt 605
12.206 Der S-ESG-Score - von der Pflicht zur Kür 607
12.207 Immo-Spezial – die Immobilienwirtschaft im nachhaltigen Wandel 609
12.209 Inhouse: Zielorientierte Umsetzung der Giro-Fachberatung 611
12.212 OSPlus_neo - Grundlagen 613
12.250 Ready4AI - Wie KI den Firmenkundenvertrieb verändert (online) 1078
12.802 Online-Banking-Business - Releaseänderungen R26.1 kompakt 617
15.450 S-KIPilot Kompakt Vertrieb - Einsatz von generativer KI im Service- und Beratungsalltag (online) 3033
15.455 KI-Leadership - Mit künstlicher Intelligenz zum natürlichen Führungserfolg 2811
12.251 KI-gestützte Firmenkundenberatung: effiziente Prozesse für spürbare Zeitersparnis 625
Bonität / Finanzierung / Planung 627
12.301 Bilanzanalyse - Bilanzkritik - Bilanzgestaltung 628
12.303 Die Analyse von Konzernbilanzen 630
12.307 Strukturierte Finanzierungen und Konsortialfinanzierungen bei mittelständischen Unternehmen 632
12.109 OSPlus Grundlagen gewerbliche Kapitaldienstrechnung mit Ausblick Kennzahlen - Markt (S430) 634
12.110 Regulatorik im Kreditprozess umsetzen - Fokus Kapitaldienst und Kennzahlen - Markt (S432) ... 636
12.115 Gemeinsam unschlagbar! – Der Kreditbeschluss als Resultat einer gelungen Zusammenarbeit zwischen Markt und Marktfolge 639
12.116 OSPlus Grundlagen gewerbliche Kapitaldienstrechnung mit Ausblick Kennzahlen - Markt (Blended Learning S-430B) 641
12.117 Regulatorik im Kreditprozess umsetzen - Fokus Kapitaldienst und Kennzahlen - Markt (Blended Learning S432b) 643
12.121 Erklärvideos zu Kapitaldienst und Kennzahlen 645
Expertenwissen 647
12.406 Wie zukunftssicher ist die Kapitaldienstfähigkeit? Finanzstruktur, Kapitaldienstfähigkeit und Liquidität beurteilen 648
04.610 Grundlagen der Grundstücks- und Projektentwicklung 650
12.420 Projektfinanzierung Infrastruktur und Erneuerbare Energien - Grundlagenseminar 652
12.412 Grundlagen der Finanzierung von Windkraftanlagen 655

12.414 Grundlagen der Finanzierung von Photovoltaikanlagen ... 657
12.421 Praxisbeispiel: Finanzierung von Windkraftanlagen ... 659
12.422 Praxisbeispiel: Finanzierung von Photovoltaikanlagen ... 661
12.423 Finanzierung von Energiespeichern - mit Praxisbeispiel ... 663
12.410 Workshop Einsatz und Nutzen der EBIL im Unternehmergespräch (Finanzkonzept.digital) ... 665
12.430 Aufbauseminar Existenzgründungsberatung ... 667
12.419 Cashflowmodellierung mit dem ProFi-Rechner ... 669

Branchenwissen ... 671

12.556 Krankenhäuser betriebswirtschaftlich beurteilen und finanzieren ... 672

Kommunalkundengeschäft ... 674

12.622 ESG und Transformation im Konzern Kommune - die Transformationsstrategien kompetent begleiten ... 675
12.651 Grundlagen des Kreditgeschäfts mit Kommunalkunden und institutionellen Kunden ... 677

Förderprogramme / Leasing ... 679

12.701 Einsteigerseminar Öffentliche Förderprogramme ... 680
12.702 Praxisseminar Öffentliche Förderprogramme ... 682
12.707 Seminar für Fortgeschrittene - Öffentliche Förderprogramme ... 684
12.708 Mehr Erfolg mit Leasing: Kunden durch starke Strategien gewinnen ... 686

Payment ... 688

12.752 Der Geschäftskonto-Check unter OSPlus_neo ... 689
12.753 Den Co-Betreuer Giro/ZV zielorientiert steuern ... 691

15 Medialer und Digitaler Vertrieb ... 693

Tagungen ... 694

15.005 Fachtagung Kunden-Service-Center (hybrid) ... 1005
15.006 ISP-Erfahrungsaustausch - Fachtagung Kunden-Service-Center, Digitales Beratungs-Center und Business-Center (hybrid) ... 1011
15.008 Fachtagung Digitales Beratungs-Center (DBC) - Multikanalberatung (hybrid) ... 1801
15.009 Fachtagung Business-Center (BC) - Business-Line (hybrid) ... 1804
15.040 Fachtagung Digitaler Vertrieb ... 1019

15.044 Tagung KI-Forum 2696
15.047 Netzwerktreffen KI-Manager/-innen 811
15.060 Forum Social Media für Sparkassen 977
Fachseminare / Zertifikatsprogramme 717
15.100 Zertifikatsprogramm Medialer Vertrieb - Internetmanagement 1692
15.160 Zertifizierte/-r KI-Manger/-in (Hochschulzertifikat) 813
15.190 Trainingsprogramm Multikanalberater/-in 1024
Medialer Vertrieb und Steuerung 735
15.200 Medialer Vertrieb - Organisation, Prozesse und Aktuelles 736
15.210 Internetsteuerung - Online-Controlling und zielgruppengerechte Reports 738
15.250 Vertriebs- und Kommunikationstraining - Kunden binden und für den Medialen Vertrieb gewinnen 740
15.280 Nutzungsintensivierung digitaler Prozesse - Digitalziele erlebbar machen und gezielt zur Erreichung einsetzen 744
15.260 Projektmanagement im Medialen Vertrieb - planen, realisieren und steuern von Projekten (online) 747
Internet-Filiale und Online-Banking-Business|Firmenkundenportal 751
15.301 Das Redaktionssystem IF-CMS der Internet-Filiale (S216) (Grundseminar) 752
15.302 Das Redaktionssystem IF-CMS der Internet-Filiale professionell einsetzen (S215) (Aufbauseminar) 755
15.305 Vertriebsoptimierung der Internet-Filiale 757
15.315 Internet Filiale (IF) - Anpassungen an zentralen Inhalten, eigene Inhalte und Module (online) 1850
15.315-1 Internet Filiale (IF) - Anpassungen an zentralen Inhalten (Baustein 1 - online) 1853
15.315-2 Internet Filiale (IF) - eigene Inhalte (Baustein 2 - online) 1856
15.315-3 Internet Filiale (IF) - eigene Module (Baustein 3 - online) 1859
15.350 Online-Banking Business (Firmenkundenportal) - Grundlagen NBM-Administration (online) 771
26.440 Electronic Banking auf Basis von ISO 20022 und EBICS - Technische Grundlagen 1451
26.441 EBICS im Vertrieb - Von der Vertragsanlage zur effizienten Nutzung in OSPlus und OBB Pro 1453
Online- und Mobile-Vertrieb 778
15.400 Online-Marketing - Erfolgreicher Vertrieb in digitalen Kanälen (Seminar inkl. E-Learning) 1862

15.400-1 Online-Marketing - Basics (E-Learning) 1866

15.420 Internetgerechtes Texten - Mehr Erfolg durch Professionalität (online) 1806

15.422 Digitale Mindeststandards-Bericht in der Kommunikationswelt Radar – Einführung und Übungen (online) 1833

15.424 Suchmaschinenwerbung (SEA) (online) 1831

15.425 Suchmaschinenoptimierung (SEO) (online) 792

15.427 Kommunikationswelt Radar - Einführung und Übungen für Anfängerinnen und Anfänger (online) 1835

15.428 Kommunikationswelt Radar – Übungen für Fortgeschrittene (online) 1838

15.429 Google Analytics GA4 – Einführung und Übungen für Anfänger/-innen (online) 1841

15.430 Google Analytics GA4 - Fortgeschrittene (online) 1844

15.431 Datenanalyse mit KW Radar und Google Analytics: neue Funktionen, Erkenntnisse und Anwenderaustausch (online) 1847

Künstliche Intelligenz (KI) 808

15.044 Tagung KI-Forum 2696

15.047 Netzwerktreffen KI-Manager/-innen 811

15.160 Zertifizierte/-r KI-Manger/-in (Hochschulzertifikat) 813

15.165 KI-Lotse - erfolgreich KI-Transformation und Change-Prozesse in der Sparkasse begleiten 820

15.435 Ready for KI - Basis-Skills (Blended Learning) 2054

15.435-1 Selbst-Check - KI-Typ (E-Learning) 2052

15.435-2 KI-Basics - sicher und praxisnah KI nutzen (E-Learning) 829

15.435-3 KI-Basics Live - Wissen aufladen und testen (Webinar) 831

15.436 KI-MasterClass, S-KIPilot und Co. - Anwender-Skills 2057

15.436-2 Von der Theorie zur Praxis - Ihr Leitfaden für effizientes Arbeiten mit S-KIPilot und Co. (E-Learning) 838

15.449 Die Kunst der Prompting-Techniken für KI-Anwendungen von A bis Z (online) 3041

15.439 Hands-on-Praxisworkshop: S-KIPilot effektiv nutzen und gute Ergebnisse erzielen - KI-Kompetenz mit Verantwortung (online) 843

15.441 Der S-KIPilot kompakt - Einsatz von generativer KI im Sparkassenalltag (Webinar) 3038

15.451 Prompt-Werkstatt - mehr Routine, mehr Ideen, mehr S-KIPilot 849

15.437 Deep Dive Künstliche Intelligenz (KI) - Experten-Skills je nach Zielgruppe und Arbeitsumfeld (Blended Learning) 852

12.250 Ready4AI - Wie KI den Firmenkundenvertrieb verändert (online) 1078

15.450 S-KIPilot Kompakt Vertrieb - Einsatz von generativer KI im Service- und Beratungsalltag (online) 3033

15.455 KI-Leadership - Mit künstlicher Intelligenz zum natürlichen Führungserfolg 2811

32.350 Prompting - Texterstellung mit ChatGPT, S-KIPilot und Co. für Marketing, Presse und Social Media (online) 1828

33.371 KI Personalrecruiting - Zeit sparen mit Stellenausschreibungen und Recruiting über ChatGPT und Co. (online) 1940

15.452 S-KIPilot Intensivtraining für Prozessmanagement/Organisation - Vertiefte Anwendung - Best Practice (online)l 2469

15.453 S-KIPilot Intensivtraining für Sekretariate/Assistenzbereiche - Vertiefte Anwendung - Best Practice (online) 2637

15.454 S-KIPilot Impulsworkshop Multiplikatoren - Teams begleiten, motivieren und wirksam machen (online) 2748

15.445 Einsatz Künstlicher Intelligenz: strategische Perspektiven und KI-Praxis (online) 878

15.651 Täuschend echt - Deepfakes, Identitätsdiebstahl und KI im Angriffseinsatz 1097

15.462 KI-Avatare und Erklärvideos (online) 2736

15.463 KI und SEO (Suchmaschinenoptimierung) (online) 2739

15.443 Künstliche Intelligenz in der Sparkassen-Praxis - Basiswissen kompakt (E-Learning) 888

15.440 S-KIPilot (E-Learning) 890

58.248 ChatGPT-Grundlagen - Was Du jetzt wissen musst (E-Learning) 3060

15.449-V Die Kunst der Prompting-Techniken für KI-Anwendungen von A bis Z (Videoaufzeichnung) 894

15.445-V Einsatz Künstlicher Intelligenz: Grundlagen, strategische Perspektiven und KI-Praxis (Videoaufzeichnung) 896

15.439-V Hands-on-Praxisworkshop: S-KIPilot effektiv nutzen und gute Ergebnisse erzielen - KI-Kompetenz mit Verantwortung (Videoaufzeichnung) 898

15.452-V Prozessorganisation: Deep Dive Künstliche Intelligenz (KI) - Einsatz von KI-Anwendungen im Fachbereich der Sparkasse (Videoaufzeichnung) 900

15.454-V Multiplikatoren und Digitalisierungsbeauftrage: Deep Dive Künstliche Intelligenz (KI) - Einsatz von KI-Anwendungen im Fachbereich der Sparkasse (Videoaufzeichnung) 902

15.170 Qualifizierungsprogramm GO:KI 904

Digitaler Vertrieb 906

15.040 Fachtagung Digitaler Vertrieb 1019

15.422 Digitale Mindeststandards-Bericht in der Kommunikationswelt Radar – Einführung und Übungen (online) 1833

01.420 Sparkassen-Versicherungsmanager/Plus (S-VM) – die digitale Versicherungsplattform 911

Sicherheit und Recht 913

15.600 Grundlagen der Internet-Sicherheit 914

15.615 Facebook, Instagram, WhatsApp, TikTok und LinkedIn - Rechtsfragen und Risiken (online) 2379

15.620 E-Mail, Chat und elektronischer Nachrichtenaustausch - Rechtsfragen (online) 2382

15.623 Foto- und Videorecht - Print - Digital - Social Media (Webinar) 922

26.740 Rechtskonforme Reaktion auf Kundenforderungen bei Erstkontakt zu Karten- und Online-Banking-Schäden (Webinar) 2369

26.741 Außergerichtliche Korrespondenz bei Karten- und Online-Banking-Schäden rechtssicher bearbeiten (Webinar) 2371

26.745 Upgrade - Rechtsprechung im Bereich Karten- und Kontenschäden stets auf dem aktuellen Stand (Webinar) 2385

15.650 Voice-Phishing: die Schattenseite der Künstlichen Intelligenz (online) 1119

15.651 Täuschend echt - Deepfakes, Identitätsdiebstahl und KI im Angriffseinsatz 1097

Kunden-Service-Center, Digitales Beratungs-Center und Business-Center 935

15.696 Basistraining Telefonie: Stimmgewaltig. Persönlich. Überzeugend. - Telefonie, die begeistert 1049

15.697 Self-Service im KSC: Selbst. Schnell. Einfach. - Self-Service, der begeistert (online) 1107

15.698 Einwandbehandlung am Telefon: Gelassen. Überzeugend. Erfolgreich. - Einwände souverän meistern (online) 1055

15.699 Programm Aufbau / Ausbau Business-Center, Business-Line und Service-Line 1702

15.701 Cross-Selling am Telefon: Erkennen. Verbinden. Verkaufen - Cross-Selling, das begeistert (online) 1105

15.705 Direktvertrieb am Telefon - Beratung und Verkauf am Telefon 1061

15.706 Mediale Beratung per Screen-Sharing und Co-Browsing 1073

15.707 Telefonprofi - Schlagfertigkeit meisterlich anwenden mit Jürgen Bangert 1116

15.709 Vollgas im Outbound mit IAM - Zielgerichtet. Überzeugend. Erfolgreich. (online) 1103

15.710 Programm Aufbau / Ausbau Kunden-Service-Center 1705
15.715 Programm Aufbau / Ausbau Digitales Beratungs-Center 1707
15.750 Interaktive Service-Plattform (ISP) - Technik. Einfach. Anwenden. - eine ISP, die begeistert 1037
15.751 ISP-Administration mit dem Schwerpunkt Inbound (online oder in Präsenz) (S298) 1039
15.752 ISP-Administration mit dem Schwerpunkt Outbound (online oder in Präsenz) (S299) 1042
15.914 Fit für die Videoberatung - wirksam digital beraten 2977
15.916 Videoberatung im Immobiliengeschäft - Vom Bildschirm zum Eigenheim 1071
15.930 Erweiterte Möglichkeiten mit Chat oder E-Mail in der medialen Beratung (Webinar) 1066
01.252 "Kein Abschluss unter dieser Nummer?" - die Terminquote steigern 1112

Social Media 976

15.060 Forum Social Media für Sparkassen 977
15.615 Facebook, Instagram, WhatsApp, TikTok und LinkedIn - Rechtsfragen und Risiken (online) 2379
15.630 Markenstärke durch Social Media: Erfolgreich mit authentischem Content 982
15.800 Grundlagen Social Media-Kommunikation (online) 1820
15.804 Redaktionsmanagement – für LinkedIn, Facebook, Instagram, Threads und Co. schreiben (online) 1822
15.821 LinkedIn-Strategie - erhöhen Sie Ihre Sichtbarkeit und erweitern Sie Ihr Netzwerk (Webinar) 1824
15.822 Deep-Dive LinkedIn (Webinar) 990
15.830 Storytelling für Marketing und Social Media (online) 1826
15.850 LinkedIn – Als Vorstand die Plattform optimal nutzen (Webinar) 994
32.350 Prompting - Texterstellung mit ChatGPT, S-KIPilot und Co. für Marketing, Presse und Social Media (online) 1828
58.407 LinkedIn für Sparkassenmitarbeitende - effektive Nutzung und Netzwerkaufbau 3077
15.840 Sichtbar werden - Präsenz zeigen und Wirkung entfalten 1000

15 Kunden-Service-Center - Business-Center - Digtales Beratungs-Center 1002

Tagungen 1004

15.005 Fachtagung Kunden-Service-Center (hybrid) 1005
15.006 ISP-Erfahrungsaustausch - Fachtagung Kunden-Service-Center, Digitales Beratungs-Center und Business-Center (hybrid) 1011

15.008 Fachtagung Digitales Beratungs-Center (DBC) - Multikanalberatung (hybrid) 1801
15.009 Fachtagung Business-Center (BC) - Business-Line (hybrid) 1804
15.040 Fachtagung Digitaler Vertrieb 1019
15.044 Tagung KI-Forum 2696
Fachseminare / Zertifikatsprogramme 1023
15.190 Trainingsprogramm Multikanalberater/-in 1024
15.730 Zertifikatsprogramm Leadership KSC DBC BC - Vertriebsbegleitung und Training 1984
Interaktive Service-Plattform (ISP) 1033
15.695 ISP Controlling – Konzeption, Administration und Anwendung (online) 1141
15.750 Interaktive Service-Plattform (ISP) - Technik. Einfach. Anwenden. - eine ISP, die begeistert 1037
15.751 ISP-Administration mit dem Schwerpunkt Inbound (online oder in Präsenz) (S298) 1039
15.752 ISP-Administration mit dem Schwerpunkt Outbound (online oder in Präsenz) (S299) 1042
Telefon-Service und -Beratung 1046
15.691 KSC+-Beratung: Bedarf. Empfehlung. Erfolg. - Telefonie, die begeistert 1047
15.696 Basistraining Telefonie: Stimmgewaltig. Persönlich. Überzeugend. - Telefonie, die begeistert 1049
15.709 Vollgas im Outbound mit IAM - Zielgerichtet. Überzeugend. Erfolgreich. (online) 1103
15.697 Self-Service im KSC: Selbst. Schnell. Einfach. - Self-Service, der begeistert (online) 1107
15.698 Einwandbehandlung am Telefon: Gelassen. Überzeugend. Erfolgreich. - Einwände souverän meistern (online) 1055
15.701 Cross-Selling am Telefon: Erkennen. Verbinden. Verkaufen - Cross-Selling, das begeistert (online) 1105
15.708 Stimmtraining - Den richtigen Ton treffen 2975
15.705 Direktvertrieb am Telefon - Beratung und Verkauf am Telefon 1061
15.707 Telefonprofi - Schlagfertigkeit meisterlich anwenden mit Jürgen Bangert 1116
Chat- und E-Mail-Kommunikation 1065
15.930 Erweiterte Möglichkeiten mit Chat oder E-Mail in der medialen Beratung (Webinar) 1066
Videoberatung 1068
15.914 Fit für die Videoberatung - wirksam digital beraten 2977
15.916 Videoberatung im Immobiliengeschäft - Vom Bildschirm zum Eigenheim 1071

15.706 Mediale Beratung per Screen-Sharing und Co-Browsing 1073

Künstliche Intelligenz (KI) 1075

15.044 Tagung KI-Forum 2696

12.250 Ready4AI - Wie KI den Firmenkundenvertrieb verändert (online) 1078

15.441 Der S-KIPilot kompakt - Einsatz von generativer KI im Sparkassenalltag (Webinar) 3038

15.449 Die Kunst der Prompting-Techniken für KI-Anwendungen von A bis Z (online) 3041

15.455 KI-Leadership - Mit künstlicher Intelligenz zum natürlichen Führungserfolg 2811

15.462 KI-Avatare und Erklärvideos (online) 2736

15.463 KI und SEO (Suchmaschinenoptimierung) (online) 2739

15.650 Voice-Phishing: die Schattenseite der Künstlichen Intelligenz (online) 1119

15.651 Täuschend echt - Deepfakes, Identitätsdiebstahl und KI im Angriffseinsatz 1097

Social Media 1099

58.407 LinkedIn für Sparkassenmitarbeitende - effektive Nutzung und Netzwerkaufbau 3077

Vertriebliche Kompetenz 1102

15.709 Vollgas im Outbound mit IAM - Zielgerichtet. Überzeugend. Erfolgreich. (online) 1103

15.701 Cross-Selling am Telefon: Erkennen. Verbinden. Verkaufen - Cross-Selling, das begeistert (online) 1105

15.697 Self-Service im KSC: Selbst. Schnell. Einfach. - Self-Service, der begeistert (online) 1107

15.703 Telefonischer Kreditvertrieb im Einklang mit der ISP - Next-Level-Skills 1109

01.252 "Kein Abschluss unter dieser Nummer?" - die Terminquote steigern 1112

01.261 Höfliche Hartnäckigkeit - charmante Schlagfertigkeit 1114

15.707 Telefonprofi - Schlagfertigkeit meisterlich anwenden mit Jürgen Bangert 1116

Recht und Sicherheit 1118

15.650 Voice-Phishing: die Schattenseite der Künstlichen Intelligenz (online) 1119

26.740 Rechtskonforme Reaktion auf Kundenforderungen bei Erstkontakt zu Karten- und Online-Banking-Schäden (Webinar) 2369

26.741 Außergerichtliche Korrespondenz bei Karten- und Online-Banking-Schäden rechtssicher bearbeiten (Webinar) 2371

26.745 Upgrade - Rechtsprechung im Bereich Karten- und Kontenschäden stets auf dem aktuellen Stand (Webinar) 2385

Train-the-Trainer **1128**

15.730 Zertifikatsprogramm Leadership KSC DBC BC - Vertriebsbegleitung und Training 1984

Vertriebssteuerung **1133**

15.699 Programm Aufbau / Ausbau Business-Center, Business-Line und Service-Line 1702

15.710 Programm Aufbau / Ausbau Kunden-Service-Center 1705

15.715 Programm Aufbau / Ausbau Digitales Beratungs-Center 1707

15.695 ISP Controlling – Konzeption, Administration und Anwendung (online) 1141

II. Marktfolge **1144**

20 Marktfolge Aktiv **1145**

Tagungen und Foren **1146**

20.001 Fachtagung Marktfolge Aktivgeschäft - Herbsttermin 1147

20.002 Fachtagung Marktfolge Aktivgeschäft - Frühjahrstermin 1149

20.008 Fachtagung Immobilienbewertung 1151

Fachseminare / Zertifikatsprogramme **1153**

20.100 Fachseminar Kreditsachbearbeitung (Firmenkunden) 1154

20.120 Zertifikatsprogramm Immobiliengutachter Stufe 1 1156

20.121 Requalifizierung Immobiliengutachter Stufe 1 (online) 1159

20.130 Zertifikatsprogramm Kreditanalyse 1161

Grundlagen Kreditgeschäft **1164**

20.200 Praxisorientierte Einführung in das Kreditgeschäft 1165

20.202 Kundenunterlagen auswerten und bewerten - Seminar für neue Mitarbeiter/-innen in der gewerblichen Kreditsachbearbeitung und -analyse 1167

20.250 Vertriebsassistent/-in im Gewerbe- und Firmenkundengeschäft 1169

20.255 Update: Neuerungen im Kreditgeschäft für die Kreditsachbearbeitung 1171

20.265 SCHUFA-Praxisworkshop für SCHUFA-Beauftragte (inklusive OSPlus-Prozesse) 1173

Bonitätsanalyse / Rating **1175**

20.300 Sparkassen-StandardRating 1176

20.310 Manuelle Konsolidierung in EBIL 1178

20.311 Bilanzauswertung mit EBIL technisch und fachlich beherrschen - Grundlagen 1180

20.378 Das neue Berichtswesen der Sparkassen Rating und Risikosysteme GmbH (SR) zum Frühwarnsystem (online) 1182

Baufinanzierung / Bauträger / Immobilien 1184

20.122 Gutachtencheck in der Immobilienbewertung 1185

20.410 Einführung in die Baukreditsachbearbeitung (online) 1187

20.430 Grundlagen der Bewertung von Wohnimmobilien 1189

20.432 Bewertung von Gewerbeimmobilien (online) 1192

20.433 Berücksichtigung von Rechten und Belastungen im Rahmen der Markt- und Beleihungswertermittlung (inkl. Erbbaurecht) (online) 1194

20.434 Auswirkungen von Bauschäden und Baumängeln auf die Wertermittlung 1196

20.437 Landwirtschaftliche Immobilien und Flächen bewerten 1198

20.438 Aktuelle aufsichtsrechtliche Themen der kreditwirtschaftlichen Wertermittlung (online oder Präsenz) 1200

20.439 Update: Aktuelle Themen der Wertermittlung und Immobilienbewertungsprozesse BelWertV - Ihre Fragen (online oder Präsenz) 1202

20.440 Praxis der Immobilienbesichtigung 1204

20.442 Nachhaltigkeit in der Immobilienbewertung (online) 1206

20.443 Datenrecherche in der Immobilienbewertung (online) 1208

Öffentliche Förderprogramme 1210

20.501 Fit für Fördermittel - Von der Antragsbearbeitung bis zur Mittelverwendungskontrolle 1211

Leasing 1213

20.600 Direkt-Leasing für die Marktfolge Aktivgeschäft (online) 1214

Recht und Steuern 1216

20.700 Die Offenlegung der wirtschaftlichen Verhältnisse nach § 18 KWG (online) 1217

20.712 Grundschuld und Hypothek als Kreditsicherheit nutzen 1219

20.722 Spezialverträge im Kreditgeschäft 1221

OSPlus 1224

20.805 OSPlus-Kredit: Grundlagen (S435) 1225

20.810 Praxisdialog Aktivgeschäft OSPlus - Auswirkungen des neuen Releases (online) 1227

20.835 Fachforum Kapitaldienstrechnung in OSPlus und EBIL pro mit Follow-up 1229

20.836 Grundlagen der gewerblichen Kapitaldienstrechnung mit Ausblick Kennzahlen - Analyse (S431) (online) 1231

20.842 Kreditnehmereinheiten und Kundenverbünde - Grundlagen (S429) (online) 1233

20.843 Kreditnehmereinheiten und Kundenverbünde - Expertenworkshop Struktur (S429a) (online) 1235

20.845 Konsortialfianzierung innerhalb von OSPlus durchführen (Neueinsteiger) (S267) 1237

20.847 Grundlagenschulung Darlehen AZ6 (online) 1239

20.848 Vertiefungsschulung Darlehen AZ6 (online) 1241

20.850 Regulatorik im Kreditprozess umsetzen - Fokus Kapitaldienst und Kennzahlen - Analyse (S433) (online) 1243

46.335 Kundendatenmanagement in OSPlus 2503

22 Sanierung / Insolvenz 1249

Tagungen und Foren 1250

22.001 Fachtagung Sanierung 1251

22.002 Fachtagung Insolvenz- und Vollstreckungsrecht 1253

Fachseminare / Zertifikatsprogramme 1255

22.120 Zertifikatsprogramm Sanierung 1256

Sanierung 1260

22.200 Rechtliche Rahmenbedingungen der Sanierungsbetreuung 1261

22.202 Sanieren oder liquidieren - Der betriebswirtschaftliche Entscheidungsprozess 1263

22.206 Praxisfälle aus der Sanierungsabteilung 1265

22.210 Vertragsgestaltung in der Sanierung - Formulierungshilfen und Mustertexte 1267

22.231 Sicherheiten in der Sanierung: Identifizierung von Rechtsrisiken - Werthaltigkeit der Sicherheiten - Ermittlung des Ausfallrisiko 1269

22.220 Professionelle Kommunikation in der Intensivbetreuung/Sanierung und Abwicklung 1271

Insolvenz / Abwicklung 1273

22.302 Kreditabwicklung im Privatkundengeschäft 1274

22.303 Die Sparkasse als Drittschuldnerin: Pfändungs- und Überweisungsbeschlüsse bearbeiten 1278

22.304 Update - Pfändungssachbearbeitung und Pfändungsschutzkonto 1280

22.305 Das P-Konto 1282

22.320 Grundlagen der Zwangsversteigerung und Zwangsverwaltung 1284
22.321 Besonderheiten in der Immobiliar-Zwangsvollstreckungspraxis 1286
22.323 Die Teilungsversteigerung nach dem ZVG 1288
22.330 Grundzüge des Insolvenzrechts 1290
22.335 Verbraucherinsolvenz und Restschuldbefreiung 1292
22.336 Insolvenzanfechtung aus Bankensicht - Risiken minimieren 1294
22.337 Unternehmensinsolvenzen professionell abwickeln 1296
22.350 Rückgewähransprüche bei Kreditsicherheiten 1298
22.265 SCHUFA-Praxisworkshop für die Kreditabwicklung 1300
Risikokreditbearbeitung 1302
22.402 Risikokreditbearbeitung - Grundlagen, Intensivbetreuung und Sanierung für Sachbearbeiter /-innen (S371) (SM3046) 1303
22.415 Risikokreditbearbeitung (RKB) - Abwicklung für Sachbearbeiter/-innen: Grundlagen und weiterführende Inhalte (S373a) (SM3204) 1305
22.416 Risikokreditbearbeitung - Grundlagen Risikovorsorge und Abschreibungen für Sachbearbeiter/-innen (S373b) (SM3205) 1307
22.425 Risikokreditbearbeitung - Fachadministration für die Module Intensivbetreuung und Sanierung (S372a) (SM3201) 1309
22.426 Risikokreditbearbeitung - Fachthemen zur Administration: Reportingfunktionen und Jahresabschluss (S372b) (SM3202) 1311
22.427 Risikokreditbearbeitung - Funktionen zur Formularbearbeitung (S372c) (SM3203) 1313
22.428 Risikokreditbearbeitung - Schwerpunkte zur Administration Allgemein und zur Administration Recht (S372d) (SM3210) 1315
22.430 Erfahrungsaustausch - Risikokreditbearbeitung (RKB) 1317
22.439 RKB - Risikovorsorge/Jahresabschluss für Administratoren/-innen (Fachadministration) (S374e) 1319
24 Marktfolge Passiv / Wertpapier 1321
Passiv- & Dienstleistungsgeschäft 1322
24.176 Fachtagung internationaler Steuer-Informationsaustausch (AEOI und FATCA) in der Sparkassenpraxis 1323
24.181 Riester Intensivseminar - Geschäftsvorfälle und Steuermeldungen in der Auszahlungsphase ...1325
24.507 Bankgeschäfte mit Betreuten und Vorsorgebevollmächtigten inkl. OSPlus-Handhabe 1327

24.508 Haftungsrisiken bei der Nachlassbearbeitung vermeiden 1329
26.340 Grundlagenwissen Auslandszahlungsverkehr im OSPlus 2100
Wertpapierabwicklung 1333
40.415 US-Quellensteuer - Sachstand und Prüfungen (online) 2119
24.225 Erfahrungsaustausch Abgeltungsteuer - Kundenfragen und die Abwicklung im Backoffice 1336
OSPlus 1338
46.335 Kundendatenmanagement in OSPlus 2503
25 Internationales Geschäft 1342
Tagungen 1343
12.002 Fachtagung Vertrieb Firmenkunden 1344
Fachseminare / Zertifikatsprogramme 1346
25.500 Schulungsprogramm: ALG-Koordinatorinnen und -Koordinatoren 1347
25.400 Schulungsprogramm "Dokumentäres Geschäft" 1349
25.300 Grundseminar "Internationales Firmenkundengeschäft" 1352
25.200 Qualifizierungsprogramm Zins-, Währungs- und Rohstoffmanagement (Deri-X-perte) 1354
25.100 Fachseminar "Internationales Geschäft" 1356
Basiswissen 1358
26.340 Grundlagenwissen Auslandszahlungsverkehr im OSPlus 2100
Fachwissen 1361
25.606 Risiken im Auslandsgeschäft beurteilen : Länder - Banken - Corporates in der Kreditanalyse 1362
25.613 Bank- und finanzspezifisches Englischtraining für das internationale Geschäft (online) 1364
25.611 Gelebtes CRM im Firmenkundengeschäft - Grundlagenwissen und Vertriebsansätze im Zins- und Währungsmanagement 1366
25.610 Unternehmen im internationalen Geschäft begleiten 1368
25.609 Deri-X für Firmenkundenberater/-innen: frische Impulse für das Zins-/Währungs- und Rohstoffmanagement (online) 1370
25.608 Deri-X-perte Update: ganzheitliches Währungsmanagement - Produktstrategien 1372
25.607 Zollabwicklung im internationalen Firmenkundengeschäft - Herausforderungen aus Kundensicht - Mehrwerte in der Beratung 1374

25.605 Umgang mit Sanktionen und Embargos 1376

25.604 Trade und Export Finance: Globale Chancen nutzen - Exportfinanzierung als Erfolgsfaktor im Firmenkundengeschäft 1378

25.603 Erfahrungsaustausch Garantien 1380

25.602 Erfahrungsaustausch Akkreditive 1382

25.601 Dokumentenprüfung im Auslandsgeschäft 1384

26 Payment, Electronic Banking und Zahlungsverkehr 1386

Tagungen 1387

26.001 Fachtagung Payment - Regionalveranstaltung Westfalen-Lippe 1388

26.002 Fachtagung Electronic Banking - Online-Banking - Regionalveranstaltung Rheinland 1390

26.004 Fachtagung Payment - Bezahlen mit der Sparkasse - Regionalveranstaltung Rheinland 1392

26.010 Fachtagung Euro-Zahlungsverkehr 1396

26.080 SVWL-Praxisdialog Händlerakzeptanzgeschäft - das Händlergeschäft im kartengestützten Zahlungsverkehr aktiv gestalten 1399

Fachseminare/Zertifikatsprogramme 1401

26.100 Zertifikatsprogramm Medialer Vertrieb - Electronic Banking 1402

26.150 Zertifikatsprogramm Zahlungsverkehr 1407

Vertrieb und Controlling 1410

26.200 Electronic Banking Medialer Vertrieb - Aufgabenfelder, Vertrieb und Aktuelles 1411

26.210 Kosten- und Erlösmanagement im Electronic Banking 1413

26.220 Aktuelle Entwicklungen im Electronic Banking 1415

26.250 Vertriebs- und Kommunikationstraining für Electronic Banking-Berater/-innen 1417

Zahlungsverkehr und Kartengeschäft 1419

26.300 Kartengeschäft im Electronic Banking 1420

26.319 Fachliche Grundlagen des Zahlungsverkehrs (GS) 1422

26.320 Grundlagenwissen Zahlungsverkehr im OSPlus (AS) 1424

26.321 Spezialwissen Zahlungsverkehr unter OSPlus 1426

26.325 Workshop zu Effizienz und Sicherheit im Zahlungsverkehr 1428

26.330 Workshop OSPlus Zahlungsverkehr - Releasewechsel (online) 1486

26.332 Betrugserfassung und -meldung mit FRZV (online) 2417

26.340 Grundlagenwissen Auslandszahlungsverkehr im OSPlus 2100

26.380 Instant Payment im Service und Vertrieb - Gesetzliche Änderungen bei Überweisungen und Echtzeitüberweisungen (E-Learning) 1436

26.740 Rechtskonforme Reaktion auf Kundenforderungen bei Erstkontakt zu Karten- und Online-Banking-Schäden (Webinar) 2369

26.741 Außergerichtliche Korrespondenz bei Karten- und Online-Banking-Schäden rechtssicher bearbeiten (Webinar) 2371

26.745 Upgrade - Rechtsprechung im Bereich Karten- und Kontenschäden stets auf dem aktuellen Stand (Webinar) 2385

Electronic Banking-Produkte 1444

26.410 Produktmanagement im Electronic Banking (online) 1445

26.420 Cash-Management als Service - Professionelles Liquiditätspooling für Firmenkunden (Webinar) 1447

26.430 Mobile- und Portal-Lösungen für Firmenkunden (online) 1449

26.440 Electronic Banking auf Basis von ISO 20022 und EBICS - Technische Grundlagen 1451

26.441 EBICS im Vertrieb - Von der Vertragsanlage zur effizienten Nutzung in OSPlus und OBB Pro 1453

SFirm 1455

26.500 SFirm - Kompakt 1456

26.510 SFirm - Neue Features und individuelle Services 1458

26.520 SFirm Support 1 - Grundlagen (online) 1460

26.525 SFirm Support 2 - Technische Details und Troubleshooting (online) 1462

26.535 Update: Aktuelle Neuerungen in SFirm - stets informiert (online) 1464

26.540 SFirm Import-Export (online) 1466

26.600 Installation von Electronic Banking-Produkten in Betriebssysteme beim Kunden 1475

26.625 SFirm im Netzwerk 1483

Netzwerktechnik 1474

26.600 Installation von Electronic Banking-Produkten in Betriebssysteme beim Kunden 1475

26.611 SQL-Grundlagen für den Bereich Electronic Banking 1479

26.620 SFirm mit dem Terminalserver (Windows und/oder Citrix) (online) 1481

26.625 SFirm im Netzwerk 1483

Sicherheit, Betrugsprävention und Recht 1485

26.330 Workshop OSPlus Zahlungsverkehr - Releasewechsel (online) 1486

26.332 Betrugserfassung und -meldung mit FRZV (online) 2417

26.710 Rechtsgrundlagen im Zahlungsverkehr und Electronic Banking 2373

26.740 Rechtskonforme Reaktion auf Kundenforderungen bei Erstkontakt zu Karten- und Online-Banking-Schäden (Webinar) 2369

26.741 Außergerichtliche Korrespondenz bei Karten- und Online-Banking-Schäden rechtssicher bearbeiten (Webinar) 2371

26.745 Upgrade - Rechtsprechung im Bereich Karten- und Kontenschäden stets auf dem aktuellen Stand (Webinar) 2385

26.755 Modul A: Betrugsprävention im OSPlus Zahlungsverkehr - Transaktionsüberwachung in PPZV mit CoP, URS und KIWI (S250a) (online) 1498

26.756 Modul B: Betrugserfassung und -statistiken - Dokumentation von Betrugsfällen und die Implikationen für die Authentifizierung (S250b) (online) 1500

26.757 Modul C: Compliance im OSPlus Zahlungsverkehr - Risiken in Embargo, GTVO und Glücksspiel aktiv steuern (S250c) (online) 1502

15.610 Internet und eCommerce - Rechtsfragen und Lösungsalternativen (online) 2376

III. Stab 1507

30 Banksteuerung 1508

Tagungen/Praxisdialoge 1509

30.001 Fachtagung Banksteuerung - Regionalveranstaltung Westfalen-Lippe 1510

30.002 Fachtagung Banksteuerung und Bankenaufsicht - Regionalveranstaltung Rheinland 1512

30.017 Praxisdialog Verlustdatensammlung (VDS) 1514

30.019 Praxisdialog zur Steuerung des variablen Geschäfts – Fokus: Festlegung der Mischungsverhältnisse 1516

30.021 Erfahrungsaustausch zu Themen des Liquiditätsrisikomanagements 1518

30.022 Erfahrungsaustausch GBS-Benchmarkdisposition 1520

30.023 Operationelle Risiken: Szenarioquantifizierung für das OpRisk-Schätzverfahren und Praxisdialog (online) 1522

30.040 Fachtagung EMIR – Derivate zwischen Geschäftsmodellen und Regulatorik (online) 1525

30.050 NRW-Fachtagung Gesamtbanksteuerung 1527

30.060 Fachtagung Erfolgsanalyse Kundengeschäft (EAK) 1529

Gesamtbanksteuerung/Risikomanagement 1532

30.200 Kompakt-Seminar: Grundlagen der Gesamtbanksteuerung 1533

30.203 Produktstrategien in Sparkassen - Implikationen für und aus der Gesamtbanksteuerung 1536

30.204 Grundlagen der Banksteuerung – RTF-Konzeption (online) 1538

30.214 Workshop zur Abgabe der IRRBB-Meldung zum 11.02.2025 - Regionalveranstaltung Westfalen-Lippe 1540

30.231 Grundlagen der Banksteuerung - technische Grundlagen "Integrierter Datenhaushalt (IDH)" 1542

30.232 Grundlagen der Banksteuerung - Analyse des variablen Geschäfts (AVG) (online) 1544

30.233 Grundlagen der Banksteuerung - Analyse impliziter Optionen (AnimO) (online) 1546

30.234 Grundlagen der Banksteuerung - Marktpreisrisiko (MPR) (online) 1548

30.235 Grundlagen der Banksteuerung – GBS VMU: methodische und anwendungsbezogene Grundlagen normative Perspektive der RTF 1550

30.236 Grundlagen der Banksteuerung - GBS-Risikotragfähigkeit - ökonomische Perspektive 1553

30.237 Grundlagen der Banksteuerung - Liquiditätsrisiko - SVP-Rechner (online) 1555

30.238 Grundlagen der Banksteuerung - Liquiditätsrisiko - LCR-Steuerer (online) 1557

30.266 Webinar-Reihe "ESG-Risikoplan" 1559

30.272 Strategische Kapitalallokation mit ic.asset-allokation - Update (online) 1562

30.274 Grundlagen der Banksteuerung – fachliche Aspekte der Asset Allokation (online) 1564

30.275 Grundlagen der Banksteuerung – Anwenderschulung ic.asset.allokation 1567

30.276 Grundlagen der Banksteuerung – Risikoinventur inklusive Nachhaltigkeitsrisikoinventur (online) 1569

30.295 Erfolgreicher Aufbau der Geschäftsfeldsteuerung in der Sparkasse 1571

30.298 Ganzheitliche Kapitalanlagestrategie für Langfristinvestoren 1573

30.247 Vertiefungsschulung Gesamtbanksimulation (GBS) - Bewertungsergebnis Wertpapiere, Fondsplanung und BFA-3-Simulation 1575

30.248 Vertiefungsschulung Gesamtbanksimulation (GBS) - Ergebnisspaltung, virtuelle Kasse und Planung 1577

30.249 Vertiefungsschulung Gesamtbanksimulation (GBS) - Kapital- und RWA-Planung 1579

30.277 Grundlagen der Banksteuerung – Immobilienpreisrisiko in der ökonomischen Sicht 1581

30.790 Rollout RKR 2.0 - Risikomodell zur Messung des ökonomischen Refinanzierungskostenrisikos (online) 1583

Kalkulation 1585

30.300 S-Datawarehouse - Grundlagen (S605) 1586

30.302 S-DWH Check-up – Qualitätssicherung für Kalkulation und Steuerung 1588

30.310 S-Datawarehouse - Funktionen des Änderungsdienstes für Administratoren (S606) (online) 1590

30.325 Grundlagen der zahlungsstromorientierten Kalkulation (zoK 1 - Basisfunktionalitäten) 1592

30.326 Zahlungsstromorientierte Kalkulation (zoK 2 - Besonderheiten und optionale Komponenten) 1594

30.329 Optionskosten in der Vor- und Nachkalkulation 1596

30.331 Risikoadjustierte Prämienbestimmung (RAP) in der Nachkalkulation 1598

30.370 Grundlagen der Kalkulation aktiv und passiv mit MARZIPAN (S592a) 1600

30.381 Tableaukonfiguration in MARZIPAN (S594) 1602

30.383 Vorfälligkeitsberechnung mit MARZIPAN-KAPLAN (S593) 1604

30.386 Administration von MARZIPAN (S590) 1606

30.391 Neuerungen im OSPlus Release 25.0 zu Themenstellungen der Vor- und Nachkalkulation (online) 1608

30.392 Konfiguration von Deckungsbeitragsschemata (Teil 1) - Intensivierung und weitergehende Nutzungsmöglichkeiten (S598a) (online) 1610

30.396 Konfiguration von Deckungsbeitragsschemata (Teil 2) - finanzmathematische Hintergründe (S598b) (online) 1612

30.399 Intensiv-Training für Einsteiger/-innen zur Vorkalkulation mit MARZIPAN 1614

Reporting/Prognose/IDH 1617

30.471 Management Reporting (IDH-Reporting) - Grundlagen (S695a) - (online) 1618

30.472 Management Reporting (IDH-Reporting) - Aufbauveranstaltung - Erstellung von individuellen Berichten auf Basis von Standardberichtsschablonen (S695b) - (online) 1620

30.473 Management Reporting (IDH-Reporting) - Expertenworkshop (S695c) - (online) 1623

30.480 Umsteiger-Seminar für IDH-Anwender auf OSPlus BI (online) 1625

Marktpreisrisikosteuerung 1628

30.585 Risikomanagement mit SimCorp Dimension (SCD) - Grundlagen (online) (S671) 1629

30.586 Risikomanagement mit SimCorp Dimension (SCD) - Handel (online) (S672) 1631

30.587 Risikomanagement mit SimCorp Dimension (SCD) - Abwicklung (online) (S673) 1633

30.592 Der Jahresabschluss mit SimCorp Dimension (S696) 1635

30.591 Risikomanagement mit SimCorp Dimension (SCD) - Anlieferung an das Meldewesen - Aufbauseminar (S689) (online) 1637

30.593 Risikomanagement mit SimCorp Dimension (SCD) - Transaktionsmeldewesen in SCD zu EMIR Refit (S676a) (online) 1639

30.594 Risikomanagement mit SimCorp Dimension (SCD) - Transaktionsmeldewesen in SCD zu MiFIR Art. 26 (S676b) (online) 1641

30.595 Risikomanagement mit SimCorp Dimension (SCD) - Transaktionsmeldewesen in SCD zu SFTR (S676c) (online) 1643

41.433 Umsetzung des Investmentsteuergesetzes (InvStG) 2018 in SimCorp Dimension (SCD) 2307

Zinsbuchsteuerung/GuV-Planung 1647

30.601 Grundlagenschulung zur Zinsbuchsteuerung (online) 1648

Liquiditätsmanagement 1650

30.730 Grundlagen der Banksteuerung - Liquiditätsrisiko - Plan-Liquiditätsablaufbilanz (Plan-LAB) (online) 1651

30.742 Methodische Grundlagen zum Liquiditätskostenverrechnungssystem (LVS) (online) 1653

30.781 Methodische Grundlagen zum Internal Liquidity Adequacy Assessment Process (ILAAP) 1655

Adressenrisikosteuerung 1657

30.810 Grundlagen der Verlustschätzung unter Nutzung VDS in OSPlus 1658

30.830 Grundlagen der Banksteuerung - Credit Portfolio View (CPV 5.93) (online) 1660

30.860 Grundlagenschulung zum Bewertungsergebnis Kredit in GBS 1662

30.861 Grundlagen zur Hard-Test-Meldung (online) 1664

Steuerung operationeller Risiken 1666

30.900 Grundlagen der Banksteuerung - Operationelle Risiken (OpRisk) 1667

31 Vertriebssteuerung 1669

Tagungen / Vertriebsdialoge 1670

31.060 Fachtagung Konsumentenkreditgeschäft 1671

31.078 NRW-Fachtagung Giro 1673

31.040 Informationsforum: Change durch IAM Firmenkunden - Regionalveranstaltung Westfalen-Lippe 1675

31.041 Erfahrungsaustausch zum "Integrierten Ansprachemanagement" (IAM) 1677
31.006 Fachtagung Nachwuchskunden 1679
15.044 Tagung KI-Forum 2696
31.042 NRW-Erfahrungsaustausch S-Vorteilswelt mit PAYBACK 1683
Fachseminare 1686
31.100 Fachseminar Vertriebssteuerung 1780
15.100 Zertifikatsprogramm Medialer Vertrieb - Internetmanagement 1692
Vertriebsstrategie der Zukunft 1697
01.006 SFK meets IAM – Verbindungen schaffen und Vertriebsstärke entfalten 1698
15.699 Programm Aufbau / Ausbau Business-Center, Business-Line und Service-Line 1702
15.710 Programm Aufbau / Ausbau Kunden-Service-Center 1705
15.715 Programm Aufbau / Ausbau Digitales Beratungs-Center 1707
Vertriebsmanagement 1709
02.710 Mit r u d i das Immobiliengeschäft im Privatkundenmarkt stärken 1710
15.424 Suchmaschinenwerbung (SEA) (online) 1831
15.427 Kommunikationswelt Radar - Einführung und Übungen für Anfängerinnen und Anfänger (online) 1835
15.428 Kommunikationswelt Radar – Übungen für Fortgeschrittene (online) 1838
15.429 Google Analytics GA4 – Einführung und Übungen für Anfänger/-innen (online) 1841
15.449 Die Kunst der Prompting-Techniken für KI-Anwendungen von A bis Z (online) 3041
15.454 S-KIPilot Impulsworkshop Multiplikatoren - Teams begleiten, motivieren und wirksam machen (online) 2748
31.320 Kundenzufriedenheit durch Service- und Qualitätsmanagement (online) 1732
31.322 Rollout Nachwuchskunden - Workshop 1734
31.350 Die Sparkassen-Finanzgruppe und PAYBACK 1736
31.390 Recht und Praxis für Vertriebsbeauftragte 1738
32.350 Prompting - Texterstellung mit ChatGPT, S-KIPilot und Co. für Marketing, Presse und Social Media (online) 1828
Vertriebsplanung 1743

31.400 Vertriebsplanung mit dem VPS-Tool I - Einsteiger - Regionalveranstaltung Westfalen-Lippe (Webinar) 1744

31.409 Praxisdialog RSGV/SVWL Potenzialanalyse Firmenkunden: Grundlagen und praktischer Einsatz (online) 1746

31.410 Praxisdialog RSGV/SVWL Potenzialanalyse Firmenkunden: Aktuelle Marktentwicklungen und Neuerungen (online) 1749

46.335 Kundendatenmanagement in OSPlus 2503

Vertriebscontrolling 1755

31.450 OSPlus-Vertriebscontrolling: Verkaufscontrolling im S-DWH (online) (S610) 1756

31.451 OSPlus-Vertriebscontrolling: Aktivitätencontrolling im S-DWH (online) (S618) 1759

31.452 Offene Schnittstelle zum OSPlus-Vertriebscontrolling im S-Datawarehouse nutzen (online) (S612) 1762

31.453 OSPlus-Vertriebscontrolling: Administrationsvarianten für das Modul Aktivitätencontrolling im OSPlus-Portal (online) (S617) 1764

31.454 Möglichkeiten der Vertriebssteuerung mit OSPlus (S691) 1766

31.460 OSPlus-Vertriebscontrolling: Flexibles Reporting (S690) 1768

Vertriebsführung 1770

31.500 Vertriebskultur etablieren und Marktmitarbeiter/-innen für den Vertrieb begeistern 2828

32 Marketing 1773

Tagungen und Foren 1774

32.002 Fachtagung Marketing und Vertrieb - Regionalveranstaltung Rheinland 1775

15.044 Tagung KI-Forum 2696

Fachseminare / Zertifikatsprogramme 1779

31.100 Fachseminar Vertriebssteuerung 1780

Grundlagen und Marktforschung 1785

15.424 Suchmaschinenwerbung (SEA) (online) 1831

15.427 Kommunikationswelt Radar - Einführung und Übungen für Anfängerinnen und Anfänger (online) 1835

15.428 Kommunikationswelt Radar – Übungen für Fortgeschrittene (online) 1838

15.429 Google Analytics GA4 – Einführung und Übungen für Anfänger/-innen (online) 1841

15.430 Google Analytics GA4 - Fortgeschrittene (online) 1844

Kommunikationsmanagement 1800

15.008 Fachtagung Digitales Beratungs-Center (DBC) - Multikanalberatung (hybrid) 1801

15.009 Fachtagung Business-Center (BC) - Business-Line (hybrid) 1804

15.420 Internetgerechtes Texten - Mehr Erfolg durch Professionalität (online) 1806

15.449 Die Kunst der Prompting-Techniken für KI-Anwendungen von A bis Z (online) 3041

15.454 S-KIPilot Impulsworkshop Multiplikatoren - Teams begleiten, motivieren und wirksam machen (online) 2748

15.462 KI-Avatare und Erklärvideos (online) 2736

15.463 KI und SEO (Suchmaschinenoptimierung) (online) 2739

15.800 Grundlagen Social Media-Kommunikation (online) 1820

15.804 Redaktionsmanagement – für LinkedIn, Facebook, Instagram, Threads und Co. schreiben (online) 1822

15.821 LinkedIn-Strategie - erhöhen Sie Ihre Sichtbarkeit und erweitern Sie Ihr Netzwerk (Webinar) 1824

15.830 Storytelling für Marketing und Social Media (online) 1826

32.350 Prompting - Texterstellung mit ChatGPT, S-KIPilot und Co. für Marketing, Presse und Social Media (online) 1828

Vertriebsmanagement 1830

15.424 Suchmaschinenwerbung (SEA) (online) 1831

15.422 Digitale Mindeststandards-Bericht in der Kommunikationswelt Radar – Einführung und Übungen (online) 1833

15.427 Kommunikationswelt Radar - Einführung und Übungen für Anfängerinnen und Anfänger (online) 1835

15.428 Kommunikationswelt Radar – Übungen für Fortgeschrittene (online) 1838

15.429 Google Analytics GA4 – Einführung und Übungen für Anfänger/-innen (online) 1841

15.430 Google Analytics GA4 - Fortgeschrittene (online) 1844

15.431 Datenanalyse mit KW Radar und Google Analytics: neue Funktionen, Erkenntnisse und Anwenderaustausch (online) 1847

Medialer Vertrieb 1849

15.315 Internet Filiale (IF) - Anpassungen an zentralen Inhalten, eigene Inhalte und Module (online) 1850

15.315-1 Internet Filiale (IF) - Anpassungen an zentralen Inhalten (Baustein 1 - online) 1853

15.315-2 Internet Filiale (IF) - eigene Inhalte (Baustein 2 - online) 1856

15.315-3 Internet Filiale (IF) - eigene Module (Baustein 3 - online) 1859
15.400 Online-Marketing - Erfolgreicher Vertrieb in digitalen Kanälen (Seminar inkl. E-Learning) 1862
15.400-1 Online-Marketing - Basics (E-Learning) 1866
33 Personal 1868
Tagungen 1869
33.001 Kongress Personalentwicklung - Zukunft gestalten: gemeinsam, menschlich und digital 1870
33.002 Fachtagung Personalrecht 1872
33.003 Fachtagung Personal 1874
33.010 Fachtagung Aktuelle Entwicklungen im Lohnsteuer- und Sozialversicherungsrecht (online) 1876
33.020 Forum für Training und Coaching: Werte erleben und Innovationen nutzen 1969
33.030 Fachtagung Gleichstellungsarbeit 1952
33.040 Fachtagung Schwerbehindertenrecht (SBR) (hybrid) 1885
33.021 Netzwerktreffen - Profis im Training (online) 1971
Fachseminare / Zertifikatsprogramme 1889
33.100 Zertifikatsprogramm Personalentwicklung 1890
33.130 Zertifikatsprogramm Train the Trainer - Trainingskompetenzen entwickeln und ausbauen (Online und Präsenz) 1895
Personalverwaltung 1900
33.213 Die Möglichkeiten der Elternzeit sinnvoll einsetzen (online) 1901
33.250 PARISplus - Grundlagen Personaladministration in der Personalverwaltung Lohn- und Gehaltsabrechnung (S700) 1903
33.251 PARISplus Aufbauseminar: Personaladministration in der Personal-verwaltung/Lohn- und Gehaltsabrechnung (S706) (SM 30128) 1905
33.253 PARISplus - Erweiterte Kenntnisse in der Personalsachbearbeitung und Administration (S702) (online) 1908
33.258 PARISplus - Organisationsmanagement (S701) (online) 1910
33.260 Jahreswechsel in PARISplus (S751) (online) 1912
33.345 Update Institutsvergütungsverordnung (online) 1914
33.214 Das Betriebliche Eingliederungsmanagement - Lösungen zu aktuellen rechtlichen Problemen in der betrieblichen Praxis (online) 1916

33.214-V Das Betriebliche Eingliederungsmanagement - Lösungen zu aktuellen rechtlichen Problemen in der betrieblichen Praxis (Videoaufzeichnung) 1918

33.213-V Die Möglichkeiten der Elternzeit sinnvoll einsetzen (Videoaufzeichnung) 1920

Personalbetreuung 1922

33.300 Praktische Anwendung des Arbeits- und Tarifrechts (online) 1923

33.308 Teilzeitarbeitsverhältnisse rechtssicher gestalten - Lösungen zu aktuellen rechtlichen Problemen in der betrieblichen Praxis (online) 1926

33.308-V Teilzeitarbeitsverhältnisse rechtssicher gestalten - Lösungen zu aktuellen rechtlichen Problemen in der betrieblichen Praxis (Videoaufzeichnung) 1928

33.309 Richtiger Umgang mit Führungskräften in scheinbar ausweglosen Situationen – Weiterbeschäftigung oder gesichtswahrende Trennung? 1930

33.344 Grundlagen der Institutsvergütungsverordnung 1932

Personalentwicklung 1934

15.455 KI-Leadership - Mit künstlicher Intelligenz zum natürlichen Führungserfolg 2811

33.370 ChatGPT Grundlagen für Personalentwickler: Was Du jetzt wissen musst (E-Learning) 1938

33.371 KI Personalrecruiting - Zeit sparen mit Stellenausschreibungen und Recruiting über ChatGPT und Co. (online) 1940

33.451 Wirksamkeit steigern mit Transferdesign (online) 1944

33.375 Persönliche Entwicklung im Blick - der S-Karriere Kompass für Sparkassen 1946

Strategische Personalarbeit der Zukunft 1948

33.604 Eingruppierung und Arbeitsplatzbewertung nach dem TVöD 1949

Gleichstellungsarbeit 1951

33.030 Fachtagung Gleichstellungsarbeit 1952

33.707 Basisseminar zum Landesgleichstellungsgesetz (LGG) NRW und zum Allgemeinen Gleichbehandlungsgesetz (AGG) (online) 1954

33.709 Eingruppierung und Arbeitsplatzbewertung nach dem TVöD-S für Gleichstellungsbeauftragte 1956

33.705 Praxisseminar Gleichstellung - Chancen und Herausforderungen der Gleichstellungsarbeit 1958

33.706 Aktuelles für die Gleichstellungsarbeit 2026 Teil 2 1960

33.704 Aktuelles für die Gleichstellungsarbeit 2026 Teil 1 1962

Trainer- und Dozentenqualifizierung 1964

58.237 Lerncoach - Lernerfolge im Alltag ermöglichen (E-Learning) 3056

58.238 Webinare erfolgreich durchführen (E-Learning) 1967
33.020 Forum für Training und Coaching: Werte erleben und Innovationen nutzen 1969
33.021 Netzwerktreffen - Profis im Training (online) 1971
33.910 Graphic Recording - Praxistransfer gestalten und optimieren (online oder in Präsenz) 1973
33.920 Ausbildung zum/zur Vertriebsbegleiter/-in 1975
33.930 Ausbildung zum Teamtrainer / zur Teamtrainerin (online und Präsenz) 1978
33.810 Basiskurs - Train the Trainer 1981
15.730 Zertifikatsprogramm Leadership KSC DBC BC - Vertriebsbegleitung und Training 1984
33.944 Workshop für Trainer/-innen und Vertriebsbegleiter/-innen: Agilität im Vertrieb 1988
33.945 Coaching mit der ACT-Matrix 1990
33.946 Wirkungsvolle Mikro-Trainings gestalten 1992
33.949 Flipcharts mit Wow-Effekt: So beeindrucken Sie Ihre Teilnehmenden nachhaltig 1994
33.948 Psychologische Sicherheit als Schlüsselfaktor für erfolgreiche Teams 1996
33.947 Agilität erleben – Mindset und Methoden praxisnah erleben und anwenden 1998
33.950 GenBridge - Brücken bauen zwischen den Generationen – wenn Erfahrung auf Zukunft trifft 2000
33.952 Komplexität meistern - Innovative Methoden für Trainer/-innen zur Steigerung der Handlungskompetenz 2002
33.200 Referenten-Forum 2004
33.820 Referenten-Impulse - Methoden und Austausch 2006
34 Personalräte/Jugend- Auszubildendenvertretung (JAV) 2008
Seminare für Mitglieder der Personalräte 2009
34.180 Basiswissen Arbeitsrecht 2010
Seminare für Mitglieder der JAV 2012
34.100 Erste Schritte in der JAV erfolgreich meistern 2013
34.150 Fit für den JAV-Vorsitz 2015
40 Interne Revision 2017
Tagungen und Revisionsdialoge 2019
40.001 Fachtagung Interne Revision 2020
40.015 Revisionsdialog - BdZ - Interne Revision 2024

40.055 RSGV-Revisionsdialog 2026
40.050 Revisionsdialog Risikomanagement - ausgewählte Schwerpunkte 2126
40.060 Erfahrungsaustausch Kreditrevision 2173
40.405 Revisionsdialog - Prüfung des Wertpapierdienstleistungs- und Depotgeschäfts 2115
Fachseminare / Zertifikatsprogramme 2035
40.100 Fachseminar Interne Revision 2036
40.120 Zertifikatsprogramm Interne Revision - Banksteuerung und Risikomanagement 2040
40.150 Fachseminar IT-Revision (Online- und Präsenzkurs mit Zertifikat) 2043
Grundlagen der Internen Revision 2048
40.200 Prüfungsgrundlagen 2049
15.435-1 Selbst-Check - KI-Typ (E-Learning) 2052
15.435 Ready for KI - Basis-Skills (Blended Learning) 2054
15.436 KI-MasterClass, S-KIPilot und Co. - Anwender-Skills 2057
40.237 Deep Dive Künstliche Intelligenz (KI) - Experten-Skills Interne Revision (Blended Learning) 2062
40.237-2 Effizienter arbeiten mit KI in der Internen Revision - S-KIPilot und Co. (E-Learning) 2066
40.237-3 Deep Dive Interne Revision Live - Uses Cases entdecken, transformieren und weiterdenken (Webinar) 2068
40.210 Prüfungsgrundlagen IT-Revision 2070
40.220 Internes Kontrollsystem (IKS) 2072
40.240 BdZ Interne Revision - Grundlagen 2074
40.289 Datenanalysen für Interne Revision, Compliance und Fachableitungen 2076
40.271 PPS_neo Revision Prüfungsplanung inkl. Berichterstattung (online) 2472
40.272 PPS_neo Revision Prüfungsdurchführung inkl. Maßnahmenverfolgung (online) 2474
40.231 Projektmanagement und Projektbegleitende Prüfung (E-Learning) 2082
PPS_neo Revision 2084
40.270 PPS_neo Revision Administration (online) 2085
40.271 PPS_neo Revision Prüfungsplanung inkl. Berichterstattung (online) 2472
40.272 PPS_neo Revision Prüfungsdurchführung inkl. Maßnahmenverfolgung (online) 2474
Passiv- & Dienstleistungsgeschäft / Geldwäsche 2091

40.300 Prozessorientierte Prüfung des Passiv- und Dienstleistungsgeschäftes 2092
40.303 Prüfung doloser Handlungen 2094
40.365 OSPlus-Zahlungsverkehr aus Revisionssicht (online) 2096
40.370 SironAML für Revisoren-innen (S822) (online) 2098
26.340 Grundlagenwissen Auslandszahlungsverkehr im OSPlus 2100
26.332 Betrugserfassung und -meldung mit FRZV (online) 2417

Rechnungswesen / Jahresabschluss 2104

40.305 Prüfung des Rechnungswesens und der Bilanz, Vorprüfung des Jahresabschlusses (online) 2105
40.310 Die Anlagenbuchhaltung innerhalb von OSPlus für Revisoren/-innen (S662) 2107
40.395 Integrierter Datenhaushalt - IDH Reporting aus dem Blickwinkel der Internen Revision (S693c) (online) 2109

Wertpapiergeschäft und Compliance 2112

40.400 Prüfungsgrundlagen für das Wertpapierdienstleistungs- und Depotgeschäft (online) 2113
40.405 Revisionsdialog - Prüfung des Wertpapierdienstleistungs- und Depotgeschäfts 2115
40.410 Handelsgeschäfte der Sparkassen und ihre Prüfung 2117
40.415 US-Quellensteuer - Sachstand und Prüfungen (online) 2119
40.425 Revision – Prüfung Compliance und Wertpapiergeschäft Teil 1: Grundlagen (online) 2121
40.426 Revision – Prüfung Compliance und Wertpapiergeschäft Teil 2: Vertiefende Kenntnisse (online) 2123

Banksteuerung und Risikomanagement 2125

40.050 Revisionsdialog Risikomanagement - ausgewählte Schwerpunkte 2126
40.500 Verfahren und Instrumente der Gesamtbanksteuerung im Fokus der Revision (Präsenz-Seminar und E-Learning) 2128
40.501 Interne Revision - Instrumente der neuen Banksteuerung - Schwerpunkt: Ökonomische Perspektive (online) 2131
40.502 Interne Revision - Instrumente der neuen Banksteuerung - Schwerpunkt: Normative Perspektive (online) 2134
40.503 Nachhaltigkeit - Auswirkungen von Sustainable Finance auf Sparkassen im Überblick (GS) (online) 2136
40.504 Nachhaltigkeit Update - Aktuelle regulatorische Entwicklungen von Sustainable Finance auf Sparkassen im Überblick (AS) (online) 2138
40.505 Kreditrisikosteuerung aus Revisionssicht (online) 2140

40.507 Interne Revision - Update über die neuesten Entwicklungen im Bereich der neuen Banksteuerung (AS) (online) 2143

40.508 Interne Revision - Instrumente der neuen Banksteuerung - Schwerpunkt: IRRBB, CSRBB (online) 2146

40.509 Interne Revision - Instrumente der neuen Banksteuerung - Schwerpunkt: SVP-Rechner und LCR-Prognose (online) 2148

40.510 Marktpreis- und Liquiditätsrisikosteuerung aus Revisionssicht (online) 2150

40.511 Interne Revision - Instrumente der neuen Banksteuerung - Schwerpunkt: Nachhaltigkeitsrisiken (ESG) und Risikoinventur (online) 2152

40.515 Vertriebssteuerung aus Revisionssicht 2155

40.520 Prüfung Gesamtbankrisikomanagementsystem 2158

40.530 Prüfung Strategieprozess 2161

40.550 Operationelles Risiko: Grundlagen und Methoden für die Interne Revision (online) 2163

40.560 Risikomanagement mit SimCorp Dimension (SCD) - Revision (S677) (online) 2166

40.550-V Operationelles Risiko: Grundlagen und Methoden für die Interne Revision (Videoaufzeichnung) 2168

40.511-V Interne Revision - Instrumente der neuen Banksteuerung - Schwerpunkt: Nachhaltigkeitsrisiken (ESG) und Risikoinventur (Videoaufzeichnung) 2170

Kreditrevision - Allgemein 2172

40.060 Erfahrungsaustausch Kreditrevision 2173

40.600 Prüfung des Privatkundenkreditgeschäfts (online) 2176

40.605 Prüfung des Firmenkundenkreditgeschäfts 2179

40.610 Die Offenlegung der wirtschaftlichen Verhältnisse nach § 18 KWG (online) 2181

40.615 Gruppen verbundener Kunden nach Art. 4 (1)(39) CRR 2183

40.621 Prüfung Risikovorsorge - Problemkredite (online) 2185

40.636 Update - Aktuelle (aufsichtsrechtliche) Themen der kreditwirtschaftlichen Wertermittlung für die Interne Revision 2187

40.680 OSPlus Kredit - Kreditrevision (S427) 2189

Meldewesen und Statistik 2191

40.700 Prüfungen im aufsichtsrechtlichen Meldewesen - Grundlagen und Einblicke in die Praxis 2192

40.705 Prüfungsgrundlagen Kundenverbünde, Kredit-Meldewesen, AnaCredit und Organkredite (online) 2194

41.524 Datenerhebung über Wohnimmobilienfinanzierungen (WIFSta/FinStabDEV) - Grundlagenseminar (online) 2324

Personalwesen 2199

40.780 Ausgewählte Prüfungen der Internen Revision nach BdZ-Revision im Prüffeld Personal 2200

IT-Revision 2202

40.805 IKT-Compliance 2203

40.811 Das Informationssicherheits-, das IKT-Risikomanagement und die operative Informationssicherheit prüfen 2205

40.812 Das Identitäts- und Rechtemanagement prüfen (online) 2207

40.813 IT-Projekte / IT-Anwendungsentwicklung prüfen (online) 2209

40.814 Prüfen der IT-Betriebsprozesse und -konzepte (online) 2211

40.815 Das Auslagerungsmanagement prüfen 2213

40.816 Das Notfallmanagement prüfen 2215

40.817 Workshop zu aktuellen Themen aus der IT-Revision 2217

40.819 Erfahrungsaustausch IT-Revision 2219

40.830 Prüfungen im Electronic Banking (online) 2221

40.842 OSPlus KURS sicher prüfen (online) 2223

40.860 Prüfung des Datenschutzes für Revisoren/-innen (online) 2226

46.335 Kundendatenmanagement in OSPlus 2503

Kommunikation und Selbstmanagement 2231

40.900 Innenrevisorinnen und -revisoren überzeugen im Gespräch 2232

40.911 Konstruktive Konfliktbewältigung für die Interne Revision 2234

40.921 Praxis-Workshop Selbstmanagement: Work smart in der Internen Revision 2236

40.950 Forensische Interview-Technik für die Interne Revision und Compliance 2239

15.455 KI-Leadership - Mit künstlicher Intelligenz zum natürlichen Führungserfolg 2811

41 Rechnungs- und Meldewesen 2244

Tagungen / Praxisdialoge 2245

41.001 Fachtagung Rechnungswesen - Regionalveranstaltung Westfalen-Lippe 2246
41.003 Fachtagung Rechnungswesen - Regionalveranstaltung Rheinland 2248
41.005 Fachtagung Steuern - Regionalveranstaltung Westfalen-Lippe 2250
41.006 Fachtagung Steuerfragen - Regionalveranstaltung Rheinland 2252
41.020 Praxisdialog Meldewesen Liquidität 2254
41.503 Praxisdialog COREP-Meldewesen - insbesondere Neuheiten durch die CRR III 2312
41.545 Praxisdialog Aktuelles zum FINREP-Meldewesen und zur Asset Encumbrance Meldung (online) 2328

Fachseminare / Zertifikatsprogramme 2260

41.100 Fachseminar Finanzbuchhaltung 2261
41.150 Zertifikatsprogramm - Meldewesen-Spezialist/-in 2264

Finanzbuchhaltung 2267

41.200 Buchführung und Bilanzierung in Sparkassen 2268
41.210 Jahresabschluss und Bilanzierung in Sparkassen (online) 2270
41.240 Bankbilanzpolitik und Bankbilanzanalyse 2272
41.260 Anlagenbuchhaltung innerhalb von OSPlus (Grundseminar) (S663) 2275
41.263 Die Anlagenbuchhaltung innerhalb von OSPlus: Buchen und Auswertungen (Aufbauseminar) (S660) 2277
41.265 Praxisdialog - Die Anlagenbuchhaltung innerhalb von OSPlus (S666) 2279
41.270 Anwenderseminar: OSPlus Bilanz-Reporting (OBR) (S633) 2281
41.271 OSPlus Bilanz-Reporting (OBR) - Fallstudie 2283
41.280 Elektronische Rechnungsbearbeitung mit dem OSPlus-Rechnungsbuch (S760) (online) 2285
41.283 PC-Anwenderschulung DEBU - Debitorenbuchhaltung inklusive Dauerrechnung und Offene-Posten-Buchhaltung (Basis-Schulung zu DEBU - Teil 2) (S763b) (online) 2287
41.286 Erfahrungsaustausch Rechnungsmanagement (DEBU inkl. DARE, MARE, REBU und OPB) (S764) (online) 2289

Controlling 2291

41.300 Grundlagen des Internen Rechnungswesens 2292

Steuern 2294

41.400 Körperschaftsteuer 2295

41.410 Abgabenordnung und Gewerbesteuer 2297

41.420 Umsatzsteuer 2299

41.431 Besteuerung von Spezial-Investmentfonds - das Investmentsteuerrecht verstehen und richtig anwenden 2301

41.432 Vertiefungsseminar Umsatzsteuer 2303

41.440 Tax Compliance - Grundlagen und Best Practices 2305

41.433 Umsetzung des Investmentsteuergesetzes (InvStG) 2018 in SimCorp Dimension (SCD) 2307

Meldewesen und Statistik 2309

41.500 Grundlagen bankaufsichtsrechtlicher und externer Anforderungen an die Bilanz (online) 2310

41.503 Praxisdialog COREP-Meldewesen - insbesondere Neuheiten durch die CRR III 2312

41.505 Gesetzliche Grundlagen des Solvabilitätsregimes (online) 2314

41.510 Gesetzliche Grundlagen der Großkreditmeldung (online) 2316

41.512 Gruppen verbundener Kunden nach Art. 4 (1)(39) CRR 2318

41.516 Gesetzliche Grundlagen der Liquiditätsmeldungen LCR, NSFR und AMM (online) 2320

41.520 Bankenstatistische Meldungen - Gesetzliche Grundlagen 2322

41.524 Datenerhebung über Wohnimmobilienfinanzierungen (WIFSta/FinStabDEV) - Grundlagenseminar (online) 2324

41.540 Grundlagen FINREP-Meldungen (online) 2326

41.545 Praxisdialog Aktuelles zum FINREP-Meldewesen und zur Asset Encumbrance Meldung (online) 2328

41.560 Intensiv-Training für Einsteiger/-innen in das Thema Meldewesen (online) 2330

41.561 Repetitorium - Vorbereitung auf die Zertifizierung Meldewesen (online) 2334

BAIS - Banken-Aufsicht-Informations-System 2336

41.515 GroMiKV mit BAIS - Basisschulung (S669) 2337

41.517 BAIS GroMiKV für Experten - Tipps und Tricks (online) (S698) 2339

41.530 BAIS AnaCredit - Statistische Meldung von Kreditinformationen (S681) 2341

41.531 BAIS AnaCredit für Experten - Statistische Meldung von Kreditinformationen (online) (S697) 2343

41.529 Richtlinie zur Datenerhebung über Wohnimmobilienfinanzierungen - WiFSta mit BAIS (S684c) 2345

41.544 Aufsichtsrechtliches Meldewesen mit BAISform - CoRep, FinRep und Liquidität (LCR, NSFR und ALMM) (S670a) 2347

Integrierter Datenhaushalt (IDH) 2349

41.580 IDH (Integrierter Datenhaushalt) - Erstellung von individuellen Abfragen mit Abfrageschablonen im IDH (S693a) (Online-Grundseminar) 2350

41.581 IDH (Integrierter Datenhaushalt) - Vertiefung IDH Abfrageschablonen im IDH (S693b) (Online-Aufbauseminar) 2352

41.585 Datenqualitätsmanagement (DQM) im IDH für Einsteiger/-innen (online) 2355

41.586 Erweiterung des DQM um sparkassen-individuelle DQ Regeln (online) 2358

41.587 Erfahrungsaustausch Datenqualitätsmanagement (DQM) im IDH 2360

44 Bankrecht 2362

Tagungen/Praxisdialoge 2363

44.001 Fachtagung Aktuelles Bankrecht 2364

Basiswissen 2366

44.210 Legitimationsprüfungen in der Praxis 2367

26.740 Rechtskonforme Reaktion auf Kundenforderungen bei Erstkontakt zu Karten- und Online-Banking-Schäden (Webinar) 2369

26.741 Außergerichtliche Korrespondenz bei Karten- und Online-Banking-Schäden rechtssicher bearbeiten (Webinar) 2371

26.710 Rechtsgrundlagen im Zahlungsverkehr und Electronic Banking 2373

Expertenwissen 2375

15.610 Internet und eCommerce - Rechtsfragen und Lösungsalternativen (online) 2376

15.615 Facebook, Instagram, WhatsApp, TikTok und LinkedIn - Rechtsfragen und Risiken (online) 2379

15.620 E-Mail, Chat und elektronischer Nachrichtenaustausch - Rechtsfragen (online) 2382

26.745 Upgrade - Rechtsprechung im Bereich Karten- und Kontenschäden stets auf dem aktuellen Stand (Webinar) 2385

45 Beauftragtenwesen 2387

Tagungen und Foren 2388

45.001 Fachtagung Compliance WpHG 2389

45.010 Fachtagung Geldwäschebekämpfung 2391

45.003 Fachtagung Datenschutz 2393

Zertifikatsprogramme 2395

45.100 Zertifikatsprogramm Beauftragte/Beauftragter für Compliance nach WpHG 2396

Compliance 2399

45.200 Rechtsgrundlagen Compliance (online) 2400

45.201 Wertpapierwissen für Compliance-Beauftragte 2402

45.202 Allgemeine und besondere Anforderungen an Compliance 2404

45.203 Umsetzung und Prüfung der WpHG-Compliance-Vorgaben: Organisatorische Mindestanforderungen 2406

45.204 Der Compliance-Jahresbericht - Anforderungen der BaFin und Prüfungen nach § 89 WpHG 2408

45.205 Erfahrungsaustausch WpHG-Compliance zu aktuellen Themen 2410

45.216 Das Hinweisgeberschutzgesetz - praktische Umsetzung (online) 2412

45.206 WpHG-Compliance-Sachbearbeitung: Sachkunde und Regulatorik für Nachwuchskräfte 2414

Geldwäsche 2416

26.332 Betrugserfassung und -meldung mit FRZV (online) 2417

Datenschutz 2419

45.620 Aktuelle Themen im Datenschutz (online) 2420

45.624 Datenschutz und Informationssicherheit für IT-Administratorinnen und -Administratoren 2422

45.625 Datenschutz im Auslagerungsmanagement - Datenschutzkontrolle eingesetzter Dienstleister (online) 2424

45.626 Datenschutz im Vertriebsmanagement (online) 2426

45.627 Beschäftigtendatenschutz - Datenschutz im Personalbereich (online) 2428

45.628 Erfolgreiche Kontrollhandlungen im Datenschutz 2430

45.780 Behördliche Auskunftsersuchen in der Praxis - prüfen, dokumentieren, richtig reagieren (online) 2432

46 Organisation und IT-Betrieb 2434

Tagungen 2435

46.002 Fachtagung Organisation - Regionalveranstaltung Westfalen-Lippe 2436

46.003 Fachtagung Organisation - Regionalveranstaltung Rheinland 2438

46.004 Fachtagung Projektmanagement 2440

46.005 Fachtagung Informationssicherheit (hybrid) 2443

46.006 Fachtagung Informationssicherheit - Regionalveranstaltung Rheinland 2445

46.009 Fachtagung Sicherheit 2448

46.010 Sicherheitstage 2450

46.075 Fachtagung Drittparteienmanagement 2452

46.011-V Fachtagung Barrierefreiheit in Sparkassen - das BFSG und L-BGG im Fokus (Aufzeichnung vom 15.01.2025) 2454

Fachseminare / Zertifikatsprogramme 2456

46.150 Zertifikatsprogramm IT-Regulatorik für die 1st-Line 2457

Betriebsorganisation 2461

46.240 Dienstleistungsbezug: Auslagerungsmanagement, Dienstleistersteuerung und IKT-Drittparteienmanagement nach DORA in der Praxis - theoretische Grundlagen 2462

46.241 Vertiefungsseminar Dienstleistungsbezug: Auslagerungsmanagement, Dienstleistersteuerung und IKT-Drittparteienmanagement nach DORA in der Praxis - praktische Umsetzung 2464

46.255 Bankspezifisches IT-Wissen für Nicht-Informatiker/-innen (online) 2640

Projekt-/Prozess- & Datenqualitätsmanagement 2468

15.452 S-KIPilot Intensivtraining für Prozessmanagement/Organisation - Vertiefte Anwendung - Best Practice (online)l 2469

40.271 PPS_neo Revision Prüfungsplanung inkl. Berichterstattung (online) 2472

40.272 PPS_neo Revision Prüfungsdurchführung inkl. Maßnahmenverfolgung (online) 2474

46.322 Praxisdialog PPS/Prozessmanagement 2476

46.326 PPS_neo Editoren-Schulung (online) 2478

46.327 PPS_neo Administration (online) 2480

46.328 PPS-IKS in PPS_neo (online) 2482

46.329 Grundlagen des Prozessmanagements (PPS) (E-Learning) 2484

46.330 Grundlagen ProzessPlus für Sparkassen (PPS) (E-Learning) 2487

46.331 PPS erfolgreich verankern und leben (E-Learning) 2490

46.332 PPS Migration und Weiterentwicklung (E-Learning) 2493

46.352 Geschäftsprozesssteuerung in den Finanzierungsprozessen für Einsteiger der Administration (S422) 2496

46.333 just e-learn-Package: Prozessmanagement PPS 2498

46.334 PPS_neo für Neu- und Quereinsteiger (online) 2501

46.335 Kundendatenmanagement in OSPlus 2503

Dokumentenmanagement 2506

46.651 Input Management - Administration in OSPlus (S330) (online) 2561

46.652 Anwendung des Tools "Web Keying Client / Box Office" als Kern des Input Managements (S331) (online) 2564

46.653 Rechnungsbearbeitung mit Input Management - Konfigurationsmöglichkeiten und Anwendungstipps (S331a) (online) 2566

46.400 Dokumentenmanagementsystem "DMS" - Grundlagen: Vorlagengestaltung mit dem Adobe Experience Manager (AEM) (S333) (SM3025) 2514

46.402 Dokumentenmanagementsystem "DMS" - Gestaltung von dynamischen Formularen (S337) (SM3029) 2516

46.403 Dokumentenmanagementsystem "DMS" - Gestaltung von Korrespondenz mit Textbausteinen (S338) (SM3030) 2518

46.409 DiAS-Archiv - Themen-Tag 2520

46.410 Konzeptionsworkshop Input-Management 2522

46.411 Erfahrungsaustausch zum Input Management 2524

46.654 OSPlus: Input Management Dokumentenverteilung (S331b) (online) 2526

46.412 Konzeptionsworkshop Intranet Content Management i. V. m. dem S-KIPiloten 2528

IT-Support 2530

46.511 Dokumentation von Drittanwendungen unter OSPlus und Nutzung von BexS-Prozessen (S318) (online) 2531

46.510 Grundlagen der Verknüpfung von Daten in PARISplus und KURS (S317) (online) 2533

46.514 Prozesse zur Vergabe und Entzug von IT-Berechtigungen über das Auftrags- und Benachrichtigungssystem (S321) (online) 2535

46.515 Benutzerverwaltungsprozesse unter dem Auftrags- und Benachrichtigungssystem (ABS) (S322) (online) 2537

46.519 Konfiguration von Standardprozessen im ABS (S322a) (online) 2539

46.520 Abbildung von Funktionstrennungsanforderungen im OSPlus – Vorgehen zur SoD-Kategorisierung (S324) (online) 2541

IT-Administration 2543

46.354 Workshop komplexe elektronische Bewilligung in Kreditprozessen (S424) 2544

46.620 OSPlus: Grundlagen der Administration (S300) 2547

46.623 OSPlus: Administration und Produktadministration für Nicht-Administratoreninnen und Administratoren (S313) (online) 2549

46.630 OSPlus-Produktbaukasten: Grundlagen der Produktadministration (S310) 2551

46.641 OSPlus: Administration Aktivgeschäft (S354) 2553

46.644 Administration Regelmanagement für Finanzierungsprozesse (S360) 2555

46.675 Mit der Dynamischen Schnittstelle auf operative Daten im OSPlus zugreifen (online) (S830) 2557

46.629 OSPlus: Einführung in die Geschäftsprozessadministration (S106) (online) 2559

46.651 Input Management - Administration in OSPlus (S330) (online) 2561

46.652 Anwendung des Tools "Web Keying Client / Box Office" als Kern des Input Managements (S331) (online) 2564

46.653 Rechnungsbearbeitung mit Input Management - Konfigurationsmöglichkeiten und Anwendungstipps (S331a) (online) 2566

IDV Individuelle Datenverarbeitung 2568

46.680 IDV: SQL-Grundlagen (S800) 2569

46.682 IDV: Datenworkshop 1 (S801) 2571

46.683 IDV: Datenworkshop 2 (S802) 2573

46.684 IDV: Datenworkshop 3 (S806) 2575

46.685 IDV: OSPlus-Report (S805) 2577

IT-Sicherheit 2579

46.750 Vertiefung technischer Grundlagen für Informationssicherheitsbeauftragte (ISB) 2580

46.754 Kompaktseminar Business Continuity Beauftragte/-r (BCB) - Theoretische Grundlagen (Modul 1) 2582

46.756 Erfahrungsaustausch Notfallmanagement (BCM) 2584

46.757 Erfahrungsaustausch Informationssicherheits-Management (ISMS) (online) 2586

46.758 Workshop zur Vorbereitung auf eine IT-Prüfung nach § 44 KWG 2588

46.755 Kompaktseminar Business Continuity Beauftragte/-r (BCB) - Umsetzung in der Praxis (Modul 2) 2590

46.725 Cyberkriminalität: Sensibilisierung durch Hacking-Techniken und Pentests (online) 2592

46.745 Grundlagen ISO 27001:2022 (online) 2594

46.742 Physische Konzepte im IKT-Risikomanagement und Informationssicherheitsmanagement (online) 2596

46.749 ITM-Radar - Protokollierung und Protokollauswertung (online) 2598

46.753 Operative Informationssicherheit für die 1st-Line 2600

46.120 Grundlagen für neue Informationssicherheitsbeauftragte 2602

46.762 Erfolgreiche Auditierung in der Praxis (online) 2604

46.763 Methoden im IKT-Risiko- und Informationssicherheitsmanagement erfolgreich umsetzen 2606

46.765 Vorfallmanagement - Umgang mit IKT-Vorfällen gemäß DORA (online) 2608

46.804 Maßnahmen für kritische oder wichtige Funktionen in der Praxis (online) 2610

46.805 Praxis-Workshop - Methodik zur Ermittlung kritischer oder wichtiger Funktionen (kowF) (online) 2612

46.767 Business-Impact-Analyse (BIA): Grundlagen verstehen, Praxis beherrschen und erfolgreich implementieren (online) 2614

46.768 Praxis-Workshop: Effektive Notfallübungen – Wissen und Handwerkszeug für Notfälle (online) .. 2616

49 Büromanagement 2618

Kommunikation und Persönlichkeit 2619

15.453 S-KIPilot Intensivtraining für Sekretariate/Assistenzbereiche - Vertiefte Anwendung - Best Practice (online) 2637

49.201 Erfolgreich in der Assistenz 2623

Office 2626

49.450 Excel im täglichen Einsatz effizient nutzen (online) 2627

49.451 PowerPoint im täglichen Einsatz effizient nutzen (online) 2629

49.452 Word im täglichen Einsatz effizient nutzen (online) 2631

OSPlus Portal 2633

49.501 OSPlus-Portal - Grundlagen für das Arbeiten mit der OSPlus-Portal-Anwendung der FI (online) .. 2634

Digitale Entwicklungen 2636

15.453 S-KIPilot Intensivtraining für Sekretariate/Assistenzbereiche - Vertiefte Anwendung - Best Practice (online) 2637

46.255 Bankspezifisches IT-Wissen für Nicht-Informatiker/-innen (online) 2640

IV. Management und Führung 2642

50 Vorstand 2643

Kongress & Tagungen 2644

50.100 Fachtagung Aufsichtsrecht 2645

50.210 Fachtagung "Treasury und Eigenanlagenmanagement" 2647

50.000 NRW-Kongress Transformation 2649

Qualifizierungsprogramm für künftige Vorstände 2651

50.001 Qualifizierungsprogramm für angehende Vorstandsmitglieder und Verhinderungsvertreter/-innen 2652

50.001-1 Modul 1: Die richtige Geschäftsstrategie und -führung 2654

50.001-2 Modul 2: Zeitgemäße Gesamtbanksteuerung und Treasury 2657

50.001-2plus Modul 2 plus: Externe Rechnungslegung und Prüfung von Sparkassen 2662

50.001-3 Modul 3: Sicher agieren im risikorelevanten Kreditgeschäft 2664

50.001-4 Modul 4: Personalmanagement der Zukunft 2666

50.001-5 Modul 5: Mit Persönlichkeit und Werten Zukunft gestalten 2668

50.001-6 Modul 6: Sicherer Umgang mit Gremien und Öffentlichkeit 2670

Steuerung und Stab 2672

50.857 Richtiger Umgang mit Führungskräften in scheinbar ausweglosen Situationen – Weiterbeschäftigung oder gesichtswahrende Trennung? 2673

50.562 DORA für Vorstände (online) 2675

50.804 Konjunktur und Kapitalmärkte: die Welt und NRW 2024 (Webinar) 2678

50.859 Managementwissen kompakt: Update Personalrecht (online) 2680

50.862 Aktuelle Entwicklungen im Wertpapierkundengeschäft und Aufsichtsrecht 2683

50.862-V Aktuelle Entwicklungen im Wertpapierkundengeschäft und Aufsichtsrecht (Video-Aufzeichnung) 2685

50.890 Krisenkommunikation für Vorstände 2687

50.891 Krisenkommunikation für Vorstände - Intensivtraining 2689

50.266 Webinar-Reihe "Geschäftsleitungsqualifikation im Wandel - ESG-Kompetenz als neue aufsichtliche Anforderung" (online) 2691

51 Vorstandsstab 2694

Fachtagungen und Foren 2695

15.044 Tagung KI-Forum 2696

Unternehmenssteuerung und Organisationsentwicklung 2698

15.454 S-KIPilot Impulsworkshop Multiplikatoren - Teams begleiten, motivieren und wirksam machen (online) 2748

51.111 Zertifikatsprogramm praxisorientiertes Nachhaltigkeitsmanagement in Sparkassen 2702

51.300 Krisenkommunikation für Kommunikationsverantwortliche 2706

52 Transformation gestalten - Zukunft sichern 2708

52.830 Change erleben - Veränderungen erfolgreich bewältigen 2709

Arbeitgeberattraktivität erhöhen 2711

52.702 HR-MasterClass – auf dem Weg zum Top-Arbeitgeber 2712

52.702-1 Modul S1: Strategische Personalplanung 2715

52.702-4 Modul R2: On- und Offboarding in Sparkassen gestalten 2718

52.702-6 Modul Q1: Rollen, Karriere- und Entwicklungspfade 2720

52.750 S-VOICES: Starke Werte - Starke Wirkung 2722

Förder-/Talentprogramme 2725

52.201 Talentprogramm Young Professionals + ... 2726

52.202 Traumjob? Führungs-Kraft! 2730

digital.now 2732

15.455 KI-Leadership - Mit künstlicher Intelligenz zum natürlichen Führungserfolg 2811

15.462 KI-Avatare und Erklärvideos (online) 2736

15.463 KI und SEO (Suchmaschinenoptimierung) (online) 2739

52.101 Meine digitale Fitness (digitransform) 2741

digital.future 2743

15.454 S-KIPilot Impulsworkshop Multiplikatoren - Teams begleiten, motivieren und wirksam machen (online) 2748

New Work, Innovations- und Projektmanagement 2747

15.454 S-KIPilot Impulsworkshop Multiplikatoren - Teams begleiten, motivieren und wirksam machen (online) 2748

52.002 Transformation Hub – Zukunft und Veränderung gestalten 2751

52.334 SommerCamp: Projektmanagement 2753

52.335 Change it! Veränderungen erfolgreich gestalten 2755
52.339 Scrum@Work 2757
52.530 Zertifikatsprogramm: Projektmanager/-in 2759
52.531 Scrum.School - Grundlagenseminar 2762
52.532 Zertifizierter Scrum.Master - Intensivseminar und Zertifizierung (online) 2764
52.442 Agiles Projektmanagement mit Scrum (E-Learning) 2766
52.443 Kanban für mehr Struktur und Transparenz (E-Learning) 2768
52.444 Design Thinking (E-Learning) 2770
53 Führung 2772
53.400 Generationen Management ("GenBridge") - Führen über Altersgrenzen hinweg 2773
53.435 Zukunft aktiv gestalten: Strategien für Best-Ager 2775
53.436 Unschlagbar - Positive Leadership mit der "Hammer"-Methodik 2777
53.403 Aktuelle rechtliche Entwicklungen zur Corporate Governance in Sparkassen 2779
Zertifikatsprogramme 2781
53.111 Zertifikatsprogramm Führung - Führungskompetenzen entwickeln und ausbauen 2794
Tagungen und Foren 2787
53.008 PERMA Sommerfest 2788
Qualifizierungsangebote für "junge" Führungskräfte 2790
15.455 KI-Leadership - Mit künstlicher Intelligenz zum natürlichen Führungserfolg 2811
53.111 Zertifikatsprogramm Führung - Führungskompetenzen entwickeln und ausbauen 2794
53.202 Ab morgen Führungskraft - Kompaktseminar für Nachwuchs-Führungskräfte 2799
53.203 Boxenstopp - Ab morgen Führungskraft 2802
53.720 Virtuelle/remote Führung – das „Neue Arbeiten“ (online) 2804
53.724 Praxisberatung virtuelles Führen – individuelles Coaching (online oder in Präsenz) 2806
53.237 Digitale Resilienz: So stärke ich meine Konzentrationsfähigkeit und die der Mitarbeitenden in Zeiten von New Work (online) 2808
Leadership-Masterclass - Das Update für erfahrene Führungskräfte 2810
15.455 KI-Leadership - Mit künstlicher Intelligenz zum natürlichen Führungserfolg 2811

53.710 Teamentwicklung im und mit S-Cape-Room - Ressourcen im Team optimal nutzen und ausbauen 2814
53.743 Onboarding-Strategien für gelungenes Einarbeiten (E-Learning) 2816
53.726 Online-Einzelberatung 2818
53.600 Positive Leadership I: wirksam führen - Menschen fördern und binden 2820
53.207 Positive Leadership II: Steigerung der Teamperformance 2822
53.402 Umsetzungsbegleitung - Führungskräfte zielgerichtet unterstützen 2824
53.716 Teamentwicklung - Ressourcen im Team optimal nutzen und ausbauen 2826
31.500 Vertriebskultur etablieren und Marktmitarbeiter/-innen für den Vertrieb begeistern 2828
53.505 Gesunde Führung - Leistungsstarke Teams 2830
53.731 Leadership Hacks für moderne Führung (E-Learning) 2832
53.733 Teammeetings effizienter machen (E-Learning) 2834
53.734 Führungskraft als Personalentwickler Nr. 1 (E-Learning) 2836
53.735 Digitale Transformation erfolgreich gestalten (E-Learning) 2838
53.736 Diversity und Inklusion - Vielfalt führen und fördern (E-Learning) 2840
53.750 just e-learn-Package Führung (E-Learning) 2842
53.598 Perma Lead - positive Führung in einer sich wandelnden Arbeitswelt 2844
53.597 Perma Lead - positive Führung für Mitarbeitende, Teams und Organisationen 2846
53.742 Psychologische Sicherheit - gemeinsam stark (E-Learning) 2848
53.738 Generationenübergreifend führen und zusammenarbeiten (E-Learning) 2850
53.739 Mental Health: Die psychische Gesundheit der Mitarbeitenden schützen (E-Learning) 2852
53.741 Die Führungskraft als Coach (E-Learning) 2854
Qualifikation von Führungskräften in Krankenhäusern 2856
53.130 Führungskräfteentwicklungsprogramm - Krankenhaus mit exzellenter Führung gestalten 2857
Frauen in Karriere 2860
59.402 Wir bringen Frauen in Karriere - Fit für den nächsten Schritt 2861
59.701 Weibliche und männliche Kommunikation im Business – kein Buch mit 7 Siegeln 2863
59.010 Women Karrierekompass: Den eigenen Weg finden und stärken 2865
59.700 Weibliche Potenziale erkennen und Vielfalt nutzen 2868

59.420 Unconscious Bias - Gleichstellung leben, Frauen fördern 2870
59.502 Führung neu denken: Erfolg durch Top-Sharing 2872
Fachtagungen und Foren 2874
59.001 Forum Frauen in Karriere – New.Women.Work. 2875
59.002 Symposium "Frauen im Sparkassenmanagement" 2877
Cross-Mentoring-Programme 2879
59.601 Patenprogramm des SVWL 2880
Ihre Inhouse-Führungsakademie 2882
53.700 Positive Leadership Expedition 2883
54 Aufsichtsräte 2885
Zertifikatsprogramm für Aufsichtsräte 2886
54.110 Zertifikatsprogramm für Aufsichtsräte von Krankenhäusern 2887
54.120 Zertifikatsprogramm für Aufsichtsräte in kommunalen Unternehmen 2889
Seminare für Mitglieder der Aufsichtsräte 2891
54.102 Grundlagen der Arbeit im Aufsichtsrat 2892
54.111 Markt und Geschäftsfeld 2894
54.112 Finanzierung und aktuelle Entwicklungen 2896
54.113 Instrumente und Handlungsfelder 2898
54.114 Gesellschaftsrechtliche Aspekte der Aufsichtsratstätigkeit 2900
54.121 Markt und Geschäftsfeld (online) 2902
54.122 Rechtliche Rahmenbedingungen (online) 2904
54.123 Instrumente und Handlungsfelder (online) 2906
54.124 Spezialthemen und rechtliche Besonderheiten (online) 2908
Webinare für Mitglieder der Aufsichtsräte 2910
54.331 Rechnungslegungsbezogene Grundlagen 2911
54.332 Kennzahlengestützte Jahresabschlussanalyse 2913
54.334 Risikomanagementsystem 2915
54.335 Pflichten und Haftung 2917

55 Verwaltungsräte 2919

Auftakt und Kongress 2920

55.000 Auftaktveranstaltung für neue Mitglieder der Verwaltungsräte 2921

55.001 Kongress für Mitglieder der Verwaltungsräte (hybrid) 2923

Grundlagenseminare für Mitglieder der Verwaltungsräte 2925

55.203 Grundlagenseminar I (E-Learning) 2926

55.204 Grundlagenseminar II für neue Mitglieder der Verwaltungsräte (online) 2928

55.204-V Grundlagenseminar II für neue Mitglieder der Verwaltungsräte (Videoaufzeichnung) 2930

Vertiefungsseminare für Mitglieder der Verwaltungsräte 2932

55.252 Rechtliche Sicherheit bei der Arbeit im Verwaltungsrat (online) 2933

55.253 Risikomanagement und Risikolage I (online oder Präsenz) 2935

55.253-V Risikomanagement und Risikolage I (Videoaufzeichnung) 2937

55.254 Risikomanagement und Risikolage II (online oder Präsenz) 2939

55.254-V Risikomanagement und Risikolage II (Videoaufzeichnung) 2941

55.256 Die Eigenanlagen einer Sparkasse (Depot A) - Chancen und Risiken 2943

55.257 Nachhaltigkeit I - Grundlagen: Auswirkungen von Sustainable Finance auf Sparkassen im Überblick (online) 2945

55.258 Nachhaltigkeit II - Update: Aktuelle regulatorische Entwicklungen und Praxisbericht (online) 2947

55.259 Rechtsgrundlagen, Personalbereich und weitere Berichterstattungen (online) 2949

Auffrischungsseminare für Mitglieder der Verwaltungsräte 2951

55.281 Aktuelle Entwicklungen in der Kreditwirtschaft und in der Risikosteuerung (online) 2952

Seminare für Mitglieder der Risikoausschüsse 2954

55.301 Risikoausschuss - Das Kreditgeschäft 2955

55.302 Risikoausschuss - Bilanzierung und Bilanzanalyse im Kreditgeschäft 2957

Seminare für Mitglieder der Bilanzprüfungsausschüsse 2959

55.401 Grundlagen des Jahresabschlusses und Analyse der wirtschaftlichen Entwicklung I 2960

55.402 Grundlagen des Jahresabschlusses und Analyse der wirtschaftlichen Entwicklung II 2962

Kompaktwissen für Mitglieder der Verwaltungsräte 2964

55.620 DORA - Digital Operational Resilience Act (E-Learning) 2965

55.621 DORA-Wissen kompakt für Verwaltungsräte - Update 2026 (online) 2967
Digitaler Verwaltungsratsnavigator 2969
55.900 Verwaltungsräte-Navigator 2970
V. Persönlichkeit 2972
56 Kommunikation 2973
Persönliche Weiterentwicklung 2974
15.708 Stimmtraining - Den richtigen Ton treffen 2975
15.914 Fit für die Videoberatung - wirksam digital beraten 2977
56.201 Auf den Punkt bringen 2979
56.203 Gelassenheit siegt - Souveräner mit Ärger und Kritik umgehen 2981
56.205 Schlagfertigkeit - garantiert nie wieder sprachlos! 2984
56.208 Zurückhaltend und überzeugend 2986
56.210 Besser kommunizieren 2988
56.300 Mit Empathie zu engeren Kundenbeziehungen 2990
56.299 Das Persönlichkeitstraining - Sich selbst und andere besser verstehen 2993
56.350 Feedback geben unter Kolleg:innen (E-Learning) 2996
56.295 Wertschätzend kommunizieren (E-Learning) 2998
56.600 just e-learn-Package Gut kommunizieren und präsentieren (E-Learning) 3000
56.352 Meetings moderieren (E-Learning) 3002
56.353 Fragetechniken gezielt einsetzen (E-Learning) 3004
Konfliktlösung 3006
56.504 Argumentieren - überzeugen - durchsetzen 3007
56.505 Schwierige Situationen deeskalieren 3009
56.506 Mit schwierigen Situationen und verbalen Angriffen umgehen (E-Learning) 3011
56.351 Dialog- und Konfliktfähigkeit (E-Learning) 3013
57 Präsentation und Moderation 3015
Präsentation 3016
57.215 Präsentieren - die Grundlagen (E-Learning) 3017

57.216 Präsentieren - Persönlich, souverän und professionell (E-Learning) 3019
57.207 Feedback intensiv 3021
57.212 Professionell auftreten in Videokonferenzen (E-Learning) 3023
57.214 Selbstmarketing: Wirkungsvoll überzeugen (E-Learning) 3025
57.217 Präsentationen mit Impact durch Storytelling (online) 3027
57.218 Überzeugend auftreten - online und in Präsenz (E-Learning) 3029
58 Selbstmanagement 3031
Selbstorganisation 3032
15.450 S-KIPilot Kompakt Vertrieb - Einsatz von generativer KI im Service- und Beratungsalltag (online) 3033
58.246 Zeitmanagement (E-Learning) 3036
15.441 Der S-KIPilot kompakt - Einsatz von generativer KI im Sparkassenalltag (Webinar) 3038
15.449 Die Kunst der Prompting-Techniken für KI-Anwendungen von A bis Z (online) 3041
58.190 Klassisches Projektmanagement - Projekte erfolgreich planen (E-Learning) 3044
58.191 Klassisches Projektmanagement - Projekte erfolgreich steuern (E-Learning) 3046
58.202 Ganz einfach sich selbst managen 3048
58.205 Mit weniger Perfektionismus mehr erreichen 3050
58.224 BrainTrain - Hirngerechtes Arbeiten spart Zeit und schont die Nerven 3052
58.236 Lernen lernen: Weiterbildungschancen erkennen und nutzen (E-Learning) 3054
58.237 Lerncoach - Lernerfolge im Alltag ermöglichen (E-Learning) 3056
58.247 Digitale Fake-Inhalte erkennen (E-Learning) 3058
58.248 ChatGPT-Grundlagen - Was Du jetzt wissen musst (E-Learning) 3060
58.249 Digitale Informationsflut effizient meistern (E-Learning) 3062
58.251 Motivation in turbulenten Zeiten (E-Learning) 3064
58.252 Power Week - Resilienz to go 3066
58.254 Burnout besser verstehen und bewältigen (E-Learning) 3069
58.255 Gesünder leben (E-Learning) 3071
58.257 Stressmanagement - Stress erfolgreich und gelassen meistern (E-Learning) 3073
58.260 just e-learn-Package Gesund leben und arbeiten (E-Learning) 3075

58.407 LinkedIn für Sparkassenmitarbeitende - effektive Nutzung und Netzwerkaufbau 3077
58.433 Resilienz stärken (E-Learning) 3079
58.903 Erfolgreich arbeiten im Homeoffice (E-Learning) 3081
58.210 Mentale Fitness - turbulenten Zeiten gelassener begegnen 3083
Persönliche Entwicklung 3085
58.401 Wie wirke ich auf andere? - Wirkung, Wahrnehmung und Weiterentwicklung 3086
58.209 Stärken erkennen und gezielt einsetzen (E-Learning) 3088
58.502 just e-learn-Package Persönliche Entwicklung (E-Learning) 3090
58.441 Unconscious Bias - Vorurteile und Stereotypen erkennen und reduzieren (E-Learning) 3092
58.231 Nachhaltig lernen mit E-Learning (E-Learning) 3094
58.434 Resilienz in Veränderungsprozessen stärken 3096
58.232 Erfolgsgeheimnis Lernkultur (E-Learning) 3099
58.233 Selbstorganisiert lernen (E-Learning) 3101
58.234 Gute Fehlerkultur leben (E-Learning) 3103
58.227 Lernstrategien: Methodenkoffer für selbstorganisiertes Lernen (E-Learning) 3105
58.235 just e-learn-Package "Bereit für Neues Lernen" (E-Learning) 3107
58.256 Mental Health: Achtsam handeln im Arbeitsalltag (E-Learning) 3109
58.245 Veränderungen als Chance sehen (E-Learning) 3111

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

A. SEMINARE, FACHSEMINARE, TAGUNGEN

I. Markt
II. Marktfolge
III. Stab
IV. Management und Führung
V. Persönlichkeit
VI. FI-Seminare
VII. Digitalisierung

ESG und Transformation im Konzern Kommune - die Transformationsstrategien kompetent begleiten

Die kommunalen Kunden stehen hinsichtlich ihres Beitrags zur Klimaneutralität vor immensen Herausforderungen. Umso wichtiger ist es, die Transformationspläne dieser Kundengruppe sicher zu begleiten und sie bei der Erreichung ihrer Ziele kompetent zu unterstützen. Voraussetzung dafür ist, die Zukunftsaufgaben zu verstehen und mit dem Drahtseilakt zwischen leeren Kassen und Transformationsdruck souverän umzugehen. In diesem Seminar erhalten Sie Impulse für die Weiterentwicklung Ihres persönlichen Beratungsansatzes über die reine Finanzierung hinaus.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen der Segmente Firmen-/ Unternehmenskundenberatung, Kommunalkundenberatung, Treasury, Marktfolge

IHR NUTZEN

- Sie sind sich der Komplexität und Potenziale der Transformation im kommunalen Kontext bewusst (Big Picture).
- Sie können das Transformationsbedürfnis der Kommune/KNU mit den Rahmenbedingungen der Sparkasse abgleichen.
- Sie können konkrete Handlungsoptionen und Lösungen ableiten und sich als Transformationsbegleiter positionieren.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Jörg Rudloff
- Daniel Barth, MLH consult

HINWEIS(E)

Aufgrund der Komplexität des Kommunalkundengeschäfts empfehlen wir die ergänzende Buchung der Angebotsnummer 12.651, um das Thema der kommunalen Transformation gut in den Gesamtkontext einzubetten. Beide Veranstaltungen sind inhaltlich aufeinander abgestimmt.

HINWEISE ZUM LERNMATERIAL

Die im Seminar verwendete Präsentation wird im Nachgang im Downloadporal zur Verfügung gestelt.

TERMIN(E)

04.03.2027 | virtueller Seminarraum
09:00 – 13:00 Uhr

DAUER

3,5 Stunden

PREIS

345,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Marie Büchner
0231 22240-776
marie.buechner@ska.nrw

INHALTE



Gerrit Friesecke
0231 22240-564
gerrit.friesecke@ska.nrw

Programm/Inhalt

Strategischer Rahmen der Transformation

- Big Picture: Treiber der Transformation und die Herausforderungen und Chancen für kommunale Kunden
- Rahmenbedingungen und Handlungsdruck (Dekarbonisierung, Klimaanpassung)

ESG und Reporting

- ESG-Risiken und S-ESG-Score im kommunale Kontext
- ESG-Daten und Reportings bei kommunale Kunden
- Praxisfall VSME/VS-Bericht

Fokus Energie und Wärme

- Energie- und Wärmewende in der Kommune verstehen
- konkrete Umsetzungsbeispiele und deren Mehrwerte für Kommunen

Rolle und Lösungen der Sparkasse

- Transformationsbegleitung kommunaler Kunden
- Herausforderungen der Finanzierung
- aktuelle Lösungen aus dem Projekt Trafofi
- Übersetzung der Regulatorik und Anforderungen in konkrete Lösungen
- Ausblick: weitere Lösungen aus dem Projekt Trafofi („Griff ins Regal“) und Lernreise

A. SEMINARE, FACHSEMINARE, TAGUNGEN

I. Markt

01 Privatkunden
02 Individualkunden
03 Private Banking
04 Immobilien
10 Heil- und Freiberufler
11 Geschäfts- und Gewerbekunden
12 Firmen- und Unternehmenskunden
15 Medialer und Digitaler Vertrieb
15 Kunden-Service-Center - Business-Center - Digtales Beratungs-Center

I. MARKT

01 Privatkunden

Tagungen und Foren
Zertifikatsprogramme
Trainings: Sparkassen-Finanzkonzept
Trainings: Beratung und Vertrieb
Mediale Beratung
Service
Vorsorge und Absicherung
Geldanlage
Bausparen
Finanzierung
Steuern - Recht - VWL

Sachkunde in der Anlageberatung für Privatkunden: Rechtliche Grundlagen (E-Learning)

Mit MiFID II wurden neue Rechtsgrundlagen für die Qualifikation von Mitarbeitenden in Wertpapierdienstleistungsunternehmen eingeführt. Ziel des E-Learnings ist es, einen Überblick über die gesetzlichen und aufsichtsrechtlichen Vorschriften im Wertpapiergeschäft für Privatkundinnen und -kunden zu erhalten, die für Anlageberater/-innen zum Sachkundenachweis nach § 1 WpHGMaAnzV erforderlich sind. Das E-Learning vermittelt als Grundlagenschulung die relevanten Vorschriften kompakt in fünf Kapiteln und dient Anlageberaterinnen und -beratern dazu, ihre Sachkunde zu erfüllen und nachzuweisen.

ZIELGRUPPE

Alle Beraterinnen und Berater, die sachkundepflichtig sind, insbesondere Privatkundenbetreuer/-innen mit Standard-Wertpapiergeschäft ohne Vermögensverwaltung, die neu oder wieder einsteigen

IHR NUTZEN

- Sie haben einen Überblick über aktuelle rechtliche Rahmenbedingungen und Anforderungen in der Anlageberatung.
- Sie steigern Ihre Beratungsqualität unter Berücksichtigung der Anforderungen an die Sachkunde.
- Sie sind darüber informiert, wie der Anlageberatungsprozess bei der Erfüllung der WpHG-rechtlichen Anforderungen unterstützt.
- Sie nutzen das E-Learning für einen unabhängigen, komfortablen Sachkundeerwerb – im Dienst oder auf privaten Endgeräten – mit einer Nutzungsdauer von einem Jahr und bestimmen dabei Ihr Lerntempo flexibel selbst.
- Sie weisen Ihre Sachkunde durch die erfolgreiche Teilnahme an einer Abschlussprüfung nach und erhalten einen Nachweis darüber.

HINWEIS(E)

Eine Anrechnung von 3 Zeitstunden ist im Rahmen der Insurance Distribution Directive (IDD) möglich.

Das E-Learning kann ganz einfach und flexibel mit dem Smartphone, Tablet oder Desktop genutzt werden, jederzeit und überall. Es wird jeweils für einen Zeitraum von 12 Monaten freigeschaltet. Einzelne Nutzer und Gruppen können angemeldet werden.

Für die Nutzung des Akademieportals und Bearbeitung von E-Learnings am Standard-Arbeitsplatz in der Sparkasse muss das Windows-Konto Mitglied in der Proxy-Gruppe B3 oder höher sein. Die Vergabe dieser Mitgliedschaften erfolgt durch Ihre IT-Organisation bzw. Ihren PC-Benutzerservice. Der Zugang über einen Aufruf im Browser ist auch über Tablet, Smartphone oder privatem Endgerät möglich. Ein Headset ist nicht erforderlich, aber zu empfehlen.

TERMIN(E)

Start jederzeit möglich

(Laufzeit: 1 Jahr)

DAUER

4 Stunden

PREIS

199 € inkl. Sachkundenachweis

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Jedes Kapitel schließt mit einem Selbsttest ab. In einer abschließenden Lernerfolgskontrolle wird das Gelernte aus allen Kapiteln überprüft. Die erfolgreiche Teilnahme wird als Sachkundenachweis bestätigt.

Über diesen Link können Sie einen ersten Einblick und Eindruck gewinnen:
https://360.articulate.com/review/content/7f596f14-4743-4f90-93f8-851e12cfb822/Review

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 25 Teilnehmenden aus einer Sparkasse je Termin: 149 €

Programm/Inhalt

Zivilrechtliche Grundlagen (Verträge, Vertretung)

Zivilrechtliche Haftung (Schadensausgleich, Schuldfrage)

Aufsichtsbehörden (BaFin, ESMA)

Relevante Gesetze im Detail

- Wertpapierhandelsgesetz
- Mitarbeiteranzeigeverordnung

Rahmenbedingungen und Auswirkungen in der Anlageberatung

- Interessenkonflikte
- Zuwendungen
- Vertriebsvorgaben
- Compliance
- Best Execution
- PRIIPs-VO, PIB, WAI und KID
- Kosten- und Zuwendungstransparenz
- Quick-fix
- Kundeninformation/Prospekte
- Marktmissbrauchsrichtlinie (MAR/MAD)
- Einholung von Kundenangaben
- Äquivalenzcheck
- Finanzinstrumente
- Risikobereitschaft
- Anlageziele
- Zielmarkt
- Nachhaltigkeit
- Geeignetheitserklärung

Abschlussprüfung

Salespresso

IHR NUTZEN

- Sie kennen die neuesten Anforderungen und Trends im Privatkundenvertrieb und können diese direkt in Ihre Beratungen integrieren.
- Sie können in nur wenigen Minuten wertvolles Vertriebswissen erwerben, das Sie umgehend bei Kundengesprächen anwenden.
- Sie sind vertraut mit innovativen Tools und Techniken, die Ihre Fähigkeit zur individuellen Kundenansprache stärken und Ihre Abschlussquote erhöhen.
- Sie erleben eine kontinuierliche Weiterentwicklung Ihrer vertrieblichen und digitalen Kompetenz durch den Zugang zu interaktiven Lernformaten und Expertenwissen.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

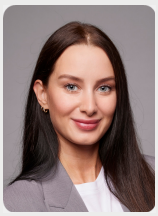
DAUER

2 Stunden
individuelle monatliche Lernzeit

PREIS

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



Mandy Hering
0231 22240-790
mandy.hering@ska.nrw

Programm/Inhalt

Salespresso bietet Ihnen eine Vielzahl von kompakten, praxisorientierten Lernmodulen, die sich flexibel in Ihren Arbeitsalltag einfügen. Die Inhalte umfassen:

- Microlearning-Formate: Kurze Lerneinheiten von weniger als zehn Minuten, die Sie gezielt in Ihrem Beratungsgespräch einsetzen können.
- Interaktive Live-Sessions: Vertiefen Sie Ihr Wissen im Austausch mit erfahrenen Kolleginnen und Kollegen sowie Expertinnen und Experten.
- Podcasts und Experten-Chats: Hören Sie unterwegs, wie Vertriebsprofis ihre Strategien und Tipps teilen.
- Persönlichkeitsentwicklung und Selbstmanagement: Erarbeiten Sie sich nicht nur vertriebsrelevantes Wissen, sondern stärken Sie auch Ihre persönliche Kompetenz in der Kundeninteraktion.
- Aktuelle Informationen aus dem Verbund: Bleiben Sie stets informiert über Neuigkeiten, die Ihren Vertrieb erleichtern.

Mit Salespresso wird Lernen zum Erlebnis – modern, flexibel und direkt umsetzbar. Seien Sie bereit für den nächsten Schritt in Ihrer Karriere im Privatkundenvertrieb!

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

01 PRIVATKUNDEN

Tagungen und Foren

Faszination Sparkasse - Mit den Stärken der Nr. 1 selbstbewusst verkaufen

Mit welchem Selbstverständnis und welchem Selbstbewusstsein arbeite ich bei der Nr. 1 der Finanzdienstleister? Was sind die stärksten Gründe für meine Sparkasse? Wie transportiere ich die besonderen Markenwerte der Sparkasse im Kundengespräch? Antworten auf diese und weitere Fragen vermitteln wir in dieser Veranstaltung.

ZIELGRUPPE

alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

IHR NUTZEN

- Sie erleben die besonderen Werte und die Faszination der Nr. 1 auf ungewohnte Weise.
- Sie wissen, wie Sie Wettbewerbsangebote ungewohnt erfolgreich kontern.
- Sie können sich und Ihre Beratung im Kundengespräch positionieren: unverwechselbar und viel besser als umsonst.

HINWEIS(E)

Gern berät Sie Lars Abraham bezüglich der Durchführung dieses Forums als Inhouse-Veranstaltung.

TERMIN(E)

auf Anfrage

DAUER

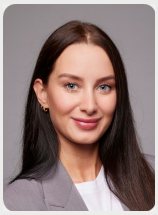
1 Tag
auf Anfrage

PREIS

auf Anfrage

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



Lars Abraham
0231 22240-741
lars.abraham@ska.nrw

Programm/Inhalt

Das faszinierende Selbstverständnis - Ein Spannungsfeld oder ein spannendes Feld?

- Die Sparkasse aus Sicht der Kundinnen und Kunden, der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, der Konkurrenz und der Öffentlichkeit
- Selbstverständnis kennen UND transportieren können: Wie sag ich es?
- Stell Dir vor Du bist GUT. und keiner weiß das: Leistungen leisten
- Ganzheitlichkeit erleben lassen
- Beraten heißt helfen: aktiver Verbraucherschutz
- Verkauf: Nichts, was die Kundinnen und Kunden nicht verstehen - nichts, was sie sich nicht leisten können

10 starke Gründe für meine Sparkasse

- Der Geschäftsbericht als Ideenquelle
- Tue Gutes und sprich darüber
- Werbung im Kundengespräch
- Identifikation im Alltag

Werte leben: Menschen verstehen. Sicherheit geben. Zukunft denken.

- Die Leitlinien der Sparkassenorganisation verinnerlichen
- Wie wir sein wollen und wie wir sind
- Berufliches und Privates: Gibt es da einen Unterschied?
- Nachhaltigkeit in der Beratung leben

Das Selbstbewusstsein zur Marke

- Wie werde ich mir meines Wertes für die Kundinnen und Kunden bewusst?
- Wie viel es kostet, (k)ein Sparkassenkunde zu sein
- Mehrwert begreifen: Wir sind besser als umsonst
- Mit Mehrwert kontern: Wir sind in den Konditionen unschlagbar
- Mehrwert bezahlt bekommen

Nachwuchsverkäuferforum

Wenn positive Erlebnisse in der Kundenberatung fehlen, werden Angebote schnell auf Zinssätze und Preise reduziert. Damit allein sind Sparkassen jedoch oft nicht wettbewerbsfähig. Wie gelingt es also, Kundinnen und Kunden kreativ für die eigene Beratung zu begeistern?

ZIELGRUPPE

Privatkundenbetreuer/-innen in den ersten Jahren nach Ausbildungsende, Nachwuchsverkäufer/-innen

IHR NUTZEN

- Sie bieten Ihren Kundinnen und Kunden mehr als nur Angebote und Produkte.
- Sie überraschen Ihre Kundinnen und Kunden mit kreativen Ideen und persönlichem Engagement.
- Sie wissen, wie Sie Gesprächspartnerinnen und Gesprächspartner sowie Kundinnen und Kunden mit einfachen Mitteln für die Sparkasse begeistern können.

TERMIN(E)

10.03.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

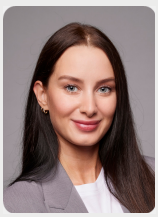
1 Tag

PREIS

425,00 €
zzgl. Bewirtungspauschale

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



Lars Abraham
0231 22240-741
lars.abraham@ska.nrw

Programm/Inhalt

Kundinnen und Kunden überraschen

- Mit Service begeistern
- Lösungsorientiert denken
- Mut zum Anderssein

Kommunikationsregeln und Körpersprache

- Mit Persönlichkeit und Menschlichkeit punkten
- Wie Sie Interesse an Kundinnen und Kunden verbal formulieren
- Aussagen durch sympathische Körpersprache unterstreichen

Beschwerden managen

- Wie Sie sich professionell verhalten
- Wie Sie einen Fehler zu einem Gewinn machen

Ideenschmiede

- Was Sie tun können, um sich von der Konkurrenz positiv abzuheben
- Wie Sie kreatives Potenzial ausschöpfen

Instrumente zur Kundenverblüffung

- Anknüpfungspunkte in der Kundenbeziehung erkennen
- Was bei Aktivitäten zu beachten ist
- Den Erfolg der Maßnahme nachhaltig sichern
- Kundinnen und Kunden an die Sparkasse binden

Fachtagung Privates Finanzkonzept

Das "Private Finanzkonzept" ist das zielführende und effiziente Beratungskonzept im Vertrieb. Durch die Weiterentwicklung hin zum Kompass der modernen Beratung wird es die volle Wirkung weiter entfalten. Diese multikanale Beratungsstrategie gilt es in den Vertriebs- und Führungsprozessen weiter zu etablieren. Darüber hinaus bieten die neuen Vertriebschancen zur Altersvorsorge konkrete Anlässe zur Kundenansprache für eine bedarfsgerechte Beratung.

ZIELGRUPPE

- Verantwortliche für das "Private Finanzkonzept" sowie für die "Altersvorsorge" aus den Bereichen Vertriebsmanagement und Personalentwicklung
- Führungskräfte im Privatkundenmarkt
- Vertriebscoaches, Vertriebsbegleiterinnen und Vertriebsbegleiter

IHR NUTZEN

- Sie sind mit der Weiterentwicklung des "Privaten Finanzkonzepts" zu einer höheren Qualität und stärkeren Effizienz im Vertrieb vertraut.
- Sie wissen, welche Vertriebschancen durch die neuen Möglichkeiten und Förderungen in der Altersvorsorgeberatung genutzt werden können.
- Sie profitieren von den Erfahrungen anderer Sparkassen aus der praktischen Umsetzung und gewinnen neue Ideen für Ihr Haus.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Experten und Expertinnen aus dem DSGV, SVWL und RSGV, den Sparkassen und von Verbundpartnern

HINWEIS(E)

Hinweis zur Hotelbuchung:
Sofern Sie eine Übernachtung benötigen, können Sie ein Zimmer im direkt neben der Sparkassenakademie NRW gelegenen Hotel Hampton by Hilton buchen. Bis vier Wochen vor Veranstaltungsbeginn haben wir für Sie ein Zimmerkontingent gesichert. Bitte buchen Sie direkt beim Hotel, wählen Sie den Button "Sonderpreise" aus, bestätigen Sie dort die Gruppenkennnummer „93K“ und buchen Sie dann über den Button „Zimmer und Preise prüfen". Alternativ können Sie auch weiterhin beim Hotel per Telefon (0231 9479900) oder per Mail (info@hamptondortmund.de) reservieren. Zur schnelleren Abwicklung nennen Sie dabei bitte den Code "Fachtagung Privates Finanzkonzept - Gruppenkennung Nr. 93K". Weitere Kooperationshotels der Sparkassenakademie NRW finden Sie auf unserer Internetseite unter Tagungszentrum.

Hinweis zur Buchung bei Teilnahme an nur einem Tag:
Sie haben aufgrund der Themenschwerpunkte die Möglichkeit, nur am ersten oder nur am zweiten Tag teilzunehmen. Der Preis reduziert sich in diesem Fall auf 495,00 € zzgl. Bewirtungspauschale. Bitte ergänzen Sie bei der Anmeldung einen entsprechenden Hinweis unter "Bemerkungen".

TERMIN(E)

15.11.2027 – 16.11.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

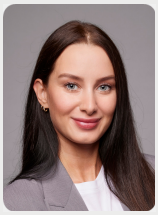
2 Tage

PREIS

795,00 €
zzgl. Bewirtungspauschale

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



Birgit Knoll
0231 22240-788
birgit.knoll@ska.nrw

Programm/Inhalt

Das Programm wird noch veröffentlicht.

Fachtagung Marktbereichsleitung Privatkunden

Die Herausforderungen im Vertrieb steigen - bei gleichzeitig wachsenden Qualitätsansprüchen. Dies erfordert eine sehr gute Führungskultur, um Filialleiterinnen und -leiter sowie Vertriebsmitarbeitende, für die Bewältigung ihrer vielschichtigen Aufgaben zu begeistern und zu befähigen. Diese Fachtagung vermittelt Impulse und Insights zu Führungs-, Steuerungs- und Vertriebsthemen und liefert Energie für deren Umsetzung.

ZIELGRUPPE

Bereichsdirektorinnen und -direktoren, Marktbereichsleiterinnen und -leiter, Vertriebsführungskräfte im Privatkundenmarkt

IHR NUTZEN

- Sie wissen, was Kundinnen und Kunden vom Marktführer Sparkasse erwarten.
- Sie kennen ausgezeichnete Möglichkeiten in den Bereichen Führung, Vertrieb und Steuerung im Privatkundengeschäft zu agieren und kommen ins "TUN".
- Sie profitieren von praxiserprobten Vertriebsansätzen zu Themen wie Personalgewinnung und Onboarding, Service-Exzellenz, Beratung und Neukundengewinnung.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeiter/-innen der Sparkassen-Finanzgruppe und externe Partner/-innen

HINWEIS(E)

Hinweis zur Hotelbuchung:
Sie können bei Bedarf ein Zimmer im direkt neben der Sparkassenakademie NRW gelegenen Hotel Hampton by Hilton buchen.
Bitte buchen Sie direkt beim Hotel, wählen Sie den Button "Sonderpreise" aus, bestätigen Sie dort die Gruppenkennnummer „01.008“ und buchen Sie dann über den Button „Zimmer und Preise prüfen". Alternativ können Sie auch weiterhin beim Hotel per Telefon (0231 9479900) oder per Mail (info@hamptondortmund.de) reservieren. Zur schnelleren Abwicklung nennen Sie dabei bitte den Code "Fachtagung Marktbereichsleitung Privatkunden - Gruppenkennung 01.008". Weitere Kooperationshotels der Sparkassenakademie NRW finden Sie auf unserer Internetseite unter Tagungszentrum.

TERMIN(E)

10.05.2027 – 11.05.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

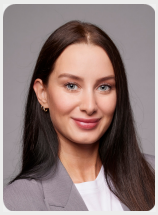
2 Tage

PREIS

745,00 €
zzgl. Bewirtungspauschale

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



Lars Abraham
0231 22240-741
lars.abraham@ska.nrw

Programm/Inhalt

Das Programm wird noch veröffentlicht.

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

01 PRIVATKUNDEN

Trainings: Sparkassen-Finanzkonzept

SFK meets IAM – Verbindungen schaffen und Vertriebsstärke entfalten

Mit einer effizienten Kundenansprache über alle Kanäle durch das "Integrierte Ansprachemanagement" und eine hohe Datenqualität im "Privaten Finanzkonzept" gelingt es, die Vertriebsstärke jedes Mitarbeitenden im Team neu zu entfalten. Das Reporting zum SFK bietet den Führungskräften die Möglichkeit, ihre Mitarbeitenden gezielt zu entwickeln. Die Eigenverantwortung aller wird gestärkt und führt zu einer hohen Wirksamkeit dieses Angebots.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte und Berater/-innen im Privatkundenmarkt, die das "Private Finanzkonzept" einsetzen, interne Vertriebsunterstützer/-innen und weitere Verantwortliche

IHR NUTZEN

- Sie verstehen und nutzen das "Private Finanzkonzept", die Beratungs- und Abschlussplattform im Privatkundenmarkt, als dauerhafte Basis für eine lebendige Kundenbeziehung.
- Sie können wirkungsvoll digitale und persönliche Ansprachekanäle kombinieren, um Kundinnen und Kunden effizient zu aktivieren und Ihre persönliche Vertriebsstärke zu entfalten.
- Sie können als Führungskraft das neue Reporting nutzen, um individuelle Ziele für Ihre Mitarbeitenden zu formulieren und Vertriebspotenziale im Team zu heben.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Es kommen Trainer/-innen mit entsprechender Qualifizierung durch die Sparkassenakademie NRW zum Einsatz.

HINWEIS(E)

Im Rahmen der Insurance Distribution Directive (IDD) werden die nachfolgenden Zeiten angerechnet:

- für das Modul 3 "Kompetenzen schärfen", 120 Minuten
- für das Modul 4 "Gut führen", 60 Minuten
- für das Modul 8 "Vertriebsstärke entfalten", 60 Minuten

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

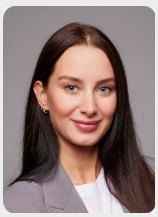
3 Tage
je nach Modul, siehe Programm /Inhalt

PREIS

je nach Modul, siehe Programm /Inhalt

KONTAKT

ANMELDUNG



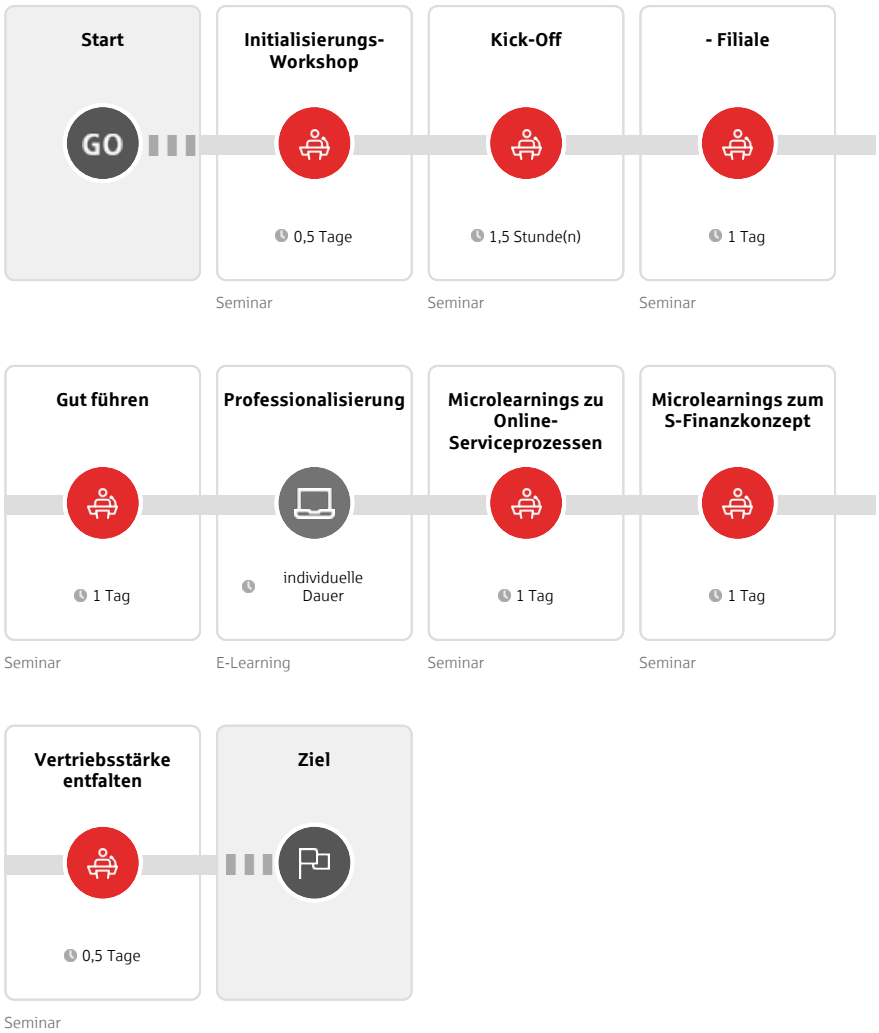
Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



Birgit Knoll
0231 22240-788
birgit.knoll@ska.nrw

Ihre Lernreise: SFK meets IAM – Verbindungen schaffen und Vertriebsstärke entfalten



Programm/Inhalt

Initialisierungs-Workshop (01.006-1): 1/2 Tag (in Präsenz oder online), ca. 8 Teilnehmer/-innen, Preis: 1.250 €
Zielgruppe: Verantwortliche aus den Bereichen Vertriebsmanagement, Organisation, Personal und Vertriebsführungskräfte, Berater/-innen

- Definition der Ziele, die mit dem "Integrierten Ansprachemanagement" und dem "Privaten Finanzkonzept" erreicht werden sollen
- Nutzung der Kennzahlen des Reportings zum SFK als Qualitätsindikatoren für die Führungskräfte
- Konkretisierung des Schulungskonzepts unter Berücksichtigung vorhandener Führungstools

Kick-off (01.006-2): 60 Minuten, (in Präsenz oder online), Preis: 1.000 €
Zielgruppe: Vorstand, Kernteam, Führungskräfte, interne Vertriebsunterstützer/-innen

- Ergebnis und Zielsetzung der Initialisierungs-Workshops kommunizieren, Erwartungen äußern, Fragen klären
- Präsentation der geplanten Schulungs- und Entwicklungsmaßnahmen zur Stärkung der Eigenverantwortung der Mitarbeiter/-innen
- Schaffung eines gemeinsamen Verständnisses für die effiziente Verbindung von SFK und IAM im Vertrieb

Kompetenzen schärfen (01.006-3): 1 Tag (in Präsenz), max. 16 Teilnehmer/-innen, Preis: 1.750 € pro Durchführung*
Zielgruppe: Berater/-innen im Privatkundenmarkt (PK/IK), Führungskräfte, interne Vertriebsunterstützer/-innen

- Vielfältige Navigationsmöglichkeiten im Tool, dargestellt anhand verschiedener Praxisfälle
- Verzweigungen in vertiefende Tools hin zum Produktabschluss und Überleitungen in weitere Themen
- Informationen im Kundengespräch im Sinne einer guten Qualität und hohen Wirksamkeit auch für das IAM „richtig“ erfassen

Gut führen (01.006-4): 1 Tag (in Präsenz), max. 12 Teilnehmer/-innen, Preis: 1.850 € pro Durchführung*
Zielgruppe: Führungskräfte im Privatkundenmarkt

- Die Führungskraft als Entwickler/-in: Eigenverantwortung der Mitarbeiter/-innen stärken und im Team voneinander profitieren
- Das Reporting zum „Privaten Finanzkonzept“ als Kompass verstehen, um individuell die Performance jedes Mitarbeitenden zu steigern
- Multikanal denken und handeln: Chancen des IAM nutzen, frühzeitig Widerstände erkennen und diese konstruktiv bewältigen

Professionalisierung (01.006-5 bis 01.006-7): 10 - 12 Wochen Praxisphase unterstützt durch Selbstlernmedien (Microlearnings und weitere digitale Lerneinheiten), Preis: abhängig vom Umfang und Anzahl der Nutzerinnen und Nutzer
Zielgruppe: Führungskräfte, alle Mitarbeiter/-innen im PK-Markt, interne Vertriebsunterstützer/-innen

- Kundengespräche professionell vorbereiten, führen und nachbereiten, neue Ideen entwickeln und weitergeben
- Den Werkzeugkasten als Führungskraft situativ und individuell zur Entwicklung der einzelnen Vertriebspersönlichkeiten im Team nutzen
- Selbstlerneinheiten wie Microlearnings als Impulsgeberin in der Praxis zum Austausch im Team einsetzen

Vertriebsstärke entfalten (01.006-8): 1/2 Tag (in Präsenz), max. 16 Teilnehmer/-innen, Preis: 1.800 € pro Tag*
Zielgruppe: Führungskräfte, Berater/-innen im Privatkundenmarkt, interne Vertriebsunterstützer/-innen

- Erfolgsgeschichten fortschreiben und von einander lernen
- Best-Practice: Zielführender Einsatz des "Privaten Finanzkonzepts" und Nutzung aller von Kundinnen und Kunden gewünschten Vertriebskanäle
- Optimierungspotenziale aus Sicht der Berater/-innen bzgl. der prozessualen Rahmenbedingungen für das Vertriebsmanagement.

Zielgruppe: Führungskräfte

- Als Führungskraft das Qualitätsmanagement im Vertriebsalltag etablieren und unterstützen
- Best-Practice: Zielführender Einsatz der Tools aus dem Werkzeugkasten der Führungskräfte

*zzgl. Nebenkostenpauschale

Menschen begeistern und souverän beraten mit dem S-Finanzkonzept

Das "Private Finanzkonzept" leben und die Qualität verstetigen, führt zu nachhaltigen Vertriebserfolgen. Wie konkret erfolgt der Einsatz des Tools, um Impulsgeber für Kundinnen und Kunden zu sein? Mit diesem Programm bieten wir genau diesen Praxistransfer. Durch die enge Verzahnung der Module profitieren die Teilnehmerinnen und Teilnehmer von Best-Practice-Ansätzen und können diese sofort im Beratungsalltag nutzen.

ZIELGRUPPE

Beraterinnen und Berater im Privatkundenmarkt, die bereits das private Finanzkonzept in der Praxis einsetzen

IHR NUTZEN

- Sie erhalten neue Ideen für Ihren Vertriebsalltag von Trainerinnen und Trainern aus der Praxis und profitieren vom Austausch untereinander.
- Sie sind auf zukünftige Anforderungen in der Beratung gut vorbereitet, erkennen die neuen Chancen der hybriden Beratung und setzen diese gewinnbringend ein.
- Sie erfahren, wie aus Begeisterung Qualität wird, können wertschätzend kommunizieren und Finanzthemen emotional besetzen.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Dirk Schrief, Sparkasse Essen
  Leiter Kunden- und Produktmanagement, SK Essen
- Vera Giesing, Sparkasse Westmünsterland
  Abteilungsleiterin Vertriebsmanagement, Sparkasse Westmünsterland
- Marcell Duve, Sparkasse Krefeld
  Leiter im Vertrieb, Sparkasse Krefeld

TERMIN(E)

- E-Learning, 60 Minuten:
  22.02.2027 - 02.09.2027
- 6 Online-Seminare, 90 Minuten:
  18.03.2027, 11:00 - 12:30 Uhr
  15.04.2027, 11:00 - 12:30 Uhr
  13.05.2027, 11:00 - 12:30 Uhr
  10.06.2027, 11:00 - 12:30 Uhr
  08.07.2027, 11:00 - 12:30 Uhr
  02.09.2027, 11:00 - 12:30 Uhr

DAUER

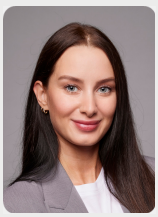
13 Stunden

PREIS

850,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



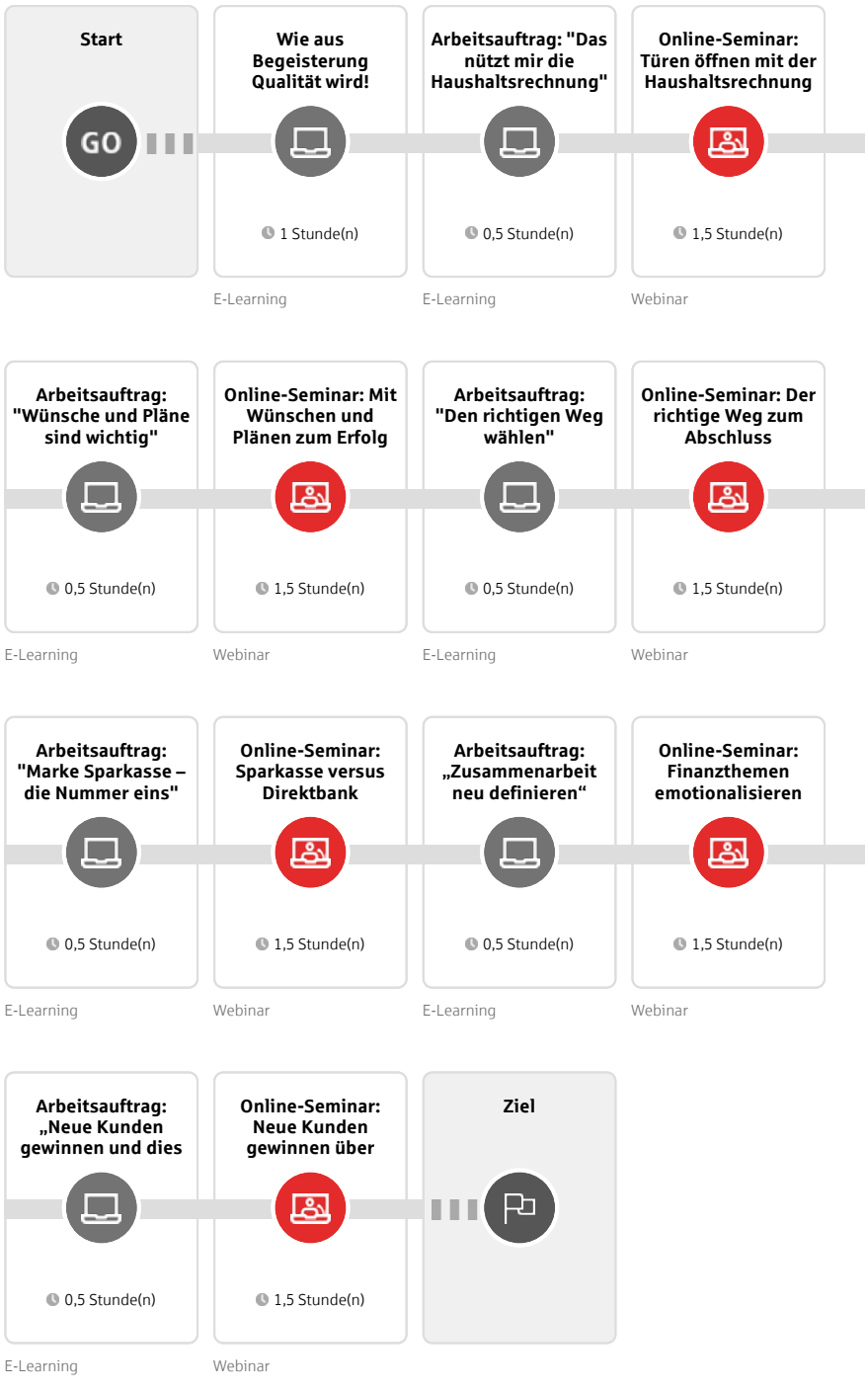
Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



Birgit Knoll
0231 22240-788
birgit.knoll@ska.nrw

Ihre Lernreise: Menschen begeistern und souverän beraten mit dem S-Finanzkonzept



Programm/Inhalt

Modul 1: E-Learning "Wie aus Begeisterung Qualität wird" (60 Min.)

- Mit Blick auf die vier Säulen der Servicequalität Kundinnen und Kunden zu echten Fans machen
- Die entscheidende Rolle spielen die Menschen, die eigene Einstellung und das Finanzkonzept
- Die fünf Stufen, die zur Wertschätzung gegenüber anderen Menschen führen
- Die Wirkung kleiner Aufmerksamkeiten und die "Jammer-Challenge"
- Kommunikation auf verschiedenen Kanälen

Arbeitsauftrag: "Das nützt mir die Haushaltsrechnung"

Modul 2: Online-Seminar "Wie kann die Haushaltsrechnung Türen für mehr Qualität öffnen?" (90 Min.)

- Vertriebliche Chancen der Haushaltsrechnung erkennen und Cross-Selling-Ansätze ableiten
- Sich gegenüber Kundinnen und Kunden selbstbewusster positionieren, auf Fragen kompetent antworten und die einzelnen Positionen der Haushaltsrechnung mit Beispielen untermauern

Arbeitsauftrag: "Dinge, die mir wichtig sind, empfinde ich als preiswert – Wünsche und Pläne"

Modul 3: Online-Seminar "Wie kann ich aus Wünschen und Plänen vertrieblichen Erfolg generieren?" (90 Min.)

- Über den Steckbrief und die Haushaltsrechnung mit der Kundin und dem Kunden in den Dialog kommen und Bedarf wecken
- Wunscherfüller meiner Kundinnen und Kunden werden und Lösungen aufzeigen, um Pläne zu verwirklichen

Arbeitsauftrag: "Den richtigen Weg wählen"

Modul 4: Online-Seminar "Welcher Weg ist der 'richtige' zum Abschluss – von der Fast Lane bis zur umfangreichen Beratung?" (90 Min.)

- Abschlussorientierung steigern durch zielgerichtete Wege
- Orientierung von der Fast Lane bis zum Aussprung geben, je nach Beratungsintensität

Arbeitsauftrag: "Marke Sparkasse – die Nummer eins"

Modul 5: Online-Seminar "Was macht den Unterschied zur Online-Beratung einer Direktbank aus?“ (90 Min.)

- Rolle und Positionierung der Sparkasse in der Finanzwelt – als Teil der Nummer eins selbstbewusst auftreten und Markenvorteile nutzen
- Übersichtsseite des Finanzkonzeptes bietet Orientierung – Beratungsfelder mit den Wünschen und Zielen der Kundinnen und Kunden verbinden und Bedarfe konkretisieren
- Mit der Marke Sparkasse besser sein als Google und einen Mehrwert schaffen

Arbeitsauftrag: „Zusammenarbeit neu definieren - die hybride Beratung“

Modul 6: Online-Seminar "Wie besetze ich Finanzthemen emotional und definiere die Zusammenarbeit neu?" (90 Min.)

- Die Kundin, den Kunden in die Finanzwelt mitnehmen und neugierig machen auf die neuen Möglichkeiten zur Information der Produktwelt bis hin zum eigenständigen Abschluss
- Definition der neuen Rolle des Beratenden - lösen vom reinen Produktexperten oder Produktexpertin hin zum Navigator, Zusammenarbeit gemeinsam mit der Kundin oder dem Kunden neu definieren
- Expertin oder Experte der Emotionen werden und über einen wertschätzenden Dialog einen Mehrwert für unsere Kundinnen und Kunden schaffen

Arbeitsauftrag: „Empfehlungsmanagement leben – Kundinnen und Kunden gewinnen“

Modul 7: Online-Seminar "Wie baue ich ein gutes Empfehlungsmanagement zur Stärkung der Kundenbindung und Gewinnung neuer Kundinnen und Kunden auf?" (90 Min.)

- Bestehende Kundenbeziehungen wiederbeleben und stärken, neue Kundinnen und Kunden gewinnen
- Erwartungshaltungen definieren: Was muss passieren, damit ich etwas weiterempfehle?
- Energie geben und im Dialog mit den Menschen gewinnen, Rolle des Beratenden stärken: Gutes tun und weitersagen

Hybrid beraten - das Private Finanzkonzept effizient nutzen (E-Learning)

Das Private Finanzkonzept wird schrittweise um mediale Prozesse erweitert. Kundenbefragungen zeigen, wie wertvoll die Kombination aus digitalen Kanälen und persönlicher Beratung aus Sicht der Menschen ist. Wichtig ist es nun, dass Kundinnen und Kunden dies bei uns erleben. Der modulare Charakter, die starke Kundenzentrierung und die konsequente Ausrichtung auf die Nutzung aller Kanäle zeichnen das Private Finanzkonzept aus.

ZIELGRUPPE

Vorstand/Vertriebsleitung, Führungskräfte im Privatkundenmarkt, Privatkundenberater/-innen (PK/IK), Vertriebsmanagement, interne Vertriebstrainer-/coaches und weitere Verantwortliche für das private Finanzkonzept

IHR NUTZEN

- Sie erfahren, was die Menschen heute von einem modernen Finanzdienstleister erwarten und wie die neuen Online-Beratungslösungen Sie dabei im stationären Vertrieb unterstützen.
- Sie wissen, wie diese neuen Tools Ihre Beratung ergänzen und einen einzigartigen Mehrwert bieten, um die persönliche Beziehung zu Ihren Kundinnen und Kunden zu stärken.
- Sie erhalten Impulse, wie Sie dies in Ihren vertrieblichen Erfolg ummünzen und für die aktive Ansprache erfolgreich nutzen können.

HINWEIS(E)

Wir bieten verschiedenen Varianten für dieses E-Learning an. Wählen Sie die für Ihr Haus passende Lösung, entsprechend Ihrer individuellen Nutzung der medialen Prozesse

- Altersvorsorge,
- Einkommen sichern und
- Sparen und Anlegen.

Gern berät Sie Birgit Knoll.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Je nach Sparkassengröße (Bilanzvolumen in €) für die unbegrenzte Nutzung in der Sparkasse:

- < 0,75 Mrd.: 400,00 € einmalig
- < 1,50 Mrd.: 800,00 € einmalig
- < 3,00 Mrd.: 1.100,00 € einmalig
- < 5,00 Mrd.: 1.500,00 € einmalig
- > 5,00 Mrd.: 2.000,00 € einmalig

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

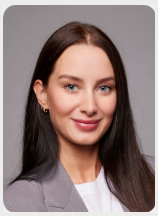
30 Minuten

PREIS

Siehe zusätzliche Preisinformation

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



Birgit Knoll
0231 22240-788
birgit.knoll@ska.nrw

Programm/Inhalt

Erwartungen der Kundinnen und Kunden von ihrem Finanzdienstleister

Das neue Sparkassen-Finanzkonzept als die Drehscheibe in der hybriden Beratung

Das E-Learning beinhaltet bis zu drei der medialen Prozesse:

a. **Die mediale Beratung zur Altersvorsorge**
b. **Die mediale Beratung zur Einkommenssicherung**
c. **Die mediale Beratung zu Sparen & Anlegen**

Ereignisse auf der vertrieblichen Startseite und der Merkzettel des Kunden, der Kundin zur Kontaktaufnahme und zum Abschluss nutzen

Neue Möglichkeiten in der hybriden Beratung

Das Private Finanzkonzept - Grundlagen (E-Learning)

Für alle Mitarbeitenden ist ein gemeinsames Verständnis des Sparkassen-Finanzkonzepts als das Instrument für eine lebendige Kundenbeziehung wichtig. Hiermit erhöhen Sie entscheidend die Chancen für eine höhere Kundenzufriedenheit und mehr Vertriebserfolge.

ZIELGRUPPE

Neue Mitarbeitende in Sparkassen, die insbesondere in Service- und Vertriebseinheiten starten.

IHR NUTZEN

- Sie wissen um die strategische Bedeutung sowie die Kernbotschaften der Beratungsphilosophie der ganzheitlichen Betreuung mit dem "Privaten Finanzkonzept".
- Sie kennen die Leitlinien der Weiterentwicklung und den modularen Aufbau verbunden mit den flexiblen Einsatzmöglichkeiten.
- Sie verstehen das Finanzkonzept als die Drehscheibe für eine lebendige Kundenbeziehung insbesondere aus Sicht der Kundinnen und Kunden.

HINWEIS(E)

Dieses E-Learning ist Teil von: 81.160 just e-learn-Package Welcome und Onboarding für neue Mitarbeitende

Wir beraten Sie gerne persönlich zu Ihren Fragen und zur Buchung dieses Angebotes.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zu Pauschalpreisen an. Wir beraten Sie gerne!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

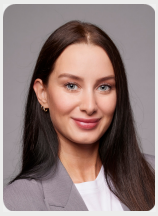
30 Minuten

PREIS

40,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



Birgit Knoll
0231 22240-788
birgit.knoll@ska.nrw

Programm/Inhalt

Was erwarten Kundinnen und Kunden von Ihrem Finanzdienstleister?

Welche Beratungsphilosophie und strategische Bedeutung stecken im Kern im "Privaten Finanzkonzept"?

Welche Einsatzmöglichkeiten bietet der modulare Aufbau bei jedem Kundenkontakt im Vertrieb?

Welche Vorteile können Sie für eine hohe Qualität und Kundenorientierung nutzen?

Wie stärken Sie über alle Kanäle Ihre persönliche Beziehung zu Ihren Kundinnen und Kunden?

just @-learn

Das Private Finanzkonzept souverän anwenden (E-Learning)

Für alle Mitarbeitenden, die das "Private Finanzkonzept" anwenden, ist ein gemeinsames Verständnis hierzu als das Instrument für eine lebendige Kundenbeziehung wichtig. Sie erhöhen entscheidend die Chancen für eine höhere Kundenzufriedenheit und mehr Vertriebserfolge, indem die Beraterinnen und Berater sicher im "Privaten Finanzkonzept" navigieren.

ZIELGRUPPE

Mitarbeitende in Sparkassen, die das "Private Finanzkonzept" im Kundenkontakt anwenden.

IHR NUTZEN

- Sie können flexibel Ihre persönliche Strategie in jedem Gespräch neu gestalten und navigieren im "Privaten Finanzkonzept" souverän zum Produktabschluss.
- Sie wissen, welche Empfehlungen Sie für Ihre Kundinnen und Kunden auch auf den Detailseiten im Rahmen der ganzheitlichen Betreuung bereithalten.
- Sie wissen, wie Sie Ihr Qualitätsversprechen an Ihre Kundinnen und Kunden erneuern und Ihre Möglichkeiten mit den Online-Tools der medialen Beratung erweitern.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zum Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gerne!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

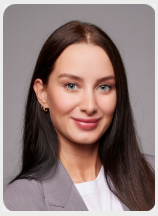
30 Minuten

PREIS

40,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



Birgit Knoll
0231 22240-788
birgit.knoll@ska.nrw

Programm/Inhalt

Die Übersichtsseite: Informationen für die Beratung und als umfassende Basis der Geschäftsbeziehung vertrieblich nutzen

Drei mögliche Gesprächsstrategien, die die Variabilität des "Privaten Finanzkonzepts" zeigen:

- Karla Leipert benötigt eine Kreditkarte für den nächsten Urlaub.
- Eva Haselmann hat einen Finanzierungswunsch für neue Möbel.
- Roland Braun möchte monatlich in Wertpapiere investieren.

Die Zusammenarbeit mit Kundinnen und Kunden interaktiv über alle Kanäle neu gestalten

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

Angebots-Nr.: 01.128

14 Microlearnings zum Privaten Finanzkonzept - Tipps und Ideen von Profis aus der Praxis

Sie lernen flexibel in kleinen Einheiten gemeinsam mit Ihrem Team oder alleine. Auf konkrete Fragen erhalten Sie praxisnahes Wissen von Profis aus Sparkassen. Inhalte haben immer einen klaren Vertriebsfokus, sind sofort greifbar und anwendbar. Sie verbessern damit nachhaltig Ihre Beratungsqualität und Kundenzufriedenheit. Darüber hinaus steigern Sie Ihre Motivation und Effizienz in der Praxis.

ZIELGRUPPE

Alle Mitarbeitenden, die das "Private Finanzkonzept" in der Beratung einsetzen.

IHR NUTZEN

- Sie erhalten zu einer konkreten Frage innerhalb von 5 Minuten wertvolle Tipps und Ideen von Profis aus Sparkassen, ergänzt um konkrete Beispiele, Formulierungen und Fakten.
- Sie können diese Impulse im Kundengespräch in eigene neue Ideen umsetzen und für eine professionelle Gesprächsführung im "Privaten Finanzkonzept" nutzen.
- Sie erfahren, wie Sie sich in der Praxis gemeinsam mit Ihrem Team verbessern und inspirieren lassen für neue erfolgreiche Wege.

HINWEIS(E)

Wir empfehlen Ihnen, den Einsatz der 14 Microlearnings in Ihrem Haus kommunikativ zu begleiten und unterstützen Sie gerne bei der Wahl der zu Ihrem Haus passenden flexiblen Einsatzmöglichkeiten. Diese sind:

- Die Beratenden nutzen in der Gesprächsvorbereitung gezielt eine Lernkarte und erhalten in 5 Minuten Impulse, um neue Ideen für den nächsten Kundenkontakt zu entwickeln.
- Teams aus Ihren Vertriebseinheiten greifen Themen aus den Microlearnings auf, kreieren eigene Strategien, verproben diese und verfeinern sie im gemeinsamen Austausch.
- Ihre Führungskräfte nutzen diese Lerneinheiten für den Austausch im Team und fördern damit den erfolgreichen Einsatz des "Privaten Finanzkonzepts" nachhaltig.
- Sie kombinieren diese Microlearnings mit Vertriebstrainings in Ihrem Haus, um die Vorbereitung auf das Training und den Transfer in die Praxis zu unterstützen.

Einen kurzen Einblick gewinnen Sie hier.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zu einem Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gerne!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

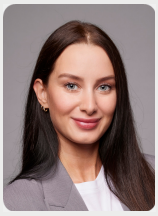
60 Minuten

PREIS

60,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden.

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



Birgit Knoll
0231 22240-788
birgit.knoll@ska.nrw

Programm/Inhalt

Jedes Microlearning gibt Antworten auf eine Frage:

Einstieg und Übersichtsseite

- Wie erhältst Du leicht die Einwilligung von Deinen Kundinnen und Kunden?
- Welche vertrieblichen Chancen kannst Du wie auf der Übersichtsseite nutzen?
- Welche wertvollen Hinweise stecken für Dich in den offenen Themen?

Konto & Karten und Kredite & Konsum

- Wie eröffnest Du ein Girokonto mit dem Finanzkonzept und machst mehr daraus?
- Mehr als nur ein Konto: Welche Upselling-Chancen bietet Dir das Girokonto?
- Welche Cross-Selling-Chancen bietet Dir die Detailseite Konto & Karten?
- Wie weckst Du den Kreditbedarf und nutzt dabei die Haushaltsrechnung?

Absicherung und Altersvorsorge

- Wie weckst Du erfolgreich den Bedarf für den Schutz vor persönlichen Risiken?
- Wie gewinnst Du Deine Kundinnen und Kunden für den Versicherungscheck?
- Wie steigst Du leicht und elegant in das Thema Altersvorsorge ein?
- Wie schließt Du schnell einen Teil der finanziellen Lücke im Alter?

Sparen & Anlegen und Schenken & Vererben

- Wie weckst Du erfolgreich das Interesse am monatlichen Sparen in Wertpapiere?
- Wie weckst Du bei Kundinnen und Kunden die Neugier auf eine sinnvolle Vermögensstruktur?
- Wie kannst Du charmant in das Thema "Schenken & Vererben" einsteigen?

Das Finanzkonzept erlebbar machen mit einer Reise durch die App Welt

Wir präsentieren Ihnen das Finanzkonzept kurz und knackig einmal ganz anders. Mit einer Reise durch die App-Welt. Mit Spaß und coolen Links vermitteln wir Ihnen die digitale Kompetenz. Weil's um mehr als Geld geht. Wir begeistern Menschen mit guten Ideen!

ZIELGRUPPE

Alle Beraterinnen und Berater, die ein Finanzkonzeptgespräch führen

IHR NUTZEN

- Sie kennen Vertriebsimpulse zu S-Trust und zur Astro-Sparkasse.
- Sie wissen, welche Links und Dokumente zwingend für Ihre Kundinnen und Kunden in das elektronische Postfach gehören.
- Sie sind in der Lage, Ihre eigene Reise mit dem Finanzkonzept fortzusetzen.

IHR REFERENT

Thorsten Meier, Sparkassenakademie-NRW

HINWEIS(E)

Wir nehmen die Startseite Finanzkonzept und verknüpfen die einzelnen Beratungsfelder mit den digitalen Möglichkeiten aus der App-Welt.

Beispiel: Wie kann ich, kreativ und mal anders, das Feld Konto & Karten mit der App-Sparkasse verknüpfen? Wir setzen den Impuls beispielhaft über das Finanztier der Astro-Sparkasse.

Zweites Beispiel: Wie kann ich die Mehr-Wetter App der Provinzial sinnvoll mit dem Feld Lebensrisiken verbinden?

Im Rahmen des Präsenztrainings werden die vermittelten Impulse direkt angewandt und trainiert.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

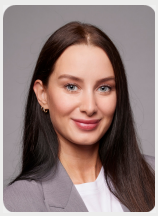
40 Minuten

PREIS

45,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



Thorsten Meier
0231 22240-762
thorsten.meier@ska.nrw

Programm/Inhalt

Steckbrief der Kundinnen und Kunden
Finanztier
Haushaltsrechnung
App-Sparkasse
Kredite & Konsum
S-Trust (elektronisches Postfach)
Renteninformation, Altersvorsorge
Testament
Vorsorgevollmacht
Konto & Karten
In-Game Rechner
Kultur-Pass
Co2 - Nachhaltigkeit
Astro-Sparkasse
S-Versicherungsmanager, S-Invest-App
bAV-Rechner
Mehr-Wetter App
Youtube-Links
Naturgefahrencheck
Pflegereport
Lebensrisiken
Internetfiliale
Mediathek
Whatsapp
Linda Chat

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

01 PRIVATKUNDEN

Trainings: Beratung und Vertrieb

E-Learnings ohne Anzeige

Next-Gen-Power-Training Nachwuchskundinnen und -kunden

Die Zukunft unserer Sparkassen hängt maßgeblich davon ab, wie wir Nachwuchskundinnen und Nachwuchskunden gezielt unterstützen und binden. Unser Next-Gen-Power-Training zeigt dafür praxisgerechte Methoden, innovative Gesprächsansätze sowie konkrete Handlungsempfehlungen auf.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen im Vertrieb, Betreuer/-innen der Nachwuchskund/-innen

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Lebenswelt, Erwartungen und digitalen Touchpoints junger Kundinnen und Kunden und können diese gezielt für die Beratung nutzen.
- Sie können authentische, markenstarke Aktivitäten und Angebote entwickeln, die junge Kundinnen und Kunden anziehen und binden.
- Sie sind vertraut mit Ideen zur Zukunftsplanung und Berufsstartbetreuung (Finanzbildung) für ein Money-Mindset der Nachwuchskundinnen und Nachwuchskunden.

HINWEISE ZUM LERNMATERIAL

Bitte senden Sie vier Wochen vor dem Trainingstag die geplanten Aktivitäten der jeweiligen Sparkassen im Nachwuchskundenmarkt an: thorsten.meier@ska.nrw

TERMIN(E)

05.03.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

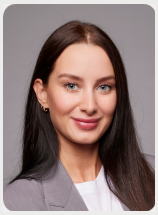
1 Tag

PREIS

405,00 €
zzgl. Bewirtungspauschale

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



Thorsten Meier
0231 22240-762
thorsten.meier@ska.nrw

Programm/Inhalt

- **Einführung**
  Status quo Jugendmarkt – Trends, Bedürfnisse und Erwartungen junger Kundinnen und Kunden (Digitalverhalten, Lebensphasen, Finanzthemen)
- **Persona- und Customer-Journey-Mapping**
  Wer sind unsere jungen Kundinnen und Kunden? Wo liegen Chancen für Kundenbindung?
- **Gamification-Lab**
  Praxis-Session mit inspirierenden Elementen als Lernsetting, Learnings transferieren auf Sparkassen-Aktivitäten
- **Angebotspakete für den Berufsstart**
  Kontomodelle, Beratungstools, Events und digitale Services für Neukundinnen und Neukunden in der Ausbildung, im Studium und erster Berufstätigkeit
- **Service-Touchpoints und Beratung**
  Ideen zur Gesprächsführung mit jungen Kundinnen und Kunden, Cross- und Upselling ohne Aufdringlichkeit
- **Praxiswerkstatt**
  Entwicklung von konkreten Ideen für Ihre Filiale/Region (inkl. Quick-Win-Plan)

OSPlus_neo - Den Vertriebsalltag für Führungskräfte durch die vertriebliche Startseite zielgerichtet gestalten (online)

Die vertriebliche Startseite ist die optimale Lösung, um den Vertriebsalltag effizient und zielgerichtet zu gestalten. Wir zeigen, wie Führungskräfte das Maximum aus der vertrieblichen Startseite herausholen können.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte im Vertrieb mit direkter Kundenverantwortung und/oder übergeordnete Führungskräfte ohne direkte Kundenverantwortung, interne Vertriebstrainer/-innen und Coaches

IHR NUTZEN

- Sie können Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bei der Anwendung unterstützen.
- Sie wissen, wie Sie schnell und einfach einen Überblick über die aktuellen To-dos Ihrer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und den Bearbeitungsstand erhalten.
- Sie können die bekannten und neuen Anwendungen über die Startseite besser nutzen und verstehen diese als Dreh- und Angelpunkt Ihrer täglichen Arbeit.
- Sie können Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bei der Organisation ihres Arbeitstages unterstützen und wissen, wie Sie dadurch Vertriebserfolge steigern können.
- Sie können mögliche Einwände der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aufnehmen und Sinn und Mehrwert der vertrieblichen Startseite vermitteln.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Trainer/-innen von Training-Concept mit langjährigen Erfahrungen in den Bereichen Kundenberatung, aktive Kundenansprache, aktionsbezogene Akquise, Führungserfahrung und Gestaltung des Arbeitsalltags mit OSPlus_neo.

HINWEIS(E)

Diese Veranstaltung kann auch Inhouse gebucht werden. Für alle weiteren Details und Fragen nehmen Sie bitte Kontakt mit anette.heuer@ska.nrw auf.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

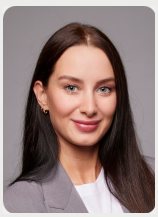
0,5 Tage

PREIS

330,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



Anette Heuer
0231 22240-786
anette.heuer@ska.nrw

Programm/Inhalt

Meine Rolle als vertriebsbegleitende Führungskraft
Erkennen von Mehrwerten und Einbindung in die Führungsrolle
Herausforderungen bei der Realisierung der ständigen Neuerungen und neuen Aufgaben in der Kundenberatung
Kennenlernen der vielfältigen Einsatzmöglichkeiten der vertrieblichen Startseite
Methoden zur Etablierung neuer Arbeitsformen im Arbeitsalltag und wie diese begleitet werden können
Anhand von Praxisbeispielen die eigenen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zur Anwendung der vertrieblichen Startseite animieren und von Mehrwerten überzeugen

OSPlus_neo - Den Vertriebsalltag für Berater/-innen durch die vertriebliche Startseite zielgerichtet gestalten (online)

Die Vertriebliche Startseite von OSPlus NEO ist mittlerweile die wichtigste Anwendung für alle Berater. Sie unterstützt Sie beim Generieren von Terminen, der Erstellung von Wiedervorlagen und vielem mehr. Der Prozess hat sich innerhalb der letzten Monate durch die Einführung des integrierten Ansprachemanagements (IAM) sehr stark verändert. Die Funktionen zu kennen und richtig zu verwenden ist wichtig, um mehr Vertrieb zu leisten und neue Strukturen im Arbeitsalltag zu schaffen.

ZIELGRUPPE

Zielgruppe: Alle Vertriebsmitarbeiter/-innen der Sparkasse

IHR NUTZEN

- Sie kennen die verschiedenen Möglichkeiten der vertrieblichen Startseite.
- Sie wissen, wie Sie mit Hilfe der OSPlus_neo App den Vertriebsalltag zielgerichteter und effizienter gestalten können und spüren die Mehrwerte durch optimierte Arbeitsabläufe.
- Sie können die Anwendungen über die Startseite besser nutzen und verstehen diese als Dreh- und Angelpunkt Ihrer täglichen Arbeit.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Trainer/-innen von Training-Concept mit langjährigen Erfahrungen in den Bereichen Kundenberatung, aktive Kundenansprache, aktionsbezogene Akquise, Gestaltung des Arbeitsalltags mit OSPlus_neo.

HINWEIS(E)

Diese Veranstaltung kann auch Inhouse gebucht werden. Für alle weiteren Details und Fragen nehmen Sie bitte Kontakt mit anette.heuer@ska.nrw auf.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

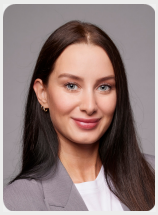
0,5 Tage

PREIS

330,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



Anette Heuer
0231 22240-786
anette.heuer@ska.nrw

Programm/Inhalt

Funktionen der Vertrieblichen Startseite
(Mails, Sachbearbeitung, Termine, Kampagnen / Ereignisse und IAM)

Hilfreiche Tipps für die Verwendung

Vertriebliche Ansätze erkennen und nutzen

Female Finance: Vertrauen durch Verständnis – Frauen souverän und bedarfsgerecht beraten

Mit Empathie und Expertise: Erweitern Sie Ihre Beratungskompetenzen für eine zielgerichtete Finanzberatung von Frauen. Damit schaffen Sie nachhaltige, vertrauensvolle Beziehungen zu Ihren Kundinnen und unterstützen sie auf dem Weg zur finanziellen Unabhängigkeit.

ZIELGRUPPE

Berater/-innen im Privatkundenmarkt

IHR NUTZEN

- Sie wissen, wie Sie durch empathische Kommunikation Vertrauen aufbauen und Ihre Kundinnen gezielt bei der Umsetzung ihrer finanziellen Ziele unterstützen.
- Sie kennen die Lebensphasen von Frauen und passen Ihre Finanzberatung an die Bedürfnisse an.
- Sie sind mit den relevanten Finanzprodukten und Strategien vertraut, die Frauen in ihrer jeweiligen Situation zur finanziellen Absicherung benötigen.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Petra Bernhardt, Stadtsparkasse Mönchengladbach
- Kathrin Holzapfel, Sparkasse Dortmund
- Claudia Mokanski, Sparkasse Dortmund

TERMIN(E)

19.11.2026 - 19.01.2027

Modul 1 (E-Learning): 2 Wochen vorher
Modul 2 (in Präsenz): 19.11.2026
Modul 2 (in Präsenz): 20.11.2026
Modul 3 (online): 19.01.2027

DAUER

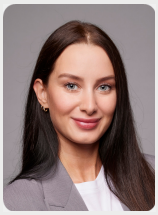
2,5 Tage

PREIS

840,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



Vanessa Jandzinsky
0231 22240-760
vanessa.jandzinsky@ska.nrw

Ihre Lernreise: Female Finance: Vertrauen durch Verständnis – Frauen souverän und bedarfsgerecht beraten



Programm/Inhalt

Hintergrund und Grundlagen zu "Female Finance“

- Gesellschaftliche, wirtschaftliche und demografische Faktoren, die die finanzielle Situation von Frauen beeinflussen
- Auswirkungen auf die finanzielle Unabhängigkeit und langfristige Absicherung
- Zentrale Aspekte weiblicher Lebensrealitäten in der Finanzberatung

Kommunikation und Genderperspektiven

- Unterschiede in Geldverhalten und Entscheidungsprozessen: psychologische Faktoren, die das Finanzverhalten beeinflussen
- Empathische Kommunikation und vertrauensvolle Beratung: Aufbau von Vertrauen und partnerschaftlicher Kommunikation, Fragetechniken und aktives Zuhören in der Finanzberatung
- Beratung mit Fokus auf weibliche Lebensrealitäten

Produkte, Strategien und Praxis

- Strategien zur finanziellen Unabhängigkeit: Förderung von finanzieller Selbstbestimmung und Absicherung
- Lebensphasen und Produktauswahl
- Finanzplanung als kontinuierlicher Prozess: Berücksichtigung und Anpassungen abhängig von Lebensumständen
- Umsetzung in der Beratungspraxis

Erfahrungsaustausch zum Transfer in die Praxis

- Anwendung, Umsetzung, Reflexion
- Erfahrungen und Herausforderungen

Stärken Sie Ihre digitale Fitness in der Beratung und erleben Sie den S-Cape-Room

Erleben Sie das "Private Finanzkonzept" aus einer neuen Perspektive, wenn es heißt: Bewahren Sie in 60 Minuten im S-Cape-Room die Sparkassen vor einem immensen Schaden. Sie erhalten neue Impulse und bauen spielerisch Ihre digitale Fitness aus. Dabei werden Sie neue Wege im Finanzkonzept entdecken. Ein Tag, der Antworten auf Ihre Fragen gibt und voller neue Ideen ist, die Sie einfach und leicht in Ihre Beratungspraxis übernehmen können.

ZIELGRUPPE

Berater/-innen im stationären und digitalen Vertrieb im Privatkundenmarkt

IHR NUTZEN

- Sie erfahren, wie Sie durch den Einsatz digitaler Services Ihre Kundenbeziehung auf das nächste Level heben.
- Sie wissen wie Sie mit dem "Privaten Finanzkonzept" als die Beratungs- und Abschlussplattform die Zusammenarbeit mit Ihren Kundinnen und Kunden intensivieren.
- Sie begeistern mit Ihrer digitalen Fitness Ihre Kundinnen und Kunden und steigern so ihre Zufriedenheit.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Trainer/-innen mit entsprechender Qualifizierung

HINWEIS(E)

Das Erleben des S-Cape-Rooms der Sparkassenakademie NRW bedeutet, dass die Teilnehmer/-innen verschiedene Rätsel innerhalb einer ereignisreichen Story lösen und dabei im Spiel erfolgreich die Sparkassen vor einem immensen Schaden bewahren. Durch das eigene Erleben verbunden mit Reflexion und Transfer im Training gelingt eine hohe Wirksamkeit in der Praxis, verbunden mit Spaß und Spannung in einem herausfordernden Umfeld.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

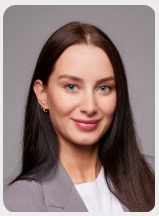
1 Tag

PREIS

450,00 €
zzgl. Bewirtungspauschale

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



Birgit Knoll
0231 22240-788
birgit.knoll@ska.nrw

Programm/Inhalt

Welche Einstellung habe ich zum "Privaten Finanzkonzept" als gemeinsame Plattform in der Zusammenarbeit mit meinen Kundinnen und Kunden?

Wie gut gelingt mir schon heute in jedem Kundenkontakt und in der Beratung die Integration der "digital Services", dargestellt am Beispiel der App Sparkasse?

Wie kann ich diese Möglichkeiten mit meiner persönlichen Beratungsqualität verbinden?

Welche Vorteile gewinnen meine Kundinnen und Kunden? Welchen Mehrwert habe ich dadurch?

Wie kann ich in der Akquise und im Gespräch gut die Perspektive der Kundinnen und Kunden einnehmen?

Wie gelingt es mir, die Kundenzufriedenheit zu steigern, im besten Fall meine Kundinnen und Kunden zu begeistern?

Welche Bedürfnisse unserer Kundinnen und Kunden spielen hierbei eine entscheidende Rolle und welche Erwartungen haben Menschen an eine "moderne Sparkasse"?

Was bedeutet dies für mein eigenes Handeln, jeden Tag?

Wie kann ich meine Komfortzone verlassen, neue Wege ausprobieren, aus Fehlern lernen und dabei als Impulsgeber/-in für mein Team fungieren?

Welche Erkenntnisse habe ich heute gewonnen und wie setze ich dies konkret ab morgen um?

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

Angebots-Nr.: 01.111

Nachhaltig agieren: Weil’s um mehr als Geld geht!

Nachhaltigkeit ist eines der wichtigsten Handlungsfelder auch für Sparkassen. Mit diesem neuen E-Learning werden Kenntnisse vertieft und durch Beispiele aus der Sparkassen-Finanzgruppe und dem persönlichen Umfeld konkretisiert.

ZIELGRUPPE

Alle Mitarbeiter/-innen in der Sparkassen-Finanzgruppe

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Bedeutung und Relevanz von Nachhaltigkeit, die strategische Ausrichtung der Sparkassen-Finanzgruppe sowie die damit verbundenen Werte.
- Sie wissen, was Nachhaltigkeit für die Finanzwirtschaft, für die Sparkassen und für jeden Einzelnen bedeutet.
- Sie können sich gegenüber Kundinnen und Kunden selbstbewusster positionieren, sicher auf Fragen antworten und Beispiele nennen.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Staffelpreise nach Anzahl der bankspezifischen Beschäftigten der Sparkasse

- bis 250 Mitarbeitende 1.250 € pauschal
- bis 500 Mitarbeitende 2.000 € pauschal
- bis 1.000 Mitarbeitende 3.000 € pauschal
- >1.000 Mitarbeitende 3.000 € pauschal + 1 € für jeden weiteren Mitarbeitenden über 1.000 hinaus

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

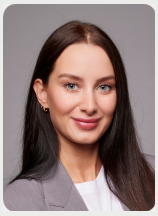
60 Minuten

PREIS

60,00 €
Preis je Lerner/-in, Staffelpreise bei Buchung für alle Mitarbeitende

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



Birgit Knoll
0231 22240-788
birgit.knoll@ska.nrw

Programm/Inhalt

Was beinhaltet Nachhaltigkeit?
Welche Ziele werden weltweit und von der Europäischen Union verfolgt?
Wie leitet sich die deutsche Sustainable-Finance-Strategie ab?
Welche Nachhaltigkeitsrisiken ergeben sich für die Finanzwirtschaft?
Wie versteht sich die Sparkassen-Finanzgruppe in diesem Kontext?
Wie ist die strategische Ausrichtung der Sparkassen?
Wie kann ein nachhaltiger Geschäftsbetrieb aussehen?
Was bieten Sparkassen ihren Kunden und Kundinnen?
Wie relevant ist Nachhaltigkeit aus Kundensicht?
Welche Best-Practice-Beispiele gibt es?
Was können Sie persönlich für mehr Nachhaltigkeit tun?

Maßgeschneidert für Ihre Sparkasse: Möchten Sie das E-Learning gerne für eine Gruppe ab 100 Teilnehmenden nutzen? Dann haben Sie neben der Buchung zum günstigen Pauschalpreis zusätzlich die Möglichkeit, Ihre hausspezifischen Inhalte von uns in das E-Learning integrieren zu lassen, z.B. ein Interview mit dem Vorstand und dem/der Nachhaltigkeitsbeauftragten sowie konkrete Maßnahmen Ihres Hauses. So erreichen Sie die beste „Passung“ für Ihre Sparkasse.

Der Preis für diese Zusatzleistung ist abhängig vom Aufwand (ab 980 €).

Einen ersten Einblick in das E-Learning können Sie sich hier über die Demoversion verschaffen. Sie möchten für sich und z. B. die/den Nachhaltigkeitsbeauftragte/-n einen Testzugang zu dem vollständigen E-Learning mit allen Lernhinhalten? Sprechen Sie uns bitte an.

just e-learn

OSPlus_neo Grundlagen (E-Learning)

Für neue Mitarbeitende ist eine wichtige Voraussetzung für das kompetente Auftreten und Handeln die grundlegende Anwendungssicherheit in OSPlus_neo. Mit diesem E-Learning erreichen Sie ein gutes Verständnis für die Funktionsweisen in OSPlus_neo verknüpft mit Tipps für die Praxis.

ZIELGRUPPE

Neue Mitarbeitende in Sparkassen, die insbesondere in Service- und Vertriebseinheiten starten

IHR NUTZEN

- Sie wissen, welche Unterschiede zwischen OSPlus_Portal und OSPlus_neo zu beachten sind.
- Sie kennen die OSPlus_neo Oberfläche in den wesentlichen Funktionsweisen.
- Sie schaffen eine Basis für eine perspektivisch vertiefte Anwendung von OSPlus_neo und können innerhalb der Basis sicher navigieren.

HINWEIS(E)

Dieses E-Learning ist Teil von: 81.160 just e-learn-Package Welcome und Onboarding für neue Mitarbeitende

Wir beraten Sie gerne persönlich zu Ihren Fragen und zur Buchung dieses Angebotes.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zu einem Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gerne!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

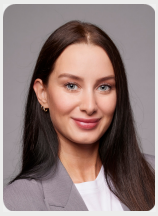
45 Minuten

PREIS

90,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



Birgit Knoll
0231 22240-788
birgit.knoll@ska.nrw

Programm/Inhalt

OSPlus_neo - Was steckt dahinter?

Grundsätzlicher Aufbau - Wo finde ich was?

Richtig an- und abmelden

Favoriten einrichten

Personensuche und -neuanlage

Persönliche Daten der Kundinnen und Kunden pflegen

exemplarische neo-Prozesse

Tipps und Tricks

Dieses E-Learning "Grundlagen OSPlus_neo für neue Mitarbeitende" ist Teil des Just-@-learn-Packages "Welcome & Onboarding für neue Mitarbeitende". Wir beraten Sie gerne persönlich zu Ihren Fragen und zur Buchung dieses Angebotes.

Wie aus Begeisterung Qualität wird! (E-Learning)

Dieses E-Learning gibt wertvolle Hinweise darauf, wie Sie Menschen für sich begeistern und damit eine einzigartige Qualität erreichen können. Es zeigt Ihnen Möglichkeiten auf, wie Sie eine starke Verbundenheit zu Ihnen und zur Sparkasse bei Ihren Kundinnen und Kunden erzeugen. Machen Sie sie damit zu Ihren Fans.

ZIELGRUPPE

An alle Mitarbeitende der Sparkasse, insbesondere in Service- und Vertriebseinheiten

IHR NUTZEN

- Sie erfahren, wie Sie mit Blick auf die vier Säulen der Servicequalität Kundinnen und Kunden zu echten Fans machen.
- Sie wissen, welche entscheidende Rolle hierbei die eigene Einstellung und die fünf Stufen zur Wertschätzung spielen.
- Sie kennen die unterschiedlichen Kanäle, auf denen Menschen miteinander kommunizieren.

HINWEIS(E)

Dieses E-Learning ist Teil von: 81.160 just e-learn-Package Welcome und Onboarding für neue Mitarbeitende

Wir beraten Sie gerne persönlich zu Ihren Fragen und zur Buchung dieses Angebotes.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zu einem Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gerne!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

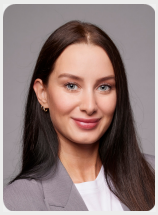
60 Minuten

PREIS

90,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



Birgit Knoll
0231 22240-788
birgit.knoll@ska.nrw

Programm/Inhalt

Mit Blick auf die vier Säulen der Servicequalität Kundinnen und Kunden zu echten Fans machen

Die entscheidende Rolle spielen die Menschen, die eigene Einstellung und das Finanzkonzept

Die fünf Stufen, die zur Wertschätzung gegenüber anderen Menschen führen

Die Wirkung kleiner Aufmerksamkeiten und die "Jammer-Challenge"

Kommunikation auf verschiedenen Kanälen

Ihre innere Haltung als Führungskraft: Mit Leidenschaft zum Vertriebserfolg, auch im S-Cape-Room

Ein Training mit Herz und Verstand. Entfachen Sie gemeinsam mit uns das Feuer des Erfolgs im Vertrieb! Tauchen Sie ein in Strategien und Herangehensweisen, die sie leidenschaftlich in ihrem Team umsetzen. Heben Sie Ihre Verkaufszahlen auf ein neues Level und nebenbei retten Sie spielerisch die Zukunft der Sparkassen.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte im stationären und digitalen Vertrieb im Privatkundenmarkt

IHR NUTZEN

- Sie steigern die Produktivität und Effizienz in Ihrem Team.
- Sie verbessern die Kundenbindung und die Mitarbeitermotivation.
- Sie steigern die Kommunikationsvielfalt mit Kundinnen und Kunden und erhöhen somit deren Zufriedenheit.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Thorsten Meier, Sparkassenakademie NRW und Trainer/-innen mit entsprechender Qualifizierung

HINWEIS(E)

Das Erleben des S-Cape-Rooms der Sparkassenakademie NRW bedeutet, dass die Teilnehmer/-innen verschiedene Rätsel innerhalb einer ereignisreichen Story lösen und dabei im Spiel erfolgreich die Sparkassen vor einem immensen Schaden bewahren. Durch das eigene Erleben verbunden mit Reflexion und Transfer im Training gelingt eine hohe Wirksamkeit in der Praxis, verbunden mit Spaß und Spannung in einem herausfordernden Umfeld.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

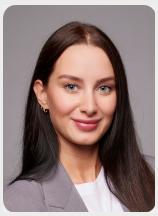
1 Tag

PREIS

450,00 €
zzgl. Bewirtungspauschale

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



Thorsten Meier
0231 22240-762
thorsten.meier@ska.nrw

Programm/Inhalt

Begrüßung und Einleitung in den kompakten Tag

Ich – meine innere Haltung als Führungskraft

Mein Kompass als Führungskraft heute – von der Selbstreflexion bis zur Umsetzung

Aktuelle Chancen und Herausforderungen am Bankenmarkt, die ich in meiner Verantwortung sehe

Der Arbeitnehmermarkt: eine Analyse des aktuellen Arbeitsmarktes und wie dies die Mitarbeitergewinnung und Mitarbeiterbindung, Personalentwicklung und Talentmanagement bei mir beeinflussen kann

Hohe Anforderungen an komplexe Fragen, es geht mit den Menschen um uns herum – ich habe einen Plan!

Wir - erfolgreiche Zusammenarbeit im Team, wie ist jetzt mein Plan?

Aufbrechen festgefahrener Denkmuster - Nutzung von künstlicher Intelligenz am Beispiel des S-KIPiloten und von Linda+

Zum Abschluss des Tages gibt es eine kurze Präsentation, die die wichtigsten Erkenntnisse des Trainings zusammenfasst und konkrete Handlungsempfehlungen für das weitere Vorgehen gibt.

Souverän in der Vermögensberatung

Souveränes Auftreten als Beraterin oder Berater ist ein wichtiger Bestandteil des Erfolges. Die Vertriebs-und Kommunikationskanäle erweitern sich. Jetzt gilt es mit der richtigen Einstellung den Herausforderungen zu begegnen.

ZIELGRUPPE

Alle Mitarbeiter/-innen im Vertrieb

IHR NUTZEN

- Sie erhalten Vertriebstipps, aus der Praxis für die Praxis.
- Sie nutzen die modernen Medien und präsentieren sich erfrischend anders bei Ihren Kundinnen und Kunden.
- Sie trainieren Ihre Gesprächsführung und erhalten direktes Feedback.

IHR REFERENT

Thorsten Meier, Sparkassenakademie NRW
Verkaufstrainer mit umfangreichen Erfahrungen im Vertrieb und langjährigen Erfahrungen im Vertriebstraining, zertifizierter Size-Trainer und Vertriebscoach

TERMIN(E)

01.07.2027 – 02.07.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

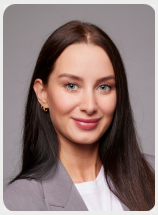
1 Tag

PREIS

760,00 €
zzgl. Bewirtungspauschale

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



Thorsten Meier
0231 22240-762
thorsten.meier@ska.nrw

Programm/Inhalt

Richtig einstellen: Warum bin ich im Vertrieb? Was sind die heutigen Herausforderungen ?

- Standortbestimmung
- Herausforderungen heute
- Aufgaben heute
- Ziele festlegen für heute

Anders auftreten

- Wertschätzung geben
- Mal anders sein

Richtig Verkaufen

- Eigenen Praxis leitfaden entwicklen
- Vertriebsvokabelheft führen
- Von der aktiven Ansprache bis zum Verkaufsabschluss wird alles trainiert

Die Marke Sparkasse erlebbar machen

Sparkassen haben einen einzigartigen, verantwortungsvollen Auftrag: Sie fördern mit ihren Produkten, Dienstleistungen und ihrer Präsenz vor Ort den Wohlstand der Menschen und das Wachstum der Wirtschaft. Sie leben Nähe, Dialog und Engagement – jeden Tag.

ZIELGRUPPE

Alle Mitarbeiter/-innen der Sparkasse

IHR NUTZEN

- Sie erleben Sparkasse mal anders, erfrischend anders.
- Sie erhalten Wissen zu Ihrer Verantwortung und wertvolle Tipps für Ihre Praxis.
- Sie erhalten wertschätzende und nachdenklich stimmende Tipps von zwei Top-Trainern für Ihr selbstbewussteres Auftreten als Markenbotschafter.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Lars Abraham, Sparkassenakademie NRW
  Verkaufstrainer und zertifizierter Vertriebscoach mit langjährigen praktischen Erfahrungen als Kundenberater einer Sparkasse und als Außendienstmitarbeiter eines Finanzdienstleisters
- Thorsten Meier, Sparkassenakademie NRW
  Verkaufstrainer mit umfangreichen Erfahrungen im Vertrieb und langjährigen Erfahrungen im Vertriebstraining, zertifizierter Size-Trainer und Vertriebscoach, zertifizierter Positive Business Expert

HINWEIS(E)

Wir können die Grundthematik gerne auf aktuelle geschäftspolitische Rahmenbedingungen abstimmen (Bsp.: S-Neo etc.)

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

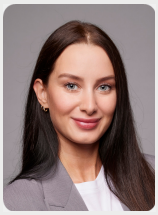
1 Tag

PREIS

405,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



Thorsten Meier
0231 22240-762
thorsten.meier@ska.nrw

Programm/Inhalt

Rückblick

- Idee der Sparkasse
- Selbstverständnis
- Blog zur Sparkassengeschichte
- Gesetz und Satzung
- Marke Sparkasse
- Markenkern
- Sparkassen-Finanzgruppe - 520 gute Gründe
- Filialbank

Standort

- 10 gute Gründe für die Sparkasse
- Markenportal Sparkasse
- Mehrwerte begreifbar machen
- Preis-wert sein
- Sparkassen-App u. v. m.
- Abgrenzung zur Konkurrenz
- Internetfiliale

Ausblick

- Spannungsfeld/spannendes Feld
- Finanzportal
- S-Hub
- Evidenzstelle
- Fin Techs und was kommt jetzt
- Finanzplattform

Erlebe den Spirit der Marke Sparkasse

Eine starke Marke ist wichtig für den dauerhaften Geschäftserfolg Ihrer Sparkasse und damit für die Menschen in Ihrer Region. Aber was macht die Marke Sparkasse zu einer so erfolgreichen Marke, die großes Vertrauen genießt und die Sparkassenidee in die Zukunft trägt? Wir begleiten den "Spirit der Marke Sparkasse" an einem Tag in seinem Leben. Er sorgt durch sein Wirken dafür, dass seine Werte von allen Mitarbeitenden gelebt werden und für unsere Kundinnen und Kunden spürbar sind.

ZIELGRUPPE

Für alle Mitarbeitenden in der Sparkassen-Finanzgruppe

IHR NUTZEN

- Sie wissen, was die Marke Sparkasse ausmacht und wie unsere Markenwerte von Kundinnen und Kunden, Interessentinnen und Interessenten sowie der Gesellschaft wahrgenommen werden.
- Sie verstehen, wie sich Markenattraktivität und Markenidentität zeigen, was Menschen unterstützen bedeutet und wie Erfolg der Marke und Erfolg im Markt zusammenhängen.
- Sie sehen, wie sich Marke und Markenwerte in verschiedenen Situationen zeigen und von allen Mitarbeitenden gelebt werden können.

HINWEIS(E)

Dieses E-Learning ist Teil von: 81.160 just e-learn-Package Welcome und Onboarding für neue Mitarbeitende. Wir beraten Sie gerne persönlich zu Ihren Fragen und zu diesem Angebot.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zu einem Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gerne!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

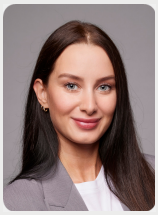
30 Minuten

PREIS

40,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



Birgit Knoll
0231 22240-788
birgit.knoll@ska.nrw

Programm/Inhalt

Markenwerte der Marke Sparkasse kennenlernen

Die Attraktivität der Marke erleben und wie wir uns mit ihr identifizieren

Die Marke Sparkasse in typischen Situationen in der Sparkasse leben

Der Start in den Tag

Morgens: am Servicepoint und in der Beratung

Mittags: im Team-Meeting in der Geschäftsstelle

Nachmittags: hinter den Kulissen

Am späten Nachmittag: Austausch mit dem Vorstand

Und jetzt: Feierabend für heute

OSPlus_neo - Coach

Mit der bildschirmgestützen Beratung mit OSPlus_neo werden wichtige geschäftspolitische Ziele verfolgt. Entscheidend für den wirtschaftlichen Erfolg der Sparkassen ist die aktive Nutzung der neo-Prozesse. Damit die gewünschten positiven Effekte von OSPlus_neo wirken können, sind Änderungen im Anwenderverhalten jedes einzelnen Mitarbeiters erforderlich. Hier sind insbesondere qualifizierte Führungskräfte aller Ebenen gefordert, diese Verhaltensänderung aktiv anzustoßen und auf Dauer zielgerichtet zu begleiten.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte und alle Mitarbeiter/-innen im Vertrieb, die OSPlus_neo nutzen. Interne Trainer/-innen der Sparkassen und OSP_neo Multiplikatoren.

IHR NUTZEN

- Sie optimieren den persönlichen Umgang mit ausgewählten Prozessen im Sinne der Geschäfts-Prozess-Steuerung anhand praktischer Beispiele.
- Sie trainieren den kunden- und vertriebsorientierten Umgang mit ausgewählten Beratungsprozessen, z.B. Finanzkonzept, Altersvorsorgeberatung, Beratungsprozess Anlageberatung und Verkaufsprozesse.
- Sie nutzen Hebel in der Führung, um die Anwendung von OSPlus_neo mitarbeiterorientiert und zielgerichtet zu unterstützen.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Trainer/-innen der Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen oder Kooperationspartner/-innen

HINWEIS(E)

Mögliche Formate:

1. Präsenzseminar
2. Coaching am Arbeitsplatz
3. Praxiswerkstatt Führen
4. Live-Online-Training
5. Online / Distance-Coaching

Formate 1 - 3: 1.700,00 € pro Tag bzw. 1.100,00 € pro ½ Tag zzgl. Nebenkostenpauschale. Formate 4 - 5 nach indivdueller Nutzung.

Die Auswahl des geeigneten Formates richtet sich nach den individuellen Wünschen und Bedürfnissen der jeweiligen Sparkasse und wird im Vorfeld mit der Sparkasse abgestimmt.

TERMIN(E)

nach Vereinbarung

DAUER

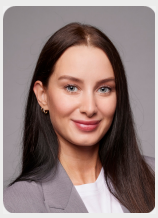
nach Vereinbarung

PREIS

siehe Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



Birgit Knoll
0231 22240-788
birgit.knoll@ska.nrw

Programm/Inhalt

Nachfolgende Inhalte richten sich nach der gewünschten Zielsetzung der Sparkasse:

Status Quo der Nutzung geschäftspolitisch priorisierter Geschäftsprozesse

Bedeutung der Geschäftsprozesse vor geschäftspolitischem Hintergrund

Ursachenanalyse & Lösungen
Funktionen der im Nutzungsverhalten zu optimierenden Prozesse

Systematisches Arbeiten mit der Technik und der Kundinnen und Kunden

Effiziente und zielgerichtete Gesprächsführung

Vertriebliche Impulse für den Umgang mit den einzelnen Anwendungen

Verkaufsfördernder Einsatz weiterer digitaler und analoger Medien
Praxistipps für „schnelle Klicks"

Digital fit sein und bleiben

Führungsimpulse für Führung mit neo-Prozessen

Meine Wirkung als Führungskraft auf das Team als Vorbild, auch zu OSPlus_neo

Ausblick auf zukünftige Entwicklungen, auch von Selbstberatungslösungen im Netz

Die wichtigsten digitalen Serviceprozesse: Einfach. Besser. Erleben (E-Learning)

Um Mitarbeitende im Service bei der Kundenlenkung in Online-Kanäle zu unterstützen, haben wir die 17 wichtigsten digitalen Anwendungen in einem E-Learning zusammengefasst. In 17 motivierenden kurzen Videos zeigen wir die Nutzungsmöglichkeiten auf, um so den Service zu verbessern und Spaß in der aktiven Kundenansprache zu vermitteln.

ZIELGRUPPE

Servicemitarbeiter/-innen, Service-und Privatkundenberater/-innen, Auszubildende sowie alle, die andere von den digitalen Servicemöglichkeiten der Sparkasse begeistern wollen

IHR NUTZEN

- Sie sind in der Lage, die Mehrwerte der digitalen Lösungen herauszustellen.
- Sie erhalten praxiserprobte Tipps zur direkten Anwendung, um Kunden in Online-Kanäle zu lenken - aus der Praxis, für die Praxis.
- Sie heben den erlebbaren Kundenservice auf das nächste Level.

HINWEIS(E)

Die vorgestellten Tipps sind allgemeingültig, auch wenn die Beispiele in verschiedenen Sparkassen leicht abweichen können. Jedes Video zu einer digitalen Anwendung steht für sich, wie auf einer Reiseetappe. Alle Videos zusammen bilden die gesamte Reiseroute ab.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zu einem Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gern!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

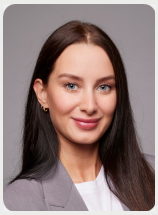
45 Minuten

PREIS

60,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



Thorsten Meier
0231 22240-762
thorsten.meier@ska.nrw

Programm/Inhalt

Wie bestelle ich Sorten online?

Wie hilft S-Trust bei der sicheren Dokumentenverwahrung?

Wie schützt ein P-Konto vor Kontopfändungen?

Online-Banking gesperrt, welche Schritte helfen jetzt?

Wie funktioniert die Einrichtung der S-ID Check App?

Wie hilft die App-Sparkasse dabei, einen perfekten Überblick über die Finanzen zu bekommen?

Wie hilft die Internetfiliale, die Finanzen im Blick zu halten?

Wie machen wir den Zahlungsverkehr schneller und flexibler?

Optimale Nutzung der Sparkassencard

Optimale Nutzung der Kreditkarte

Online-Terminvereinbarung

Flexible Limitanpassungen

Elektronisches Postfach - ein Must-have

Einrichtung der push-tan

App-Sparkasse nach einem Gerätewechsel

Wiederherstellung der Zugangsdaten fürs Online-Banking

Kontostände und Umsätze schnell checken

HINWEISE ZUM INHOUSE-TRAINING

Ergänzend zu dem E-Learning bieten wir Ihnen gern passende Inhouse-Trainings an.

just e-learn

Den Preis souverän verkaufen (E-Learning)

Die ausdrückliche Zustimmung der Kundinnen und Kunden zu neuen Preisen führt zu einer Vielzahl neuer Gesprächssituationen. In diesem E-Learning erhalten Sie Impulse, wie Sie selbstbewusst und mit klarer Kommunikation Ihre Preise vertreten können und wie Sie den Preis als Ausdruck des Mehrwertes aktiv verkaufen können.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen im Vertrieb

IHR NUTZEN

- Sie agieren sicher und souverän, sind charmant und schlagfertig.
- Sie lernen selbstbewusst im Gespräch mit Kundinnen und Kunden aufzutreten.
- Sie setzen die Grundtechnik ZIMT erfolgreich ein.
- Sie können Ihren Stolz auf den Preis vermitteln.
- Sie gehen offen und ehrlich in Kundengespräche.
- Sie nutzen keine Floskeln, sondern eine klare Kommunikation.
- Sie argumentieren fachlich sicher.

HINWEIS(E)

Wir empfehlen dieses E-Learning mit einem sich anschließenden Trainingsbaustein (01.249) zu verknüpfen.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zu einem Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gerne!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

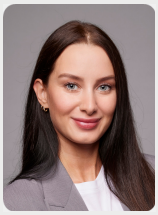
60 Minuten

PREIS

60,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



Thorsten Meier
0231 22240-762
thorsten.meier@ska.nrw

Programm/Inhalt

Wir, die Sparkasse, und der Markt

- Warum ist es wichtig, die Konkurrenz zu kennen?
- Welches Selbstverständnis haben wir als Sparkasse?
- Was zählt für den Menschen, Geld oder Geltung?
- Wie und warum sind wir führend im Markt?

Meine Kommunikation mit Kundinnen und Kunden

- Welche Wirkungsfaktoren habe ich, die ich nutzen kann?
- Wie wertvoll ist meine Beratung für die Kundinnen und Kunden?
- Wie klar bin ich in der Sache, wie ehrlich zu meinen Kundinnen und Kunden?
- Wie setze ich ZIMT im Gespräch lösungsorientiert ein?

Den Preis wert sein

- Was macht uns so wertvoll?
- Welche gute Gründe kenne ich?
- Was kann mich jetzt noch aufhalten?

Den Preis souverän verkaufen (Blended Learning)

Die ausdrückliche Zustimmung der Kundinnen und Kunden zu neuen Preisen führt zu einer Vielzahl neuer Gesprächssituationen. In unserem neuen Blended-Learning erhalten Sie einerseits durch unser E-Learning Impulse, wie diese selbstbewusst und mit klarer Kommunikation ihre Preise vertreten können. Andererseits erleben Sie in den daran anschließenden Trainings, wie Sie den Preis als Ausdruck des Mehrwertes aktiv verkaufen können.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen im Vertrieb

IHR NUTZEN

- Sie agieren sicher und souverän, sind charmant und schlagfertig.
- Sie lernen selbstbewusst im Gespräch mit Kundinnen und Kunden aufzutreten.
- Sie setzen die Grundtechnik ZIMT erfolgreich ein.
- Sie können Ihren Stolz auf den Preis vermitteln.
- Sie gehen offen und ehrlich in Kundengespräche.
- Sie nutzen keine Floskeln, sondern eine klare Kommunikation.
- Sie argumentieren fachlich sicher.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Trainer/-innen der Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen oder Kooperationspartner

HINWEIS(E)

Dieses Programm besteht aus zwei Modulen, einem E-Learning und einem weiteren Trainingsbaustein, der sich an unterschiedliche Teilnehmergruppen richtet, um das Erlernte zu intensivieren, auszuprobieren und um eigene Ideen anzureichern. Bitte wählen Sie Ihren Trainingsbaustein gemäß Zielgruppe. Nach einem persönlichen Beratungsgespräch übernehmen wir gerne Ihre Buchung.

Wir können die Grundthematik gerne auf aktuelle geschäftspolitische Rahmenbedingungen abstimmen (Bsp.: S-Neo etc.)

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

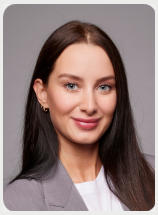
4 Stunden

PREIS

405,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



Thorsten Meier
0231 22240-762
thorsten.meier@ska.nrw

Programm/Inhalt

1. E-Learning, ca. 60 Minuten, 45,00 € pro Teilnehmer/-in

- **Wir, die Sparkasse, und der Markt!**
  Warum ist es wichtig, die Konkurrenz zu kennen?
  Welches Selbstverständnis haben wir als Sparkasse?
  Was zählt für den Menschen, Geld oder Geltung?
  Wie und warum sind wir führend im Markt?

- **Meine Kommunikation mit Kundinnen und Kunden!**
  Welche Wirkungsfaktoren habe ich, die ich nutzen kann?
  Wie wertvoll ist meine Beratung für Kundinnen und Kunden?
  Wie klar bin ich in der Sache, wie ehrlich zu meinen Kundinnen und Kunden?
  Wie setze ich ZIMT im Gespräch lösungsorientiert ein?

- **Den Preis wert sein!**
  Was macht uns so wertvoll?
  Welche guten Gründe kenne ich?
  Was kann mich jetzt noch aufhalten?

2. Training für Berater/-innen, ca. 3 Stunden, 295,00 € pro Teilnehmer/-in

- Vertiefung der Inhalte aus dem Baustein 1 (E-Learning)
- Ergänzung um praxisnahe Tipps und Ideen
- Techniken ausprobieren und aktives Trainieren
- Eigene Ideen entwickeln

3. Training für Mitarbeiter/-innen im Service, ca. 1,5 Stunden, 195,00 € pro Teilnehmer/-in

- Vertiefung der Inhalte aus dem Baustein 1 (E-Learning)
- Ergänzung um praxisnahe Tipps und Ideen
- Techniken ausprobieren und aktives Trainieren
- Eigene Ideen entwickeln

Terminakquise: Erfolgreich Kunden gewinnen ohne klassische Anlässe!

Die neue, aktive Terminakquise ist der Schlüssel zum Erfolg - als Antwort auf ein verändertes Anspruchsdenken der Kundschaft. Gerade bei der Aktivierung vernachlässigter Kundenbeziehungen reichen herkömmliche Kennlerngespräche längst nicht mehr aus. Es gilt, Neugier zu wecken und Kundinnen und Kunden für den Nutzen des Beratungsgesprächs zu begeistern. Praxiserprobte Erfolgsrezepte erhalten Sie in dieser Kombination eines E-Learnings (zeitlich flexibel bearbeitbar) mit einem umsetzungsorientierten Online-Training.

ZIELGRUPPE

Privatkundenberater/-innen inkl. Service und Outbound; Individualkundenberater/-innen

(für beide Zielgruppen bieten wir unterschiedliche Termine für das Online-Training an - bitte wählen Sie den für Sie passenden Termin)

IHR NUTZEN

- Sie sind in der Lage, den Mehrwert eines Beratungsgesprächs überzeugend zu vermitteln.
- Sie können abschlussorientiert jede Kundin und jeden Kunden anrufen.
- Sie beherrschen eine Einwandbeantwortung in einer bisher unbekannten Professionalität.

HINWEIS(E)

Dieses Programm besteht aus zwei Modulen. Einem E-Learning und einem Online-Training, welches sich an unterschiedliche Teilnehmergruppen richtet, um das Erlernte zu intensivieren, auszuprobieren und um eigene Ideen anzureichern.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

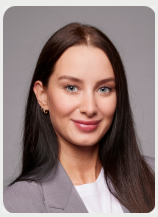
1 Tag
2,5 Stunden insgesamt für PK-Berater/-innen und Outbound; 4 Stunden insgesamt für IK-Berater/-innen

PREIS

205,00 € Training für PK-Berater/-innen und Outbound. 305,00 € Training für IK-Berater/innen

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



Lars Abraham
0231 22240-741
lars.abraham@ska.nrw

Programm/Inhalt

1. E-Learning, ca. 1 Stunde

Früher war alles besser – auch der Markt. Heute ist eben anders

- Was sind die aktuellen Herausforderungen?
- Wie nutze ich die Bedürfnisse der Menschen, um für beide Seiten Vorteile zu erzielen?

Ich spreche an – es heißt ja auch Ansprechpartner/-in

- Wie steigere ich mein Selbstvertrauen und nutze meine Wirkungsfaktoren?
- Auf welche Weise treffe ich klare Vereinbarungen mit meinen Kunden und gebe ihnen Wertschätzung?
- Wodurch wird Neugier geweckt und mit drei guten Gründe meine Akquise professionalisiert?

Herausforderungen annehmen

- Welche Herausforderungen gilt es kundenseitig zu berücksichtigen?
- Wie unterscheide ich zwischen Einwänden und Angriffen?

Meine drei guten Gründe für die aktive Ansprache

- Welche der vielfältigen Themen aus der Lebenswirklichkeit der Menschen nutze ich?
- Was beinhaltet mein Gesprächsleitfaden und wie übersetze ich diesen in meine Sprache?

Nein heißt noch ein Impuls notwendig

- Mindset! Meine Beziehung zum Nein
- Wie nutze ich die vier Kommunikationskanäle?
- Welche Erfordernisse bedingt mein Vertriebsvokabelheft?

2. Online-Training für Individualkundenberater/-innen, ca. 3 Stunden

- Vertiefung der Inhalte aus dem E-Learning
- Ergänzung um aktuelle und praxisnahe Tipps und Ideen
- Techniken ausprobieren und intensives Trainieren
- Eigene Ideen entwickeln und ergänzen

3. Online-Training für Privatkundenberater/-innen inkl. Service und Outbound-Telefonie (ca. 1,5 Stunden)

- Vertiefung der Inhalte aus dem E-Learning
- Ergänzung um aktuelle und praxisnahe Tipps und Ideen
- Techniken ausprobieren und intensives Trainieren
- Eigene Ideen entwickeln und ergänzen

Das Vertriebscamp: Sei neugierig - Der Kunde kauft - Vertraue auf Dich!

Vertrieb in der heutigen Zeit erfordert eine ausgeprägte Sozial- und Persönlichkeitskompetenz eines Jeden. Doch jeder Vertriebler hat seinen persönlichen 'Flaschenhals' bei der Steigerung seines Vertriebserfolges. Erlebe d rei Tage Vertriebscamp, gemeinsam: Probiere mutig Neues aus, sei dabei Du selbst und habe auch Spaß!

ZIELGRUPPE

Berater/-innen im Privatkundenmarkt

IHR NUTZEN

- Sie entwickeln Ihre Vertriebspersönlichkeit weiter und verstehen sich und andere besser.
- Sie bauen Ihre Vertriebskompetenz aus und haben mit Spaß daran mutig „den Sack zumachen“.
- Sie bringen mehr Struktur in den Arbeitsalltag und bewegen sich bewusst im Spannungsfeld Effizienz und Perfektion.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Trainer/-innen der Sparkassenakademie und ausgewählte Kooperationspartner/-innen

TERMIN(E)

auf Anfrage

DAUER

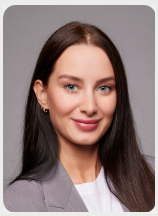
3 Tage

PREIS

nach Vereinbarung

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



Birgit Knoll
0231 22240-788
birgit.knoll@ska.nrw

Programm/Inhalt

Tag 1: Sei neugierig!

Haltung und Verhalten im Vertrieb

Mein eigenes Verhalten reflektieren, z. B. nach DISG

Wie nutze ich die Vorteile des eigenen Verhaltens im Vertrieb?

Wie minimiere ich meine Verhaltensnachteile?

Wie verkaufe ich verhaltensorientiert?

Welchen Platz habe ich in der digitalen Welt?

Transferauftrag – Kundentypen erkennen und erfolgreich ansprechen und beraten

Tag 2: Der Kunde kauft!

Deine Erfahrungen mit den Kundinnen und Kunden – was ging gut, was nicht – mögliche Strategien, gute Ideen, neue Impulse

MUT = Machen und Tun

Vertrieb leben – Verkäufer/-in sein

Abschlussorientierung – den Sack zu machen

Informationsquellen gut nutzen und Einwände souverän beantworten

Auch in der digitalen Welt schlagfertig sein

Transferauftrag: Vertriebsvokabelheft füllen, gute Ansprache, gut Einwände beantworten, gute Abschlussfragen

Tag 3: Vertraue auf Dich!

Effizienz versus Perfektion - das Modell DISG und ICH

Struktur im Arbeitsalltag und klare Prioritäten setzen

Realistische Ansprüche stellen – 3 Termine am Tag vereinbaren

Neue Handlungsmöglichkeiten entdecken – „Keinen Termin habe ich schon!“

Was sage ich wann, wie und warum?

Selbstreflexion - eine Fehlerkultur entwickeln, auch im Team

Und die Reise geht weiter, z. B. mit dem Finanzkonzept, Du und digital, Ihr gehört zusammen!

Höfliche Hartnäckigkeit - charmante Schlagfertigkeit

Wenn die letzte Antwort entscheidend ist, dann ist dieses Seminar genau das Richtige. Unangenehme, heikle und herausfordernde Situationen stehen im Fokus dieses Tages. Das erste „Nein" der Kundinnen und Kunden wird als Herausforderung und Chance akzeptiert und mit einer gesunden Prise Schlagfertigkeit zum Wohle der Kundinnen und Kunden in ein „Ja!“ umgewandelt.

ZIELGRUPPE

Privatkundenberater/-innen

IHR NUTZEN

- Sie erhöhen Ihre verkäuferische Professionalität.
- Bei Provokationen der Kundinnen und Kunden überraschen Sie positiv.
- Bei einem ersten "Nein" der Kundinnen und Kunden beginnt für Sie der aktive Verkauf.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Lars Abraham, Sparkassenakademie NRW
  Verkaufstrainer und zertifizierter Vertriebscoach mit langjährigen praktischen Erfahrungen als Kundenberater einer Sparkasse und als Außendienstmitarbeiter eines Finanzdienstleisters
- Thorsten Meier, Sparkassenakademie NRW
  Verkaufstrainer mit umfangreichen Erfahrungen im Vertrieb und langjährigen Erfahrungen im Vertriebstraining, zertifizierter Size-Trainer und Vertriebscoach, zertifizierter Positive Business Expert

TERMIN(E)

23.04.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

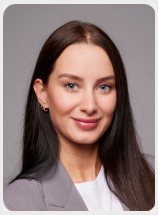
1 Tag

PREIS

560,00 €
zzgl. Bewirtungspauschale

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



Lars Abraham
0231 22240-741
lars.abraham@ska.nrw

Programm/Inhalt

Herausforderungen annehmen

- Verkaufen heißt verkaufen!
- Was passiert, wenn nichts passiert?
- Einstellung zur Ablehnung neu überdenken

Selbstbewusstsein als Kaufargument

- Sich der eigenen Stärken bewusst werden
- Stärken der Sparkasse erfolgreich in Verkaufsgespräche einbinden
- Wie desensibilisiere ich Kundinnen und Kunden für Konkurrenzangebote?

Die Preisschlacht der Konkurrenz

- Wie reagiere ich auf Lockvogelangebote?
- Welchen Wert hat meine Beratung?
- Positionieren, bevor angegriffen wird

Das erste "Nein" der Kundinnen und Kunden

- Vorwände erkennen - Einwände beantworten
- NEIN heißt: noch ein Impuls notwendig
- "Das überlege ich mir noch mal"- Verkäufer/-in der Herzen oder Chancensucher/-in?
- Schweigen als Türöffner

"Hart necken", denn was sich neckt ...

- Wie weit darf ich im Verkaufsgespräch gehen?
- Die freundliche Provokation

Nie wieder sprachlos

Mit charmanter Schlagfertigkeit überraschen

just e-learn

Höfliche Hartnäckigkeit - Charmante Schlagfertigkeit (E-Learning)

Die besten Antworten fallen vielen Beraterinnen und Beratern meist erst ein, wenn die Situation längst vorbei ist. Die Grundregeln der Schlagfertigkeit lassen sich jedoch erlernen! Oft sind es humorvolle und kreative Antworten, die eine angespannte Atmosphäre entspannen, und somit ermöglichen, noch einmal mit einer gewissen Hartnäckigkeit das eigene Anliegen voran zu bringen. In diesem E-Learning wird Ihnen diese Kunst nähergebracht.

ZIELGRUPPE

Privatkundenberater/-innen

IHR NUTZEN

- Sie erhöhen Ihre verkäuferische Professionalität.
- Bei Provokationen der Kundinnen und Kunden überraschen Sie positiv.
- Bei einem ersten "Nein" der Kundinnen und Kunden beginnt für Sie der aktive Verkauf.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zu einem Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gerne!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

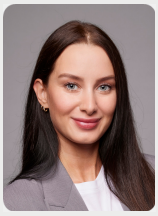
60 Minuten

PREIS

60,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



Lars Abraham
0231 22240-741
lars.abraham@ska.nrw

Programm/Inhalt

Wie verlassen Sie Ihre Komfortzone, um schlagfertiger und hartnäckiger zu werden?

Wie können Sie Ihre Stärken gezielt einsetzen, um Selbstbewusstsein auszustrahlen?

Wie können Sie sich im Wettbewerb behaupten und Ihre Stärken gezielt einsetzen, um die Konkurrenz zu übertreffen?

Wie können Sie Körpersprache, Stimme und Inhalt nutzen, um in Ihrer Kommunikation die volle Wirkung zu erzielen?

Wie können Sie die vier Kommunikationskanäle nutzen, um Ihre Schlagfertigkeit und Hartnäckigkeit zu stärken?

Wie reagieren Sie schlagfertig und hartnäckig auf typische Einwände?

Wie bleiben Sie hartnäckig und schlagfertig, auch wenn die Kundin oder der Kunde Nein sagt?

Stark auftreten: eloquent im Kopf - stabil im Körper

Zwei vermeintlich unterschiedliche Welten verbinden sich: Rhetorik und Boxen. Wer dauerhaft rhetorisch auf Zack sein will, braucht mehr als auswendig gelernte Worte: Klarheit, Präsenz und einen mentalen Fokus, der Druck aushält.

ZIELGRUPPE

Berater/-innen im Vertrieb, Servicemitarbeiter/-innen

IHR NUTZEN

- Sie kennen Techniken, um bei verbalen Angriffen souverän zu agieren.
- Sie können rhetorische Fähigkeiten mit körperlichen Mechanismen stärken.
- Sie wissen, wie Mindset, Atmung und Körperhaltung die Kommunikationskraft beeinflussen.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Thorsten Meier, Sparkassenakademie NRW
  Verkaufstrainer mit umfangreichen Erfahrungen im Vertrieb und langjährigen Erfahrungen im Vertriebstraining, zertifizierter Size-Trainer und Vertriebscoach, zertifizierter Positive Business Expert
- Lars Abraham, Sparkassenakademie NRW
  Verkaufstrainer und zertifizierter Vertriebscoach mit langjährigen praktischen Erfahrungen als Kundenberater einer Sparkasse und als Außendienstmitarbeiter eines Finanzdienstleisters
- Christina Hammer, Flare Management - Keno Rüst
  Sportwissenschaftlerin und mehrfache Boxweltmeisterin
- Kevin Saszik, KS Athletic Club
  Gyminhaber und Profiboxer

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im KS Athletic Club, Karl-Lange-Straße 53 in 44791 Bochum, statt.

TERMIN(E)

11.12.2026 | KS Athletic Club Bochum

16.12.2026 | KS Athletic Club Bochum

DAUER

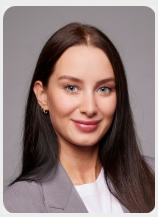
1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



Lars Abraham
0231 22240-741
lars.abraham@ska.nrw

Programm/Inhalt

09:30 - 09:45 Uhr	**Ankommen und Warm-up** Begrüßung, Ziele, Ablauf, kurzes körperliches mentales Warm-up (Atmung, Stand finden)
09:45 - 10:30 Uhr	**Grundlagen der Schlagfertigkeit** • Was passiert im Kopf bei Stress? • „Fight, flight, freeze“ verstehen und bewusst steuern • Die 5 Basisstrategien schlagfertiger Antworten • Mini-Übungen in Kleingruppen
10:30 - 11:00 Uhr	**Box-Mindset I – stabil stehen, klar bleiben** • Balance und Standfestigkeit, Körperspannung und Fokus • Erste einfache Bewegungs- und Reaktionsübungen
11:00 - 11:15 Uhr	**Pause**
11:15 - 12:15 Uhr	**Rhetoriktraining: kontern ohne Stress** • Angriffstypen erkennen, Klarstellen, parieren, Humor nutzen • Übungen mit typischen Alltagssituationen
12:15 - 13:00 Uhr	**Mittagspause**
13:00 - 13:45 Uhr	**Box-Mindset II – Fokus, Atmung und Impulskontrolle** • Rhythmus und Timing • Kurze Schlagkombinationen ohne Körperkontakt („Boxerzieren“) • Transfer: in heiklen Gesprächen den eigenen Rhythmus halten
13:45 - 14:30 Uhr	**Schlagfertigkeit in Aktion** • Reaktionsschnelle Kommunikation, „Schnell-Konter“-Techniken • Arbeit mit realen Gesprächshürden der Teilnehmenden
14:30 - 14:45 Uhr	**Pause**

14:45 - 15:30 Uhr **Mindset und Resilienz: innere Haltung stärken**

- Mentale Vorbereitung auf schwierige Situationen
- Mikro-Pausen und Reset-Techniken
- Body-Mind-Verbindung: Wie Körperhaltung Emotionen steuert

15:30 - 16:15 Uhr **Praxisrunde: Gesprächssparring**

- Rhetorisches Sparring (mit Trainer)
- Individuelles Coaching

16:15 - 16:30 Uhr **Abschluss und Transfer**
Persönliche To-dos für den Alltag, Feedback und Verabschiedung

Einfach verkaufen

Erfolgreichen Beraterinnen und Beratern gelingt es, den Nutzen der Produkte für Kundinnen und Kunden einfach darzustellen und erlebbar zu machen. Nur wenn Kundinnen und Kunden den Mehrwert des Produkts verstehen, schließen sie es auch ab. Wie es gelingt, die Sprache der Kundinnen und Kunden zu sprechen und die Nutzenargumentation einfach aufzubauen, wird in diesem Seminar lebhaft vermittelt.

ZIELGRUPPE

Privatkundenberater/-innen; FDL-Mitarbeiter/-innen

IHR NUTZEN

- Sie können die Sprache der Kundinnen und Kunden sprechen.
- Sie sind in der Lage, Fachwissen in Kaufargumente umzuwandeln.
- Sie kennen den richtigen Moment für die Abschlussfrage.

IHR REFERENT

Lars Abraham, Sparkassenakademie NRW

Verkaufstrainer und zertifizierter Vertriebscoach mit langjährigen praktischen Erfahrungen als Kundenberater einer Sparkasse und als Außendienstmitarbeiter eines Finanzdienstleisters

HINWEIS(E)

Wir empfehlen, das Seminar um ein individuelles Coaching zu ergänzen, bei dem die Umsetzung der Seminarinhalte am Arbeitsplatz trainiert wird. Dazu berät Sie gern Lars Abraham, Tel.: 0231 22240-741, auch bezüglich der Durchführung dieser Veranstaltung als Inhouse-Training.

TERMIN(E)

16.04.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

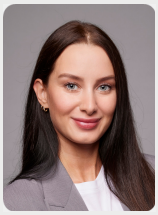
1 Tag

PREIS

395,00 €
zzgl. Bewirtungspauschale

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



Lars Abraham
0231 22240-741
lars.abraham@ska.nrw

Programm/Inhalt

Termine gewinnen - der erste Schritt zum Erfolg

- Wie vereinbare ich Termine mit Kundinnen und Kunden, die ich bisher nicht kenne?
- Wie gehe ich mit Einwänden und Widerständen um?

Das Verkaufsgespräch als "Sendung mit der Maus": einfach einleuchtend und einfach erfolgreich

- Welchen Gesprächseinstieg wähle ich?
- Wie positioniere ich mich beim ersten Gespräch?
- Wie binde ich das Sparkassen-Finanzkonzept ein?
- Wie erziele ich beim ersten Gespräch bereits einen Abschluss?
- Verkaufen wir Konten oder Verträge?

Fonds - sicher ist sicher

- Was ist eigentlich ein Fonds?
- Wie sicher ist denn sicher?
- Der Fonds in Verbindung mit SmartVermögen und Bevestor

Zinsen - da sind wir besser

- Die Höhe der Zinsen ist relativ
- Je höher der Zins, desto höher das Risiko, was zu beweisen wäre

Bausparen heißt nicht "am Bau sparen"

- Am Anfang war der Traum: Bilder erzeugen
- Das Bau- und Sparkonto: Für wen ist es geeignet?
- Vom Errechnen hin zur Ermittlung der Bausparsumme
- Was ist eigentlich eine Abschlussgebühr im verkäuferischen Sinne?

AltersvorSORGE oder AltersvorFREUDE?

- Altersarmut bei einzelnen Kundinnen und Kunden: der Beweis
- Altersreichtum bei einzelnen Kundinnen und Kunden: die Möglichkeiten

Kompositgeschäft - was so nebenbei alles abfällt

- Cross-Selling im Minutentakt
- Geld sparen oder sich versichern?

Intensivtraining

- Umgang mit schwierigen Kundinnen und Kunden
- Vom ersten "Nein" der Kundin oder des Kunden zum möglichen Verkaufsabschluss

Mit aggressivem Kundenverhalten professionell umgehen

Vorfälle mit Aggression und Gewalt im Kundenkontakt nehmen zu. Sie bringen Ihre körperliche und psychische Gesundheit in Gefahr. Wie können Sie Gefahren erkennen und sich schützen? Wie gehen Sie professionell mit solchen Situationen um? Welche Deeskalationsstrategien gibt es und wie können diese angewandt werden? Antworten auf diese und weitere Fragen erhalten Sie in diesem Seminar, abgeleitet aus den Deeskalationstrainings der Polizei des Landes NRW.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen im Kundenkontakt

IHR NUTZEN

- Sie wissen von einem erfahrenen Polizeitrainer, wie Sie sich schnell und effektiv auf neue Herausforderungen einstellen und damit sich und Ihre Gesundheit besser schützen.
- Sie können klare rechtliche und menschliche Grenzen sicher formulieren und ggf. durchzusetzen.
- Sie können Strategien anwenden, die Sie in die Lage versetzen, „vor die Lage zu kommen“ und der Aggression und Gewalt „den Wind aus den Segeln zu nehmen“.
- Sie erhöhen Ihre Kompetenz im Umgang mit diesen Konflikten und stärken dadurch Ihr Selbstbewusstsein und Ihre Arbeitszufriedenheit.

IHR REFERENT

Peter Jördell, gesund bleiben GbR

ehemaliger Polizeibeamter mit Fachhochschulstudium (Psychologie, Soziologie) und langjähriger Deeskalationstrainer für Polizisten mit 40 Jahren Berufserfahrung mit Konflikten und 20 Jahren Trainererfahrung im Fachthema Deeskalation und in den Bereichen Kommunikation, Gewaltprävention und Stressbewältigung, heute freiberuflicher Coach im Gesundheitsmanagement

HINWEIS(E)

Das Seminar kann auch als Inhouse-Veranstaltung durchgeführt werden.

TERMIN(E)

23.09.2027 | Sparkassenakademie NRW
09:00 – 13:00 Uhr

DAUER

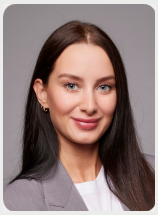
4 Stunden

PREIS

325,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Programm/Inhalt

Das eigene Verhalten

- Ich habe keinen Einfluss auf das Verhalten der Kundinnen und Kunden/der anderen Personen. Der Fokus dieses Seminars liegt auf den Möglichkeiten, die im eigenen Verhalten liegen, und die Teilnehmer/-innen hier zu stärken.

Rechtssicherheit

- Was darf ich? Was darf ich nicht?
- Was empfiehlt die Polizei zu folgenden Themen: Hausrecht, Hausverbot, Kontokündigung, Notwehr, Festhalten, Aussageverweigerungsrecht, ladungsfähige Anschrift

Hier werden alle rechtlichen Fragen eindeutig geklärt, damit sie selbstsicher und selbstbewusst auftreten können.

Gewalt (physisch und psychisch) vermeiden durch professionelles Konfliktmanagement

- Angriffsfreie Kommunikation
  Wie funktioniert das? Die Macht des Wortes kennenlernen - und zu nutzen lernen.
- Deeskalation
  Es gibt unzählige Möglichkeiten und Verhaltensweisen, sich in gefährlichen, bedrohlichen oder verletzenden Situationen professionell zu verhalten. Hier werden Strategien – konkret zugeschnitten auf den Bedarf der Teilnehmer/-innen – gesammelt und erörtert.

Gefahr erkennen

- Woran erkenne ich eine gefährliche Situation?
- Wie funktioniert das?

Übungen

- Stand, Abstand
  Wie nah lasse ich eine aggressive Kundin bzw. einen gewaltbereiten Kunden kommen? Was mache ich, wenn der Abstand trotz Aufforderung weiter unterschritten wird?
- Was mache ich, wenn es zu einem körperlichen Angriff kommt (der Kunde hält mich fest, der Kunde droht mit einem gefährlichen Gegenstand usw.)?

Konsequenzen

- Was tun, wenn die Grenzen durch Kundinnen und Kunden überschritten wurden?

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

Angebots-Nr.: 01.277

Sicher im Abschluss (E-Learning)

Es gilt nach wie vor: Ein Berater berät und ein Verkäufer verkauft. Wer sicher zum Abschluss kommen möchte, ist genau richtig. Gespräche strukturiert, entschlossen und erfolgreich zu beenden, wird Ihnen hier vermittelt. Darüber hinaus erhalten Sie wichtige Impulse und lernen praxiserprobte Vorgehensweisen für Ihren persönlichen Erfolg kennen.

ZIELGRUPPE

Privat- und Individualkundenberater/-innen

IHR NUTZEN

- Sie ergänzen Ihre bisherigen Vorgehensweisen, um zum Abschluss zu kommen.
- Sie kennen gute Formulierungen für Ihre Gespräche, sind hartnäckig und charmant zugleich.
- Sie erhalten wertvolle, sowie wertschätzende Tipps von Ihrem Trainer aus der Praxis für die Praxis.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zu einem Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gerne!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

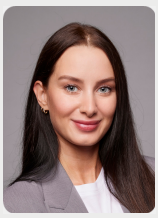
30 Minuten

PREIS

40,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



Thorsten Meier
0231 22240-762
thorsten.meier@ska.nrw

Programm/Inhalt

Abschlussorientierung beginnt im Kopf

Vor dem Gespräch ist vor dem Abschluss

- Was prägt mein bisheriges Abschlussverhalten?
- Wie "programmiere" ich mich nachhaltig erfolgreich für den Abschluss?
- Welche Erfolgsregeln gibt es für den Abschluss?

Abschlusssignale und Abschlusstechniken

- Was bin ich selbst für ein "Abschlusstyp"
- Welche Abschlusssignale und Abschlusstechniken gibt es?
- Wo bzw. bei wem unterschreiben Kundinnen und Kunden gerne und sofort?

Drei wichtige Positionen "in der Zielgerade" zum erfolgreichen Abschluss

- Wie erkenne ich die richtigen Signale?
- Welche Abschlusstechnik bringt die Unterschrift?
- Was kann mich jetzt noch am Abschluss hindern?

Vertrieb in der Ausbildung / Aha-Momente

Die Azubi-Filiale. Wir machen die Auszubildenden für alle Vertriebswege fit. Aus der Praxis für die Praxis. Ob Finanz-Buddy oder Nachwuchskundenberater, entscheidend ist der persönliche Kontakt.

ZIELGRUPPE

Auszubildende in der Sparkasse

IHR NUTZEN

- Sie sind fit für den Vertriebsalltag in Ihrer Ausbidlungszeit.
- Sie trainieren, aus der Praxis für die Praxis und kennen die Gesetzmäßigkeiten des erfrischend Anders sein.
- Sie haben Lust auf Vertrieb.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Lars Abraham, Sparkassenakademie NRW
  Verkaufstrainer und zertifizierter Vertriebscoach mit langjährigen praktischen Erfahrungen als Kundenberater einer Sparkasse und als Außendienstmitarbeiter eines Finanzdienstleisters
- Thorsten Meier, Sparkassenakademie NRW
  Verkaufstrainer mit umfangreichen Erfahrungen im Vertrieb und langjährigen Erfahrungen im Vertriebstraining, zertifizierter Size-Trainer und Vertriebscoach, zertifizierter Positive Business Expert

TERMIN(E)

15.03.2027 | Sparkassenakademie NRW

14.10.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

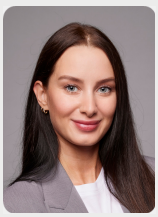
1 Tag

PREIS

405,00 €
zzgl. Bewirtungspauschale

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



Thorsten Meier
0231 22240-762
thorsten.meier@ska.nrw

Programm/Inhalt

In Anlehnung an Stark starten bei der Nr. 1:

- Selbstbewusst als Marktführer/-in auftreten
- Menschen wertschätzend aktiv ansprechen
- Verkaufsgespräche sicher und abschlussorientiert führen, sich der Verantwortung für die Finanzen unserer Kundinnen und Kunden bewusst sein
- Die Marke Sparkasse gut vertreten

HINWEISE ZUM INHOUSE-TRAINING

Sprechen Sie gerne für die individuelle Abstimmung Thorsten Meier, unter 0175/7891040 an.

Sparkasse ist bunt - mit Herz, Toleranz und Vielfalt

Toleranz ist eine Haltung. Unsere Gesellschaft ist einem stetigen Wandel ausgesetzt. Die menschlichen Grundbedürfnisse sind weitestgehend erfüllt und wir streben nach Selbstverwirklichung. Das hat Auswirkungen auf unser Verhalten, unsere Wertvorstellungen und fordert Toleranz auf allen Seiten.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die in ihrem Kontakt mit Menschen die eigene Elastizität ausbauen möchten.

IHR NUTZEN

- Sie erhalten Einblicke in die Wirkung von Toleranzgrenzen.
- Sie erkennen Ihren Bezugsrahmen, wie und wo Sie Grenzen setzen und erhalten Ideen zur Prüfung Ihrer Toleranz.
- Sie sind vertraut mit wertvollen sowie wertschätzende Tipps für Ihr Beziehungsmanagement.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Hannes Sieber, Sieber-Beratung

Veuve Noire, Olivia-Jones-Familien-Botschafterin

Thorsten Meier, Sparkassenakademie-NRW

TERMIN(E)

11.05.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

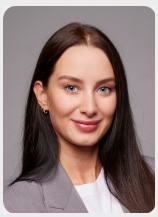
1 Tag

PREIS

425,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



Thorsten Meier
0231 22240-762
thorsten.meier@ska.nrw

Programm/Inhalt

"Prüfen!" und erweitern des eigenen Bezugsrahmens im Hinblick auf vorbewusste, im Arbeitsbereich einschränkende Werte und Überzeugungen

Kann der Mensch sich ändern?

Steigerung der "Elastizität" im Umgang mit Ungewohntem, Ungewöhnlichem und Überraschendem

Ausweitung der persönlichen "Freiheit" und Unabhängigkeit von inneren, blockierenden (Lebens-)Entscheidungen

Meine Wünsche und Bedürfnisse - die Wünsche und Bedürfnisse der anderen

Wie erlebe ich andere Menschen, die ihre Wünsche und Bedürfnisse ernst nehmen und befriedigen?

Was ist meine innere Freiheit - mein frei-sein, mich-frei verhalten?

Was sind meine Ängste, Schuldgefühle und meine Sorgen?

Mein Bezugsrahmen, meine Werte und Überzeugungen mit Toleranz

Was sind meine Grenzen?

Wo bin ich tolerant, bis wohin, in welchem Ausmaß?

Wo erlebe ich mich dabei, anderen Grenzen setzen zu wollen?

Wie viel Toleranz beanspruche ich von anderen, wie viel Toleranz gebe ich den anderen?

Wie arbeite ich beruflich mit den Wünschen, Hoffnungen meiner Kundinnen und Kunden?

Wie gehe ich damit um, wenn diese meinem Werterahmen nicht entsprechen?

just e-learn-Package Vertriebskompetenz (E-Learning)

Kompaktes Expertenwissen für den modernen Vertrieb in Sparkassen. Klar, authentisch und ehrlich präsentiert, bieten Lars Abraham und Thorsten Meier geballtes Vertriebs-knowhow im E-Learning-Format an.

ZIELGRUPPE

Alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Vertrieb

IHR NUTZEN

- Sie halten sich mit dem Package Vertriebskompetenz fit für einen effektiven und nachhaltigen Vertrieb auf Augenhöhe.
- Sie wissen, welche digitalen Serviceprozesse die Sparkasse bereit hält.
- Sie verkaufen Produkte und Preise noch souveräner.
- Sie beraten digital effektiv und erfolgreich.
- Sie erreichen mehr Abschlüsse mit höflicher Hartnäckigkeit und charmanter Schlagfertigkeit.
- Sie steigern mit dem Provisionsturbo signifikant Erträge.
- Sie gewinnen Kunden auch ohne klassische Anlässe.
- Sie lernen, einfach mit Qualität zu begeistern.

HINWEIS(E)

Das E-Learning kann zu jeder Zeit, im eigenen „moment-of-need“ und mit jedem Endgerät ganz ohne feste Seminarzeiten genutzt werden, um neue Impulse für den Vertrieb zu erhalten oder bekannte Tipps aufzufrischen und selbst erfolgreich zu erproben und umzusetzen.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning-Package zu einem Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gerne!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

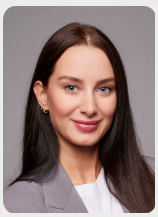
7 Stunden

PREIS

160,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



Thorsten Meier
0231 22240-762
thorsten.meier@ska.nrw

Programm/Inhalt

Sieben E-Learning-Module aus dem Themenbereich "Vertriebskompetenz Sparkasse":

1. 01.246 Die wichtigsten digitalen Serviceprozesse: Einfach. Besser. Erleben
2. 15.950 Digitale Kompetenz im Multikanalvertrieb: Umsetzungstipps für die Praxis (E-Learning)
3. 01.257 Digital beraten vom Gespräch bis zum Abschluss (E-Learning)
4. 01.258 Terminakquise - Erfolgreich Kunden gewinnen ohne klassische Anlässe (E-Learning)
5. 01.264 Höfliche Hartnäckigkeit, charmante Schlagfertigkeit (E-Learning)
6. 02.271 Provisionsturbo die Erträge deutlich steigern (E-Learning)
7. 01.248 Den Preis souverän verkaufen (E-Learning)
8. 01.277 Sicher im Abschluss (E-Learning)
9. 01.712-A Konsumentenkredite erfolgreich verkaufen (E-Learning)

Wir beraten Sie gerne persönlich zu Ihren Fragen und zur Buchung dieses Angebotes.

Basisseminar Privatkundenberatung

Sie möchten sich sofort nach der Ausbildung oder nach Ihrer Qualifizierung Sparkassenkaufmann/-kauffrau auf erfolgreiche Beratungen mit Privatkunden vorbereiten und auch für anspruchsvolle Beratungssituationen optimal qualifizieren? Sie möchten schnell Sicherheit in Ihrem neuen Arbeitsumfeld in der Filiale gewinnen? Ihre Berufsausbildung liegt schon länger zurück. Sie haben geringe praktische Vertriebserfahrungen und möchten sich für die Privatkundenberatung qualifizieren?

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die nach erfolgter Berufsausbildung zum Bankkaufmann/zur Bankkauffrau in der Privatkundenberatung eingesetzt werden und Mitarbeiter/-innen in Servicebereichen, die zu Privatkundenberater/-innen ausgebildet werden sollen.

Das Basisseminar stellt auch eine optimale Weiterentwicklungsmöglichkeit für Absolventinnen und Absolventen des Qualifizierungslehrgangs Sparkassenkaufmann/-kauffrau (Seiteneinsteiger/-innen) dar.

IHR NUTZEN

- Mit dem Basisseminar Privatkundenberatung bereiten Sie sich praxisorientiert auf Vertriebsaufgaben im Privatkundensegment vor.
- Mit intensiven Trainings steigern Sie schnell Ihre Vertriebskompetenz in der Beratung vor Ort und in der Videoberatung - rund um das Sparkassen-Finanzkonzept
- Sie trainieren Ihre Selbstorganisations- und Kommunikationsfähigkeiten.
- Sie lernen den souveränen Umgang mit Stresssituationen.
- Sie werden sicherer, zufriedener und motivierter in Ihrem Arbeitsumfeld.
- Sie verbessern Ihre Zielerreichung.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Ihre Dozent/-innen sind erfahrene Praktiker/-innen und erfolgreiche Vertriebler/-innen in Sparkassen, die ihre Erfahrungen und Expertise an Sie weiter geben.

HINWEIS(E)

Sie können das optionale Zertifikat ***Geprüfte/r Privatkundenberater/-in*** erwerben.

TERMIN(E)

2701_PKB | 02.02.2027 – 23.03.2027 | Sparkassenakademie NRW

2702_PKB | 01.09.2027 – 19.10.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

10 Tage

PREIS

Teilnehmerpreis:	1.690,00 €
Teilnehmer Prüfungsgebühr:	300,00 €

Ihre Lernreise: Basisseminar Privatkundenberatung (PKB)

Start GO	**Kick-off Veranstaltung** 1 Stunde(n) Seminar	**VAGB - Vertriebsstrategien und** 2,0 Tage Modul / Fach	**KK - Konten und Karten** 1 Tag Modul / Fach
Kredite und Konsum 2,0 Stunde(n) E-Learning	**Konsumentenkredite erfolgreich verkaufen** 1 Stunde(n) E-Learning	**WF - Kredite und Konsum** 1 Tag Modul / Fach	**Absicherung und Vorsorge PKB** individuelle Dauer E-Learning
RA - Absicherung und Altersvorsorge fachlich 1 Tag Modul / Fach	**AV - Absicherung und Vorsorge Training** 2,0 Tage Modul / Fach	**Wertpapierwissen kompakt für Quereinsteiger -** 8,0 E-Learning	**Bedarfsgerechte Wertpapierkompetenz - Vermittlung** 8,0 Stunde(n) E-Learning
VB - Vermögen bilden vL und Zielsparen 1 Tag Modul / Fach	**Das Private Finanzkonzept - Grundlagen** 0,5 Stunde(n) E-Learning	**Das Private Finanzkonzept souverän anwenden** 0,5 Stunde(n) E-Learning	**Fiko - Intensivtraining Finanzkonzept** 2,0 Tage Modul / Fach

KONTAKT

ANMELDUNG

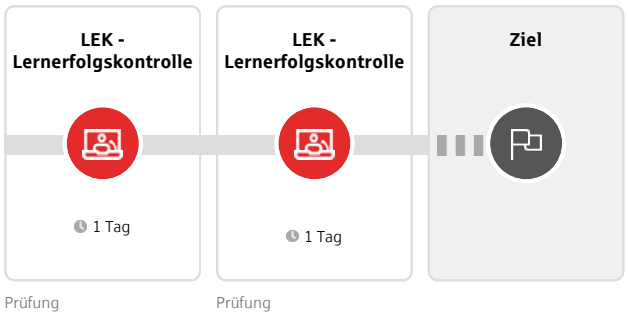


Katharina Latussek
0231 22240-721
katharina.latussek@ska.nrw

INHALTE



Martin Prinz
0231 22240-592
martin.prinz@ska.nrw



Prüfung

Prüfung

Programm/Inhalt

Bausteine des Basisseminars Privatkundenberatung:

- Vertriebsstrategien und Arbeitsorganisation – Gesprächsführung und Beratungsqualität (2 Tage - Akademie vor Ort)
- Konten und Karten (1 Tag, webex)
- Kredite und Konsum (1 Tag, webex)
- Absicherung und Altersvorsorge – Fachinput (1 Tag, webex)
- Absicherung und Altersvorsorge – Training (2 Tage, webex)
- Vermögen bilden – vL und Zielsparen (1 Tag, webex)
- Intensivtraining Finanzkonzept Privatkunden (2 Tage, Akademie vor Ort)

15 Zeitstunden können im Rahmen der Insurance Distribution Directive (IDD) angerechnet werden.

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

Angebots-Nr.: 01.281

Sparen, gewinnen und Gutes tun: die PS-Lotterie der Sparkassen (für Sparkassen im Rheinland)

Die PS-Lotterie der Sparkasse verbindet auf besondere Weise „Sparen, gewinnen und Gutes tun“. Kundinnen und Kunden haben die Chance auf attraktive Gewinne, sparen gleichzeitig regelmäßig einen Teil ihres Loseinsatzes und unterstützen mit dem Zweckertrag gemeinnützige Projekte in ihrer Region.

ZIELGRUPPE

Beraterinnen und Berater

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit der Funktionsweise der Sparlotterien.
- Sie kennen die Gewinnmöglichkeiten und Besonderheiten des RSGV.
- Sie gewinnen Sicherheit für die aktive Kundenansprache und den Verkauf.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Referentinnen und Referenten des RSGV, Trainerinnen und Trainer der Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen oder Kooperationspartnerinnen und -partner.

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

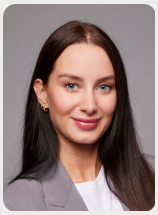
30 Minuten

PREIS

40,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



Lars Abraham
0231 22240-741
lars.abraham@ska.nrw

Programm/Inhalt

- Ein echter Gewinn für dich und deine Kundinnen und Kunden: die PS-Lotterie der Sparkasse
- Wie wird mit der PS-Lotterie der Sparkasse gespart?
- Wie funktioniert das mit den Gewinnen bei der PS-Lotterie?
- Was bedeutet "Gutes tun" bei der PS-Lotterie?
- Wie spreche ich Kundinnen und Kunden auf die PS-Lotterien an und nutze Cross-Selling?
- Wie können meine Kundinnen und Kunden Lose kaufen?
- Wie kann ich jetzt direkt starten und sparen, gewinnen und Gutes tun unterstützen?

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

Angebots-Nr.: 01.282

Sparen, gewinnen und Gutes tun: die Sparlotterien der Sparkassen (für Sparkassen in Westfalen-Lippe)

Die Sparlotterie der Sparkasse verbindet auf besondere Weise „Sparen, Gewinnen und Gutes tun“. Kundinnen und Kunden haben die Chance auf attraktive Gewinne, sparen gleichzeitig regelmäßig einen Teil ihres Loseinsatzes und unterstützen mit dem Zweckertrag gemeinnützige Projekte in ihrer Region.

ZIELGRUPPE

Beraterinnen und Berater in Sparkassen

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit der Funktionsweise der Sparlotterien.
- Sie kennen die Gewinnmöglichkeiten und Besonderheiten des SVWL.
- Sie gewinnen Sicherheit für die aktive Kundenansprache und den Verkauf.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Referentinnen und Referenten des SVWL, Trainerinnen und Trainer der Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen oder Kooperationspartnerinnen und -partner.

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

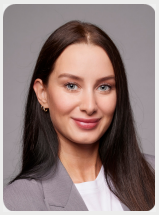
30 Minuten

PREIS

40,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



Lars Abraham
0231 22240-741
lars.abraham@ska.nrw

Programm/Inhalt

- Wie wird mit der Sparlotterie der Sparkasse gespart?
- Wie funktioniert das mit den Gewinnen bei der Sparlotterie?
- Was bedeutet "Gutes tun" bei der Sparlotterie?
- Wie spreche ich Kundinnen und Kunden auf die Sparlotterie an und nutze Cross-Selling?
- Wie können meine Kundinnen und Kunden Lose kaufen?
- Wie kann ich jetzt direkt starten und sparen, gewinnen und Gutes tun unterstützen?

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

01 PRIVATKUNDEN

Mediale Beratung

"Kein Abschluss unter dieser Nummer?" - die Terminquote steigern

Terminvereinbarungen am Telefon sind der Auftakt für Verkaufsgespräche. Aber wie gelingt es Ihnen, die Kundinnen und Kunden für einen Termin zu gewinnen? Erfahren Sie, wie Sie die Neugier der Kundinnen und Kunden wecken und entwickeln Sie Ihr persönliches Telefonkonzept. Sie gehen souverän mit Einwänden um und können das Kundengespräch abschlussorientiert steuern.

ZIELGRUPPE

Privat- und Individualkundenberater/-innen

IHR NUTZEN

- Sie telefonieren glaubwürdig und sympathisch.
- Sie wecken die Neugier der Kundinnen und Kunden und vereinbaren mehr Termine.
- Sie entwickeln Ihr persönliches Telefonkonzept für dauerhaft hohe Terminquoten.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Trainer/-innen der Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen oder Kooperationspartner

HINWEIS(E)

Wir empfehlen, dieses Training durch eine individuelle Begleitung am Arbeitsplatz zu ergänzen. Dafür erstellen wir Ihnen gern ein maßgeschneidertes Angebot. Bitte sprechen Sie Thorsten Meier an, Tel.: 0175/7891040.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

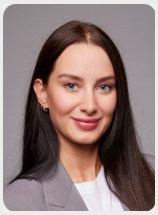
1 Tag

PREIS

405,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



Thorsten Meier
0231 22240-762
thorsten.meier@ska.nrw

Programm/Inhalt

Die wichtigsten Eckpunkte für Ihren Telefon-Erfolg

- Weshalb rufen Sie an? Wie wecken Sie Neugier?
- Anders verabschieden als alle anderen
- Rechtliche Rahmenbedingungen beachten

3 kleine Schritte zum "Ja" der Kundin oder des Kunden

Kennen Sie Ihren Kundinnen und Kunden oder meinen Sie, diese zu kennen?

- Wo erhalte ich wichtige Informationen?
- Was hat die Kundin und der Kunde bei uns - was hat er nicht?
- Wie nutze ich diese Erkenntnisse erfolgreich?

Das "Spiel" mit der (Neu-)Gier des Menschen

- (Zu) viele Informationen machen nicht gierig

Ihr persönliches Telefonkonzept!

- Glaubwürdig - sympathisch - erfolgreich
- Der Kundin oder dem Kunden offen die Vorgehensweise vermitteln
- Einwandbehandlung aus der Praxis für die Praxis

Digital beraten - Schritt für Schritt erfolgreich

Von Praktikerinnen und Praktikern für Praktikerinnen und Praktikern. Die erfolgreiche digitale Beratung von A-Z, in einfachen Schritten erläutert. Gerade in der heutigen Zeit brauchen unsere Berater/-innen praxiserprobte Tipps für die Begeisterung unserer Kundinnen und Kunden in der digitalen Welt. Medialer Vertrieb von Menschen für Menschen gestaltet.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen in Sparkassen, die Kunden digital beraten

IHR NUTZEN

- Sie können Ihre Kundinnen und Kunden von den digitalen Möglichkeiten der Sparkasse begeistern.
- Sie kennen die Identifikation und die gelungene Ansprache von online-affinen Kundinnen und Kunden.
- Sie wissen, wie das geht mit dem Screensharing, Whiteboard, One Note, Powerpoint, OSP_neo und der After Sales Mail.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Stefan Brüning, Sparkasse Krefeld
Julia Meyer-Soltau, Sparkasse Hattingen

HINWEIS(E)

Zwei Wochen vor Beginn des Seminars werden die Teilnehmenden eingeladen. Das E-Learning (Angebotsnummer 01.257) "Digital beraten" ist vor dem Online-Seminar zu bearbeiten und wird automatisch bei der Anmeldung mitgebucht. Die Supervision und auch das Präsenztraining bauen auf den vermittelten Inhalten des E-Learnings auf.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

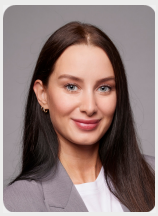
1,5 Stunden
Online oder 1 Tag Präsenz

PREIS

259,00 € Online I 395,00 € Präsenz
zzgl. Bewirtung

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



Thorsten Meier
0231 22240-762
thorsten.meier@ska.nrw

Programm/Inhalt

Differenzierung der Serviceanliegen und Beratung (Primär Neugeschäft Verbund)

Überleitung aus dem stationären Vertrieb, Wohnortfremd, Altersgruppen, Einkommen etc.

Ansprache der Kundinnen und Kunden sowie Terminvereinbarung und Bestätigungsmail

Das digitale Beratungsgespräch: seriös, sympathisch und vertrauensvoll

Tipps und Tricks, u.a. mit One Note und OSP_neo

Abschlussorientierung

Gesprächsnachbereitung mit After Sales Mail

HINWEISE ZUM INHOUSE-TRAINING

Wenn Sie Interesse an einer Inhouse-Veranstaltung haben, sprechen Sie uns gerne an. Wir erstellen Ihnen Ihr persönliches Angebot.

Digital beraten: Vom Gespräch bis zum Abschluss (E-Learning)

Sie wollten schon immer wissen, wie Sie digitale Beratungsgespräche noch erfolgreicher führen und gleichzeitig Vertriebsergebnisse steigerst? In diesem E-Learning zeigen wir Ihnen, wie Sie Cross-Selling im digitalen Raum effektiv umsetzt, um die Bedürfnisse Ihrer Kundinnen und Kunden gezielt zu erfüllen. Mit wertvollen Tipps und praxisbewährten Methoden werden Sie befähigt, digitale Beratungskompetenzen auf das nächste Level zu heben und den Vertriebserfolg langfristig zu sichern.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen im digitalen Vertrieb und im Privatkundenmarkt

IHR NUTZEN

- Sie verstehen die aktuellen Entwicklungen und Veränderungen im digitalen Vertrieb, um die hybride Beratung nachhaltig und erfolgreich zu gestalten.
- Sie wissen, wie Sie Videogespräche erfolgreich starten und strukturieren, um einen produktiven Dialog zu fördern und Cross-Selling-Möglichkeiten effektiv zu integrieren.
- Sie erwerben Strategien zur aktiven Mitgestaltung der Datenpflege durch ihre Kundinnen und Kunden sowie Methoden zur Sammlung und Nutzung relevanter Informationen.

HINWEIS(E)

Im Anschluss an das E-Learning empfehlen wir an einer Supervision der Experten Julia Meyer-Soltau bzw. Stefan Brüning (Angebot 01.256) teilzunehmen, um weitere, wertvolle Hinweise auf die aktuellen Herausforderungen zu erhalten.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zu einem Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gerne!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

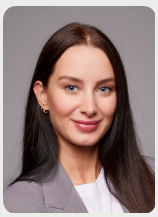
60 Minuten

PREIS

60,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



Thorsten Meier
0231 22240-762
thorsten.meier@ska.nrw

Programm/Inhalt

Wie hat sich die digitale und hybride Beratung in den letzten Jahren entwickelt?

Wie hat sich das Verhalten der Kundinnen und Kunden verändert?

Wie können Sie die Beratung aktiv und dialogorientiert gestalten?

Wie starten Sie ein Videogespräch?

Wie können Sie Ihre Kundinnen und Kunden aktiv zur Mitgestaltung der Datenpflege anregen?

Wie können Sie relevante Informationen sammeln?

Wie können Sie noch mehr wertvolle Informationen sammeln?

Wie können Sie den Dialog im digitalen Beratungsgespräch aktiv gestalten und Cross-Selling effektiv integrieren?

Wie gelingt es, ein digitales Beratungsgespräch erfolgreich abzuschließen?

Wie können Sie ein erfolgreiches digitales Beratungsgespräch strukturieren?

Wie können Sie das Gelernte in die Praxis umsetzen und Ihre digitale Beratung erfolgreich gestalten?

Terminakquise: Erfolgreich Kunden gewinnen ohne klassische Anlässe! (E-Learning)

Eine gelungene Terminakquise ist das A und O im Alltag eines Beraters oder einer Beraterin. Daher erfahren Sie in diesem E-Learning, wie Sie gezielt Termine mit Kundinnen und Kunden vereinbaren und durch eine professionelle Ansprache ihr Vertrauen gewinnen. Sie werden mit praxisnahen Tipps und Strategien ausgestattet, die Ihnen helfen, Ihre Kommunikation zu optimieren und Ihre Ziele zu erreichen.

ZIELGRUPPE

Privatkundenberater/-innen inkl. Service und Outbound; Individualkundenberater/-innen

IHR NUTZEN

- Sie sind in der Lage, den Mehrwert eines Beratungsgesprächs überzeugend zu vermitteln.
- Sie können abschlussorientiert jede Kundin und jeden Kunden anrufen.
- Sie beherrschen eine Einwandbeantwortung in einer bisher unbekannten Professionalität.

HINWEIS(E)

Wir empfehlen dieses E-Learning mit einem der sich anschließenden Trainingsbausteine zu verknüpfen (01.259).

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zu einem Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gerne!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

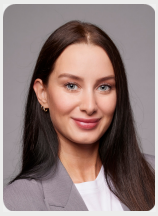
60 Minuten

PREIS

60,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



Lars Abraham
0231 22240-741
lars.abraham@ska.nrw

Programm/Inhalt

Warum ist eine aktive Terminakquise der Schlüssel, um Kundinnen und Kunden erfolgreich zu gewinnen?

Wie können Sie sich von der Konkurrenz abheben und Kundinnen und Kunden überzeugen?

Wie bauen Sie Vertrauen auf und wie überträgt es sich in Ihrer Ansprache?

Wie können Sie mit einer erfolgreichen Begrüßung die Grundlage für ein gutes Gespräch legen?

Wie können Sie Anlässe gezielt nutzen, um das Interesse Ihrer Kundinnen und Kunden zu wecken?

Wie können Sie Themen ansprechen, um das Interesse Ihrer Kundinnen und Kunden zu wecken?

Wie können Sie mit Einwänden umgehen und Ihren nächsten Schritt souverän setzen?

Was können Sie tun, um kontinuierlich besser zu werden und erfolgreich in der Kundenansprache zu bleiben?

Trainingsprogramm Multikanalberater/-in

ZIELGRUPPE

Privatkunden- und Individualkundenberater/-innen oder Sparkassenfachwirte/-innen, die neben ihrer bankfachlichen und vertrieblichen Qualifizierung um ihre Mediale-Kompetenz professionalisieren möchten

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Chancen sowie Herausforderungen des Multikanal-Vertriebs und bauen Ihre Multikanalaffinität systematisch aus.
- Sie sind in der Lage, mediale Kontakte mit Kunden konsequent zu nutzen und Online-Beratungssituationen professionell zu meistern.
- Sie können Videoberatungen gekonnt führen und Ihre Telefonkommunikation weiter verbessern.

HINWEIS(E)

Im Rahmen des Projektes OptiMa hat der Status-Check "MKB" bei den Sparkassen u. a. ergeben, dass neben der vertrieblichen Aktivierung und der Bereitstellung der digitalen Abschlussprozesse, die Schaffung der personellen Voraussetzung insbesondere die Stärkung des Wissens & Wollens der Mitarbeiter/-innen von enormer Bedeutung für eine erfolgreiche Multikanalberatung ist. Mit diesem Trainingsprogramm bieten wir Ihnen ein modulares Konzept, welches Sie je nach Ihrer spezifischen Qualifizierungsnotwendigkeiten flexibel auf Ihr Haus zugeschneiden können. Sprechen Sie uns an! Wir wählen mit Ihnen gerne gemeinsam die passenden Maßnahmen aus.

TERMIN(E)

nach Vereinbarung

DAUER

nach Absprache

PREIS

nach Vereinbarung

KONTAKT

ANMELDUNG



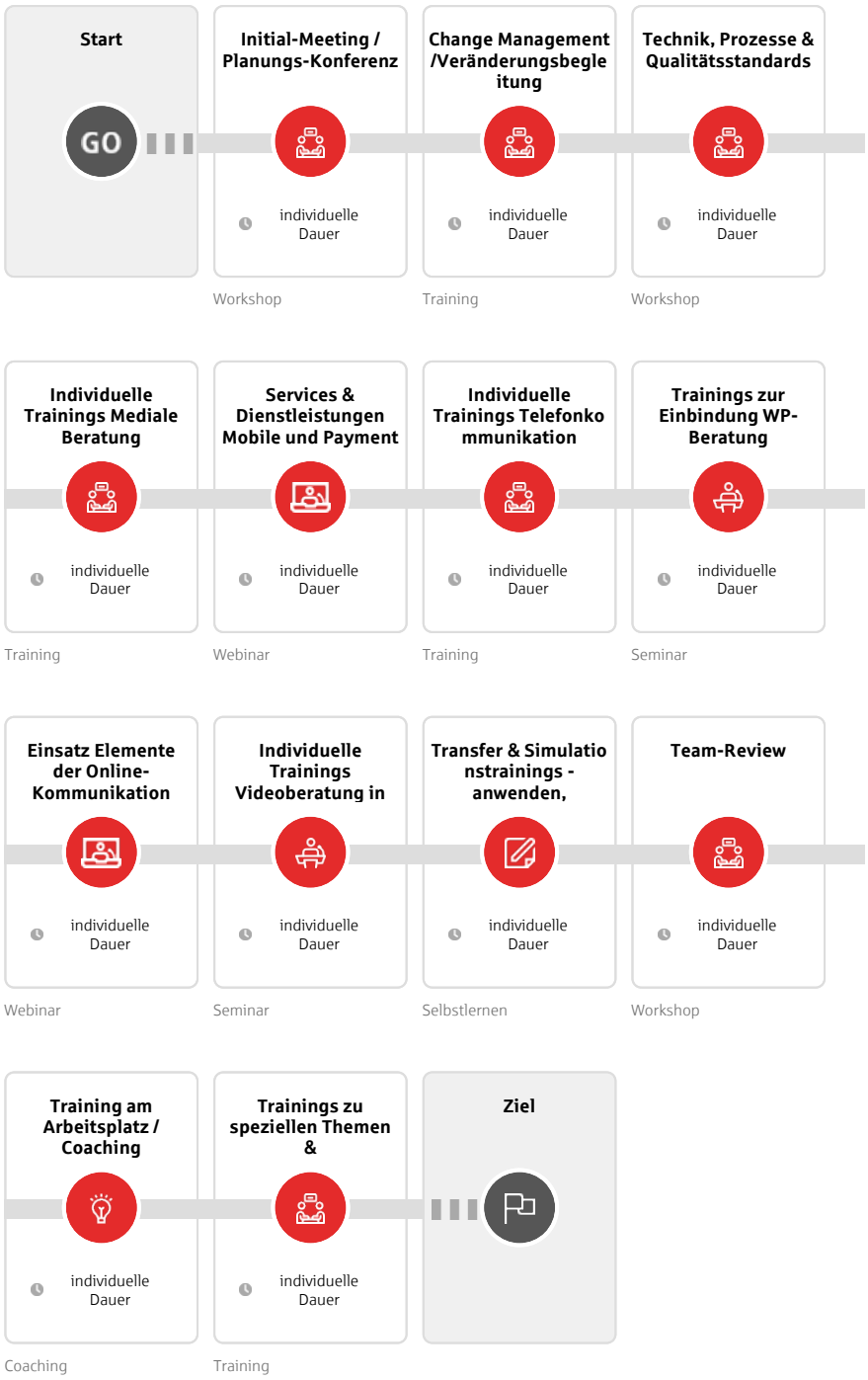
Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Birgit Knoll
0231 22240-788
birgit.knoll@ska.nrw

Ihre Lernreise: Trainingsprogramm Multikanalberater/-in



Programm/Inhalt

Vorbereitungsphase strategische & prozessuale Umsetzung

- Initial-Meeting / Planungs-Konferenz
- Optional Auswahl geeigneter Mitarbeiter/-innen
- Changemanagement / Veränderungsbegleitung / Teamtrainings
- Technik, Prozesse & Qualitätsstandards

Realisierungs- & Transferphase Trainingsprogramm Multikanalberatung

- Training Grundlagen Mediale-Beratung (Webinar)
  - Multikanal-Affine Kunden qualifiziert beraten
  - Konsequente Gesprächssteuerung bei multikanal-affinen Kunden in Richtung Mediale-Kanäle
  - Kundenkontakt- und Community-Management erweitern
  - Mit digitalen Medien sicher umgehen
  - Mentale Einstellung als Erfolgsfaktor
  - Leitlinien, Restriktionen und Legitimationsfragen kennen
- Services & Dienstleistungen Mobile und Payment (Webinar)
  - Mobile Services dem Kunden erklären und Sparkassen App nutzen
  - Online-Payment und -Services anbieten
- Transfer der erworbenen Kenntnisse - anwenden, reflektieren und vertiefen
- Telefonkommunikation professionaliseren (Seminar online oder in Präsenz)
  - Erfolgsfaktoren der Kommunikation am Telefon kennen
  - Grundregeln der Gesprächsführung befolgen
  - Persönliche Wirkung am Telefon sympathisch einsetzen
  - Authentisch per Sprache beeindrucken
  - Termine konsequent vereinbaren
  - Serviceleistung mit charmanter Hartnäckigkeit offerieren
  - Produkte per Telefon abschließen und Preisverhandlungen gekonnt meistern
  - Reklamationen emphatisch begegnen
  - Standards und Gesprächsleitfäden sinnvoll anwenden
- Einbindung WP-Beratung (Seminar online oder in Präsenz)
  - Rahmenbedingungen WP-Beratung per Telefon
  - Tefonische Orders korrekt abwickeln
  - Ablauf telef. WP-Beratung
- Transfer & Simulationstrainings
- Online-Kommunikation (Webinar)
  - Mit der Internet Filiale Kundenbeziehungen pflegen
  - Interaktiv mit dem Berater-Chat kommunizieren
  - Social Media vertrieblich nutzen
  - E-Mails kundenorientiert bearbeiten und beantworten
- Einsatz Videoberatung (Seminar online oder in Präsenz)
  - Beratungssituationen und Grenzen des Mediums orten
  - Die Kamera als Kommunikationsmittel angemessen positionieren
  - Körpersprache, Mimik und Gestik schlagfertig einsetzen
  - Sicher und routiniert in Screen-Sharing oder Co-Browsing bzw. Skype for Business
  - Experten routiniert zuschalten
- Transfer, Coaching am Arbeitsplatz & Simulationstrainings

Feintuningphase

- Praxisbegleitung
- Schwierige Situtationen meistern
- Stimmtraining
- Team-Review

Der S-KIPilot kompakt - Einsatz von generativer KI im Sparkassenalltag (Webinar)

Machen Sie sich fit für den effektiven Einsatz des S-KIPilot! In unserem interaktiven Webinar lernen Sie, wie Sie die neuesten Funktionen optimal nutzen, gezielt hochwertige Prompts formulieren und typische Anwendungsfälle aus der Sparkassenpraxis erfolgreich umsetzen. Profitieren Sie von praxisnahen Live-Demos, wertvollen Tipps und dem direkten Austausch!

ZIELGRUPPE

Alle Mitarbeiter/-innen, die für den S-KIPilot freigeschaltet sind bzw. die bereits Erfahrungen zum Einsatz von KI-Anwendungen im Arbeitsalltag gesammelt haben

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Funktionsweisen und Besonderheiten des S-KIPilot in seiner aktuellen Version und verstehen diese für die Nutzung.
- Sie wissen, was einen guten Prompt im S-KIPilot ausmacht, und steigern damit deutlich die Qualität der Ergebnisse.
- Sie sind vertraut mit konkreten Anwendungsszenarien für Ihren Arbeitsalltag und sehen im Live-System, wie typische Aufgaben effizient gelöst werden können.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Sie haben das E-Learning "Von der Theorie zur Praxis – Ihr Leitfaden für effizientes Arbeiten mit S-KIPilot und Co." (15.436-2) oder "Künstliche Intelligenz in der Sparkassen-Praxis - Basiswissen kompak" (15.443) absolviert oder bringen ein vergleichbares Wissensniveau mit - so starten Sie gut vorbereitet und haben eine gemeinsame Ausgangbasis.
- Wir empfehlen Ihnen, den Selbst-Check KI-Typ (15.435-1) und bei Bedarf das Blended-Learning "Ready for KI - Basis-Skills" (15.435) zu machen.
- Erste Erfahrungen mit dem S-KIPilot sind hilfreich.

IHR REFERENT

Fabian Voß, FINNOFLEET engram GmbH

HINWEIS(E)

Nach Abschluss des Webinars erhalten Sie eine Bescheinigung über Ihre erfolgreiche Teilnahme, die die regulatorischen Anforderungen des EU AI-Act abdeckt. Das Webinar findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung.

TERMIN(E)

13.04.2027 | virtueller Seminarraum
09:00 – 10:30 Uhr

Opitional vorgeschalteter Selbst-Check (01.09.2026 - 31.12.2027)
E-Learning in der Zeit (01.09.2026 - 31.12.2027)
Webinar 2027 (13.04.2027)

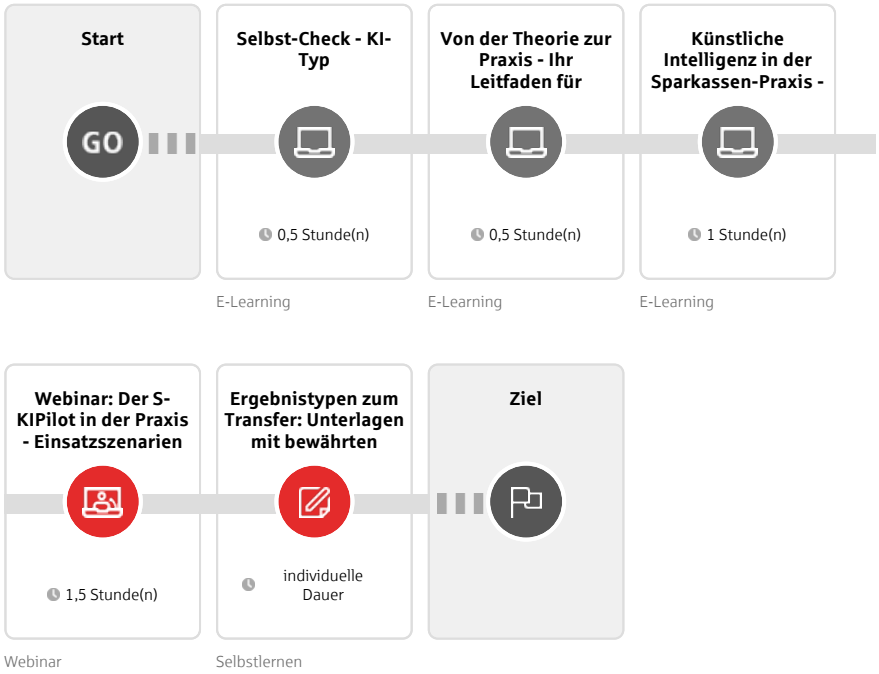
DAUER

1,5 Stunden
90 Minuten Webinar zzgl. Lernzeit für optional vorgeschaltete E-Learnings & Transfer

PREIS

189,00 €

Ihre Lernreise: Der S-KIPilot kompakt - Einsatz von generativer KI im Sparkassenalltag (Webinar)



KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Einordnung & Grundlagen generativer KI

- Kurzer Überblick zu Nutzen, Grenzen und Einsatzmöglichkeiten im Sparkassenalltag

Funktionen des S-KIPilot

- Aufbau, Navigation, Rollenprofile und Kategorien
- Stärken und Einschränkungen

Wirksamer Prompten

- Grundlagen guter Prompts
- einfache Strukturmodelle
- Prompt-Arten
- iterative Verbesserung

Fallstricke & sichere Nutzung

- Halluzinationen erkennen
- Qualitätssicherung anwenden
- datenschutzkonform arbeiten

Live-Demonstrationen im S-KIPilot

- Praxisnahe Beispiele zu Texten und Zusammenfassungen
- Ideenfindung und alltägliche Kommunikation

Transfer & praktische Nutzung

- Typische Sparkassen-Use Cases
- sofort einsetzbare Prompt-Vorlagen

S-KIPilot Kompakt Vertrieb - Einsatz von generativer KI im Service- und Beratungsalltag (online)

Erleben Sie, wie generative KI Ihren Vertriebsalltag revolutionieren kann: Von smarter Gesprächsvorbereitung über gezielte Nachbereitung bis hin zu sofort einsetzbaren Prompt-Vorlagen. Im Webinar zeigen wir praxisnah, wie der S-KIPilot Beratung und Service effizient unterstützt – inklusive Live-Demonstration, Sicherheitschecks und Transfer in echte Sparkassen-Use-Cases.

ZIELGRUPPE

Mitarbeitende aus Service, Privatkundenberatung, Individualkundenberatung, Firmenkundenberatung sowie Vertriebsmitarbeitende, die den S-KIPilot bereits nutzen und die Anwendung vertiefen möchten oder Teams, die moderne KI-Unterstützung in der Beratung und Kommunikation einsetzen möchten

IHR NUTZEN

- Sie lernen die vertriebsrelevanten Funktionen des S-KIPilot kennen und verstehen, wie dieser Ihre tägliche Arbeit in Service und Beratung unterstützt.
- Sie vertiefen Ihr Wissen aus der Basisqualifikation (WBT) und wenden dieses speziell im Kontext von Kundengesprächen an.
- Sie wissen, was einen guten Prompt im Vertrieb ausmacht, und steigern die Qualität und Verlässlichkeit der Ergebnisse.
- Sie erleben praxisnahe Beispiele und Anwendungsszenarien aus Service, Privatkunden-, Individualkunden- und Firmenkundengeschäft – und sehen live,

VORAUSSETZUNG(EN)

- Sie haben das E-Learning "Von der Theorie zur Praxis – Ihr Leitfaden für effizientes Arbeiten mit S-KIPilot und Co." (15.436-2) oder "Künstliche Intelligenz in der Sparkassen-Praxis - Basiswissen kompak" (15.443) absolviert oder bringen ein vergleichbares Wissensniveau mit - so starten Sie gut vorbereitet und haben eine gemeinsame Ausgangbasis.
- Wir empfehlen Ihnen, den Selbst-Check KI-Typ (15.435-1) und bei Bedarf das Blended-Learning "Ready for KI - Basiswissen" (15.435) zu machen.
- Erste Nutzungserfahrungen im S-KIPilot

IHR REFERENT

Fabian Voß, FINNOFLEET engram GmbH

HINWEIS(E)

Diese Veranstaltung wird aufgezeichnet und nach der Veranstaltung den Teilnehmenden zur Verfügung gestellt. Sie haben außerdem die Möglichkeit, alternativ zur Veranstaltung direkt die Aufzeichnung mit der Angebotsnummer 15.450-V zu buchen.

TERMIN(E)

14.04.2027 | virtueller Seminarraum
09:00 – 10:30 Uhr

DAUER

1,5 Stunden

PREIS

189,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Zur Aufzeichnung

Bei Buchung der Live-Veranstaltung beachten Sie bitte:
Sie melden sich zu einer Veranstaltung an, die aufgezeichnet wird zum Zweck der temporären Bereitstellung für Teilnehmende, die diese Veranstaltung entweder für eine Live-Teilnahme oder zur zeitlich flexiblen Nutzung der Veranstaltungs-Aufzeichnung gebucht haben. Dies beinhaltet die Aufzeichnung und Speicherung der Audiodaten der Teilnehmenden, sofern diese ihr Mikrofon oder Telefon für eigene Wortbeiträge freigeschaltet haben. Eine Aufzeichnung der Webcam findet in der Regel nicht statt.
Sofern Sie Ihr Mikrofon oder Telefon während der Veranstaltung freischalten, geben Sie uns mit Ihrer Anmeldung zur Veranstaltung Ihr Einverständnis zur Aufzeichnung Ihres Wortbeitrags. Sie haben während der Veranstaltung jederzeit die Möglichkeit, sowohl die Webcam- als auch die Mikrofon-Freigabe zu aktivieren bzw. zu stoppen.

Programm/Inhalt

Einordnung & Orientierung

- Nutzen generativer KI im Vertrieb
- typische Einsatzfelder
- Abgrenzung zu anderen Tools

Funktionen des S-KIPilot für Beratung & Service

- Gesprächsvorbereitung & Gesprächsnachbereitung
- Outlook-Add-In,
- relevante Rollenprofile & Kategorien

Wirksame Gesprächs-Prompts

- Strukturmodelle für Beratungs- und Servicesituationen
- Formulierungs- & Analyseprompts
- iterative Verbesserung

Sichere & verantwortungsvolle Nutzung

- Halluzinationen erkennen
- Grenzen vertrieblicher Inhalte
- Qualitätssicherung

Live-Demonstration im S-KIPilot (Praxisfokus)

- Serviceanliegen
- PKB/IKB/FKB-Vorbereitung
- Outlook-Kommunikation
- Alltagsprompts

Transfer in den Vertriebsalltag

- Typische Use Cases aus Sparkassen
- sofort nutzbare Prompt-Vorlagen

Mediale Beratung per Screen-Sharing und Co-Browsing

Mittlerweile nehmen viele Kunden über die Internet-Filiale oder direkt per Chat oder Mail Kontakt auf. Sobald Sie als Berater/-in erkennen, dass Anfragen komplex werden, empfiehlt sich ein Kanalwechsel zum Telefon. Hierbei sind zusätzlich die technischen Optionen "Screen-Sharing" und "Co-Browsing" hilfreich. Hiermit ist es möglich, gemeinsam mit Kunden am Bildschirm auch komplexe Beratungen erfolgreich zu bearbeiten. In dieser Veranstaltung erfahren Sie, wie Sie durch diese Form der medialen Beratung bei multikanalaffinen Kunden punkten.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die zurzeit mit Kunden per Screen-Sharing bzw. Co-Browsing kommunizieren

IHR NUTZEN

- Sie kennen den Mehrwert der Interaktionsformen Screen-Sharing und Co-Browsing.
- Sie sind im Rahmen von Live-Beratungen in der Lage, die Optionen Screen-Sharing und Co-Browsing für Vertriebsprozesse effizient zu nutzen.
- Sie wissen, wie Sie Medien in der Beratungssituation einbinden.

HINWEIS(E)

Die Inhalte werden vor dem Hintergrund der Zielgruppe und den technischen Möglichkeiten der Teilnehmer/-in inhaltlich ausgestaltet und angepasst.

Gerne bieten wir Ihnen diese Veranstaltung als individuelle Inhouse-Veranstaltung für Ihre Sparkasse an. Bei Interesse sprechen Sie bitte Edmund Honermann, Tel.: 0231 22240-739, an.

TERMIN(E)

nach Vereinbarung

DAUER

0,5 Tage
nach Vereinbarung

PREIS

nach Vereinbarung

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

A. Mediale Beratung per Screen-Sharing und Co-Browsing

Möglichkeiten und Grenzen der medialen Beratung

Technische Grundlagen – Umgang mit dem Frontend

Voraussetzungen auf der Kundenseite

- Notebook, Tablet, Smartphone – Betriebssystem und Bildschirmgröße
- Stabilität der Datenleitung
- Diskretion im Beratungsumfeld

Grundlagen der Interaktionsformen Screensharing und Co-Browsing

- Technische Unterschiede
- Einsatzszenarien – Welches Tool in welcher Situation?
- Schöne neue Welt – Was kann denn alles geteilt werden…und was ist überhaupt sinnvoll?

B. Mediale Beratung per Screen-Sharing und Co-Browsing

Der optimale Arbeitsplatz – mit wenig Aufwand zu mehr Ergonomie

- Bildschirm(e)
- Headset
- Grafiktablet oder Maus und Tastatur?

Medien online individualisieren, Umgang mit…

- …Textmarker und Zeigeoptionen
- …Grafikelementen
- …Textelementen

Besonderheiten beim Co-Browsing

- Den Kunden an die Hand nehmen - betreutes surfen
- Umgang mit digitalen Beratungsstrecken in der Internet-Filiale
- Sicher agieren – Datenschutz im Dialog beachten

Vollgas im Outbound mit IAM - Zielgerichtet. Überzeugend. Erfolgreich. (online)

Outbound ist kein Zufallsprodukt. Es ist Handwerk, Technik und Haltung. In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie mit IAM und klarer Argumentation Outbound-Gespräche führen, die wirklich weiterbringen – für Ihre Kundinnen und Kunden und für Ihre Ziele.

ZIELGRUPPE

Alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im KSC, DBC oder in der Filiale

IHR NUTZEN

- Sie wissen, wie Sie potenzielle Kundinnen und Kunden gezielt ansprechen, Interesse wecken und Gespräche erfolgreich zum Abschluss bringen.
- Sie können Ihre Erfolgsquote mit praxisorientierten Strategien und einem selbstbewussten, kundenorientierten Gesprächsaufbau steigern.

IHRE REFERENTIN

Meike Daßler, KuneCom GbR

Geschäftspartnerin/Inhaberin mit langjährigen Praxiserfahrungen in einer digitalen Vertriebseinheit einer Sparkasse. Neben der Qualifikation zur Trainerin im Bereich KSC /DBC und BC ist sie auch Spezialistin für Trainingskompetenzen. Zudem ist sie zertifizierte persolog®-Persönlichkeitstrainerin und hat ein Diplom in Changemanegement und Leadership.

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet in den virtuellen Seminarräumen der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Um einen reibungslosen Online-Austausch zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

Bei Bedarf bieten wir Ihnen dieses Telefon-Training gerne auch als Inhouse-Veranstaltung an.

TERMIN(E)

11.02.2027 | virtueller Seminarraum

03.05.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Was ist Outbound?

- IAM und Kampagnen
- Ziele und Nutzen: Warum telefonieren wir aktiv?
- Kundenerwartungen und Erfolgsfaktoren im Gespräch
- Rolle von Outbound im Multikanal-Kontext (KSC, DBC, Filiale)

IAM - Integriertes Ansprachenmanagement

- Wirkungsweise und Systematik des IAM
- Rolle der Outbound-Telefonie im IAM
- Vom Reagieren zum Agieren – proaktive Kontaktstrategien

Warum telefonieren wir Outbound?

- Kundenbindung durch Termine

Wie telefonieren wir Outbound? - praxisnah und wirksam

- Gesprächseinstieg: Wie öffne ich die Tür zu Kundinnen und Kunden?
- Nutzenargumentation: Bedarf statt Produkt in den Fokus
- Fragetechniken: Bedarf erkennen, Gespräch lenken
- Umgang mit Einwänden: Sicherheit statt Abwehrhaltung
- Abschlussorientierung: Termin, Interesse, Weiterleitung
- Erstellung eines praxisnahen Telefonleitfadens

Fit für die Videoberatung - wirksam digital beraten

Videoberatung ist längst mehr als ein Notbehelf – sie ist ein Muss für moderne Kundennähe. Wer digital beraten kann, bleibt flexibel, sichtbar und überzeugend – auch auf Distanz.

ZIELGRUPPE

Beraterinnen und Berater aus Filialen und/oder dem digitalen Beratungs-Center, Business-Center bzw. Kunden-Service-Center, die verstärkt Videoberatung nutzen (wollen).

IHR NUTZEN

- Sie wissen, wie Sie Kundinnen und Kunden online effektiv per Videoberatung betreuen.
- Sie können professionelle Beratungsgespräche digital führen, Vertrauen aufbauen und flexibel auf Kundenwünsche eingehen.

IHRE REFERENTIN

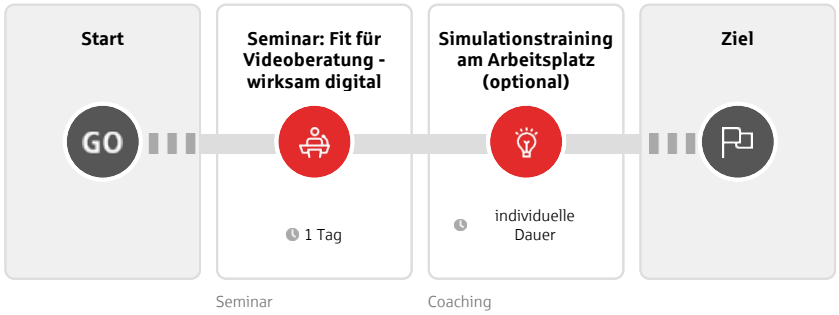
Meike Daßler, KuneCom GbR

Geschäftspartnerin/Inhaberin mit langjährigen Praxiserfahrungen in einer digitalen Vertriebseinheit einer Sparkasse. Neben der Qualifikation zur Trainerin im Bereich KSC /DBC und BC ist sie auch Spezialistin für Trainingskompetenzen. Zudem ist sie zertifizierte persolog®-Persönlichkeitstrainerin und hat ein Diplom in Changemanegement und Leadership.

HINWEIS(E)

Um den Transfer der Seminarinhalte im täglichen Arbeitsumfeld zu sichern, empfehlen wir eine Praxisbegleitung am eigenen Arbeitsplatz. Bei Interesse an einem Simulationstraining sprechen Sie gern im Vorfeld des Seminars Edmund Honermann, Tel.: 0231 22240-739, an.

Ihre Lernreise: Fit für die Videoberatung - wirksam digital beraten



TERMIN(E)

05.03.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag
bei Bedarf zzgl. 1 Tag für Transfer am Arbeitsplatz

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Warum überhaupt Videoberatung?

- Kundinnen und Kunden sowie Banken im Wandel: veränderte Kundenerwartungen, Digitalisierung des Alltags, Filialrückgänge und Effizienzdruck
- Multikanalstrategie der Sparkassen: Videoberatung ist ein zentrales Bindeglied zwischen persönlichem Kontakt und digitaler Effizienz

Was ist Videoberatung?

- Arbeitsplatzeinrichtung
- Technische Voraussetzungen: Kamera, Mikrofon, Licht, Bildschirmplatz
- Sitzposition, Hintergrund, Blickkontakt
- Sichere Umgebung, keine Störungen – das A und O im Beratungsgespräch

Programmnutzung

- Handling im Gespräch: wie Sie Dokumente teilen, Bildschirme freigeben und gemeinsam durch Inhalte navigieren
- Sicherheit und Stabilität, Ausfallstrategien – Technikkompetenz ist Beratungsqualität

Verbindungsaufbau zu Kundinnen und Kunden

- Zugangswege für Kundinnen und Kunden
- Begleitung bis zum Gesprächsbeginn

Wirkung vor der Kamera

- Körpersprache und Mimik: In der Kamera wirkt jede Geste anders – klar, ruhig, präsent sein.
- Sprechweise und Stimme: deutlich, strukturiert, mit Pausen – der Ton macht die Musik.
- Beleuchtung und Blickführung: Blick in die Kamera = Blickkontakt. Alles andere wirkt distanziert.

Erwartungen der Kundinnen und Kunden

- Schnelligkeit und Klarheit
- Verbindlichkeit und Persönlichkeit
- Technischer Support ohne Frust
- Unsicherheiten nehmen

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

01 PRIVATKUNDEN

Service

Machen Sie sich fit für die digitalen Services und erleben Sie dabei den S-Cape-Room

Was haben digitale Services und ein S-Cape-Room gemeinsam und was hat das mit meiner Tätigkeit in der Sparkasse zu tun? Welcher Zusammenhang besteht zum "Privaten Finanzkonzept"? Neugierig geworden? Dann nutzen Sie diesen Tag um Ihre digitale Fitness spielerisch und praxisnah zu stärken. Begeben Sie sich auf eine einzigartige Reise!

ZIELGRUPPE

Mitarbeitende im Service im stationären und digitalen Vertrieb

IHR NUTZEN

- Sie steigern die Produktivität und Effizienz in Ihrem Team.
- Sie verbessern die Kundenbindung und die Mitarbeitermotivation.
- Sie steigern die Kommunikationsvielfalt mit Kundinnen und Kunden und erhöhen somit deren Zufriedenheit.
- Sie erfahren, wie Sie und Ihr Team die "digitale Services" Ihrer Sparkasse mit Ihrem persönlichen Service ideal verbinden und dabei die neuen Tools sinnvoll nutzen.
- Sie kennen die Bedeutung der App Sparkasse und des "Privaten Finanzkonzepts" in der Zusammenarbeit mit Ihren Kundinnen und Kunden und die Vorteile der Nutzung von Künstlicher Intelligenz im Arbeitsalltag.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Trainer/-innen mit entsprechender Qualifizierung

HINWEIS(E)

Das Erleben des S-Cape-Rooms der Sparkassenakademie NRW bedeutet, dass die Teilnehmer/-innen innerhalb von 60 Minuten verschiedene Rätsel in einer ereignisreichen Story lösen und dabei im Spiel erfolgreich die Sparkassen vor einem immensen Schaden bewahren. Durch das eigene Erleben verbunden mit Reflexion und Transfer im Training gelingt eine hohe Wirksamkeit in der Praxis, verbunden mit Spaß und Spannung in einem herausfordernden Umfeld.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

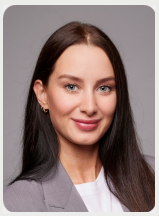
1 Tag

PREIS

450,00 €
zzgl. Bewirtungspauschale

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



Birgit Knoll
0231 22240-788
birgit.knoll@ska.nrw

Programm/Inhalt

Welche Einstellung habe ich im Zusammenspiel der digitalen Serviceleistungen und meiner Tätigkeit?

Welche "digitalen Services" der Sparkasse kenne ich, welche nutze ich bereits?

Welche Erkenntnisse gewinne ich hieraus im Hinblick auf meine Aufgaben innerhalb der Sparkasse?

Welchen Nutzen haben Kundinnen und Kunden aus einem bedarfsgerechten Serviceangebot in Verbindung mit der ganzheitlichen Betreuung mit dem "Privaten Finanzkonzept"?

Welche Bedürfnisse unserer Kundinnen und Kunden spielen hierbei eine entscheidende Rolle und welche Erwartungen haben Menschen an eine "moderne Sparkasse"?

Wie schaffe ich es, den Blickwinkel aus Kundensicht einzunehmen?

Was bedeutet dies für mein eigenes Handeln? Woraus schöpfe ich meine Motivation?

Wie kann ich meine Komfortzone verlassen, neue Wege ausprobieren, aus Fehlern lernen und dabei als Impulsgeber/-in für mein Team fungieren?

Welche Erkenntnisse habe ich heute gewonnen und wie setze ich diese konkret ab morgen um?

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

01 PRIVATKUNDEN

Vorsorge und Absicherung

Sparkassen-Versicherungsmanager/Plus (S-VM) (online)

Die digitale Plattform Sparkassen-Versicherungsmanager/Plus (S-VM) bietet optimale Möglichkeiten, bestehende Versicherungsverträge zu prüfen, in den Bestand zu übernehmen oder neue Verträge abzuschließen und zu verwalten. Gerade jetzt ist es wichtig, von Anfang an die nachhaltige Akzeptanz und Nutzung des S-VM in der Beratung zu unterstützen und die Erträge der Sparkasse zu sichern und auszubauen.

Neben dem technischen Prozess geht es darum, die Möglichkeiten und Mehrwerte für die Kundinnen und Kunden, Berater/-innen sowie die Sparkasse konsequent und nachhaltig zu erkennen und zu formulieren. Überzeugte Berater/-innen, die den S-VM im Rahmen ihrer ganzheitlichen Beratung anbieten und mögliche Hürden überwinden, sichern diesen Erfolg.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte der Vertriebsteams und Vertriebsbegleiter/-innen

IHR NUTZEN

- Sie wissen, wie Sie die Veränderungsbereitschaft und die Veränderungskompetenzen Ihrer Mitarbeiter/-innen fordern und fördern können.
- Sie wissen, wie Sie das Team bei der Einführung des S-VM unterstützen und die erfolgreiche Umsetzung des S-VM im Vertrieb konsequent begleiten können.
- Sie können die Beratungsqualität des S-VM anhand verbindlicher Kriterien erkennen und bewerten.
- Sie verstehen Ihre Rolle als Begleiter/-in und Entwickler/-in in den Lernphasen und in der Praxis vor Ort.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Kooperationspartner/-innen der Sparkassenakademie NRW

HINWEIS(E)

Nur nach individueller Absprache. Für weitere Fragen steht Ihnen Anette Heuer, anette.heuer@ska.nrw zur Verfügung.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

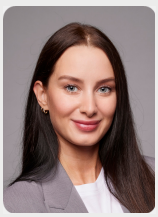
0,5 Tage
2 x 0,5 Tage (Termine sind zusammenhängend)

PREIS

Auf Anfrage

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



Anette Heuer
0231 22240-786
anette.heuer@ska.nrw

Programm/Inhalt

Haltung und Einstellung
Standortbestimmung
Herausforderungen im Change-Prozess gestalten
Veränderungskompetenzen fordern und fördern
Qualität in der Beratung und Vertriebschancen erkennen und bewerten
Zielgerichtete Begleitung und Entwicklung der Berater/-innen in den Lernphasen und der Praxis vor Ort
Sicherung der nachhaltigen Umsetzung

Einführung des Sparkassen-Versicherungsmanager/ Plus (S-VM) (online)

Der Rollout der digitalen Versicherungsplattform Sparkassen-Versicherungsmanager (Basis/Plus) hat begonnen. Gerade jetzt ist es wichtig, von Anfang an die nachhaltige Akzeptanz und Nutzung des S-VM in der Beratung zu unterstützen und die Erträge der Sparkasse zu sichern und auszubauen. Es geht um mehr als nur den technischen Prozess. Es geht darum, die Möglichkeiten und Mehrwerte für die Kundinnen und Kunden, Berater/-innen und die Sparkasse konsequent und nachhaltig zu nutzen. Es ist wichtig, die Berater/-innen von Anfang an zu motivieren, den S-VM im Rahmen ihrer ganzheitlichen Beratung anzubieten und eventuelle Hürden in der Einführung zu überwinden.

ZIELGRUPPE

Berater/-innen, die den S-VM im Vertrieb einsetzen

IHR NUTZEN

- Sie erfahren, wie einfach die Ansprache dieses strategisch wichtigen Themas erfolgen kann.
- Sie können das Gespräch mit Ihren Kundinnen und Kunden als kompetente Ansprechpartner/-in auf Augenhöhe gestalten und erkennen neue Absatzmöglichkeiten.
- Sie können die Beratungsqualität mit dem Sparkassen-Versicherungsmanager anhand verbindlicher Kriterien merklich steigern und auf andere Themenfelder des Finanzkonzeptes überleiten.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Kooperationspartner/-innen der Sparkassenakademie NRW

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

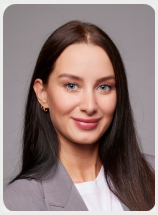
0,5 Tage
2 x 0,5 Tage (Termine sind zusammenhängend)

PREIS

480,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



Anette Heuer
0231 22240-786
anette.heuer@ska.nrw

Programm/Inhalt

Haltung und Einstellung
Meine Rolle im Einsatz des S-VM
Standortbestimmung
Herausforderungen im Change-Prozess gestalten
Qualität in der Beratung und Vertriebschancen erkennen und ausbauen
Den S-Versicherungsmanager optimal im Gespräch nutzen
Verknüpfung und Überleitung zum Finanzkonzept
Zielgerichtete Begleitung und Betreuung Ihrer Kunden inkl. Best-Practice-Ansätze
Sicherung und Ausbau der nachhaltigen Zusammenarbeit mit Ihren Kunden

Sparkassen-Versicherungsmanager/Plus (S-VM) – die digitale Versicherungsplattform

Die digitale Versicherungsplattform Sparkassen-Versicherungsmanager (Basis /Plus) lässt sich optimal in die ganzheitliche Beratung integrieren. Gerade jetzt ist es wichtig, die nachhaltige Akzeptanz und Nutzung des S-VM in der Beratung zu unterstützen und die Erträge der Sparkasse zu sichern und auszubauen. Es geht um mehr als nur den technischen Prozess. Es geht darum, die Möglichkeiten und Mehrwerte für die Kundinnen und Kunden, Berater/-innen und die Sparkasse konsequent und nachhaltig zu nutzen. Es ist wichtig, die Berater/-innen zu motivieren, den S-VM im Rahmen ihrer ganzheitlichen Beratung anzubieten. In Zusammenarbeit mit der Provinzial und in Abstimmung mit dem RSGV und dem SVWL bieten wir Ihnen ein modulares Programm, um die erfolgreiche Nutzung in Ihrem Haus zu begleiten und nachhaltig umzusetzen.

ZIELGRUPPE

Projektverantwortliche, Führungskräfte, Berater/-innen, Vertriebscoaches

IHR NUTZEN

Berater/-innen

- Sie sind motiviert den S-VM in der Beratung einzusetzen.
- Sie sind fit in der Anwendung des S-VM und nutzen ihn erfolgreich.
- Sie leiten z. B. im Finanzkonzept nutzenorientiert auf den S-VM über.

Führungskräfte

- Sie fordern und fördern die Veränderungsbereitschaft und die Veränderungskompetenzen Ihrer Mitarbeiter/-innen.
- Sie unterstützen das Team in der Einführung des S-VM.
- Sie begleiten konsequent die erfolgreiche Umsetzung des S-VM im Vertrieb.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Trainer/-innen der Sparkassenakademie NRW oder Kooperationspartner/-innen

HINWEIS(E)

Nur nach individueller Absprache. Für weitere Fragen steht Ihnen Anette Heuer, anette.heuer@ska.nrw zur Verfügung.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

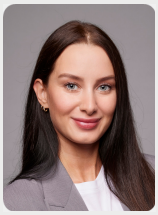
4,5 Tage
je nach Baustein, siehe Programm/ Inhalt

PREIS

je nach Umfang, siehe Programm/ Inhalt

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



Anette Heuer
0231 22240-786
anette.heuer@ska.nrw

Programm/Inhalt

Kick-Off (01.420-1); 1,5 h

- Zielsetzung des S-Versicherungsmanager/Plus
- Faktoren für eine erfolgreiche Umsetzung im Vertrieb zur Erhöhung der Provisionserträge
- Change-Prozess aktiv gestalten
- Chancen für intensive Kundenbeziehung nutzen

Einführungsschulung: S-Versicherungsmanager/Plus (01.420-2); 0,5 Tage, IDD-anrechenbar

- Hintergründe und Vorteile des S-Versicherungsmanagers
- Bezug zur ganzheitlichen Beratung/Betreuung
- Ansprachen für die Beratungsgespräche
- Testen der Anwendung des S-VM

Führungskräfteworkshop - Rolle und Haltung (01.420-3); 1 Tag

- Beratungsqualität mit dem S-VM anhand verbindlicher Kriterien erkennen und bewerten
- Die Rolle als Begleiter und Entwickler in den Lernphasen und in der Praxis vor Ort
- Herausforderungen im Change-Prozess

Teamworkshop - das Vertriebsteam stärken (01.420-4); 1 Tag, IDD-anrechenbar

- Beratungskompetenz festigen
- Aktivitäten zur Qualitätssicherung reflektieren und intensivieren
- Umsetzungskonzepte für die Praxis verfeinern

Training der Berater/-innen (01.420-5); 0,5 Tage, IDD-anrechenbar

- Training und Festigung der Beratungskompetenz mit dem S-VM
- Vertriebschancen im Versicherungsgeschäft aktiv nutzen

Die Ziele und Inhalte werden je nach Zielgruppe (Berater/-innen bzw. Führungskräfte) individuell abgestimmt.

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

01 PRIVATKUNDEN

Finanzierung

Den Sparkassen-Privatkredit verantwortungsvoll beraten

Ob neue Wohnmöbel, das lang ersehnte Traum-Auto oder ein schöner Urlaub - beraten Sie Ihren Kundinnen und Kunden individuell und verantwortungsbewusst bei der Erfüllung ihrer Wünsche. In unserem Seminar erkennen Sie die Beratungsanlässe zum Sparkassen-Privatkredit und lernen Kreditgespräche strukturiert zu führen.

ZIELGRUPPE

Privatkundenberater/-innen, IK-Berater/-innen

IHR NUTZEN

- Sie beraten den Sparkassen-Privatkredit aktiv - passend zur Situation der Kundin und des Kunden - und unterstützen damit bei der Erfüllung von Wünschen.
- Sie erkennen Beratungsanlässe und können vom Sparkassen-Finanzkonzept in Kreditgespräche überleiten und umgekehrt.
- Sie führen Kreditgespräche strukturiert, erkennen Bedarf für Restkreditversicherungen und sind auch in der Lage, Ablehnungen von Krediten nachvollziehbar darzustellen.

IHR REFERENT

Thorsten Meier, Sparkassenakademie NRW
Verkaufstrainer mit umfangreichen Erfahrungen im Vertrieb und langjährigen Erfahrungen im Vertriebstraining, zertifizierter Size-Trainer und Vertriebscoach

HINWEIS(E)

Wir arbeiten gerade an der Aktualisierung mit Blick auf die VKR (Verbraucherkreditrichtlinie) und planen auch das Angebt eines weiteren e-Learnings. Bitte sprechen Sie uns gerne an.

HINWEISE ZUM LERNMATERIAL

E-learning zum Thema "Konsumentenkredit erfolgreich verkaufen" mit der Angebotsnummer 01.712-A.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

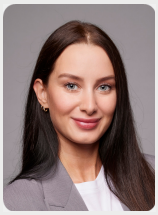
1 Tag

PREIS

405,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



Thorsten Meier
0231 22240-762
thorsten.meier@ska.nrw

Programm/Inhalt

Meine Einstellung zum Vertrieb von Krediten
Kredite VERKAUFEN. Darf man das?
Wünsche finanzieren
Was will meine Kundin oder mein Kunde wirklich, wenn er nach einem Kredit fragt?
Was denkt die Kundin oder der Kunde, wenn ich einen Kredit anbiete?
Überleitungen in das Sparkassen-Finanzkonzept
Überleitungen aus dem Sparkassen-Finanzkonzept
Beratungsanlässe für Finanzierungen erkennen und nutzen
Wie kann ich Kredite aktiv beraten?
Wann und wie spreche ich Kundinnen und Kunden erfolgreich an?
Kreditgespräche strukturieren und abschlussgerichtet führen
Sparkassen-Privatkredite beraten
Fremde Kredite einfach ablösen
Konditionen beraten
Ansätze zum Cross-Selling erkennen
Ablehnungsgespräche kundenorientiert führen

just e-learn

Konsumentenkredite erfolgreich verkaufen (E-Learning)

Entdecken Sie in unserem E-Learning zum Thema Aktiver Kreditverkauf, wie Sie sich erfolgreich im hart umkämpften Konsumentenkreditmarkt behaupten und noch mehr Kundinnen und Kunden gewinnen können.

ZIELGRUPPE

Berater/-innen im Vertrieb

IHR NUTZEN

- Sie sind in der Lage, Kundinnen und Kunden mit überzeugenden Argumenten für Ihren Kredit zu gewinnen.
- Sie kennen die aktuellen Markttrends und können darauf gezielt reagieren.
- Sie sind vertraut mit verschiedenen Verkaufsstrategien, um Kundenbedürfnisse effektiv zu erkennen und zu erfüllen.
- Sie erfahren, wie Sie mit Einwänden und Vorwänden professionell umgehen und diese erfolgreich überwinden.
- Sie sind bestens vorbereitet, um Ihr Kreditgeschäft aktiv und erfolgreich voranzutreiben

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zu einem Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gerne!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

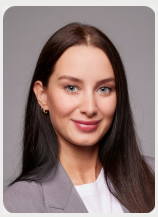
60 Minuten

PREIS

60,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



Thorsten Meier
0231 22240-762
thorsten.meier@ska.nrw

Programm/Inhalt

Analyse des aktuellen Kreditmarktes und des veränderten Kundenverhaltens

Tipps und Tricks für einen erfolgreichen aktiven Kreditverkauf

Beispiele zum Nachmachen zur Gesprächsführung und Argumentation

Umgang mit Einwänden und Vorwänden im Verkaufsgespräch

Best Practices und Erfahrungsaustausch mit anderen Berater/-innen anstoßen

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

01 PRIVATKUNDEN

Steuern - Recht - VWL

Erbrecht in der Kundenberatung und bei der Führung von Nachlasskonten

Wenn im Erbfall das Vermögen eines Kunden auf die nachfolgende Generation übertragen wird, sind Sie als kompetenter Ansprechpartner gefragt. Im Seminar erhalten Sie Gelegenheit, Ihre Fachkompetenz unter steuerlichen und rechtlichen Aspekten zu aktualisieren.

ZIELGRUPPE

Privatkundenberater/-innen und Mitarbeiter/-innen des Bereichs Marktservice/Passiv, die mit Erbrechtsfragen und Nachlassangelegenheiten betraut sind

IHR NUTZEN

- Sie vertiefen Ihre Kenntnisse über die wichtigsten Erbrechtsregeln für die Kundenberatung.
- Anhand von Fallstudien erarbeiten Sie sich praxisorientiertes Wissen für die Kundenberatung vor dem Erbfall (d. h. Beratung des Erblassers) und die Führung von Nachlasskonten nach Eintritt des Erbfalls (d. h. Verhalten gegenüber den Erben).

VORAUSSETZUNG(EN)

Studiengang Sparkassenfachwirt/-in oder vergleichbarer Kenntnisstand

IHR REFERENT

Joachim Jünke

Diplom-Rechtspfleger, Erfahrungen bei einem Amtsgericht und bei einer Sparkasse, langjährige Dozententätigkeit zu den Themen Sanierung, Zwangsvollstreckung, Kreditsicherheiten und Pfändungsbearbeitung.

TERMIN(E)

17.11.2026 | Sparkassenakademie NRW

19.10.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

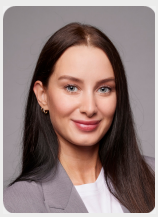
1 Tag

PREIS

385,00 €
zzgl. Bewirtungspauschale

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Programm/Inhalt

Gesetzliche Erbfolge

- Verwandtenerbrecht
- Ehegattenerbrecht
- Erbrecht des Lebenspartners nach LpartG
- Erbrecht des nichtehelichen Kindes, Erbrecht des Adoptivkindes
- Erbrecht des Staates

Gewillkürte Erbfolge

- Testament
- Erbvertrag

Pflichtteil

Die Ausschlagung der Erbschaft

Die Kundenbeziehung im Erbfall

Erbenlegitimation

- AGB
- Erbschein/ Testament/ Erbvertrag
- Verzicht auf Legitimation
- Haftungserklärung

Auskunft über Nachlasskonten

- Bankgeheimnis gegenüber dem Erblasser, Bankgeheimnis gegenüber Dritten
- Auskünfte an Erben oder an sonstige am Nachlass Beteiligte

Verfügungen über Nachlasskonten

- durch Erben/durch Gemeinschaftskontoinhaber/durch Bevollmächtigte
- durch den Nachlasspfleger, -verwalter oder -insolvenzverwalter

Erbenhaftung

Rentenrückforderungen

Exkurs: Vertrag zugunsten Dritter auf den Todesfall

Umgang mit demenziell erkrankten Kunden

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus allen Geschäftsbereichen der Sparkasse, die insbesondere mit älteren Kunden zu tun haben

IHR NUTZEN

- Sie kennen das Krankheitsbild der Demenz sowie typische Symptome der Krankheit und erhalten praktische Tipps im Umgang mit Erkrankten.
- Sie sind vertraut mit den rechtlichen Grundlagen und Risiken im Hinblick auf Rechtsgeschäfte mit möglicherweise Geschäftsunfähigen.
- Sie sind informiert über Vollmachts- und Betreutenkonten.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

siehe Hinweise

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung bieten wir in Kooperation mit der Sparkassenakademie Niedersachsen an. Sie wird in Hannover durchgeführt. Für weitere Informationen (z. B. Inhalte, Termin/e sowie Preis) und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen:
Hier klicken

Wenn Sie sich bisher noch nicht für das Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen registriert haben, so können Sie formlos über die E-Mail-Adresse akademiemail@svn.de oder telefonisch (Tel.: 0511 3603 501) einen Zugang beantragen.

Webcode in Niedersachsen: SM1508

TERMIN(E)

siehe Hinweise

DAUER

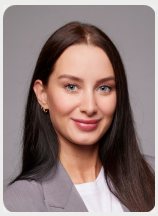
1 Tag

PREIS

siehe Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



Birgit Knoll
0231 22240-788
birgit.knoll@ska.nrw

Programm/Inhalt

siehe Hinweise

Was jetzt zu Inflation wichtig ist! (E-Learning)

Inflation auf Rekord-Niveau: Hier findest Du Antworten auf die wichtigsten Fragen.

Deutschland, Europa und viele Teile der Welt erleben gerade eine enorm hohe Inflation. Eine Situation, die viele Menschen verunsichert, denn die meisten kennen nur Zeiten ohne oder mit sehr niedriger Inflation. Dieses E-Learning gibt Antworten auf die wichtigsten Fragen, die Dich und Deine Kunden und Kundinnen aktuell zum Thema Inflation beschäftigen.

ZIELGRUPPE

Alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Sparkassen.

IHR NUTZEN

In **30 Minuten** findest Du in diesem E-Learning Antworten auf die wichtigsten Fragen zur aktuellen Inflationssituation.

- **#1 digital**:
  E-Learning ganz einfach mit dem Smartphone, Tablet oder Desktop nutzen. Zu beliebiger Zeit, an jedem Ort.
- **#2 schnell**:
  Neues Wissen schnell verfügbar, ohne Terminplanung. Einfach das E-Learning buchen und loslegen.
- **#3 kompakt**:
  Mit E-Learning kompakte Lerneinheiten nutzen und Impulse zu relevanten Fragen erhalten.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

30 Minuten

PREIS

Kostenfrei für Mitarbeitende von Sparkassen in NRW.

KONTAKT

ANMELDUNG



Lena Langenhorst
0231 22240 - 738
lena.langenhorst@ska.nrw

INHALTE



Stephanie Kolhosser
0231 22240-737
stephanie.kolhosser@ska.nrw

Programm/Inhalt

Zu diesen Fragen findest Du Antworten im E-Learning:

- Inflation - was ist das eigentlich?
- Warum gibt es gerade jetzt eine Inflation?
- Wie wirkt sich die Inflation auf die wirtschaftliche Lage aus?
- Was bedeutet die Inflation für meine Kunden und Kundinnen?
- Welche Prognosen gibt es aktuell zur Inflation?
- Was wollen meine Kunden und Kundinnen von mir zur aktuellen Inflation wissen?

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

I. MARKT

02 Individualkunden

Tagungen und Foren
Fachseminare / Zertifikatsprogramme
Trainings: Beratung und Vertrieb
Mediale Beratung
Vorsorge und Absicherung
Generationenmanagement
Vermögensmanagement
Spezielle Wertpapierkompetenz
Wohnen und Immobilie
Steuern / Recht / VWL

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

02 INDIVIDUALKUNDEN

Tagungen und Foren

Fachtagung Passivgeschäft und Wertpapiertrends

Im Wertpapier- und Passivgeschäft bringen zahlreiche Veränderungen neue Herausforderungen und auch viele Beratungsanlässe mit sich. Diese Fachtagung bietet eine Plattform, die aktuellen Entwicklungen gemeinsam zu diskutieren und einzuordnen.

ZIELGRUPPE

Produkt- und Vertriebsmanager/-innen im Wertpapier- und Passivgeschäft

IHR NUTZEN

- Sie sind über aktuelle Entwicklungen im Wertpapier- und Passivgeschäft informiert.
- Sie erhalten Lösungsansätze zu Herausforderungen in der Wertpapierberatung und im Passivgeschäft.
- Sie profitieren vom Austausch mit den Fachexpertinnen und -experten der Verbände sowie Kolleginnen und Kollegen aus Sparkassen.

HINWEIS(E)

Bei der Fachtagung Passivgeschäft und Wertpapiertrends können die Veranstaltungstage auch einzeln zum halben Preis gebucht werden. Je nach Ihrem Verantwortungsbereich haben Sie die Möglichkeit, nur den ersten Tag mit Fokus Wertpapiergeschäft oder nur den zweiten Tag mit Fokus Passivgeschäft zu wählen. Wir empfehlen, beide Tage zu besuchen und die gemeinsame Abendveranstaltung zum Netzwerken zu nutzen.

Sofern Sie übernachten möchten, können Sie ein Zimmer im direkt neben der Sparkassenakademie NRW gelegenen Hotel Hampton by Hilton buchen. Bitte buchen Sie direkt beim Hotel per Telefon (0231 9479900) oder per Mail (akademie@hamptondortmund.de). Zur schnelleren Abwicklung nennen Sie bei der Reservierung bitte den Code "907". Weitere Kooperationshotels der Sparkassenakademie NRW finden Sie auf unserer Internetseite unter Tagungszentrum.

TERMIN(E)

12.11.2026 – 13.11.2026 |
Sparkassenakademie NRW

07.06.2027 – 08.06.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

745,00 €
zzgl. Bewirtungspauschale

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Programm/Inhalt

Tag 1: Donnerstag, 12.11.2026

09:30 - 10:00 Uhr	Get-together
10:00 - 10:15 Uhr	**Begrüßung & Eröffnung** Joachim König und Carsten Suerken, Sparkassenverband Westfalen-Lippe Elisabeth Schnecking, Sparkassenakademie NRW
10:15 - 11:00 Uhr	**Kapitalmärkte in der Geoökonomie** Dr. Holger Bahr, DekaBank
11:00 - 11:15 Uhr	**Kommunikationspause**
11:15 - 12:00 Uhr	**ELTIF - von Sparkassen gedacht, für Sparkassen gemacht** Patrick Geraats LBBW AM und Dominik Pfeiferling, LBBW
12:00 - 13:00 Uhr	**Der Anlagekompass – Portfolioberatung at its best** Birgit Knoll, Sparkassenakademie NRW
13:00 - 14:00 Uhr	**Mittagspause**
14:00 - 15:00 Uhr	**Schlaglichter aus DSGV-Projekten - aktueller Stand und Ausblick** Wertpapierintensivierung 2.0 Michael Schulte, DSGV (zugeschaltet)
15:00 - 15:15 Uhr	**Kommunikationspause**
15:15 - 16:30 Uhr	**Web3 und Krypto-Assets – allgemeiner Einblick in die digitale Infrastruktur von Morgen** Daniel Spierer und Daniel Stahl, EXPERT KEY
16:35 - 17:35 Uhr	**Warum Frauen das größte Depot-Potenzial Ihrer Sparkasse sind** Frau Finanzen, Social-Media-Expertin und Finfluencerin
17:35 - 17:45 Uhr	**Fazit & Ausblick** Joachim König und Carsten Suerken, Sparkassenverband Westfalen-Lippe

Ab 18:30 Uhr Abendveranstaltung in der Phoenix Lounge

Tag 2: Freitag, 13.11.2026

08:30 - 09:00 Uhr	Get-together
09:00 – 09:15 Uhr	**Begrüßung & Breaking NEWS** **Aktuelle Schlaglichter aus den DSGV-Projekten** Joachim König und Carsten Suerken, Sparkassenverband Westfalen-Lippe
09:15 - 10:00 Uhr	**N.EX.T – Neo EXzellenz Taskforce zur bestmöglichen Sicherung der Kundenverbindungen und Einlagenbestände** Christina Sachse, DSGV Entwicklung S-Neo Banking, Christopher Resow, DSGV und Carsten Suerken, Sparkassenverband Westfalen-Lippe
10:00 - 10:15 Uhr	**Kommunikationspause**
10:15 - 11:30 Uhr	**Last Call: Relaunch Altersvorsorge - das breite Spektrum der Produktpalette in der S-Finanzgruppe nutzen** Expertinnen und Experten der DekaBank, Provinzial, LBS, dwpbank Moderation: Joachim König, Sparkassenverband Westfalen-Lippe
11:30 - 12:15 Uhr	**Aktueller Stand der Altersvorsorgereform - Verbandshinweise zur Fördersystematik und zum Handlungsspielraum für Bestandsverträge** Joachim König, Sparkassenverband Westfalen-Lippe
12:15 - 13:00 Uhr	**Mittagspause**
13:00 - 13:30 Uhr	**Update zur Frühstartrente** Carsten Suerken, Sparkassenverband Westfalen-Lippe
13:30 - 14:30 Uhr	**AV-Endspurt bis zum 1. Januar: Was jetzt noch erforderlich ist!** N.N., S-Com und der Sparkassenakademie NRW
14:30 - 14:45 Uhr	**Kommunikationspause**
14:45 - 15:45 Uhr	**Erfahrungsaustausch – Praxisdialog für und mit Sparkassen** Joachim König und Carsten Suerken, Sparkassenverband Westfalen-Lippe
15:45 - 16:00 Uhr	**Fazit & Ausblick** Joachim König und Carsten Suerken, Sparkassenverband Westfalen-Lippe Elisabeth Schnecking, Sparkassenakademie NRW

Die Welt der Zuwendungen im Wertpapiergeschäft (Videoaufzeichnung)

Das Wertpapiergeschäft und seine Regulatorik sind weiter in Bewegung: neue aufsichtsrechtliche Anforderungen müssen umgesetzt werden. Informieren Sie sich über die neuesten Entwicklungen, insbesondere im Bereich der Zu- und Verwendungen sowie des Zuwendungstools der FI.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen im Wertpapiergeschäft, die für die Umsetzung wertpapierhandelsrechtlicher Themen (hier insbesondere die Erstellung des Zu- und Verwendungsverzeichnisses) verantwortlich sind, Mitarbeiter/-innen in der Vertriebssteuerung und im Bereich Compliance

IHR NUTZEN

- Sie erhalten einen Überblick über aktuelle und künftige Anforderungen an das Wertpapiergeschäft unter der geplanten Retail Investment Strategy (Review der MiFID II).
- Sie kennen die praktische Umsetzung der Regelungen zum Zu- und Verwendungsverzeichnis sowie zu dem Planungsverzeichnis (Zuwendungstool der FI).
- Sie sind vertraut mit weitergehenden Umsetzungshinweisen sowie aktuellen Unterstützungsmaterialien für Ihre Sparkasse.
- Sie profitieren vom Erfahrungsaustausch mit Expertinnen und Experten und klären offene Fragen direkt.

HINWEIS(E)

Videos und Videokurse stehen i.d.R. drei Werktage nach Ende der aufgezeichneten Veranstaltung zur Verfügung.
Die Live-Veranstaltung zu dieser Aufzeichnung ist zum selben Preis inkl. Aufzeichnung buchbar unter der Angebotsnummer: 02.013 Zur Live-Veranstaltung

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

5,5 Stunden

PREIS

330,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Programm/Inhalt

Die Zukunft der Zuwendungen

- Aktueller Stand zur Retail Investment Strategy: Wohin geht die Reise beim Thema Zuwendungen?
- DSGV-Projekt „DepotVision“: Einführung neuer Depotmodelle mit Blick auf Berührungspunkte mit dem Thema Zuwendungen

Zu- und Verwendungsverzeichnis

- Das Zu- und Verwendungsverzeichnis - eine Reise durch den aktuellen Prozess
- Erfahrungen aus der Erstellung des Zu- und Verwendungsverzeichnisses in den Vorjahren
- Umsetzungshinweis und Erläuterungen zum praktischen Umgang
- Tipps und Gestaltungsmöglichkeiten bei der Nutzung des Zuwendungstools - worauf sollte man unbedingt achten und welche Lösungsmöglichkeiten bestehen bei einem drohenden Zuwendungsüberschuss? (inklusive konkreter Umsetzungsunterstützung)

Planungsverzeichnis

- Das Planungsverzeichnis - eine Reise durch den aktuellen Prozess
- Erfahrungen aus der Erstellung des Planungsverzeichnisses
- Tipps und Umsetzungshinweise für künftige Planungen - worauf sollte man achten?

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

02 INDIVIDUALKUNDEN

Fachseminare / Zertifikatsprogramme

Provinzial WBTs

Recht in der Anlageberatung (E-Learning)

Fachseminar Individualkundenbetreuung

Fachseminare ermöglichen eine umfassende Qualifizierung für Spezialistenaufgaben. Eng verzahnt mit der Praxis und in kompakter Form wird hier das erforderliche Know-How "auf den Punkt" gebracht und den Teilnehmerinnen und Teilnehmern vermittelt, wie es angewendet werden kann. Selbstlernphasen und zeit-unabhängig lösbare Aufgaben bieten Beratern/-innen für vermögende Individualkunden einen erhöhten Mehrwert für ihre Praxis.

ZIELGRUPPE

Individualkundenbetreuer/-innen

IHR NUTZEN

- Sie qualifizieren sich fachlich und verkäuferisch für eine lebensphasenbezogene Betreuung von Individualkunden.
- Sie erwerben umfassende praxisbezogene Kenntnisse, um Ihre Kunden ganzheitlich und systematisch zu betreuen.
- Sie erarbeiten entsprechend der jeweiligen Kundensituation individuelle Lösungen für alle finanziellen Bedarfsfelder.
- Sie ergänzen bzw. aktualisieren die erforderlichen Kenntnisse bezüglich der Sachkunde in der Anlageberatung.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Studiengang Sparkassenfachwirt/-in für Kundenberatung oder vergleichbarer Kenntnisstand
- Kenntnisse des Sparkassen-Finanzkonzepts und des Beratungsprozesses Anlageberatung

IHR REFERENT

Mitarbeiter/-innen der Sparkassen-Finanzgruppe sowie externe Spezialisten/-innen

HINWEIS(E)

Das Fachseminar wird live-online in Webex mit Trainings in Präsenz durchgeführt. Zur Seminarvorbereitung und begleitend werden Selbstlernmedien zum Eigenstudium (E-Learnings) angeboten, die ca. 3 Wochen vor Fachseminarbeginn freigeschaltet werden. Detaillierte Informationen und Termine, die den jeweiligen Fachseminar-Durchgang betreffen, finden Sie im PDF-Dokument bei der Terminansicht.

Um einen reibungslosen, guten Austausch bei den Live-Online-Modulen zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html

Nach erfolgreichem Abschluss sind Sie berechtigt, den Titel **Geprüfter Individualkundenbetreuer bzw. Geprüfte Individualkundenbetreuerin Sparkassen-Finanzgruppe** zu führen.

TERMIN(E)

2602_Nr._100 | 22.09.2026 – 17.12.2026 | virtueller Seminarraum

Selbststudium (24.08. - 17.12.2026)
Online-Seminartage (22.09. - 19.10.2026)
Schriftliche Lernerfolgskontrolle (11.12.2026)
Präsenztage (14.12. - 16.12.2026)
Mündliche Lernerfolgskontrolle Präsenz (17.12.2026)

2701_Nr._101 | 15.03.2027 – 03.06.2027 | virtueller Seminarraum

Selbststudium (15.02. - 21.05.2027)
Online-Seminartage (15.03. - 12.04.2027)
Schriftliche Lernerfolgskontrolle (12.05.2027)
Präsenztage (31.05. - 03.06.2027)
Mündliche Lernerfolgskontrolle Präsenz (03.06.2027)

2702_Nr._102 | 20.09.2027 – 18.11.2027 | virtueller Seminarraum

Selbststudium (20.08. - 19.11.2027)
Online-Seminartage (20.09. - 11.10.2027)
Schriftliche Lernerfolgskontrolle (09.11.2027)
Präsenztage (15.11. - 18.11.2027)
Mündliche Lernerfolgskontrolle Präsenz (18.11.2027)

DAUER

15 Tage
insgesamt 20 Tage (mit Onlinelernen)

PREIS

5.525,00 €

Aufbauend auf dem Fachseminar Individualkundenbetreuung besteht die Möglichkeit das Fachseminar Financial Consultant (HFM) zu besuchen (03.100).

KONTAKT

ANMELDUNG



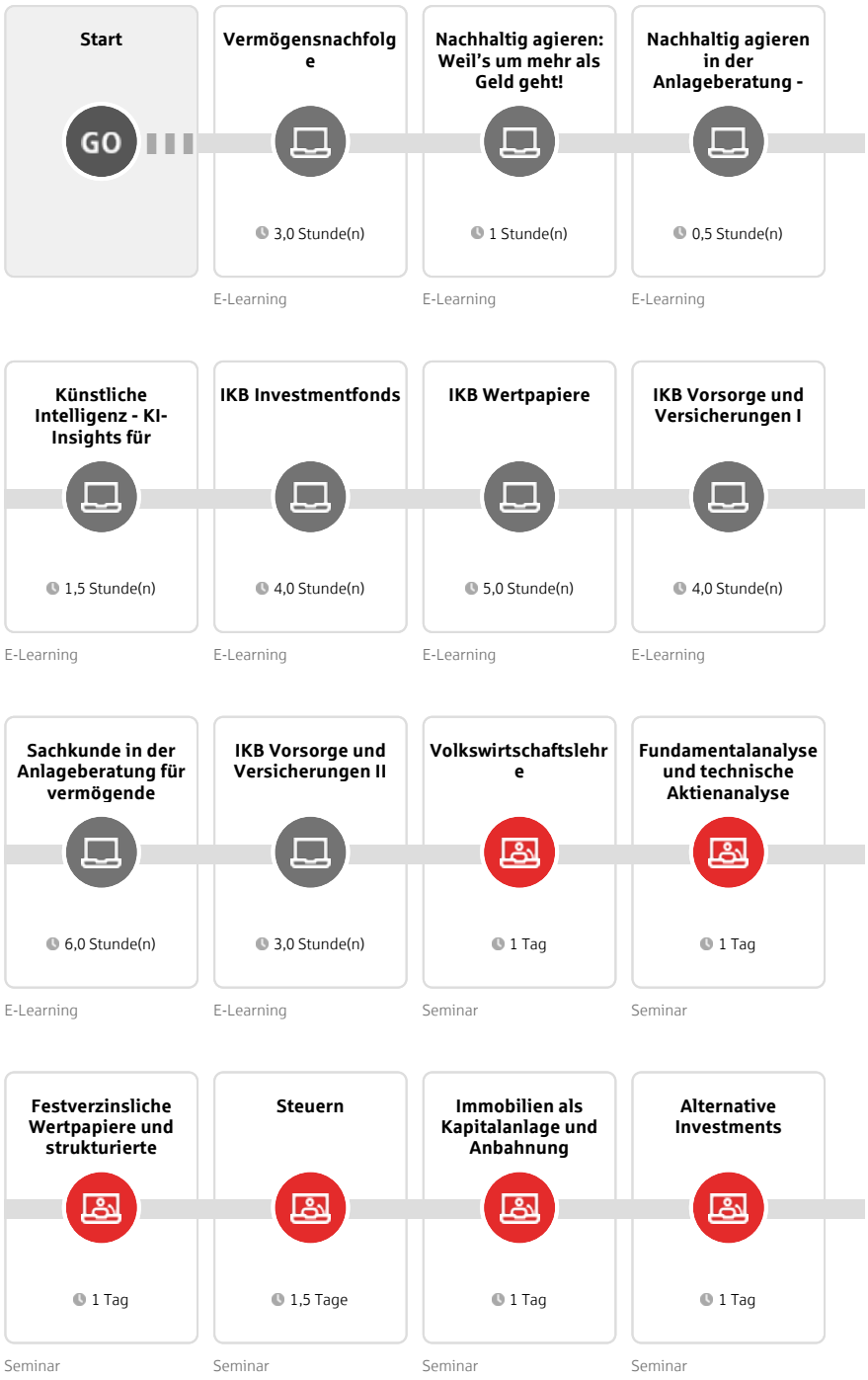
Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Ihre Lernreise: Fachseminar Individualkundenbetreuung



Versicherungen und Vorsorge
1 Tag
Seminar

Nachfolgemanagement
3,0 Stunde(n)
Seminar

Depots analysieren und strukturieren
1 Tag
Seminar

Fachseminar Individualkundenbetreuung - schriftliche
3,5 Stunde(n)
Digitale LEK

Vertriebstraining
1 Tag
Seminar

Training zum BPA
1 Tag
Seminar

Training Gesprächsführung - integrierte
2,0 Tage
Seminar

Fachseminar Individualkundenbetreuung - mündliche
1 Tag
Digitale LEK

Ziel

Programm/Inhalt

- Volkswirtschaftliche Gesprächskompetenz
- Aktuelles Investmentfondsgeschäft
- Analyse und Bewertung von Renten
- Fundamentalanalyse und technische Analyse
- Strukturierte Produkte
- Alternative Investmentfonds - Immobilienfonds und Fonds der neuen Generation
- Depotanalyse und Depotstrategie
- Steuerliche Kenntnisse für die Beratung
- Rechtsfragen in der Individualkundenberatung
- Immobilien als Kapitalanlage
- Vorsorge- und Versicherungsfragen in der ganzheitlichen Vermögensberatung
- Nachfolgemanagement
- Praxistraining Anlageberatung bei Individualkunden
- Sicherheit in schwierigen Gesprächssituationen
- Digitale Kompetenz

*** Eine Anrechnung von 15 Zeitstunden ist im Rahmen der Insurance Distribution Directive (IDD) möglich.**

Fachseminar Individualkundenbetreuung kompakt (online)

Fachseminare ermöglichen eine umfassende Qualifizierung für Spezialistenaufgaben. Eng verzahnt mit der Praxis und in kompakter Form wird hier das erforderliche Know-How "auf den Punkt" gebracht und den Teilnehmerinnen und Teilnehmern vermittelt, wie es angewendet werden kann. Selbstlernphasen und zeit-unabhängig lösbare Aufgaben bieten Beratern/-innen für Individualkunden einen erhöhten Mehrwert für ihre Praxis.

ZIELGRUPPE

Nachwuchskräfte und Berater/-innen in der Individualkundenbetreuung, die für die Beratung vermögender Privatkunden/-innen qualifiziert werden sollen

IHR NUTZEN

- Sie kennen die differenzierte Marktbearbeitung aus dem Blickwinkel der Effizienz- und Wachstumsstrategie und Ihre Rolle als zukunftsorientierte Individualkundenbetreuer/-in.
- Sie sind in der Lage, Individualkunden fachlich und vertrieblich mit einem lebensphasenbezogenen Betreuungskonzept ganzheitlich und systematisch zu beraten.
- Sie sind vertraut mit der technischen Beratungsunterstützung und mit digitalen Vertriebswegen.
- Sie können die erforderliche Sachkunde in der Anlageberatung nach WpHG-MaAnzV nachweisen.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Studiengang Sparkassenfachwirt/-in für Kundenberatung oder vergleichbarer Kenntnisstand
- Kenntnisse des Sparkassen-Finanzkonzepts und des Beratungsprozesses Anlageberatung

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeiter/-innen der Sparkassen-Finanzgruppe sowie externe Spezialisten

HINWEIS(E)

Das Fachseminar wird live-online in Webex durchgeführt. Zur Seminarvorbereitung und begleitend werden Selbstlernmedien zum Eigenstudium (E-Learnings) angeboten, die ca. 3 Wochen vor Fachseminarbeginn freigeschaltet werden. Detaillierte Informationen und Termine, die den jeweiligen Fachseminar-Durchgang betreffen, finden Sie im PDF-Dokument bei der Terminansicht.

Um einen reibungslosen, guten Austausch bei den Live-Online-Modulen zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html

TERMIN(E)

2603_Nr._22 | 28.09.2026 – 03.12.2026 | virtueller Seminarraum

Selbststudium (31.08. - 03.12.2026)
Online-Seminartage (28.09. - 02.10.2026)
Schriftliche Lernerfolgskontrolle (12.11.2026)
Mündliche Lernerfolgskontrolle (03.12.2026)

2702_Nr._23 | 01.03.2027 – 30.04.2027 | virtueller Seminarraum

Online-Seminartage (01.03. - 05.03.2027)
Schriftliche Lernerfolgskontrolle (05.04.2027)
Mündliche Lernerfolgskontrolle (30.04.2027)

2703_Nr._24 | 27.09.2027 – 02.12.2027 | virtueller Seminarraum

Online-Seminartage (29.07. - 01.10.2027)
Schriftliche Lernerfolgskontrolle (15.10.2027)
Mündliche Lernerfolgskontrolle (25.10.2027)

DAUER

9 Tage
insgesamt 16 Tage (mit Onlinelernen)

PREIS

4.295,00 €

Nach erfolgreichem Abschluss sind Sie berechtigt, den Titel **Geprüfter Individualkundenbetreuer bzw. Geprüfte Individualkundenbetreuerin Sparkassen-Finanzgruppe** zu führen.

KONTAKT

ANMELDUNG



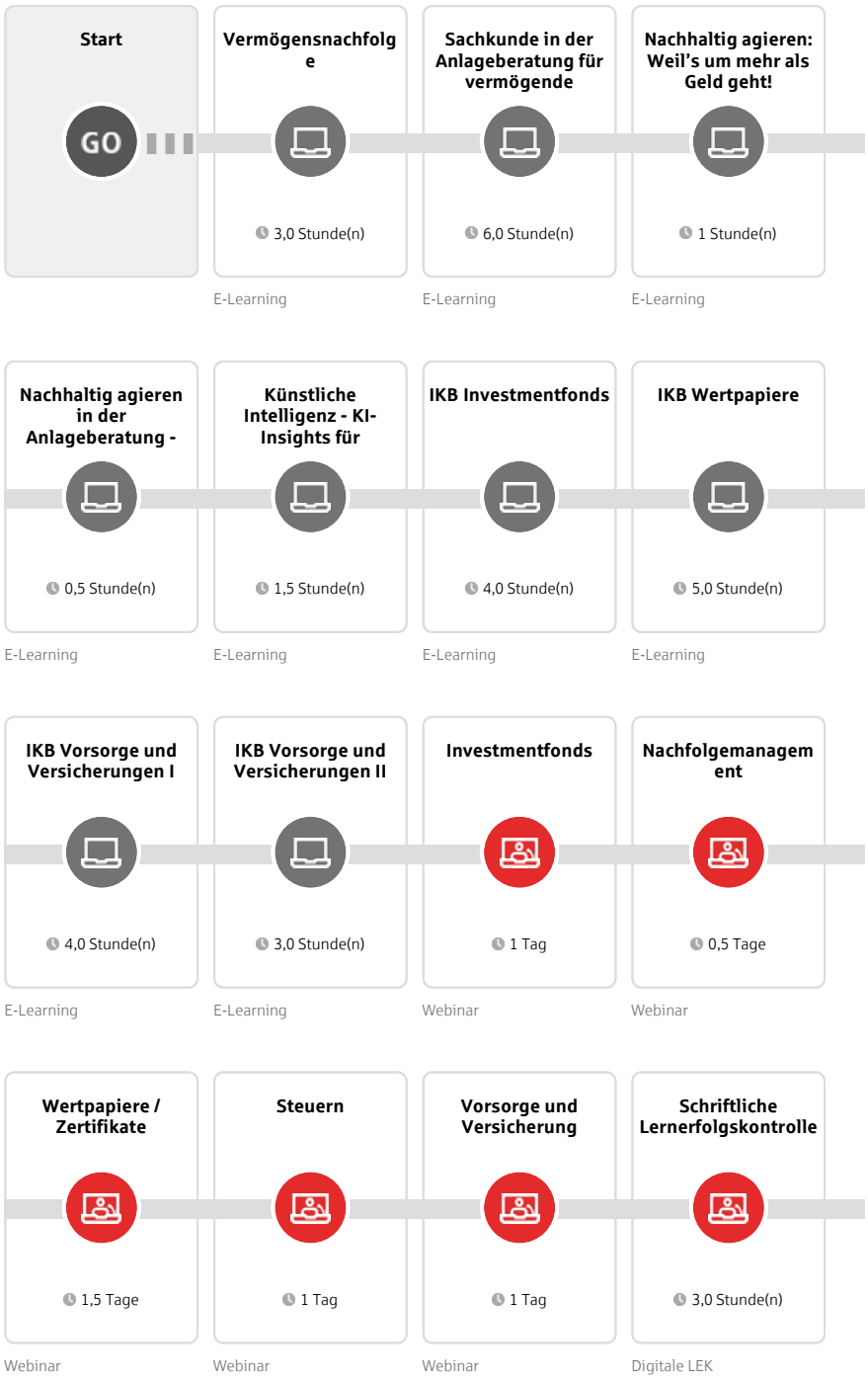
Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Ihre Lernreise: Fachseminar Individualkundenbetreuung kompakt (online)



Bedarfsfeld Wohnen

0,5 Tage

Webinar

VdZ-Training - Aktive Kundenansprache,

1,5 Tage

Webinar

VdZ-Training Aktive Kunden-ansprache, Wünsche und Ziele

2,0 Tage

Training

Mündliche Lernerfolgskontrolle

individuelle Dauer

Digitale LEK

Ziel

Programm/Inhalt

Aktuelles Investmentfondsgeschäft

Bewertung und Analyse von Renten und Wertpapieren aus dem Beratungsprozess Anlageberatung

Volkswirtschaftliche Gesprächskompetenz

Versicherungen und Altersvorsorgelösungen

Nachfolgeregelungen

Steuern in der Individualkundenbetreuung

Rechtliche Rahmenbedingungen (WpHG) und MiFID

Know-how im Bedarfsfeld Wohnen und Überleitung an Spezialisten

Digitale Kompetenz

Fallstudien / Praxistraining

*** Eine Anrechnung von 15 Zeitstunden ist im Rahmen der Insurance Distribution Directive (IDD) möglich.**

Zertifikatsprogramm Deka-InvestmentBerater/-in

In Kooperation mit der DekaBank erhalten Sie umfangreiches Wissen über das Investmentfondsgeschäft. Sie qualifizieren sich fachlich als auch verkäuferisch und beraten bedarfsgerecht. Mit dieser neuen persönlichen Sicherheit gelingt es Ihnen, sich als kompetente/-r Berater/-in zu agieren, Marktchancen zu nutzen und Investmentfonds mit noch mehr Begeisterung im Kundengespräch zu verkaufen.

ZIELGRUPPE

Individualkundenberater/-innen mit ersten Wertpapiererfahrungen, um nach dem Abschluss Sparkassenfachwirt/-in (KBL) ihr Fachwissen und ihre vertriebliche Fähigkeiten zu vertiefen, etablierte Individualkundenberater/-innen, um nach den Abschlüssen Sparkassenfachwirt/-in (KBL) oder Sparkassenbetriebswirt/-in ihr Fachwissen aufzufrischen und ihre vertrieblichen Fähigkeiten weiter auszubauen

IHR NUTZEN

- Sie vertiefen und aktualisieren die für die Fondsberatung erforderlichen volkwirtschaftlichen Kenntnisse.
- Sie stärken Ihre Beratungs- und Verkaufskompetenz im Investmentfondsgeschäft.
- Sie erhöhen Ihre Beratungsqualität durch den konsequenten Einsatz entsprechenden Beratungstools BPA/Anko in der Anlageberatung.

VORAUSSETZUNG(EN)

Produktkenntnisse gemäß Wertpapierkompetenz und Kenntnisse im Umgang mit dem Beratungsprozess Anlageberatung (BPA) und/oder dem Anlagekompass (Anko).

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Trainer/-innen der Sparkassenakademie NRW oder Kooperationspartner/-innen und Deka-Vertriebsbetreuer/-innen

HINWEIS(E)

Dieses Praxistraining ist modular aufgebaut. Die Teilnehmer/-innen sammeln bzw. vertiefen ihre Praxiserfahrungen und werden durch ihre Führungskräfte begleitet.

Um einen reibungslosen, guten Austausch bei den Live-Online-Modulen zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html

Das Zertifikatsprogramm kann auch inhouse in Ihrer Sparkasse durchgeführt werden.

TERMIN(E)

03.11.2026 – 18.06.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

7,5 Tage

PREIS

2.490,00 €
Inhouse: abhängig von der Gruppengröße

KONTAKT

ANMELDUNG



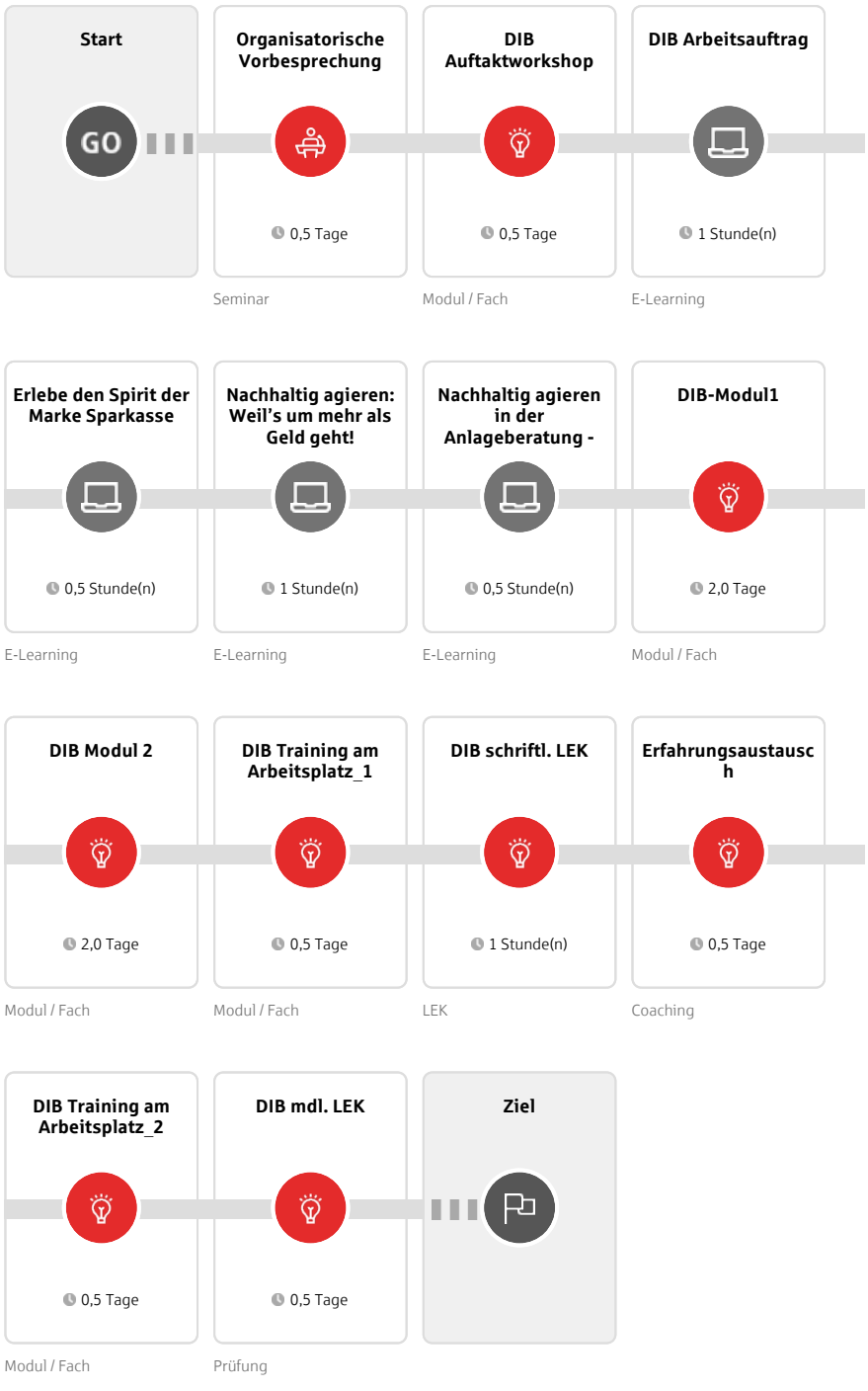
Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Thorsten Meier
0231 22240-762
thorsten.meier@ska.nrw

Ihre Lernreise: Zertifikatsprogramm Deka-InvestmentBerater/-in SK



Programm/Inhalt

Organisatorische Vorbesprechung

Auftaktworkshop

- Positionierung des Vorstandes
- Einstimmung der Teilnehmer/-innen und deren Führungskräfte

Modul 1 – Fachliche Grundlagen durch den VB der DekaBank

- Volkswirtschaft sowie zielgerichtete Themen im Wertpapiergeschäft
- Produktspezifische Vertiefung

Modul 2 – Verkäuferische Spezialisierung durch die Akademie

- Erfolgreiche Gesprächsführung mit dem BPA/Anko
- Beraterpersönlichkeit und verkäuferische Kompetenz

Training am Arbeitsplatz durch die Akademie

- Ein halbtägiges Training am Arbeitsplatz pro Teilnehmer/-in
- Schwerpunkt: Anlageberatung und verkäuferische Umsetzung

Schriftliche Lernerfolgskontrolle und Erfahrungsaustausch

Schriftlicher Wissenstest und Zwischenfazit mit dem/der Trainer/-in der Akademie nach 3 Monaten

Training am Arbeitsplatz durch den/die Vertriebsbetreuer/-in der DekaBank

- Ein halbtägiges Training am Arbeitsplatz pro Teilnehmer/-in
- Schwerpunkt: Produktverkauf und fachliche Spezialfragen

Mündliche Lernerfolgskontrolle

Simulation eines Beratungsgesprächs mit dem Beratungsprozess BPA/Anko Anlageberatung

Abschlussbesprechung

Die Dauer beträgt ca. 6 Monate.

Zertifikatsprogramm Deka-InvestmentFührungskraft

Das in Kooperation mit der DekaBank gemeinsam entwickelte Zertifikatssprogramm „Deka-InvestmentFührungskraft“ begleitet die Führungskräfte bei der konsequenten und zielgerichteten Wahrnehmung ihrer Führungsaufgaben im Wertpapiergeschäft. Die Fortbildung unterstützt die Führungskräfte, den vertrieblichen Erfolg ihrer Berater/-innen sicherzustellen und die Wertpapierkultur in der Sparkasse weiter zu fördern.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte im Vertrieb mit mindestens einem Mitarbeitenden mit Wertpapierkompetenz und eigenem Vertriebsauftrag

IHR NUTZEN

- Sie setzen Ihre fachliche und vertriebliche Kompetenz noch gezielter ein.
- Sie sind in der Lage Ihre Mitarbeiter/-innen noch intensiver bei der Erreichung der Vertriebsziele unterstützen.
- Sie können Ihre Rolle noch stärker sowohl fachlich als auch vertrieblich im Rahmen der eigenen Kundenbetreuung umsetzen und damit als Vorbild für die Mitarbeiter/-innen wirken.
- Sie agieren aktiv als Feedbackgeber/-in bei den Mitarbeitenden und können damit die Rolle Personalentwickler/-in weiter mit Leben füllen.
- Sie können die Rolle des/der Steuernden intensiver wahrnehmen und damit als Unternehmer/-in in der eigenen Einheit die Mitarbeiter/-innen für gemeinsame Wertpapier-Ziele gewinnen.

VORAUSSETZUNG(EN)

Produktkenntnisse gemäß Wertpapierkompetenz

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Trainer/-innen der Sparkassenakademie NRW und Deka-Vertriebsbetreuer/-innen

HINWEIS(E)

Das Zertifikatsprogramm kann auch inhouse in einer Sparkasse durchgeführt werden.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

11 Tage

PREIS

Abhängig von der Gruppengröße

KONTAKT

ANMELDUNG



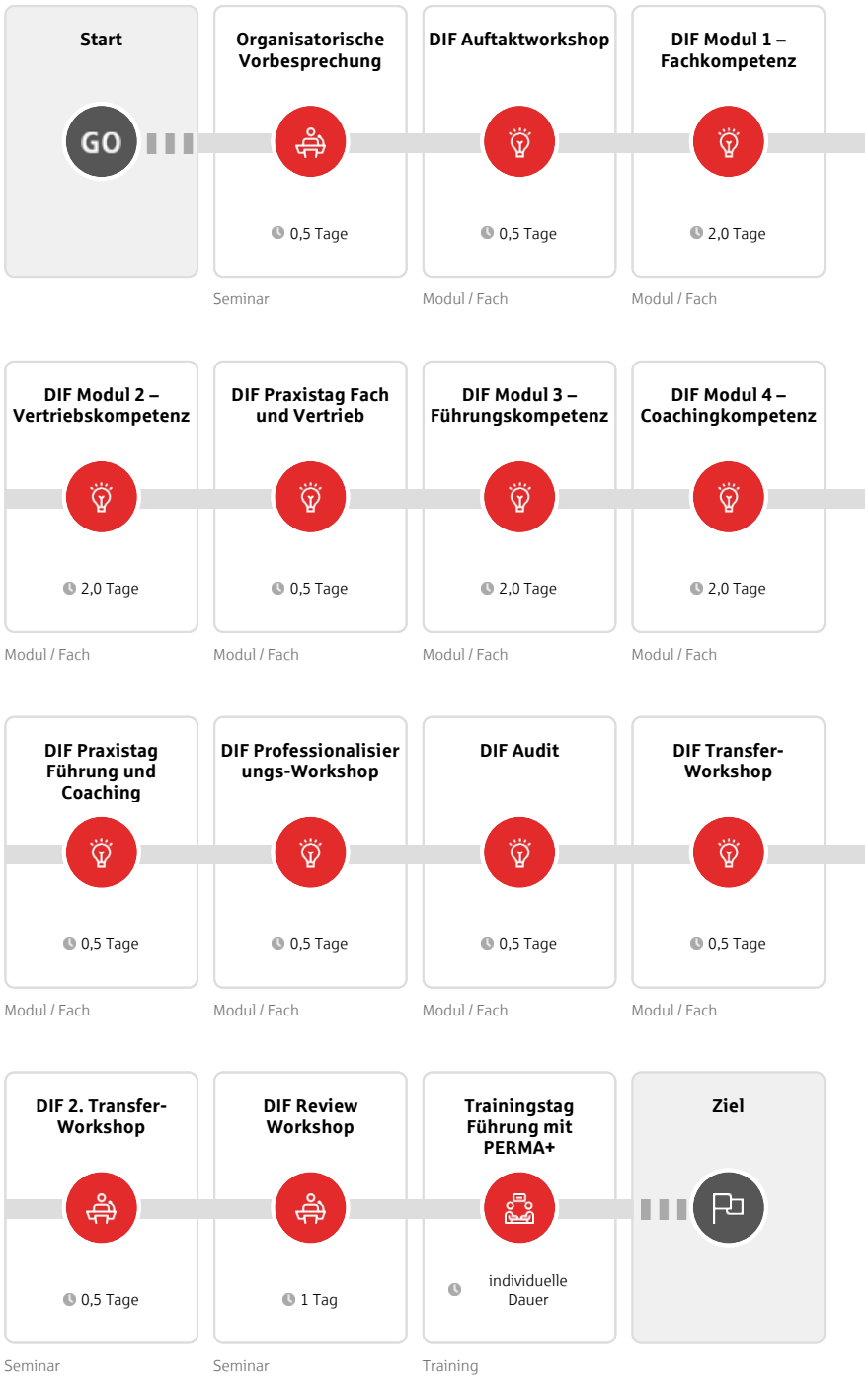
Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Thorsten Meier
0231 22240-762
thorsten.meier@ska.nrw

Ihre Lernreise: Zertifikatsprogramm Deka-InvestmentFührungskraft SK



Programm/Inhalt

Organisatorische Vorbesprechung

Auftaktworkshop

- Positionierung des Vorstandes
- Einstimmung der Teilnehmer/-innen und deren Führungskräfte

Modul 1 – Fachkompetenz durch den VB der DekaBank

- Fachkompetenz bezogen auf den Produktkorb
- Reflexionen aus Führungssicht

Modul 2 – Vertriebskompetenz durch den VB der DekaBank

- Vertriebskompetenz bezogen auf den BPA
- Reflexionen aus Führungssicht

Praxis-Tag durch den VB der DekaBank

- Ein halbtägiges Training am Arbeitsplatz pro Teilnehmer/-in
- Schwerpunkt: individuelle Themenstellungen und Kundensituationen

Modul 3 – Führungskompetenz durch Trainer/-innen der Akademie

- Führungskompetenz mit Fokus auf das Wertpapiergeschäft
- Praxisrelevante Formate mit Blick auf das Team und auf einzelne Mitarbeiter/-innen

Modul 4 – Coachingkompetenz durch Trainer/-innen der Akademie

- Coachingkompetenz mit Fokus auf das Wertpapiergeschäft
- Praxisrelevante Formate mit Blick auf einzelne Mitarbeiter/-innen

Praxis-Tag durch Trainer/-innen der Akademie

- Ein halbtägiges Training am Arbeitsplatz pro Teilnehmer/-in
- Schwerpunkt: unterschiedliche Formate von Mitarbeitergesprächen

Professionalisierungs-Workshop

- Austausch zu Erfolgserlebnissen aus der Praxis
- Lösungsstrategien für noch bestehende Stolpersteine

Audit

- Interview oder Situationsanalyse: fachliche und vertriebliche Kompetenz
- Präsentation zu einem Praxisthema und/oder Durchführung einer Fallübung

Transfer-Workshop

- Präsentation von Praxishighlights
- Transfer in die Praxis

Abschlussbesprechung

Die Dauer beträgt ca. 7 Monate.

Zertifikatsprogramm Vertriebsexzellenz im Privatkundenmarkt

Mit dem Zertifikatsprogramm Vertriebsexzellenz heben Sie die Performance Ihrer Beraterinnen und Berater im Privatkundenmarkt auf ein neues Level. Sie lernen, das Private Finanzkonzept virtuos einzusetzen und Kundinnen und Kunden nachhaltig zu begeistern. Praxisnahe Trainings mit neuen Impulsen und Transferaufgaben machen Vertrieb zum Vergnügen – mit messbarem Erfolg.

ZIELGRUPPE

Berater/-innen im Privatkundenmarkt und ihre Führungskräfte

IHR NUTZEN

- Sie nutzen das Private Finanzkonzept als zentrale Plattform zur Gestaltung erfolgreicher Kundenbeziehungen und setzen es gezielt für mehr Vertriebserfolg ein.
- Sie können Termine aktiv vereinbaren, Einwände souverän beantworten und Abschlüsse mit Freude erzielen.
- Sie sind vertraut mit der Positionierung der Sparkasse und Ihrer persönlichen Marke "ICH", um veränderte Kundenerwartungen als Chance im Wettbewerb zu begreifen.
- Als Führungskraft können Sie Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter vor Ort wirkungsvoll begleiten und die Team-Performance dauerhaft steigern.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Trainer/-innen der Sparkassenakademie NRW

HINWEIS(E)

Die Berater/-innen erhalten das Zertifikat nach erfolgreicher Teilnahme an allen Modulen inkl. der digitalen Lernerfolgskontrolle und dem Erreichen der in Ihrem Haus vereinbarten individuellen Vertriebsziele über einen Zeitraum von mindestens 3 Monaten zu mindestens zwei Beratungsfeldern aus dem Privaten Finanzkonzept. Bitte sprechen Sie hierzu Birgit Knoll an.

Je nach inhaltlichem Schwerpunkt werden bis zu 30 Weiterbildungsstunden für Teilnehmer/-innen der Module 1 - 3, 5, 6 und 8 (Berater/-innen) im Rahmen der Insurance Distribution Directive (IDD) angerechnet werden. Für die Teilnehmer/-innen an den Modulen 1, 4 und 7 (Führungskräfte) werden bis zu 2 Weiterbildungsstunden angerechnet.

TERMIN(E)

nach Vereinbarung

DAUER

7 Tage
- E-Learning: ca. 2 Stunden
- Online-Seminar: 1 Stunde
- Präsenz-Training: 6 Tage
- LEK (online): ca. 1 Stunde

PREIS

1.900,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



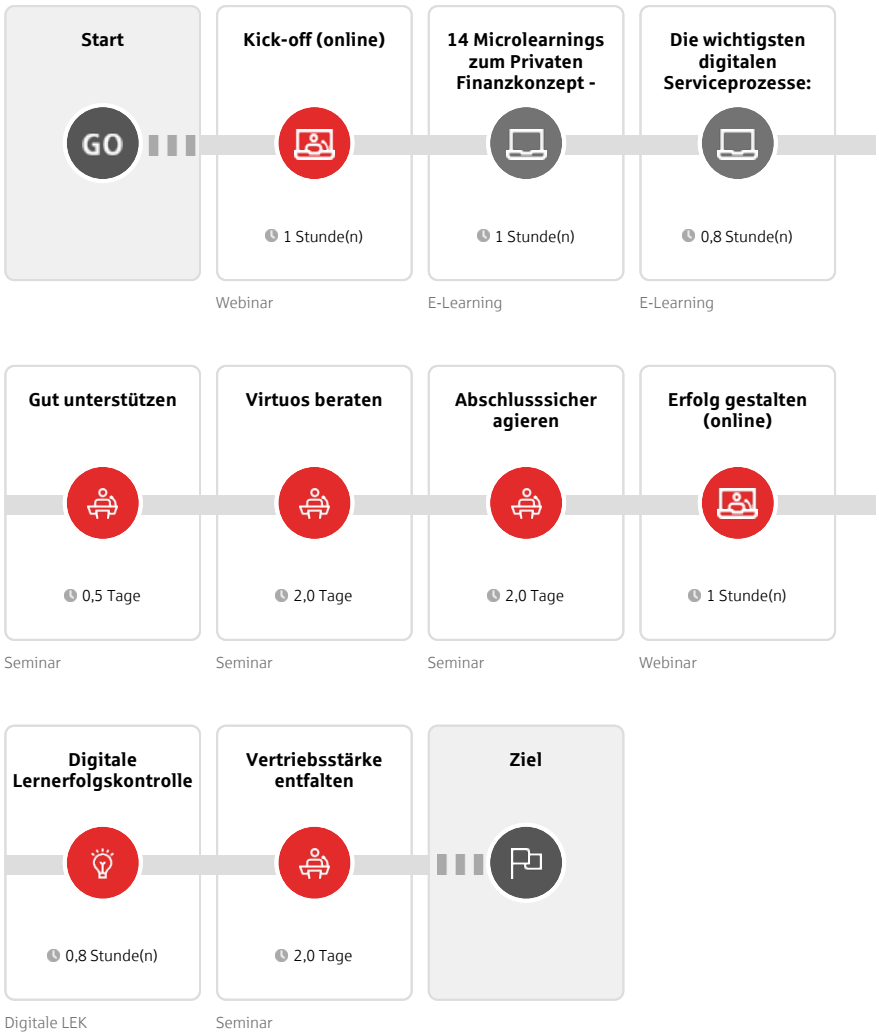
Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Birgit Knoll
0231 22240-788
birgit.knoll@ska.nrw

Ihre Lernreise: Zertifikatsprogramm Vertriebsexzellenz im Privatkundenmarkt



Programm/Inhalt

Modul 1: Kick-off
Webinar, 60 Minuten

- Zielsetzung der Weiterbildung inkl. Vertriebsziele klar kommunizieren, Erwartungen äußern, Fragen klären
- Trainer/-innen, Ablauf und Inhalte kennenlernen, Rollen klären

Modul 2: 14 Micro-Learnings zum Privaten Finanzkonzept - Tipps und Ideen aus der Praxis
E-Learning, 60 Minuten

- Flexibel in kleinen Einheiten gemeinsam mit Ihrem Team oder alleine praxisnahe Tipps von Profis aus Sparkassen erhalten
- Nachhaltig Ihre Beratungsqualität verbessern, die Kundenzufriedenheit steigern und Ihre Motivation und Effizienz erhöhen

Modul 3: Die wichtigsten digitalen Serviceprozesse - Einfach. Besser. Erleben.
E-Learning, 45 Minuten

- Mehrwerte der digitalen Lösungen herausstellen und Kundinnen und Kunden in Online-Kanäle lenken - aus der Praxis, für die Praxis
- Den erlebbaren Kundenservice auf das nächste Level heben

Modul 4: Als Führungskraft "Gut unterstützen"
Präsenz-Workshop, 1/2 Tag

- Zielorientiertes Feedback geben und wertschätzend kommunizieren
- Umsetzungspläne zur nachhaltigen Steigerung der Team-Ergebnisse entwickeln

Modul 5: Mit dem Finanzkonzept "Virtuos Beraten"
Präsenz-Training, 2 Tage

- Das "Private Finanzkonzept" als die Plattform zur Gestaltung der Kundenbeziehung virtuos nutzen
- Kundinnen und Kunden im Gespräch für die Sparkassenprodukte begeistern und an sich binden

Modul 6: Am Telefon und in der Beratung "Abschlusssicher agieren"
Präsenz-Training, 2 Tage

- Vertriebskompetenzen ausbauen und Spaß daran haben, Termine zu vereinbaren
- Mutig „den Sack zuzumachen“ und Einwände souverän beantworten

Modul 7: Als Führungskraft "Erfolg mitgestalten"
Online-Seminar, 60 Minuten

- Best Practice teilen und voneinander lernen
- Ideen zur individuellen Unterstützung weiterentwickeln

Digitale Lernerfolgskontrolle, 45 Minuten

Modul 8: Mit meiner Beraterpersönlichkeit "Vertriebsstärke entfalten"
Präsenz-Training, 2 Tage

- Die Sparkasse wie auch sich selbst als „Marke ICH“ im Wettbewerb positionieren
- Veränderungen der Kundenerwartungen als Chance für mehr Erfolg begreifen

HINWEISE ZUM INHOUSE-TRAINING

Gerne stimmen wir mit Ihnen die konkrete Umsetzung in Ihrem Haus ab, Birgit Knoll berät Sie gerne.

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

02 INDIVIDUALKUNDEN

Trainings: Beratung und Vertrieb

Erfolgsfaktor Führung: Die Qualitätsführerschaft mit dem Sparkassen - Finanzkonzept sichern

Wie mache ich meine Mitarbeiter/-innen in der Beratung mit dem Sparkassen - Finanzkonzept erfolgreicher? Wie kann ich den Mehrwert dieser Beratungskonzeption mit Blick auf Kunden/-innen und Berater/-in vermitteln? Wie entwickle ich meine Berater/-innen zielgerichtet weiter? Wenn Sie Antworten auf diese Fragen suchen, sind Sie in diesem Training am richtigen Platz!

ZIELGRUPPE

Vertriebsführungskräfte von Individual-/Privatkundenberatern/-innen

IHR NUTZEN

- Sie diagnostizieren den Entwicklungsstand Ihrer Mitarbeiter/-innen hinsichtlich der Gesprächsführungskompetenz mit dem Sparkassen-Finanzkonzept.
- Sie „personalentwickeln“ Ihre Mitarbeiter/-innen mit Hilfe praktischer Gesprächsformate.
- Sie erstellen zielführende Entwicklungskonzepte.

VORAUSSETZUNG(EN)

Die Bearbeitung eines Vorbereitungsauftrages ist Voraussetzung für die Teilnahme an diesem Training.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Trainer/-innen der Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen oder Kooperationspartner/-innen

HINWEIS(E)

Sollten Sie keine Inhouse-Durchführung wünschen, koordinieren wir gern bei hinreichender Nachfrage einen Präsenztermin in der Sparkassenakademie.

TERMIN(E)

nach Vereinbarung

DAUER

nach Vereinbarung

PREIS

nach Vereinbarung

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Birgit Knoll
0231 22240-788
birgit.knoll@ska.nrw

Programm/Inhalt

Situatives Führen mit dem Sparkassen - Finanzkonzept

Qualitätskriterien in der Beratungs mit dem Sparkassen - Finanzkonzept

Qualität in der Gesprächsführung im Gesprächsergebnis erkennen

Systematische Gesprächsvorbereitung

Gezielte Analyse und ressourcenorientiertes Feedback nach einem Beratungsgespräch

Individuelle Entwicklungsplanung

Praktische Arbeit mit Echtsituationen

HINWEISE ZUM INHOUSE-TRAINING

Bei einer Inhouse-Veranstaltung ist eine individuelle Auftragsklärung obligatorisch.

just e-learn

„Schenken und Vererben“ im Finanzkonzept vertrieblich nutzen (E-Learning)

Im Umgang mit den Themen rund um Schenken & Vererben sind Sensibilität, Kompetenz und eine ganzheitliche Sichtweise gefragt. Das neue Beratungsmodul im "Privaten Finanzkonzept" unterstützt Sie dabei idealerweise im Dialog mit Ihren Kundinnen und Kunden. Dabei ergeben sich für Sie Chancen auf weitere Beratungsfelder und Vertriebserfolge. Wie sprechen Sie diese wichtigen Themen souverän an? Hierauf geben wir in 30 Minuten Antworten und liefern Impulse für die Praxis.

ZIELGRUPPE

Berater/-innen und Führungskräfte im Privatkundenmarkt, die das "Private Finanzkonzept" im stationären oder digitalen Vertrieb einsetzen

IHR NUTZEN

- Sie kennen die sechs Themenfelder im Beratungsmodul Schenken & Vererben.
- Sie wissen, wie Sie diese vertrieblich in Ihrer Beratungspraxis erfolgreich nutzen können.
- Sie erkennen die Wichtigkeit dieser Themen für eine vertrauensvolle Kundenbeziehung.

HINWEIS(E)

Aufbauend auf diesem E-Learning empfehlen wir unser Präsenz-Training 02.208 Schenken & Vererben im Finanzkonzept erfolgreich einsetzen

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zu Pauschalpreisen an. Wir beraten Sie gerne!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

30 Minuten

PREIS

40,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Birgit Knoll
0231 22240-788
birgit.knoll@ska.nrw

Programm/Inhalt

Relevanz der Inhalte des Beratungsmoduls Schenken & Vererben im Rahmen der ganzheitlichen Betreuung mit dem Finanzkonzept für Kundinnen und Kunden

Der rote Faden im Beratungsmodul - über bis zu sechs Fragestellungen neue Themen souverän ansprechen und Beispiele kennen

Vertriebliche Impulse für Cross-Selling in die weiteren Beratungsfelder im "Privaten Finanzkonzept" in verschiedenen Lebenssituationen nutzen

Qualität und Kompetenz auch zu anspruchsvollen Themen in der Kundenansprache zeigen

„Schenken und Vererben“ im Finanzkonzept vertrieblich nutzen und erfolgreich einsetzen

Im Umgang mit den Themen rund um "Schenken & Vererben" sind Sensibilität, Kompetenz und eine ganzheitliche Sichtweise gefragt. Das Beratungsmodul im "Privaten Finanzkonzept" unterstützt Sie dabei idealerweise im Dialog mit Ihren Kundinnen und Kunden. Dabei ergeben sich für Sie Chancen auf weitere Vertriebserfolge. Sie bauen damit bestehende Kundenbeziehungen aus und haben die Chance neue Kundinnen und Kunden zu gewinnen, indem Sie mit praxisnahen Lösungsansätzen unterstützen.

ZIELGRUPPE

Berater/-innen und Führungskräfte im Privatkundenmarkt, die das "Private Finanzkonzept" im stationären oder digitalen Vertrieb einsetzen

IHR NUTZEN

- Sie können die sechs Themenfelder im Beratungsmodul "Schenken & Vererben" anwenden.
- Sie wissen, wie Sie diese vertrieblich in Ihrer Beratungspraxis erfolgreich nutzen können.
- Sie erkennen die Wichtigkeit dieser Themen für eine vertrauensvolle Kundenbeziehung.

IHRE REFERENTIN

Trainer/-innen mit entsprechender Qualifizierung durch die Sparkassenakademie NRW

HINWEIS(E)

Im Rahmen der Insurance Distribution Directive (IDD) werden 120 min angerechnet.

Ihre Lernreise: „Schenken und Vererben“ im Finanzkonzept vertrieblich nutzen und erfolgreich einsetzen



TERMIN(E)

12.04.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Birgit Knoll
0231 22240-788
birgit.knoll@ska.nrw

Programm/Inhalt

Relevanz der Inhalte des Beratungsmoduls "Schenken & Vererben" im Rahmen der ganzheitlichen Betreuung mit dem Finanzkonzept für Kundinnen und Kunden

Sicher und souverän in das Themengebiet "Schenken & Vererben" mit dem "Privaten Finanzkonzept" einsteigen

Der rote Faden im Beratungsmodul - über bis zu sechs Fragestellungen neue Themen im Dialog mit Kundinnen und Kunden souverän erschließen

Vertriebliche Impulse für Cross-Selling in die weiteren Beratungsfelder im "Privaten Finanzkonzept" in verschiedenen Lebenssituationen nutzen

Lösungen heute aufzeigen - neue Kundinnen und Kunden gewinnen - die Vertrauensbasis zur Kundin und zum Kunden stärken

Qualität und Kompetenz als persönliche/-r Ansprechpartner/-in auch zu anspruchsvollen Themen im Kundengespräch zeigen

Anlegertypen verstehen: individuelle Beratung für unsere vielfältigen Kundinnen und Kunden

just e-learn

Sie dürfen sich darauf freuen mehr über die verschiedenen Anlegertypen zu erfahren, denen Sie in Ihrem Beratungsalltag begegnen. Von digitalen Selbstentscheiderinnen und -entscheidern bis hin zur klassisch anlegenden Kundschaft – wir zeigen Ihnen, wie Sie auf die individuellen Bedürfnisse Ihrer Kundinnen und Kunden eingehen und gezielte Beratung anbieten.

ZIELGRUPPE

Beraterinnen und Berater aus unserer Sparkassen-Finanzgruppe

IHR NUTZEN

- Sie lernen die unterschiedlichen Anlegertypen kennen.
- Sie erfahren, was die jeweilige Kundengruppe ausmacht.
- Sie bekommen Beispiele, wie Sie die verschiedenen Kundengruppen ansprechen können.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Lars Abraham, Sparkassenakademie NRW
  Verkaufstrainer und zertifizierter Vertriebscoach mit langjährigen praktischen Erfahrungen als Kundenberater einer Sparkasse und als Außendienstmitarbeiter eines Finanzdienstleisters
- Thorsten Meier, Sparkassenakademie NRW
  Verkaufstrainer mit umfangreichen Erfahrungen im Vertrieb und langjährigen Erfahrungen im Vertriebstraining, zertifizierter Size-Trainer und Vertriebscoach, zertifizierter Positive Business Expert

HINWEIS(E)

Das E-Learning kann ganz einfach und flexibel mit dem Smartphone, Tablet oder Desktop genutzt werden, jederzeit und überall. Es wird jeweils für einen Zeitraum von 12 Monaten freigeschaltet. Einzelne Nutzer und Gruppen können angemeldet werden.
Ein Headset ist nicht erforderlich, aber zu empfehlen.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

60 Minuten

PREIS

60,00 €
Preis je Lerner/-in. Pauschalpreis ab 100 Lernenden.

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zu einem Pauschalpreis an.
Wir beraten Sie gerne!

Programm/Inhalt

Die unterschiedlichen Anlegertypen:

- Die wertpapieraffinen Kundinnen und Kunden mit begrenzter wirtschaftlicher Leistungsfähigkeit
- Die onlineaffinen Kundinnen und Kunden
- Die digitalen Selbstentscheiderinnen und -entscheider
- Die klassischen beratungsaffinen Sparkassen-Wertpapierkundinnen und -kunden
- Die vorsichtig unerfahrenen Kundinnen und Kunden
- Die Nachwuchskundinnen und -kunden
- Den Anlegertyp im Kundengespräch ermitteln

HINWEISE ZUM INHOUSE-TRAINING

Wir können die Grundthematik gerne auf aktuelle geschäftspolitische Rahmenbedingungen abstimmen (Bsp.: S-Neo etc.)

Qualifiziert beraten mit digitalen Medien im stationären Vertrieb

Für alle Mitarbeiter/-innen besteht die Anforderung, künftig deutlich stärker multikanal mit den Kundinnen und Kunden zu agieren. Dies setzt entsprechende eigene Kompetenzen voraus. Nutzen Sie proaktiv das veränderte Kundenverhalten. Der persönliche Dialog mit den Kundinnen und Kunden erfordert, die softwareunterstützte Beratung am Bildschirm auch mit digitalen Medien gekonnt einzusetzen.

ZIELGRUPPE

Privat- und Individualkundenberater/ -innen im stationären Vertrieb, die Kundinnen und Kunden auch digital beraten

IHR NUTZEN

- Sie wissen um die Möglichkeiten der qualifizierten Beratung am Bildschirm und kennen die Funktionalitäten der digitalen Medien Ihrer Sparkasse.
- Sie setzen diese Medien sicher und kompetent im Gespräch ein und agieren selbstbewusst.
- Sie legen den Grundstein für Ihre hochwertige Beratung – gerade auch im digitalen Raum.
- Sie vertiefen den Ansatz einer wertschätzenden Kommunikation mit Ihren Kundinnen und Kunden.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Trainer/-innen der Sparkassenakademie NRW sowie Kooperationspartner/-innen

HINWEIS(E)

2 Zeitstunden können im Rahmen der Insurance Distribution Directive (IDD) angerechnet werden.

TERMIN(E)

nach Vereinbarung

DAUER

1 Tag
2 x 3,5 Stunden

PREIS

nach Vereinbarung

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Birgit Knoll
0231 22240-788
birgit.knoll@ska.nrw

Programm/Inhalt

Nach der Auftragsklärung erfolgt das Training in 2 Modulen, die aufeinander aufbauen. In einer Praxisphase zwischen den beiden Modulen erfolgt die Umsetzung in Beratungsgesprächen, um Inhalte von Modul 1 zu vertiefen und ggfs. Hindernisse und Stolpersteine aus dem Weg zu räumen.

Inhalte der beiden Module des Online-Seminars:

Kundinnen und Kunden einladen, die „neue“ Rolle der Gastgeberin und des Gastgebers im digitalen Raum

Mein persönliches Qualitätsversprechen in Kombination mit der digitalen Welt und ihren Möglichkeiten – meine eigene Haltung und Einstellung dazu mit dem Blick in die Zukunft

Kundinnen und Kunden neugierig machen und verdeutlichen: Der Mensch steht weiter im Mittelpunkt

Praxisbeispiele zur Emotionalisierung von Themen in digital geführten Gesprächen

Zielsicher zum Abschluss – Umgang mit technischen Pannen – Widerstände abbauen

Berater/-in als Beziehungsmanager/-in: Individualkundinnen und -kunden erfolgreich betreuen

Ihre Kundinnen und Kunden sind anspruchsvoll: sie erwarten von Ihnen fachliche Exzellenz und ganz persönlich eine vertrauensvolle Betreuung. Herausfordernd ist es zudem, den Kundenkontakt bei begrenzten Zeitressourcen zum tragfähigen Beziehungsaufbau zu nutzen. In diesem Intensivtraining erarbeiten Sie dafür Ihr ganz persönliches Drehbuch mit geeigneten Ansatzpunkten für verschiedene Kundensituationen sowie Kundentypen und werden so zur Beziehungsmanagerin oder zum Beziehungsmanager für Ihre Kundinnen und Kunden.

ZIELGRUPPE

Individualkundenbetreuer/-innen

IHR NUTZEN

- Sie erkennen Ihr eigenes Rollenverhalten im Umgang mit Kundinnen und Kunden und gleichen Selbst- und Fremdbild miteinander ab.
- Sie verstehen sich als "Beziehungsmanager/-in" und können den hohen Ansprüchen von Top-Kundinnen und -Kunden gerecht werden.
- Es gelingt Ihnen, Ihre Kundinnen und Kunden auch bei steigendem Wettbewerbsdruck an sich und die Sparkasse zu binden.

IHRE REFERENTIN

Lucas Holzhauer
Trainer der Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

TERMIN(E)

25.11.2026 | Sparkassenakademie NRW

08.03.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

425,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Birgit Knoll
0231 22240-788
birgit.knoll@ska.nrw

Programm/Inhalt

Selbstbild und Fremdbild - Die Rolle des Vermögensbetreuers

- Klarheit über Rollenerwartungen erhalten
- Bewusstsein über die eigenen Stärken gewinnen
- Die eigene Rolle als Finanzberater/-in der Kundin, des Kunden hinterfragen
- Storytelling im Kundenkontakt

Das Vertrauen von Top-Kundinnen und -Kunden gewinnen

- Die Bedürfnisse der Kundin, des Kunden wahrnehmen
- Methoden des Vertrauensaufbaus aktiv nutzen
- Kommunikation kundenorientiert gestalten

Betreuung von Individualkundinnen und -kunden bedeutet Beratung in allen Lebensphasen

- Sich auf den "Stuhl" des Anderen setzen - Die Perspektive der Kundin, des Kunden einnehmen
- Durch individuelle Fragen den aktiven Dialog verbessern

Aktive Gestaltung der Beziehung zu anspruchsvollen Kundinnen und Kunden

- Erfolgsfaktoren zur Steuerung langfristiger Kundenbeziehungen kennen
- Unterschiedliche Persönlichkeitstypen und -ausprägungen professionell begegnen

Kundinnen und Kunden in die Lage versetzen, Entscheidungen zu treffen

- Entscheidungsbedarf erkennen, um gezielt zu unterstützen
- Grundlagen der Kundenentscheidungen verstehen; Lösungsvorschläge kundenorientiert gestalten
- Die Entscheidung zum Abschluss herbeiführen durch zielgerichtete Kommunikation

Der langfristige Beziehungsaufbau - Nachbetreuung

- Die Nachbetreuung systematisch gestalten
- Mit Zweifeln der Kundin, des Kunden umgehen
- Kritische Ergebnisse im Betreuungsprozess systematisch reflektieren

Das Finanzkonzept als Mehrwert: wertschätzend und kundenzentriert beraten

Kundinnen und Kunden wollen heute mehr als einfache Verkaufsgespräche oder Klickstrecken im Internet. Die wertschätzende Beratung ergänzt das Sparkassen-Finanzkonzept perfekt.

Die individuellen Wertvorstellungen der Kundinnen und Kunden stehen im Zentrum dieser ganzheitlichen Beratung. Durch den wertschätzenden Ansatz und ein darauf aufbauendes Fragenmodell werden die Gesprächsanteile deutlich zugunsten der Kundinnen und Kunden gesteuert. Dadurch wird in Erfahrung gebracht, welche Ziele diese Wertvorstellungen erfüllen, und die Bereitschaft gesteigert, gemeinsam einen Finanzfahrplan zu gestalten, der den Produktabsatz als bewusste Bedarfserfüllung im Fokus hat.

ZIELGRUPPE

Individualkundenberater/-innen

IHR NUTZEN

- Sie wissen wie Sie Ihre Kundinnen und Kunden mit ihren konkreten Wünschen und Zielen produktunabhängig in den Mittelpunkt setzen können.
- Sie können messbar den Ertrag steigern und machen ein deutliches Unterscheidungskriterium zur Konkurrenz erlebbar.
- Sie sind in der Lage Ihre Finanzkonzeptgespräche zu intensivieren.

IHR REFERENT

Markus Rußwurm, Beratungsinstitut für Veränderungskultur

HINWEIS(E)

Dieses Trainingskonzept kann auch Inhouse durchgeführt werden.

TERMIN(E)

16.09.2027 – 15.10.2027 |

DAUER

3 Tage

PREIS

950,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



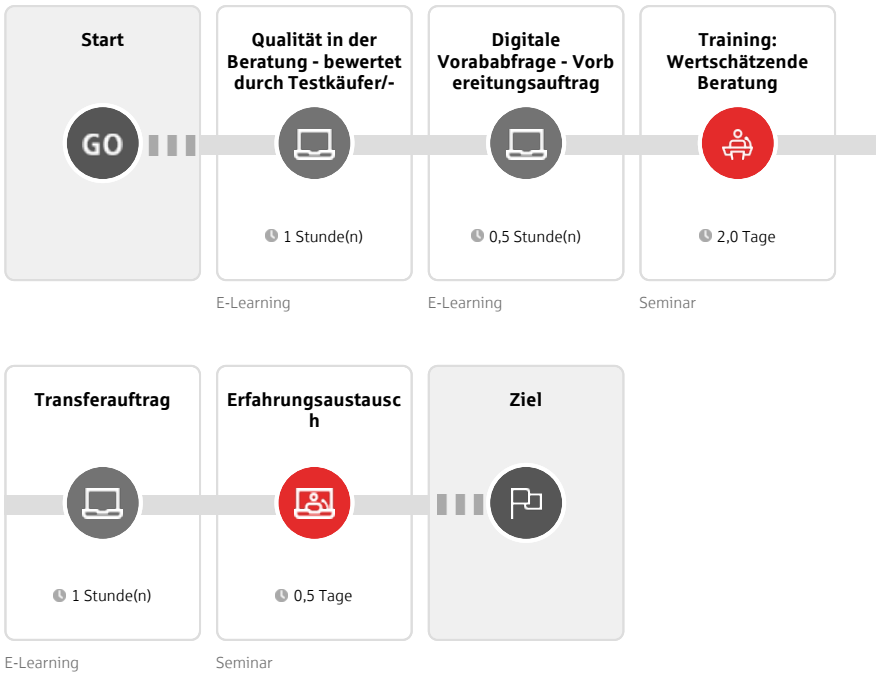
Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Anette Heuer
0231 22240-786
anette.heuer@ska.nrw

Ihre Lernreise: Das Finanzkonzept als Mehrwert: wertschätzend und kundenzentriert beraten



Programm/Inhalt

Modul 1: 02.215 Qualität in der Beratung - bewertet durch Testkäufer/-innen (E-Learning)

- Für das Banking von heute sind wir da, wo unsere Kundinnen und Kunden sind
- Mit guten Tools und persönlicher Beratung Kundenerwartungen übertreffen
- Die wichtigsten Erkenntnisse und größten Potenziale für mehr Qualität
- Rahmenbedingungen und Messmethodik
- Drei Themenbereiche, die wichtigsten Ergebnisse und größten Potenziale für mehr Qualität
- Das Szenario „Neues Girokonto"
- Das Szenario „Höhere Geldanlage"
- Das Szenario „Immobilienfinanzierung“
- Konkrete Handlungsempfehlungen, Tipps für die Praxis, z. B. mit dem S-Finanzkonzept
- Golden Rules für mehr Qualität im Vertrieb

Modul 2: Digitale Vorababfrage zum Thema Schwerpunkte und besondere Prioritäten im Training; Vorbereitung

Modul 3: Training: Wertschätzende Beratung

- Bewusstsein über Werte schaffen (Werteanalyse am eigenen Beispiel) für den Transfer auf Kundinnen und Kunden
  - Was sind Werte?
  - Wie bestimmen sie unser Handeln?
  - Wie stark hat das Unterbewusstsein daran Anteil?
  - Wie gehe ich mit dem Wissen um?
- Berateridentität auf Basis der eigenen Werte authentisch kommunizieren können
  - Was sind meine Werte als Berater/-in?
  - Wofür sorgt es, mich darüber meinen Kundinnen und Kunden vorzustellen?
  - Was macht das mit meiner Authentizität?
- Mehrwert des Finanzkonzepts aus Kundensicht individuell vermitteln können
  - Welche Folgen hat die Vermittlung der Mehrwerte auf das Gespräch?
  - Was haben die Kundenwerte damit zu tun?
- Motivationstyp erkennen und damit umgehen können
  - Was ist das?
  - Inwiefern spielt das eine Rolle für meinen Erfolg?
  - Wie verändert das meine Kommunikation im Beratungsgespräch?
- Herzstück Fragenmodell in der Wirkweise verstehen und üben, üben, üben
  - Metamodell der Fragen - was ist das?
  - Wieso ist es das bewährteste Mittel, um auf die Ursache von nicht erreichten Zielen zu kommen?
  - Was mache ich damit nun konkret?
  - Wozu nutzt es mir?
- Paraphrasieren kennen, können und nutzen
  - Wieso den Stress haben, mir Gedanken um Argumente zu machen, wenn Kundinnen und Kunden sie mir liefern?
  - Wie geht das?
- Gesprächsübungen und Transfersicherung

Modul 4: Transferauftrag

Modul 5: Digitaler Erfahrungsaustausch

- Auswertung der Umfrage: Was läuft, was läuft nicht?
- Kollegiale Beratung
- Best Practice
- Nachhaltigkeit planen
- Abschlussbewertung

Die „Zinsshow“: Von Zahlen zu Herzen – mit Lust zum Vertriebserfolg (online)

Banking 2026+ bedeutet, neue Wege zu gehen und Chancen zu nutzen. In Zeiten, in denen Menschen verunsichert sind und von Lockangeboten überflutet werden, zeigen wir, wie Sie mit mutiger Kommunikation und echter Empathie die Zukunft gestalten können. Profitieren Sie von 90 Minuten pure Vertriebspower – live aus dem Studio der Sparkassenakademie NRW, nur online – mit Ironie, Spaß und höchster Professionalität.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen im Vertrieb und Service der Sparkassen

IHR NUTZEN

- Sie verstehen in die einmal andere Art der Kommunikation - Witz gepaart mit Fakten - und haben ein Bewusstsein für die Herausforderungen im Kundengespräch mit viel Empathie.
- Sie entwickeln ein "gutes Auge" auf sich selbst und alles was noch kommt.
- Sie haben dabei Lust auf Erfolg im Vertrieb und die daran beteiligten Menschen.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Lars Abraham, Sparkassenakademie NRW

Thorsten Meier, Sparkassenakademie NRW

zusammen seit 10 Jahren als "frauficher", u. a. bei instagram

HINWEIS(E)

Unser Angebot 01.230 "Souverän in der Vermögensberatung" greift die Impulse und Ideen aus dieser Veranstaltung auf und übersetzt diese nachhaltig durch Training in die Praxis. Gerne sprechen Sie uns für weitere Informationen an.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 20 Teilnehmenden aus einem Haus gilt ein Pauschalpreis von 3.000 €.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1,5 Stunden

PREIS

159,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Thorsten Meier
0231 22240-762
thorsten.meier@ska.nrw

Programm/Inhalt

- **Kick-off & Warm-up**
  Einstieg, Auflockerung, gemeinsamer Fokus auf eines der Zukunftsthemen
- **Klare Sicht auf Banking 2026+**
  Verstehen, welche Ängste und Missverständnisse bestehen, aber auch welche Chancen und Möglichkeiten bestehen
- **Wertegeleitete Gesprächsführung**
  Werkzeuge, um Vertrauen aufzubauen und Kundenwerte zu respektieren
- **Differenzierung von der Konkurrenz**
  Durch neue Kommunikationswege überzeugen statt zu überreden
- **Motivation & Spaß – Lust am Vertrieb**
  Mit "ironischen" Impulsen steigern wir die Lernbereitschaft und bleiben im Gedächtnis
- **Praxisnaher Transfer**
  Impulse und Beispiele für sofort einsetzbare Gesprächsideen
- **Persönliche Weiterentwicklung**
  Reflexion über die eigene Haltung und Weiterentwicklung im Vertrieb
- **Banking 2026+ – die großen Herausforderungen**
  Unsicherheit, Werteverlust, Lockangebote – Bewusstsein schaffen, Basis für neue Kommunikationsstrategien
- **Chancen durch neue Kommunikationswege**
  Wertebasierte Dialoge, Storytelling, digitale Nähe – praxisnahe Werkzeuge für empathische Kundenansprache
- **Praxis-Sprint**
  Live-Fallstudie: eine Kundin/ein Kunde steht vor einem verlockenden Schnellangebot – sofortige Anwendung der neuen Gesprächs-Methoden
- **Interaktive Mini-Challenge**
- **Abschluss & Call-to-Action**
  Dein persönlicher „Sprung“ in die Zukunft

Vertriebsturbo - die Erträge deutlich steigern

Vertrieb ist Holgeschäft! Gerade in Zeiten von gestiegenen Zinsen wird das Provisionsgeschäft vernachlässigt. Der Fokus des Vertriebs muss auf der Ganzheitlichkeit und auf zins- und provisionsstarken Produkten liegen, die gleichzeitig den unabdingbaren Kundennutzen im Blick haben.

ZIELGRUPPE

Sparkassenberater/-innen im Privat- und Individualkundenbereich

IHR NUTZEN

- Sie erweitern Ihr verkäuferisches Know-how.
- Sie können ungenutzte Ertragschancen mit Kundennutzen verbinden.
- Sie steigern Ihre Erträge und bauen die Marktführerschaft weiter aus.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Lars Abraham, Sparkassenakademie NRW
  Verkaufstrainer und zertifizierter Vertriebscoach mit langjährigen praktischen Erfahrungen als Kundenberater einer Sparkasse und als Außendienstmitarbeiter eines Finanzdienstleisters
- Thorsten Meier, Sparkassenakademie NRW
  Verkaufstrainer mit umfangreichen Erfahrungen im Vertrieb und langjährigen Erfahrungen im Vertriebstraining, zertifizierter Size-Trainer und Vertriebscoach, zertifizierter Positive Business Expert

HINWEIS(E)

Eine Weiterbildungsstunde kann im Rahmen der Insurance Distribution Directive (IDD) angerechnet werden.

TERMIN(E)

03.06.2027 – 04.06.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

715,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Lars Abraham
0231 22240-741
lars.abraham@ska.nrw

Programm/Inhalt

Das gute alte Girokonto mit neuer Preisvereinbarungsnotwendigkeit

- Der aktive Preisverkauf – was sich alles ändern muss
- Vergleichen wir Preise oder Leistungen?
- Welcher Mehrwert macht uns besser als umsonst?

Die Rückkehr der Gier: andere Zinsangebote kontern

- Den Markt kennen und bearbeiten
- Safety first – das magische Dreieck beherrschen
- Blaupause: Gesprächsstrategie für jedes Zinsgespräch!

Bausparen heißt nicht am Bau sparen

- Der Abschied von kleinen Summen
- Neue Förderung = neue Chancen
- Überleitung zur Baufinanzierung

Was nebenbei so anfällt

Mastercard, S-Card Plus und Co

Versichern auf höchstem Niveau

- Was Kundinnen und Kunden wirklich brauchen - auf Basis von Zeugen wie dem Barmer Pflegereport und der Beschwerdestatistik der BaFin
- Wie ich reagiere, wenn andere Versicherer preiswerter sind

Altersvorsorge hoch 2

- 50 Euro AV reichen nicht!
- Was sagt die Rentenversicherung?
- Der Alterssicherungsbericht und andere Hilfen

Fonds heißt nicht Risiko

- Sparpläne erfolgreich in jeder Altersgruppe platzieren
- Einmalanlage als Ergänzung
- Das Pantoffelportfolio, das in keiner Vermögensstruktur fehlen darf

Kredite kann man nicht aktiv verkaufen? Doch!

- Erfolgreich Kredite platzieren und ungeahnte Cross-Selling Möglichkeiten nutzen
- Endlich erfolgreich ablösen

Edelmetall nur als Schmuck wertvoll?

Gold und Co: schon mal aktiv angeboten?

Provisionsturbo - Erträge deutlich steigern (E-Learning)

Durch gezielte Beratung, die richtigen digitalen Tools und effektive Verkaufsstrategien können Sie Ihren Vertrieb auf das nächste Level heben. Sie werden entdecken, wie Sie mit der digitalen Rentenübersicht den Altersvorsorgebedarf Ihrer Kundinnen und Kunden klar aufzeigen und durch intelligente Cross-Selling-Ansätze zusätzliche Mehrwerte bieten.

ZIELGRUPPE

Sparkassenberatern/-innen im Privat- und Individualkundenbereich

IHR NUTZEN

- Sie erweitern Ihr verkäuferisches Know-how.
- Sie verbinden ungenutzte Ertragschancen mit Kundennutzen.
- Sie steigern Ihre Erträge und bauen die Marktführerschaft weiter aus.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zu einem Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gerne!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

60 Minuten

PREIS

Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Lars Abraham
0231 22240-741
lars.abraham@ska.nrw

Programm/Inhalt

Wie kannst du die Konkurrenz überholen und deinen Erfolg steigern?

Wie kannst du das Thema „Konto und Karten“ spannend und vertriebsfördernd gestalten?

Wie kannst du die Digitalisierung nutzen, um deine Beratung noch effizienter zu gestalten?

Wie kannst du deine Kundinnen und Kunden vom latenten zum ausdrücklichen Bedarf führen?

Wie kannst du die digitale Rentenübersicht nutzen, um den Vertriebsturbo zu zünden?

Wie kannst du Kredite als flexibles und sicheres Angebot verkaufen?

Wie kannst du das Thema „Sparen und Anlegen“ für deine Kundinnen und Kunden spannend und relevant gestalten?

Wie kannst du den Vertriebsturbo im Immobilienbereich gezielt einsetzen?

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

02 INDIVIDUALKUNDEN

Mediale Beratung

S-KIPilot Kompakt Vertrieb - Einsatz von generativer KI im Service- und Beratungsalltag (online)

Erleben Sie, wie generative KI Ihren Vertriebsalltag revolutionieren kann: Von smarter Gesprächsvorbereitung über gezielte Nachbereitung bis hin zu sofort einsetzbaren Prompt-Vorlagen. Im Webinar zeigen wir praxisnah, wie der S-KIPilot Beratung und Service effizient unterstützt – inklusive Live-Demonstration, Sicherheitschecks und Transfer in echte Sparkassen-Use-Cases.

ZIELGRUPPE

Mitarbeitende aus Service, Privatkundenberatung, Individualkundenberatung, Firmenkundenberatung sowie Vertriebsmitarbeitende, die den S-KIPilot bereits nutzen und die Anwendung vertiefen möchten oder Teams, die moderne KI-Unterstützung in der Beratung und Kommunikation einsetzen möchten

IHR NUTZEN

- Sie lernen die vertriebsrelevanten Funktionen des S-KIPilot kennen und verstehen, wie dieser Ihre tägliche Arbeit in Service und Beratung unterstützt.
- Sie vertiefen Ihr Wissen aus der Basisqualifikation (WBT) und wenden dieses speziell im Kontext von Kundengesprächen an.
- Sie wissen, was einen guten Prompt im Vertrieb ausmacht, und steigern die Qualität und Verlässlichkeit der Ergebnisse.
- Sie erleben praxisnahe Beispiele und Anwendungsszenarien aus Service, Privatkunden-, Individualkunden- und Firmenkundengeschäft – und sehen live,

VORAUSSETZUNG(EN)

- Sie haben das E-Learning "Von der Theorie zur Praxis – Ihr Leitfaden für effizientes Arbeiten mit S-KIPilot und Co." (15.436-2) oder "Künstliche Intelligenz in der Sparkassen-Praxis - Basiswissen kompak" (15.443) absolviert oder bringen ein vergleichbares Wissensniveau mit - so starten Sie gut vorbereitet und haben eine gemeinsame Ausgangbasis.
- Wir empfehlen Ihnen, den Selbst-Check KI-Typ (15.435-1) und bei Bedarf das Blended-Learning "Ready for KI - Basiswissen" (15.435) zu machen.
- Erste Nutzungserfahrungen im S-KIPilot

IHR REFERENT

Fabian Voß, FINNOFLEET engram GmbH

HINWEIS(E)

Diese Veranstaltung wird aufgezeichnet und nach der Veranstaltung den Teilnehmenden zur Verfügung gestellt. Sie haben außerdem die Möglichkeit, alternativ zur Veranstaltung direkt die Aufzeichnung mit der Angebotsnummer 15.450-V zu buchen.

TERMIN(E)

14.04.2027 | virtueller Seminarraum
09:00 – 10:30 Uhr

DAUER

1,5 Stunden

PREIS

189,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Zur Aufzeichnung

Bei Buchung der Live-Veranstaltung beachten Sie bitte:
Sie melden sich zu einer Veranstaltung an, die aufgezeichnet wird zum Zweck der temporären Bereitstellung für Teilnehmende, die diese Veranstaltung entweder für eine Live-Teilnahme oder zur zeitlich flexiblen Nutzung der Veranstaltungs-Aufzeichnung gebucht haben. Dies beinhaltet die Aufzeichnung und Speicherung der Audiodaten der Teilnehmenden, sofern diese ihr Mikrofon oder Telefon für eigene Wortbeiträge freigeschaltet haben. Eine Aufzeichnung der Webcam findet in der Regel nicht statt. Sofern Sie Ihr Mikrofon oder Telefon während der Veranstaltung freischalten, geben Sie uns mit Ihrer Anmeldung zur Veranstaltung Ihr Einverständnis zur Aufzeichnung Ihres Wortbeitrags. Sie haben während der Veranstaltung jederzeit die Möglichkeit, sowohl die Webcam- als auch die Mikrofon-Freigabe zu aktivieren bzw. zu stoppen.

Programm/Inhalt

Einordnung & Orientierung

- Nutzen generativer KI im Vertrieb
- typische Einsatzfelder
- Abgrenzung zu anderen Tools

Funktionen des S-KIPilot für Beratung & Service

- Gesprächsvorbereitung & Gesprächsnachbereitung
- Outlook-Add-In,
- relevante Rollenprofile & Kategorien

Wirksame Gesprächs-Prompts

- Strukturmodelle für Beratungs- und Servicesituationen
- Formulierungs- & Analyseprompts
- iterative Verbesserung

Sichere & verantwortungsvolle Nutzung

- Halluzinationen erkennen
- Grenzen vertrieblicher Inhalte
- Qualitätssicherung

Live-Demonstration im S-KIPilot (Praxisfokus)

- Serviceanliegen
- PKB/IKB/FKB-Vorbereitung
- Outlook-Kommunikation
- Alltagsprompts

Transfer in den Vertriebsalltag

- Typische Use Cases aus Sparkassen
- sofort nutzbare Prompt-Vorlagen

Trainingsprogramm Multikanalberater/-in

ZIELGRUPPE

Privatkunden- und Individualkundenberater/-innen oder Sparkassenfachwirte/-innen, die neben ihrer bankfachlichen und vertrieblichen Qualifizierung um ihre Mediale-Kompetenz professionalisieren möchten

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Chancen sowie Herausforderungen des Multikanal-Vertriebs und bauen Ihre Multikanalaffinität systematisch aus.
- Sie sind in der Lage, mediale Kontakte mit Kunden konsequent zu nutzen und Online-Beratungssituationen professionell zu meistern.
- Sie können Videoberatungen gekonnt führen und Ihre Telefonkommunikation weiter verbessern.

HINWEIS(E)

Im Rahmen des Projektes OptiMa hat der Status-Check "MKB" bei den Sparkassen u. a. ergeben, dass neben der vertrieblichen Aktivierung und der Bereitstellung der digitalen Abschlussprozesse, die Schaffung der personellen Voraussetzung insbesondere die Stärkung des Wissens & Wollens der Mitarbeiter/-innen von enormer Bedeutung für eine erfolgreiche Multikanalberatung ist. Mit diesem Trainingsprogramm bieten wir Ihnen ein modulares Konzept, welches Sie je nach Ihrer spezifischen Qualifizierungsnotwendigkeiten flexibel auf Ihr Haus zugeschneiden können. Sprechen Sie uns an! Wir wählen mit Ihnen gerne gemeinsam die passenden Maßnahmen aus.

TERMIN(E)

nach Vereinbarung

DAUER

nach Absprache

PREIS

nach Vereinbarung

KONTAKT

ANMELDUNG



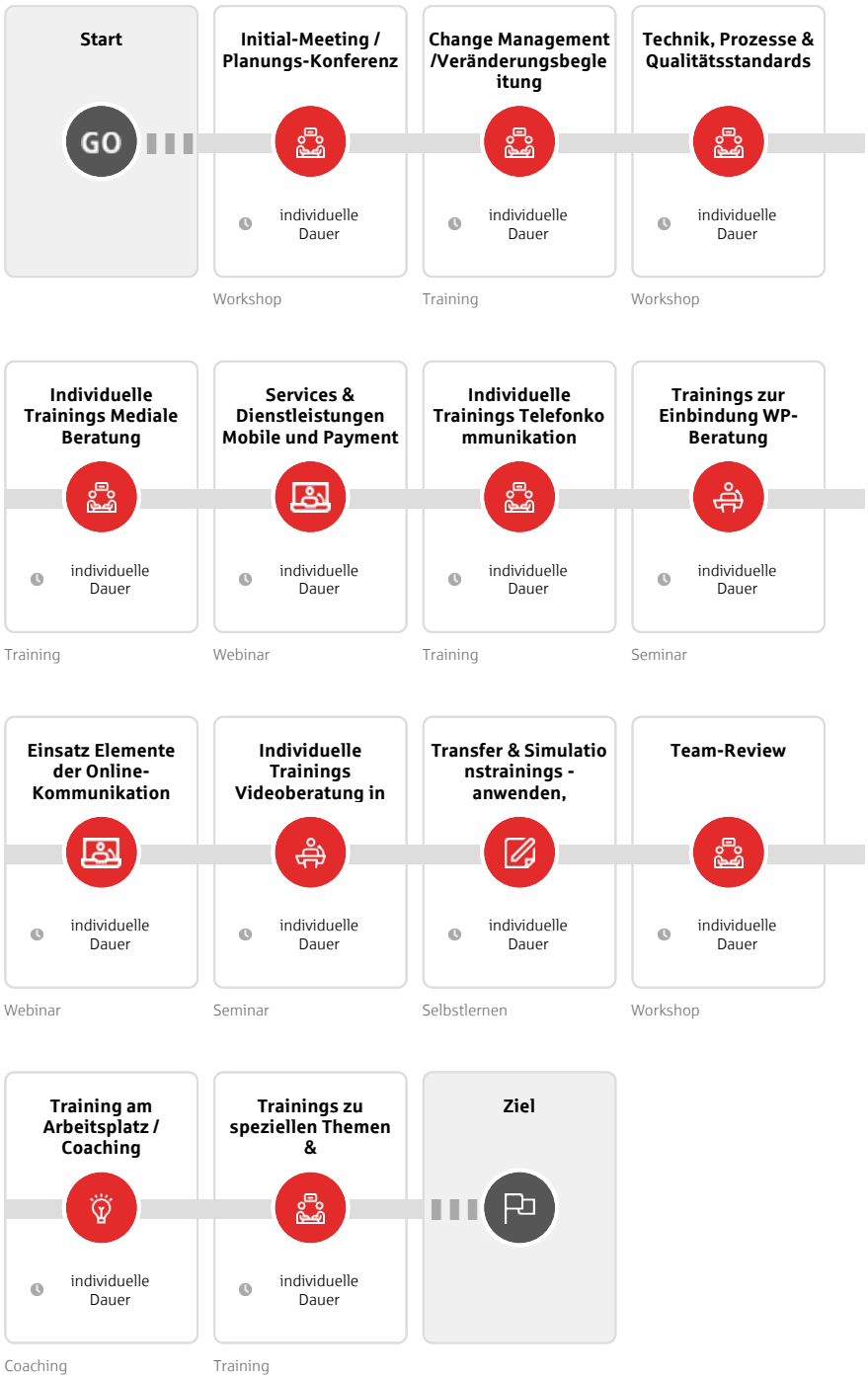
Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Birgit Knoll
0231 22240-788
birgit.knoll@ska.nrw

Ihre Lernreise: Trainingsprogramm Multikanalberater/-in



Programm/Inhalt

Vorbereitungsphase strategische & prozessuale Umsetzung

- Initial-Meeting / Planungs-Konferenz
- Optional Auswahl geeigneter Mitarbeiter/-innen
- Changemanagement / Veränderungsbegleitung / Teamtrainings
- Technik, Prozesse & Qualitätsstandards

Realisierungs- & Transferphase Trainingsprogramm Multikanalberatung

- Training Grundlagen Mediale-Beratung (Webinar)
  - Multikanal-Affine Kunden qualifiziert beraten
  - Konsequente Gesprächssteuerung bei multikanal-affinen Kunden in Richtung Mediale-Kanäle
  - Kundenkontakt- und Community-Management erweitern
  - Mit digitalen Medien sicher umgehen
  - Mentale Einstellung als Erfolgsfaktor
  - Leitlinien, Restriktionen und Legitimationsfragen kennen
- Services & Dienstleistungen Mobile und Payment (Webinar)
  - Mobile Services dem Kunden erklären und Sparkassen App nutzen
  - Online-Payment und -Services anbieten
- Transfer der erworbenen Kenntnisse - anwenden, reflektieren und vertiefen
- Telefonkommunikation professionaliseren (Seminar online oder in Präsenz)
  - Erfolgsfaktoren der Kommunikation am Telefon kennen
  - Grundregeln der Gesprächsführung befolgen
  - Persönliche Wirkung am Telefon sympathisch einsetzen
  - Authentisch per Sprache beeindrucken
  - Termine konsequent vereinbaren
  - Serviceleistung mit charmanter Hartnäckigkeit offerieren
  - Produkte per Telefon abschließen und Preisverhandlungen gekonnt meistern
  - Reklamationen emphatisch begegnen
  - Standards und Gesprächsleitfäden sinnvoll anwenden
- Einbindung WP-Beratung (Seminar online oder in Präsenz)
  - Rahmenbedingungen WP-Beratung per Telefon
  - Tefonische Orders korrekt abwickeln
  - Ablauf telef. WP-Beratung
- Transfer & Simulationstrainings
- Online-Kommunikation (Webinar)
  - Mit der Internet Filiale Kundenbeziehungen pflegen
  - Interaktiv mit dem Berater-Chat kommunizieren
  - Social Media vertrieblich nutzen
  - E-Mails kundenorientiert bearbeiten und beantworten
- Einsatz Videoberatung (Seminar online oder in Präsenz)
  - Beratungssituationen und Grenzen des Mediums orten
  - Die Kamera als Kommunikationsmittel angemessen positionieren
  - Körpersprache, Mimik und Gestik schlagfertig einsetzen
  - Sicher und routiniert in Screen-Sharing oder Co-Browsing bzw. Skype for Business
  - Experten routiniert zuschalten
- Transfer, Coaching am Arbeitsplatz & Simulationstrainings

Feintuningphase

- Praxisbegleitung
- Schwierige Situtationen meistern
- Stimmtraining
- Team-Review

Der S-KIPilot kompakt - Einsatz von generativer KI im Sparkassenalltag (Webinar)

Machen Sie sich fit für den effektiven Einsatz des S-KIPilot! In unserem interaktiven Webinar lernen Sie, wie Sie die neuesten Funktionen optimal nutzen, gezielt hochwertige Prompts formulieren und typische Anwendungsfälle aus der Sparkassenpraxis erfolgreich umsetzen. Profitieren Sie von praxisnahen Live-Demos, wertvollen Tipps und dem direkten Austausch!

ZIELGRUPPE

Alle Mitarbeiter/-innen, die für den S-KIPilot freigeschaltet sind bzw. die bereits Erfahrungen zum Einsatz von KI-Anwendungen im Arbeitsalltag gesammelt haben

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Funktionsweisen und Besonderheiten des S-KIPilot in seiner aktuellen Version und verstehen diese für die Nutzung.
- Sie wissen, was einen guten Prompt im S-KIPilot ausmacht, und steigern damit deutlich die Qualität der Ergebnisse.
- Sie sind vertraut mit konkreten Anwendungsszenarien für Ihren Arbeitsalltag und sehen im Live-System, wie typische Aufgaben effizient gelöst werden können.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Sie haben das E-Learning "Von der Theorie zur Praxis – Ihr Leitfaden für effizientes Arbeiten mit S-KIPilot und Co." (15.436-2) oder "Künstliche Intelligenz in der Sparkassen-Praxis - Basiswissen kompak" (15.443) absolviert oder bringen ein vergleichbares Wissensniveau mit - so starten Sie gut vorbereitet und haben eine gemeinsame Ausgangbasis.
- Wir empfehlen Ihnen, den Selbst-Check KI-Typ (15.435-1) und bei Bedarf das Blended-Learning "Ready for KI - Basis-Skills" (15.435) zu machen.
- Erste Erfahrungen mit dem S-KIPilot sind hilfreich.

IHR REFERENT

Fabian Voß, FINNOFLEET engram GmbH

HINWEIS(E)

Nach Abschluss des Webinars erhalten Sie eine Bescheinigung über Ihre erfolgreiche Teilnahme, die die regulatorischen Anforderungen des EU AI-Act abdeckt. Das Webinar findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung.

TERMIN(E)

13.04.2027 | virtueller Seminarraum
09:00 – 10:30 Uhr

Opitional vorgeschalteter Selbst-Check (01.09.2026 - 31.12.2027)
E-Learning in der Zeit (01.09.2026 - 31.12.2027)
Webinar 2027 (13.04.2027)

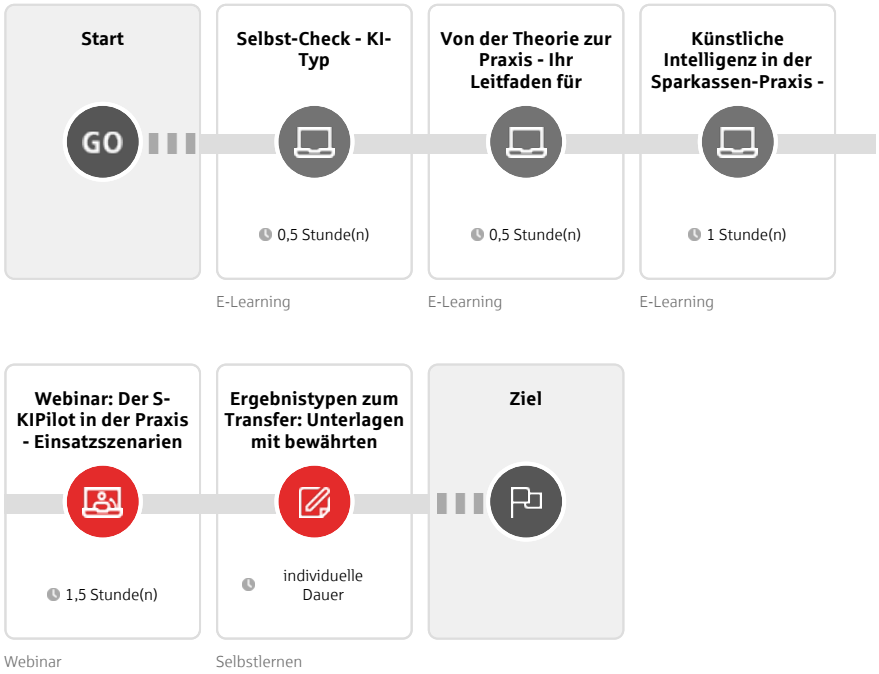
DAUER

1,5 Stunden
90 Minuten Webinar zzgl. Lernzeit für optional vorgeschaltete E-Learnings & Transfer

PREIS

189,00 €

Ihre Lernreise: Der S-KIPilot kompakt - Einsatz von generativer KI im Sparkassenalltag (Webinar)



KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Einordnung & Grundlagen generativer KI

- Kurzer Überblick zu Nutzen, Grenzen und Einsatzmöglichkeiten im Sparkassenalltag

Funktionen des S-KIPilot

- Aufbau, Navigation, Rollenprofile und Kategorien
- Stärken und Einschränkungen

Wirksamer Prompten

- Grundlagen guter Prompts
- einfache Strukturmodelle
- Prompt-Arten
- iterative Verbesserung

Fallstricke & sichere Nutzung

- Halluzinationen erkennen
- Qualitätssicherung anwenden
- datenschutzkonform arbeiten

Live-Demonstrationen im S-KIPilot

- Praxisnahe Beispiele zu Texten und Zusammenfassungen
- Ideenfindung und alltägliche Kommunikation

Transfer & praktische Nutzung

- Typische Sparkassen-Use Cases
- sofort einsetzbare Prompt-Vorlagen

KI-Leadership - Mit künstlicher Intelligenz zum natürlichen Führungserfolg

Künstliche Intelligenz verändert nicht nur Arbeitsprozesse, sondern auch Führung. Sie kann dabei unterstützen, Informationen schneller zu strukturieren, Entscheidungen besser vorzubereiten, Kommunikation zu verbessern und Führungsaufgaben effizienter zu gestalten. Doch wo schafft KI wirklich einen Mehrwert? Welche Aufgaben lassen sich sinnvoll unterstützen? Und wo bleiben menschliches Urteil, Verantwortung und Führung unverzichtbar? In diesem praxisorientierten Seminar lernen Sie, KI gezielt als persönlichen Denk-, Arbeits- und Führungsassistenten einzusetzen. Sie arbeiten an realistischen Führungssituationen und entwickeln konkrete Anwendungsfälle für Ihren eigenen Führungsalltag.

ZIELGRUPPE

Erfahrene und zukünftige Führungskräfte

IHR NUTZEN

- Sie wissen, bei welchen Führungsaufgaben KI einen konkreten Mehrwert bietet und welche Chancen, Grenzen und Risiken damit verbunden sind.
- Sie können, KI als Sparringspartner für Entscheidungen, Problemlösungen und die Vorbereitung von Gesprächen, Meetings und Kommunikation einsetzen.
- Sie kennen, konkrete KI-Anwendungsfälle für Ihre Führungsarbeit und können Informationen strukturieren, bewerten sowie unterschiedliche Perspektiven und Handlungsoptionen entwickeln.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Bitte bringen Sie einen persönlichen Laptop oder ein Tablet mit.
- Für die praktischen Übungen empfiehlt sich ein Zugang zu ChatGPT o.ä., Perplexity, S-KIPilot oder einer vergleichbaren KI-Anwendung.

IHR REFERENT

Stefan Schuurman, seit über 20 Jahren Führungskraft im Personalbereich einer Sparkasse mit Schwerpunkt neue Technologien, konzeptionelle Personal-/Führungskräfteentwicklung und Recruiting sowie systemische Beratung und Coaching

HINWEIS(E)

Das Seminar kombiniert kurze fachliche Impulse mit intensiven Praxisphasen. Sie arbeiten an realistischen Führungssituationen und – soweit sinnvoll – an eigenen Fragestellungen aus Ihrem Führungsalltag.

Der Schwerpunkt liegt auf der praktischen Frage: **Wie kann KI meine Führungsarbeit wirksamer, schneller und reflektierter machen?**

TERMIN(E)

16.03.2027 | Sparkassenakademie NRW

09.11.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

KI als Führungswerkzeug

- KI als Assistent und Sparringspartner
- Welche Führungsaufgaben können sinnvoll unterstützt werden?
- Wo bleibt menschliche Führung unverzichtbar?
- Welche Kompetenzen für Führungskräfte wichtiger werden

Entscheidungen besser vorbereiten

KI kann Entscheidungen nicht abnehmen, aber ihre Vorbereitung verbessern.

Sie nutzen KI unter anderem für:

- Entscheidungsalternativen
- Vor- und Nachteile
- Risiken und Gegenargumente
- Szenarien
- Entscheidungskriterien
- kritische Prüfung eigener Annahmen

Kommunikation und Gespräche vorbereiten

KI kann unterstützen bei:

- Mitarbeitergesprächen
- Feedback- und Konfliktgesprächen
- schwierigen Botschaften
- Veränderungskommunikation
- Präsentationen
- Argumentationslinien
- Zielvereinbarungen

Meetings und Zusammenarbeit effizienter gestalten

- Agenden und Leitfragen entwickeln
- Informationen strukturieren
- Diskussionen vorbereiten
- Maßnahmen und Entscheidungen dokumentieren
- Inhalte zielgruppengerecht aufbereiten
- wiederkehrende Führungsaufgaben vereinfachen

KI als kritischer Sparringspartner

Sie lernen, KI bewusst zur Reflexion einzusetzen, zum Beispiel mit Fragen wie:

- Welche Risiken übersehe ich?
- Welche Gegenargumente könnte mein Team haben?
- Welche Schwächen hat meine Entscheidung?
- Welche unbeabsichtigten Folgen könnte eine Maßnahme haben?
- Wie sieht die Situation aus einer anderen Perspektive aus?

KI und Veränderung

Die Einführung von KI ist selbst eine Führungsaufgabe.

Thematisiert werden unter anderem:

- Ängste und Vorbehalte im Team
- unterschiedliche KI-Kompetenzen
- Lernen und Experimentieren ermöglichen
- Regeln für den sinnvollen KI-Einsatz
- Verantwortung und Qualitätssicherung
- Führung als Vorbild

Chancen, Grenzen und Verantwortung

- Datenschutz und vertrauliche Informationen
- fehlerhafte oder erfundene Ergebnisse
- Bias und Verzerrungen
- Übervertrauen in KI
- sensible Personalthemen
- Verantwortung der Führungskraft

Mein persönliches KI-Führungssystem

Zum Abschluss entwickeln Sie konkrete Einsatzmöglichkeiten für Ihren Führungsalltag, zum Beispiel für:

- Entscheidungsvorbereitung
- Mitarbeiterkommunikation
- Gesprächsvorbereitung
- Meetings
- Strategiearbeit
- Veränderungsmanagement
- persönliche Reflexion und Priorisierung

Sie nehmen praxistaugliche Prompts und Arbeitsweisen mit, die Sie unmittelbar einsetzen und weiterentwickeln können.

Mediale Beratung per Screen-Sharing und Co-Browsing

Mittlerweile nehmen viele Kunden über die Internet-Filiale oder direkt per Chat oder Mail Kontakt auf. Sobald Sie als Berater/-in erkennen, dass Anfragen komplex werden, empfiehlt sich ein Kanalwechsel zum Telefon. Hierbei sind zusätzlich die technischen Optionen "Screen-Sharing" und "Co-Browsing" hilfreich. Hiermit ist es möglich, gemeinsam mit Kunden am Bildschirm auch komplexe Beratungen erfolgreich zu bearbeiten. In dieser Veranstaltung erfahren Sie, wie Sie durch diese Form der medialen Beratung bei multikanalaffinen Kunden punkten.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die zurzeit mit Kunden per Screen-Sharing bzw. Co-Browsing kommunizieren

IHR NUTZEN

- Sie kennen den Mehrwert der Interaktionsformen Screen-Sharing und Co-Browsing.
- Sie sind im Rahmen von Live-Beratungen in der Lage, die Optionen Screen-Sharing und Co-Browsing für Vertriebsprozesse effizient zu nutzen.
- Sie wissen, wie Sie Medien in der Beratungssituation einbinden.

HINWEIS(E)

Die Inhalte werden vor dem Hintergrund der Zielgruppe und den technischen Möglichkeiten der Teilnehmer/-in inhaltlich ausgestaltet und angepasst.

Gerne bieten wir Ihnen diese Veranstaltung als individuelle Inhouse-Veranstaltung für Ihre Sparkasse an. Bei Interesse sprechen Sie bitte Edmund Honermann, Tel.: 0231 22240-739, an.

TERMIN(E)

nach Vereinbarung

DAUER

0,5 Tage
nach Vereinbarung

PREIS

nach Vereinbarung

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

A. Mediale Beratung per Screen-Sharing und Co-Browsing

Möglichkeiten und Grenzen der medialen Beratung

Technische Grundlagen – Umgang mit dem Frontend

Voraussetzungen auf der Kundenseite

- Notebook, Tablet, Smartphone – Betriebssystem und Bildschirmgröße
- Stabilität der Datenleitung
- Diskretion im Beratungsumfeld

Grundlagen der Interaktionsformen Screensharing und Co-Browsing

- Technische Unterschiede
- Einsatzszenarien – Welches Tool in welcher Situation?
- Schöne neue Welt – Was kann denn alles geteilt werden…und was ist überhaupt sinnvoll?

B. Mediale Beratung per Screen-Sharing und Co-Browsing

Der optimale Arbeitsplatz – mit wenig Aufwand zu mehr Ergonomie

- Bildschirm(e)
- Headset
- Grafiktablet oder Maus und Tastatur?

Medien online individualisieren, Umgang mit…

- …Textmarker und Zeigeoptionen
- …Grafikelementen
- …Textelementen

Besonderheiten beim Co-Browsing

- Den Kunden an die Hand nehmen - betreutes surfen
- Umgang mit digitalen Beratungsstrecken in der Internet-Filiale
- Sicher agieren – Datenschutz im Dialog beachten

Vollgas im Outbound mit IAM - Zielgerichtet. Überzeugend. Erfolgreich. (online)

Outbound ist kein Zufallsprodukt. Es ist Handwerk, Technik und Haltung. In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie mit IAM und klarer Argumentation Outbound-Gespräche führen, die wirklich weiterbringen – für Ihre Kundinnen und Kunden und für Ihre Ziele.

ZIELGRUPPE

Alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im KSC, DBC oder in der Filiale

IHR NUTZEN

- Sie wissen, wie Sie potenzielle Kundinnen und Kunden gezielt ansprechen, Interesse wecken und Gespräche erfolgreich zum Abschluss bringen.
- Sie können Ihre Erfolgsquote mit praxisorientierten Strategien und einem selbstbewussten, kundenorientierten Gesprächsaufbau steigern.

IHRE REFERENTIN

Meike Daßler, KuneCom GbR

Geschäftspartnerin/Inhaberin mit langjährigen Praxiserfahrungen in einer digitalen Vertriebseinheit einer Sparkasse. Neben der Qualifikation zur Trainerin im Bereich KSC /DBC und BC ist sie auch Spezialistin für Trainingskompetenzen. Zudem ist sie zertifizierte persolog®-Persönlichkeitstrainerin und hat ein Diplom in Changemanegement und Leadership.

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet in den virtuellen Seminarräumen der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Um einen reibungslosen Online-Austausch zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

Bei Bedarf bieten wir Ihnen dieses Telefon-Training gerne auch als Inhouse-Veranstaltung an.

TERMIN(E)

11.02.2027 | virtueller Seminarraum

03.05.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Was ist Outbound?

- IAM und Kampagnen
- Ziele und Nutzen: Warum telefonieren wir aktiv?
- Kundenerwartungen und Erfolgsfaktoren im Gespräch
- Rolle von Outbound im Multikanal-Kontext (KSC, DBC, Filiale)

IAM - Integriertes Ansprachenmanagement

- Wirkungsweise und Systematik des IAM
- Rolle der Outbound-Telefonie im IAM
- Vom Reagieren zum Agieren – proaktive Kontaktstrategien

Warum telefonieren wir Outbound?

- Kundenbindung durch Termine

Wie telefonieren wir Outbound? - praxisnah und wirksam

- Gesprächseinstieg: Wie öffne ich die Tür zu Kundinnen und Kunden?
- Nutzenargumentation: Bedarf statt Produkt in den Fokus
- Fragetechniken: Bedarf erkennen, Gespräch lenken
- Umgang mit Einwänden: Sicherheit statt Abwehrhaltung
- Abschlussorientierung: Termin, Interesse, Weiterleitung
- Erstellung eines praxisnahen Telefonleitfadens

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

02 INDIVIDUALKUNDEN

Vorsorge und Absicherung

Das Lebensversicherungsgeschäft mit Individualkunden intensivieren

Vermögende Kundinnen und Kunden haben hohe Erwartungen an ihre Beraterinnen und Berater. Präsentieren Sie sich Ihren Kundinnen und Kunden als kompetente/-r Ansprechpartner/-in in Fragen rund um das Thema Lebensversicherungen. Das Seminar gibt Ihnen Sicherheit im Vertrieb. Sie lernen dazu ausgewählte Versicherungsprodukte und die bedarfsgerechte Einbindung in Themenpläne wie Vermögensanlage, Nachfolge und Ruhestandsplanung intensiver kennen.

ZIELGRUPPE

Individualkundenbetreuer/-innen und Private-Banking-Berater/-innen sowie Nachwuchskräfte in der Vermögensberatung

IHR NUTZEN

- Sie erhalten Sicherheit im Umgang mit Lebensversicherungen und lernen aktuelle Produktlösungen kennen.
- Sie erfahren Tipps aus der Praxis und Informationen zu wesentlichen Rahmenbedingungen, um das Lebensversicherungsgeschäft auszubauen.
- Sie vertiefen Ihre Kenntnisse zu ausgewählten Fonds und ETFs.
- Sie erhalten Empfehlungen, um Preise am Markt überzeugend durchzusetzen und auf Kundeneinwände einzugehen.
- Sie beraten Ihre Kundinnen und Kunden unter Berücksichtigung der gesetzlichen Vorschriften aktiv und bedarfsgerecht.

IHR REFERENT

Alexander Rose, CFP®, EFA®; Private-Banking-Berater bei der Sparkasse Markgräflerland und Dozent in der S-Finanzgruppe

HINWEIS(E)

Für diese Veranstaltung können für die Rezertifizierung von FPSB-Zertifikatsträgern (CFP®, CFEP®, EFA, CGA®, DIN ISO 22222) und Financial Consultants CPD-Credits in den Themengebieten 1.2c), 1.5b), 2.5b) angerechnet werden.

6 Weiterbildungsstunden können im Rahmen der Insurance Distribution Directive (IDD) angerechnet werden.

Mit der Teilnahme an diesem Seminar werden die erforderlichen Kenntnisse bezüglich der Sachkunde in der Anlageberatung ergänzt bzw. aktualisiert und durch eine Teilnahmebescheinigung dokumentiert.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

405,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Anette Heuer
0231 22240-786
anette.heuer@ska.nrw

Programm/Inhalt

Aktuelle Rahmenbedingungen

- Einkommenssteuer
- Erbschafts- und Schenkungssteuer
- Grundlagen des Erbrechts
- Aktuelle volkswirtschaftliche Entwicklung
- Demographischer Wandel
- Leistungen der Sozialversicherungen

Einbindung von Lebensversicherungen im Rahmen der Finanzplanung

- Die richtigen Fragen im Rahmen der Bedarfsanalyse stellen
- Einbindung in den Vermögensanlageprozess
- Beurteilung von typischen Fondslösungen innerhalb der Versicherungsmäntel (inkl. Fondsvergleich und Vor- und Nachteile von ETFs)
- Einbindung in die Nachfolgeplanung
- Bedarfsgerechte Nutzung von Pflegeversicherungen
- Aktuelle Produktlösungen
- Tipps zur Erhöhung der Abschlusswahrscheinlichkeit

Vertriebsintensivierung

- "Preisstolz" - Preise am Markt überzeugend durchsetzen
- Mehrwerte für Kundinnen und Kunden
- Einwandbehandlung

"Das Altersvorsorgetool in OSPlus_neo"

Gerade das Altersvorsorgetool bietet im Rahmen der ganzheitlichen Betreuung eine ideale Verzahnung und Unterstützungsmöglichkeit für den Abschluss und die Kundenbindung. Wie erfolgreich wurde es bereits im Vertrieb vor Ort genutzt? Optimieren Sie den Einsatz in der Beratung vor Ort, um Ihren Kunden bedarfsorientierte Lösungen zu bieten.

ZIELGRUPPE

Berater/-innen und Führungskräfte im Privatkundenmarkt (PK/IK),
Interne Vertriebstrainer/-coaches und Spezialisten

VORAUSSETZUNG(EN)

Die Teilnehmer/-innen haben anhand eines Arbeitsauftrages das Webinar vorbereitet. Es ist wichtig, während des Webinars das Altersvorsorgetool nutzen zu können, um das Vorgehen zu testen und weitere Fragen zu klären.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Trainer/-innen der Sparkassenakademie und Kooperationspartner/-innen

HINWEIS(E)

Wenn Sie Interesse an einer individuell für Ihr Haus konzipierten Seminarmaßnahme haben, nehmen Sie bitte Kontakt zu Anette Heuer: anette.heuer@ska.nrw auf.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

0,5 Tage
09:00 - 12:30 Uhr

PREIS

330,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Anette Heuer
0231 22240-786
anette.heuer@ska.nrw

Programm/Inhalt

Bedeutung des Themas für die Sparkasse und aus Sicht des/der Kunden/-in

Anlässe nutzen, sicher argumentieren, wertschätzend kommunizieren

Einstiegsmöglichkeiten in das Thema Altersvorsorge

Vertriebsstorys für eine optimale Gesprächsführung nutzen

Bedarfsorientierte Lösungen erarbeiten

Argumentationshilfen erarbeiten und abschlussorientiert einsetzen

Altersvorsorge in weitere Themen des Finanzkonzepts einbinden

Cross-Selling-Ansätze herausarbeiten

Die "Digitale Rentenübersicht" – der Gamechanger in der Altersvorsorge!

Die "Digitale Rentenübersicht" (DRÜ) ist bereits jetzt vollständig abrufbar. Die DRÜ soll Kundinnen und Kunden bei der Planung des Ruhestands unterstützen, Lücken aufzeigen und Vertrauen stärken. Damit können Kundinnen und Kunden jetzt Entscheidungen über die jeweilige Vorsorge für die Rentenphase mit einer hohen Informationsgrundlage treffen. Dies bietet enorme Vertriebschancen für Sparkassen in der Beratung der Altersvorsorge, wenn sie die DRÜ aktiv in ihre Vertriebsprozesse einbauen.

ZIELGRUPPE

Kundenberater/-innen und alle Vertriebsverantwortliche, die sich über die Grundlagen der "Digitalen Rentenübersicht" informieren und deren Chancen in der Kundenberatung erkennen wollen

IHR NUTZEN

- Sie kennen die gesetzlichen Grundlagen der DRÜ und verstehen die Intention des Gesetzgebers.
- Sie sind vertraut mit den Daten und weiteren fachlichen Informationen, die in der DRÜ enthalten sind.

IHR REFERENT

Dr. Thomas Ferdinand, Aeiforia GmbH

Experte für private geförderte Altersvorsorge und behördliche Meldeprozesse mit der ZfA (Zentrale Zulagenstelle für Altersvermögen) und ZfDR (Zentrale Stelle für die Digitale Rentenübersicht)

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Anette Heuer
0231 22240-786
anette.heuer@ska.nrw

Programm/Inhalt

Das Ziel ist es, den Teilnehmenden die grundlegenden Kenntnisse und praktischen Fähigkeiten zu vermitteln, um Kundinnen und Kunden umfassend über die digitale Rentenübersicht zu informieren und sie bei der Nutzung zu unterstützen.

Begrüßung und Einführung

- Begrüßung und Vorstellung des Seminarziels
- Überblick über die Inhalte und Erwartungen
- Kurzer Austausch über das Vorwissen der Teilnehmenden

Hintergrundwissen: Warum die "Digitale Rentenübersicht"?

- Hintergrund und Entwicklung: Warum wurde die "Digitale Rentenübersicht" eingeführt? Bedeutung und Motivation seitens der Bundesregierung
- Gesetzlicher Rahmen (kurz): Übersicht über die gesetzlichen Grundlagen, z. B. Rentenüberleitungs-Gesetz
- Ziel und Nutzen für die Bürger/-innen: Vorteile der Übersichtlichkeit, Transparenz und des vereinfachten Zugangs zu Altersvorsorgeinformationen

Überblick über das ZfDR-Portal: Aufbau, Funktionen und Datengrundlage

- Hauptfunktionen und Aufbau: Vorstellung der wichtigsten Bereiche des ZfDR-Portals
- Anbindung von Vorsorgeeinrichtungen: Welche Vorsorgeeinrichtungen sind aktuell angebunden? Welche kommen noch hinzu? Zeitplan? Wie aktuell sind die Daten?
- Daten von Sparkassen: Welche Daten werden gemeldet? Wer meldet die Daten?

Die Nutzung der "Digitalen Rentenübersicht" – Schritt für Schritt

- Anmeldung und Authentifizierung: Erklärung der Online-Ausweisfunktion des Personalausweises und der Steuer-Identifikationsnummer
- Schritt-für-Schritt-Demo: Wie melden sich Nutzer/-innen an? Übersicht über die Benutzeroberfläche und Navigation
- Anforderung und Einsichtnahme der Renteninformationen: Wie stellen Nutzer/-innen Anfragen, und wie werden die Daten angezeigt?

Beratungskompetenz: Wie binde ich die DRÜ in meine Kundenberatung ein?

- Häufige Fragen und Antworten: Welche Fragen könnten Kundinnen und Kunden haben? Antworten auf Fragen zu Themen wie Datenschutz, Verfügbarkeit der Daten und Vorteile des ZfDR-Portals
- Datenintegration in OSPlus: Aktueller Stand

Fragen und Abschluss

- Fragerunde: Möglichkeit für offene Fragen und Austausch
- Zusammenfassung der Kernpunkte
- Feedback-Runde und Verabschiedung

Vorsorgeberatung als Qualitätsmerkmal - AV-Tool und Digitale Rentenübersicht praxisnah erleben!

Rentenhöhe, Rentenniveau, Rentenpunkte – die gesetzliche Rentenversicherung stellt für viele unserer Kundinnen und Kunden eine komplexe Materie dar, die im Rahmen der neuen Altersvorsorgereform neue Aufmerksamkeit erhalten wird. Mit Einführung der Digitalen Rentenübersicht (DRÜ) sollte nun endlich mehr Transparenz und ein besseres Verständnis geschaffen werden. Dennoch bleiben Fragen offen, die nicht ohne Unterstützung der Beraterinnen und Berater geklärt werden können. Aus der Praxis - für die Praxis optimieren Sie den sicheren Umgang mit dem AV-Tool und erhalten praxiserprobte Ideen zur Ansprache, die Ihnen neue Vertriebschancen eröffnen.

ZIELGRUPPE

Kundenberater-/innen, die das AV-Tool und die digitale Rentenübersicht neu und anders entdecken und für die vertriebliche Ansprache und Beratung nutzen möchten

IHR NUTZEN

- Sie verstehen die Funktionsweise der digitalen Rentenübersicht (DRÜ).
- Sie kennen den Mehrwert der DRÜ und können ihn vertrieblich nutzen.
- Sie wissen, wie Sie die Digitale Rentenübersicht in Kombination mit dem AV-Tool nutzen können.
- Sie lernen erfrischende Wege zur aktiven Kundenansprache im Bereich der Vorsorge kennen.

IHR REFERENT

Lucas Holzhauer, Sparkassenakademie NRW

Senior-Individualkundenberater, Versicherungsfachmann

HINWEIS(E)

Im Rahmen der Insurance Distribution Directive (IDD) können 8 Zeitstunden angerechnet werden.

Berücksichtigen Sie bei Ihren Planungen die Vorbereitungszeit für Webinar 1 ab dem 9. Februar 2026.

TERMIN(E)

15.03.2027 – 22.03.2027 | virtueller Seminarraum

Vorbereitungsauftrag 1 (15.02. - 14.03.2027)
Webinar Modul 1 (15.03.2027)
Vorbereitungsauftrag 2 (16.03. - 21.03.2027)
Webinar Modul 2 (22.03.2027)

DAUER

2,5 Tage

PREIS

695,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



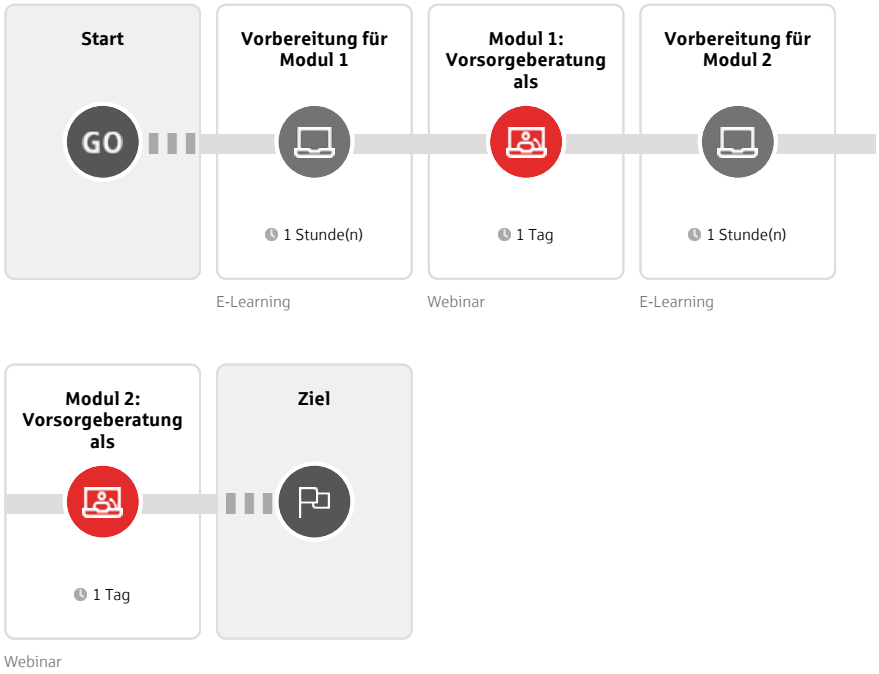
Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Anette Heuer
0231 22240-786
anette.heuer@ska.nrw

Ihre Lernreise: Vorsorgeberatung als Qualitätsmerkmal - AV-Tool und Digitale Rentenübersicht praxisnah erleben!



Programm/Inhalt

Was kann die DRÜ und welchen Nutzen haben Beratende und Kundinnen und Kunden?

- Vorstellung der Funktionsweise und Vorteile der Digitalen Rentenübersicht
- Anleitung zur Registrierung für die DRÜ inkl. digitaler Ausweisfunktion

DRÜ kennen und verstehen:

- Was die Zahlen aus der Renteninformation bedeuten und wie diese interpretiert werden können
- Wie wir die Kundinnen und Kunden aktiv bei einer besseren Versorgung unterstützen können
- Warum die DRÜ uns einen echten Mehrwert bietet
- Von der Renteninformation zur Rentenauskunft

DRÜ vertrieblich nutzen: Einbindung von AV-Tool und Finanzkonzept

- Wie die Zahlen und Fakten aus der DRÜ vertrieblich genutzt werden können
- AV-Tool und Finanzkonzept sicher beherrschen und mit der DRÜ kombinieren
- Warum eine hochwertige Vorsorgeberatung ein MUSS ist!
- Selbstverständnis in der Vorsorgeberatung – Qualität hat ihren Preis
- Verschiedene Fallbeispiele aus der Praxis

Ideenschmiede: Ansprache und Einwandbehandlung

- Beratung statt Verkauf: wie ich ganz einfach mit den Kundinnen und Kunden ins Gespräch komme
- Mit Zahlen überzeugen: Steuern und Kosten für den Vertriebserfolg nutzen
- Durch Emotionen ein neues Bewusstsein für die Versorgungssituation schaffen
- Aus der Praxis für die Praxis: wertvolle Tipps zur Ansprache und Einwandbehandlung (Vertriebsstorys)

Altersvorsorgeshow

Altersvorsorgereformgesetz (AVRG) 2026+ – sind Sie bereit für die Veränderungen in der Altersvorsorge? In einer Zeit, in der die gesetzlichen Rahmenbedingungen und Bedürfnisse Ihrer Kundinnen und Kunden im Wandel sind, hilft Ihnen unsere Altersvorsorgeshow, den Überblick zu behalten. Entdecken Sie in 60 spannenden Minuten, wie Sie das AVRG optimal für Ihre Kundinnen und Kunden nutzen können. Freuen Sie sich auf innovative Ansätze und wertvolle Insights – live aus dem Studio der Sparkassenakademie NRW!

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen im Vertrieb der Sparkassen, Führungskräfte und Vertriebsbegleiter/-innen

IHR NUTZEN

- **Aktuelles Wissen:** Sie kennen die neuesten Informationen und Entwicklungen zum AVRG, um Ihren Kundinnen und Kunden stets den besten Service zu bieten.
- **Praxisnahe Strategien:** Sie kennen umsetzbare Ansätze, wie Sie die Vorteile des AVRG nutzen können, um passende Altersvorsorgelösungen für Ihre Kundinnen und Kunden zu entwickeln.
- **Vertrauen aufbauen:** Sie können das Vertrauen Ihrer Kundinnen und Kunden stärken durch transparente Kommunikation über die Neuerungen in der Altersvorsorge und deren Auswirkungen auf individuelle Vorsorgepläne.
- **Vertriebskompetenz erweitern:** Sie können die Komplexität von Altersvorsorge-Angeboten verständlich erklären und Ihre Kundinnen und Kunden nachhaltig begeistern.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Thorsten Meier, Sparkassenakademie NRW
  Verkaufstrainer mit umfangreichen Erfahrungen im Vertrieb und langjährigen Erfahrungen im Vertriebstraining, zertifizierter Size-Trainer und Vertriebscoach, zertifizierter Positive Business Expert
- Lars Abraham, Sparkassenakademie NRW
  Verkaufstrainer und zertifizierter Vertriebscoach mit langjährigen praktischen Erfahrungen als Kundenberater einer Sparkasse und als Außendienstmitarbeiter eines Finanzdienstleisters

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar.

Diese Veranstaltung wird aufgezeichnet und nach der Veranstaltung den Teilnehmenden zur Verfügung gestellt. Sie haben außerdem die Möglichkeit, alternativ zur Veranstaltung direkt die Aufzeichnung mit der Angebotsnummer: 02.360-V zu buchen. Zur Aufzeichnung

TERMIN(E)

09.11.2026 | virtueller Seminarraum
17:00 – 18:00 Uhr

DAUER

60 Minuten

PREIS

149,00 €
je Teilnehmer/-in, ab 20 Teilnehmenden aus einem Haus gilt ein Pauschalpreis von 3.000 €.

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Anette Heuer
0231 22240-786
anette.heuer@ska.nrw

Bei Buchung der Live-Veranstaltung beachten Sie bitte:
Sie melden sich zu einer Veranstaltung an, die aufgezeichnet wird zum Zweck der temporären Bereitstellung für Teilnehmende, die diese Veranstaltung entweder für eine Live-Teilnahme oder zur zeitlich flexiblen Nutzung der Veranstaltungs-Aufzeichnung gebucht haben. Dies beinhaltet die Aufzeichnung und Speicherung der Audiodaten der Teilnehmenden, sofern diese ihr Mikrofon oder Telefon für eigene Wortbeiträge freigeschaltet haben. Eine Aufzeichnung der Webcam findet in der Regel nicht statt. Sofern Sie Ihr Mikrofon oder Telefon während der Veranstaltung freischalten, geben Sie uns mit Ihrer Anmeldung zur Veranstaltung Ihr Einverständnis zur Aufzeichnung Ihres Wortbeitrags. Sie haben während der Veranstaltung jederzeit die Möglichkeit, sowohl die Webcam- als auch die Mikrofon-Freigabe zu aktivieren bzw. zu stoppen.

Programm/Inhalt

- **Kick#Off & Warm#Up**
  Die neuen Rahmenbedingungen zum Thema Altersvorsorge - Fokus auf die neuen Chancen
- **Klare Sicht auf Banking 2026/2027ff**
  Welche Ängste und Missverständnisse bestehen, aber auch welche Chancen und Möglichkeiten?
- **Werte#geleitete Gesprächsführung**
  Werkzeuge, um Vertrauen aufzubauen und Kunden#Werte zu respektieren
- **Differenzierung von der Konkurrenz**
  Durch neue Kommunikationswege überzeugen statt zu überreden
- **Motivation & Spaß**
  Lust im Vertrieb, mit "ironischen" Impulsen steigern wir die Lernbereitschaft und bleiben im Gedächtnis
- **Praxisnahe Transfer**
  Sofort einsetzbare Gesprächsideen
- **Persönliche Weiterentwicklung**
  Reflexion über die eigene Haltung und Weiterentwicklung im Vertrieb
- **Banking 2026ff – Die großen Herausforderungen**
  Unsicherheit, Werteverlust, Lockangebote - Bewusstsein schaffen, Basis für neue Kommunikationsstrategien
- **Chancen durch neue Kommunikationswege**
  Werte#basierte Dialoge, Storytelling, digitale Nähe - Praxisnahe Werkzeuge für empathische Kundenansprache
- **Praxis#Sprint**
  Live#Fallstudie: Da ist ein Kunde und wir sprechen an
- **Interaktive Mini#Challenge**

Altersvorsorgeshow (Videoaufzeichnung)

Altersvorsorgereformgesetz (AVRG) 2026+ – Sind Sie bereit für die Veränderungen in der Altersvorsorge? In einer Zeit, in der die gesetzlichen Rahmenbedingungen und Bedürfnisse Ihrer Kunden im Wandel sind, hilft Ihnen unsere Altersvorsorgeshow, den Überblick zu behalten. Entdecken Sie in 60 spannenden Minuten, wie Sie das AVRG optimal für Ihre Kunden nutzen können. Freuen Sie sich auf innovative Ansätze und wertvolle Insights – live aus dem Studio der Sparkassenakademie NRW!

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen im Vertrieb und Service der Sparkassen, Führungskräfte und Vertriebsbegleiter

IHR NUTZEN

- **Aktuelles Wissen:** Sie kennen die neuesten Informationen und Entwicklungen zum AVRG, um Ihren Kundinnen und Kunden stets den besten Service zu bieten.
- **Praxisnahe Strategien:** Sie kennen umsetzbare Ansätze, wie Sie die Vorteile des AVRG nutzen können, um passende Altersvorsorgelösungen für Ihre Kundinnen und Kunden zu entwickeln.
- **Vertrauen aufbauen:** Sie können das Vertrauen Ihrer Kunden stärken durch transparente Kommunikation über die Neuerungen in der Altersvorsorge und deren Auswirkungen auf individuelle Vorsorgepläne.
- **Vertriebskompetenz erweitern:** Sie können die Komplexität von Altersvorsorge-Angeboten verständlich erklären und Ihre Kundinnen und Kunden nachhaltig begeistern.

HINWEIS(E)

Videos und Videokurse stehen i.d.R. drei Werktage nach Ende der aufgezeichneten Veranstaltung zur Verfügung.
Die Live-Veranstaltung zu dieser Aufzeichnung ist zum selben Preis inkl. Aufzeichnung buchbar unter der Angebotsnummer: 02.360
Zur Live-Veranstaltung

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

60 Minuten

PREIS

149,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Anette Heuer
0231 22240-786
anette.heuer@ska.nrw

Programm/Inhalt

- **Kick#Off & Warm#Up**
  Die neuen Rahmenbedingungen zum Thema Altersvorsorge - Fokus auf die neuen Chancen
- **Klare Sicht auf Banking 2026/2027ff**
  welche Ängste und Missverständnisse bestehen, aber auch welche Chancen und Möglichkeiten
- **Werte#geleitete Gesprächsführung**
  Werkzeuge, um Vertrauen aufzubauen und Kunden#Werte zu respektieren
- **Differenzierung von der Konkurrenz**
  Durch neue Kommunikationswege überzeugen statt zu überreden
- **Motivation & Spaß**
  Lust im Vertrieb, mit "ironischen" Impulsen steigern wir die Lernbereitschaft und bleiben im Gedächtnis
- **Praxisnahe Transfer**
  Sofort einsetzbare Gesprächsideen
- **Persönliche Weiterentwicklung**
  Reflexion über die eigene Haltung und Weiterentwicklung im Vertrieb
- **Banking 2026ff – Die großen Herausforderungen**
  Unsicherheit, Werteverlust, Lockangebote - Bewusstsein schaffen, Basis für neue Kommunikationsstrategien
- **Chancen durch neue Kommunikationswege**
  Werte#basierte Dialoge, Storytelling, digitale Nähe - Praxisnahe Werkzeuge für empathische Kundenansprache
- **Praxis#Sprint**
  Live#Fallstudie: Da ist ein Kunde und wir sprechen an
- **Interaktive Mini#Challenge**

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

Angebots-Nr.: 02.305

Grundlagen AVRG

Das AVRG als Vertriebschance nutzen! Das Altersvorsorgereformgesetz (AVRG) tritt die Nachfolge der Riester-Rente an. Hier finden Sie produktneutral alles , was Sie zum AVRG, zum Altersvorsorgedepot und zum Thema Rieser-Rente wissen müssen. Dies schafft die optimale fachliche Basis für Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Service und in der Beratung.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen im Vertrieb der Sparkassen

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Grundlagen des AVRG, die staatlichen Förderungen und deren Rahmenbedingungen.
- Sie wissen, wie Sie je nach Kundensituation die Eignung der AVRG-Produkte bedarfsorientiert erläutern können.
- Sie kennen die Kriterien, die bezüglich der Entscheidung für oder gegen einen möglichen Wechsel von Riester- zu AVRG-Produkten wichtig sind.

HINWEIS(E)

Für dieses modulare E-Learning können im Rahmen der Insurance Distribution Directive (IDD) bis zu 120 Minuten angerechnet werden.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zu einem Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gerne!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

2 Stunden

PREIS

50,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



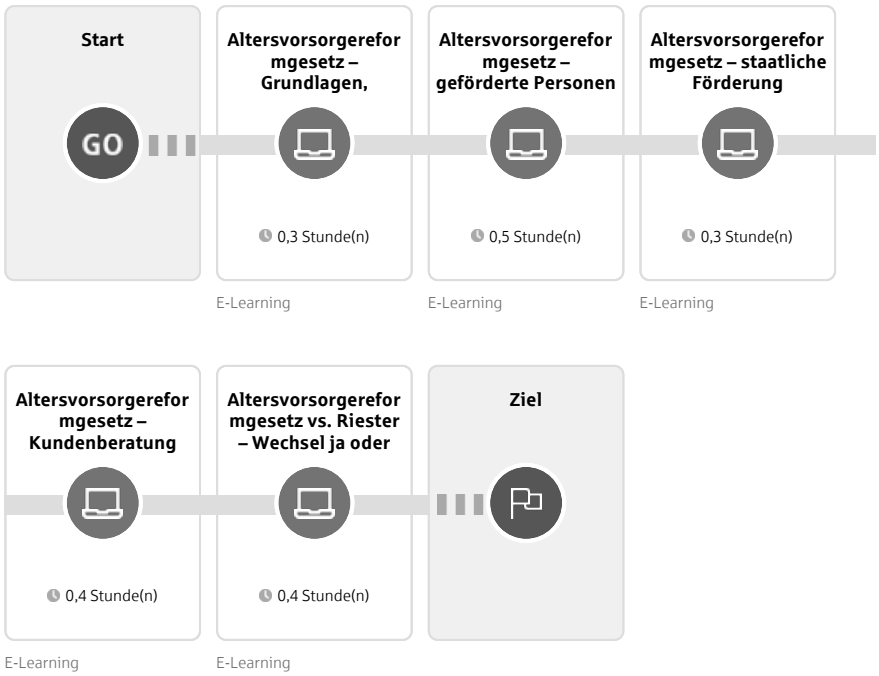
Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Anette Heuer
0231 22240-786
anette.heuer@ska.nrw

Ihre Lernreise: Grundlagen AVRG



Programm/Inhalt

Dieses modulare E-Learning enthält die Module:

02.305-1 Altersvorsorgereformgesetz – Grundlagen, Beiträge, Vorteile

02.305-2 Altersvorsorgereformgesetz – geförderte Personen und Produkte

02.305-3 Altersvorsorgereformgesetz – staatliche Förderung

02.305-4 Altersvorsorgereformgesetz – Kundenberatung

02.305-5 Altersvorsorgereformgesetz vs. Riester – Wechsel ja oder nein

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

02 INDIVIDUALKUNDEN

Vermögensmanagement

Natürlich nachhaltig beraten - WBTs

Sachkunde für die Anlageberatung aktualisieren

Sie möchten Ihre Sachkunde für die Anlageberatung aktualisieren und kompetent beraten? Mit diesem Blended-Learning-Konzept unterstützen wir Sie bei der Erfüllung der aufsichtsrechtlichen Auflagen, um bedarfsgerecht und mit einer hohen Qualität zu beraten. Ziel des E-Learnings ist es, einen Überblick über die gesetzlichen und aufsichtsrechtlichen Vorschriften im Wertpapiergeschäft zu erhalten, die zum Sachkundenachweis nach § 1 WpHGMaAnzV erforderlich sind. Das Präsenzseminar vermittelt dazu relevantes Fachwissen zu Finanzinstrumenten und eine erfolgreiche Umsetzung der Vorschriften im Anlageberatungsprozess.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die in der Anlageberatung von Privat- oder Individualkunden tätig sind und aufgrund einer Unterbrechung der Tätigkeit oder eines internen Funktionswechsels nicht über die von der BaFin geforderte Sachkunde für die Anlageberatung verfügen oder aus einem Institut außerhalb der Sparkassen-Finanzgruppe stammen

IHR NUTZEN

- Sie haben einen Überblick über aktuelle rechtliche Rahmenbedingungen und Anforderungen in der Anlageberatung.
- Sie nutzen das E-Learning für einen unabhängigen, komfortablen Sachkundeerwerb vor dem Präsenztermin und bestimmen dabei Ihre Lernzeit und das Tempo flexibel selbst.
- Sie kennen die wesentlichen Finanzinstrumente, deren Kosten und steuerliche Behandlung.
- Sie wissen, inwieweit Sie der Anlageberatungsprozess bei der Erfüllung der WpHG-rechtlichen Anforderungen unterstützt.
- Sie steigern Ihre Beratungsqualität und Ihren Vertriebserfolg unter Berücksichtigung der Anforderungen an die Sachkunde.

IHR REFERENT

Thorsten Eßmann, Deka Bank Deutsche Girozentrale

Vertriebsbetreuer für NRW, Diplom-Bankbetriebswirt

HINWEIS(E)

Eine Anrechnung von **3 Zeitstunden** ist im Rahmen der Insurance Distribution Directive (**IDD**) möglich.

Die Teilnehmer/-innen erhalten eine **Teilnahmebestätigung**, in der die vermittelten Inhalte ausgewiesen sind.

Mit dem erfolgreichen Abschluss des E-Learnings werden die erforderlichen Kenntnisse bezüglich der Sachkunde in der Anlageberatung im Bereich der rechtlichen Grundlagen aktualisiert. In den beiden Präsenztagen werden die fachlichen Grundlagen vertieft und die Struktur für erfolgreiche Anlageberatungsgespräche vermittelt.

TERMIN(E)

31.05.2027 – 01.06.2027 | Sparkassenakademie NRW

vorbereitendes E-Learning (31.05.2027)
Präsenzseminar (31.05. - 01.06.2027)

DAUER

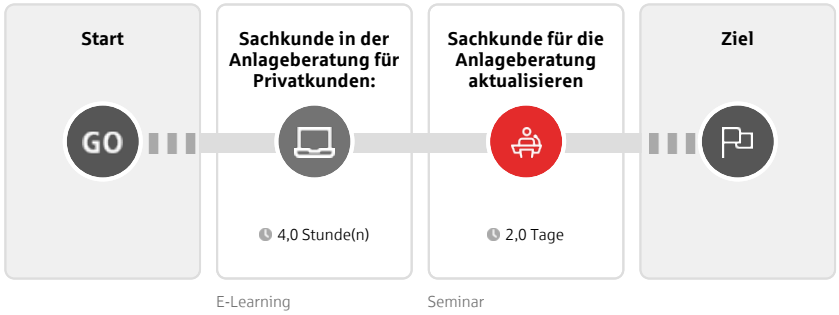
3 Tage
Die Gesamt-Lernzeit von 3 Tagen umfasst:

- 2 Tage Präsenzseminar
- ca. 4 - 6 Stunden individuelle Lerndauer E-Learning inkl. LEK

PREIS

890,00 €

Ihre Lernreise: Sachkunde für die Anlageberatung aktualisieren



KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Programm/Inhalt

Modul 1: E-Learning

Sachkunde in der Anlageberatung für vermögende Kundinnen und Kunden: Rechtliche Grundlagen

- Zivilrechtliche Grundlagen
- Zivilrechtliche Haftung
- Aufsichtsbehörden
- Relevante Gesetze im Detail
- Rahmenbedingungen und Auswirkungen in der Anlageberatung im Detail

Modul 2: Präsenzseminar

1. Tag

Fachliches Update für die Anlageberatung

- Warum Wertpapiere? Blick in die Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft
- Die richtigen Strategien für den Einstieg
- Arten und Funktionsweisen von Finanzinstrumenten
- Chancen und Risiken von Finanzinstrumenten
- Managementstile und deren Abgrenzung zueinander
- Gesamtheit aller im Zusammenhang mit den Geschäften anfallenden Kosten (inkl. Zuwendungen)
- Steuerliche Behandlung (Investmentsteuerreformgesetz)

2. Tag

Der Anlageberatungsprozess

- Der rote Faden in der Anlageberatung
- Einstiegsmöglichkeiten in den BPA
- Definition Zielsparen, Notfallliquidität und freies Anlagevermögen
- Visualisierungshilfen für die Beratung
- Schnell umsetzbare Vertriebstipps zur Steigerung des Wertpapiergeschäfts

Sachkunde für die Anlageberatung aktualisieren

Sie möchten Ihre Sachkunde für die Anlageberatung aktualisieren und kompetent beraten? Dann sind Sie hier genau richtig! Mit diesem Blended-Learning-Konzept unterstützen wir Sie bei der Erfüllung der aufsichtsrechtlichen Auflagen, um bedarfsgerecht und mit einer hohen Qualität zu beraten. Ziel des E-Learnings ist es, einen Überblick über die gesetzlichen und aufsichtsrechtlichen Vorschriften im Wertpapiergeschäft zu erhalten, die zum Sachkundenachweis nach § 1 WpHGMaAnzV erforderlich sind. Das Präsenzseminar vermittelt dazu relevantes Fachwissen zu Finanzinstrumenten und eine erfolgreiche Umsetzung der Vorschriften im Anlageberatungsprozess.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die in der Anlageberatung von Privat- oder Individualkunden tätig sind und aufgrund einer Unterbrechung der Tätigkeit oder eines internen Funktionswechsels nicht über die von der BaFin geforderte Sachkunde für die Anlageberatung verfügen oder aus einem Institut außerhalb der Sparkassen-Finanzgruppe stammen

IHR NUTZEN

- Sie erhalten einen Überblick über aktuelle rechtliche Rahmenbedingungen und Anforderungen in der Anlageberatung.
- Sie kennen die wesentlichen Finanzinstrumente, deren Kosten und steuerliche Behandlung.
- Sie wissen, inwieweit Sie der Anlageberatungsprozess bei der Erfüllung der WpHG-rechtlichen Anforderungen unterstützt.
- Sie steigern Ihre Beratungsqualität und Ihren Vertriebserfolg unter Berücksichtigung der Anforderungen an die Sachkunde.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

2 Tage

PREIS

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Programm/Inhalt

1. Tag

Fachliches Update für die Anlageberatung

- Warum Wertpapiere? Blick in die Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft
- Die richtigen Strategien für den Einstieg
- Arten und Funktionsweisen von Finanzinstrumenten
- Chancen und Risiken von Finanzinstrumenten
- Managementstile und deren Abgrenzung zueinander
- Gesamtheit aller im Zusammenhang mit den Geschäften anfallenden Kosten (inkl. Zuwendungen)
- Steuerliche Behandlung (Investmentsteuerreformgesetz)

2. Tag

Der Anlageberatungsprozess

- Der rote Faden in der Anlageberatung
- Einstiegsmöglichkeiten in den BPA
- Definition Zielsparen, Notfallliquidität und freies Anlagevermögen
- Visualisierungshilfen für die Beratung
- Schnell umsetzbare Vertriebstipps zur Steigerung des Wertpapiergeschäfts

Das Wertpapiergeschäft in der Individualkundenberatung intensivieren

Vermögende Kundinnen und Kunden haben hohe Erwartungen an ihre Beraterinnen und Berater. Präsentieren Sie sich Ihren Kundinnen und Kunden als Profi in Fragen rund um Wertpapiere und Finanzmärkte. Das Seminar vermittelt Ihnen Sicherheit im Wertpapiervertrieb, um das Geschäft zu intensivieren. Sie lernen ausgewählte Wertpapierprodukte intensiver kennen, analysieren Depots, erarbeiten Umtauschempfehlungen und erweitern Ihr Wissen rund um den Anlageberatungsprozess.

ZIELGRUPPE

- Privatkundenberater/-innen mit ersten Erfahrungen im Wertpapiergeschäft, die aktuell oder künftig Individualkundinnen und -kunden beraten
- Individualkundenberater/-innen, die ihr Wissen nach der Rückkehr, z. B. aus der Elternzeit, aktualisieren und intensivieren wollen

IHR NUTZEN

- Sie gewinnen Sicherheit im Umgang mit Wertpapieren und kennen Tipps aus der Praxis.
- Sie kennen wirtschaftliche Zusammenhänge für einen Austausch im Kundengespräch.
- Sie können Depots strukturieren bzw. umschichten und vertiefen Ihre Kenntnisse zu ausgewählten Wertpapieren.
- Sie beraten Ihre Kundinnen und Kunden unter Berücksichtigung der Vorschriften des Wertpapierhandelsgesetzes aktiv und bedarfsgerecht.
- Sie können mit Einwänden umgehen und den Mehrwert Ihrer Sparkasse selbstbewusst verkaufen.
- Sie wissen, wie Sie Wertpapiererträge mit Bestandskundinnen und -kunden verbessern und können neue Kundinnen und Kunden für das Wertpapiergeschäft begeistern.

IHRE REFERENTIN

Julia Denter, Sparkasse an Ennepe und Ruhr

Sparkassenbetriebswirtin & Vermögensspezialistin

HINWEIS(E)

Mit der Teilnahme an diesem Seminar werden die erforderlichen Kenntnisse bezüglich der Sachkunde in der Anlageberatung ergänzt bzw. aktualisiert und durch eine Teilnahmebescheinigung dokumentiert.

TERMIN(E)

27.09.2027 – 28.09.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

750,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Programm/Inhalt

Aktuelle volkswirtschaftliche Entwicklung

- Analyse des aktuellen volkswirtschaftlichen Umfelds (insb. Zins-, Immobilien- und Aktienmärkte)
- Zusammenhänge verstehen und diese vertrieblich nutzen
- Bewertung und bedarfsgerechter Einsatz von Produktlösungen

Investment- und Beratungsprozess

- Sichere Vorgehensweise im Rahmen des Beratungsprozesses Anlageberatung (BPA) zur Optimierung des Kundenportfolios
- Grundlagen der Portfoliooptimierung (z. B. Markowitz, CAPM, Behavioral Finance)
- Berücksichtigung des Kundenwunsches nach nachhaltigen Geldanlagen
- Tipps zur Erhöhung der Abschlusswahrscheinlichkeit

Investmentfonds

- Aktives vs. passives Management, Vor- und Nachteile von ETFs
- Beurteilung von typischen Produktlösungen der SparkassenFinanzgruppe
- Intensivierung des Produktvertriebs aktiv gemanagter Fonds
- Performancemessung

Renten/Anleihen/Zertifikate

- Aktuelle Anlagelösungen (insb. DekaBank, Helaba, LBBW und weitere bei Bedarf)
- Bewertung von Chancen und Risiken (insb. Zinsänderungs-, Bonitäts- und Liquiditätsrisiken)
- Strategien zur Optimierung von Anleiheportfolios
- Blick auf typische Anlagelösungen Ihrer Sparkasse (z. B. Express-Zertifikate, Teilschutzzertifikate)

Geldanlage über Vermögensverwaltungen

Nachhaltigkeit in der Anlageberatung

Steuerliche Themen für die Anlageberatung

Kommunikation und Vertrieb

- Kundinnen und Kunden erfolgreich ansprechen, Mehrwerte der Sparkasse und den Preis selbstbewusst verkaufen
- Auch im Wettbewerbsvergleich Einwände sicher beantworten
- Praxistipps und Fallstudien zum Ausbau des Wertpapiergeschäfts

Natürlich nachhaltig beraten im Wertpapiergeschäft

Die Bedeutung des Themas Nachhaltigkeit nimmt in allen Lebensbereichen zu – auch in der Vermögensanlage. Das Bewusstsein der Menschen ändert sich, die Märkte ändern sich - auch der Markt für Geldanlagen. Immer mehr Menschen möchten ihr Geld verantwortungsvoll anlegen. Neben Rendite, Risiko und Liquidität einer Geldanlage ist dabei auch die ethisch und ökologisch verantwortungsvolle Verwendung der Mittel ausschlaggebend. Steigern Sie mit diesem Training gezielt die Qualität in der Anlageberatung und greifen das Thema Nachhaltigkeit proaktiv auf.

ZIELGRUPPE

Berater/-innen und Führungskräfte im Privatkundenmarkt mit Wertpapierkompetenz

IHR NUTZEN

- Sie gewinnen die notwendige fachliche Sicherheit zum Thema „Nachhaltigkeit“.
- Sie kennen die gesetzlichen Anforderungen und die Auswirkungen auf die Beratungsprozesse.
- Sie erhalten einen Überblick über Märkte, Strategien, Zielgruppen, Ratings und Trends.
- Sie lernen Möglichkeiten kennen, das Thema Nachhaltigkeit vertrieblich zu nutzen.
- Sie stärken Ihre Sicherheit in der Gesprächsführung und bauen damit das gegenseitige Vertrauen im Kundengespräch aus.

IHR REFERENT

Ulrich Röhrle, N-Motion GmbH

Dipl.-Betriebswirt (DHBW), Financial Consultat und Estate Planner, ECOanlageberater, Unternehmensberater der Röhrle & Henle Partnergesellschaft

HINWEIS(E)

Dieses modulare Trainingsprogramm kann auch inhouse durchgeführt werden, nach Absprache auch in Verbindung mit dem WBT des Sparkassenverlages zu Nachhaltigkeit.

2,5 Stunden kann im Rahmen der Insurance Distribution Directive (IDD) angerechnet werden.

Mit der Teilnahme werden die erforderlichen Kenntnisse bezüglich der Sachkunde in der Anlageberatung ergänzt bzw. aktualisiert.

TERMIN(E)

auf Anfrage

DAUER

4,5 Stunden
90 min WBT + 15 min Übungsauftrag + 3,5 h Online-Training

PREIS

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Birgit Knoll
0231 22240-788
birgit.knoll@ska.nrw

Programm/Inhalt

Modul 1: Web-Based-Training (1,5 Stunden)

- Basiswissen rund um das Thema Nachhaltigkeit in der S-Finanzgruppe
- Fachliche und rechtliche Grundlagen
- Definition der Nachhaltigkeit
- Investmentstrategien
- Technische Umsetzung im Beratungsprozess
- Vertriebliche Impulse

Modul 2: Übungsauftrag - gut vorbereitet sein fürs Training

Modul 3: Online-Training (3,5 Stunden)

- Nachhaltigkeit als strategischen Vorteil im Wettbewerb im Gespräch aktiv nutzen
- Motive des Kunden erkennen und ansprechen, die über eine Rendite-/Risikooptimierung hinaus gehen
- Die Anlagestrategie und Produktempfehlungen für Kunden nachvollziehbar und überzeugend herleiten
- Sicher zum Abschluss und Chancen nutzen
- Intensives Training, Praxisbeispiele

Depots analysieren und strukturieren

In Abhängigkeit von dem volkswirtschaftlichen Umfeld und der individuellen Kundensituation kann es sinnvoll sein, Kunden auf Depotumschichtungen anzusprechen. In diesem Seminar erwerben Sie dafür das nötige Rüstzeug: Sie werden mit der systematischen Depotanalyse vertraut gemacht und erarbeiten konkrete Umschichtungsvorschläge für verschiedene Kundenmotive. Eine nutzenorientierte Argumentation hilft Ihnen, Ihren Kunden individuelle Lösungen anzubieten.

ZIELGRUPPE

Individualkundenbetreuer/-innen; Mitarbeiter/-innen aus Wertpapierabteilungen

IHR NUTZEN

- Sie sind in der Lage, Depotpotenziale zu erkennen und richtig zu analysieren.
- Sie können aus den ermittelten Depotstrukturen konkrete Vorschläge für praxistaugliche Depotumschichtungen erarbeiten.
- Sie stellen bei Ihrer Argumentation den Kundenbedarf in den Mittelpunkt.

VORAUSSETZUNG(EN)

Fachseminar Individualkundenbetreuung oder vergleichbarer Kenntnisstand

HINWEIS(E)

Das Seminar greift Inhalte aus dem Fachseminar Individualkundenbetreuung auf und vertieft sie.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

360,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Programm/Inhalt

Depotpotenzial erkennen

- Depotbestand beim Kunden erfolgreich aufnehmen
- Kundendepots differenzieren (z. B. auch Sparkassen- versus Fremdbankdepots)

Depots analysieren

- Anlageklassen richtig katalogisieren und daraus erste Möglichkeiten zur Umschichtung erkennen
- Risiken der Assetklassen für Berater und Kunden greifbar(er) beschreiben und visualisieren - Kundendepots nach theoretischen Modellen strukturieren
- Kundendepots praxisnah strukturieren

Einwände motivorientiert behandeln und dabei richtig argumentieren

- Unsicherheiten aus aktuellen Kapitalmarktsituationen aufgreifen
- Argumentationshilfen nutzen

Umschichtungsvorschläge für bestehende Kundendepots praxisnah erarbeiten

Hinweis:

Bitte senden Sie vorab ein bis zwei anonymisierte eigene Kundendepots inkl. der Kundenprofile sowie die Musterportfolios per Mail an: elisabeth.schnecking@ska.nrw

Einlagen halten! Zinsangebote professionell kontern (online)

Sparkassen verlieren mehr Einlagen an die Wettbewerber als sie zurückgewinnen. Zu den Nutznießern gehören z. B. die ING, C24 und Trade Republic. Der Wettbewerbsdruck wird durch den bevorstehenden Markteintritt von JPMorganChase im 2. Quartal diesen Jahres noch weiter zunehmen und den Trend verschärfen. In 90 Minuten erhalten Sie Tipps und neue Ideen, wie wir unsere Stärken noch besser ausspielen können, um unseren Kundinnen und Kunden bedarfsgerecht zu beraten.

ZIELGRUPPE

Mitarbeitende im Privatkundenvertrieb

IHR NUTZEN

- Sie können den Sparkassenzins gegen jedes Konkurrenzangebot professionell positionieren.
- Sie sind in der Lage, den Mehrwert des Sparkassenzinses herauszuarbeiten.
- Sie verstehen es, Gelder zu halten und unsere Kundinnen und Kunden für bedarfsgerechte Investments zu begeistern.

IHR REFERENT

Lars Abraham, Sparkassenakademie NRW

Verkaufstrainer und zertifizierter Vertriebscoach mit langjährigen praktischen Erfahrungen als Kundenberater einer Sparkasse und als Außendienstmitarbeiter eines Finanzdienstleisters

TERMIN(E)

22.01.2027 | virtueller Seminarraum
09:00 – 09:45 Uhr

DAUER

1,5 Stunden

PREIS

199,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Lars Abraham
0231 22240-741
lars.abraham@ska.nrw

Programm/Inhalt

- **Die Entwicklung der Konkurrenz: ING, Trade Republic, C 24 Bank, JPMorganChase und Co**
- **Aktuelle Angebote von 2,75 % und mehr kontern**
- **Die Sicherungssysteme**
- **Angriffspunkte rhetorisch geschickt herausarbeiten**
- **Gelder halten**
- **Neugierde wecken für bedarfsgerechte Investments**

Nachhaltig agieren in der Anlageberatung - Update (E-Learning)

Die Bedeutung von Nachhaltigkeit steigt weiter, ebenso wachsen die regulatorischen Anforderungen. Dieses wirkt sich direkt auf die Beratung aus. Mit dem OSPlus-Release 23.1 werden die neuen Anforderungen ab November 2023 in den Beratungsprozessen umgesetzt. Was bedeutet dieses für die Beratenden im Wertpapiergeschäft? Welche Prozesse werden inhaltlich mit dem OSPlus-Release 23.1 angepasst? In unserem neuen E-Learning „Nachhaltig agieren in der Anlageberatung – Update“ werden die Neuerungen in nur 30 Minuten praxisnah vermittelt.

ZIELGRUPPE

- Berater/-innen und Führungskräfte im Privatkundenmarkt mit Wertpapierkompetenz
- Mitarbeiter/-innen mit Verantwortung für das Wertpapiergeschäft

IHR NUTZEN

- Sie erfahren, welche rechtlichen und fachlichen Grundlagen in der Anlageberatung zur Nachhaltigkeit nun gelten.
- Sie kennen die Neurungen bei der Ermittlung der Nachhaltigkeitspräferenz in Kundengesprächen und können passende Produktlösungen finden.
- Sie wissen, wie Sie diese Neuerungen konkret in der Anlageberatung nutzen können, um erfolgreich zum Abschluss zu kommen.

HINWEIS(E)

Ergänzend zu dem E-Learning empfehlen wir unser Angebot 02.535 Nachhaltigkeit in der Anlageberatung: fachliches und vertriebliches Update
Nutzen Sie die Chance im Austausch mit Expertinnen und Experten Ihr Wissen zu vertiefen und Tipps für die Praxis mitzunehmen.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

30 Minuten

PREIS

30,00 €
je Lerner/-in. Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Birgit Knoll
0231 22240-788
birgit.knoll@ska.nrw

Programm/Inhalt

Rechtliche und fachliche Grundlagen in der Anlageberatung zur Nachhaltigkeit

- EU-Aktionsplan zur Finanzierung nachhaltigen Wachstums und Grundsätze möglicher Investmentstrategien
- Produkte mit Nachhaltigkeitsmerkmalen - Typen und neue Differenzierungen

Umsetzung der Neuerungen in den Beratungsprozessen

- Erfassung der Nachhaltigkeitspräferenz in den unterschiedlichen Produkttypen
- Neuerungen bei ESG-Strategie-Produkten mit Berücksichtigung von Umwelt und Sozialem (PAI)

Der Weg zu den passenden Produktlösungen

- Filterfunktionen und ihre erweiterten Möglichkeiten
- Wichtige wesentliche Änderungen bei einem "roten Zielmarkt" bei der Prüfung der Nachhaltigkeitspräferenz
- Zwei unterschiedliche Möglichkeiten im Beratungsgespräch: Die Erfassung einer temporären Nachhaltigkeitspräferenz und die Anpassung der Nachhaltigkeitspräferenz für nur eine Produktempfehlung

Die erfolgreiche Umsetzung in verschiedenen Gesprächssituationen

- Vor der Produktberatung und der Zielmarktprüfung
- Nach der Produktempfehlung und einem "roten Zielmarkt" bzgl. der Prüfung der Nachhaltigkeitspräferenz

Der Anlagekompass: Portfolioberatung at its best!

Heute ist Anko - BPA war gestern! Nach über 10 Jahren nehmen wir Abschied vom Anlageberatungsprozess (BPA) und gehen zielgerichtet in den Einsatz des weiterentwickelten Anlagekompass. Neue technische Features in einem optimierten und auf Effizienz ausgelegten Prozess führen jetzt zu einer Kundenreise, die begeistert: Portfolioberatung at its best! Wir unterstützen Sie dabei mit einem maßgeschneiderten Angebot.

ZIELGRUPPE

Berater/-innen und Führungskräfte im Privatkundensegment, die den Anlagekompass einsetzen

IHR NUTZEN

- Sie kennen die strategischen Vorteile der konsequenten Verfolgung des Portfolioansatzes und die Möglichkeiten der Verzahnung mit dem S-Finanzkonzept.
- Sie wissen um die Bedeutung des Anlagekompass, können sicher im Kundengespräch navigieren und schaffen einen unmittelbaren Mehrwert für Ihre Kundinnen und Kunden.
- Sie erleben dabei, einen effizienten Weg zur Erreichung des Soll-Portfolios zu gehen, und nutzen diesen erfolgreich in einem anspruchsvollen Marktumfeld.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Es kommen Trainer/-innen mit entsprechender Qualifizierung durch die Sparkassenakademie NRW zum Einsatz.

HINWEIS(E)

Führung ist in diesem Kontext ausschließlich auf die Aufgabe als "Wertpapier-Führungskraft" zu verstehen. Grundsätzliche Führungs-Skills, auch in Verbindung mit dem Führungsverständnis "Positive Leadership", setzen wir in unseren Trainings voraus oder binden es ein.

Je nach Kenntnisstand und Erfahrungen zum bisherigen Tool "Anlageberatungsprozess (BPA)" passen wir die Dauer der Lernformate auf die jeweiligen Zielgruppen an.

TERMIN(E)

Individuell, abgestimmt auf Ihren Roll-out-Start durch die FI

DAUER

1 Tag
Je nach Zielgruppe und Umfang
0,5 - 1,5 Tage

PREIS

je nach Modul, siehe Programm /Inhalt

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Thorsten Meier
0231 22240-762
thorsten.meier@ska.nrw

Ihre Lernreise: Der Anlagekompass: Portfolioberatung at its best!



Programm/Inhalt

Planungs-Workshop (02.512-1): 2 Stunden (online), ca. 8 Teilnehmer/-innen, Preis: 500 €
Zielgruppe: Verantwortliche aus den Bereichen Vertriebsmanagement, Wertpapierberatung, Personal und Vertriebsführungskräfte

- Positionierung und strategische Bedeutung der Portfolioberatung im Kontext der weiteren Beratungstools und der Produktwelt im Wertpapiergeschäft
- Verknüpfung zum S-Finanzkonzept und Berücksichtigung im IAM
- Konkretisierung des Schulungskonzepts unter Berücksichtigung der vorhandenen Erfahrungen der Beratenden in der Wertpapierberatung und der etablierten Führungstools

Kick-off (02.512-2): 60 Minuten (in Präsenz oder online), Preis: 1.000 €
Zielgruppe: Vorstand, Produktverantwortliche, Führungskräfte und Beratende, die den Anlagekompass nutzen, interne Vertriebsunterstützer/-innen

- Ergebnis und Zielsetzung der Planungs-Workshops kommunizieren, strategische Klarheit schaffen, grundsätzliche Fragen klären, Schulungskonzept vorstellen, insbesondere der F+F+F-Phase
- Vereinbarkeit der qualitativ hochwertigen Portfolioberatung mit einer maximalen regulatorischen Sicherheit und dem aktuellen Marktumfeld inkl. verändertem Kundenverhalten
- Die wesentlichen Neuerungen und Mehrwerte des Anlagekompass mit dem zentralen Dashboard als "Dreh-und Angelpunkt" im Kundengespräch

Den Anlagekompass verstehen und anwenden (E-Learning) (02.513): 60 Minuten
Preis: pro Teilnehmer/-in 60 € für 12 Monate, alternativ bieten wir einen Pauschalpreis an, gestaffelt nach dem Bilanzvolumen Ihrer Sparkasse
Zielgruppe: Produktverantwortliche, Führungskräfte und Beratende, die den Anlagekompass nutzen, interne Vertriebsunterstützer/-innen

- Den Anlagekompass anwenden und erste Nutzungsideen erhalten, dargestellt anhand verschiedener Use-Cases
- Neue Möglichkeiten und Informationen im Anlagekompass und ihre individuelle Nutzung im Kundengespräch (Dashboard)

Führungskräfte-Workshop (02.512-4): 1/2 - 1 Tag (in Präsenz), max. 16 Teilnehmer/-innen, Preis: 1.900 € pro Durchführung*
Zielgruppe: Führungskräfte im Privatkundensegment, die den Anlagekompass nutzen

- Die Führungskraft als Entwickler/-in: Eigenverantwortung der Mitarbeiter/-innen stärken und im Team voneinander profitieren, dabei Vorbild als positiver Leader sein
- Als Führungskraft dazu beitragen, dass sich Mitarbeitende am Arbeitsplatz wohlfühlen, Spaß mit dem Anlagekompass erleben und Erfolge hieraus sichtbar werden
- Durch ein motivierendes Feedback die Mitarbeitenden inspirieren und ihre nachhaltige Entwicklung fördern.

Family+Friends+Führungskräfte-Phase 4 - 6 Wochen
Zielgruppe: Beratende und Führungskräfte im Privatkundenmarkt, die den Anlagekompass nutzen

- Kundengespräche professionell vorbereiten, führen und nachbereiten, neue Ideen entwickeln und weitergeben
- Den Werkzeugkasten als Führungskraft situativ und individuell zur Entwicklung der einzelnen Vertriebspersönlichkeiten im Team nutzen

Vertriebstraining (02.512-5): 1/2 -1 Tag (in Präsenz), max. 16 Teilnehmer/-innen, Preis: 1.800 € pro Tag*
Zielgruppe: Beratende und Führungskräfte im Privatkundenmarkt, die den Anlagekompass nutzen, Vertriebsunterstützer/-innen

- Vielfältige Navigationsmöglichkeiten im Anlagekompass, Kompetenzen vertiefen anhand verschiedener Kundensituationen und erlebter Praxisfälle
- Sicher Navigieren, kundenzentriert Moderieren und professionell das Gespräch führen, dabei selbstbewusst Lösungen und den Preis verkaufen
- Cross- & Up-Selling – systematisch passende Verkaufsansätze erlernen und erfolgreich einsetzen, auch in Verbindung mit dem S-Finanzkonzept und beispielhaft dem S-Investmanager

Training am Arbeitsplatz (02.512-6)**:** in Präsenz vor Ort, Preis: 1.800 € pro Tag*
Zielgruppe: Beratende und Führungskräfte im Privatkundenmarkt, die den Anlagekompass nutzen

- Ca. drei Kundengespräche pro Tag werden pro Geschäftsstelle begleitet
- Individuelles Feedback zum Gespräch und konkrete Tipps zur Steigerung der Professionalität des Einsatzes des Anlagekompass

Erfahrungsaustausch (02.512-7): 1/2 Tag (in Präsenz), max. 16 Teilnehmer/-innen, Preis: 1.800 € pro Tag*
Zielgruppe: Beratende und Führungskräfte im Privatkundenmarkt, die den Anlagekompass nutzen, interne Vertriebsunterstützer/-innen

- Erfolgsgeschichten fortschreiben und von einander lernen beim zielführenden Einsatz des Anlagekompass
- Passende Cross-und Up-Selling-Ansätze erkennen und erfolgreich gemeinsam mit dem S-Finanzkonzept umsetzen
- Individuelle Verkaufshilfen wie z. B. die Mappen-Struktur im SIM – Gestalte deine Arbeitsfläche flexibel und passgenau für deinen Beratungsalltag.

*zzgl. Nebenkostenpauschale

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

02 INDIVIDUALKUNDEN

Spezielle Wertpapierkompetenz

02.601 - Module

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

02 INDIVIDUALKUNDEN
Spezielle Wertpapierkompetenz
Angebots-Nr.: 02.653

Wertpapierprozesse in OSPlus_neo sicher anwenden (online)

Anzahl und Umfang der OSPlus_neo-Prozesse nehmen immer weiter zu. Einige Prozesse stehen ausschließlich, andere zusätzlich in OSPlus_neo bereit. Dieses Online-Seminar vermittelt einen Überblick zu den wichtigsten Prozessen inkl. Tipps und Tricks für das Wertpapiergeschäft – sowohl vertrieblich als auch aufsichtsrechtlich.

ZIELGRUPPE

Individualkundenbetreuer/-innen, Wertpapierberater/-innen und Private Banking-Berater/-innen

IHR NUTZEN

- Sie kennen die aufsichtsrechtlichen Erfordernisse in den jeweiligen Prozessen.
- Sie wenden OSPlus_neo im Rahmen der Wertpapierberatung und den Orderprozessen sicher an und nutzen vertriebliche Chancen.
- Sie erhalten ein Update zu den Änderungen aus dem OSPlus-Release, insbesondere zum Thema Nachhaltigkeit.

IHR REFERENT

Lars Krieger, Sparkasse Herford Vertriebssteuerung

TERMIN(E)

14.04.2027 |
09:00 – 12:30 Uhr

DAUER

3 Stunden

PREIS

285,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Programm/Inhalt

Praxisorientiertes Vorstellen der OSPlus_neo Prozesse

- Anlageberatung (BPA/Anko),
- Wertpapierberatung (WPG),
- WpHG-Stammdaten (WPHGN),
- Wertpapiercockpit (WPC),
- Empfehlungsliste (PEL),
- Orderprozesse: DekaBank und dwpbank

Neuerungen in den Beratungsprozessen aus dem OSPlus-Release

Sprachaufzeichnung in der Praxis - Qualität erhöhen, Fehler vermeiden

Telefonische Anlage- und Wertpapierberatung ist durch nichts zu ersetzen - das hat uns nicht zuletzt die Corona-Pandemie eindrucksvoll gezeigt.
Der Gesetzgeber stellt hierbei seit der Umsetzung der Anforderungen aus der MiFID II hohe Anforderungen. Sie möchten sich über den derzeitigen Umsetzungsstand informieren? Kennen Sie die Anforderungen in der telefonischen Anlageberatung und an die beratungsfreie Orderannahme? Sie möchten die Beratungsqualität in der praktischen Umsetzung erhöhen und Fehler vermeiden, insbesondere im Hinblick auf die Sprachaufzeichnung? Dann ist dieses Online-Seminar genau das Richtige für Sie.

ZIELGRUPPE

Anlageberater/-innen, Mitarbeiter/-innen im Beratungs- und Servicecenter, Mitarbeiter/-innen, die als Multiplikatoren für die Umsetzung der Anforderungen in den Häusern verantwortlich sind

IHR NUTZEN

- Sie erhalten einen Überblick über die aktuellen aufsichtsrechtlichen Rahmenbedingungen bei der Sprachaufzeichnung.
- Sie erhalten praktische Tipps für die Umsetzung.
- Sie steigern die Beratungsqualität und vermeiden interne und externe Fehlerfeststellungen.

IHR REFERENT

Thomas Lacroix, Sparkasse Krefeld

TERMIN(E)

Auf Anfrage inhouse buchbar

DAUER

2 Stunden

PREIS

auf Anfrage

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Programm/Inhalt

Überblick über die rechtlichen Grundlagen
Umsetzung der Anforderungen in der Anlageberatung
Umsetzung der Anforderungen in der beratungsfreien Orderannahme
Häufigste Fehler und deren Vermeidung

Insights S-Neo – Umsetzungsunterstützung (online)

S-Neo ist das bundesweit einheitliche Depotangebot in der App Sparkasse. Es richtet sich an digitale „Selbstentscheider/-innen“, die ihre Wertpapiergeschäfte eigenständig online abwickeln. Jede Sparkasse muss in den nächsten Wochen selbst entscheiden, welches Depot sie ihren Kundinnen und Kunden zum Abschluss in der App anbietet – entweder das Sparkassendepot oder das S-Broker DepotPlus. Die Online-Veranstaltung bietet als Auftakt einen Überblick über die verschiedenen Lösungsmöglichkeiten unter S-Neo. Ob Sparkassendepot oder Depot-Plus, hier werden die wichtigsten Einführungsschritte erläutert und Unterstützungshilfen vorgestellt.

ZIELGRUPPE

Produkt- und Vertriebsmanager/-innen im Wertpapiergeschäft

IHR NUTZEN

- Sie erhalten vor der Einführung von S-Neo einen Überblick über das geplante Leistungsangebot sowie einen Einblick in die aktuelle Marktsituation, bevor weitere Informationen zum geplanten Kommunikationsplan „Sparen und Anlegen“ für 2026 bereitstehen.
- Sie entscheiden, je nach eingeschlagenem Lösungsweg, ob Sie die Umsetzungshilfen im Rahmen des Depot-Plus tiefer legen oder die Informationen rund um die Angebotsseite des Sparkassendepots nutzen möchten.
- Sie informieren sich bei den Ansprechpersonen des S-Broker bzw. der dwpbank über die zur Verfügung stehenden Unterstützungsmaterialien und kennen die erforderlichen Vertragsbedingungen bzw. Administrationsaufwände.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Lisa Neumann, Sparkassenverband Westfalen-Lippe

Harald Stobbe, Rheinischer Sparkassen- und Giroverband

Carsten Suerken, Sparkassenverband Westfalen-Lippe

Sabrina Wissing, Rheinischer Sparkassen- und Giroverband

Tobias Enzmann, S Broker

Linda Österle, S-Communication

Daniil Yudkevich, Dwpbank

Thorsten Greis, Dwpbank

Stefanie Hertling, Kantar

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

3 Stunden

PREIS

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Programm/Inhalt

Aktuelle Marktsituation in Zahlen, Daten, Fakten
Sabrina Wissing, Rheinischer Sparkassen- und Giroverband

Überblick zum Projekt DepotVision
Lisa Neumann, Sparkassenverband Westfalen-Lippe
Harald Stobbe, Rheinischer Sparkassen- und Giroverband

GSK/Kommunikation in der SFG
Linda Österle, S-Communication

Insights zur Themenwelt "Anlegen" in der S-App
- individuelle Auswahl einer Teilveranstaltung

- **Einführung S-Neo mit dem Depot-Plus**
  Tobias Enzmann, S-Broker
  Moderation:
  Carsten Suerken, Sparkassenverband Westfalen-Lippe
  Sabrina Wissing, Rheinischer Sparkassen- und Giroverband

- **Einführung S-Neo mit dem Sparkassendepot**
  Thorsten Greis, dwpbank
  Stefanie Hertling, Kantar
  Daniil Yudkevich, dwpbank
  Moderation:
  Lisa Neumann, Sparkassenverband Westfalen-Lippe
  Harald Stobbe, Rheinischer Sparkassen- und Giroverband

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

02 INDIVIDUALKUNDEN

Wohnen und Immobilie

Mit r u d i das Immobiliengeschäft im Privatkundenmarkt stärken

Wohnen muss jeder! Erleben Sie, wie Sie mit „r u d i“ die Vertriebsstärke im Bereich „Wohnen & Immobilie“ entscheidend steigern können! Unser Konzept bietet Ihnen die ideale Kombination aus fachlichem Basiswissen und der vertrieblichen Anwendung, verbunden mit dem optimalen Zusammenspiel aller Vertriebskanäle. Wohnen, Immobilie und Baufinanzierung sind konsequent neu und aus Kundensicht zu denken. Mit einer engen Verzahnung aller Vertriebseinheiten erhöhen Sie Ihre Cross-Selling-Potenziale. Entfalten Sie Ihre neue Vertriebsstärke und begeistern damit Ihre Kundinnen und Kunden.

ZIELGRUPPE

Beratende und Führungskräfte im Privatkundenmarkt, der Baufinanzierung und des Immobilienvertriebs

IHR NUTZEN

- Sie kennen konkrete Ansatzpunkte zur Steigerung ihrer Vertriebspotenziale im Rahmen von „r u d i“ im Themenfeld „Wohnen & Immobilie“.
- Sie bauen Ihre fachliche und vertriebliche Kompetenz aus, um damit Kundinnen und Kunden frühzeitig zu den relevanten Themen an sich und die Sparkasse zu binden.
- Sie wissen, welche Vertriebskanäle die Geschäftsbeziehung intensivieren und wie Sie die Zusammenarbeit zwischen den Primärberatenden und den Spezialistinnen und Spezialisten nachhaltig stärken.

VORAUSSETZUNG(EN)

Gerne stimmen wir die konkrete Umsetzung unseres Schulungskonzepts in Ihrem Haus auf Ihre Zielsetzung und Rahmenbedingungen ab. Wir empfehlen eine enge Verzahnung zu unseren weiteren Angeboten für weitere Zielgruppen zum Projekt "r u d i".

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Es kommen Trainer/-innen mit entsprechender Qualifizierung durch die Sparkassenakademie NRW zum Einsatz

HINWEIS(E)

60 bis 120 Minuten können - je nach Umfang der Schulungsbausteine - im Rahmen der Insurance Distribution Directive (IDD) angerechnet werden.

TERMIN(E)

nach Vereinbarung

DAUER

1 Tag
nach Vereinbarung

PREIS

nach Vereinbarung

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Planungs-Workshop: 1/2 Tag (online oder vor Ort)

Zielgruppe: Vertriebsmanagement, Personal und weitere Verantwortliche aus den beteiligten Vertriebseinheiten

- Klärung der strategischen Ausrichtung und vertrieblichen Umsetzung von "r u d i"
- Definition der Ausgangsituation, Rahmenbedingungen und Zielsetzung in Ihrem Haus
- Konkrete Ausgestaltung des Trainingskonzeptes und Festlegung der Zielgruppen

Kick-Off-Veranstaltung Ihrer Sparkasse

- Wie ist die "r u d i" Reise entstanden?
- Zielsetzung des Projekts
- Strategische Einordnung Ihres Hauses
- Was hat "r u d i" bisher geliefert?
- Ausblick: Wie geht es weiter?

Cockpit Immobilie (E-Learning) - Angebotsnummer 04.514 (ab April 2026)

Zielgruppe: Beratende und Führungskräfte im Privatkundenmarkt, der Baufinanzierung und des Immobilienvertriebs

Einordnung des DSGV Projektes r u d i

Das Cockpit Immobilie und seine Funktionen

Mehrwerte des Cockpits Immobilie für Ihren Beratungsalltag, sowie Ihre Kundinnen und Kunden

Den Modernisierungsrechner kennen (E-Learning) - Angebotsnummer 04.511-1

Zielgruppe: Primärberatende und ihre direkten Führungskräfte

Hintergründe und Eingabemöglichkeiten des Modernisierungsrechners mit beispielhaftem Modernisierungsfahrplan

Bei den folgenden Modulen empfehlen wir homogene Gruppen, deren Zusammensetzung sich am zu betreuenden Kundensegment und an den vorhandenen Kenntnissen und Erfahrungen orientiert. Hieraus können Differenzierungen in den Inhalten und im Umfang sinnvoll sein.

Von 0 auf Beratung: Das Immobiliengeschäft verstehen: (Online-Seminar)

Zielgruppe: Primärberatende und ihre direkten Führungskräfte

- Aktuelle Marktsituation
- Leistungen im Geschäftsfeld Wohnen und Immobilie
- Eckdaten einer Baufinanzierung, Faustformeln und Unterlagen zur Beratung
- Modernisierung von Immobilien und Fördermöglichkeiten

Die Durchführung dieses Moduls kann durch Baufinanzierungsspezialisten aus Ihrem Haus erfolgen und stellt die fachliche Basis für die weiteren Module dar.

Sicher navigieren für IK- und PK-Beratende: 1 Tag (Seminar vor Ort)

Zielgruppe: Primärberatende im IK-/ PK-Segment und ihre direkten Führungskräfte

- Strategische Einordnung von "r u d i"
- Überblick über die relevanten OSPlus_neo Anwendungen und Self-Services für die Kundinnen und Kunden
- Verbindung zur ganzheitlichen Beratung mit den Tools für Kundinnen und Kunden, wie z. B. das Private Finanzkonzept und Cockpit Immobilie
- Kundendaten erfassen, vertrieblich nutzen und wertschätzend an die Spezialistinnen und Spezialisten überleiten
- Kreativer Einsatz der Tools in der Praxis
- Leadbearbeitung
- Cross-Selling-Potenziale zielsicher nutzen

Sicher navigieren für weitere Zielgruppen: 1/2 Tag (Seminar vor Ort)

Zielgruppe: Baufinanzierungsspezialisten, Immobilienmakler, Private Banking Beratende, KSC, und ihre direkten Führungskräfte

- Strategische Einordnung von "r u d i"
- Überblick über die relevanten OSPlus_neo Anwendungen und Self-Services für die Kundinnen und Kunden
- Kreativer Einsatz der Tools in der Praxis
- Leadbearbeitung
- Cross-Selling-Potenziale zielsicher nutzen
- Wertschätzende Rücküberleitung

r u d i Onboarding für Führungskräfte: 1 Tag (vor Ort)

Zielgruppe: Führungskräfte aller relevanten Zielgruppen

- Strategische Einordnung von "r u d i"
- Einheitliche Sinn und Zielerklärung von "r u d i"
- Wirksames Zusammenspiel der Vertriebskanäle
- Widerstände richtig managen, hohe Akzeptanz für den Change erreichen und motivierende Unterstützung der Mitarbeitenden

Optional: Training am Arbeitsplatz: 1/2 Tag (vor Ort)

Zielgruppe: Primärberatende und ihre direkten Führungskräfte

- Begleitung von Kundengespräche und Feedback
- Gezielte Wissensanwendung und Erkennen von Vertriebspotenzialen
- Ideen in der Praxis entwickeln und Austausch im Team fördern

Cockpit Immobilie – Ein Bestandteil des r u d i Projektes (E-Learning)

Was ist das DSGV-Projekt r u d i und welche Möglichkeiten bietet das Cockpit Immobilie für ihre Kundinnen und Kunden? Wie können Sie dieses Tool gezielt in Ihre Beratung einbinden, um die Kundenbindung nachhaltig zu stärken? Welche Chancen öffnen sich Ihnen dadurch im Vertrieb?

ZIELGRUPPE

Beraterinnen und Berater sowie Führungskräfte im Privatkundenmarkt, der Baufinanzierung und des Immobilienvertriebs

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Grundlagen des DSGV-Projekts r u d i und können dessen Bedeutung für die Immobilienberatung erläutern.
- Sie verstehen die Struktur und Funktionsweise des Cockpit Immobilie und sind in der Lage, den Mehrwert in der Kundenberatung klar darzustellen.
- Sie erfahren, wie Sie mit der Nutzung des Cockpit Immobilie durch die Kundinnen und Kunden die Beratungsergebnisse optimieren und konkrete Handlungsempfehlungen ableiten können.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zu einem Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gerne!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

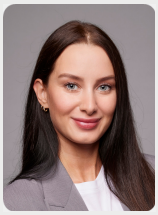
45 Minuten

PREIS

60,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Einordnung des DSGV-Projektes r u d i

- Erweiterung des Beratungsportfolios um ein ganzheitliches, integriertes Ökosystem - von den ersten Ideen zum Thema "Wohnen" bis hin zur späteren Modernisierung
- Bedeutung für die Kundenbeziehung - die Sparkasse als erste Anlaufstelle für Kundinnen und Kunden bei allen Aspekten rund um die Immobilie
- Konkrete Services oder Lösungsbereiche in r u d i und deren Verzahnung

Das Cockpit Immobilie und seine Funktionen

- Drei Szenarien konkreter Kundensituationen aus Sicht einer Kundin, eines Kunden in der „Live-Anwendung“
- Kundin auf Immobiliensuche für erste Ideen und Marktrecherche
- Kunde mit Immobilienbesitz und dem Wunsch, alle Informationen an einem Ort zu sammeln
- Kunde mit Modernisierungsvorhaben einer Bestandsimmobilie

Mehrwerte des Cockpits Immobilie

- für unsere Kundinnen und Kunden
- in der Praxis für alle Mitarbeitenden im Themenkomplex „Wohnen“
- für die Sparkasse im Sinne der Kundenbindung und Datenqualität in der Geschäftsbeziehung

Der Modernisierungsrechner

Welche Möglichkeiten bietet der Modernisierungsrechner der Sparkassen-Finanzgruppe im Kundenkontakt? Welches sind die Eingabemöglichkeiten und Einflussfaktoren auf dem Weg zum Modernisierungsfahrplan?

ZIELGRUPPE

Beratende im Privatkundenmarkt, Führungskräfte im Markt, in der Marktfolge Aktiv und im Immobilienvertrieb

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Funktionsweise des Modernisierungsrechners und können die Kundeneingaben fachgerecht interpretieren.
- Sie erfahren, welches Ergebnis die Analyse zeigt und welche weiteren Informationen zu Maßnahmenpaketen das Tool bereit hält.
- Sie erfahren, welchen Mehrwert der Modernisierungsrechner generiert und wie Sie die Kunden und Kundinnen unterstützen können.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

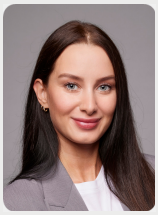
42 Minuten

PREIS

40,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



Vanessa Jandzinsky
0231 22240-760
vanessa.jandzinsky@ska.nrw

Programm/Inhalt

- Einordnung des Modernisierungsrechners
- Erfassung und Überprüfung wichtiger Daten zur Immobilie
- Analyse und Auswahl von Maßnahmen inkl. Fördermöglichkeiten
- Vorteile des Modernisierungsrechners und nächste Schritte

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

02 INDIVIDUALKUNDEN

Steuern / Recht / VWL

Steuer-Update für Vermögensbetreuer/-innen

Im Steuer-Update haben wir für Sie alle wichtigen und aktuellen Informationen für die Vermögensbetreuung und das Generationenmanagement Ihrer Kundinnen und Kunden auf einen Tag komprimiert. Wir erschließen mit Ihnen aktuelle Änderungen des Steuerrechts und vermitteln praxisnahe Ideen zur steueroptimierten Vermögensstrukturierung und zur Vermeidung von Steuerfallen in Fallstudien.

ZIELGRUPPE

Spezialisten/-innen in der Vermögensbetreuung; Individualkundenbetreuer/-innen mit mehrjähriger Beratungspraxis

IHR NUTZEN

- Sie informieren sich umfassend über aktuelle Entwicklungen sowie geplante Änderungen im Steuerrecht, die in der ganzheitlichen Vermögensbetreuung von Bedeutung sind.
- Sie erarbeiten praxisnahe Vorschläge zur Struktur des Vermögens unter steuerlichen Gesichtspunkten.
- Sie kennen die Handlungs- und Gestaltungsaspekte im Rahmen des aktuellen Steuerrechts.

IHR REFERENT

Kai Lederer, Sparkasse Vogtland

Bereichsleiter Private Finance Center der Sparkasse Vogtland

HINWEIS(E)

Dieses Seminar ist mit einem Tag anrechenbar für die Rezertifizierung Financial Consultant.

Mit der Teilnahme an diesem Seminar werden die erforderlichen Kenntnisse bezüglich der Sachkunde in der Anlageberatung ergänzt bzw. aktualisiert.

TERMIN(E)

20.11.2026 | Sparkassenakademie NRW

18.11.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

405,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Programm/Inhalt

Progressionsvorbehalt

Handwerkerleistungen / haushaltsnahe Dienstleistungen

Pflicht der Abgabe einer Einkommensteuererklärung

Ehegattenveranlagung

Fallstudien zu besonderen Themen
- Verlustverrechnungstöpfe,
  insb. Praxistipps für eine Steigerung der Wertpapiererträge
- Ersatzbemessungsgrundlage
- 12/62-Regelung
- Investmentsteuerreformgesetz
- Unentgeltlicher Depotübertrag mit Gläubigerwechsel
- Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung
- Sonderabschreibung Vermietung und Verpachtung

Vertriebsansätze
- Steuerliche Anreize für die Immobilie als Kapitalanlage
- Kaufen statt Erben
- Altersentlastungsbetrag

Fallstudien zu Sonderausgaben
- Rürup mit Vertriebsansätzen
- Riester mit Vertriebsansätzen

Inhalte des Wachstumschancengesetz
- Änderung der Besteuerung von Renten
- Neue AfA Immobilien

Fallbeispiele zum Thema steueroptimiertes Erben/Vererben bzw. Schenken

Zum jeweiligen Seminartermin werden die dann aktuellen steuerlichen Regelungen ergänzt.

Steuer-Update kompakt (online)

Gestaltungsmöglichkeiten für typische steuerliche "Problemzonen" schaffen Mehrwerte:
Das Online-Seminar vermittelt kompakt praxisnahe Ideen zur steueroptimierten Vermögensstrukturierung und zur Vermeidung von Steuerfallen. Berater/-innen erhalten aktuelle Handlungsempfehlungen, die echte Mehrwerte stiften, die sie für eine intensive Kundenbindung nutzen können.

ZIELGRUPPE

Vermögensbetreuer/-innen; Individualkundenbetreuer/-innen

IHR NUTZEN

- Sie informieren sich komprimiert über aktuelle Entwicklungen sowie geplante Änderungen im Steuerrecht, die in der ganzheitlichen Vermögensbetreuung von Bedeutung sind.
- Sie erhalten zusammenfassend praxisnahe Vorschläge zur Struktur des Vermögens unter steuerlichen Gesichtspunkten.
- Sie kennen die Handlungs- und Gestaltungsaspekte der Steuergesetze.

IHR REFERENT

Kai Lederer, Sparkasse Vogtland

Bereichsleiter Private Finance Center der Sparkasse Vogtland

HINWEIS(E)

Dieses Online-Seminar ist mit 3 Stunden anrechenbar für die Rezertifizierung Financial Consultant.

Mit der Teilnahme an diesem Online-Seminar werden die erforderlichen Kenntnisse bezüglich der Sachkunde in der Anlageberatung ergänzt bzw. aktualisiert.

TERMIN(E)

02.12.2026 | virtueller Seminarraum
09:00 – 12:30 Uhr

03.11.2027 | virtueller Seminarraum
09:00 – 12:30 Uhr

DAUER

3 Stunden

PREIS

309,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Programm/Inhalt

Inhalte des Wachstumschancengesetz
- Änderung der Besteuerung von Renten
- Neue AfA Immobilien

Sonstige aktuelle Steueränderungen

Investmentsteuerreformgesetz - Vorabpauschale

Immobilie als Kapitalanlage unter steuerlichen Gesichtspunkten - Praxisbeispiele

Steuerliche Änderungen der Absetzbarkeit von Riester und Rürup

Sonderabschreibung Immobilien

Praxistipps, z. B. für eine Steigerung der Wertpapiererträge bei einer optionalen Gestaltung der Verlusttöpfe zum Jahresende

Zum jeweiligen Seminartermin werden die dann aktuellen steuerlichen Regelungen ergänzt.

Aufsichtsrecht in der Anlageberatung

Aktuelles Wissen zur Regulatorik in der Beratung ist ein Muss. Aber Sachkunde ist nicht nur eine unerlässliche Kompetenz in der Wertpapierberatung. Der Gesetzgeber fordert auch eine regelmäßige Überprüfung der Aktualität in der Sachkunde. Richtig umgesetzt bieten viele regulatorische Vorgaben zudem gute Chancen für eine vertrieblich gelungene Kundenansprache und sichern eine hohe Beratungsqualität. Hier informieren Sie sich über den aktuellen Stand der derzeitigen und künftigen rechtlichen Entwicklungen im Privat- und Individualkundenvertrieb.

ZIELGRUPPE

Sachkundepflichtige Anlageberater/-innen (Privat- und Individualkundenberater/-innen)

IHR NUTZEN

- Sie haben einen Überblick über die aktuellen Rahmenbedingungen in der Anlageberatung.
- Sie kennen Tipps zur Umsetzung der Anforderungen in der Praxis.
- Sie steigern Ihre Beratungsqualität.

HINWEIS(E)

Durch dieses Seminar erfüllen Sie die WpHG-rechtlichen Anforderungen an die Aktualität Ihrer Sachkunde. Sie erhalten eine **Teilnahmebestätigung**, in der die vermittelten Inhalte ausgewiesen sind.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

0,5 Tage

PREIS

299,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Programm/Inhalt

Überblick über die aufsichtsrechtlichen Entwicklungen in der Anlageberatung

Aktuelle Anforderungen zum Thema Nachhaltigkeit in der Anlageberatung

Beratungsprozess Anlageberatung als bewährtes Vertriebsinstrument

Geeignetheit einer Produktempfehlung

Sprachaufzeichnung

Aktuelle Entwicklungen

Die EU-Erbrechtsverordnung (ErbVO) - Neuerungen und Auswirkungen auf die Sparkassenpraxis (online)

Informieren Sie sich praxisgerecht über die Anwendung und die Auswirkungen der EU-Erbrechtsverordnung in komprimierter Form.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus der Individual- oder Privatkundenbetreuung, der Firmenkundenberatung, der Rechtsabteilung und der Internen Revision

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Neuerungen und Auswirkungen der ErbVO auf die Sparkassenpraxis.

IHR REFERENT

siehe Hinweise

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung bieten wir in Kooperation mit der Sparkassenakademie Niedersachsen an. Sie wird in Hannover durchgeführt. Für weitere Informationen (z. B. Inhalte, Termin/e sowie Preis) und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen:
Hier klicken

Wenn Sie sich bisher noch nicht für das Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen registriert haben, so können Sie formlos über die E-Mail-Adresse akademiemail@svn.de oder telefonisch (Tel.: 0511 3603 501) einen Zugang beantragen.

Webcode in Niedersachsen: WB1500

TERMIN(E)

siehe Hinweise

DAUER

1,5 Stunden

PREIS

siehe Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Programm/Inhalt

siehe Hinweise

Erfahrungsaustausch zum Erbrecht (inkl. EU-ErbVO) und Betreuungs- und Vollmachtsrecht in der Sparkassenpraxis

Netzwerken und Lösungsansätze erarbeiten - aus der Praxis für die Praxis: nutzen Sie den Austausch für eine gelungene praxistaugliche und rechtlich korrekte Kundenberatung.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus der Individual- oder Privatkundenberatung sowie aus der Rechtsabteilung und der Internen Revision

IHR NUTZEN

- Sie tauschen Erfahrungen mit Praxisfällen zum Erbrecht sowie Vollmachts- und Betreuungsrecht aus.
- Sie erarbeiten Lösungsansätze im Hinblick auf die praktische und rechtliche Umsetzung.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

siehe Hinweise

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung bieten wir in Kooperation mit der Sparkassenakademie Niedersachsen an. Sie wird in Hannover durchgeführt. Für weitere Informationen (z. B. Inhalte, Termin/e sowie Preis) und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen:
Hier klicken

Wenn Sie sich bisher noch nicht für das Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen registriert haben, so können Sie formlos über die E-Mail-Adresse akademiemail@svn.de oder telefonisch (Tel.: 0511 3603 501) einen Zugang beantragen.

Webcode in Niedersachsen: SM1509

TERMIN(E)

siehe Hinweise

DAUER

1 Tag

PREIS

siehe Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Programm/Inhalt

siehe Hinweise

Optimal abgesichert? Testament, Erbvertrag, Vollmacht und Patientenverfügung unter Berücksichtigung höchstrichterlicher Rechtsprechung (online)

Sind Ihre Kunden optimal abgesichert?
Welche Empfehlungen geben Sie ihnen? Und wann leiten Sie wie an Experten über? Antworten auf diese Fragen erhalten Sie hier in komprimierter Form.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus der Privat- oder Individualkundenbetreuung, der Vermögensberatung, der Rechtsabteilung und der Internen Revision

IHR NUTZEN

- Sie kennen die optimale Absicherung durch Testament/ Erbvertrag, Vollmacht und Patientenverfügung.
- Sie können Kunden im Beratungsgespräch fachkundig an einen Netzwerkpartner (Notar, Rechtsanwalt) „überleiten“.

IHR REFERENT

siehe Hinweise

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung bieten wir in Kooperation mit der Sparkassenakademie Niedersachsen an. Sie wird in Hannover durchgeführt. Für weitere Informationen (z. B. Inhalte, Termin/e sowie Preis) und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen:
Hier klicken

Wenn Sie sich bisher noch nicht für das Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen registriert haben, so können Sie formlos über die E-Mail-Adresse akademiemail@svn.de oder telefonisch (Tel.: 0511 3603 501) einen Zugang beantragen.

Webcode in Niedersachsen: WB1501

TERMIN(E)

siehe Hinweise

DAUER

1,5 Stunden

PREIS

siehe Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Programm/Inhalt

siehe Hinweise

Geldanlage vermögender Kunden unter rechtlicher Betreuung (online)

Mündelsicher oder nicht?
Erfahren Sie mehr über die Anlagebestimmungen für Mündel- und Betreutengeld aktuell zusammengefasst in diesem Webinar.
Den Teilnehmerinnen und Teilnehmern werden die gesetzlichen Bestimmungen des BGB und die damit einhergehende aktuelle Rechtsprechung vorgestellt, die insbesondere bei der Geldanlage vermögender Kunden unter rechtlicher Betreuung zu beachten sind, und in Praxisfällen aufgezeigt.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus der Individualkundenbetreuung und Vermögensberatung, die Kunden unter rechtlicher Betreuung bzw. deren Betreuer/Angehörige beraten

IHR NUTZEN

- Sie kennen die gesetzlichen Bestimmungen des BGB und die damit einhergehende aktuelle Rechtsprechung, die insbesondere bei der Geldanlage vermögender Kunden unter rechtlicher Betreuung zu beachten sind.

IHR REFERENT

siehe Hinweise

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung bieten wir in Kooperation mit der Sparkassenakademie Niedersachsen an. Sie wird in Hannover durchgeführt. Für weitere Informationen (z. B. Inhalte, Termin/e sowie Preis) und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen:
Hier klicken

Wenn Sie sich bisher noch nicht für das Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen registriert haben, so können Sie formlos über die E-Mail-Adresse akademiemail@svn.de oder telefonisch (Tel.: 0511 3603 501) einen Zugang beantragen.

Webcode in Niedersachsen: WB1502

Dieses Webinar erfüllt die Rezertifizierungsvoraussetzungen für zertifizierte Financial Consultants.

TERMIN(E)

siehe Hinweise

DAUER

1,5 Stunden

PREIS

siehe Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Programm/Inhalt

siehe Hinweise

Sachkunde in der Anlageberatung für vermögende Kunden: Rechtliche Grundlagen (E-Learning)

Mit MiFID II wurden neue Rechtsgrundlagen für die Qualifikation von Mitarbeitenden in Wertpapierdienstleistungsunternehmen eingeführt. Ziel des E-Learnings ist es, einen Überblick über die gesetzlichen und aufsichtsrechtlichen Vorschriften im Wertpapiergeschäft für vermögende Kundinnen und Kunden zu erhalten, die für Anlageberater/-innen zum Sachkundenachweis nach § 1 WpHGMaAnzV erforderlich sind. Das E-Learning vermittelt als Grundlagenschulung die relevanten Vorschriften kompakt in fünf Kapiteln und dient Anlageberatern/-innen ihre Sachkunde zu erfüllen und nachzuweisen.

ZIELGRUPPE

Alle Beraterinnen und Berater, die sachkundepflichtig sind, insbesondere Individualkundenbetreuer/-innen, Wertpapier- und Vermögensberater/-innen, die in die Betreuung vermögender Kundinnen und Kunden neu oder wieder einsteigen und Vermögensverwaltung mit anbieten

IHR NUTZEN

- Sie haben einen Überblick über aktuelle rechtliche Rahmenbedingungen und Anforderungen in der Anlageberatung.
- Sie steigern Ihre Beratungsqualität unter Berücksichtigung der Anforderungen an die Sachkunde.
- Sie wissen, wie der Anlageberatungsprozess bei der Erfüllung der WpHG-rechtlichen Anforderungen Sie unterstützt.
- Sie nutzen das E-Learning für einen unabhängigen, komfortablen Sachkundeerwerb – im Dienst oder auf privaten Endgeräten – mit einer Nutzungsdauer von einem Jahr und bestimmen dabei Ihr Lerntempo flexibel selbst.
- Sie weisen Ihre Sachkunde durch die erfolgreiche Teilnahme an einer Abschlussprüfung nach und erhalten einen Nachweis.

HINWEIS(E)

Eine Anrechnung von 3 Zeitstunden ist im Rahmen der Insurance Distribution Directive (IDD) möglich.

Das E-Learning kann ganz einfach und flexibel mit dem Smartphone, Tablet oder Desktop genutzt werden, jederzeit und überall. Es wird jeweils für einen Zeitraum von 12 Monaten freigeschaltet. Einzelne Nutzer und Gruppen können angemeldet werden.

Für die Nutzung des Akademieportals und Bearbeitung von E-Learnings am Standard-Arbeitsplatz in der Sparkasse muss das Windows-Konto Mitglied in der Proxy-Gruppe B3 oder höher sein. Die Vergabe dieser Mitgliedschaften erfolgt durch Ihre IT-Organisation bzw. Ihren PC-Benutzerservice. Der Zugang über einen Aufruf im Browser ist auch über Tablet, Smartphone oder privatem Endgerät möglich. Ein Headset ist nicht erforderlich, aber zu empfehlen.

TERMIN(E)

Start jederzeit möglich

(Laufzeit: 1 Jahr)

DAUER

6 Stunden

PREIS

249,00 €
inkl. Sachkundenachweis

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Jedes Kapitel schließt mit einem Selbsttest ab. In einer abschließenden Lernerfolgskontrolle wird das Gelernte aus allen Kapiteln überprüft. Die erfolgreiche Teilnahme wird als Sachkundenachweis bestätigt.

Über diesen Link können Sie einen ersten Einblick und Eindruck gewinnen:
https://360.articulate.com/review/content/7f596f14-4743-4f90-93f8-851e12cfb822/Review

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

ab 100 Teilnehmende einer Sparkasse je Anmeldung: 229 €

Programm/Inhalt

Zivilrechtliche Grundlagen (Verträge, Vertretung, Vermögensverwaltung)

Zivilrechtliche Haftung (Schadensausgleich, Schuldfrage)

Aufsichtsbehörden (BaFin, ESMA)

Relevante Gesetze im Detail

- Wertpapierhandelsgesetz
- Mitarbeiteranzeigeverordnung

Rahmenbedingungen und Auswirkungen in der Anlageberatung

- Interessenkonflikte
- Zuwendungen
- Vertriebsvorgaben
- Compliance
- Best Execution
- PRIIPs-VO, PIB, WAI und KID
- Kosten- und Zuwendungstransparenz
- Quick-fix
- Kundeninformation/Prospekte
- Marktmissbrauchsrichtlinie (MAR / MAD)
- Einholung von Kundenangaben
- Äquivalenzcheck
- Finanzinstrumente
- Risikobereitschaft
- Anlageziele
- Zielmarkt
- Nachhaltigkeit
- Geeignetheitserklärung

Abschlussprüfung

Sachkunde in der Anlageberatung für Privatkunden: Rechtliche Grundlagen (E-Learning)

Mit MiFID II wurden neue Rechtsgrundlagen für die Qualifikation von Mitarbeitenden in Wertpapierdienstleistungsunternehmen eingeführt. Ziel des E-Learnings ist es, einen Überblick über die gesetzlichen und aufsichtsrechtlichen Vorschriften im Wertpapiergeschäft für Privatkundinnen und -kunden zu erhalten, die für Anlageberater/-innen zum Sachkundenachweis nach § 1 WpHGMaAnzV erforderlich sind. Das E-Learning vermittelt als Grundlagenschulung die relevanten Vorschriften kompakt in fünf Kapiteln und dient Anlageberaterinnen und -beratern dazu, ihre Sachkunde zu erfüllen und nachzuweisen.

ZIELGRUPPE

Alle Beraterinnen und Berater, die sachkundepflichtig sind, insbesondere Privatkundenbetreuer/-innen mit Standard-Wertpapiergeschäft ohne Vermögensverwaltung, die neu oder wieder einsteigen

IHR NUTZEN

- Sie haben einen Überblick über aktuelle rechtliche Rahmenbedingungen und Anforderungen in der Anlageberatung.
- Sie steigern Ihre Beratungsqualität unter Berücksichtigung der Anforderungen an die Sachkunde.
- Sie sind darüber informiert, wie der Anlageberatungsprozess bei der Erfüllung der WpHG-rechtlichen Anforderungen unterstützt.
- Sie nutzen das E-Learning für einen unabhängigen, komfortablen Sachkundeerwerb – im Dienst oder auf privaten Endgeräten – mit einer Nutzungsdauer von einem Jahr und bestimmen dabei Ihr Lerntempo flexibel selbst.
- Sie weisen Ihre Sachkunde durch die erfolgreiche Teilnahme an einer Abschlussprüfung nach und erhalten einen Nachweis darüber.

HINWEIS(E)

Eine Anrechnung von 3 Zeitstunden ist im Rahmen der Insurance Distribution Directive (IDD) möglich.

Das E-Learning kann ganz einfach und flexibel mit dem Smartphone, Tablet oder Desktop genutzt werden, jederzeit und überall. Es wird jeweils für einen Zeitraum von 12 Monaten freigeschaltet. Einzelne Nutzer und Gruppen können angemeldet werden.

Für die Nutzung des Akademieportals und Bearbeitung von E-Learnings am Standard-Arbeitsplatz in der Sparkasse muss das Windows-Konto Mitglied in der Proxy-Gruppe B3 oder höher sein. Die Vergabe dieser Mitgliedschaften erfolgt durch Ihre IT-Organisation bzw. Ihren PC-Benutzerservice. Der Zugang über einen Aufruf im Browser ist auch über Tablet, Smartphone oder privatem Endgerät möglich. Ein Headset ist nicht erforderlich, aber zu empfehlen.

TERMIN(E)

Start jederzeit möglich

(Laufzeit: 1 Jahr)

DAUER

4 Stunden

PREIS

199 € inkl. Sachkundenachweis

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Jedes Kapitel schließt mit einem Selbsttest ab. In einer abschließenden Lernerfolgskontrolle wird das Gelernte aus allen Kapiteln überprüft. Die erfolgreiche Teilnahme wird als Sachkundenachweis bestätigt.

Über diesen Link können Sie einen ersten Einblick und Eindruck gewinnen:
https://360.articulate.com/review/content/7f596f14-4743-4f90-93f8-851e12cfb822/Review

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 25 Teilnehmenden aus einer Sparkasse je Termin: 149 €

Programm/Inhalt

Zivilrechtliche Grundlagen (Verträge, Vertretung)

Zivilrechtliche Haftung (Schadensausgleich, Schuldfrage)

Aufsichtsbehörden (BaFin, ESMA)

Relevante Gesetze im Detail

- Wertpapierhandelsgesetz
- Mitarbeiteranzeigeverordnung

Rahmenbedingungen und Auswirkungen in der Anlageberatung

- Interessenkonflikte
- Zuwendungen
- Vertriebsvorgaben
- Compliance
- Best Execution
- PRIIPs-VO, PIB, WAI und KID
- Kosten- und Zuwendungstransparenz
- Quick-fix
- Kundeninformation/Prospekte
- Marktmissbrauchsrichtlinie (MAR/MAD)
- Einholung von Kundenangaben
- Äquivalenzcheck
- Finanzinstrumente
- Risikobereitschaft
- Anlageziele
- Zielmarkt
- Nachhaltigkeit
- Geeignetheitserklärung

Abschlussprüfung

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

I. MARKT

03 Private Banking

Tagungen und Foren
Fachseminare / Zertifikatsprogramme
Trainings: Beratung und Vertrieb
Mediale Beratung
Absicherung der Lebensrisiken
Generationenmanagement
Vermögensoptimierung
Altersvorsorge
Immobilienmanagement
Steuern / Recht / VWL
Vermögens- und Vorsorgemanager (VuV)

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

03 PRIVATE BANKING

Tagungen und Foren

Kongress Private Banking

Profitieren Sie von Strategien und Impulsen für das Private Banking von morgen: kompakt, praxisnah und vernetzt. Die Nachfrage nach qualitativ herausragender Beratung im Private Banking ist groß. Mit unserem jährlichen Kongress vermitteln wir Ihnen wichtige Insights für Ihren Erfolg und bieten gleichzeitig ein Forum, Ihr Kompetenznetzwerk durch den Meinungsaustausch mit Branchenexpertinnen und Branchenexperten sowie Kolleginnen und Kollegen zu erweitern.

ZIELGRUPPE

Zertifizierte Financial Consultants; Absolventinnen und Absolventen des Fachseminars Financial Consultant (HFM) sowie Leiter/-innen und Berater/-innen im Private Banking /Vermögensmanagement

IHR NUTZEN

- Sie sind über aktuelle Entwicklungen, die das Geschäft mit vermögenden Privatkundinnen und Privatkunden wesentlich beeinflussen, informiert.
- Sie erörtern mit Spezialistinnen und Spezialisten die daraus resultierenden Auswirkungen und Handlungsempfehlungen für die Sparkasse.
- Sie positionieren sich mit diesem Expertenwissen als kompetente Ansprechpersonen für Ihre Kundinnen und Kunden im Private Banking.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeiter/-innen der Sparkassen-Finanzgruppe sowie externe Spezialistinnen und Spezialisten

HINWEIS(E)

Der Besuch der Fachtagung ist mit zwei Tagen anrechenbar für die Rezertifizierung Financial Consultant.

Für die Teilnehmer/-innen findet am Abend des ersten Veranstaltungstages ein gemeinsames Abendessen bei uns in der Phoenix Lounge statt.

Sofern Sie eine Übernachtung benötigen, können Sie ein Zimmer im direkt neben der Sparkassenakademie NRW gelegenen Hotel Hampton by Hilton buchen. Bis zum 16.10.2026 haben wir für Sie hier ein Zimmerkontingent gesichert. Der Preis beträgt 149,00 € pro Zimmer/Nacht (inkl. Frühstück zzgl. City Tax). Bitte melden Sie sich direkt beim Hotel an - Link: https://www.hilton.com/de/hotels/dtmdhhx-hampton-dortmund-phoenix-see/, wählen den Button "Sonderpreise" aus, bestätigen dort die Gruppenkennnummer „93T“ und buchen dann über den Button „Zimmer & Preise Prüfen". Alternativ können Sie weiterhin beim Hotel auch per Telefon (0231 9479900) oder per Mail (info@hamptondortmund.de) reservieren. Zur schnelleren Abwicklung nennen Sie dabei bitte den Code "Kongress Private Banking – 93T". Weitere Kooperationshotels der Sparkassenakademie NRW finden Sie auf unserer Internetseite unter Tagungszentrum.

TERMIN(E)

23.11.2026 – 24.11.2026 |
Sparkassenakademie NRW

17.11.2027 – 18.11.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

745,00 €
zzgl. Bewirtungspauschale

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Programm/Inhalt

Tag 1: Montag, 23.11.2026

09:30 - 10:00 Uhr	**Get-together**
10:00 - 10:15 Uhr	**Begrüßung & Eröffnung** Carsten Suerken, Sparkassenverband Westfalen-Lippe Sabrina Wissing, Rheinischer Sparkassen- und Giroverband Elisabeth Schnecking, Sparkassenakademie NRW
10:15 - 11:00 Uhr	**Nachhaltigkeit - quo vadis?** Stefan Eich, Deka Bank
11:00 - 11:15 Uhr	**Kommunikationspause**
11:15 - 12:15 Uhr	**Beratung im Private Banking: Status quo PB 3.0 und Praxisbericht** Frank Bauhaus, Deutscher Sparkassen- und Giroverband Tanja Frommert, Sparkasse Dortmund
12:15 - 13:00 Uhr	**Next Generation: Nachwuchskundenkonzept im PB – Best Practice** Sandra Fischer und Daniel Müller, Sparkasse Siegen
13:00 - 14:00 Uhr	**Mittagspause**
14:00 - 14:45 Uhr	**DSGV-Projekt r u d i – aktueller Stand und Ausblick** Markus Brambor, Sparkassenverband Westfalen-Lippe
14:45 - 15:30 Uhr	**Komplexes Immobilienvermögen verantwortungsvoll, professionell und übergabefähig betreuen – Ideen und Lösungen aus dem Family Office** Marc Nilles und Thomas Krahl, Frankfurter Bankgesellschaft
15:30 - 15:45 Uhr	**Kommunikationspause**
15:45 - 16:30 Uhr	**Der ELTIF in der strategischen Asset-Allocation: von Sparkassen gedacht, für Sparkassen gemacht Christian Förster LBBW** Patrick Geraats LBBW AM, Dominik Pfeifferling, LBBW
16:30 - 17:15 Uhr	**Strategische Asset Allocation - Erkenntnisse zur Konstruktion robuster Portfolios** Prof. Dr. Denis Bagbasi, Hochschule für Finanzwirtschaft & Management
17:15 - 17:40 Uhr	**Business Etikette – sicher auftreten** Silke Fudikar
17:40 - 17:45 Uhr	**Fazit & Ausblick** Carsten Suerken, Sparkassenverband Westfalen-Lippe Sabrina Wissing, Rheinischer Sparkassen- und Giroverband
Ab 18:30 Uhr	**Abendveranstaltung in der Phoenix Lounge**

Tag 2: Dienstag, 24.11.2026

08:30 - 09:00 Uhr	**Get-together**
09:00 - 10:30 Uhr	**Vermögen & Steuern 2026 – Vermögensrendite nach Steuern – Impulse für die Beratungspraxis** Klaus Michalowski, Steuerberater - Wirtschaftsmediator - Family Officer
10:30 - 10:45 Uhr	**Kommunikationspause**
10:45 - 11:30 Uhr	**Brennpunkt Erbschaftsteuer und Vermögensnachfolge – Karlsruhe im Blick, Generationen im Gespräch** Klaus Michalowski, Steuerberater - Wirtschaftsmediator - Family Officer
11:30 - 12:15 Uhr	**Was Unternehmerfamilien von einer Private Banking-Beratung wirklich erwarten** Benjamin Lavarde, Lavarde Consulting
12:15 - 12:30 Uhr	**Neue Karrierewege in der Private Banking-Beratung** Elisabeth Schnecking, Sparkassenakademie NRW
12:30 - 13:15 Uhr	**Mittagspause**
13:15 - 14:45 Uhr	**Update: Regulatorik und Haftungsrecht im Private Banking** Prof. Dr. Peter Balzer, Rechtsanwalt
14:45 - 15:00 Uhr	**Kommunikationspause**
15:00 - 16:00 Uhr	**Loslaufen, bevor der Staffelstab ankommt - Next Gen im Private Banking** Daniel Robert, Deka Bank
16:00 - 16:15 Uhr	**Fazit & Ausblick** Carsten Suerken, Sparkassenverband Westfalen-Lippe Sabrina Wissing, Rheinischer Sparkassen- und Giroverband Elisabeth Schnecking, Sparkassenakademie NRW

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

03 PRIVATE BANKING

Fachseminare / Zertifikatsprogramme

Zusätzliche LEK-Tage

Fachseminar Financial Consultant (HFM)

Fachseminare ermöglichen eine umfassende Qualifizierung für Spezialistenaufgaben. Eng verzahnt mit der Praxis und in kompakter Form wird hier das erforderliche Know-how "auf den Punkt" gebracht. In einer Kombination aus Präsenz- und Onlineseminaren sowie zeitlich flexiblen Selbstlernphasen wird das vermittelte Wissen mit hohem Mehrwert für die Praxis angewendet.

Das **Fachseminar Financial Consultant** ist seit vielen Jahren ein fester Bestandteil des Bildungsprogramms der Sparkassenakademien in ganz Deutschland. Teilnehmerinnen und Teilnehmern können das jetzt neu ausgerichtete Fachseminar - nach erfolgreicher Akkreditierung in 2024 - als erstes Level für die Zertifizierung beim Financial Planning Standards Board Deutschland e.V. (FPSB Deutschland) zum **CERTIFIED FINANCIAL PLANNER®** anrechnen lassen.

Neben einer zunehmenden Regulierung zeigt sich im Finanzdienstleistungssektor auch ein klarer Trend zu höheren Ansprüchen an komplexere Kundenberatungen, Fachwissen, Professionalisierung und Akademisierung. Dauerhaft nachhaltige Differenzierung vom Wettbewerb und Kundenbindung kann heute nur noch durch entsprechende Beratungsqualität erreicht werden. Im Rahmen des **Projektes Private Banking 2.0** wurde daher auch die Empfehlung ausgesprochen, die bestehende Bildungsarchitektur in Richtung des internationalen Titels **CERTIFIED FINANCIAL PLANNER®** zu öffnen.

ZIELGRUPPE

- Mitarbeiter/-innen im Sparkassen-Vermögensmanagement/Private Banking, die für den Aufbau von Kundenbeziehungen im gehobenen Segment des Vermögensmanagements und für die ganzheitliche Kundenbetreuung verantwortlich sind oder werden sollen
- Das Level I mit dem Abschluss "Financial Consultant (HFM)" steht grundsätzlich allen Private Banking Beratenden offen.

IHR NUTZEN

- Sie qualifizieren sich für eine lebensphasenbezogene Betreuung von Kunden im gehobenen Segment des Vermögensmanagements bzw. Private Banking.
- Sie erwerben umfassende praxisbezogene Kenntnisse, um Ihre Kunden, ein anspruchsvolles Klientel, systematisch und ganzheitlich zu beraten und zu betreuen.
- Sie erarbeiten individuelle Lösungen für alle finanziellen Bedarfsfelder in den jeweiligen Kundensituationen.
- Sie ergänzen bzw. aktualisieren die erforderlichen Kenntnisse bezüglich der Sachkunde in der Anlageberatung.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Erfolgreicher Besuch des Fachseminars Individualkundenbetreuung (Angebotsnummer 02.100 oder 02.110), alternativ: Kenntnisse entsprechend den Inhalten der o. g. Fachseminare
- 3- jährige Berufserfahrung im Bereich Private Banking, Vermögens- bzw. Anlageberatung

TERMIN(E)

2602_Nr._9 | 04.11.2026 – 04.06.2027 |

E-Learning (04.11.2026 - 04.06.2027)
Level 0 (04.11. - 06.11.2026)
Level 0 - Prüfung (04.12.2026)
Level 1-1 (11.01. - 16.02.2027)
Level 1-1 Prüfung (12.03.2027)
Level 1-2 (05.04. - 10.05.2027)
Level 1-2 Prüfung (04.06.2027)

2701_Nr._10 | 18.10.2027 – 30.06.2028 |

E-Learning (18.10.2027 - 30.06.2028)
Level 0 (17.10. - 20.10.2027)
Level 0 - Prüfung (03.12.2027)
Level 1-1 (01.01.2000 - 15.02.2028)
Level 1-1 Prüfung (31.03.2028)
Level 1-2 (03.04. - 24.05.2028)
Level 1-2 Prüfung (30.06.2028)

2702_Nr._11 | 08.11.2027 – 30.06.2028 |

E-Learning (08.11.2027 - 30.06.2028)
Level 0 (08.11. - 10.11.2027)
Level 0 - Prüfung (03.12.2027)
Level 1-1 (01.01.2000 - 22.02.2028)
Level 1-1 Prüfung (31.03.2028)
Level 1-2 (03.04. - 31.05.2028)
Level 1-2 Prüfung (30.06.2028)

DAUER

26 Tage

PREIS

7.500,00 €
zzgl. Mittagspauschale

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Dozentinnen und Dozenten aus Wissenschaft und Praxis mit ausgewiesener Expertise in ihrem jeweiligen Fachgebiet und viel Praxiserfahrung

HINWEIS(E)

IDD-Anrechnung: Es können insgesamt 15 Zeitstunden im Rahmen der Insurance Distribution Directive (IDD) angerechnet werden, 180 min für das Basisseminar und 720 min für Level 1.

Um einen reibungslosen, guten Austausch bei den Live-Online-Modulen zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html

KONTAKT

ANMELDUNG



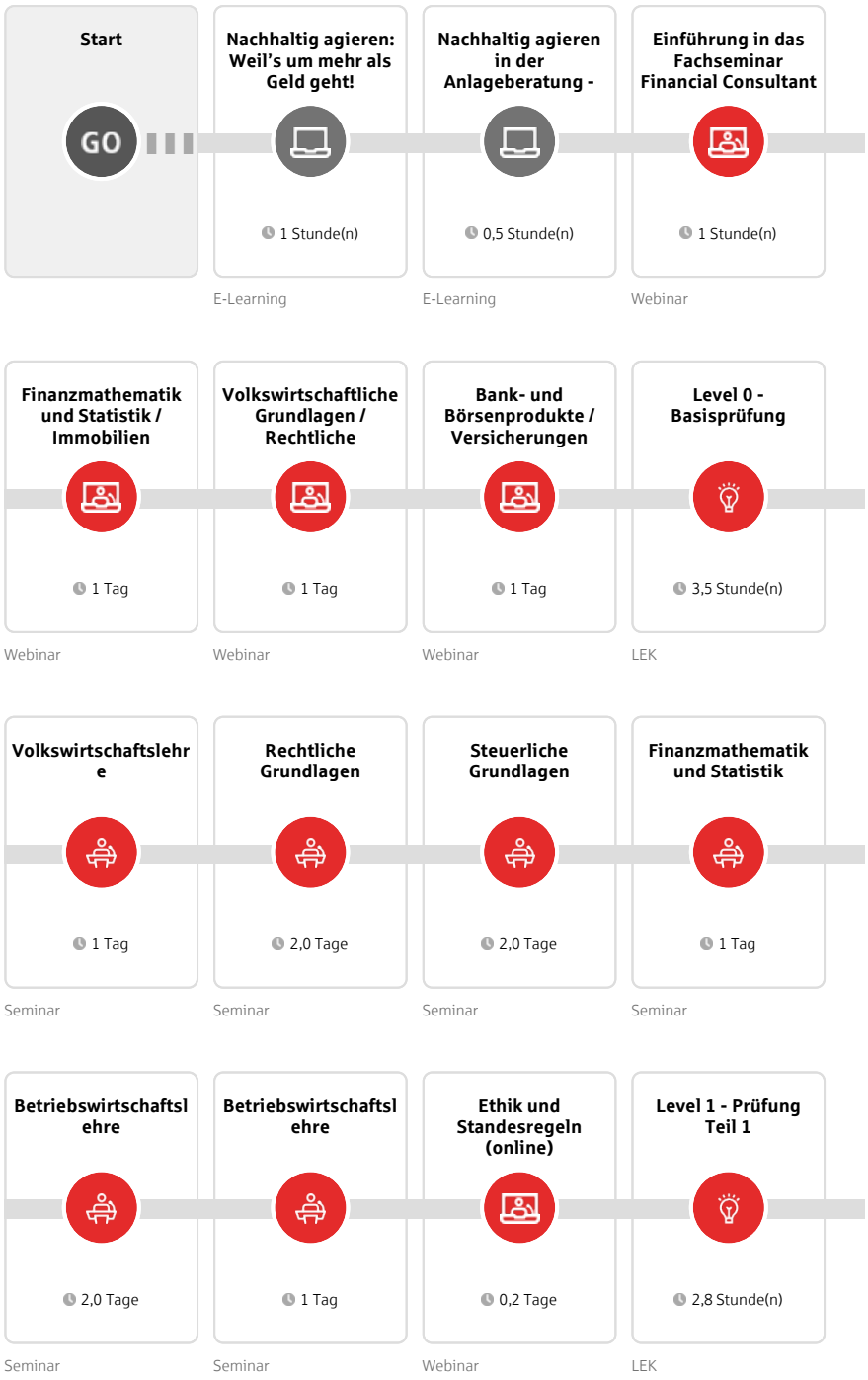
Laura Stern
0231 22240-720
laura.stern@ska.nrw

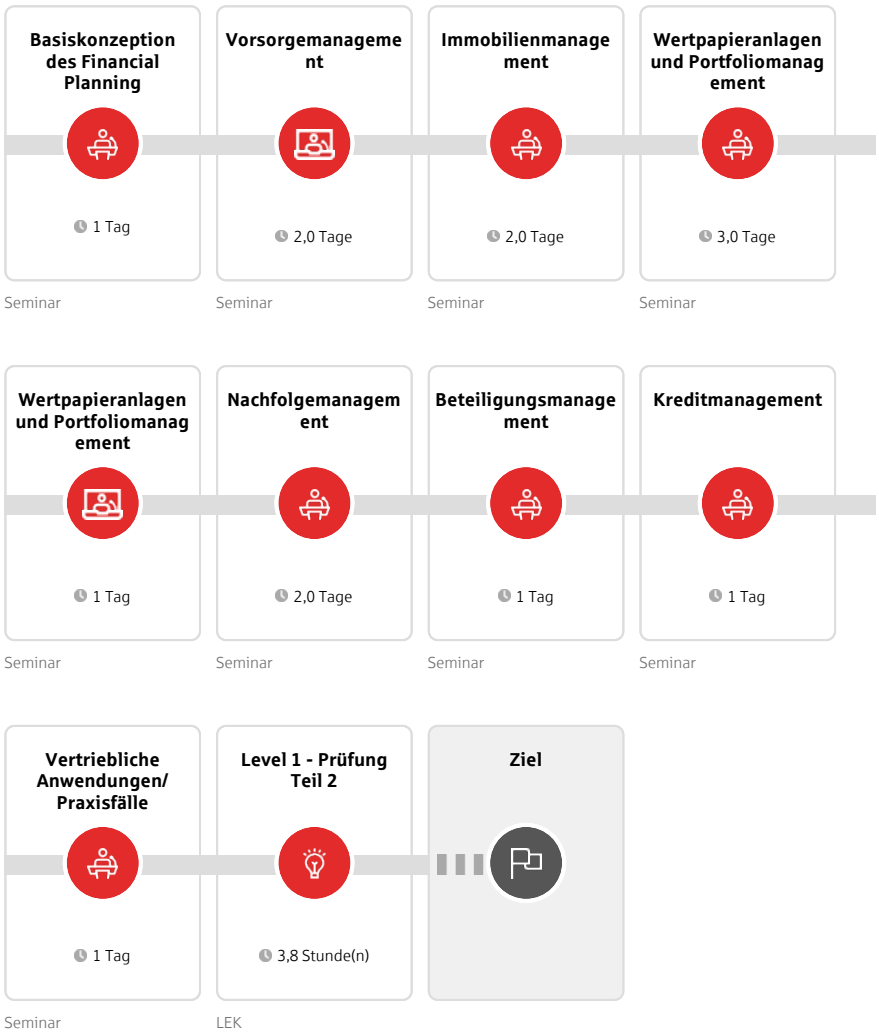
INHALTE



Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Ihre Lernreise: Fachseminar Financial Consultant (HFM)




Basiskonzeption des Financial Planning
1 Tag
Seminar
Vorsorgemanagement
2,0 Tage
Seminar
Immobilienmanagement
2,0 Tage
Seminar
Wertpapieranlagen und Portfoliomanagement
3,0 Tage
Seminar
Wertpapieranlagen und Portfoliomanagement
1 Tag
Seminar
Nachfolgemanagement
2,0 Tage
Seminar
Beteiligungsmanagement
1 Tag
Seminar
Kreditmanagement
1 Tag
Seminar
Vertriebliche Anwendungen/ Praxisfälle
1 Tag
Seminar
Level 1 - Prüfung Teil 2
3,8 Stunde(n)
LEK
Ziel

Programm/Inhalt

Level 0 - Basiswissen

- Volkswirtschaftliche Grundlagen
- Rechtliche Grundlagen
- Finanzmathematik und Statistik
- Bank- und Börsenprodukte
- Immobilien
- Versicherungen

Level I Financial Consultant - Interdisziplinäre Grundlagen

- Betriebswirtschaftslehre
- Volkswirtschaftslehre
- Finanzmathematik und Statistik
- Steuerliche Grundlagen
- Rechtliche Grundlagen
- Ethik

Level I Financial Consultant - Privates Finanzmanagement

- Basiskonzeption des Financial Planning
- Immobilienmanagement
- Kreditmanagement
- Beteiligungsmanagement
- Portfoliomanagement
- Vorsorgemanagement
- Nachfolgemanagement

Unser Qualifizierungsziel ist es, Ihnen höchste Kompetenz im Umgang mit vermögenden Kunden zu vermitteln. Die Lehrinhalte des **Levels I** mit dem Abschluss **"Financial Consultant (HFM)"** konzentrieren sich dabei auf **alle Leistungsfelder** der Private Banking Beratung und bilden die Grundlage für eine erfolgreiche, langfristige Anlageberatung und Vermögensverwaltung für vermögende Privatkunden und Unternehmer.

Die erfolgreiche Teilnahme am Level I „Financial Consultant“ ist Voraussetzung, um sich **für das Level II (Financial Planner) an der Hochschule für Finanzwirtschaft & Management** anmelden zu können. Der erfolgreiche Abschluss beider Level ermöglicht den Teilnehmern und Teilnehmerinnen die Zertifizierung beim Financial Planning Standards Board Deutschland e.V. (FPSB Deutschland) zum **CERTIFIED FINANCIAL PLANNER®.** Das CERTIFIED FINANCIAL PLANNER®-Zertifikat ist Ausdruck höchster Qualifikation. Finanzberatende mit diesem Titel zählen zu der Elite in der Finanzbranche.

Zertifizierung beim FPSB Deutschland

Wenn Sie nach dem erfolgreichen Abschluss des **Level I „Financial Consultant (HFM)“** auch das **Level II "Financial Planner (HFM)"** an der Hochschule für Finanzwirtschaft & Management erfolgreich abgeschlossen und auch die Zentralprüfung des FPSB Deutschland bestanden haben, können Sie einen **Antrag zur Zertifizierung und Mitgliedschaft im FPSB Deutschland** stellen.

Neben der Zertifizierung zum **CERTIFIED FINANCIAL PLANNER®** können Sie **auch die Zertifizierung zum EFA European Financial Advisor®** und **DIN ISO 22222-Zertifizierung** durch den FPSB Deutschland beantragen.

Zur **Beantragung der Zertifizierung** und der damit verbundenen Mitgliedschaft im FPSB Deutschland finden Sie auf der Website des FPSB Deutschland eine **Informationsbroschüre**.

*Das Qualifizierungsprogramm „Financial Consultant (HFM) | Financial Planner (HFM)“ in Kooperation mit den regionalen Sparkassenakademien wurde 2024 durch das Financial Planning Standards Board Deutschland e.V. erfolgreich akkreditiert. Ziel der Akkreditierung ist die Erlaubnis, ein Programm zur Vorbereitung auf die Zertifizierung zum EFPA European Financial Advisor® EFA und /oder zum CERTIFIED FINANCIAL PLANNER®-Professional durchzuführen. Laufende und vergangene Jahrgänge des Qualifizierungsprogramms der HFM in Kooperation mit den regionalen Sparkassenakademien wurden rückwirkend akkreditiert. CFP® und CERTIFIED FINANCIAL PLANNER® sind außerhalb der USA Eigentum des Financial Planning Standards Board Ltd. und werden Einzelpersonen verliehen, die die Zertifizierungsvoraussetzungen erfüllen und kontinuierlich unter Beweis stellen. Zertifizierungsgeber in Deutschland ist das Financial Planning Standards Board Deutschland e.V..

Fresh-up FPSB-Zentralprüfung 2026 (online)

Sie haben das Fachseminar Financial Consultant (HFM) erfolgreich abgeschlossen und möchten sich zukünftig zum CERTIFIED FINANCIAL PLANNER®, EFPA European Financial Advisor® EFA oder zum Geprüften privaten Finanzplaner nach DIN ISO 22222 zertifizieren? Mit unserem Fresh-up für die Zentralprüfung können Sie die letzten Unsicherheiten beseitigen. Nutzen Sie dieses zentral angebotene Online-Seminar, das sich ausschließlich an erfolgreiche Absolventinnen und Absolventen des Fachseminars Financial Consultant (HFM) richtet, zur Vorbereitung auf die FPSB-Zentralprüfung. Die nächste FPSB-Zentralprüfung findet am 5. September 2026 in Frankfurt statt (Anmeldung beim FPSB über www.fpsb.de).

ZIELGRUPPE

Absolventinnen und Absolventen des Fachseminars Financial Consultant (HFM), die sich zum CERTIFIED FINANCIAL PLANNER®, EFPA European Financial Advisor® EFA oder zum Geprüften privaten Finanzplaner nach DIN ISO 22222 zertifizieren lassen möchten

IHR NUTZEN

- Sie informieren sich über den Ablauf und die Besonderheiten der FPSB-Zentralprüfung.
- Sie erhalten grundsätzliche Hinweise und Tipps zum Beantworten der Prüfungsfragen.
- Sie klären offene Fragen.
- Sie besprechen einige ausgewählte fachliche Inhalte kurz und knapp.

IHR REFERENT

Boris Niekammer, Rothorn Trust AG

CEO Rothorn Capital AG

HINWEIS(E)

Veranstalter des Webinars am 13.07.2026 ist die Sparkassenakademie in NRW.

Für Ihre Anmeldung zur FPSB-Zentralprüfung sowie für weitere Infos kontaktieren Sie bitte direkt die Geschäftsstelle des FPSB:
Financial Planning Standards Board Deutschland e. V.
Fon: (069) 9055938-0
E-Mail: info@fpsb.de
Internet: www.fpsb.de

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

3 Stunden

PREIS

95,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Laura Stern
0231 22240-720
laura.stern@ska.nrw

INHALTE



Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Programm/Inhalt

Ablauf und Besonderheiten der FPSB-Zentralprüfung

Klären offener Fragen

Eingehen auf die relevantesten Prüfungsfächer und ausgewählte fachliche Inhalte

Grundsätzliche Hinweise und Tipps zum Beantworten der Prüfungsfragen

Wichtig zu wissen:
Eine vollständige Aufarbeitung aller möglichen Inhalte der Zentralprüfung kann in Anbetracht der Zeit und der Vielzahl an Themen nicht dargestellt werden.

Zertifizierung als EFPA European Financial Advisor® EFA oder
Zertifizierung als CERTIFIED FINANCIAL PLANNER®-Zertifikatsträger
Prüfungsdauer: 160 Minuten zzgl. Lesezeit
Prüfungsgebühr: EUR 600,– zzgl. 19% MwSt. (Gesamt: EUR 714,–)

52. Zentralprüfung 05.09.2026
53. Zentralprüfung 06.03.2027

Zertifikatsübergabe Financial Consultant (HFM)

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

0,5 Tage

PREIS

KONTAKT

ANMELDUNG



Laura Stern
0231 22240-720
laura.stern@ska.nrw

INHALTE



Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Programm/Inhalt

17:30 bis 18:00 Uhr **Get-together**

18:00 bis 18:45 Uhr **Begrüßung**

Laudatio

Übergabe der Zertifikate und Zeugnisse

18:45 bis 21:00 Uhr **Gemeinsames Abendessen**

Fachseminar Generationenberatung (HFM)

Die Kundenanforderungen wachsen – Themen wie Vorsorge, Nachfolge und Vermögensweitergabe werden komplexer und wichtiger. Hier setzt das Fachseminar Generationenberatung an, das wir in Kooperation mit der Hochschule für Finanzwirtschaft & Management (HFM) als Level 1 eines zweistufigen Qualifizierungsprogramms anbieten.

ZIELGRUPPE

Berater/-innen im Private Banking und im Individualkundengeschäft, die sich perspektivisch auf das Aufgabenfeld Generationenberatung fokussieren wollen oder bereits in diesem Themenkomplex aktiv sind

IHR NUTZEN

- Sie sind in der Lage, Ihre hochvermögende Kundschaft professionell bei der Nachfolgeplanung zu unterstützen – rechtlich fundiert, steuerlich durchdacht und praxisnah.
- Sie erweitern Ihr Beratungsspektrum, vertiefen Ihre Beratungskompetenz und positionieren sich als kompetente Ansprechperson.
- Sie können im komplexen Beratungsprozess passgenaue Gestaltungsmöglichkeiten sicher anbieten sowie erfolgreich kommunizieren und stärken damit nachhaltig die Kundenbindung.

VORAUSSETZUNG(EN)

Für die Teilnahme an Level 1 „Generationenberatung (HFM)“ ist ein Abschluss als Sparkassenfachwirt/-in (oder vergleichbarer Kenntnisstand) und eine entsprechende Berufserfahrung erforderlich.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Expertinnen und Experten aus der Sparkassen-Finanzgruppe mit ausgewiesener Expertise in ihrem jeweiligen Fachgebiet und viel Praxiserfahrung

HINWEIS(E)

Der erfolgreiche Abschluss „Generationenberaterin/Generationenberater (HFM)“ ermöglicht bereits die Teilnahme an der schriftlichen Zentralprüfung des FPSB Deutschland für die Zertifizierung* (siehe Programm/Inhalt) zum CERTIFIED GENERATIONS ADVISOR CGA® und öffnet den Weg zum Level 2 an der HFM mit dem Abschluss „Estate Planner (HFM)“. Das gesamte zweistufige Programm ermöglicht die Zertifizierung* (siehe Programm/Inhalt) zum weltweit anerkannten Gütesiegel CERTIFIED FOUNDATION AND ESTATE PLANNER CFEP® durch das Financial Planning Standards Board Deutschland e.V. (FPSB Deutschland).

Diese Qualifizierung ist grundsätzlich nur als Gesamtpaket buchbar. In Einzelfällen ist eine modulare Buchung von Level 1 oder Level 2 möglich. Dabei kann jedoch kein Rabatt gewährt werden.

Im Rahmen der Insurance Distribution Directive (IDD) können 4 Zeitstunden angerechnet werden.

TERMIN(E)

23.02.2027 – 04.06.2027 | Sparkassenakademie NRW

Block 1 (23.02. - 26.02.2027)
Block 2 (15.03. - 16.03.2027)
Block 3 (20.04. - 22.04.2027)
Lernerfolgskontrolle (Level 1) (04.06.2027)

DAUER

9 Tage

PREIS

4.290 € (rabattiert 4.090 € für Level 1, Gesamtpaketpreis 9.280 € für Level 1 + 2)

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Wichtiger Hinweis für Absolventinnen und Absolventen des bisherigen Generationenberater-Lehrgangs an der HFM:
Da das Curriculum im Fachseminar Generationenberatung gezielt auf die Zentralprüfung des FPSB Deutschland abgestimmt ist, empfehlen wir dringend, das Programm nochmals zu absolvieren. Für eine wiederholte Teilnahme bieten wir jetzt einen attraktiven Preisnachlass.

Programm/Inhalt

Level 1 GENERATIONENBERATUNG

Elemente der Vermögensnachfolge

- Gesetzliche Erbfolge
- Gewillkürte Erbfolge
- Erbschaftsteuerliche Konsequenzen des Erbfalls und Bewertungsrecht

Gestaltungsmöglichkeiten innerhalb der privaten Vermögensnachfolge

- Problembereiche der privaten Vermögensnachfolge
- Rechtliche Gestaltungsmodelle
- Steuerliche Gestaltungsmodelle nach Eintritt des Erbfalles
- Übertragungsstrategien im Wege der vorweggenommenen Erbfolge
- Einkommen- und erbschaftsteuerliche Auswirkungen der Gestaltungsalternativen
- Liquiditätsaspekte bei der privaten Vermögensnachfolge und möglicher Gestaltungsalternativen
- Produktlösungen im Rahmen der Gestaltung der privaten Vermögensnachfolge

Institutionelle Rahmenbedingungen bei der Vermögensnachfolge

- Haftungsrechtliche Grundlagen und rechtliche Rahmenbedingungen
- Die Bank im Erbfall
- Kostenoptimierung in Nachlassangelegenheiten

Beratungsansatz bei der Vermögensnachfolge

- Prozess der Generationenberatung und des Estate Planning
- Ethik
- Ergänzende Aspekte in der Generationenberatung und im Estate Planning

Kommunikation und Mediation

- Tabuthema Tod
- Kommunikation
- Mediation als Streitschlichtungsverfahren

Fallübungen zu Beratungsansätzen und Praxisfälle in der privaten Vermögensnachfolge

Level 2 ESTATE PLANNING

findet an der Hochschule für Finanzwirtschaft & Management (HFM) in Bonn statt. Für detaillierte Informationen besuchen Sie Qualifizierungsprogramm Generationenberatung-Estate-Planning (HFM) **oder wenden sich an die Verantwortlichen der HFM: Prof. Dr. Denis Bagbasi (denis.bagbasi@s-hochschule.de) und Safiyya Tennigkeit (safiyya.tennigkeit@s-hochschule.de)**

* Das Qualifizierungsprogramm der Hochschule für Finanzwirtschaft & Management (HFM) in Kooperation mit regionalen Sparkassenakademien wurde zur Akkreditierung durch das Financial Planning Standards Board Deutschland e.V. (FPSB Deutschland) angemeldet. Ziel der Akkreditierung ist die Erlaubnis, ein Programm zur Vorbereitung auf die Zertifizierung zum CGA® CERTIFIED GENERATIONS ADVISOR und/oder zum CERTIFIED FOUNDATION AND ESTATE PLANNER-Professional durchführen zu können. Die HFM in Kooperation mit regionalen Sparkassenakademien arbeitet im Rahmen des Akkreditierungsprozesses mit dem FPSB Deutschland zusammen. Erst nach erfolgreichem Abschluss des Akkreditierungsprozesses kann garantiert werden, dass das Qualifizierungsprogramm zur Zertifizierung zum CGA® CERTIFIED GENERATIONS ADVISOR oder zum CERTIFIED FOUNDATION AND ESTATE PLANNER-Professional vorbereitet. Es ist jedoch beantragt, laufende und vergangene Jahrgänge des Programms der HFM in Kooperation mit regionalen Sparkassenakademien rückwirkend zu akkreditieren.

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

03 PRIVATE BANKING

Trainings: Beratung und Vertrieb

Behavioral Finance: die Psychologie der Anlageentscheidung - Kundengespräche in Zeiten der Unsicherheit

Gerade jetzt in Zeiten unsicherer Märkte spielt die Psychologie bei Anlageentscheidungen eine große Rolle. Sie wollen wissen, womit sich Behavioral Finance beschäftigt? Sie möchten Ihre Kundinnen und Kunden verstehen und deren Entscheidungsverhalten im Rahmen von Anlagepräferenzen kennen? Mit diesen Erkenntnissen können Sie Ihren Kundinnen und Kunden zu ökonomisch besseren Entscheidungen verhelfen und damit Kundengespräche effektiver führen.

ZIELGRUPPE

Individualkundenberater/-innen, Berater/-innen im Private Banking und zertifizierte Financial Consultants

IHR NUTZEN

- Sie kennen typische Verhaltensmuster Ihrer Kundinnen und Kunden bei Anlageentscheidungen.
- Sie sind in der Lage, mit Handlungspanik und subjektivem Kränkungsempfinden auf Kundenseite umzugehen und diese Erkenntnisse in der Praxis zu nutzen.
- Sie können aus den zehn wichtigsten Entscheidungsfallen Anlageempfehlungen für Kundinnen und Kunden ableiten.

IHR REFERENT

Gisbert Straden, training at work lake of constance

Lehrbeauftragter an der Hochschule für Management BSP Businessschool Berlin Potsdam mit langjährigen Erfahrungen in der Private-Banking-Beratung.

HINWEIS(E)

Diese Veranstaltung ist mit einem Tag anrechenbar für die Rezertifizierung Financial Consultant.

TERMIN(E)

01.03.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

485,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Programm/Inhalt

Definition und Einführung ins Forschungsgebiet Behavioral Finance

Psychologie des Anlageverhaltens

Typische Entscheidungsfallen für Anlegerinnen und Anleger

Die zehn wichtigsten Entscheidungsfallen identifizieren und nutzen

Ableiten von Anlageempfehlungen aus den wichtigsten Fallen

Hinweise zur Anlageentscheidung

Anlegerverhalten in Krisenzeiten

Emotionaler Verlauf von Krisen

Umgang mit subjektiven Kränkungserscheinungen im Kundengespräch

Der Beratungsprozess im Private Banking - das Strategiegespräch sicher und kompetent führen

Der Beratungsprozess Private Banking entwickelt sich weiter. Mit einer professionellen und erfolgreichen Vernetzung im Sinne der „360-Grad-Beratung“ dient das Strategiegespräch der Identifizierung von Kundenzielen und Kernhandlungsfeldern. Damit verkörpert es den optimalen Einstieg in die Beratung.
Informieren Sie sich hier auch über Aktuelles aus dem DSGV-Projekt Private Banking.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen im Private Banking; (Zertifizierte) Financial Consultants

IHR NUTZEN

- Sie können Beratungsgespräche im Rahmen des Beratungsprozesses Private Banking kompetent und sicher führen.
- Sie sind in der Lage, komplexe Kundensituationen im Private Banking unter dem Aspekt der Kernberatungsthemen ganzheitlich zu betrachten.
- Sie können individuelle Anknüpfungspunkte für zielführende Vertiefungsgespräche in den Leistungsfeldern aufgreifen.

IHR REFERENT

Ernst Biedermann, eb training-consulting

Estate Planner (GeNe-Institut), Bankbetriebswirt (IHK), Innovationsmanager (IHK), Versicherungsfachmann (BVW), Fach- und Vertriebstrainer

HINWEIS(E)

Dieses Seminar ist anrechenbar für die Rezertifizierung Financial Consultant.
Es kann auch inhouse in Ihrer Sparkasse durchgeführt werden.

TERMIN(E)

16.02.2027 – 17.02.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

850,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Programm/Inhalt

Den Beratungsprozess kennenlernen und verinnerlichen

Bedarf und Motive der Private-Banking-Kundschaft analysieren und vertiefen

Positionierung der Private-Banking-Beraterin bzw. des Private-Banking-Beraters

Das Leistungsversprechen als Basis für die Zusammenarbeit

Das Strategiegespräch - Aufbau, Anwendung und Ziele

Professionelle Gesprächsvorbereitung mit unterschiedlichen Methoden

Bedarfs- und kundenorientierte Gesprächsführung mit dem Strategiegespräch in OSPlus_neo

Das Gesprächsprotokoll - Aufbau, Anwendung und Ziele

Erhebung der Kernberatungsfelder: nach dem Strategiegespräch ist vor dem Vertiefungsgespräch

Ausblick auf Veränderungen aus dem DSGV-Projekt Private Banking

Der Unternehmer als Private Banking Kunde

Ausgewählte Spezialthemen bieten wir in Kooperation mit der Sparkassenakademie Niedersachsen an:
Wenn der Unternehmer mit seinem Privatvermögen im Private Banking betreut wird, ergeben sich häufig andere Beratungsbedürfnisse und Schwerpunkte als bei den klassischen Privatkunden. Der Unternehmer als Private Banking Kunde steht in diesem Seminar im Fokus. Die Veranstaltung findet in Hannover statt.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen im Bereich Private Banking und zertifizierte Financial Consultants

IHR NUTZEN

- Sie lernen die spezifischen Beratungsbedürfnisse kennen, wenn der Unternehmer mit seinem Privatvermögen im Private Banking betreut wird.
- Sie vertiefen Beratungsansätze anhand von Fallbeispielen.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Claudia Piepenbrink, Sparkasse Osnabrück

HINWEIS(E)

Das Seminar ist mit einem Tag anrechenbar für die Rezertifizierung Financial Consultant.

Die Veranstaltung bieten wir in Kooperation mit der Sparkassenakademie Niedersachsen an. Sie wird in Hannover stattfinden. Bitte melden Sie direkt über deren Buchungsportal (Webcode SM1310) online an. Zur Anmeldung: https://portal.svn.de

Wenn Sie sich bisher noch nicht für das Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen registriert haben, so können Sie formlos über die E-Mail-Adresse akademiemail@svn.de oder telefonisch (Tel.: 0511 3603 501) einen Zugang beantragen.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

450,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Programm/Inhalt

- **Die Sprache des Unternehmers sprechen**
- **Welche Unterlagen sollen zwingend in die Beratung mit einbezogen werden?**
- **Einkommensteuerliche Aspekte unter Berücksichtigung von Rechtsformen, Betriebsaufspaltungen usw.**
- **Kapitalanlagen im Betriebsvermögen vs. Privatvermögen**
- **Liquiditätsversorgung im Ruhestand**
- **Unternehmensnachfolgeplanung aus dem Blickwinkel der eigenen Absicherung im Ruhestand**
- **Notfallkoffer**

Unternehmerkundenberatung - effiziente Datenaufnahme und Aggregation in der 360-Grad-Beratung

Eine der größten ungenutzten Ertragsquellen im Private Banking ist die strategische Begleitung und themenübergreifende Beratung vermögender Unternehmerinnen und Unternehmer. Qualifizieren Sie sich in vier Praxismodulen strategisch, ganzheitlich und vertrieblich wirksam zur ersten Ansprechperson auf der Firmen- und Privatseite. Der erste Praxisworkshop legt den *Schwerpunkt auf Datenaufnahme und Aggregation*.

ZIELGRUPPE

Beratende im Private Banking und Firmenkundengeschäft, die mit vermögenden Unternehmerinnen und Unternehmern und familiär geführten Unternehmen arbeiten und sich als erste Ansprechperson strategisch positionieren möchten

IHR NUTZEN

- Sie kennen die notwendigen Schritte, um die Daten der Kundin/des Kunden ertragsorientiert zu verarbeiten.
- Sie sind in der Lage, die zentralen Lebensziele der Kundin/des Kunden detailliert zu erarbeiten.
- Sie können auf Gesamtvermögensebene transparent und kundenzentriert visualisieren, um komplexe Kundensysteme in der Beratung transparent und nachvollziehbar zu machen.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Hubert Hoffmann, AEQUICON Family Office GmbH
  Gesellschafter-Geschäftsführer eines Multi Family Office mit über zwanzig Jahren Berufserfahrung im Finanzwesen; CFP®, CFEP®, CGA®, Testamentsvollstrecker (FS), Stiftungsberater/Stiftungsmanager (EBS), Zertifizierter Family Officer (FvF), Certified Mergers and Acquisitions Professional (FS)
- Benjamin Lavarde, Lavarde Consulting
  Training. Consulting. Advisory. CFP®, CFEP®, Mergers and Acquisitions Professional und Master im Wealth Management

HINWEIS(E)

Das Seminar ist ein Modul der Seminarreihe 03.290. Bitte buchen Sie unter der Angebotsnummer 03.290.

Dieser Praxisworkshop ist anrechenbar für die Rezertifizierung Financial Consultant bzw. CERTIFIED FINANCIAL PLANNER® und andere FPSB-Zertifikatsträger/-innen (voraussichtlich mit 19,5 CPD-Credits).

TERMIN(E)

siehe Hinweise

DAUER

3 Tage

PREIS

siehe Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Programm/Inhalt

Aufstellung des Kundensystems Familie - Vermögen - Ziele und Darstellung der Gesamtzusammenhänge

Beratungs- und ertragsorientierte Verarbeitung der Daten der Kundin/des Kunden

Detaillierte, vertriebswirksame Erarbeitung der Lebensziele der Kundin/des Kunden

Transparente und kundenzentrierte Visualisierung der Zusammenhänge als Grundlage der strategischen Begleitung

Wir empfehlen, 19,5 CPD-Credits anzurechnen:
5 CPDs | 1.3a - Basiskonzeption des Financial Planning | Konzept
8 CPDs | 1.3b - Basiskonzeption des Financial Planning | Methodik
2 CPDs | 1.4c - Strategische Ausrichtungen von Financial Planning | Konzeptionelle Aspekte
4,5 CPDs | 1.6a - Marketing und Kommunikation

Unternehmerkundenberatung - nutzenorientierte Analyse und Visualisierung in den Themenplänen

Eine der größten ungenutzten Ertragsquellen im Private Banking ist die strategische Begleitung und themenübergreifende Beratung vermögender Unternehmerinnen und Unternehmer. Qualifizieren Sie sich in vier Praxismodulen strategisch, ganzheitlich und vertrieblich wirksam zur ersten Ansprechperson für Unternehmerfamilien. Der zweite Praxisworkshop legt den *Schwerpunkt auf Analyse und Visualisierung in den Themenplänen*.

ZIELGRUPPE

Beratende im Private Banking und Firmenkundengeschäft, die mit vermögenden Unternehmerinnen und Unternehmern und familiär geführten Unternehmen arbeiten und sich als erste Ansprechperson strategisch positionieren möchten

IHR NUTZEN

- Sie können komplexe Vermögen mit Blick auf die Gesamtvermögensebene der Familie und deren Ziele analysieren und priorisieren.
- Sie sind in der Lage, systematisch und praxisorientiert mit vertieftem Expertenwissen in den Themenplänen auf Augenhöhe zu beraten.
- Sie nutzen effiziente Beratungsprozesse und kennen methodische Werkzeuge, um komplexe Kundensysteme zu visualisieren.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Hubert Hoffmann, AEQUICON Family Office GmbH
  Gesellschafter-Geschäftsführer eines Multi Family Office mit über zwanzig Jahren Berufserfahrung im Finanzwesen; CFP®, CFEP®, CGA®, Testamentsvollstrecker (FS), Stiftungsberater/Stiftungsmanager (EBS), Zertifizierter Family Officer (FvF), Certified Mergers and Acquisitions Professional (FS)
- Benjamin Lavarde, Lavarde Consulting
  Training. Consulting. Advisory. CFP®, CFEP®, Mergers and Acquisitions Professional und Master im Wealth Management

HINWEIS(E)

Das Seminar ist ein Modul der Seminarreihe 03.290. Bitte buchen Sie unter der Angebotsnummer 03.290.

Dieser Praxisworkshop ist anrechenbar für die Rezertifizierung Financial Consultant bzw. CERTIFIED FINANCIAL PLANNER® und andere FPSB-Zertifikatsträger/-innen.

TERMIN(E)

siehe Hinweise

DAUER

3 Tage

PREIS

siehe Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Programm/Inhalt

Standardisierte und effiziente Analyse von Vermögen, Familie und Zielen sowie Implikationen für Gestaltungsbedarf

Analyse des Gesamtsystems zur Identifikation und Priorisierung von Beratungsbedarf und Nutzenmaximierung

Praxiswerkzeuge, Prozess- und Methodenkompetenz

Unternehmerkundenberatung - effiziente Umsetzung und Ertragsausschöpfung in der ganzheitlichen Beratung

Eine der größten ungenutzten Ertragsquellen im Private Banking ist die strategische Begleitung und themenübergreifende Beratung vermögender Unternehmerinnen und Unternehmer. Qualifizieren Sie sich in vier Praxismodulen strategisch, ganzheitlich und vertrieblich wirksam zur ersten Ansprechperson auf der Firmen- und Privatseite. Der dritte Praxisworkshop legt den *Schwerpunkt auf Umsetzung und Ertragsausschöpfung*.

ZIELGRUPPE

Beratende im Private Banking und Firmenkundengeschäft, die mit vermögenden Unternehmerinnen und Unternehmern und familiär geführten Unternehmen arbeiten und sich als erste Ansprechperson strategisch positionieren möchten

IHR NUTZEN

- Sie können komplexe Vermögensrisiken auf Gesamtvermögensebene erkennen, analysieren und priorisieren, damit das Vermögen der Kundschaft sowie zukünftige Erträge geschützt sind.
- Sie sind in der Lage, systematisch und praxisorientiert sichtbar und messbar die Brücke von der Beratung zum Ertrag zu schlagen.
- Sie heben ungenutzte Potenziale insbesondere in den Beratungsthemen Unternehmens- und Vermögensnachfolge, Vermögensstrukturierung und Vermögenssteuerung.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Hubert Hoffmann, AEQUICON Family Office GmbH
  Gesellschafter-Geschäftsführer eines Multi Family Office mit über zwanzig Jahren Berufserfahrung im Finanzwesen; CFP®, CFEP®, CGA®, Testamentsvollstrecker (FS), Stiftungsberater/Stiftungsmanager (EBS), Zertifizierter Family Officer (FvF), Certified Mergers and Acquisitions Professional (FS)
- Benjamin Lavarde, Lavarde Consulting
  Training. Consulting. Advisory. CFP®, CFEP®, Mergers and Acquisitions Professional und Master im Wealth Management

HINWEIS(E)

Das Seminar ist ein Modul der Seminarreihe 03.290. Bitte buchen Sie unter der Angebotsnummer 03.290.

Dieser Praxisworkshop ist anrechenbar für die Rezertifizierung Financial Consultant bzw. CERTIFIED FINANCIAL PLANNER® und andere FPSB-Zertifikatsträger/-innen.

TERMIN(E)

siehe Hinweise

DAUER

3 Tage

PREIS

siehe Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Programm/Inhalt

Koordination und Priorisierung von Beratungsmaßnahmen mit internen und externen Expertinnen und Experten sowie ertragsorientierte Transaktionsumsetzungen

Einbindung in die DSGV-Konzepte PB/FK/UK

Sichtbare und messbare Anwendung der Inhalte im realen Kundengeschäft

Brücke von der Beratung zum Ertrag

Unternehmerkundenberatung - Fallstudien-Workshop zum Vertrieb im Private-Banking-Unternehmerkunden

Eine der größten ungenutzten Ertragsquellen im Private Banking ist die strategische Begleitung und themenübergreifende Beratung vermögender Unternehmerinnen und Unternehmer. Qualifizieren Sie sich in vier Praxismodulen strategisch, ganzheitlich und vertrieblich wirksam zur ersten Ansprechperson für Unternehmerfamilien - sowohl auf der Firmen- als auch auf der Privatseite. Der vierte und abschließende Praxisworkshop legt den *Schwerpunkt auf vertriebliche Verstetigung und Praxisanwendung.*

ZIELGRUPPE

Beratende im Private Banking und Firmenkundengeschäft, die mit vermögenden Unternehmerinnen und Unternehmern und familiär geführten Unternehmen arbeiten und sich als erste Ansprechperson strategisch positionieren möchten

IHR NUTZEN

- Sie nutzen effiziente Beratungsprozesse aus den Verbandsempfehlungen (PB 2.0), um diese in anonymisierten Echt-Kundenfällen anzuwenden.
- Sie sind in der Lage, Unternehmerkundinnen und -kunden und deren Familie systematisch und praxisorientiert auf Augenhöhe zu begleiten.
- Sie heben ungenutzte Potenziale bei Bestands- und Neukundschaft.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Hubert Hoffmann, AEQUICON Family Office GmbH
  Gesellschafter-Geschäftsführer eines Multi Family Office mit über zwanzig Jahren Berufserfahrung im Finanzwesen; CFP®, CFEP®, CGA®, Testamentsvollstrecker (FS), Stiftungsberater/Stiftungsmanager (EBS), Zertifizierter Family Officer (FvF), Certified Mergers and Acquisitions Professional (FS)
- Benjamin Lavarde, Lavarde Consulting
  Training. Consulting. Advisory. CFP®, CFEP®, Mergers and Acquisitions Professional und Master im Wealth Management

HINWEIS(E)

Das Seminar ist ein Modul der Seminarreihe 03.290. Bitte buchen Sie unter der Angebotsnummer 03.290.

Dieser Praxisworkshop ist anrechenbar für die Rezertifizierung Financial Consultant bzw. CERTIFIED FINANCIAL PLANNER® und andere FPSB-Zertifikatsträger/-innen.

TERMIN(E)

siehe Hinweise

DAUER

3 Tage

PREIS

siehe Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Programm/Inhalt

Rolle und Positionierung bei Unternehmerkundinnen und -kunden

Effiziente Begleitung und Kommunikation

Segmentierung und Akquisition im Bestand und bei Neukundinnen und -kunden

Anwendung des PB 2.0 an anonymisierten Echt-Kundenfällen

Unternehmerkundenberatung

Eine der größten ungenutzten Ertragsquellen im Private Banking ist die strategische Begleitung und themenübergreifende Beratung vermögender Unternehmerinnen und Unternehmer. Qualifizieren Sie sich in vier Praxismodulen strategisch, ganzheitlich und vertrieblich wirksam zur ersten Ansprechperson auf der Firmen- und Privatseite.

ZIELGRUPPE

Beratende im Private Banking und Firmenkundengeschäft, die mit vermögenden Unternehmerinnen und Unternehmern und familiär geführten Unternehmen arbeiten und sich als erste Ansprechperson strategisch positionieren möchten

IHR NUTZEN

- Sie sind in der Lage, die zentralen Lebensziele der Kundin/des Kunden detailliert zu erarbeiten.
- Sie können komplexe Vermögensrisiken auf Gesamtvermögensebene erkennen, analysieren und priorisieren, damit das Vermögen der Kundschaft sowie zukünftige Erträge geschützt sind.
- Sie nutzen effiziente Beratungsprozesse und kennen methodische Werkzeuge, um systematisch und praxisorientiert sichtbar und messbar die Brücke von der Beratung zum Ertrag zu schlagen.
- Sie heben ungenutzte Potenziale insbesondere in den Beratungsthemen Unternehmens- und Vermögensnachfolge, Vermögensstrukturierung und Vermögenssteuerung.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Benjamin Lavarde, Lavarde Consulting
  Training. Consulting. Advisory. CFP®, CFEP®, Mergers and Acquisitions Professional und Master im Wealth Management
- Hubert Hoffmann, AEQUICON Family Office GmbH
  Gesellschafter-Geschäftsführer eines Multi Family Office mit über zwanzig Jahren Berufserfahrung im Finanzwesen; CFP®, CFEP®, CGA®, Testamentsvollstrecker (FS), Stiftungsberater/Stiftungsmanager (EBS), Zertifizierter Family Officer (FvF), Certified Mergers and Acquisitions Professional (FS)

HINWEIS(E)

Die Seminarreihe besteht aus vier Modulen. Detaillierte Informationen zu den jeweiligen Modulen finden Sie hier:

TERMIN(E)

02.11.2026 – 24.02.2027 |
Sparkassenakademie NRW

Modul 1 (02.11. - 04.11.2026)
Modul 2 (02.12. - 04.12.2026)
Modul 3 (18.01. - 20.01.2027)
Modul 4 (22.02. - 24.02.2027)

15.03.2027 – 23.06.2027 |
Sparkassenakademie NRW

Modul 1 (15.03. - 17.03.2027)
Modul 2 (21.04. - 23.04.2027)
Modul 3 (24.05. - 26.05.2027)
Modul 4 (21.06. - 23.06.2027)

04.10.2027 – 19.01.2028 |
Sparkassenakademie NRW

Modul 1 (04.10. - 06.10.2027)
Modul 2 (08.11. - 10.11.2027)
Modul 3 (06.12. - 08.12.2027)
Modul 4 (17.01. - 19.01.2028)

DAUER

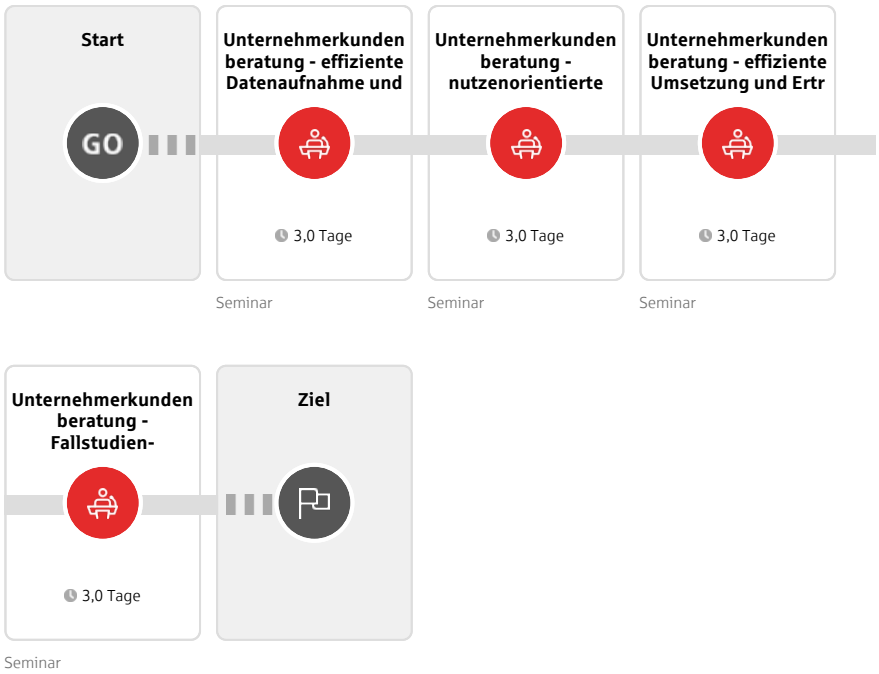
12 Tage

PREIS

4.100,00 €

- Unternehmerkundenberatung - effiziente Datenaufnahme und Aggregation in der 360-Grad-Beratung (03.291)
- Unternehmerkundenberatung - nutzenorientierte Analyse und Visualisierung in den Themenplänen (03.292)
- Unternehmerkundenberatung - effiziente Umsetzung und Ertragsausschöpfung in der ganzheitlichen Beratung (03.293)
- Unternehmerkundenberatung - Fallstudien-Workshop zum Vertrieb im Private-Banking-Unternehmerkunden (03.294)

Ihre Lernreise: Unternehmerkundenberatung



KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Programm/Inhalt

Modul 1
Aufstellung des Kundensystems Familie - Vermögen - Ziele und Darstellung der Gesamtzusammenhänge
Beratungs- und ertragsorientierte Verarbeitung der Daten der Kundin/des Kunden
Detaillierte, vertriebswirksame Erarbeitung der Lebensziele der Kundin/des Kunden
Transparente und kundenzentrierte Visualisierung der Zusammenhänge als Grundlage der strategischen Begleitung

Modul 2
Standardisierte und effiziente Analyse von Vermögen, Familie und Zielen sowie Implikationen für Gestaltungsbedarf
Analyse des Gesamtsystems zur Identifikation und Priorisierung von Beratungsbedarf und Nutzenmaximierung
Praxiswerkzeuge, Prozess- und Methodenkompetenz

Modul 3
Koordination und Priorisierung von Beratungsmaßnahmen mit internen und externen Expertinnen und Experten sowie ertragsorientierte Transaktionsumsetzungen
Einbindung in die DSGV-Konzepte PB/FK/UK
Sichtbare und messbare Anwendung der Inhalte im realen Kundengeschäft
Brücke von der Beratung zum Ertrag

Modul 4
Rolle und Positionierung bei Unternehmerkundinnen und -kunden
Effiziente Begleitung und Kommunikation
Segmentierung und Akquisition im Bestand und bei Neukundinnen und -kunden
Anwendung des PB 2.0 an anonymisierten Echt-Kundenfällen

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

03 PRIVATE BANKING

Mediale Beratung

S-KIPilot Kompakt Vertrieb - Einsatz von generativer KI im Service- und Beratungsalltag (online)

Erleben Sie, wie generative KI Ihren Vertriebsalltag revolutionieren kann: Von smarter Gesprächsvorbereitung über gezielte Nachbereitung bis hin zu sofort einsetzbaren Prompt-Vorlagen. Im Webinar zeigen wir praxisnah, wie der S-KIPilot Beratung und Service effizient unterstützt – inklusive Live-Demonstration, Sicherheitschecks und Transfer in echte Sparkassen-Use-Cases.

ZIELGRUPPE

Mitarbeitende aus Service, Privatkundenberatung, Individualkundenberatung, Firmenkundenberatung sowie Vertriebsmitarbeitende, die den S-KIPilot bereits nutzen und die Anwendung vertiefen möchten oder Teams, die moderne KI-Unterstützung in der Beratung und Kommunikation einsetzen möchten

IHR NUTZEN

- Sie lernen die vertriebsrelevanten Funktionen des S-KIPilot kennen und verstehen, wie dieser Ihre tägliche Arbeit in Service und Beratung unterstützt.
- Sie vertiefen Ihr Wissen aus der Basisqualifikation (WBT) und wenden dieses speziell im Kontext von Kundengesprächen an.
- Sie wissen, was einen guten Prompt im Vertrieb ausmacht, und steigern die Qualität und Verlässlichkeit der Ergebnisse.
- Sie erleben praxisnahe Beispiele und Anwendungsszenarien aus Service, Privatkunden-, Individualkunden- und Firmenkundengeschäft – und sehen live,

VORAUSSETZUNG(EN)

- Sie haben das E-Learning "Von der Theorie zur Praxis – Ihr Leitfaden für effizientes Arbeiten mit S-KIPilot und Co." (15.436-2) oder "Künstliche Intelligenz in der Sparkassen-Praxis - Basiswissen kompak" (15.443) absolviert oder bringen ein vergleichbares Wissensniveau mit - so starten Sie gut vorbereitet und haben eine gemeinsame Ausgangbasis.
- Wir empfehlen Ihnen, den Selbst-Check KI-Typ (15.435-1) und bei Bedarf das Blended-Learning "Ready for KI - Basiswissen" (15.435) zu machen.
- Erste Nutzungserfahrungen im S-KIPilot

IHR REFERENT

Fabian Voß, FINNOFLEET engram GmbH

HINWEIS(E)

Diese Veranstaltung wird aufgezeichnet und nach der Veranstaltung den Teilnehmenden zur Verfügung gestellt. Sie haben außerdem die Möglichkeit, alternativ zur Veranstaltung direkt die Aufzeichnung mit der Angebotsnummer 15.450-V zu buchen.

TERMIN(E)

14.04.2027 | virtueller Seminarraum
09:00 – 10:30 Uhr

DAUER

1,5 Stunden

PREIS

189,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Zur Aufzeichnung

Bei Buchung der Live-Veranstaltung beachten Sie bitte:
Sie melden sich zu einer Veranstaltung an, die aufgezeichnet wird zum Zweck der temporären Bereitstellung für Teilnehmende, die diese Veranstaltung entweder für eine Live-Teilnahme oder zur zeitlich flexiblen Nutzung der Veranstaltungs-Aufzeichnung gebucht haben. Dies beinhaltet die Aufzeichnung und Speicherung der Audiodaten der Teilnehmenden, sofern diese ihr Mikrofon oder Telefon für eigene Wortbeiträge freigeschaltet haben. Eine Aufzeichnung der Webcam findet in der Regel nicht statt.
Sofern Sie Ihr Mikrofon oder Telefon während der Veranstaltung freischalten, geben Sie uns mit Ihrer Anmeldung zur Veranstaltung Ihr Einverständnis zur Aufzeichnung Ihres Wortbeitrags. Sie haben während der Veranstaltung jederzeit die Möglichkeit, sowohl die Webcam- als auch die Mikrofon-Freigabe zu aktivieren bzw. zu stoppen.

Programm/Inhalt

Einordnung & Orientierung

- Nutzen generativer KI im Vertrieb
- typische Einsatzfelder
- Abgrenzung zu anderen Tools

Funktionen des S-KIPilot für Beratung & Service

- Gesprächsvorbereitung & Gesprächsnachbereitung
- Outlook-Add-In,
- relevante Rollenprofile & Kategorien

Wirksame Gesprächs-Prompts

- Strukturmodelle für Beratungs- und Servicesituationen
- Formulierungs- & Analyseprompts
- iterative Verbesserung

Sichere & verantwortungsvolle Nutzung

- Halluzinationen erkennen
- Grenzen vertrieblicher Inhalte
- Qualitätssicherung

Live-Demonstration im S-KIPilot (Praxisfokus)

- Serviceanliegen
- PKB/IKB/FKB-Vorbereitung
- Outlook-Kommunikation
- Alltagsprompts

Transfer in den Vertriebsalltag

- Typische Use Cases aus Sparkassen
- sofort nutzbare Prompt-Vorlagen

Der S-KIPilot kompakt - Einsatz von generativer KI im Sparkassenalltag (Webinar)

Machen Sie sich fit für den effektiven Einsatz des S-KIPilot! In unserem interaktiven Webinar lernen Sie, wie Sie die neuesten Funktionen optimal nutzen, gezielt hochwertige Prompts formulieren und typische Anwendungsfälle aus der Sparkassenpraxis erfolgreich umsetzen. Profitieren Sie von praxisnahen Live-Demos, wertvollen Tipps und dem direkten Austausch!

ZIELGRUPPE

Alle Mitarbeiter/-innen, die für den S-KIPilot freigeschaltet sind bzw. die bereits Erfahrungen zum Einsatz von KI-Anwendungen im Arbeitsalltag gesammelt haben

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Funktionsweisen und Besonderheiten des S-KIPilot in seiner aktuellen Version und verstehen diese für die Nutzung.
- Sie wissen, was einen guten Prompt im S-KIPilot ausmacht, und steigern damit deutlich die Qualität der Ergebnisse.
- Sie sind vertraut mit konkreten Anwendungsszenarien für Ihren Arbeitsalltag und sehen im Live-System, wie typische Aufgaben effizient gelöst werden können.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Sie haben das E-Learning "Von der Theorie zur Praxis – Ihr Leitfaden für effizientes Arbeiten mit S-KIPilot und Co." (15.436-2) oder "Künstliche Intelligenz in der Sparkassen-Praxis - Basiswissen kompak" (15.443) absolviert oder bringen ein vergleichbares Wissensniveau mit - so starten Sie gut vorbereitet und haben eine gemeinsame Ausgangbasis.
- Wir empfehlen Ihnen, den Selbst-Check KI-Typ (15.435-1) und bei Bedarf das Blended-Learning "Ready for KI - Basis-Skills" (15.435) zu machen.
- Erste Erfahrungen mit dem S-KIPilot sind hilfreich.

IHR REFERENT

Fabian Voß, FINNOFLEET engram GmbH

HINWEIS(E)

Nach Abschluss des Webinars erhalten Sie eine Bescheinigung über Ihre erfolgreiche Teilnahme, die die regulatorischen Anforderungen des EU AI-Act abdeckt. Das Webinar findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung.

TERMIN(E)

13.04.2027 | virtueller Seminarraum
09:00 – 10:30 Uhr

Opitional vorgeschalteter Selbst-Check (01.09.2026 - 31.12.2027)
E-Learning in der Zeit (01.09.2026 - 31.12.2027)
Webinar 2027 (13.04.2027)

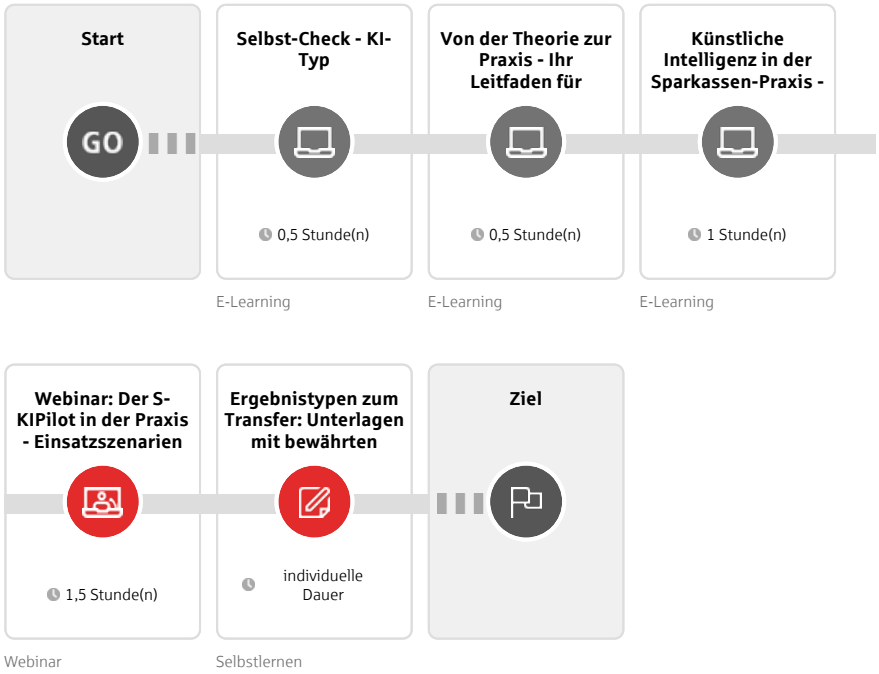
DAUER

1,5 Stunden
90 Minuten Webinar zzgl. Lernzeit für optional vorgeschaltete E-Learnings & Transfer

PREIS

189,00 €

Ihre Lernreise: Der S-KIPilot kompakt - Einsatz von generativer KI im Sparkassenalltag (Webinar)



KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Einordnung & Grundlagen generativer KI

- Kurzer Überblick zu Nutzen, Grenzen und Einsatzmöglichkeiten im Sparkassenalltag

Funktionen des S-KIPilot

- Aufbau, Navigation, Rollenprofile und Kategorien
- Stärken und Einschränkungen

Wirksamer Prompten

- Grundlagen guter Prompts
- einfache Strukturmodelle
- Prompt-Arten
- iterative Verbesserung

Fallstricke & sichere Nutzung

- Halluzinationen erkennen
- Qualitätssicherung anwenden
- datenschutzkonform arbeiten

Live-Demonstrationen im S-KIPilot

- Praxisnahe Beispiele zu Texten und Zusammenfassungen
- Ideenfindung und alltägliche Kommunikation

Transfer & praktische Nutzung

- Typische Sparkassen-Use Cases
- sofort einsetzbare Prompt-Vorlagen

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

15 KUNDEN-SERVICE-CENTER - BUSINESS-CENTER - DIGTALES BERATUNGS-CENTER
Künstliche Intelligenz (KI)
Angebots-Nr.: 15.455

KI-Leadership - Mit künstlicher Intelligenz zum natürlichen Führungserfolg

Künstliche Intelligenz verändert nicht nur Arbeitsprozesse, sondern auch Führung. Sie kann dabei unterstützen, Informationen schneller zu strukturieren, Entscheidungen besser vorzubereiten, Kommunikation zu verbessern und Führungsaufgaben effizienter zu gestalten. Doch wo schafft KI wirklich einen Mehrwert? Welche Aufgaben lassen sich sinnvoll unterstützen? Und wo bleiben menschliches Urteil, Verantwortung und Führung unverzichtbar? In diesem praxisorientierten Seminar lernen Sie, KI gezielt als persönlichen Denk-, Arbeits- und Führungsassistenten einzusetzen. Sie arbeiten an realistischen Führungssituationen und entwickeln konkrete Anwendungsfälle für Ihren eigenen Führungsalltag.

ZIELGRUPPE

Erfahrene und zukünftige Führungskräfte

IHR NUTZEN

- Sie wissen, bei welchen Führungsaufgaben KI einen konkreten Mehrwert bietet und welche Chancen, Grenzen und Risiken damit verbunden sind.
- Sie können, KI als Sparringspartner für Entscheidungen, Problemlösungen und die Vorbereitung von Gesprächen, Meetings und Kommunikation einsetzen.
- Sie kennen, konkrete KI-Anwendungsfälle für Ihre Führungsarbeit und können Informationen strukturieren, bewerten sowie unterschiedliche Perspektiven und Handlungsoptionen entwickeln.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Bitte bringen Sie einen persönlichen Laptop oder ein Tablet mit.
- Für die praktischen Übungen empfiehlt sich ein Zugang zu ChatGPT o.ä., Perplexity, S-KIPilot oder einer vergleichbaren KI-Anwendung.

IHR REFERENT

Stefan Schuurman, seit über 20 Jahren Führungskraft im Personalbereich einer Sparkasse mit Schwerpunkt neue Technologien, konzeptionelle Personal-/Führungskräfteentwicklung und Recruiting sowie systemische Beratung und Coaching

HINWEIS(E)

Das Seminar kombiniert kurze fachliche Impulse mit intensiven Praxisphasen. Sie arbeiten an realistischen Führungssituationen und – soweit sinnvoll – an eigenen Fragestellungen aus Ihrem Führungsalltag.

Der Schwerpunkt liegt auf der praktischen Frage: **Wie kann KI meine Führungsarbeit wirksamer, schneller und reflektierter machen?**

TERMIN(E)

16.03.2027 | Sparkassenakademie NRW

09.11.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

KI als Führungswerkzeug

- KI als Assistent und Sparringspartner
- Welche Führungsaufgaben können sinnvoll unterstützt werden?
- Wo bleibt menschliche Führung unverzichtbar?
- Welche Kompetenzen für Führungskräfte wichtiger werden

Entscheidungen besser vorbereiten

KI kann Entscheidungen nicht abnehmen, aber ihre Vorbereitung verbessern.

Sie nutzen KI unter anderem für:

- Entscheidungsalternativen
- Vor- und Nachteile
- Risiken und Gegenargumente
- Szenarien
- Entscheidungskriterien
- kritische Prüfung eigener Annahmen

Kommunikation und Gespräche vorbereiten

KI kann unterstützen bei:

- Mitarbeitergesprächen
- Feedback- und Konfliktgesprächen
- schwierigen Botschaften
- Veränderungskommunikation
- Präsentationen
- Argumentationslinien
- Zielvereinbarungen

Meetings und Zusammenarbeit effizienter gestalten

- Agenden und Leitfragen entwickeln
- Informationen strukturieren
- Diskussionen vorbereiten
- Maßnahmen und Entscheidungen dokumentieren
- Inhalte zielgruppengerecht aufbereiten
- wiederkehrende Führungsaufgaben vereinfachen

KI als kritischer Sparringspartner

Sie lernen, KI bewusst zur Reflexion einzusetzen, zum Beispiel mit Fragen wie:

- Welche Risiken übersehe ich?
- Welche Gegenargumente könnte mein Team haben?
- Welche Schwächen hat meine Entscheidung?
- Welche unbeabsichtigten Folgen könnte eine Maßnahme haben?
- Wie sieht die Situation aus einer anderen Perspektive aus?

KI und Veränderung

Die Einführung von KI ist selbst eine Führungsaufgabe.

Thematisiert werden unter anderem:

- Ängste und Vorbehalte im Team
- unterschiedliche KI-Kompetenzen
- Lernen und Experimentieren ermöglichen
- Regeln für den sinnvollen KI-Einsatz
- Verantwortung und Qualitätssicherung
- Führung als Vorbild

Chancen, Grenzen und Verantwortung

- Datenschutz und vertrauliche Informationen
- fehlerhafte oder erfundene Ergebnisse
- Bias und Verzerrungen
- Übervertrauen in KI
- sensible Personalthemen
- Verantwortung der Führungskraft

Mein persönliches KI-Führungssystem

Zum Abschluss entwickeln Sie konkrete Einsatzmöglichkeiten für Ihren Führungsalltag, zum Beispiel für:

- Entscheidungsvorbereitung
- Mitarbeiterkommunikation
- Gesprächsvorbereitung
- Meetings
- Strategiearbeit
- Veränderungsmanagement
- persönliche Reflexion und Priorisierung

Sie nehmen praxistaugliche Prompts und Arbeitsweisen mit, die Sie unmittelbar einsetzen und weiterentwickeln können.

Mediale Beratung per Screen-Sharing und Co-Browsing

Mittlerweile nehmen viele Kunden über die Internet-Filiale oder direkt per Chat oder Mail Kontakt auf. Sobald Sie als Berater/-in erkennen, dass Anfragen komplex werden, empfiehlt sich ein Kanalwechsel zum Telefon. Hierbei sind zusätzlich die technischen Optionen "Screen-Sharing" und "Co-Browsing" hilfreich. Hiermit ist es möglich, gemeinsam mit Kunden am Bildschirm auch komplexe Beratungen erfolgreich zu bearbeiten. In dieser Veranstaltung erfahren Sie, wie Sie durch diese Form der medialen Beratung bei multikanalaffinen Kunden punkten.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die zurzeit mit Kunden per Screen-Sharing bzw. Co-Browsing kommunizieren

IHR NUTZEN

- Sie kennen den Mehrwert der Interaktionsformen Screen-Sharing und Co-Browsing.
- Sie sind im Rahmen von Live-Beratungen in der Lage, die Optionen Screen-Sharing und Co-Browsing für Vertriebsprozesse effizient zu nutzen.
- Sie wissen, wie Sie Medien in der Beratungssituation einbinden.

HINWEIS(E)

Die Inhalte werden vor dem Hintergrund der Zielgruppe und den technischen Möglichkeiten der Teilnehmer/-in inhaltlich ausgestaltet und angepasst.

Gerne bieten wir Ihnen diese Veranstaltung als individuelle Inhouse-Veranstaltung für Ihre Sparkasse an. Bei Interesse sprechen Sie bitte Edmund Honermann, Tel.: 0231 22240-739, an.

TERMIN(E)

nach Vereinbarung

DAUER

0,5 Tage
nach Vereinbarung

PREIS

nach Vereinbarung

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

A. Mediale Beratung per Screen-Sharing und Co-Browsing

Möglichkeiten und Grenzen der medialen Beratung

Technische Grundlagen – Umgang mit dem Frontend

Voraussetzungen auf der Kundenseite

- Notebook, Tablet, Smartphone – Betriebssystem und Bildschirmgröße
- Stabilität der Datenleitung
- Diskretion im Beratungsumfeld

Grundlagen der Interaktionsformen Screensharing und Co-Browsing

- Technische Unterschiede
- Einsatzszenarien – Welches Tool in welcher Situation?
- Schöne neue Welt – Was kann denn alles geteilt werden…und was ist überhaupt sinnvoll?

B. Mediale Beratung per Screen-Sharing und Co-Browsing

Der optimale Arbeitsplatz – mit wenig Aufwand zu mehr Ergonomie

- Bildschirm(e)
- Headset
- Grafiktablet oder Maus und Tastatur?

Medien online individualisieren, Umgang mit…

- …Textmarker und Zeigeoptionen
- …Grafikelementen
- …Textelementen

Besonderheiten beim Co-Browsing

- Den Kunden an die Hand nehmen - betreutes surfen
- Umgang mit digitalen Beratungsstrecken in der Internet-Filiale
- Sicher agieren – Datenschutz im Dialog beachten

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

03 PRIVATE BANKING

Generationenmanagement

Generationenberatertag

Unser Generationenberatertag 2026 bietet Impulse zu ausgewählten Themen sowie zu aktuellen Beratungsansätzen im Estate Planning. Unser Ziel: Sie mit wichtigen Details und Neuerungen vertraut zu machen und zahlreiche Tipps für die Beratungspraxis zu vermitteln. Gestalten Sie dort mit, wo für Ihre Kundinnen und Kunden privat oder im Unternehmen Handlungsbedarf besteht und begeistern Sie mit exzellentem Fachwissen und klugen Lösungsansätzen.

ZIELGRUPPE

Berater/-innen in den Bereichen Private Banking, Vermögensmanagement und Individualkundenbetreuung; Vermögens- und Vorsorgemanager/-innen (VuV); Generationenberater/-innen; Firmenkunden- und Gewerbekundenberater/-innen; Financial und Estate Planner, (zertifizierte) Financial Consultants; Unternehmenskundenberater/-innen

IHR NUTZEN

- Sie kennen Beratungs- und Lösungsansätze in der Nachfolgeberatung sowie für ausgewählte Aspekte des Erb- und Erbschaftsteuerrechts.
- Sie sind in der Lage, Beratungsansätze auch in der Unternehmerberatung zu erkennen und zu nutzen.
- Sie begeistern Ihre Kundinnen und Kunden mit Lösungskompetenz und können so die Kundenbeziehung festigen.

IHR REFERENT

Jörg Plesse

freiberuflicher Financial und Estate Planner und Keynote Speaker, Dozent und Trainer, Diplom-Ökonom, CFP, CEP, TEP, CFEP; langjährige Erfahrung in den Bereichen Family Office, Wealth Management und Unternehmernachfolgeberatung; Schwerpunkt ist die Beratung von Unternehmerinnen und Unternehmern sowie von vermögenden Familien mit komplexen Vermögensverhältnissen

HINWEIS(E)

Für 2026 kann eine Zeitstunde im Rahmen der Insurance Distribution Directive (IDD) angerechnet werden.

TERMIN(E)

14.10.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

460,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Programm/Inhalt

Asset Protection - oder wie schütze ich das Familienvermögen vor Gläubigern und Schwiegerkindern?
Die Frage, wie man sein Vermögen schützt treibt viele um. Besondere Sorgen bereiten oft Schwiegerkinder und der Staat. Deshalb werden teilweise teure Fehler gemacht. Im Vortrag wird aufgezeigt, welche Gefahren lauern und wie man sich davor schützen kann.

Familienstiftung versus Familiengesellschaft
Die Familienstiftung und die Familiengesellschaft sind in aller Munde. Bei beiden handelt es sich um Instrumente, größeres Vermögen zu poolen, zu verwalten und zu schützen. Mal scheint eher die eine und mal die andere Variante eines Familienpools geeignet zu sein. Es gibt jedoch keine perfekte Lösung. Beide haben Vor- und Nachteile. Im Rahmen des Vortrages werden beide Gestaltungsinstrumente vorgestellt und voneinander abgegrenzt. Es wird aufgezeigt, wann was für wen geeignet ist.

Internationale Vermögensnachfolge als Herausforderung
Das Thema internationale Vermögensnachfolge hat nicht nur bei Vermögenden und Unternehmerfamilien sehr hohe Relevanz, sondern auch bei vielen Personen, die u. a. folgende Sachverhalte aufweisen:

- ausländische Staatsangehörigkeit
- ausländischer Aufenthalt/Domizil
- Vermögen im Ausland
- Eheschließung im Ausland/mit einer Person aus dem Ausland
- Wegzug ins Ausland

Aufgrund eines Auslandsbezugs kommt vollständig oder teilweise ausländisches Erbrecht (Nachlassspaltung) zur Anwendung. Der Vortrag gibt einen Überblick über die wichtigsten Punkte, die zu beachten sind, vom ausländischen Familienrecht über ausländische Steuern bis zur Wegzugsbesteuerung.

Gesellschaftsvertrag: Auf welche Regelungen sollte geachtet werden?
Haben Vermögensinhaber/-innen Unternehmensbeteiligungen, so sind die jeweiligen Gesellschaftsverträge zwingend zu beachten. Das gilt auch im Fall der Schenkung oder Erbschaft. Gibt es widersprüchliche Regelungen im Testament und Gesellschaftsvertrag, so gehen die gesellschaftsvertraglichen Regelungen vor: „Gesellschaftsrecht bricht Erbrecht“. Über viele weitere Punkte in Gesellschaftsverträgen, auf die man achten sollte und die ggf. optimiert werden sollten, bietet der Vortrag einen Überblick.

Diese Veranstaltung ist anrechenbar zur Rezertifizierung von Zertifizierten Financial Consultants und FPSB-Zertifikatsträgern (CFP®, CFEP®, EFA, CGA®, DIN ISO 22222).

Eine Anrechnung von einer IDD-Zeitstunde ist im Rahmen der Insurance Distribution Directive (IDD) möglich.

Praxisforum Stiftungsmanagement und Testamentsvollstreckung

Sichern Sie sich Ihre Position als erste Ansprechperson im Generationenmanagement und erschließen Sie neue Ertragsfelder! Das Praxisforum bietet wertvolle Einblicke und bewährte Strategien, wie Sie die Geschäftsmodelle Stiftungsmanagement und Testamentsvollstreckung erfolgreich in Ihrer Sparkasse implementieren und weiter ausbauen können. Das Forum ist eine Plattform, um praxisnahe Ansätze zu diskutieren, Herausforderungen gemeinsam zu bewältigen und ein starkes Netzwerk zu bilden.

ZIELGRUPPE

Berater/-innen aus dem Private Banking und Vermögensmanagement, Firmenkundenbetreuer/-innen, Immobilienspezialistinnen und Immobilienspezialisten sowie Mitarbeiter/-innen in rechtsberatenden Funktionen der Sparkassen

IHR NUTZEN

- Sie kennen sinnvolle Vorgehensweisen zur Etablierung der Geschäftsmodelle Stiftungsmanagement und/oder Testamentsvollstreckung.
- Sie sind in der Lage, die Mehrwerte im Kundengeschäft klug zu positionieren und wissen, wie Sie Problemfelder vermeiden.
- Sie gewinnen Kontakte für ein wertvolles Netzwerk, um über praxisnahe Umsetzungen im Austausch zu bleiben.

IHR REFERENT

Michael Pospischil, Sparkasse Bad Hersfeld-Rotenburg

Generationenberater, CFEP®, Testamentsvollstrecker (EBS), Private Real Estate Manager (EBS), Zertifizierter Financial Consultant (Sparkassen-Finanzgruppe)

HINWEIS(E)

Das Praxisforum empfehlen wir für die Rezertifizierung von Financial Consultants und von FPSB-Zertifikatsträgern.

TERMIN(E)

07.10.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Programm/Inhalt

Stiftungsmanagement – nachhaltig Gutes tun

- „Markenzeichen", Zweck, Vermögen und Organisation einer Stiftung
- Welche Stiftungslösung passt zur Sparkasse? Die rechtsfähige Stiftung oder die Treuhandstiftung?
- Haftung des Stiftungsvorstandes
- Steuerliche Aspekte für die Stiftung und die Stifterin bzw. den Stifter: Vorteile der Gemeinnützigkeit, Abgrenzung von Zustiftung und Spende, zeitnahe Mittelverwendung und Rücklagen, Steuerersparnis für Stifter/-innen
- Aus der Praxis für die Praxis – der laufende Geschäftsbetrieb einer Stiftung

Testamentsvollstreckung durch Sparkassen – rechtliche Aspekte und vertriebliche Chancen

- Zielgruppen von Testamentsvollstreckungsmandaten
- Rechte und Pflichten einer Testamentsvollstreckerin/eines Testamentsvollstreckers
- Die Testamentsvollstreckung aus dem Blick sparkassenspezifischer Fragen – insbesondere in Bezug auf personelle und organisatorische Ressourcen
- Erschließung neuer Ertragsfelder: Differenzierung der Begriffe Testamentsvollstreckervergütung, Vergütung berufsbezogener Dienste sowie Aufwendungsersatz
- Cross-Selling-Potenziale im Rahmen der Vermarktung von Immobilien und Anlage von Vermögenswerten
- Vermeidung von Haftungsrisiken: notwendige Haftpflicht- und Rechtschutzversicherungen

Kommunikation, Chancen und Grenzen des Generationenmanagements

- Die Geschäftsmodelle Stiftung und Testamentsvollstreckung „in Kombination"
- Preise im Generationenmanagement
- Qualitative Anforderungen an das Know-how der Berater/-innen sowie an Softwarelösungen
- Marketing und Kommunikation der Generationenberatung
- Das Rechtsdienstleistungsgesetz aus dem Blick der Praxis: erlaubte Rechtsdienstleistungen vs. Grenzen der Beratung

Die eigene Nachfolge: Das unbekannte Land! - Größte Irrtümer und Risiken in der Nachfolgeberatung

Beratungs- und Lösungsansätze in der Nachfolgeberatung und ausgewählte Aspekte des Erbrechts stehen im Fokus dieses Seminars. Angesprochen werden Berater/-innen im Private Banking, im Firmenkundenbereich sowie Vermögens- und Vorsorgemanager. Sie werden in die Lage versetzt, ihre Kunden kompetent auf die Thematik Nachfolge anzusprechen und individuelle Lösungen zu entwickeln.

ZIELGRUPPE

Kundenberater/-innen im Private Banking, Vermögens- und Vorsorgemanagement (VuV), Fimenkunden- und Gewerbekundenbereich, Family Office sowie Financial und Estate Planner, Generationenberater und zertifizierte Finanical Consultants

IHR NUTZEN

- Sie sind in der Lage, Beratungsansätze im Bereich der Nachfolgeberatung zu erkennen und für eine kluge Ansprache zu nutzen.
- Sie entwickeln für Ihre Kunden eine Problemerkennungs-, Problemsensibilisierungs- und Problemlösungskompetenz.
- Sie kennen ausgewählte Aspekte des Erbrechts.
- Sie sind über klassische Irrtümer und Risiken in der Nachfolgeberatung informiert.
- Sie haben die Möglichkeit, Ihre Themenschwerpunkte vorab zu wählen und dann im Seminar zu diskutieren.

IHR REFERENT

Jörg Plesse

freiberuflicher Financial und Estate Planner und Keynote Speaker, Dozent und Trainer, Diplom-Ökonom, CFP, CEP, TEP, CFEP; langjährige Erfahrung in den Bereichen Family Office, Wealth Management und Unternehmernachfolgeberatung; Schwerpunkt ist die Beratung von Unternehmerinnen und Unternehmern sowie von vermögenden Familien mit komplexen Vermögensverhältnissen

HINWEIS(E)

Diese Veranstaltung ist mit einem Tag anrechenbar für die Rezertifizierung Financial Consultant.

Sechs Zeitstunden können im Rahmen der Insurance Distribution Directive (IDD) angerechnet werden.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

465,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Programm/Inhalt

Nachfolgeberatung

- Warum ist sie so sinnvoll und wie ist der Ablauf?

Problemerkennung

- Identifikation typischer Risiken

Problemsensibilisierung

- Richtige Ansprache der Kunden

Problemlösungskompetenz

- Management des Lösungsprozesses
- Kundenbindung
- Potenzial für Folgegeschäft

Überblick über ausgewählte Aspekte des Erbrechts und der gewillkürten Erbfolge

Größte Irrtümer in der eigenen Nachfolge
Größte Risiken in der eigenen Nachfolge

Ausgewählte Themenschwerpunkte

Die Schwerpunktsetzung im Seminar orientiert sich an den Wünschen der Teilnehmerinnen und Teilnehmer. Aus den folgenden Vorschlägen können je 2 Themen vorab gewählt werden, die dann live mit dem Experten Jörg Plesse besprochen werden:

- Minderjährige als „Risiko“ und wie man damit umgeht
- Sittenwidriger Ehevertrag als Risiko und wie man es richtig machen sollte
- Familiengesellschaft als Lösungsansatz für verschiedene Risiken
- Patchwork- und Scheidungsfamilien als Risiko
- "Schlechtes" Testament als Risiko - worauf man bei einem Testament achten sollte
- Lebzeitig falsch geschenkt: Folgen und Lösungen
- Weitere Themen aus der Praxis auf Wunsch

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

03 PRIVATE BANKING
Generationenmanagement
Angebots-Nr.: 03.422

Vermögensübertragung auf Minderjährige - mit Blick auf Recht, Steuern und Sozialversicherung

Finanzielle Weitsicht sichert Vermögen über Generationen.
Bei der Vermögensübertragung auf Minderjährige müssen dabei drei Dimensionen berücksichtigt werden: Recht, Steuern und Sozialversicherung.
Beraten und begleiten Sie Ihre Kundinnen und Kunden bei einer klug geplanten Vermögensübertragung.

ZIELGRUPPE

Berater/-innen aus dem Private-Banking sowie Individualkundenberater/-innen

IHR NUTZEN

- Sie kennen rechtliche, schenkungssteuerrechtliche und einkommensteuerliche Aspekte der Vermögensüberragung auf Minderjährige.
- Sie wissen, worauf bei der Übertragung von Vermögen zu achten ist.
- Sie sind in der Lage, attraktive Vertriebsansätze wie die Testamentsvollstreckung und das 99/1-Versicherungsmodell zu nutzen.

IHR REFERENT

Michael Pospischil, Sparkasse Bad Hersfeld-Rotenburg

Generationenberater, CFEP®, Testamentsvollstrecker (EBS), Private Real Estate Manager (EBS), Zertifizierter Financial Consultant (Sparkassen-Finanzgruppe)

HINWEIS(E)

45 Minuten können im Rahmen der Insurance Distribution Directive (IDD) angerechnet werden.

TERMIN(E)

19.11.2026 | virtueller Seminarraum
09:00 – 12:00 Uhr

17.11.2027 | virtueller Seminarraum
09:00 – 11:30 Uhr

DAUER

3 Stunden

PREIS

259,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Programm/Inhalt

Vermögensübertragungen

- Aus rechtlicher Sicht: Eigentum des geschenkten Vermögens vs. Problematik bei angedachten Rückschenkungen
- Aus steuerlicher Sicht: einkommens- und schenkungssteuerliche Freibeträge
- Aus Sicht der Sozialversicherung: steuerliche Vorteile vs. Risiken durch Wegfall des kostenlosen Krankenversicherungsschutzes

Ihr Vertriebserfolg durch Ihr Know-how: Die Testamentsvollstreckung und das 99/1-Versicherungsmodell als schlüssiges "Gesamtpaket"

- Zuwendungen an minderjährige und jugendliche Begünstigte nach dem Tod unter Testamentsvollstreckung
- Die Vermeidung von "Vermögensverschleuderung" im Rahmen einer lebzeitigen Schenkung durch das 99/1-Versicherungsmodell
- Unterschiedliche Gestaltungsoptionen in Bezug auf die versicherte Person

Die Minderjährigen in der Beratungspraxis

- Sorgerechtsregelungen unverheirateter Paare sowie Grenzen der elterlichen Vertretung im Rahmen der Vermögenssorge
- Tod und Handlungsunfähigkeit eines Elternteils
- Die Einflussnahme der Eltern für den Fall der Fälle: die Sorgerechtsverfügung
- Der Vormund als gesetzlicher Vertreter: Möglichkeiten und Grenzen bei Vermögensfragen
- Die Minderjährige und der Minderjährige als Erbe

Digitaler Nachlass – rechtliche, technische und praktische Herausforderungen meistern

Von E-Mail-Accounts über Cloud-Systeme bis hin zu Krypto-Assets – Sie wollen Ihre Kundinnen und Kunden umfassend zu Fragen rund um die digitale Vermögensnachfolge beraten? Verschaffen Sie sich einen Vertrauensvorsprung, bereiten Sie sich auf die digitale Welt mit Blick auf das Thema Nachlass vor und sichern Sie sich Ihre Rolle als kompetente Ansprechperson, auch für die Erbengeneration.

ZIELGRUPPE

Berater/-innen im Private Banking und in der Individualkundenberatung; Financial Consultants, Financial Planner, CFP®, CFEP®, EFA, CGA®

IHR NUTZEN

- Sie profilieren sich als kompetente Beraterin bzw. kompetenter Berater rund um Fragen zur digitalen Vermögensnachfolge.
- Sie steigern Ihren Beratungserfolg nachhaltig durch eine vertrauensvolle Kundenbindung und erzielen hohe Abschluss- und Empfehlungsquoten.
- Sie können Ihre Kundinnen und Kunden in allen Fragen rund um die digitale Vermögensnachfolge kompetent betreuen, die finanziellen Risiken Ihrer Kundinnen und Kunden einschätzen und Lösungen hierfür anbieten.

IHRE REFERENTIN

Julia Schnöring, Sparkasse Essen

Senior Private Banking Beraterin der Sparkasse Essen, CERTIFIED FINANCIAL PLANNER (CFP®); European Financial Advisor (EFA®); Master of Science in der Fachrichtung Wirtschaftspsychologie; Geprüfte Versicherungsfachfrau (IHK)

HINWEIS(E)

Dieses Seminar ist anrechenbar für die Rezertifizierung Financial Consultant bzw. CERTIFIED FINANCIAL PLANNER® und andere FPSB-Zertifikatsträger/-innen.
Für FPSB-Zertifizierte (CFP®, CFEP®, EFA, CGA®, DIN ISO 22222) empfehlen wir die Anrechnung mit 4 CPD-Credits, vorbehaltlich der Anerkennung des FPSB, für folgende Themenfelder:
Themenfeld 1.2f mit 1 Credit
Themenfeld 1.5c mit 1 Credit
Themenfeld 2.5b mit 2 Credits

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

450,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Programm/Inhalt

Digitale Vermögensnachfolge (Zivilrecht)

- Nachlassvermögen
- Verwandtenerbrecht
- Ehegattenerbrecht
- Rechtsfolge nach dem Erbfall

Digitale Vermögenswerte

- Zugriffs- und Verfügungsrechte der Erben
  - E-Mail-Accounts
  - Cloud-Systeme
  - Bezahlsysteme
  - Social Media
  - Wallets
- Vorsorge zu Lebzeiten
  - Digitaler Nachlassplan I – E-Mail-Accounts, Cloud-Systeme, Social Media und Co.
  - Digitaler Nachlassplan II - Krypto-Assets
  - Vollmachten
  - Digitale Nachlassverwalter
- Forensische Recherche digitaler Vermögenswerte
- Sicherheitsrisiken und Betrugsvorkehrungen bei digitalen Vermögenswerten
- Handlungsleitlinien für Erben
- Ausblick und zukünftige Entwicklungen

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

03 PRIVATE BANKING

Vermögensoptimierung

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

03 PRIVATE BANKING
Vermögensoptimierung
Angebots-Nr.: 03.570

Sprachfähig für digitale Vermögenswerte im Umfeld der Sparkassen-Finanzgruppe

Mit der Einführung neuer Angebote für digitale Vermögenswerte innerhalb der Sparkassen Finanzgruppe steigt auch der Informationsbedarf bei Kundinnen und Kunden deutlich. Beraterinnen und Berater werden künftig vermehrt mit Fragen zu Bitcoin, Kryptowährungen, Verwahrung, Stablecoins oder digitalen Vermögenswerten konfrontiert. Gleichzeitig entwickeln sich Blockchain Technologien, Tokenisierung und digitale Finanzmarktinfrastrukturen weltweit zu einem festen Bestandteil moderner Kapitalmärkte. Diese Entwicklungen reichen inzwischen weit über Kryptowährungen hinaus und beeinflussen zunehmend Zahlungsverkehr, Wertpapiergeschäft und Vermögensverwaltung. Vor diesem Hintergrund entsteht für Sparkassen die Aufgabe, Mitarbeitende fachlich zu qualifizieren und eine sichere Einordnungskompetenz aufzubauen. Ziel ist nicht die vertriebliche Beratung, sondern der Aufbau einer fachlichen Einordnungskompetenz sowie eines sicheren Verständnisses für digitale Vermögenswerte und deren Bedeutung für die Sparkassen Finanzgruppe.

ZIELGRUPPE

Private-Banking-Beratende und Beratende vermögender Individualkundinnen und Individualkunden; Führungskräfte im Vertriebsmanagement und in den Marktbereichen

IHR NUTZEN

- Sie bauen Sprachfähigkeit im Umfeld digitaler Vermögenswerte auf und lernen aktuelle Entwicklungen fachlich sicher einzuordnen.
- Sie verstehen die Grundlagen von Bitcoin, Blockchain und digitalen Vermögenswerten sowie deren Relevanz für die Sparkassen Finanzgruppe.
- Sie ordnen aktuelle Entwicklungen wie MiCAR, Stablecoins und Tokenisierung praxisnah ein.
- Sie erhalten einen produktneutralen Überblick über das aktuelle Marktumfeld und zukünftige Entwicklungen digitaler Anlageklassen.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Daniel Spierer, C2D GmbH (Expert Key)
- Daniel Stahl, C2D GmbH (Expert Key)

HINWEIS(E)

Diese Veranstaltung kann mit 4 CPD-Credits beim FPSB für die Rezertifizierung von FPSB-Zertifikatsträgern (CFP®, CFEP®, EFA, CGA®, DIN ISO 22222) angerechnet werden:

1 CPD-Credit für Themengebiet 1.1 a
3 CPD-Credits für Themengebiet 1.1 b

Sie wird mit einem Tag für die Rezertifizierung Financial Consultant angerechnet.

TERMIN(E)

08.03.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

450,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Programm/Inhalt

Warum digitale Vermögenswerte heute relevant sind

Bitcoin verständlich erklärt

Blockchain Grundlagen

Kryptowerte und ihre Unterschiede

Verwahrung, Wallets und Sicherheitskonzepte

Das Sparkassenangebot im Marktumfeld einordnen

Stablecoins und ihre Bedeutung für den Finanzmarkt

Tokenisierung und Real World Assets

MiCAR und aktuelle regulatorische Entwicklungen

Praxisbeispiele und Erfahrungsaustausch

Zusammenfassung und offene Fragerunde

Zur Rezertifizierung:

Für FPSB-Zertifikatsträger (CFP®, CFEP®, EFA, CGA®, DIN ISO 22222) empfehlen wir die Anrechnung mit 4 CPD-Credits für folgende Themenfelder:

Themenfeld 1.1 a Betriebswirtschaftslehre mit 1 Credit,
Themenfeld 1.1 b Volkswirtschaftslehre mit 3 Credits.

Krypto-Assets im Private Banking

Krypto-Assets sind aus den aktuellen Kundengesprächen im Private Banking kaum mehr wegzudenken. Nach einer Umfrage von Statista besitzen inzwischen rund 14 % der Bevölkerung in Deutschland Kryptowährungen. Wichtig zu wissen ist, dass seit dem 30.12.2024 die umfangreichen Regeln der MiCAR (Verordnung über Märkte für Kryptowerte) vollständig anzuwenden sind.

ZIELGRUPPE

Mitarbeitende im Private Banking und in der Anlageberatung, Financial Consultants, Zertifizierte Financial Consultants, Certified Financial Planner, Vorsorge- und Vermögensmanager FK

IHR NUTZEN

- Sie sind in der Lage, Kundenanfragen zum Thema Krypto-Assets in den Themenbereichen Steuerrecht, Aufsichtsrecht und Nachfolgeplanung aus dem Blickwinkel des Private Bankings zu beantworten.
- Sie kennen klare Praxisempfehlungen, die durch Rechtsprechungsnachweise und Literaturhinweise belegt werden sowie durch zahlreiche Beispiele und praktische Hinweise veranschaulicht werden.
- Sie erhalten eine Checkliste für Krypto-Anleger/-innen sowie ein umfangreiches Stichwortverzeichnis als Nachschlagewerk.

IHR REFERENT

Hans Nickel, Institut für Europäisches Vermögensmanagement

Hans Nickel ist Diplom-Kaufmann, Diplom-Betriebswirt (FH) und Leiter des Instituts für Europäisches Vermögensmanagement in Rheinbach bei Bonn. Das Institut konzentriert sich auf die Aus- und Weiterbildung der Beraterinnen und Berater im Vermögensmanagement, dem Private Banking und im Financial Planning. Er publiziert regelmäßig Fachbeiträge zu diversen Steuer- und Kapitalmarktthemen.

HINWEIS(E)

Das Seminar erfüllt die Zertifizierungsvoraussetzungen (Zertifizierter Financial Consultant bzw. Certified Financial Planner).

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

450,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Programm/Inhalt

Praxisrelevante Grundlagen zu Krypto-Assets

Krypto-Assets im Steuerrecht und Auswirkungen für die Privatkundschaft

Krypto-Assets im Aufsichtsrecht: mehr Rechtssicherheit für Krypto-Investoren

Krypto-Assets in der Aufsichtspraxis der BaFin

Krypto-Assets in der Nachfolgeplanung

Entwicklungen zu Krypto-Assets im Fokus des Private Banking

Glossar wichtiger Begriffe zu Krypto-Assets für die Praxis des Private Banking

Zukünftige Entwicklungen, Ausblick und Abschlussdiskussion

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

30 BANKSTEUERUNG
Gesamtbanksteuerung /Risikomanagement
Angebots-Nr.: 30.298

Ganzheitliche Kapitalanlagestrategie für Langfristinvestoren

Diese Veranstaltung bietet Einblicke in den Maschinenraum eines Langfristinvestors beim Management großer Kapitalanlageportfolios. Dabei werden die Zusammenhänge und Wechselwirkungen von Kapitalanlagestrategie, Asset Management und Bilanzierung thematisiert. Profitieren Sie von Impulsen für die Eigenanlagen der Sparkasse oder für Ihre Beratungsgespräche.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Gesamtbanksteuerung, Treasury und Private Banking mit Interesse an der ganzheitlichen Steuerung und Betreuung von Portfolios

IHR NUTZEN

- Sie gewinnen einen Überblick über die Vorgehensweise und die Methoden eines Langfristinvestors beim Management großer Kapitalanlageportfolios.
- Sie können anschließend die Zusammenhänge und Wechselwirkungen von Kapitalanlagestrategie, Asset Management und Bilanzierung nachvollziehen.
- Sie sind mit den verschiedenen Steuerungsebenen und -möglichkeiten des Kapitalanlagemanagements vertraut und können diese gewinnbringend nutzen.

VORAUSSETZUNG(EN)

Kenntnisse über die grundsätzlichen Zusammenhänge der Kapitalanlage

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Spezialistinnen und Spezialisten der Provinzial Asset Management GmbH (ProAM) aus den Bereichen Investment Client Solutions, Strategie, Volkswirtschaft & Portfolio Management

HINWEIS(E)

Die Kosten für den Besuch dieser Veranstaltung werden von der Provinzial Asset Management GmbH (ProAM) übernommen.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag
09:30 - 16:00 Uhr

PREIS

siehe Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Robert Schulze
0231 22240-546
robert.schulze@ska.nrw

Programm/Inhalt

Verzahnung von Kapitalanlagestrategie, Asset Management und Bilanzierung

- Strategische Asset Allokation (SAA) als elementarer Werttreiber
- Volkswirtschaftliche Analysen als Ausgangsbasis für die "Taktische Asset Allokation" (TAA)
- Umsetzung im Asset Management über Direktbestandsmanagement und innovative Fondskonzepte anhand von Beispielen
- Anwendung von Bilanzierungsmöglichkeiten zur Erhöhung der Portfoliostabilität
- Nutzung der Erfahrung als Langfristinvestor auch für Kundinnen und Kunden außerhalb des Provinzial-Konzerns

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

03 PRIVATE BANKING

Altersvorsorge

Vertiefungsworkshop: Ruhestandsplanung für Selbständige mit dem besonderen Fokus auf Gesellschafter-Geschäftsführer und Freiberufler

Ausgewählte Spezialthemen bieten wir in Kooperation mit der Sparkassenakademie Niedersachsen an: In diesem Seminar steht die Vertiefung des Fachwissens zur Alters- und Risikovorsorge bei Gesellschafter-Geschäftsführern und Freiberuflern im Fokus. Die Veranstaltung findet in Hannover statt.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte und Mitarbeiter/-innen aus dem Bereich Private Banking, Financial Consultants sowie Co-Berater/-innen Firmenkunden

IHR NUTZEN

- Sie vertiefen Ihre Kenntnisse aus dem Bereich Alters- und Risikovorsorge der Zielgruppen Gesellschafter-Geschäftsführer und Freiberufler.
- Sie können die aktuelle Versorgungssituation der Kunden inklusive der steuerlichen Betrachtung unterschiedlicher Versorgungsbausteine und die Auswirkungen bestehender Vorsorge auf die Liquidität im Alter einschätzen.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

siehe Hinweise

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung bieten wir in Kooperation mit der Sparkassenakademie Niedersachsen an. Sie wird in Hannover durchgeführt. Für weitere Informationen (z. B. Inhalte, Termin/e sowie Preis) und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen:
Hier klicken

Wenn Sie sich bisher noch nicht für das Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen registriert haben, so können Sie formlos über die E-Mail-Adresse akademiemail@svn.de oder telefonisch (Tel.: 0511 3603 501) einen Zugang beantragen.

Webcode in Niedersachsen: SM1322

TERMIN(E)

siehe Hinweise

DAUER

1 Tag

PREIS

siehe Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Programm/Inhalt

siehe Hinweise

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

03 PRIVATE BANKING
Altersvorsorge
Angebots-Nr.: 03.615

Zukunftssicherung im 360-Grad-Beratungsprozess (online)

Vermögen schützen und für die Zukunft sichern! Tauchen Sie ein in die Welt der Alters- und Risikoabsicherung, um die finanzielle Zukunft Ihrer Kundinnen und Kunden optimal zu gestalten. Werden Sie zur Architektin/zum Architekten finanzieller Planungssicherheit und schützen Sie Kundenvermögen, indem Sie steuerliche und erbrechtliche Gestaltungen gezielt anwenden und Risiken erfolgreich absichern.

ZIELGRUPPE

Berater/-innen aus dem Private Banking und der gehobenen Individualkundenberatung

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit den Konzepten der Alters-und Risikoabsicherung, deren steuerlicher Behandlung und Vererbbarkeit.
- Sie kennen die Dreidimensionalität des Drei-Schichten-Modells und können Ihre Kundinnen und Kunden bestmöglich beraten und absichern.
- Sie sind in der Lage, im Rahmen der 360-Grad-Beratung im Leistungsfeld Zukunftssicherung erfolgreich individuelle Lösungen anzubieten.

IHR REFERENT

Ernst Biedermann, eb training-consulting

Estate Planner (GeNe-Institut), Bankbetriebswirt (IHK), Innovationsmanager (IHK), Versicherungsfachmann (BVW), Fach- und Vertriebstrainer

HINWEIS(E)

Eine Anrechnung von 5 Zeitstunden ist im Rahmen der Insurance Distribution Directive (IDD) möglich.

Dieses Seminar ist auch anrechenbar für die Rezertifizierung Financial Consultant.

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Akademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere Informationen erhalten Sie ca. 2 Wochen vor dem Termin mit der Einladung.

TERMIN(E)

27.11.2026 | virtueller Seminarraum
09:00 – 15:00 Uhr

19.10.2027 | virtueller Seminarraum
09:00 – 15:00 Uhr

DAUER

6 Stunden

PREIS

330,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Programm/Inhalt

Dreidimensionalität des Drei-Schichten-Modells

- Steuerliche Behandlung von Beiträgen und Leistungen
- Vererbbarkeit
- Varianten des Leistungsbezugs

Grundlagen und Vertiefung zur gesetzlichen Rentenversicherung im Bereich Altersvorsorge

Rentenversicherungspflicht, freiwillige Versicherung und Befreiung in der GRV – Auswirkungen sowie Handlungsempfehlungen

Grundlagen und Vertiefung zur gesetzlichen Rentenversicherung im Bereich Einkommensabsicherung

Grundlagen und Vertiefung zur gesetzlichen Rentenversicherung im Bereich Hinterbliebenenversorgung

Grundlagen und Vertiefung zum Themenbereich gesetzliche und private Krankenversicherung in der Erwerbs- und Rentenphase

Rentenreformgesetz 2026/2027 - aktueller Stand

Altersvorsorgereformgesetz - Neuerungen und Auswirkungen auf die Beratungspraxis

Fragen und Diskussion

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

03 PRIVATE BANKING

Immobilienmanagement

Direktimmobilien in der Vermögensberatung

Ist die Immobilie ein Asset zur Optimierung der Vermögensstruktur? Welche Chancen stecken in der Immobilie als Kapitalanlage? Wie ist ein Immobilienportfolio zu bewerten und wie können Renditen ermittelt werden, um es mit anderen Geldanlagen zu vergleichen? Antworten auf diese und weitere Fragen erhalten Sie in diesem Seminar genauso wie das Wissen über die emotionale Sichtweise der Immobilie für eine erfolgreiche Kundenansprache.

ZIELGRUPPE

(Zertifizierte) Financial Consultants; Vermögensbetreuer/-innen; Individualkundenbetreuer/-innen

IHR NUTZEN

- Sie erweitern Ihr Wissen über die Assetklasse Immobilien.
- Sie können diverse Risikokennzahlen zur besseren Beurteilung von Immobilien heranziehen.
- Sie festigen Ihre Position als kompetenter Ansprechpartner des Kunden in allen Finanzangelegenheiten, indem Sie auch mit ihm über bestehende oder zu verändernde Immobilienportfolios sprechen können.

HINWEIS(E)

Dieses Seminar ist mit einem Tag anrechenbar für die Rezertifizierung Financial Consultant.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

360,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Programm/Inhalt

Bedeutung von Immobilien in der Vermögensbetreuung

- Bedeutsame Assetklasse bei vielen vermögenden Kunden
- Historie von Immobilienbesitz in Deutschland
- Motive zum Immobilienbesitz

Immobilienrendite

- Vergleich diverser Renditekennzahlen zur besseren Beurteilung von Immobilien
- Berücksichtigung der steuerlichen Komponente
- Die wichtigste Beurteilung der Immobilie: Lage, Lage, Lage
- Makro- und Mikroanalyse
- Fallbeispiele

Immobilien aus Sicht des Kunden

- Verbindung von Fakten mit emotionalen Sichtweisen des Kunden

Offene Diskussion zu Best-Practice-Beispielen

Immobilien in der Nachfolgeberatung

In diesem Seminar stehen die Behandlung von Immobilienvermögen im Erbfall und damit einhergehende Vertriebsansätze in der Beratung immobilienaffiner Kunden im Fokus.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte der Immobilienabteilungen, Financial Consultants, zertifizierte Financial Consultants, Berater/-innen im Private Banking sowie im Vermögensmanagement

IHR NUTZEN

- Sie erlangen Kenntnisse zur Behandlung von Immobilienvermögen im Erbfall.
- Sie erkennen Gestaltungsansätze in der Beratung immobilienaffiner Kunden.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

siehe Hinweise

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung bieten wir in Kooperation mit der Sparkassenakademie Niedersachsen an. Sie wird in Hannover durchgeführt. Für weitere Informationen (z. B. Inhalte, Termin/e sowie Preis) und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen:
Hier klicken

Wenn Sie sich bisher noch nicht für das Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen registriert haben, so können Sie formlos über die E-Mail-Adresse akademiemail@svn.de oder telefonisch (Tel.: 0511 3603 501) einen Zugang beantragen.

Webcode in Niedersachsen: SM1333

TERMIN(E)

siehe Hinweise

DAUER

1 Tag

PREIS

siehe Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Programm/Inhalt

siehe Hinweise

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

03 PRIVATE BANKING
Immobilienmanagement
Angebots-Nr.: 03.712

Die Immobilie in der Vermögensnachfolge - Mehrwerte für die Beratung

Immobilien stehen häufig im Fokus bei der Vermögensnachfolge. Erkennen und nutzen Sie Gestaltungsmöglichkeiten optimal, um Kundenvermögen strategisch zu transferieren. Erfahren Sie, welche sinnvollen Leitplanken für eine reibungslose Immobilienübergabe hilfreich sind und entwickeln Sie individuelle Lösungen, um Familienvermögen abzusichern.

ZIELGRUPPE

Berater/-innen aus dem Private Banking und Vermögensmanagement, Firmenkundenbetreuerinnen und Firmenkundenbetreuer sowie Immobilienspezialistinnen und Immobilienspezialisten

IHR NUTZEN

- Sie kennen Gestaltungen rund um die Immobilienübertragung, einschließlich der strategischen, rechtlichen und steuerlichen Aspekte in der Vermögensnachfolge.
- Sie vermeiden Fallstricke bei der Übertragung von eigengenutzten, vermieteten und betrieblichen Immobilien.
- Sie wissen, wie Sie den Wert von Kundenvermögen absichern können.

IHR REFERENT

Michael Pospischil, Sparkasse Bad Hersfeld-Rotenburg

Generationenberater, CFEP®, Testamentsvollstrecker (EBS), Private Real Estate Manager (EBS), Zertifizierter Financial Consultant (Sparkassen-Finanzgruppe)

TERMIN(E)

04.11.2026 | Sparkassenakademie NRW

06.10.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

410,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Programm/Inhalt

Vorteile lebzeitiger Immobilienschenkungen durch Nutzung der Freibeträge

Versorgung des Schenkenden durch Wohnrecht oder Nießbrauch – ein Blick auf deren Gemeinsamkeiten und Unterschiede

Sinnvolle „Leitplanken" einer lebzeitigen Immobilienübergabe: Vereinbarung von Pflichtteilsverzichten sowie Rückübertragungsrechten

Wer versteuert was? Einkommensteuerliche Behandlung von Mieterträgen, Aufwendungen und Afa

Die Alternative zur Schenkung: der Kaufvertrag

Die steuerliche Privilegierung des Familienheims – Regelungen, die bares Geld wert sind

Versterben ohne gutes Testament – wie ungeregelte Erbengemeinschaften Immobilienwerte aufzehren können

Ein minderjähriges Kind wird Immobilieneigentümer – Eltern sind bei Verfügungen über Immobilien ihrer Kinder beschränkt

Steuerliche Risiken identifizieren: die betriebliche Immobilie als Sonderbetriebsvermögen der Unternehmerin bzw. des Unternehmers

Wer legt den Wert der Immobilie fest? Qualifizierte Gutachten als friedenstiftende Maßnahme in Familien und steuerlicher Stabilitätsfaktor

Diese Veranstaltung ist anrechenbar für die Rezertifizierung Financial Consultant.

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

03 PRIVATE BANKING

Steuern / Recht / VWL

Aktuelle Steuerthemen aus Sicht des Private Banking 2027

Steuerrecht ist ständig im Wandel - auf nationaler, europäischer und internationaler Ebene. Im Private Banking benötigen Sie im dynamischen Umfeld aktuelles Fachwissen und überzeugende Argumente, um Kundinnen und Kunden bei der Empfehlung von Finanzinstrumenten oder Depotstrukturierungen zielführende steuerliche Hinweise geben zu können. Informieren Sie sich topaktuell und auf das Wesentliche konzentriert!

ZIELGRUPPE

Beraterinnen und Berater im Private Banking; CERTIFIED FINANCIAL PLANNER®; (zertifizierte) Financial Consultants bzw. Financial Planner; Spezialistinnen und Spezialisten in der Vermögensbetreuung; Individualkundenbetreuer/-innen mit mehrjähriger Beratungspraxis; Wertpapierspezialisten/-innen

IHR NUTZEN

- Sie sind über aktuelle Steuerthemen mit Relevanz für das Private Banking sowie über die Hintergründe und sich bereits abzeichnende Entwicklungen im Steuerrecht informiert.
- Sie kennen klare Praxisempfehlungen, die durch Rechtsprechung und Literatur belegt sowie mit zahlreichen Beispielen und praktischen Hinweisen veranschaulicht werden.
- Sie sind in der Lage, das vermittelte Beratungs-Know-how mit richtungsweisenden Impulsen für die tägliche Arbeit unmittelbar anzuwenden.

IHR REFERENT

Hans Nickel, Institut für Europäisches Vermögensmanagement

Hans Nickel ist Diplom-Kaufmann, Diplom-Betriebswirt (FH) und Leiter des Instituts für Europäisches Vermögensmanagement in Rheinbach bei Bonn. Das Institut konzentriert sich auf die Aus- und Weiterbildung der Beraterinnen und Berater im Vermögensmanagement, dem Private Banking und im Financial Planning. Er publiziert regelmäßig Fachbeiträge zu diversen Steuer- und Kapitalmarktthemen.

HINWEIS(E)

Das Seminar erfüllt die Rezertifizierungsvoraussetzungen (***Zertifizierter Financial Consultant*** bzw. ***Certified Financial Planner®***) und bereitet auch auf die Zentralprüfung zum Erwerb der Titel ***Certified Financial Planner®, EFPA European Financial Advisor® (EFA)*** und ***Geprüfter privater Finanzplaner nach DIN ISO 22222*** vor.

TERMIN(E)

06.07.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

450,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Programm/Inhalt

Fallstudie und Praxisfragen zu neuen Themen des Steuerrechts aus dem Blickwinkel des Private Banking

Brennpunkte des Steuerrecht 2027: praxisbezogene Hinweise zu wichtigen gesetzlichen Änderungen

Informationen zu den steuerstrafrechtlichen Konsequenzen von Behördenwissen

Entwicklungen bei der Besteuerung privater Kapitaleinkünfte

Erste Rechtsprechung zur Besteuerung von verzinslichen Fremdwährungskonten im Privatvermögen

Besteuerung von Investmentanteilen 2027: Praxishinweise und Praxisfolgen aus privater Anlegersicht

Aktuelle steuerliche Behandlung alternativer Anlageklassen wie Krypto-Assets & Co. im Fokus privater Anlegerinnen und Anleger

Besteuerung von Kapitalvermögen im Ausland: ausgewählte Fragestellungen aus der Praxis

Neue Entwicklungen zum Erbschaftsteuerrecht aus Sicht vermögender Privatkundschaft

FASTER-Richtlinie: digitale Ansässigkeitsbescheinigung und verbesserte Quellensteuerentlastung

Steuerpolitik aktuell: ein strategischer Ausblick auf zukünftige Entwicklungen aus der Perspektive des Private Banking

Zusammenfassende Ergebnisse, Ausblick und Abschlussdiskussion

Anlageberatung im Fokus aktueller Entwicklungen

Ob Digitalisierung, anhaltende Niedrigzinsen oder neue regulatorische Rahmenbedingungen - die Anlageberatung am Finanzplatz Deutschland steht vor großen Herausforderungen - aber auch Chancen. Das Seminar bietet wertvolle Praxisinformationen, um stets auf dem aktuellen Stand zu sein und vorhandenes Fachwissen zu aktualisieren und zu vertiefen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen im Private Banking; (Zertifizierte) Financial Consultants sowie Vertriebssteuerer

IHR NUTZEN

- Diese praxisorientierte Veranstaltung zeigt Ihnen die Neuerungen aus dem Blickwinkel der Anlageberatung auf.
- Sie erhalten Hintergrundwissen und kennen die sich bereits abzeichnenden Entwicklungen in diesem interessanten Geschäftsfeld – stets auf dem neuesten Stand der Gesetzgebung, Rechtsprechung und des Aufsichtsrechts.
- Sie erweitern Ihre Fach-, Lösungs- sowie Trendkompetenz und sichern mit diesem Seminar Ihre Qualität der Berufsausübung.

IHR REFERENT

Hans Nickel, Institut für Europäisches Vermögensmanagement

Hans Nickel ist Diplom-Kaufmann, Diplom-Betriebswirt (FH) und Leiter des Instituts für Europäisches Vermögensmanagement in Rheinbach bei Bonn. Das Institut konzentriert sich auf die Aus- und Weiterbildung der Beraterinnen und Berater im Vermögensmanagement, dem Private Banking und im Financial Planning. Er publiziert regelmäßig Fachbeiträge zu diversen Steuer- und Kapitalmarktthemen.

HINWEIS(E)

Dieses Seminar ist mit einem Tag anrechenbar für die Rezertifizierung Financial Consultant.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

2 Tage

PREIS

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Programm/Inhalt

Fallstudien zu neuen Themen der Anlageberatung mit lösungsorientierten Hinweisen

Anlagepolitische Herausforderungen im Spannungsfeld ökonomischer Trends

Steuerrecht aktuell: Brennpunkte aus Sicht der Anlageberatung

Neue Anforderungen beim Vertrieb von Finanzprodukten

Wertpapierhandelsgesetz: Behandlung ausgewählter Praxis- und Aufsichtsfragen

Aktuelle Hinweise zur europäischen Geeignetheitserklärung

Berufsrecht Anlageberater: Professionalisierung als Erfolgsfaktor

Anlageberatung im Fokus des deutschen und europäischen Finanzdienstleistungsrechts: Was ist aus Brüssel und Berlin zu erwarten?

ESMA als europäische Wertpapieraufsichtsbehörde: Bedeutung für die Anlageberatung

Digitalisierung der Anlageberatung: Innovative Geschäftsmodelle bewerten und nutzen

Nachhaltige Finanzwirtschaft: Strategie zur Vertiefung der EU-Kapitalmarktunion

Aktuelle Regelungstrends: Wohin geht die Entwicklung?

Anlageberatung der Zukunft: Kernkompetenz mit Perspektive

Ausblick und Abschlussdiskussion

Sachkunde-Update für den Produktausschuss Markt

Sachkunde ist als Mitglied des Produktausschusses Markt unerlässlich. Heben Sie Ihre Fachkompetenz auf das nächste Level und informieren Sie sich über aktuelle aufsichtsrechtliche Entwicklungen, um die zentralen Anforderungen an die Product Governance zu meistern. Von offenen Immobilienfonds bis hin zu ELTIF - kennen Sie Ihre Pflichten und wissen diese im Anlageuniversum richtig einzuordnen.

ZIELGRUPPE

Mitglieder des Produktausschusses Markt

IHR NUTZEN

- Sie festigen Ihre Sachkunde als Mitglied des Produktausschusses und können aktuelle aufsichtsrechtliche Entwicklungen berücksichtigen.
- Sie verstehen zentrale gesetzliche und aufsichtsrechtliche Anforderungen an die Product Governance (Produktfreigabe- und -überwachungsverfahren).
- Sie können Ihre Pflichten über den gesamten Produktlebenszyklus einordnen.
- Sie kennen die Bedeutung des Kundenschutzes und können Lösungsansätze für die Praxis entwickeln.

HINWEIS(E)

Sie erfüllen die Fortbildungspflicht für Mitglieder des Produktausschusses zur Aufrechterhaltung und Wahrung der Sachkunde und erhalten dazu eine Teilnahmebescheinigung.

Die Veranstaltung findet hybrid statt, d. h. Sie können entweder in Präsenz teilnehmen oder sich online via Webex zuschalten.

TERMIN(E)

Präsenz-Seminar | 02.11.2026
Sparkassenakademie NRW
09:30 - 13:00 Uhr

Online-Seminar | 02.11.2026
virtueller Seminarraum
09:30 - 13:00 Uhr

Präsenz-Seminar | 07.12.2026
Sparkassenakademie NRW
09:30 - 13:00 Uhr

Online-Seminar | 07.12.2026
virtueller Seminarraum
09:30 - 13:00 Uhr

DAUER

3,5 Stunden

PREIS

360,00 €

Programm/Inhalt

Bürokratieabbau 2026: das Standortfördergesetz

Wertpapier-Compliance: Dos and Don'ts

Kundenklassifizierung: Voraussetzungen und Rechtsfolgen

Kryptoanlagen im Spannungsfeld von MiFID II und MiCAR

Produktintervention der Bafin: Anwendungsbereich und Rechtsfolgen

Tippgebervergütungen unter dem Zuwendungsregime

Neue Regelungen gegen Greenwashing: Umsetzung der EmpCo-Richtlinie

Marktmanipulation: ein vielfach unterschätztes Risiko!

Offene Immobilienfonds im Fokus der Rechtsprechung

Ausblick auf die EU-Kleinanlegerstrategie (Retail Investment Strategy)

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

03 PRIVATE BANKING

Vermögens- und Vorsorgemanager (VuV)

Erfolgsfaktoren in der Tandem-Betreuung von Unternehmerfamilien

Die Bedeutung von Unternehmerfamilien als strategisches Kundensegment im Private Banking hat stark zugenommen. Sie wollen sich dem starken Wettbewerb und besonderen fachlichen Herausforderungen stellen? In diesem Seminar werden wichtige Beratungsfelder aufgezeigt und Vertriebs- und Lösungsansätze entwickelt. Präsentieren Sie sich Unternehmerfamilien sowie deren Steuerberaterinnen und Steuerberatern als kompetente Ansprechperson.

ZIELGRUPPE

Private-Banking-Berater/-innen, Vermögensmanager/-innen Firmenkunden, Heil- und Freiberuflerberater/-innen; Financial Consultants; FPSB-Zertifizierte (z. B. CFP®, CFEP®)

IHR NUTZEN

- Sie identifizieren die entscheidenden Beratungsfelder und kennen Anlagestrategien für das Privat- und Betriebsvermögen von Unternehmerkundinnen und Unternehmerkunden.
- Sie berücksichtigen steuerliche Besonderheiten.
- Sie sind in der Lage, sowohl für die Ruhestandsplanung als auch für die Nachfolgeplanung überzeugende Lösungen zu entwickeln.
- Sie stärken Ihre Gesprächskompetenz mit Unternehmerfamilien im Financial- und Estate Planning.

IHR REFERENT

Daniel Robert, DekaBank

Master of Arts (Wealth Management), European Financial Advisor (EFA), Certified Foundation and Estate Planner (CFEP), ehemaliger Berater im Private Banking für Unternehmerfamilien sowie Kundinnen und Kunden mit komplexen Vermögensverhältnissen; heute Vertriebsdirektor Private Banking der DekaBank

HINWEIS(E)

Diese Veranstaltung ist mit 10,5 CPD-Credits anrechenbar für die Rezertifizierung von FPSB-Zertifikatsträgern (CFP®, CFEP®, EFA, CGA®, DIN ISO 22222).
Drei Zeitstunden können im Rahmen der Insurance Distribution Directive (IDD) angerechnet werden.

TERMIN(E)

06.09.2027 – 07.09.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

750,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Programm/Inhalt

Akquise Private Wealth

- Kommunikations- und Verhandlungstechniken
- Einwandbehandlung
- Erfolgsfaktoren im Pitch
- Ansprachewege und Neukundengewinnung

Erfolgsfaktoren in der Zusammenarbeit mit Firmenkunden- bzw. Unternehmenskundenbetreuer/-innen (FKB/UKB)

- Identifikation von Beratungsfeldern
- Vor- und Nachbereitung von Kundenterminen
- Platzierung der Private-Banking-Beraterin/des Private-Banking-Beraters bei Kundinnen und Kunden
- Steuerliche Besonderheiten bei Unternehmerfamilien
- Intensivierung der Zusammenarbeit mit dem FKB/UKB

Gestaltungsmöglichkeiten im Financial- und Estate Planning

Vermögensanlage

- Steuerliche Behandlung Privat- vs. Betriebsvermögen
- Anlagestrategien für Betriebsvermögen
- Erfolgsfaktoren im Pitch (z. B. bei Unternehmensverkäufen)

Bindung und Akquise von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern

- Betriebliche Krankenversicherung
- Arbeitszeitkonten
- Betriebliche Altersvorsorge
- Immobilienprojekte für Mitarbeiter/-innen
- Sonstige Instrumente zur Akquise und Bindung

Immobilienmanagement

- Intensivierung des Finanzierungsgeschäfts
- Beurteilung von Übertragungsmöglichkeiten vermieteter Immobilien
- Besonderheiten der Betriebsimmobilie in der Bratungspraxis
- Behandlung von Immobilien in der Nachfolgeplanung

Vermögens- und Unternehmensnachfolge

- Steuerliche Besonderheiten
- Entgeltliche Unternehmensnachfolge
- Unentgeltliche Unternehmensnachfolge
- Gestaltungen zur Steuerreduzierung
- Das Unternehmertestament
- Nachfolgeklauseln und Gesellschaftsrecht

Intensivierung des Versicherungsgeschäfts

- Ansprachewege
- Gestaltungsmöglichkeiten im Lebensversicherungsmantel
- Besonderheiten in der Absicherung der Lebensrisiken von GGF (Gesellschafter-Geschäftsführer/-innen)

Versorgung der GGF

- Betriebliche Altersvorsorge
- Umgang mit Pensionszusagen
- Sonstige geförderte Altersvorsorge

Für die Rezertifizierung von FPSB-Zertifikatsträgern (CFP®, CFEP®, EFA, CGA®, DIN ISO 22222) ist eine Anrechnung von insgesamt 10,5 CPD-Credits in folgenden Themengebieten möglich:
0,5 CPD-Credits für Themengebiet 1.2 b
1,5 CPD-Credits für Themengebiet 1.2 d
0,5 CPD-Credits für Themengebiet 1.3 b
1,0 CPD-Credits für Themengebiet 1.5 b
2,0 CPD-Credits für Themengebiet 1.5 c
1,5 CPD-Credits für Themengebiet 1.6
0,5 CPD-Credits für Themengebiet 2.2 d
0,5 CPD-Credits für Themengebiet 2.2 f
0,5 CPD-Credits für Themengebiet 2.5 b
2,0 CPD-Credits für Themengebiet 2.5 c

Darüber hinaus ist eine Anrechnung von drei Zeitstunden im Rahmen der Insurance Distribution Directive (IDD) möglich.

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

03 PRIVATE BANKING
Vermögens- und Vorsorgemanager (VuV)
Angebots-Nr.: 03.921

Quick Wins in der Co-Betreuung von Unternehmerfamilien: Vertriebschancen nutzen

Unternehmerfamilien sind längst als strategisches Kundensegment im Private Banking identifiziert. Dieses Seminar zeigt kompakt wichtige Beratungsfelder und wirksam umzusetzende Vertriebs- und Lösungsansätze auf. Profitieren Sie davon und qualifizieren Sie sich als kompetente Ansprechpartner/-innen für Unternehmerfamilien und deren Steuerberater/-innen.

ZIELGRUPPE

Private-Banking-Berater/-innen, Vermögensmanager/-innen Firmenkunden, Heil- und Freiberuflerberater/-innen

IHR NUTZEN

- Sie kennen Anlagestrategien für das Privat- und Betriebsvermögen von Unternehmerkundinnen und Unternehmerkunden.
- Sie berücksichtigen steuerliche Besonderheiten.
- Sie sind in der Lage, sowohl für die Ruhestandsplanung als auch für die Nachfolgeplanung überzeugende Lösungen zu entwickeln.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Alexander Rose
  CFP®, EFA®; Private-Banking-Berater bei der Sparkasse Hochrhein und Dozent in der S-Finanzgruppe
- Daniel Robert, DekaBank
  Master of Arts (Wealth Management), European Financial Advisor (EFA), Certified Foundation and Estate Planner (CFEP), ehemaliger Berater im Private Banking für Unternehmerfamilien sowie Kundinnen und Kunden mit komplexen Vermögensverhältnissen; heute Vertriebsdirektor Private Banking der DekaBank

HINWEIS(E)

Diese Veranstaltung ist mit 5,5 CPD-Credits beim FPSB unter der Registrierungsnummer 25-052 anrechenbar für die Rezertifizierung von FPSB-Zertifikatsträgern (CFP®, CFEP®, EFA, CGA®, DIN ISO 22222):
1,0 CPD-Credits für Themengebiet 1.1 d
0,5 CPD-Credits für Themengebiet 1.2 b
0,5 CPD-Credits für Themengebiet 1.2 c
1,0 CPD-Credits für Themengebiet 1.5 b
2,5 CPD-Credits für Themengebiet 2.5 c

Zwei Zeitstunden können im Rahmen der Insurance Distribution Directive (IDD) angerechnet werden.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

385,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Programm/Inhalt

Vermögensanlagen

- Anlagestrategien für Betriebsvermögen
- Abgrenzung Vermögensanlagen im Privat- und Betriebsvermögen
- Vermögensverwaltungen als Anlagelösung
- Akquisition von Unternehmensverkäufen

Steuerliche Besonderheiten

- Besteuerung von Personen-/Kapitalgesellschaften
- Steuerliche Fallstricke bei Betriebsimmobilien
- Entgeltliche Unternehmensnachfolge

Ruhestandsplanung für Gesellschafter-Geschäftsführer/-innen

- Betriebliche Altersvorsorge
- Ausfinanzierung von Pensionsrückstellungen
- Rürup-/Basis-Rente

Nachfolgeplanung für Unternehmerfamilien

- Das Unternehmertestament
- Gestaltungen zur Vermögensübertragung
- Immobilien
- Unentgeltliche Unternehmensnachfolge

Für die Rezertifizierung von FPSB-Zertifikatsträgern (CFP®, CFEP®, EFA, CGA®, DIN ISO 22222) ist eine Anrechnung von 5,5 CPD-Credits in folgenden Themengebieten möglich:
1,0 CPD-Credits für Themengebiet 1.1 d
0,5 CPD-Credits für Themengebiet 1.2 b
0,5 CPD-Credits für Themengebiet 1.2 c
1,0 CPD-Credits für Themengebiet 1.5 b
2,5 CPD-Credits für Themengebiet 2.5 c
Insgesamt: 5,5 CPD-Credits

Darüber hinaus ist eine Anrechnung von zwei Zeitstunden im Rahmen der Insurance Distribution Directive (IDD) möglich.

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

I. MARKT

04 Immobilien

Tagungen und Foren

Fachseminare / Zertifikatsprogramme

Trainings: Beratung und Vertrieb (inkl. OSP)

Basiswissen

Immobilienvertrieb

Immobilienfinanzierung

Immobilienbewertung

Steuern / Recht

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

04 IMMOBILIEN

Tagungen und Foren

Fachtagung Immobilienvertrieb

Die aktuellen Herausforderungen im Maklergeschäft sind vielfältig und führen auch durch die Entwicklung des Immobilienmarktes zu einer Verschärfung des Wettbewerbs. Unsere Fachtagung „Immobilienvertrieb“ bietet Ihnen die Möglichkeit zum Austausch, zur Inspiration und zum Netzwerken. Nutzen Sie unsere Veranstaltung, um sich über Neuerungen zu informieren und einen anderen Blick auf das Immobiliengeschäft zu erleben.

ZIELGRUPPE

Leiter/-innen und Mitarbeiter/-innen von Immobilienzentren, Immobilienvermittler/-innen und -berater/-innen

IHR NUTZEN

- Sie kennen aktuelle Änderungen im Immobilienvertrieb.
- Sie sind vertraut mit den Herausforderungen des Maklergeschäfts und sind in der Lage, neue Ideen zum Immobilieneinkauf und -verkauf zu entwickeln.
- Sie erweitern Ihr Netzwerk und tauschen sich mit Fachexpertinnen und Fachexperten sowie Sparkassenpraktikerinnen und Sparkassenpraktikern aus.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Fachexpertinnen und Fachexperten aus den Verbänden, Sparkassen und von Verbundpartnern.

HINWEIS(E)

Anrechnung: 3 Zeitstunden gem. MaBV

Hinweis zur Hotelbuchung:
Sofern Sie eine Übernachtung benötigen, können Sie ein Zimmer im direkt neben der Sparkassenakademie NRW gelegenen Hotel Hampton by Hilton buchen. Bitte buchen Sie direkt beim Hotel, wählen Sie den Button "Sonderpreise" aus, bestätigen Sie dort die Gruppenkennnummer „90R“ und buchen Sie dann über den Button „Zimmer und Preise prüfen". Alternativ können Sie auch weiterhin beim Hotel per Telefon (0231 9479900) oder per Mail (info@hamptondortmund.de) reservieren. Zur schnelleren Abwicklung nennen Sie dabei bitte den Code "Fachtagung Immobilienvertrieb - Gruppenkennung 90R". Weitere Kooperationshotels der Sparkassenakademie NRW finden Sie auf unserer Internetseite unter Tagungszentrum.

TERMIN(E)

22.04.2027 – 23.04.2027 |
Sparkassenakademie NRW

03.04.2028 – 04.04.2028 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

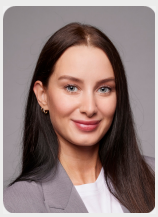
1,5 Tage

PREIS

645,00 €
zzgl. Bewirtungspauschale

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



Vanessa Jandzinsky
0231 22240-760
vanessa.jandzinsky@ska.nrw

Programm/Inhalt

Das Programm wird noch veröffentlicht.

Fachtagung Baufinanzierung - Regionalveranstaltung Westfalen-Lippe

Das Baufinanzierungsgeschäft ist geprägt von einer starken Wettbewerbssituation und sich ändernden Rahmenbedingungen. Nutzen Sie unsere Veranstaltung, um sich über Neuerungen, aktuelle Trends und die veränderten Anforderungen im Finanzierungsgeschäft zu informieren und auszutauschen.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte und Mitarbeiter/-innen aus dem Bereich Immobilienfinanzierung

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit den aktuellen Entwicklungen und Trends in der Immobilienwirtschaft.
- Sie kennen die daraus resultierenden Auswirkungen und Handlungsempfehlungen für die Sparkasse.
- Sie sind in der Lage, mit dem dort erworbenen Expertenwissen Ihre Rolle als kompetente Ansprechpartnerin und kompetenter Ansprechpartner für den Bereich Baufinanzierung zu stärken.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Expertinnen und Experten des SVWL, aus Sparkassen und der Verbundpartner

HINWEIS(E)

Die Fachtagung wird ergänzt um zwei **„aktuelle Stunden“** am 17.02.2027 und am 22.06.2027, die jeweils von 09:00 - 10:30 Uhr digital stattfinden werden. Mit der Anmeldung werden diese automatisch mitgebucht. Die Teilnahme ist optional.

Hinweis zur Hotelbuchung:

Sofern Sie eine Übernachtung benötigen, können Sie ein Zimmer im direkt neben der Sparkassenakademie NRW gelegenen Hotel Hampton by Hilton buchen. Bitte buchen Sie direkt beim Hotel, wählen Sie den Button "Sonderpreise" aus, bestätigen Sie dort die Gruppenkennnummer „935“ und buchen Sie dann über den Button „Zimmer und Preise prüfen". Alternativ können Sie auch weiterhin beim Hotel per Telefon (0231 9479900) oder per Mail (info@hamptondortmund.de) reservieren. Zur schnelleren Abwicklung nennen Sie dabei bitte den Code "Fachtagung Baufinanzierung - Regionalveranstaltung Westfalen-Lippe - Gruppenkennung 935". Weitere Kooperationshotels der Sparkassenakademie NRW finden Sie auf unserer Internetseite unter Tagungszentrum.

TERMIN(E)

14.10.2027 – 15.10.2027 |
Sparkassenakademie NRW

09.10.2028 – 10.10.2028 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

1,5 Tage
zzgl. zwei "aktuelle Stunden",
jeweils 1,5 Stunden

PREIS

645,00 €
zzgl. Bewirtungspauschale

Programm/Inhalt

Das Programm wird noch veröffentlicht.

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



Vanessa Jandzinsky
0231 22240-760
vanessa.jandzinsky@ska.nrw

Fachtagung Baufinanzierung und Immobilien - Regionalveranstaltung Rheinland

Das Baufinanzierungsgeschäft ist geprägt von einer starken Wettbewerbssituation und sich ändernden Rahmenbedingungen. Nutzen Sie unsere Veranstaltung, um sich über Neuerungen, aktuelle Trends und die veränderten Anforderungen im Baufinanzierungsgeschäft zu informieren und auszutauschen.

ZIELGRUPPE

Leiter/-innen und Mitarbeiter/-innen im Baufinanzierungscenter sowie Leiter/-innen und Mitarbeiter/-innen, die für Fragen des Immobilienvermittlungsgeschäftes zuständig sind

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit den aktuellen Entwicklungen und Trends in der Immobilienwirtschaft.
- Sie erörtern mit Spezialistinnen und Spezialisten die daraus resultierenden Auswirkungen und Handlungsempfehlungen für die Sparkasse.
- Sie stärken mit dem erworbenen Expertenwissen Ihre Rolle als kompetente Ansprechpartnerin und kompetenter Ansprechpartner für den Fachbereich Baufinanzierung.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Expertinnen und Experten des RSGV, den Sparkassen und der Verbundpartner

HINWEIS(E)

Hinweis zur Hotelbuchung:

Sofern Sie eine Übernachtung benötigen, können Sie ein Zimmer im direkt neben der Sparkassenakademie NRW gelegenen Hotel Hampton by Hilton buchen. Bitte buchen Sie direkt beim Hotel, wählen Sie den Button "Sonderpreise" aus, bestätigen Sie dort die Gruppenkennnummer „90Q“ und buchen Sie dann über den Button „Zimmer und Preise prüfen". Alternativ können Sie auch weiterhin beim Hotel per Telefon (0231 9479900) oder per Mail (info@hamptondortmund.de) reservieren. Zur schnelleren Abwicklung nennen Sie dabei bitte den Code "Fachtagung Baufinanzierung und Immobilien - Gruppenkennung 90Q". Weitere Kooperationshotels der Sparkassenakademie NRW finden Sie auf unserer Internetseite unter Tagungszentrum.

TERMIN(E)

25.02.2027 – 26.02.2027 |
Sparkassenakademie NRW

18.05.2028 – 19.05.2028 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

1,5 Tage
zzgl. 2 spätere Updates als "Aktuelle Stunde" (online, je 60 Min.)

PREIS

745,00 €
zzgl. Bewirtungspauschale I Preis für 2027 / 2028 folgt.

Programm/Inhalt

Das Programm wird noch veröffentlicht.

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



Vanessa Jandzinsky
0231 22240-760
vanessa.jandzinsky@ska.nrw

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

04 IMMOBILIEN

Fachseminare / Zertifikatsprogramme

Zertifikatsprogramm Baufinanzierung

Das neue Zertifikatsprogramm Baufinanzierung ermöglicht eine umfassende Qualifizierung für Spezialistenaufgaben in der Baufinanzierungsberatung. Eng verzahnt mit der Praxis und in kompakter Form wird hier das erforderliche Know-how "auf den Punkt" gebracht. In einer Kombination aus Präsenz- und Onlineseminaren sowie zeitlich flexiblen Selbstlernphasen, E-Learnings und Transferaufgaben wird das vermittelte Wissen mit hohem Mehrwert für die Praxis angewendet und trainiert.

ZIELGRUPPE

- Mitarbeiter/-innen, die ihr Fachwissen als private Baufinanzierungsberater/-innen stärken und vertiefen möchten
- Nachwuchskräfte in der Baufinanzierungsberatung

IHR NUTZEN

- Sie können fundiertes Fachwissen und vertriebliche Kompetenzen erfolgreich im Gespräch mit Kundinnen und Kunden anwenden.
- Sie erkennen und nutzen Cross-Selling-Potenziale.
- Sie sind in der Lage, Kundinnen und Kunden während ihres Bau-, Umbau- oder Kaufvorhabens ganzheitlich zu beraten und Lösungen für alle relevanten Bedarfsfelder zu finden.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Erfahrene Trainer/-innen, Mitarbeiter/-innen der Sparkassen-Finanzgruppe sowie der Verbundpartner

HINWEIS(E)

Das Zertifikatsprogramm ist neu konzipiert und ersetzt das bisherige Fachseminar Baufinanzierung. Es wird in einer idealen Mischung von Präsenz- und Online-Veranstaltungen mit Unterstützung von Selbstlernmedien zum Eigenstudium (E-Learnings) durchgeführt und mit einer Lernerfolgskontrolle abgeschlossen. Nach erfolgreichem Abschluss sind Sie berechtigt, den Titel Spezialist oder Spezialistin für Baufinanzierungsberatung zu führen.

Anrechnungsmöglichkeit für den Betriebswirt Banking & Finance.

Im Rahmen der Insurance Distribution Directive (IDD) können 3 Zeitstunden angerechnet werden.

TERMIN(E)

23.11.2026 - 02.03.2027
(Durchgang 2026/2027)
12.04.2027 - 08.07.2027
(Durchgang 2027)
22.09.2027 - 27.01.2028
(Durchgang 2027/2028)

DAUER

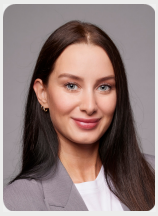
20 Tage

PREIS

4.490,00 €
zzgl. Bewirtungspauschale an Präsenztagen

KONTAKT

ANMELDUNG



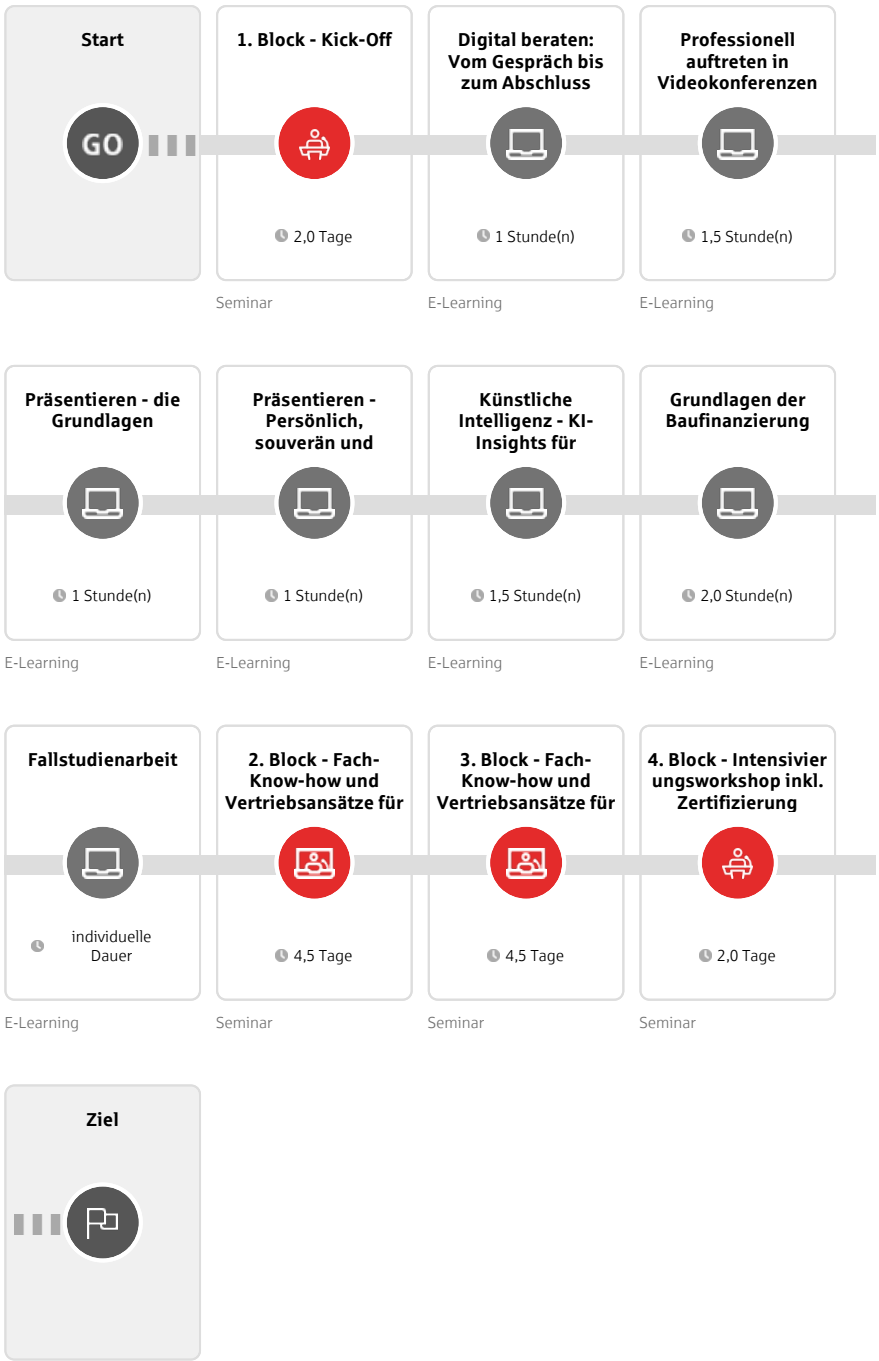
Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



Vanessa Jandzinsky
0231 22240-760
vanessa.jandzinsky@ska.nrw

Ihre Lernreise: Zertifikatsprogramm Baufinanzierung



Programm/Inhalt

1. Block: Kick-Off (Präsenzveranstaltung in der Sparkassenakademie in Dortmund)

Termin: 23.11.2026 - 24.11.2026
Termin: 12.04.2027 - 13.04.2027
Termin: 22.09.2027 - 23.09.2027

- Rahmenbedingungen im Baufinanzierungsgeschäft
- Einstieg in die private Baufinanzierung

2. Block: Fach-Know-how und Vertriebsansätze für Baufinanzierungsberatende Teil I (online)

Termin: 30.11.2026 - 04.12.2026
Termin: 26.04.2027 - 30.04.2027
Termin: 04.10.2027 - 08.10.2027

- Finanzierung Teil I
- Digitale Beratung und Multi-Lender-Ansatz über den Finanzmarktplatz
- Bewertung
- LBS/ Bausparen in der Beratungspraxis

3. Block: Fach-Know-how und Vertriebsansätze für Baufinanzierungsberatende Teil II (online)

Termin: 11.01.2027 - 15.01.2027
Termin: 31.05.2027 - 04.06.2027
Termin: 22.11.2027 - 26.11.2027

- Finanzierung Teil II
- Steuern rund um die private Immobilie
- Grundbuchrecht/ Erbbaurecht
- Modernisierung und nachhaltige Energieeffizienz in der Baufinanzierungsberatungspraxis
- Öffentliche Fördermittel der KfW und NRW.Bank

4. Block: Intensivierungsworkshop inkl. Zertifizierung (Präsenzveranstaltung in der Sparkassenakademie in Dortmund)

Termin: 01.03.2027 - 02.03.2027
Termin: 07.07.2027 - 08.07.2027
Termin: 26.01.2028 - 27.01.2028

- Mit Technik (OSP_neo) und persönlichen Skills Kundinnen und Kunden begeistern
- Präsentation der Fallstudienarbeit (Lernerfolgskontrolle)

Web Based Trainings/ E-Learnings:

- Grundlagen der Baufinanzierung
- Digital beraten - Schritt für Schritt erfolgreich
- Professionell auftreten in Videokonferenzen
- Grundlagen LBS Bausparen (über LBS WebAkademie)
- KI-Insights für Anwender
- Präsentieren - die Grundlagen
- Präsentieren - persönlich, souverän und professionell

Transferaufgaben

Transferphase zwischen den Blöcken - anwenden, reflektieren und vertiefen der vermittelten Inhalte.

Im Laufe Ihres Zertifikatsprogramms erstellen Sie eine Fallstudienarbeit in Form eines Praxisfalls, die einen realen Fall widerspiegeln soll. Mit Beginn der Selbstlernphase erhalten Sie den Themenschwerpunkt (Ausgangssituation) sowie die zu beantwortenden Fragestellungen.

Lernerfolgskontrolle

Der aktuelle Kenntnisstand der in den Blöcken vermittelten Inhalte wird in der Lernerfolgskontrolle vorausgesetzt.

Das Zertifikatsprogramm wird mit einer integrierten Lernerfolgskontrolle am letzten Tag des Seminars abgeschlossen. An diesem Tag präsentieren und erörtern Sie Ihre Fallstudienarbeit und beantworten zusätzliche Fachfragen der Prüfer/-innen. Nach bestandener Lernerfolgskontrolle erhalten Sie Ihr Zertifikat.

Erfolgsfaktor Vermittlerbetreuung

Das Plattformgeschäft entwickelt sich dynamisch und eröffnet Sparkassen neue Chancen im Zuführungsgeschäft über Kooperationsmodelle. Hierdurch rücken die gezielte Gewinnung sowie die aktive, kontinuierliche Betreuung von Vermittlerinnen und Vermittlern klarer in den Fokus. In diesem Seminar thematisieren wir die strategische Bedeutung des Vermittlergeschäfts, um dieses Wachstumsfeld vertrieblich erfolgreich für Ihre Sparkasse zu erschließen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die mit der Gewinnung und Betreuung von Vermittlern/-innen bzw. mit dem Auf- und Ausbau der Vermittlerbetreuung betraut sind

IHR NUTZEN

- Sie verstehen, wie Geschäft im Plattformökosystem entsteht und welche Faktoren die Sichtbarkeit, Auswählbarkeit und Wettbewerbsfähigkeit Ihrer Sparkasse beeinflussen.
- Sie erkennen zentrale Stellhebel im Produkt sowie in Prozess und Vertrieb und können deren Bedeutung für die Auswahlentscheidung von Vermittlerinnen und Vermittlern einordnen.
- Sie erfahren, wie Sie Markt-, Produkt-, Prozess- und Vertriebsdaten nutzen, um Potenziale, Handlungsfelder und konkrete Maßnahmen für Ihr Vermittlungsgeschäft abzuleiten.
- Sie erhalten praxisorientierte Impulse, wie Sie Vermittler/-innen gezielt gewinnen, professionell betreuen und nachhaltig binden sowie Ihre Rolle in der Vermittlerbetreuung weiterentwickeln.

VORAUSSETZUNG(EN)

Fundierte Kenntnisse und Erfahrungen in der Baufinanzierungsberatung.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Erfahrene Trainer/-innen und Mitarbeiter/-innen der Sparkassen-Finanzgruppe sowie der Kooperationspartner FINMAS und FORUM.

HINWEIS(E)

Am ersten Abend des Präsenztages laden wir Sie herzlich zu einer gemeinsamen Abendveranstaltung ein. Nutzen Sie die Gelegenheit, den Seminartag in angenehmer Atmosphäre ausklingen zu lassen, sich mit den anderen Teilnehmenden auszutauschen und neue Kontakte zu knüpfen.

Mit der Einladung zum Seminar erhalten Sie eine separate Abfrage zur Abendveranstaltung, über die Sie Ihre Teilnahme verbindlich zusagen können. Wir würden uns sehr freuen, viele von Ihnen an diesem Abend begrüßen zu dürfen.

Sofern Sie eine Übernachtung benötigen, können Sie ein Zimmer im direkt neben der Sparkassenakademie NRW gelegenen Hotel Hampton by Hilton buchen. Weitere Kooperationshotels der Sparkassenakademie NRW finden Sie auf unserer Internetseite unter Tagungszentrum.

TERMIN(E)

E-Learning: ab 02.11.2026
Kick-off: 19.11.2026
Seminar: 30.11.2026 - 01.12.2026
Umsetzungserfahrung: 12.01.2027

DAUER

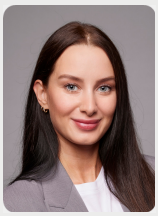
3 Tage

PREIS

1.650,00 € zzgl.
Bewirtungspauschale

KONTAKT

ANMELDUNG



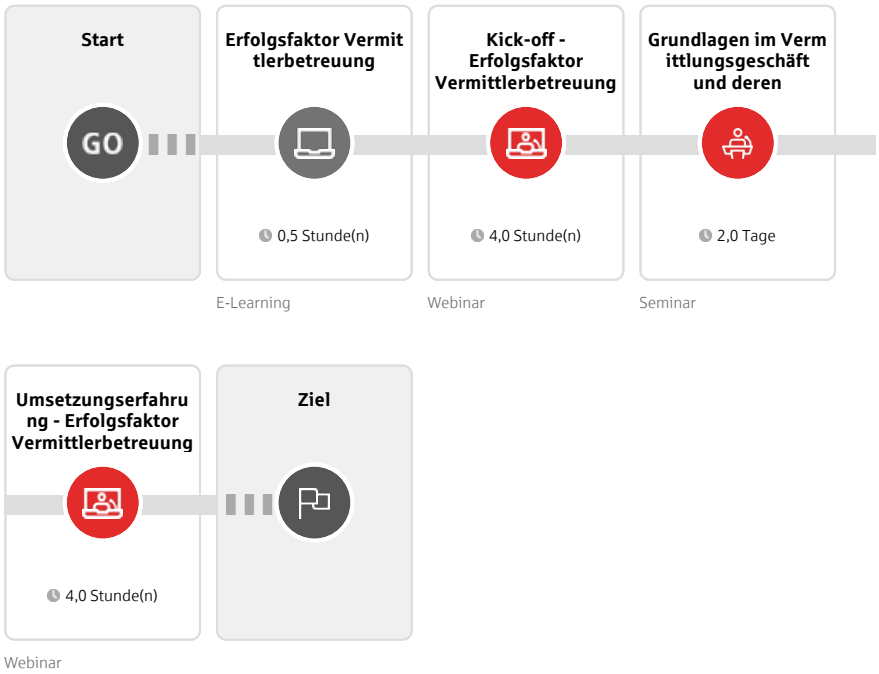
Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



Vanessa Jandzinsky
0231 22240-760
vanessa.jandzinsky@ska.nrw

Ihre Lernreise: Erfolgsfaktor Vermittlerbetreuung



Programm/Inhalt

Termine:

E-Learning: ab 02.11.2026
Kick-Off (online): 19.11.2026 von 09:30 Uhr bis 12:30 Uhr
Seminar (in Präsenz): 30.11.2026 - 01.12.2026 von 09:30 Uhr bis 17:00 Uhr
Erfahrungsaustausch (online): 12.01.2027 von 10:00 Uhr bis 12:00 Uhr

Plattformgeschäft verstehen und Wettbewerbsfähigkeit stärken

- Geschäftsentstehung und Customer Journey in der Baufinanzierung
- Rollen von Vermittlern, Plattformen und Produktgebern
- Sichtbarkeit, Vergleichbarkeit und Auswahlentscheidungen im Plattformökosystem
- Produkt-, Prozess- und Servicequalität als Erfolgsfaktoren

Daten nutzen und Geschäftspotenziale erkennen

- Markt-, Produkt-, Prozess- und Vertriebskennzahlen einordnen
- Potenziale, Conversion-Verluste und Prozesshemmnisse identifizieren
- Erkenntnisse aus Datenanalysen in konkrete Maßnahmen für Produkt, Prozess und Vertrieb überführen

Datenbasierte Steuerung praxisorientiert anwenden

- Relevante Dashboards, Reports und Filtermöglichkeiten zielgerichtet nutzen
- Markt-, Produkt-, Preis- und Prozessentwicklungen mithilfe von FINMAS Connect analysieren
- Ergebnisse für Steuerungsimpulse und konkrete Handlungsempfehlungen nutzen

Vermittler gewinnen, entwickeln und binden

- Perspektive, Rollenverständnis und Entscheidungslogik von Vermittlern verstehen
- Vermittler gezielt ansprechen, gewinnen und Beziehungen professionell entwickeln
- Vermittler bedarfsgerecht betreuen, motivieren und langfristig binden
- Vertriebsmodelle und unterschiedliche Vermittlerstrukturen einordnen
- FORUM und FINMAS als Vermittler und strategischen Partner der Sparkassen im Vermittlungsgeschäft kennenlernen
- Aufbau einer Vermittlerstrategie in der eigenen Sparkasse
- Praxistransfer

Zertifikatsprogramm Berater/-in für energetische Modernisierung

In diesem Zertifikatsprogramm erhalten Sie einen umfassenden Überblick über die technischen Grundlagen der energetischen Modernisierung und Sanierung von Gebäuden sowie über die entsprechenden Fördermöglichkeiten. Zudem lernen Sie, wie Sie Ihr erworbenes Wissen verkaufsfördernd einsetzen können.

ZIELGRUPPE

Baufinanzierungsberater/-innen, Makler/-innen, Mitarbeiter/-innen und Berater/-innen, die mit dem Themenkomplex der energetischen Modernisierung/Sanierung in der Sparkassenpraxis in Kontakt sind

IHR NUTZEN

- Sie sind mit den Grundlagen insbesondere in Bezug auf die Gebäudehülle und Anlagentechnik vertraut.
- Sie kennen den typischen Ablauf einer energetischen Modernisierung sowie den aktuellen Stand der öffentlichen Förderung in diesem Bereich.
- Sie können die verschiedenen Aspekte der energetischen Modernisierung in Ihren Gesprächen mit Kundinnen und Kunden berücksichtigen.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Klaus Henke
- Christian Gnegel, NRW.BANK
- Christian Seip
- Klaus Taig, management-impuls

HINWEIS(E)

Die Module des Zertifikatsprogramms können nicht einzeln gebucht werden.

Das Zertifikatsprogramm schließt mit einer 45-minütigen **Lernerfolgskontrolle** ab. Diese erfolgt in digitaler Form. Die erfolgreiche Teilnahme an der Lernerfolgskontrolle wird mit einem Zertifikat bescheinigt.

Auf die Weiterbildungspflicht gem. § 34c Abs. 2a Gewerbeordnung (GewO) i. V. m § 15b Makler- und Bauträgerverordnung (MaBV) sind 15 Zeitstunden anrechenbar.

TERMIN(E)

Durchgang: 12.11.2026 - 27.01.2027

Kick-off-Präsenztag (12.11.2026)
Modul 1 (18.11.2026)
Modul 2 (19.11.2026)
Modul 3 (25.11.2026)
Modul 4 (26.11.2026)
Modul 5 (10.12.2026)
Modul 6 (13.01.2027)
Lernerfolgskontrolle (27.01.2027)

Durchgang: 02.11.2027 - 18.01.2028

Kick-off-Präsenztag (02.11.2027)
Modul 1 (17.11.2027)
Modul 2 (18.11.2027)
Modul 3 (24.11.2027)
Modul 4 (25.11.2027)
Modul 5 (29.11.2027)
Modul 6 (01.12.2027)
Lernerfolgskontrolle (18.01.2028)

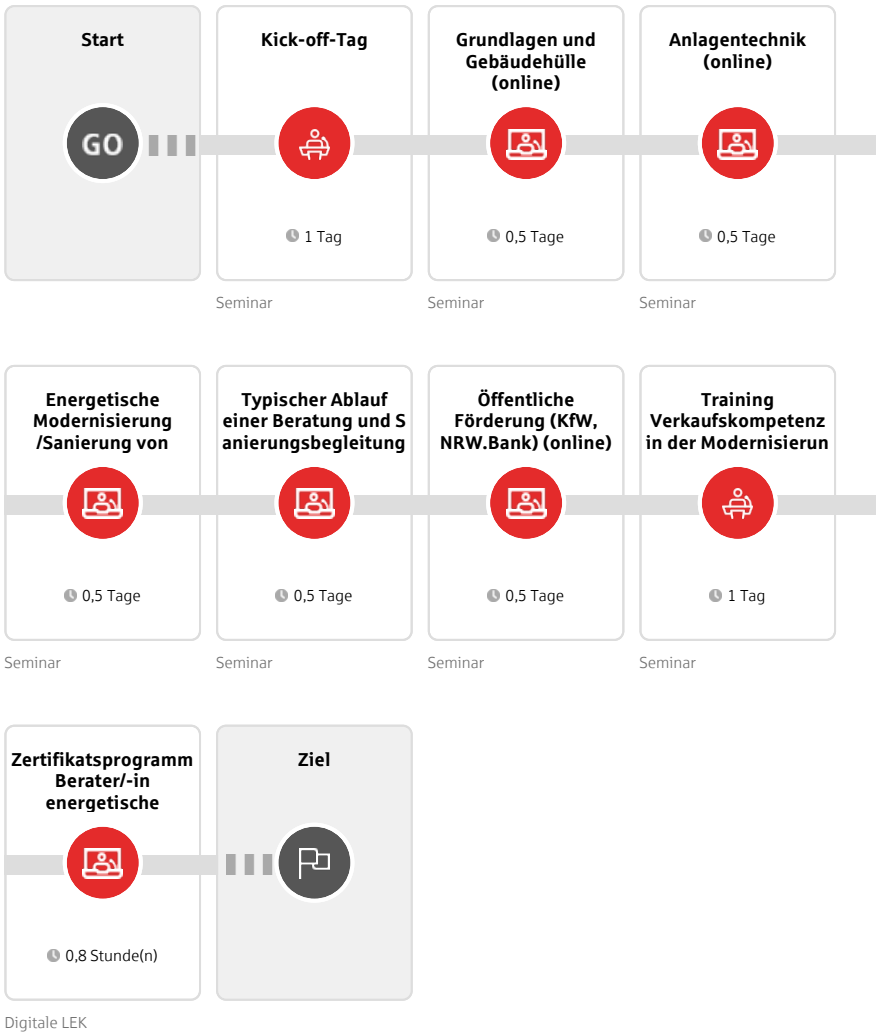
DAUER

4,5 Tage

PREIS

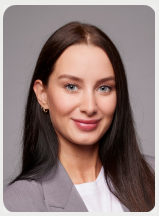
1.890,00 €
zzgl. Bewirtungspauschale an Präsenztagen I Ab 2027: 1.990,00 €

Ihre Lernreise: Zertifikatsprogramm Berater/-in für energetische Modernisierung



KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



Vanessa Jandzinsky
0231 22240-760
vanessa.jandzinsky@ska.nrw

Programm/Inhalt

Kick-off-Tag (Präsenz) 1 Tag (Anrechnung von 3 Zeitstunden gemäß MaBV)

Modul 1: Grundlagen und Gebäudehülle (online) 0,5 Tage vormittags (Anrechnung von 3 Zeitstunden gemäß MaBV)

- Wie gibt ein Gebäude Energie an die Umgebung ab?
- Wesentliche Fachbegriffe
- Faktoren der thermischen Behaglichkeit
- Transmissionswärmeverluste
- Die luftdichte Gebäudehülle

Modul 2: Anlagentechnik (online) 0,5 Tage vormittags (Anrechnung von 3 Zeitstunden gemäß MaBV)

- Komponenten einer Heizungsanlage
- Anlagen zur Heizwärme- und Warmwassererzeugung
- Einbindung regenerativer Energien
- Entwicklung zum Gebäudeenergiegesetz (GEG)

Modul 3: Energetischen Modernisierung/Sanierung von Gebäuden (online) 0,5 Tage vormittags (Anrechnung von 3 Zeitstunden gemäß MaBV)

- Bilanzierung eines Gebäudes
- Was versteht man unter einem Referenzgebäude und was unter einem Effizienzhaus?
- Anforderungen des GEG (BAFA/KfW) an Sanierungsmaßnahmen
- Vorstellung eines Mustergebäudes
- Typische Bauteilaufbauten und Sanierungsmöglichkeiten

Modul 4: Typischer Ablauf einer Beratung und Sanierungsbegleitung (online) 0,5 Tage vormittags

- Berücksichtigung „kritischer“ Punkte bei einer Sanierung
- Geförderte Energieberatung in Form eines individuellen Sanierungsfahrplans (iSFP)
- Umsetzung von Einzelmaßnahmen (BAFA)
- Sanierung zum Effizienzhaus (KfW)
- Antragstellung (BAFA/KfW)
- Sanierungsbegleitung
- Abschluss der Sanierung

Modul 5: Öffentliche Förderung (KfW, NRW.Bank) (online) 0,5 Tage vormittags (Anrechnung von 3 Zeitstunden gemäß MaBV)

Modul 6: Training Verkaufskompetenz in der Modernisierungsberatung erhöhen (Präsenz) 1 Tag

Modul 7: Lernerfolgskontrolle

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

04 IMMOBILIEN

Trainings: Beratung und Vertrieb (inkl. OSP)

ProEco-Schulungskonzept für RSGV-Sparkassen: Energetische Sanierung für private Wohnimmobilien

Durch diese Schulung, entwickelt für die RSGV-Sparkassen, erhalten Beraterinnen und Berater das nötige Wissen und die Werkzeuge, um das Thema energetische Sanierung effektiv in ihre Beratungsgespräche einzubinden und Kunden gezielt an die Energieberater der ProEco Rheinland weiter zu leiten.

IHR NUTZEN

- Sie erweitern ihr Grundverständnis zum Thema energetische Sanierungen bei privaten Wohnimmobilien und können das Thema in ihre Praxis einordnen
- Sie verfügen über die erforderliche Fachkompetenz auf dem Gebiet Modernisierung zur aktiven Positionierung
- Sie können ein qualifiziertes Kundengespräch führen und Modernisierungsthemen identifizieren
- Sie erkennen systematisch Vertriebschancen sowie Risiken und setzen passende Lösungen zielgerichtet durch Überleitung an die ProEco Rheinland um
- Sie beherrschen die Verknüpfung des Themas Modernisierung mit der Ganzheitlichen Beratung
- Sie integrieren das Thema in ihr Rollenverständnis und nutzen dies proaktiv zu ihrer Positionierung

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Qualifizierte Fachleute des Sparkassen Verbundes

TERMIN(E)

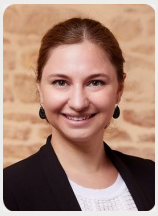
Auf Anfrage

DAUER

PREIS

KONTAKT

ANMELDUNG



Nathalia Klenner
0231 222 40 758
nathalia.klenner@ska.nrw

INHALTE



Vanessa Jandzinsky
0231 22240-760
vanessa.jandzinsky@ska.nrw

Programm/Inhalt

Digitaler Kick Off (Webex)

- Strategische Bedeutung
- Grundsätzliche Aufstellung (ProEco)
- Ausgangssituation & Ziele
- Vorstellung der Vorgehensweise

Nachhaltige Führung mit Energetische Sanierung (Workshop)

- Mindset
- Chancen/Herausforderungen
- Konsequenz für Führung
- Führungsinstrumente

Modernisierungsrechner der SFG (E-Learning)

- Einordnung des Modernisierungsrechners
- Den Modernisierungsrechner richtig ausfüllen
- Einordnung der errechneten Werte

Modernisierungsrechner der SFG (Webex)

- Chancen des Modernisierungsrechners
- Grobe Einordnung von Eeckdaten
- Einbindung des Finanzkonzeptes für Cross-Selling-Produkte

Fachwissen Energetische Sanierung 1 (Webex)

- Gesetzliche Vorgaben
- Energieausweis
- Sanierungsfahrplan (ISFP)
- Heizungsarten
- Photovoltaik

Fachwissen Energetische Sanierung 2 (Webex)

- Dachdämmung
- Lüftungssysteme
- Fensteraustausch
- Bauphysikalische Zusammenhänge

Energetische Sanierung in der Beratungspraxis (Präsenz-Training)

- Rolle Berater & Zusammenspiel der proEco
- Kundendiagnose
- Vertriebsanlässe
- Beratungsleitfäden
- Überleitung an ProEco
- Professionelle Gesprächsführung

Praxisdialog Energetische Sanierung (Präsenz-Austausch)

- Erfolgsbeispiele aus der Beratungspraxis
- Praxisimpulse
- Tipps für schwierige Situationen
- Fragen & Antworten
- Persönliche Reflexion

Baufinanzierung in OSPlus_neo

Stärken Sie Ihre Baufinanzierungsberatung mit OSPlus_neo, gewinnen Sie Sicherheit im kundenzentrierten Einsatz der Anwendung und profitieren Sie von einer effizienteren Beratung sowie wertvoller Zeitersparnis im Beratungsprozess. In diesem individuell auf Ihr Haus abgestimmten Training lernen Berater/-innen, Führungskräfte und weitere beteiligte Bereiche, Kundengespräche strukturiert, (zins)sicher und vertriebsorientiert zu führen. Im Fokus steht eine Beratung, die Kundenbedürfnisse klar erkennt, Finanzierungsmöglichkeiten verständlich aufzeigt und Kundinnen und Kunden souverän auf dem Weg zu einer passenden Baufinanzierungslösung begleitet.

ZIELGRUPPE

Alle Berater/-innen der privaten Baufinanzierung (Standard) und deren Führungskräfte, Mitarbeitende aus der Marktfolge Aktiv und den Filialen (Anbahnung bzw. Erstkontakt)

IHR NUTZEN

- Sie führen die Kundengespräche mit OSPlus_neo sicher und navigieren kompetent in den technischen Anwendungen.
- Sie beherrschen die Bedarfsermittlung und den Produktverkauf mit OSPlus_neo und stellen den Kunden und seine Bedürfnisse weiterhin in den Mittelpunkt.
- Sie erkennen die Vorteile einer bildschirmgeschützten Beratung als Chance zu mehr Beratungsqualität und begeistern den Kunden für neue technische Möglichkeiten.
- Sie argumentieren (zins)sicher und mit Preisstolz.
- Die Führungskräfte überzeugen mit ihrer Rolle, begleiten und unterstützen ihre Mitarbeiter/-innen im Einsatz von OSPlus_neo.
- Sie erkennen und nutzen Cross-Selling-Potenziale gezielt, um zusätzliche Vertriebschancen zu erschließen.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Erfahrene Kooperationspartner/-innen der Sparkassenakademie

TERMIN(E)

Nach Vereinbarung

DAUER

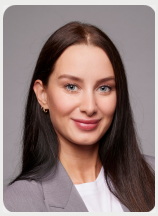
Die Dauer hängt von der individuellen Vereinbarung mit Ihrem Haus ab.

PREIS

Nach Vereinbarung

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



Vanessa Jandzinsky
0231 22240-760
vanessa.jandzinsky@ska.nrw

Programm/Inhalt

Das Seminar ist in 8 Module unterteilt:

Modul 1	Workshop zur Individualisierung des Trainings mit allen Projektverantwortlichen
Modul 2	Kick-off für alle betroffenen Mitarbeiter/-innen
Modul 3a	Workshop für die Führungskräfte
Modul 3b	Training der Baufinanzierungsspezialist/-innen
Modul 3c	Training der Marktfolgemitarbeiter/-innen
Modul 3d	Training der Primärkundenberater/-innen, IKB
Modul 3e	Training der Geschäfts- und Gewerbekundenberater/-innen
Modul 4	Nachhaltigkeitsworkshop - Reflexion und Best Practice für Berater/-innen und Führungskräfte

Die Dauer und die genauen Inhalte stimmen Sie im Vorfeld individuell mit uns ab. Gern schicken wir Ihnen unser Konzept zu.

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

04 IMMOBILIEN
Trainings: Beratung und Vertrieb (inkl. OSP)
Angebots-Nr.: 04.290

Multiproduktansatz in der Baufinanzierung

Das Baufinanzierungsangebot auf dem freien Markt ist mittlerweile riesengroß – die Wege der Kundinnen und Kunden zur Finanzierung vielfältig! Der Multiproduktansatz hilft dabei, die Kundenschnittstellen nachhaltig zu sichern. Stärken Sie Ihr eigenes Baufinanzierungsgeschäft durch die Nutzung der Markttransparenz und einer vollumfänglichen Beratung Ihrer Kundinnen und Kunden – wir unterstützen Sie von der strategischen Entscheidung bis zum Kundengespräch.

ZIELGRUPPE

Alle Berater/-innen der privaten Baufinanzierung (Standard) und deren Führungskräfte sowie Mitarbeiter/-innen des Projektteams

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Bedürfnisse Ihrer Kundinnen und Kunden und halten Lösungen bereit, die Ihre Kundinnen und Kunden als attraktiv und wertvoll empfinden.
- Sie steigern Ihr Geschäftsvolumen, bauen das Zins- und Provisionsgeschäft weiter aus und senken Ihre Leerberatungsquoten.
- Sie stellen Ihren Baufinanzierungsvertrieb zukunftssicher auf, indem Sie Kundenschnittstellen nachhaltig sichern.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Erfahrene Trainer/-innen der Sparkassenakademie sowie unseres Kooperationspartners FINMAS und weiterer Kooperationspartner

TERMIN(E)

nach Vereinbarung

DAUER

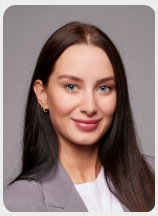
Die Dauer hängt von der individuellen Vereinbarung mit Ihrem Haus ab.

PREIS

nach Vereinbarung

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



Vanessa Jandzinsky
0231 22240-760
vanessa.jandzinsky@ska.nrw

Programm/Inhalt

Das Angebot ist in unterschiedliche Module unterteilt, die wir gerne an Ihren individuellen Schulungsbedarf anpassen.

Zunächst erarbeiten wir im Rahmen der strategischen Begleitung und Handlungsfeldanalyse gemeinsam mit Ihrem Haus ein individuelles Unterstützungskonzept. Anschließend unterstützen wir Sie, je nach Bedarf, bei der Umsetzung des Konzepts und der Befähigung der Mitarbeitenden.

Kontaktieren Sie uns gern. Wir stellen Ihnen unser Konzept gerne in einem persönlichen Gespräch vor.

Kapitaldienst in Baufi_neo mit Ausblick Kennzahlen (Blended Learning S436b)

Stärken Sie Ihre Baufinanzierungsberatung mit OSPlus_neo und schaffen Sie Sicherheit im kundenzentrierten Einsatz der entsprechenden Anwendungen. Im Fokus stehen Beratungstools, die Finanzierungsmöglichkeiten verständlich aufzeigen und Kundinnen und Kunden souverän auf dem Weg zu einer passenden Baufinanzierungslösung begleiten.

ZIELGRUPPE

Jungangestellte und (potenzielle) Neu-Anwendende, Markt, Baufinanzierungsberatende, Assistenz der Baufinanzierung und weitere Projektmitarbeitende, Revision, Kreditsekretariat.

IHR NUTZEN

- Sie können sich sicher in den Anwendungen "OSPlus Kapitaldienst" und "Wirtschaftliche Verhältnisse verwalten" in OSPlus_neo bewegen.
- Sie kennen praxisnahe Tipps für die Bearbeitung des Anliegens sowie für die schnelle und strukturierte Erfassung von Daten im Tool.
- Sie erhalten umfangreiche technische Hinweise und erkennen darüber hinaus auch Vertriebsansätze.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Absolvierung des E-Learnings bis 1 Woche vorab
- Grundlagenkenntnisse Baufi_neo
- Erste Erfahrungen mit privater Kapitaldienstermittlung wünschenswert
- Bankfachliche Vorgaben sind im Haus getroffen und stehen den Mitarbeitenden zur Einsicht zur Verfügung
- Für Online-Formate: WebEx Nutzung inkl. Kamera

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Erfahrene Kooperationspartner/-innen aus dem Team Sparkasse der CSC INNO.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

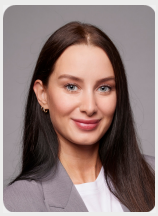
0,5 Tage

PREIS

Individuell

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

Programm/Inhalt

Technik „OSPlus Kapitaldienst“ und „Wirtschaftliche Verhältnisse Verwalten“ in OSPlus_neo mit Ausblick auf die Kennzahlen
Exkurs Kapitaldienst in OSPlus-Kredit Portal
Personengruppierungen und Betrachtungsweisen
Vereinfachte Finanzberichtstypen für N-Personen
Druck im Kapitaldienst
Praxisbeispiele
Austausch

HINWEISE ZUM INHOUSE-TRAINING

Dieses Seminar bieten wir ausschließlich als Inhouse-Veranstaltung an.

Regulatorik im Kreditprozess umsetzen Baufi_neo – Fokus Kapitaldienst und Kennzahlen (Blended Learning S437b)

Stärken Sie Ihre Baufinanzierungsberatung mit OSPlus_neo und schaffen Sie Sicherheit im kundenzentrierten Einsatz der entsprechenden Anwendungen. Im Fokus stehen Beratungstools, die Finanzierungsmöglichkeiten verständlich aufzeigen und Kundinnen und Kunden souverän auf dem Weg zu einer passenden Baufinanzierungslösung begleiten.

ZIELGRUPPE

Anwender Markt: Baufinanzierungsberatender Assistenz der Baufinanzierung, Projektmitarbeitende, Revision, Kreditsekretariat

IHR NUTZEN

- Sie vertiefen die regulatorischen Vorgaben zur Kreditwürdigkeitsprüfung mit der technischen Erfassung.
- Sie wissen, wie Sie Daten schnell und strukturiert erfassen, stellen den Kaptaldienst korrekt dar und leiten Kennzahlen als Kreditrisikoindikatoren sicher ab.
- Sie können die regulatorischer Vorgaben zur Kreditwürdigkeitsprüfung einhalten und bewegen sich sicher in den Anwendungen.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Absolvierung des E-Learnings bis 1 Woche vorab
- Grundlagenkenntnisse Baufi_neo
- Grundlagen Kapitaldienst in Baufi_neo mit Ausblick Kennzahlen (S436B)
- Erste Erfahrungen mit privater Kapitaldienstermittlung
- Bankfachliche Vorgaben sind im Haus getroffen und stehen den Mitarbeitenden zur Einsicht zur Verfügung
- Für Online Formate: WebEx Nutzung inkl. Kamera

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Erfahrene Kooperationspartner/-innen aus dem Team Sparkasse der CSC INNO.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

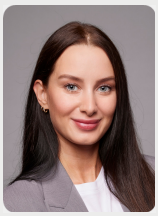
0,5 Tage

PREIS

Individuell

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

Programm/Inhalt

Grundlagen Anforderungen aus der Regulatorik zur Kreditwürdigkeitsprüfung
Umgang mit der Technik und fachliche Vorgaben in Baufi_neo (OSPlus-Kredit)
Korrekte Erfassung von Vorhaben und Finanzierungsgegenständen
OSPlus Kapitaldienst und Wirtschaftliche Verhältnisse
Verwalten über wesentliche Personenarten und einfach Finanzierungsformen
Kennzahlenarten in OSPlus (WifSta, EBA, EBA-EBIL) und deren Ermittlungslogik
LOaM-Segmente
Tipps und Tricks zu möglichen Fehlerquellen
Praxisnahe Vorstellung u.a. in OSPlus Schulungsumgebung anhand von Fallbeispielen
Klärung und Austausch zu mitgebrachten Fragenstellungen aus der Praxis mit Blick auf die Anwendung, z.B. Fragen zur Technik OSPlus
Austausch

HINWEISE ZUM INHOUSE-TRAINING

Dieses Seminar bieten wir ausschließlich als Inhouse-Veranstaltung an.

Baufinanzierung 3.0 - Ihr Update für eine erfolgreiche Beratung mit OSPlus_neo für Geschäfts- und Gewerbekundenberatende

Optimieren Sie Ihre Expertise in der Baufinanzierungsberatung mit OSPlus_neo und erhalten Sie Ihr neo-Update! In diesem Seminar gewinnen Sie einen Überblick zu den neuesten technischen Entwicklungen von OSPlus_neo und deren Anwendung in der kundenorientierten Beratung. Lernen Sie, wie Sie neue und innovative Tools gezielt einsetzen können, um Ihre Abschlussquoten zu steigern.

ZIELGRUPPE

Baufinanzierungsspezialistinnen und Baufinanzierungsspezialisten

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit den neuesten technischen Möglichkeiten für Ihren Arbeitsplatz und Ihre Beratung und wissen, wie Sie diese gezielt für eine effiziente und kundenorientierte Beratung nutzen.
- Sie können die Hürden in Baufi_neo 3.0 souverän meistern und dadurch Ihre Abschlussquoten steigern.
- Sie kennen die neuesten Anwendungen und verstehen deren Relevanz für die Beratung.

VORAUSSETZUNG(EN)

Die Teilnehmenden verfügen bereits über grundlegende Kenntnisse in OSPlus_neo.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Erfahrene Kooperationspartner/-innen der Sparkassenakademie

TERMIN(E)

Nach Vereinbarung

DAUER

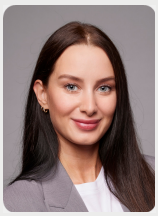
1 Tag

PREIS

Nach Vereinbarung

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



Vanessa Jandzinsky
0231 22240-760
vanessa.jandzinsky@ska.nrw

Programm/Inhalt

"Baufi_neo 3.0": kompaktes Update zu den neuesten Funktionen und Anwendungsmöglichkeiten

Prolongation in Baufi_neo

Einsatzmöglichkeiten neuer Tools für den Vertrieb und Chancen in der Kundenberatung

Ideenschmiede Beratung: Lösungsansätze für aktuelle Herausforderungen im Vertrieb

Effektive Zusammenarbeit: Erfolgsfaktoren für eine harmonische Zusammenarbeit mit den Primärberatenden

HINWEISE ZUM INHOUSE-TRAINING

Diese Veranstaltung bieten wir gerne Inhouse in Ihrer Sparkasse an.

Videoberatung im Immobiliengeschäft - Vom Bildschirm zum Eigenheim

Auch in der Baufinanzierung zählt heute: flexibel, persönlich, effizient – und genau das ermöglicht eine moderne Finanzberatung per Videoberatung. Sie bringt Beratung dahin, wo Ihre Kundinnen und Kunden gerade sind – ohne Qualitätsverlust, aber mit maximaler Wirkung und Vertrauen.

ZIELGRUPPE

Beraterinnen und Berater in der Baufinanzierung und Immobilienvermittlung

IHR NUTZEN

- Sie wissen, wie Sie Ihre Baufinanzierungsgespräche per Video erfolgreich führen.
- Sie können mit klaren Visualisierungen, einer strukturierten Gesprächsführung und persönlicher Ansprache die Kundenzufriedenheit steigern.
- Sie schaffen Vertrauen für nachhaltige Finanzierungsentscheidungen.

IHRE REFERENTIN

Meike Daßler, KuneCom GbR

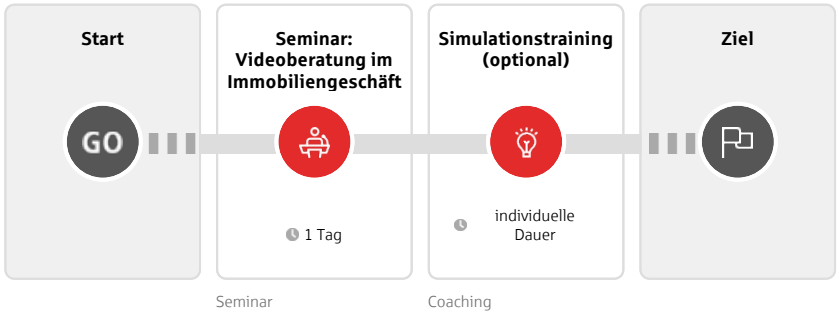
Geschäftspartnerin/Inhaberin mit langjährigen Praxiserfahrungen in einer digitalen Vertriebseinheit einer Sparkasse. Neben der Qualifikation zur Trainerin im Bereich KSC /DBC und BC ist sie auch Spezialistin für Trainingskompetenzen. Zudem ist sie zertifizierte persolog®-Persönlichkeitstrainerin und hat ein Diplom in Changemanegement und Leadership.

HINWEIS(E)

Um den Transfer der Seminarinhalte im täglichen Arbeitsumfeld zu sichern, empfehlen wir eine Praxisbegleitung am eigenen Arbeitsplatz. Bei Interesse an einem Simulationstraining sprechen Sie gern im Vorfeld des Seminars Edmund Honermann, Tel.: 0231 22240-739, an.

Bei Bedarf bieten wir Ihnen dieses Training gerne auch als Inhouse-Veranstaltung an.

Ihre Lernreise: Videoberatung im Immobiliengeschäft - Vom Bildschirm zum Eigenheim



TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag
1 Seminartag und bei Bedarf zzgl. 1 Tag für Transfer am Arbeitsplatz

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Warum überhaupt Videoberatung in der Baufinanzierung?

- Verändertes Kundenverhalten
- Wunsch nach Flexibilität und ortsunabhängiger Beratung
- Höhere digitale Affinität jüngerer Zielgruppen
- Persönlich trotz Distanz: Nähe durch Bild und Stimme

Was ist die Videoberatung?

- Arbeitsplatzeinrichtung: Kamera, Ton, Licht: Technische Basics für eine gute Präsenz sowie Hintergrund und Blickwinkel: Was wirkt professionell?, Ergonomie und Datenschutz: Praktisch und sicher zugleich
- Programmnutzung: gängige Videoberatungs-Tools, Bildschirm teilen, Unterlagen einblenden
- Verbindungsaufbau zum Kunden: Einladung zur Videoberatung
- technischer Support: Kunden niedrigschwellig abholen, was tun, wenn es hakt? Umgang mit Störungen

Wie funktioniert die Videoberatung?

- Wirkungen und Erwartungen vor der Kamera: Körpersprache, Mimik, Blickkontakt
- Kleidung und Erscheinung: Was überträgt sich wie?
- Empathie zeigen trotz Bildschirm: Stimme, Pausen, Sprache
- Der erste Kontakt mit der Videoberatung: Icebreaker online: Wie gelingt ein persönlicher Einstieg?, Kunden souverän durch die ungewohnte Technik begleiten, Gesprächsphasen im Videocall strukturieren

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

04 IMMOBILIEN

Basiswissen

Grundlagen des Bauträgergeschäfts - Anwendung der Makler- und Bauträgerverordnung (MaBV)

Die Makler- und Bauträgerverordnung (MaBV) regelt die Tätigkeit der Unternehmen, die als Bauträger zunächst Grundstücke und Immobilien auf eigenes Risiko erwerben, um diese dann zu bebauen oder zu sanieren und mit Gewinn zu veräußern. Nicht nur wegen der stets hohen Volumina ist das Bauträgergeschäft für die Sparkassen von großer Bedeutung.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die erste Einblicke ins Bauträgergeschäft erhalten und sich mit Grundlagen des Bauträgergeschäfts auseinandersetzen möchten.

IHR NUTZEN

- Sie sind in der Lage Kreditwürdigkeitsprüfungen und Objektbeurteilungen praxisgerecht durchzuführen.
- Sie erlangen Kenntnisse zur technischen Abwicklung eines Bauträgerengagements.
- Sie setzen sich mit rechtlichen Fragen rund um das Bauträgergeschäft auseinander.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

siehe Hinweise

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung bieten wir in Kooperation mit der Sparkassenakademie Niedersachsen an. Die Veranstaltung findet in den virtuellen Seminarräumen der Sparkassenakademie Niedersachsen statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Für weitere Informationen (z. B. Inhalte, Termin/e sowie Preis) und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen: Hier klicken

Wenn Sie sich bisher noch nicht für das Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen registriert haben, so können Sie formlos über die E-Mail-Adresse akademiemail@svn.de oder telefonisch (Tel.: 0511 3603 501) einen Zugang beantragen.

Webcode in Niedersachsen: SM1807

TERMIN(E)

siehe Hinweise

DAUER

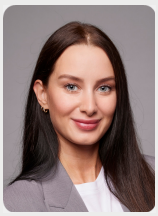
2 Tage

PREIS

siehe Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



Vanessa Jandzinsky
0231 22240-760
vanessa.jandzinsky@ska.nrw

Programm/Inhalt

siehe Hinweise

Wohnungsbauförderung NRW - Einführung in öffentliche Förderprogramme für den wohnwirtschaftlichen Bereich

Profitieren Sie von unserem praxisorientierten Seminar zum Thema öffentliche Förderprogramme im Wohnungsbau der KfW und NRW.BANK. Erfahren Sie alles über die fristgerechte Antragsstellung und die vielfältigen Fördermöglichkeiten. Ob beim Kauf, beim Neubau oder bei der altersgerechten sowie energetischen Sanierung von Wohnimmobilien – wir bringen Ihnen die Grundlagen und Spezialprogramme näher, die Sie für Ihren Erfolg benötigen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in Kreditabteilungen und Beratungsbereichen, die über geringe Vorkenntnisse im Bereich der kreditbasierten Förderung wohnwirtschaftlicher Vorhaben verfügen und/oder in nächster Zukunft Aufgaben in diesem Bereich übernehmen sollen.

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit dem Einsatz von Kreditprogrammen der KfW und der NRW.BANK für den Wohnungsbau.
- Sie kennen die Voraussetzungen zur fristgerechten Antragsstellung.
- Sie wissen, welche Förderkreditprogramme der KfW und NRW.BANK beim Kauf bzw. der Herstellung sowie der altersgerechten und/oder energetischen Sanierung von Wohnimmobilien eingesetzt werden können.

IHR REFERENT

Stephan Kunz, NRW.BANK Sparkassenbetriebswirt und Förderberater der NRW.BANK. Er berät Firmenkundenbetreuer und Leiter von Immobiliencentern für wohnwirtschaftliche Förderprogramme sowie Existenzgründer und bestehende Unternehmen über den Einsatz von öffentlichen Förderprogrammen.

TERMIN(E)

15.04.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

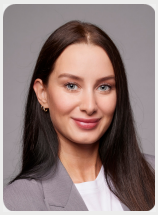
1 Tag

PREIS

390,00 €
zzgl. Bewirtungspauschale

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



Vanessa Jandzinsky
0231 22240-760
vanessa.jandzinsky@ska.nrw

Programm/Inhalt

Grundlagenschulung in den öffentlichen Kreditförderprogrammen der KfW und NRW.BANK:

- Wohneigentumsprogramme
- Klimafreundlicher Neubau
- Bundesförderung für effiziente Gebäude
- NRW.BANK.Nachhaltig Wohnen
- Altersgerecht Umbauen
- Spezialprogramme

Basiswissen für Immobilienfinanzierer

Immobilienfinanzierungen sind für Kunden oftmals ein ganz besonderer Moment und benötigen zur Umsetzung eine professionelle Begleitung durch Spezialisten der Sparkasse. Dieses Seminar vermittelt Ihnen Grundkenntnisse zum Kredit- und Immobiliengeschäft!

ZIELGRUPPE

Nachwuchskräfte und Neueinsteiger im Immobilien-/Kreditgeschäft sowie Mitarbeiter/-innen, die ihr Fachwissen auf dem Gebiet des Immobiliengeschäftes auffrischen wollen

IHR NUTZEN

- Sie können auf praxisorientierte Kenntnisse zu den Rahmenbedingungen der Immobilienfinanzierung zurückgreifen.
- Sie können Baufinanzierungen professionell planen und Zwischenfinanzierungen sowie Verbundpartner integrieren.
- Sie sind in der Lage, die Methodik der Wertermittlung anzuwenden.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Erfahrene Mitarbeiter/-innen aus Sparkassen und der Sparkassen-Finanzgruppe

TERMIN(E)

Durchgang 2026:
16. - 18.09.2026 online Seminar
Ab 18.09.2026 Transferauftrag
15.10.2026 online Seminar

Durchgang 2027:
19. - 21.05.2027 online Seminar
Ab 21.05.2027 Transferauftrag
29.06.2027 online Seminar

DAUER

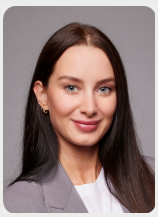
3,5 Tage

PREIS

1.265,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



Vanessa Jandzinsky
0231 22240-760
vanessa.jandzinsky@ska.nrw

Programm/Inhalt

Basiswissen

Grundlagen des Grundbuchs

- Bedeutung des Geschäftsfeldes
- Wirtschaftliches Umfeld (Inflation)
- Zinssituation
- aktuelle Baukostenentwicklung
- Vermittlungsgeschäft (Interhyp, Forum) als Einblick
- Aufbau und Funktion
- Rangfolge
- Lasten und Beschränkungen der Abteilung II
- Grundpfandrechte
- Sicherungszweckerklärungen

Grundstücken und Wohnimmobilien im aktuellen Immobilienmarkt

- Vortaxe
- Beleihungswertermittlung inkl. notwendiger Objektunterlagen
- Verkehrswertermittlung

Baufinanzierungsplanung

- Ermittlung Gesamtkosten
- Berücksichtigung von Eigenmittel
- Kreditarten inkl. Verbundgeschäft und Fördermittel
- Konditionen

Kapitaldienstermittlung und Kreditentscheidung

Vertragsgestaltung unter Berücksichtigung der gesetzlichen Verbrauchervorschiften

Widerrufsrecht + Auszahlungsbedingungen

Besonderheiten beim

- Kauf vom Bauträger
- Erbbaurecht
- Wohneigentum

Bestandskreditbearbeitung

- Prolongation / Forwardvereinbarung
- Vorzeitige Vertragsauflösung
- Freigabe von Grundschulden

Intensivierungsworkshop:

- Besprechung des Transferauftrages
- Zeit für Ihre Fragen und Diskussion

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

04 IMMOBILIEN

Immobilienfinanzierung

Wohnimmobilien finanzieren - Anspruchsvolle Finanzierungsfälle anhand von Praxisfällen beurteilen

Baufinanzierungen gehören nach wie vor zu den wichtigsten Geschäften, die Kundinnen und Kunden langfristig an die Sparkasse binden. Der deutliche Mehrwert der Sparkassen-Baufinanzierung im Vergleich zu Direktbanken liegt darin, dass wir individuelle Lösungen für unsere Kundinnen und Kunden finden. In diesem Seminar lernen Sie anhand praktischer Beispiele nicht nur alle wichtigen Grundlagen der Immobilienfinanzierung kennen, sondern darüber hinaus auch, individuelle Lösungen für unsere Kundinnen und Kunden zu finden - auch bei herausfordernden Finanzierungsstrukturen.

ZIELGRUPPE

Baufinanzierungsberater/-innen, die Ihre Kenntnisse in der Immobilienfinanzierung anhand von praxisorientierten Fallstudien vertriebsorientiert ausbauen und ihr Angebot professionalisieren möchten.

IHR NUTZEN

- Sie vertiefen Ihre Kenntnisse in der Immobilienfinanzierung und wenden diese anhand von Fallbeispielen aus der Praxis an.
- Sie kennen Lösungsansätze für Sonderfälle bei Baufinanzierungen.
- Sie können unterschiedliche Finanzierungsformen bedarfsgerecht miteinander kombinieren und Baufinanzierungsgespräche strukturiert und überzeugend führen.

IHRE REFERENTIN

Lena Heinke, Sparkasse Dortmund

HINWEIS(E)

Das Seminar wurde inhaltlich überarbeitet und mit dem Seminar 04.510 zusammengeführt. In diesem Zuge wurde das Seminar neu bezeichnet.

TERMIN(E)

16.12.2026 – 17.12.2026 |
Sparkassenakademie NRW

01.12.2027 – 02.12.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

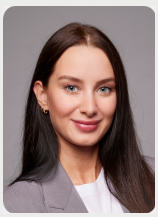
2 Tage

PREIS

750,00 €
zzgl. Bewirtung

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



Vanessa Jandzinsky
0231 22240-760
vanessa.jandzinsky@ska.nrw

Programm/Inhalt

Der Immobilienmarkt im Überblick
Geschäftspolitische Bedeutung der Immobilienfinanzierung
Rahmenbedingungen der Immobilienfinanzierung
Planung, Aufbau und Ablauf der Finanzierung - Aufbau eines Beratungsgespräches
Finanzierungsformen
Förderprogramme der KfW
Wohn-Riester-Förderung steueroptimiert nutzen
Kapitaldienstberechnung mit Zins- und Belastungsänderungsrisiken
Praxisfall: Finanzierung eines selbstgenutzten EinfamilienhausesDie klassische Sparkassenfinanzierung

a. Konditionenfindung
b. Kapitaldienstberechnung/Belastungsänderungsrisiko
c. Besonderheiten als Bauherr
d. Beleihungswertermittlung

Erforderliche Unterlagen für die Immobilienfinanzierung und deren Bedeutung
Behandlung und Bewertung von Rechten im Grundbuch
Besonderheiten bei der Finanzierung von Wohneigentum bzw. Teileigentum
Praxisfälle (werden in Abstimmung mit den Teilnehmenden ausgewählt):

a. Finanzierung eines Zwei-/Mehrfamilienhauses
b. Finanzierung einer fremdgenutzten Eigentumswohnung vom Bauträger
c. Finanzierung von eigengenutzten Immobilien mit Wohnriester
d. Finanzierung einer gewerblich genutzten Immobilie

Finanzierungsstrategien bei gemischt genutzten Immobilien

ImmobiliengeschäftsRating

Die sachgerechte Risikoklassifizierung von Kreditnehmern und Kreditnehmerinnen mit dem internen Rating der Sparkassen ist ein grundlegender Baustein für das Geschäft mit Immobiliengeschäftskunden (Investoren, Bauträgern und Wohnungsunternehmen u. a.) - sowohl hinsichtlich der Kreditentscheidung und der Ermittlung risikogerechter Konditionen als auch mit Blick auf die Steuerung des Portfolios. In unserem Seminar werden Ihnen Aufbau und Funktionsweise des Sparkassen-ImmobiliengeschäftsRating erläutert. Ihr Wissen wird anhand von Fallstudien am PC vertieft und durch praxisnahe Bearbeitungshinweise abgerundet.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen Kredit (Gewerbliche Immobilienfinanzierung, Markt, Marktfolge), Kreditrevision und Kreditsekretariat, die in die Erstellung, Freigabe und Prüfung von ImmobiliengeschäftsRatings eingebunden sind

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Kriterien zur Auswahl geeigneter Risikoklassifizierungsverfahren für die Bonitätsbeurteilung Ihrer Kreditnehmer und Kreditnehmerinnen.
- Sie sind vertraut mit dem Aufbau des ImmobiliengeschäftsRating und wissen, welche Informationen für die Ermittlung eines aussagefähigen Rating-Ergebnisses erforderlich sind.
- Sie vertiefen diese Grundkenntnisse anhand von Übungsfällen - unter Anwendung der Software - zu einzelnen Kundensegmenten aus dem ImmobiliengeschäftsRating und lernen die Besonderheiten zur Abbildung dieser Kundengruppen kennen.

VORAUSSETZUNG(EN)

Mindestens ein Jahr Praxiserfahrungen in der Immobilienfinanzierung

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Klaus Werner, Sparkassenverband Westfalen-Lippe
- Silvia Jansen, Rheinischer Sparkassen- und Giroverband

HINWEIS(E)

Das Seminar im Frühjahr wird von Frau Jansen betreut (2,5 Tage), die Veranstaltung im Herbst/Winter von Herrn Werner (2,5 Tage).

TERMIN(E)

11.11.2026 – 13.11.2026 |
Sparkassenakademie NRW

10.02.2027 – 12.02.2027 |
Sparkassenakademie NRW

03.11.2027 – 05.11.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2,5 Tage

PREIS

865,00 €
zzgl. Bewirtung

Programm/Inhalt

Überblick und Methodik des ImmobiliengeschäftsRating
Vorstellung aller Informationsmodule sowie der nachgelagerten Einflüsse im Rating
Bewertungsumfang und Erleichterungsregelungen
Einführung in die Rating-Software unter OSPlus
Praktische Bedienungshinweise
Fallstudie „Bilanzierender Investor“
Fallstudie „Nichtbilanzierender Investor“
Fallstudie „Bilanzierender Bauträger“
Fallstudie „BGB-Gesellschaft“
Kundenspezialisierung Einzweckgesellschaft
Besonderheiten bei Wohnungsunternehmen
Besonderheiten bei Privatiers

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



Vanessa Jandzinsky
0231 22240-760
vanessa.jandzinsky@ska.nrw

Modernisierungsrechner der Sparkassen-Finanzgruppe für Baufinanzierungsberatende

Welche Möglichkeiten bietet der Modernisierungsrechner der Sparkassen-Finanzgruppe im Kundenkontakt? Welches sind die Eingabemöglichkeiten und Einflussfaktoren auf dem Weg zum Modernisierungsfahrplan? Wie können Vertriebschancen sinnvoll genutzt werden?

ZIELGRUPPE

Baufinanzierungberaterinnen und Baufinanzierungsberater

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Funktionsweise des Modernisierungsrechners und können die Kundeneingaben fachgerecht interpretieren.
- Sie verstehen die Ergebnisse im Modernisierungsfahrplan und können diese erläutern.
- Sie nutzen gezielt Vertriebsansätze aus dem Modernisierungsrechner für Ihre Beratung.

IHRE REFERENTIN

Nancy Matzke, Nancy Matzke Consulting & Coaching

HINWEIS(E)

Zwei Wochen vor Beginn des Online-Seminars werden die Teilnehmenden eingeladen. Das E-Learning ist vor dem Online-Seminar zu bearbeiten.

Um das Online-Seminar so praxisnah wie möglich zu gestalten, reichen Sie uns bitte vorab Ihre Wünsche, Fragestellungen oder Problemstellungen Ihres Hauses in Zusammenhang mit dem Modernisierungsrechner ein.

Der Modernisierungsrechner wird weiterentwickelt und die Inhalte des Seminars werden fortlaufend entsprechend angepasst.

Bitte beachten Sie, dass es sich nicht um eine Schulung für Multiplikatoren handelt.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

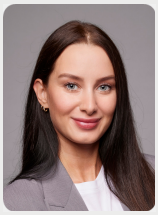
1,5 Stunden

PREIS

149,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



Vanessa Jandzinsky
0231 22240-760
vanessa.jandzinsky@ska.nrw

Programm/Inhalt

E-Learning (04.511-1), 40 Minuten

- Hintergrund und Eingabemöglichkeiten des Modernisierungsrechners der Sparkassen-Finanzgruppe mit beispielhaftem Modernisierungsfahrplan

Online-Seminar (04.511-2), 90 Minuten

- Chancen des Modernisierungsrechners und grobe Einordnung von Eckdaten des Modernisierungsfahrplans
- Vertriebsansätze und Cross-Selling aus dem Modernisierungsrechner
- Erfolgreiche Kontaktaufnahme im Rahmen der Leadgenerierung
- Rücküberleitung an die Primärberaterinnen und Primärberater
- Updates zum Modernisierungsrechner
- Klärung Ihrer offenen Fragen

HINWEISE ZUM INHOUSE-TRAINING

Gern bieten wir Ihnen individuell abgestimmte Schulungsmaßnahmen zum Modernisierungsrechner der Sparkassen-Finanzgruppe auch als Inhouse-Schulungen an.

Der Modernisierungsrechner

Welche Möglichkeiten bietet der Modernisierungsrechner der Sparkassen-Finanzgruppe im Kundenkontakt? Welches sind die Eingabemöglichkeiten und Einflussfaktoren auf dem Weg zum Modernisierungsfahrplan?

ZIELGRUPPE

Beratende im Privatkundenmarkt, Führungskräfte im Markt, in der Marktfolge Aktiv und im Immobilienvertrieb

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Funktionsweise des Modernisierungsrechners und können die Kundeneingaben fachgerecht interpretieren.
- Sie erfahren, welches Ergebnis die Analyse zeigt und welche weiteren Informationen zu Maßnahmenpaketen das Tool bereit hält.
- Sie erfahren, welchen Mehrwert der Modernisierungsrechner generiert und wie Sie die Kunden und Kundinnen unterstützen können.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

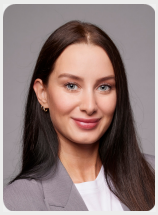
42 Minuten

PREIS

40,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



Vanessa Jandzinsky
0231 22240-760
vanessa.jandzinsky@ska.nrw

Programm/Inhalt

- Einordnung des Modernisierungsrechners
- Erfassung und Überprüfung wichtiger Daten zur Immobilie
- Analyse und Auswahl von Maßnahmen inkl. Fördermöglichkeiten
- Vorteile des Modernisierungsrechners und nächste Schritte

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

04 IMMOBILIEN
Immobilienfinanzierung
Angebots-Nr.: 04.512

Modernisierungsrechner der Sparkassen-Finanzgruppe für Primärberatende

Welche Möglichkeiten bietet der Modernisierungsrechner der Sparkassen-Finanzgruppe im Kundenkontakt? Welches sind die Eingabemöglichkeiten und Einflussfaktoren auf dem Weg zum Modernisierungsfahrplan? Wie können Vertriebschancen sinnvoll genutzt werden und auf welche Weise gelingt bei Bedarf eine qualifizierte Überleitung zu Spezialistinnen und Spezialisten?

ZIELGRUPPE

Primärberaterinnen und Primärberater, Kunden-Service-Center

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Funktionsweise des Modernisierungsrechners und können die Kundeneingaben fachgerecht interpretieren.
- Sie verstehen die Ergebnisse im Modernisierungsfahrplan und können diese in Grundzügen erläutern.
- Sie nutzen gezielt Vertriebsansätze aus dem Modernisierungsrechner und leiten bei Bedarf professionell an die Spezialistinnen und Spezialisten über.
- Sie wecken bei Ihren Kundinnen und Kunden Interesse für das Thema Modernisierung und führen Sie souverän zum Tool.

IHRE REFERENTIN

Nancy Matzke, Nancy Matzke Consulting & Coaching

HINWEIS(E)

Zwei Wochen vor Beginn des Online-Seminars werden die Teilnehmenden eingeladen. Das E-Learning ist vor dem Online-Seminar zu bearbeiten.

Um das Online-Seminar so praxisnah wie möglich zu gestalten, reichen Sie uns bitte vorab Ihre Wünsche, Fragestellungen oder Problemstellungen Ihres Hauses in Zusammenhang mit dem Modernisierungsrechner ein.

Der Modernisierungsrechner wird weiterentwickelt und die Inhalte des Seminars werden fortlaufend entsprechend angepasst.

Bitte beachten Sie, dass es sich nicht um eine Schulung für Multiplikatoren handelt.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

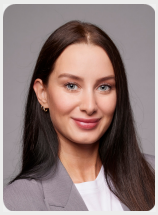
1,5 Stunden

PREIS

149,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



Vanessa Jandzinsky
0231 22240-760
vanessa.jandzinsky@ska.nrw

Programm/Inhalt

E-Learning (04.511-1), 40 Minuten

- Hintergrund und Eingabemöglichkeiten des Modernisierungsrechners der Sparkassen-Finanzgruppe mit beispielhaftem Modernisierungsfahrplan.

Online-Seminar (04.512-2), 90 Minuten

- Fachliche Einordnung der Eingaben im Modernisierungsrechner
- Chancen des Modernisierungsrechners und grobe Einordnung von Eckdaten des Modernisierungsfahrplans
- Vertriebsansätze und Einbindung des Finanzkonzeptes für Cross-Selling-Produkte
- Professionelle Überleitung der Kundinnen und Kunden an die Spezialistinnen und Spezialisten
- Erfolgreiche Kontaktaufnahme im Rahmen der Leadgenerierung
- Updates zum Modernisierungsrechner
- Klärung Ihrer offenen Fragen

HINWEISE ZUM INHOUSE-TRAINING

Gern bieten wir Ihnen individuell abgestimmte Schulungsmaßnahmen zum Modernisierungsrechner der Sparkassen-Finanzgruppe auch als Inhouse-Schulungen an.

Cockpit Immobilie – Ein Bestandteil des r u d i Projektes (E-Learning)

Was ist das DSGV-Projekt r u d i und welche Möglichkeiten bietet das Cockpit Immobilie für ihre Kundinnen und Kunden? Wie können Sie dieses Tool gezielt in Ihre Beratung einbinden, um die Kundenbindung nachhaltig zu stärken? Welche Chancen öffnen sich Ihnen dadurch im Vertrieb?

ZIELGRUPPE

Beraterinnen und Berater sowie Führungskräfte im Privatkundenmarkt, der Baufinanzierung und des Immobilienvertriebs

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Grundlagen des DSGV-Projekts r u d i und können dessen Bedeutung für die Immobilienberatung erläutern.
- Sie verstehen die Struktur und Funktionsweise des Cockpit Immobilie und sind in der Lage, den Mehrwert in der Kundenberatung klar darzustellen.
- Sie erfahren, wie Sie mit der Nutzung des Cockpit Immobilie durch die Kundinnen und Kunden die Beratungsergebnisse optimieren und konkrete Handlungsempfehlungen ableiten können.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zu einem Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gerne!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

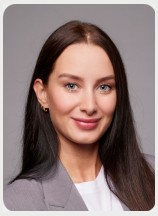
45 Minuten

PREIS

60,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Einordnung des DSGV-Projektes r u d i

- Erweiterung des Beratungsportfolios um ein ganzheitliches, integriertes Ökosystem - von den ersten Ideen zum Thema "Wohnen" bis hin zur späteren Modernisierung
- Bedeutung für die Kundenbeziehung - die Sparkasse als erste Anlaufstelle für Kundinnen und Kunden bei allen Aspekten rund um die Immobilie
- Konkrete Services oder Lösungsbereiche in r u d i und deren Verzahnung

Das Cockpit Immobilie und seine Funktionen

- Drei Szenarien konkreter Kundensituationen aus Sicht einer Kundin, eines Kunden in der „Live-Anwendung“
- Kundin auf Immobiliensuche für erste Ideen und Marktrecherche
- Kunde mit Immobilienbesitz und dem Wunsch, alle Informationen an einem Ort zu sammeln
- Kunde mit Modernisierungsvorhaben einer Bestandsimmobilie

Mehrwerte des Cockpits Immobilie

- für unsere Kundinnen und Kunden
- in der Praxis für alle Mitarbeitenden im Themenkomplex „Wohnen“
- für die Sparkasse im Sinne der Kundenbindung und Datenqualität in der Geschäftsbeziehung

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

04 IMMOBILIEN

Immobilienbewertung

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

12 FIRMEN- UND UNTERNEHMENSKUNDEN
Expertenwissen
Angebots-Nr.: 04.610

Grundlagen der Grundstücks- und Projektentwicklung

Bei der Grundstücks- und Projektentwicklung sind zahlreiche Besonderheiten zu beachten: Neben rechtlichen und technischen Aspekten, spielen auch wirtschaftliche Gesichtspunkte eine entscheidende Rolle für ein erfolgreiches Projektmanagement. Einen Überblick über die Grundlagen dieses Geschäftsfeld vermittelt diese Veranstaltung.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die mit der Finanzierung von Immobilienkunden (Projektentwicklern, Bauträgern und Bestandshaltern) befasst sind, insbesondere an Firmenkundenberater/-innen und Kreditanalysten

IHR NUTZEN

- Sie lernen die wesentlichen kreditwirtschaftlichen Überlegungen bei der Strukturierung der Finanzierung von Immobilienprojektentwicklungen kennen.
- Sie kennen die Besonderheiten bei Projektfinanzierungen, die Rahmenbedingungen und Risiken von Projektentwicklungen und können diese in der Praxis anwenden.
- Sie sind mit relevanten rechtlichen Aspekten vertraut.

IHR REFERENT

Jürgen Dörks, Kreissparkasse Köln

Dipl.Kfm. und Spezialist für gewerbliche Immobilienfinanzierungen mit langjähriger Dozentenerfahrung.

TERMIN(E)

11.03.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

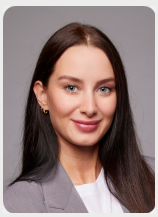
1 Tag

PREIS

405,00 €
zzgl. Bewirtung

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



Vanessa Jandzinsky
0231 22240-760
vanessa.jandzinsky@ska.nrw

Programm/Inhalt

Grundsätzliche Überlegungen / Kreditstrategie
MaBV
Öffentliches Baurecht – für Finanzierer relevante Inhalte des Bauplanungs- und Bauordnungsrechts
Grundstück
Baukosten
Vermarktung – aktuelle Entwicklungen an den Immobilienmärkten
Finanzierungsstruktur (am Beispiel einer Bauträgermaßnahme)
Finanzierungsangebot (am Beispiel einer Bauträgermaßnahme; „Bruttofinanzierung“; 2-Konten-Modell)

Bautechnik in der Immobilienbewertung - Wert, Risiko und Zukunftsfähigkeit

Gebäude verändern sich – und mit ihnen die Anforderungen an eine fundierte Immobilienbewertung. Wer Wohn- und Gewerbeimmobilien kompetent beurteilen möchte, muss bautechnische Merkmale nicht nur beschreiben, sondern ihren Einfluss auf Wert, Restnutzungsdauer, Marktgängigkeit und künftigen Investitionsbedarf zuverlässig einschätzen können. Dieses Seminar vermittelt Ihnen praxisnah, worauf es bei der Besichtigung und Bewertung von Bestandsgebäuden wirklich ankommt.

ZIELGRUPPE

- Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Immobilienfinanzierung und Immobilienvermittlung
- Sach- und fachkundige Mitarbeiter/-innen, die Bewertungen im Bereich Immobiliendarlehen anfertigen oder Kenntnisse in diesem Bereich erwerben bzw. auffrischen möchten

IHR NUTZEN

- Sie sind in der Lage, typische Bauweisen, Bauteile und technische Schwachstellen von Bestandsimmobilien zu erkennen und zwischen Instandhaltungsbedarf, Modernisierungsbedarf, Baumängeln sowie Bauschäden zu unterscheiden.
- Sie können die Auswirkungen technischer Eigenschaften auf Wert, Restnutzungsdauer, Marktgängigkeit und Investitionsbedarf beurteilen sowie energetische Modernisierungen und neue Anlagentechniken hinsichtlich ihrer Plausibilität und Zukunftsfähigkeit einschätzen.
- Sie erkennen, wann zusätzliche Unterlagen oder fachtechnische Untersuchungen erforderlich sind und übertragen technische Feststellungen angemessen und nachvollziehbar in Bewertungsberichte und Gutachten.

IHR REFERENT

Dipl.-Ing. Oliver Hahmann, HypZert F, Leiter Immobilienbewertung Sparkasse Hannover

HINWEIS(E)

Dieses Seminar ist anerkannt nach HypZert.

TERMIN(E)

01.07.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

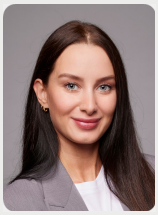
1 Tag

PREIS

405,00 €
zzgl. Bewirtungspauschale

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



Vanessa Jandzinsky
0231 22240-760
vanessa.jandzinsky@ska.nrw

Programm/Inhalt

Bautechnische Grundlagen für die Bewertung

- Typische Bauweisen und Konstruktionen verschiedener Baualtersklassen
- Wesentliche Bauteile und deren Lebensdauer
- Typische Schwachstellen von Dach, Fassade, Fenstern, Tragwerk und Ausbau
- Technische Gebäudeausrüstung im Bestand

Zustand, Schäden und Investitionsbedarf

- Abgrenzung von Instandhaltung, Modernisierung, Mangel und Schaden
- Erkennbare Hinweise bei der Besichtigung
- Typische Folgeschäden und Kostenrisiken
- Einfluss auf Nutzung, Vermietbarkeit und Drittverwendung

Energieeffizienz und Zukunftsfähigkeit

- Energetische Qualität der Gebäudehülle
- Wärmedämmung, Fenster, Luftdichtheit und Feuchteschutz
- Heizsysteme, Wärmepumpen und erneuerbare Energien
- Photovoltaik, Speicher und Ladeinfrastruktur
- Sommerlicher Wärmeschutz und Klimaanpassung
- Lebenszyklus, Ressourcenverbrauch und Rückbaufähigkeit

Übertragung in die Immobilienbewertung

- Einfluss auf Restnutzungsdauer und Modernisierungsgrad
- Berücksichtigung technischer Risiken in den Bewertungsverfahren
- Plausibilisierung von Modernisierungs- und Sanierungsannahmen
- Grenzen der eigenen Feststellungsmöglichkeiten
- Zusätzliche Untersuchungen und erforderliche Unterlagen

Formulierungsbeispiele und Praxisfälle

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

I. MARKT

10 Heil- und Freiberufler

Tagungen und Foren

Zertifikatsprogramme

Trainings: Beratung und Vertrieb

Fachwissen

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

10 HEIL- UND FREIBERUFLER

Zertifikatsprogramme

Finanzberater/-innen für Heilberufe

Insbesondere der Sektor Heilberufe ist nach wie vor ein Wachstumsmarkt. Zur erfolgreichen Erschließung dieses Geschäftsfeldes sind spezielle Branchenkenntnisse sowie ein fundiertes Wissen rund um die private und berufliche finanzielle Situation dieser Zielgruppe unabdingbar.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die Heilberufe betreuen

IHR NUTZEN

- Sie zeichnen sich durch umfassendes Branchen-Know-How aus
- Sie haben tiefgehende Kenntnis in den Bereichen Finanzierungs- und Anlagelösungen sowie zu steuerlichen Besonderheiten der Heilberufe
- Sie kennen die wirtschaftlichen Chancen und Risiken der Heilberufe

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

siehe Hinweise

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung bieten wir in Kooperation mit der Sparkassenakademie Niedersachsen an. Sie wird in Hannover durchgeführt. Für weitere Informationen (z. B. Inhalte, Termin/e sowie Preis) und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen:
Hier klicken

Wenn Sie sich bisher noch nicht für das Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen registriert haben, so können Sie formlos über die E-Mail-Adresse akademiemail@svn.de oder telefonisch (Tel.: 0511 3603 501) einen Zugang beantragen.

Webcode in Niedersachsen: SR1800

TERMIN(E)

Wir weisen darauf hin, dass die Durchführung an der Sparkassenakademie Niedersachsen im Jahr 2027 auf die Module 1 und 8 beschränkt ist.

DAUER

8 Tage

PREIS

siehe Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG



Marie Büchner
0231 22240-776
marie.buechner@ska.nrw

INHALTE



Vanessa Iwa
0231 22240-781
vanessa.iwa@ska.nrw

Programm/Inhalt

Kompetenzpaket I
Modul 1
Der Gesundheitsmarkt und das Berufsbild des Mediziners - Daten, Fakten, Trends

Hier klicken

Modul 2
Finanzierungs- und Anlagelösungenfür Heilberufler (inkl. Öffentliche Mittel):

Hier klicken

Kompetenzpaket II
Modul 3
Unternehmen Arztpraxis - wirtschaftliche Chancen und Risiken

Hier klicken

Modul 4
Branchen-Know-how "Apotheken"

Hier klicken

Modul 5
Branchen-Know-how "Zahnärzte"

Hier klicken

Kompetenzpaket III
Modul 6
Cashflow-Ermittlung bei Medizinern auf der Basis von BWA und EÜ-Rechnung

Hier klicken

Modul 7
Gesellschaftsrechtliche Aspekte im Lebenszyklus des Heilberuflers

Hier klicken

Modul 8
Steuerliche Besonderheiten im Lebenszyklus des Heilberuflers

Hier klicken

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

10 HEIL- UND FREIBERUFLER

Fachwissen

Update für Berater Heilberufe - Neuerungen und aktuelle Trends bei niedergelassenen Ärzten

Das Seminar richtet sich an erfahrene Heilberufeberater. Sie werden über aktuelle Trends bei wirtschaftlichen Kooperationen, Praxispreisen und Verdiensten informiert. Eine Fallstudie zur Praxisübertragung und ein Erfahrungsaustausch runden das Seminar ab.

ZIELGRUPPE

Erfahrene Heilberufeberater/-innen

IHR NUTZEN

- Sie aktualisieren und vertiefen Ihre Kenntnisse über das Berufsbild des niedergelassenen Arztes und kennen die aktuellen Trends.
- Sie wissen, wie Sie niederlassungswillige Kunden professionell begleiten können und sind mit den aktuellen Einkommens- und Praxiswertentwicklungen im Detail vertraut.

IHR REFERENT

siehe Hinweise

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung bieten wir in Kooperation mit der Sparkassenakademie Niedersachsen an. Sie wird in Hannover durchgeführt. Für weitere Informationen (z. B. Inhalte, Termin/e sowie Preis) und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen:
Hier klicken

Wenn Sie sich bisher noch nicht für das Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen registriert haben, so können Sie formlos über die E-Mail-Adresse akademiemail@svn.de oder telefonisch (Tel.: 0511 3603 501) einen Zugang beantragen.

Webcode in Niedersachsen: SM1870

TERMIN(E)

siehe Hinweise

DAUER

1 Tag

PREIS

siehe Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG



Marie Büchner
0231 22240-776
marie.buechner@ska.nrw

INHALTE



Vanessa Iwa
0231 22240-781
vanessa.iwa@ska.nrw

Programm/Inhalt

siehe Hinweise

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

I. MARKT

11 Geschäfts- und Gewerbekunden

Tagungen und Foren

Fachseminare

Trainings: Beratung und Vertrieb

Betriebswirtschaftliche Kompetenz (Grundwissen)

Existenzgründung

Förderprogramme / Leasing

Steuern / Recht

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

11 GESCHÄFTS- UND GEWERBEKUNDEN

Tagungen und Foren

Fachtagung Business-Center (BC) - Business-Line (hybrid)

Business-Center / Business-Line - die richtige Adresse für eine digitale und professionelle Beratung gewerblicher Kundengruppen
In der Welt erfolgreich digital agierender Sparkassen spielen ein Business-Center bzw. eine Business-Line für gewerbliche Kundengruppen eine zentrale Rolle. Erfahren Sie im Rahmen dieser Tagung mehr zu zukunftsweisenden Perspektiven und Erkenntnissen aus aktuellen Projekten. Entdecken Sie die neuesten Trends und Innovationen im Business-Center bzw. in der Business-Line. Netzwerken Sie mit Fachexperten und tauschen Sie Best-Practice-Beispiele aus.

ZIELGRUPPE

Leiter/-innen und Teamkoordinatoren/-innen von Business-Centern bzw. in der Business-Line sowie verantwortliche Mitarbeiter/-innen für digitale Vertriebseinheiten im Bereich gewerblicher Kunden

IHR NUTZEN

- Sie können aktuelle Trends im Business-Center bzw. in der Business-Line bewerten.
- Sie sind in der Lage, Chancen für einen hochwertigen Service und nachhaltigen Vertrieb im Business-Center / Business-Line zu nutzen.
- Sie kennen Standards, Prozesse und Verfahren für ein effizientes Agieren im Business-Center bzw. in der Business-Line.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeiter/-innen aus Sparkassen, der Sparkassenakademie, der Finanz Informatik, der Verbände, der Verbundpartner sowie externe Trainingspartner

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung wird neben der Präsenz-Teilnahme auch in der Online-Variante hybrid angeboten. Wählen Sie zwischen den zwei Zugangswegen zu dieser Veranstaltung:

- lokal am Veranstaltungsort in Dortmund oder
- online im virtuellen Seminarraum (Video und Ton der Plenumsveranstaltung vor Ort sowie ausgewählte Workshops werden live in den virtuellen Raum übertragen).

A. Sollten Sie in Präsenz dabei sein, buchen Sie bitte über den Termin „**Vor Ort-Teilnahme**“.
Hier haben Sie auch die Möglichkeit, nach Veröffentlichung des Tagungsprogramms sich Workshops auszusuchen.
Kooperationshotels der Sparkassenakademie NRW für eine geplante Hotelreservierung finden Sie auf unserer Internetseite unter Tagungszentrum in der Rubrik Übernachtung.

B. Sollten Sie online dabei sein, buchen Sie bitte über den Termin „**Online-Teilnahme**“.
Eine gesonderte Anmeldung zu den Workshops ist nicht nötig. Sie können immer in jedem Durchgang einen der ausgewählten hybriden Workshops direkt „live“ auswählen.

TERMIN(E)

Online-Teilnahme-2702 | 12.10.2027 – 13.10.2027 | virtueller Seminarraum

Vor-Ort-Teilnahme-2701 | 12.10.2027 – 13.10.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

wird noch mitgeteilt

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Nach Abschluss der Planungsphase werden wir das Programm online in unserem Akademieportal veröffentlichen.

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

11 GESCHÄFTS- UND GEWERBEKUNDEN

Fachseminare

11.100 - Module

Fachseminar Gewerbe- und Firmenkundenbetreuung - Basis

Unser Fachseminar bietet die umfassende und fachlich fundierte Qualifizierung der Teilnehmer/-innen für ihre anspruchsvolle tägliche Betreuungsaufgabe. Eng verzahnt mit der Praxis wird hier das erforderliche Wissen für Gewerbekundenbetreuer/-innen sowie Nachwuchskräfte aus den Bereichen Firmenkundenbetreuung und Kreditanalyse "auf den Punkt" gebracht.

ZIELGRUPPE

Gewerbekundenbetreuer/-innen sowie Nachwuchskräfte im Firmenkundenbetreuungsbereich

IHR NUTZEN

- Sie können die eingereichten betriebswirtschaftlichen Kundenunterlagen fundiert auswerten.
- Sie analysieren kleinere Engagements unter Berücksichtigung der aufsichtsrechtlichen Bestimmungen.
- Sie können erfolgreich eine zielorientierte Beratung durchführen.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Kenntnisse entsprechend der Inhalte des Kerncurriculums Bankfachwirt/ Sparkassenbetriebswirt zu dem Thema "Firmenkundengeschäft".
- Erste Erfahrungen in der Auswertung der betriebswirtschaftlichen Unterlagen im Gewerbekundenbereich.
- Darüber hinaus wird ein Jahr Praxiserfahrung im Funktionsfeld empfohlen.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Externe Trainer/-innen sowie Mitarbeiter/-innen aus Sparkassen

HINWEIS(E)

Das Fachseminar wird in einer idealen Mischung aus Präsenz- und Online-Veranstaltungen durchgeführt. Mit erfolgreichem Abschluss des Fachseminars erlangen Sie den Titel "**Geprüfte/r Gewerbekundenbetreuer/in Sparkassen-Finanzgruppe**".

TERMIN(E)

18.09.2026 – 16.12.2026 | Sparkassenakademie NRW

E-Learning (18.09. - 18.12.2026)
1. Wochenblock (Präsenz) (18.09. - 29.09.2026)
2. Wochenblock (Online) (12.10. - 13.10.2026)
3. Wochenblock (Online) (09.11. - 13.11.2026)
4. Wochenblock (Präsenz) (26.11. - 01.12.2026)
Schriftliche LEK (07.12.2026)
Mündliche LEK (16.12.2026)

18.01.2027 – 30.04.2027 | Sparkassenakademie NRW

E-Learning (18.01. - 30.04.2027)
1. Wochenblock (Präsenz) (18.01. - 22.01.2027)
2. Wochenblock (Online) (23.02. - 24.02.2027)
3. Wochenblock (Online) (04.03. - 10.03.2027)
4. Wochenblock (Präsenz) (05.04. - 08.04.2027)
Schriftliche LEK (20.04.2027)
Mündliche LEK (30.04.2027)

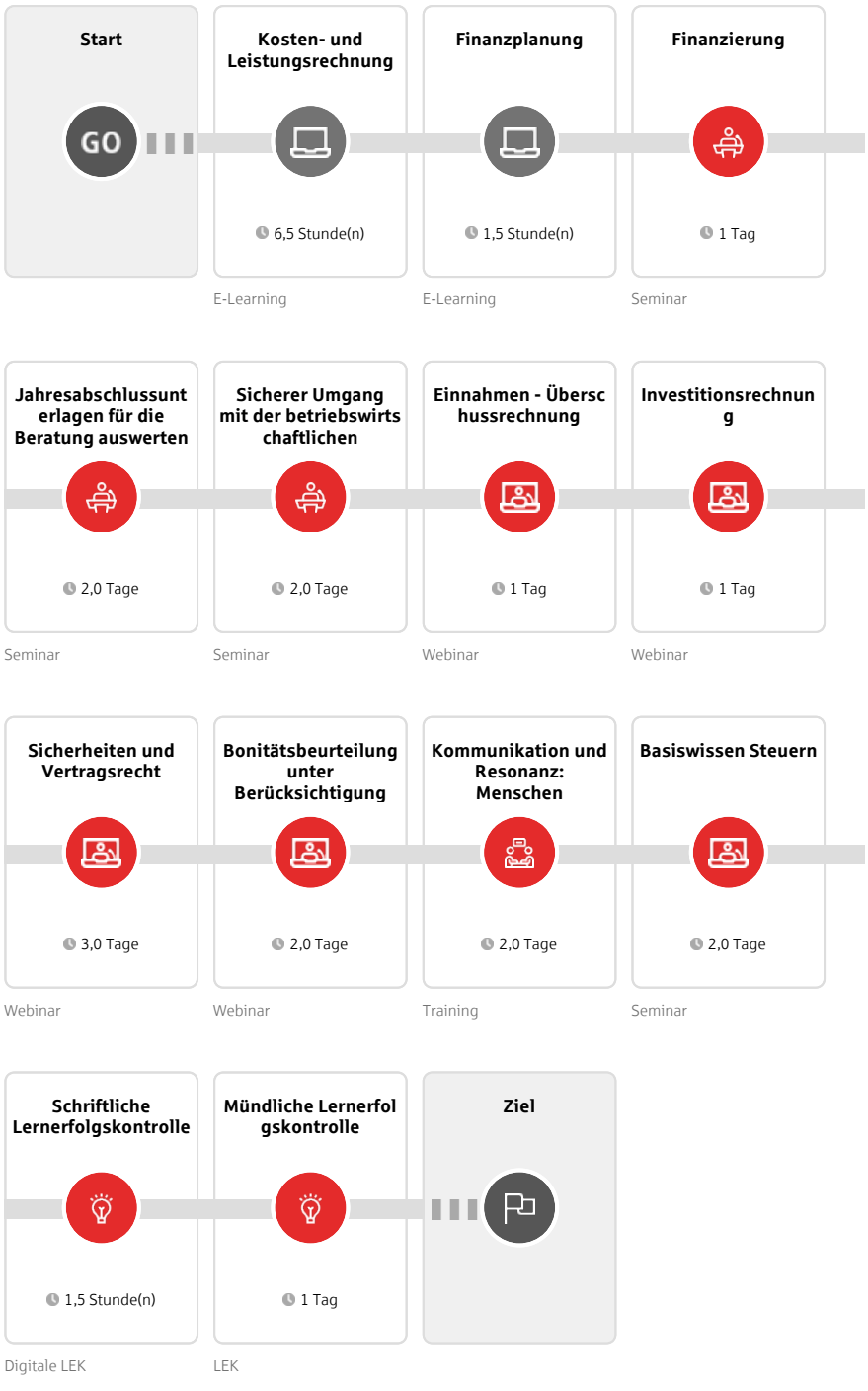
10.05.2027 – 14.10.2027 | Sparkassenakademie NRW

E-Learning (10.05. - 14.10.2027)
1. Wochenblock (Präsenz) (10.05. - 14.05.2027)
2. Wochenblock (Online) (14.06. - 15.06.2027)
3. Wochenblock (Online) (06.09. - 10.09.2027)
4. Wochenblock (Präsenz) (21.09. - 24.09.2027)
Schriftliche LEK (05.10.2027)
Mündliche LEK (14.10.2027)

06.09.2027 – 16.12.2027 | Sparkassenakademie NRW

E-Learning (06.09. - 16.12.2027)
1. Wochenblock (Präsenz) (06.09. -

Ihre Lernreise: Fachseminar Gewerbe- und Firmenkundenbetreuung - Basis



10.09.2027)
2. Wochenblock (Online) (30.09. - 01.10.2027)
3. Wochenblock (Online) (08.11. - 12.11.2027)
4. Wochenblock (Präsenz) (29.11. - 02.12.2027)
Schriftliche LEK (07.12.2027)
Mündliche LEK (16.12.2027)

DAUER

20 Tage

PREIS

5.970,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Marie Büchner
0231 22240-776
marie.buechner@ska.nrw

INHALTE



Vanessa Iwa
0231 22240-781
vanessa.iwa@ska.nrw

Programm/Inhalt

Bausteine des Fachseminars:

Rechnungswesen

- Jahresabschlussanalyse/Rating
- BWA
- Kostenrechnung
- Einnahmen-/Überschussrechnung
- Investitionsrechnung (Investitionsarten, Investitionscontrolling, Optimaler Reinvestitionszeitpunkt)

Finanzierung

- Finanzstromanalyse/Finanzbedarfsermittlung
- Finanzierungsregeln/KK-Bedarf des Unternehmens

Planung

- Plausibilitätsprüfung der Planansätze und Überprüfung der Planungsprämissen

Sicherheiten und Vertragsrecht

Unternehmenssteuern

Kommunikation/Vertrieb

Abschluss/Lernerfolgskontrolle:

Das Fachseminar wird mit einer Lernerfolgskontrolle abgeschlossen. Der erste Teil erfolgt als virtuelle Klausur. Der zweite Teil findet in Form eines Kolloquiums statt.

Zertifikatsprogramm: Der gewerbliche Kreditführerschein - fachliche Kompetenz für das gewerbliche Kreditgeschäft

Die Organisation des Kreditgeschäfts macht es derzeit in zahlreichen Sparkassen erforderlich, dass verschiedene Mitarbeitergruppen Kreditkompetenz im Bereich Geschäfts- und Gewerbekunden erwerben, insbesondere auch im Businesscenter. In dieser Veranstaltungsreihe erhalten Sie in einem gelungenen Mix aus Präsenzseminar, Web-based-Training, Selbstlernphasen und begleiteten Webinaren das Know-How zu den wichtigsten Themen des gewerblichen Kreditgeschäfts.

ZIELGRUPPE

Neue Mitarbeiter/-innen in der Geschäfts- und Gewerbekundenberatung, Mitarbeiter/-innen im Businesscenter, Geschäftsstellenleiter/-innen, stellv. Geschäftsstellenleiter/-innen, Individualkundenberater/-innen

IHR NUTZEN

- Sie können Ihre Geschäfts- und Gewerbekunden fachlich und methodisch kompetent beraten
- Sie sind in der Lage, den Finanzbedarf zu ermitteln
- Sie erkennen Risikoparameter und können diese adäquat bewerten

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Bernd Krause, SUMEGA GMBH
  Diplom-Wirtschaftsinformatiker, geschäftsführender Gesellschafter mit Erfahrungen aus zwei Jahrzehnten Unternehmensberatungs- und Dozententätigkeit
- Nicole Krause, SUMEGA GMBH
  Selbstständig mit dem Schwerpunkt auf das Training der Persönlichkeit und der Vertriebskompetenz (Kommunikation, Konfliktverhalten, Ausdruck, Stimme) für namhafte Unternehmen und Akademien. Zusätzlich Existenzgründungscoaching mit Erstellung von betriebswirtschaftlich fundierten Businessplänen.

HINWEIS(E)

Der Kreditführerschein beinhaltet 8 Lerntage.

Ganztägige Präsenzseminartage finden in der Akademie in Dortmund statt.

Darauf folgen mehrere Selbstlernphasen mit anschließenden 90-minütigen Webinaren.

Die 90-minütige digitale Lernerfolgskontrolle findet von 10:00-11:30 Uhr statt.

Optional können zwei Vertriebstage in der Sparkassenakademie NRW dazu gebucht werden. Wir empfehlen diese Tage zur effektiven Abrundung der Ausbildung. Sie können die Buchung der optionalen Vertriebstage unter der Angebotsnummer 11.103-2 vornehmen.

TERMIN(E)

07.09.2026 – 27.11.2026 | Sparkassenakademie NRW (ausgebucht)

1. Kreditführerschein 1 (Präsenz) (07.09. - 09.09.2026)
2. Vertriebstage Kreditführerschein (Präsenz) (10.09. - 11.09.2026)
3. Bilanz-Case (Online) (05.11.2026)
4. BWA-Case (Online) (12.11.2026)
5. EÜR und KDF - Case (Online) (19.11.2026)
6. Schriftliche LEK (Online) (27.11.2026)

18.11.2026 – 03.02.2027 | Sparkassenakademie NRW (ausgebucht)

1. Kreditführerschein 1 (Präsenz) (18.11. - 20.11.2026)
3. Bilanz-Case (Online) (15.01.2027)
4. BWA-Case (Online) (22.01.2027)
5. EÜR und KDF - Case (Online) (29.01.2027)
6. Schriftliche LEK (Online) (03.02.2027)

01.02.2027 – 05.05.2027 | Sparkassenakademie NRW

1. Kreditführerschein 1 (Präsenz) (01.02. - 03.02.2027)
3. Bilanz-Case (Online) (15.04.2027)
4. BWA-Case (Online) (22.04.2027)
5. EÜR und KDF - Case (Online) (29.04.2027)
6. Schriftliche LEK (Online) (05.05.2027)

06.09.2027 – 26.11.2027 | Sparkassenakademie NRW

1. Kreditführerschein 1 (Präsenz) (06.09. - 08.09.2027)
2. Vertriebstage Kreditführerschein (Präsenz) (09.09. - 10.09.2027)
3. Bilanz-Case (Online) (04.11.2027)
4. BWA-Case (Online) (11.11.2027)
5. EÜR und KDF - Case (Online)

Programm/Inhalt

Gewerbliche Finanzierung

- Ermittlung des Gesamtfinanzbedarfs
- Finanzierungsaufbau
- Formen der Finanzierung
- Kapitaldienstberechnung

Bilanz, BWA, EÜR

- Ertrag und Liquidität ohne Bilanzauswertung schnell erkennen
- BWA, Summen- und Saldenlisten sowie Debitoren- und Kreditorenlisten schnell lesen
- Ermittlung eines korrigierten "echten" Betriebsergebnisses mit hilfreichen Tricks
- Unterschiede zwischen Bilanz und Einnahmenüberschussrechnungen erkennen
- Beratungsansätze aus den wirtschaftlichen Zahlen generieren

Kreditrisiko

- einschlägige Risikofaktoren in Abhängigkeit vom Unternehmenstyp aufdecken
- zukunftsbezogene Risikoparameter abschätzen können
- temporäre von anhaltenden Krisenfaktoren trennen

Vertriebskompetenz (optionale Buchung)

- praktische Anwendung verschiedener Verhandlungstechniken
- positive Einstellung/ Selbstprogrammierung als Erfolgsfaktor
- authentische und spontane Gesprächsführung
- betriebswirtschaftliches Wissen in der praktischen Umsetzung

(18.11.2027)
6. Schriftliche LEK (Online)
(26.11.2027)

08.11.2027 – 10.12.2027 |
Sparkassenakademie NRW

1. Kreditführerschein 1 (Präsenz)
(08.11. - 10.11.2027)
3. Bilanz-Case (Online) (18.11.2027)
4. BWA-Case (Online) (25.11.2027)
5. EÜR und KDF - Case (Online)
(02.12.2027)
6. Schriftliche LEK (Online)
(10.12.2027)

DAUER

8 Tage
3 Präsenztage (plus optional 2 Vertriebstage), 3 Webinare, Selbstlernphase, digitale LEK

PREIS

2026: 2.190 €, 2027: 2.490 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Marie Büchner
0231 22240-776
marie.buechner@ska.nrw

INHALTE



Vanessa Iwa
0231 22240-781
vanessa.iwa@ska.nrw

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

11 GESCHÄFTS- UND GEWERBEKUNDEN

Trainings: Beratung und Vertrieb

Onboarding Geschäftskundenberatung: der Weg in die gewerbliche Beratung

Sie sind neu im Geschäftskundenbereich oder BusinessCenter oder Sie bereiten sich auf Ihren Direkteinstieg in die Gewerbekundenberatung vor - wir unterstützen Sie dabei. Sie lernen, wie Sie Ihre ersten Gespräche mit Kundinnen und Kunden effektiv vor- und nachbereiten. Drüber hinaus erwerben Sie das notwendige Wissen sowie die Sicherheit, um diese Gespräche professionell und vertriebsorientiert zu führen.

ZIELGRUPPE

angehende Geschäftskundenberater/-innen

IHR NUTZEN

- Sie sind in der Lage, Kundengespräche zielorientiert vor- und nachzubereiten und diese sicher zu führen.
- Sie identifizieren und nutzen Vertriebspotenziale, indem Sie privaten und gewerblichen Kundenbedarf verknüpfen und sicher über die wirtschaftliche Entwicklung der Unternehmen Ihrer Kundinnen und Kunden sprechen.
- Sie erlernen die Grundlagen der gewerblichen Kapitaldienstrechnung und erkennen die für den Kreditbeschluss wichtigen Sachverhalte.

IHR REFERENT

Mirko Hoffmann, Sparkasse Essen

HINWEIS(E)

Aufbauend auf dem Seminar "Onboarding Geschäftskundenberatung: der Weg in die gewerbliche Beratung" (Stufe 1) kann sich eine weiterführende Lernreise anschließen:

Stufe 2: Sparkassenfachwirt/-in bzw. Wahlmodul Gewerbekunden (Vertiefung)

Stufe 3: Ergänzende Vertiefungsseminare

Stufe 4: Fachseminare für Gewerbe- und Firmenkunden

TERMIN(E)

19.04.2027 – 21.04.2027 |
Sparkassenakademie NRW

06.09.2027 – 08.09.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

20 Stunden

Die Gesamtlernzeit umfasst:

- 1. Tag: ganztägiges Präsenzseminar
- 2. Tag: 4 Stunden Online-Seminar
- 3. Tag: 4 Stunden Online-Seminar

PREIS

760,00 €

Programm/Inhalt

Tag 1 (Präsenz) - Geschäftskundengespräche professionell führen

Strukturiert beraten, zielgerichtet verkaufen, verbindlich abschließen

- Unterschiede zwischen Privat- und Firmenkunden (Bedarfe, Entscheidungslogiken)
- Zielorientierte und strukturierte Gesprächsführung
- Systematische Vorbereitung von Kundengesprächen inkl. KI-Unterstützung
- Geschäftskundencheck als Grundlage der Beratung
- Aufbau und Führung des Kreditgesprächs
- Cross-Selling im Firmenkundengeschäft (Payment, Firmenabsicherung, Mitarbeiterbindung, Nachhaltigkeit, Vorsorge)

Tag 2 - halber Tag (online) - Finanzierungs- und Investitionsentscheidungen fundiert bewerten

Wirtschaftliche Unterlagen verstehen und Entscheidungen fundiert vorbereiten

- Systematische Analyse von Investitions- und Finanzierungsvorhaben
- Auswertung wirtschaftlicher Unterlagen (EÜR, GuV, BWA)
- Gewerbliche Kapitaldienstrechnung
- Bewertung von Kreditnehmer/-in und Vorhaben
- Strukturierte Beschlusserstellung unter Berücksichtigung von Risiken und Chancen

Tag 3 - halber Tag (online) - Basiswissen für Firmenkunden und nachhaltige Absicherung

Digitale Services, Nachhaltigkeit und Absicherung

- Basiswissen Firmenkundenportal
- Grundlagen Nachhaltigkeit im Firmenkundengeschäft
- Basiswissen Firmenabsicherung

KONTAKT

ANMELDUNG



Marie Büchner
0231 22240-776
marie.buechner@ska.nrw

INHALTE



Vanessa Iwa
0231 22240-781
vanessa.iwa@ska.nrw

Praxisseminar Kreditgrundlagen – echte Praxisfälle: vom Zahlenwerk zum smarten Kundengespräch

Gewinnen Sie maximale Sicherheit für Ihre tägliche Beratungspraxis. Anhand echter Praxisfälle analysieren Sie Jahresabschlüsse fundiert und nutzen moderne Tools sowie KI für eine effiziente Gesprächsvor- und -nachbereitung, sodass Sie Ihre Kundengespräche jederzeit sicher, risikobewusst und vertriebsorientiert führen.

ZIELGRUPPE

Geschäfts- und Gewerbekundenbetreuer/-innen

IHR NUTZEN

- Sie sind in der Lage, die Erkenntnisse aus der intensiven Arbeit an echten Praxisfällen unmittelbar auf Ihr eigenes Kundenportfolio zu übertragen.
- Sie kennen die verlässliche Analyse von BWA, GuV sowie EÜR, prüfen die Kapitaldienstfähigkeit an realen Zahlenwerken und erlangen Sicherheit bei der passgenauen Zuordnung verschiedener Finanzierungsformen.
- Sie identifizieren vertriebliche Potenziale aus den Unterlagen und bereiten Kundengespräche mithilfe von KI strukturiert sowie effizient vor und nach.

IHR REFERENT

Erich Schwaiger

Training und Beratung, Fach- und Verhaltenstrainer, agiler Coach

TERMIN(E)

15.12.2026 – 17.12.2026 |
Sparkassenakademie NRW

09.02.2027 – 11.02.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

3 Tage

PREIS

1.150,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Marie Büchner
0231 22240-776
marie.buechner@ska.nrw

INHALTE



Vanessa Iwa
0231 22240-781
vanessa.iwa@ska.nrw

Programm/Inhalt

Tag 1: Finanzierungen verstehen und praxisnah strukturieren
Strukturierung und fundierte Zahlenanalyse auf Basis realer Geschäftsunterlagen

- **Grundlagen der Strukturierung:** Aufbau und Struktur von Finanzierungen auf Basis bewährter Praxiserfahrung
- **Finanzierungsformen im Praxistest:** zielgerichteter Einsatz unterschiedlicher Finanzierungsformen anhand konkreter Kundenbeispiele
- **Prüfung der Bonität am Praxisfall:** Ermittlung und Analyse der Kapitaldienstfähigkeit unter Berücksichtigung typischer Fallstricke der Beratungspraxis
- **Wirtschaftliche Unterlagen interpretieren:** Analyse von BWA, GuV und EÜR auf Basis realer Daten
- **Vertriebspotenziale systematisch ableiten:** Cross-Selling-Ansätze und Vertriebsideen direkt aus den Kundenzahlen erkennen

Tag 2: Zahlen verstehen, Risiken bewerten und Beratungsansätze entwickeln
Bilanzanalyse und strukturierte Risikobetrachtung am realen Objekt

- **Effizienter Quick-Check:** Methoden zur schnellen und treffsicheren Analyse von vorliegenden Jahresabschlüssen
- **Risiko- und Geschäftsmodellbewertung:** Analyse realer Geschäftsmodelle, Risikobetrachtung und Definition von Risikoparametern (KKR) mittels SWOT-Analyse

Tag 3: Gespräche vorbereiten und besondere Situationen meistern
Strukturierte Gesprächsvorbereitung und vertriebliche Umsetzung im Alltag

- **Moderne Gesprächsvorbereitung am Fall:** systematische Vorbereitung des Kundengesprächs für die erarbeiteten Praxisfälle unter Einsatz digitaler Tools (mit SKI-Pilot / SKI-P oder IAM)
- **Souveräner Umgang mit Widerständen:** professionelle Einwandbehandlung und das Meistern von herausfordernden Abschlusssituationen im Gewerbekundengeschäft
- **Erfolgreicher Verkaufsabschluss:** Intensivierung des vertrieblichen Transfers durch praxisnahe Übungen zur Abschlusskompetenz

Sicher auftreten und verhandeln mit gestandenen Geschäfts- und Gewerbekunden

Der souveräne und verhandlungsstarke Auftritt gegenüber Geschäfts- und Gewerbekunden ist gerade in Zeiten einer Niedrigzinsphase, steigender regulatorischer Anforderungen und dem zunehmenden Kostendruck wichtig. Hierbei steht die vertrauensvolle wie vertrieblich starke Kundenbeziehung im Fokus. In unserem Seminar erhalten Sie hilfreiche Anregungen für Ihren vertrieblichen Erfolg in der Geschäfts- und Gewerbekundenberatung.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen in der Geschäfts- und Gewerbekundenberatung

IHR NUTZEN

- Sie kennen Ihre Wirkungsweise in Kundengesprächen und wissen um Handlungsalternativen.
- Sie können zielführende Gespräche auf Augenhöhe führen.
- Sie steigern Ihre sprachliche Empathie für die Übermittlung schwieriger Inhalte.
- Sie treten Verhandlungspartnern auch in konfliktreichen Gesprächsmomenten souverän gegenüber.

IHR REFERENT

Yannik März, RDG Köln GmbH

TERMIN(E)

16.11.2026 – 17.11.2026 |
Sparkassenakademie NRW

15.11.2027 – 16.11.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

760,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Marie Büchner
0231 22240-776
marie.buechner@ska.nrw

INHALTE



Vanessa Iwa
0231 22240-781
vanessa.iwa@ska.nrw

Programm/Inhalt

Wie wirke ich auf andere?

- Perspektivwechsel und Reflexion - welche ersten persönlichen Verhaltensmuster lassen sich ableiten?
- Wirkung in Verhandlungssituationen

Die persönliche Grundeinstellung (Werte und Einstellungen) - sprachliches wie körpersprachliches Verhalten

Augenhöhe zum Gesprächspartner

- Womit strahle ich "Augenhöhe" aus?
- Empathie für ihr Gegenüber entwickeln
- Der Faktor "Macht" in der Verhandlung innerhalb des Verhandlungsprozesses

Den eigenen Standpunkt sicher vertreten

- Situationsangemessene Verhaltensstrategien
- Vorgehen im Konsens und in der Durchsetzung
- "Nein-Verkauf" - strategisches, kundenorientiertes Vorgehen und Gesprächsstrategie "SAG-ES"
- Stellenwert von Sprache in schwierigen Situationen

Praktische Anwendungsübungen und Feedback

Ready4AI - Wie KI den Firmenkundenvertrieb verändert (online)

Künstliche Intelligenz verändert Kundenerwartungen und Vertriebs- und Rechercheprozesse rasant. Firmenkunden erwarten daher digitale Kompetenz, auch außerhalb des S-*KI*Piloten. Wer demnach früh versteht, wie KI funktioniert, kann Kunden sicher und kompetent begleiten.

ZIELGRUPPE

Unternehmenskundenberater/-innen, Firmenkundenberater/-innen, Gewerbekundenberater/-innen, sowie Geschäfskundenberater/-innen und Teams aus Direktberatungscentern (z. B. Business-Center, Business-Line) innerhalb von Sparkassen, die sich praxisnah mit Künstlicher Intelligenz im Beratungskontext vertraut machen wollen – unabhängig vom Stand des S-*KI*Piloten

IHR NUTZEN

- Sie kennen Chancen, Grenzen und Anwendungen von KI im Firmenkundengeschäft.
- Sie können konkrete KI-Impulse im Sparkassenkontext bewerten und einordnen.
- Sie wissen, wie Sie einfache KI-Tools als Sparringspartner im Alltag nutzen - von Gesprächsvorbereitung bis Angebotsstruktur.

VORAUSSETZUNG(EN)

Zugang zu verschiedenen KI-Tools wie ChatGPT, *S-KI*Pilot & Co. wären hilfreich

IHR REFERENT

Dominik Sinzinger, AFPUK GmbH

Fokus auf datenbasierte Unternehmenssteuerung mit Zahlen, KPIs und Methoden. Schwerpunkte: KI, Digitalisierung, Führung, Kundenbeziehungsmanagement, Vertrieb /Vertriebsoptimierung, Business Development und Nachhaltigkeitsberichterstattung

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Um einen reibungslosen Online-Austausch zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

Dieses Bildungsangebot kann auf Wunsch auch direkt in Ihrem Haus durchgeführt werden. Sprechen Sie uns bei Interesse gerne an – wir finden die passende Lösung für Ihr Team.

TERMIN(E)

17.06.2027 | virtueller Seminarraum

17.09.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag

PREIS

450,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Marie Büchner
0231 22240-776
marie.buechner@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

KI verstehen - verständlich, praktisch, anwendbar

- Einstieg in KI-Grundlagen, speziell für Sparkassenberater/-innen
- Was KI (nicht) ist – verständlich und praxisnah
- Anwendungsfelder im Firmenkundengeschäft
- Wie KI Kundenberatung und Analyse unterstützt

KI als Sparringspartner im Firmenkundenvertrieb

- KI-Tools konkret im Beratungsprozess nutzen
- Gesprächsvorbereitung mit KI
- Textbausteine, E-Mail-Hilfen und Präsentationen
- KI-gestützte Analyse von Branchen oder Kundensegmenten

KI im Kontext von S-*KI*Pilot, S-Trust & Co.

- Überblick über relevante Sparkassen-Initiativen
- Was läuft bereits in der Sparkassenwelt?
- Verknüpfung mit S-*KI*Pilot
- Wie ihr euch gezielt andocken könnt

S-KIPilot Kompakt Vertrieb - Einsatz von generativer KI im Service- und Beratungsalltag (online)

Erleben Sie, wie generative KI Ihren Vertriebsalltag revolutionieren kann: Von smarter Gesprächsvorbereitung über gezielte Nachbereitung bis hin zu sofort einsetzbaren Prompt-Vorlagen. Im Webinar zeigen wir praxisnah, wie der S-KIPilot Beratung und Service effizient unterstützt – inklusive Live-Demonstration, Sicherheitschecks und Transfer in echte Sparkassen-Use-Cases.

ZIELGRUPPE

Mitarbeitende aus Service, Privatkundenberatung, Individualkundenberatung, Firmenkundenberatung sowie Vertriebsmitarbeitende, die den S-KIPilot bereits nutzen und die Anwendung vertiefen möchten oder Teams, die moderne KI-Unterstützung in der Beratung und Kommunikation einsetzen möchten

IHR NUTZEN

- Sie lernen die vertriebsrelevanten Funktionen des S-KIPilot kennen und verstehen, wie dieser Ihre tägliche Arbeit in Service und Beratung unterstützt.
- Sie vertiefen Ihr Wissen aus der Basisqualifikation (WBT) und wenden dieses speziell im Kontext von Kundengesprächen an.
- Sie wissen, was einen guten Prompt im Vertrieb ausmacht, und steigern die Qualität und Verlässlichkeit der Ergebnisse.
- Sie erleben praxisnahe Beispiele und Anwendungsszenarien aus Service, Privatkunden-, Individualkunden- und Firmenkundengeschäft – und sehen live,

VORAUSSETZUNG(EN)

- Sie haben das E-Learning "Von der Theorie zur Praxis – Ihr Leitfaden für effizientes Arbeiten mit S-KIPilot und Co." (15.436-2) oder "Künstliche Intelligenz in der Sparkassen-Praxis - Basiswissen kompak" (15.443) absolviert oder bringen ein vergleichbares Wissensniveau mit - so starten Sie gut vorbereitet und haben eine gemeinsame Ausgangbasis.
- Wir empfehlen Ihnen, den Selbst-Check KI-Typ (15.435-1) und bei Bedarf das Blended-Learning "Ready for KI - Basiswissen" (15.435) zu machen.
- Erste Nutzungserfahrungen im S-KIPilot

IHR REFERENT

Fabian Voß, FINNOFLEET engram GmbH

HINWEIS(E)

Diese Veranstaltung wird aufgezeichnet und nach der Veranstaltung den Teilnehmenden zur Verfügung gestellt. Sie haben außerdem die Möglichkeit, alternativ zur Veranstaltung direkt die Aufzeichnung mit der Angebotsnummer 15.450-V zu buchen.

TERMIN(E)

14.04.2027 | virtueller Seminarraum
09:00 – 10:30 Uhr

DAUER

1,5 Stunden

PREIS

189,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Zur Aufzeichnung

Bei Buchung der Live-Veranstaltung beachten Sie bitte:
Sie melden sich zu einer Veranstaltung an, die aufgezeichnet wird zum Zweck der temporären Bereitstellung für Teilnehmende, die diese Veranstaltung entweder für eine Live-Teilnahme oder zur zeitlich flexiblen Nutzung der Veranstaltungs-Aufzeichnung gebucht haben. Dies beinhaltet die Aufzeichnung und Speicherung der Audiodaten der Teilnehmenden, sofern diese ihr Mikrofon oder Telefon für eigene Wortbeiträge freigeschaltet haben. Eine Aufzeichnung der Webcam findet in der Regel nicht statt. Sofern Sie Ihr Mikrofon oder Telefon während der Veranstaltung freischalten, geben Sie uns mit Ihrer Anmeldung zur Veranstaltung Ihr Einverständnis zur Aufzeichnung Ihres Wortbeitrags. Sie haben während der Veranstaltung jederzeit die Möglichkeit, sowohl die Webcam- als auch die Mikrofon-Freigabe zu aktivieren bzw. zu stoppen.

Programm/Inhalt

Einordnung & Orientierung

- Nutzen generativer KI im Vertrieb
- typische Einsatzfelder
- Abgrenzung zu anderen Tools

Funktionen des S-KIPilot für Beratung & Service

- Gesprächsvorbereitung & Gesprächsnachbereitung
- Outlook-Add-In,
- relevante Rollenprofile & Kategorien

Wirksame Gesprächs-Prompts

- Strukturmodelle für Beratungs- und Servicesituationen
- Formulierungs- & Analyseprompts
- iterative Verbesserung

Sichere & verantwortungsvolle Nutzung

- Halluzinationen erkennen
- Grenzen vertrieblicher Inhalte
- Qualitätssicherung

Live-Demonstration im S-KIPilot (Praxisfokus)

- Serviceanliegen
- PKB/IKB/FKB-Vorbereitung
- Outlook-Kommunikation
- Alltagsprompts

Transfer in den Vertriebsalltag

- Typische Use Cases aus Sparkassen
- sofort nutzbare Prompt-Vorlagen

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

11 GESCHÄFTS- UND GEWERBEKUNDEN

Betriebswirtschaftliche Kompetenz (Grundwissen)

Kundenunterlagen bewerten - Grundlagenwissen für Geschäftsstellenleiter und Geschäftskundenberater

Verständnis und Interpretation von betriebswirtschaftlichen Kundenunterlagen ist auch für Berater/-innen von Geschäftskunden unerlässlich. Dazu werden in diesem Seminar die Bilanzanalyse kleiner Unternehmen, die Beurteilung von Einnahmen-Überschuss-Rechnungen und betriebswirtschaftlichen Auswertungen sowie die Liquiditätsanalyse und typische Probleme kleiner Unternehmen erarbeitet.

ZIELGRUPPE

Geschäftsstellenleiter/-innen, Filialleiter/-innen, Geschäftskundenberater/-innen

IHR NUTZEN

- Sie sind mit den wichtigsten betriebswirtschaftlichen Kundenunterlagen (Bilanz, GuV, Einnahmen-Überschuss-Rechnung) vertraut.
- Sie können diese innerhalb kurzer Zeit betriebswirtschaftlich beurteilen.
- Sie erkennen mögliche Schwachstellen und können dazu im Kundengespräch zielgerichtet die "richtigen" Fragen stellen.

IHR REFERENT

Thomas Keller, Best, Wolf & Keller GmbH & Co. KG

Gesellschafter, Diplom-Kaufmann mit langjährigen Erfahrungen als kaufmännischer Leiter mittelständischer Unternehmen, Unternehmensberater und Trainer

TERMIN(E)

23.06.2027 – 24.06.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

795,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Marie Büchner
0231 22240-776
marie.buechner@ska.nrw

INHALTE



Vanessa Iwa
0231 22240-781
vanessa.iwa@ska.nrw

Programm/Inhalt

Bilanzanalyse kleiner Unternehmen

- Aufbau von Bilanz und GuV
- Die wichtigsten Kennzahlen der Bilanzanalyse
- Vorgehensweise in der Bilanzanalyse

Einnahmen-Überschuss-Rechnungen kleiner Unternehmen beurteilen

- Aufbau der Einnahmen-Überschuss-Rechnung
- Besonderheiten in der Analyse

Kapitaldienstfähigkeit feststellen

- Kapitaldienstfähigkeitsberechnung
- Mindestumsatz zur Erreichung der Kapitaldienstfähigkeit

Betriebswirtschaftliche Auswertungen (BWA) und Summen- und Saldenlisten

- Aufbau der BWA
- Abgrenzungsnotwendigkeiten
- Aufbau der Summen- und Saldenliste
- Die wesentlichen Konten der Summen- und Saldenliste

Liquiditätssituation und Kontoführung beurteilen

- Bedeutung der Kontoführung
- Liquiditätssituation beurteilen
- Kontoführung als Krisenindikator

Typische Schwachstellen kleiner Unternehmen und Möglichkeiten zur Gegensteuerung

- Kalkulation
- Person des Unternehmers
- Marktsituation
- Investitionen

Jahresabschluss- und BWA-Unterlagen für die Beratung auswerten

Die Interpretation des Jahresabschlusses ist "die" notwendige Basis bei der Beratung der gewerblichen Kunden. Hier finden sich alle relevanten Informationen der Vergangenheit und Hinweise für die künftige Entwicklung. In diesem Seminar lernen Sie fundiert mit dem Jahresabschluss zu "arbeiten"!

ZIELGRUPPE

Geschäfts-/Gewerbekundenbetreuer

IHR NUTZEN

- Sie können Jahresabschluss-Unterlagen systematisch und für sachkundige Dritte nachvollziehbar auswerten.
- Sie erhalten Sicherheit im Umgang mit wirtschaftlichen Zahlen und stärken so Ihre Entscheidungskompetenz
- Sie können die eingereichten betriebswirtschaftlichen Auswertungen nachvollziehen und ermitteln das vorläufige "richtige" Betriebsergebnis.
- Sie wenden die gängigsten Abgrenzungstechniken in der Praxis sicher an.
- Sie sind in der Lage eine fundierte Bonitätsbeurteilung anhand des unterjährigen Zahlenmaterials zu erstellen.

IHR REFERENT

Thomas Keller, Best, Wolf & Keller GmbH & Co. KG

Gesellschafter, Diplom-Kaufmann mit langjährigen Erfahrungen als kaufmännischer Leiter mittelständischer Unternehmen, Unternehmensberater und Trainer

HINWEIS(E)

Hotelbuchung:

Wir möchten Sie darauf hinweisen, dass im Zeitraum vom 15.09. bis 17.09.2026 die InterTabac-Messe in Dortmund stattfindet. Diese weltgrößte Fachmesse für Tabakwaren sorgte in den vergangenen Jahren für ausgebuchte Hotels im gesamten Stadtgebiet. Falls Sie für unser mehrtägiges Seminar ein Hotel buchen möchten, ist eine rechtzeitige Buchung ratsam.

TERMIN(E)

13.09.2027 – 15.09.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

3 Tage

PREIS

1.190,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Marie Büchner
0231 22240-776
marie.buechner@ska.nrw

INHALTE



Vanessa Iwa
0231 22240-781
vanessa.iwa@ska.nrw

Programm/Inhalt

- Aufbau, Struktur und Inhalt des Jahresabschlusses
- Bilanzkennzahlen kennen, errechnen und interpretieren
- Kapitaldienstgrenzen und Kapitaldienstfähigkeit ableiten
- Zukunftsorientierte Stellungnahmen aufgrund der Jahreabschlusszahlen erstellen
- EBIL-Auswertungen interpretieren
- Bilanzanalyse für die Praxis – Fallstudien
- Logik der Unternehmens-Finanzbuchhaltung
- Leistungskomponenten der DATEV
- Aufbau- und Inhalte der BWA
- Summen- und Saldenlisten
- Abgrenzungstechniken

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

I. MARKT

12 Firmen- und Unternehmenskunden

Tagungen und Foren
Fachseminare / Zertifikatsprogramme
Trainings: Beratung und Vertrieb
Bonität / Finanzierung / Planung
Expertenwissen
Steuern / Recht
Branchenwissen
Agrarkundengeschäft
Kommunalkundengeschäft
Förderprogramme / Leasing
Payment

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

12 FIRMEN- UND UNTERNEHMENSKUNDEN

Tagungen und Foren

Fachtagung Vertrieb Firmenkunden

In einer Zeit, in der sich die Anforderungen an das Firmenkundengeschäft ständig weiterentwickeln, ist es entscheidend, neue Wege und Lösungen zu finden, um den Anforderungen der Zukunft gerecht zu werden. Auf unserer Fachtagung bieten wir Ihnen praxisorientierte Impulse und spannende Einblicke, die Ihr Institut fit für kommende Herausforderungen machen. Im Mittelpunkt stehen zukunftsweisende Konzepte, wie der gezielte Einsatz von Künstlicher Intelligenz, welcher das Geschäft nachhaltig transformieren kann. Profitieren Sie von fachlichem Know-how und wertvollen Diskussionen mit konkreten Lösungsansätzen für Ihre tägliche Arbeit.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte und verantwortliche Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Firmenkundenvertrieb und Auslandsgeschäft sowie Vertriebsmanager/-innen, die für das gewerbliche und internationale Geschäft verantwortlich sind

IHR NUTZEN

- Sie sind mit den aktuellen Entwicklungen im Firmenkundengeschäft der Sparkassen-Finanzgruppe vertraut.
- Sie wissen, welchen Einfluss die Digitalisierung und die Transformationserfordernisse auf Firmenkunden haben und was das für Ihre Praxis bedeutet.
- Sie erweitern Ihr Netzwerk und tauschen sich mit Branchenexperten und -expertinnen, Kollegen und Kolleginnen aus Sparkassen sowie Experten und Expertinnen der Verbände aus.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Experten und Expertinnen aus Sparkassen, Verbundunternehmen, der freien Wirtschaft und den Verbänden

HINWEIS(E)

Tagungshotels:

Sofern Sie eine Übernachtung benötigen, können Sie ein Zimmer im direkt neben der Sparkassenakademie NRW gelegenen Hotel Hampton by Hilton buchen. Bis zum 24.03.2026 haben wir für Sie ein Zimmerkontingent gesichert. Bitte buchen Sie direkt beim Hotel, wählen Sie den Button "Sonderpreise" aus, bestätigen Sie dort die Gruppenkennnummer **919** und buchen Sie dann über den Button „Zimmer und Preise prüfen". Alternativ können Sie auch weiterhin beim Hotel per Telefon (0231 9479900) oder per Mail (info@hamptondortmund.de) reservieren. Zur schnelleren Abwicklung nennen Sie dabei bitte den Code "Fachtagung Vertrieb Firmenkunden - 919". Weitere Kooperationshotels der Sparkassenakademie NRW finden Sie auf unserer Internetseite unter Tagungszentrum.

TERMIN(E)

09.03.2027 – 10.03.2027 |
Sparkassenakademie NRW

22.03.2028 – 23.03.2028 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

1,5 Tage

PREIS

645,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Marie Büchner
0231 22240-776
marie.buechner@ska.nrw

INHALTE



Vanessa Iwa
0231 22240-781
vanessa.iwa@ska.nrw

Programm/Inhalt

Wir werden das Programm und die Referent/-innen mit einer Akademieinfo veröffentlichen.

Praxisforum Kommunalkundengeschäft

In diesem Praxisforum Kommunalkundengeschäft greifen wir zentrale Zukunftsthemen der kommunalen Finanzierung auf. Im Fokus stehen aktuelle Herausforderungen der Transformation, nachhaltige Finanzierungsansätze für kommunalnahe Unternehmen sowie geeignete Kooperations- und Strukturmodelle. Sie erhalten fundierte Impulse, tauschen sich fachlich aus und stärken gezielt Ihr Netzwerk im kommunalen Geschäft.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte und Berater/-innen im Kommunalkundengeschäft

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit den wesentlichen Informationen für Ihr Geschäft mit Kommunen und kommunalnahen Kundinnen und Kunden.
- Sie verstehen die aktuellen Marktentwicklungen, welche die zukünftige Ausrichtung der Transformationsfinanzierung prägen.
- Sie sind in der Lage, Chancen und Risiken im Kontext der Transformation zu identifizieren und strategisch zu nutzen.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Die Information zu unseren Referentinnen und Referenten entnehmen Sie gerne der Agenda.

HINWEIS(E)

Auch in diesem Jahr möchten wir Ihnen - bei ausreichendem Interesse - gerne die Gelegenheit bieten, am Vorabend des Praxisforums zu einem gemütlichen Get-together zusammenzukommen.

Bitte geben Sie bei der Buchung der Veranstaltung **verbindlich** an, ob Sie am Get-together teilnehmen werden.

Wir würden uns sehr freuen, wenn diese schöne Möglichkeit des Netzwerkens außerhalb des Tagungsgeschehens bei Ihnen auf positive Resonanz stößt und möglichst viele von Ihnen teilnehmen.

TERMIN(E)

23.06.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

425,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Marie Büchner
0231 22240-776
marie.buechner@ska.nrw

INHALTE



Vanessa Iwa
0231 22240-781
vanessa.iwa@ska.nrw

Programm/Inhalt

Das Programm sowie die Referentinnen und Referenten werden veröffentlicht, sobald feststehend.

Fachtagung Agrarkundengeschäft

Die wirtschaftliche Bedeutung der Landwirtschaft geht weit über den aktuellen Sektor hinaus, denn die Landwirtschaft ist zentraler Knoten eines vielmaschigen Netzes von vor- und nachgelagerten Unternehmen. In unserer Fachtagung Agrarkunden, die wir in Kooperation mit der Sparkassenakademie Niedersachsen in Hannover durchführen, werden aktuelle Entwicklungen und Herausforderungen dieses wichtigen Marktfeldes erörtert.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte und Berater/-innen von/in Agrarcentern und deren Kreditanalysten

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit den relevanten Themen für das Agrarkundengeschäft.
- Sie nutzen wertvolle Anregungen und Impulse, um diese für Ihre Sparkasse zu prüfen und anzupassen.
- Sie profitieren vom Austausch mit Kollegen/-innen und Experten/-innen.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

siehe Hinweise

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung bieten wir in Kooperation mit der Sparkassenakademie Niedersachsen an. Sie wird in Hannover durchgeführt. Für weitere Informationen (z. B. Inhalte, Termin/e sowie Preis) und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen:
Hier klicken

Wenn Sie sich bisher noch nicht für das Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen registriert haben, so können Sie formlos über die E-Mail-Adresse akademiemail@svn.de oder telefonisch (Tel.: 0511 3603-501) einen Zugang beantragen.

Webcode in Niedersachsen: FT1800

TERMIN(E)

siehe Hinweise

DAUER

1 Tag

PREIS

siehe Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG



Marie Büchner
0231 22240-776
marie.buechner@ska.nrw

INHALTE



Vanessa Iwa
0231 22240-781
vanessa.iwa@ska.nrw

Programm/Inhalt

siehe Hinweise

Fachtagung Business-Center (BC) - Business-Line (hybrid)

Business-Center / Business-Line - die richtige Adresse für eine digitale und professionelle Beratung gewerblicher Kundengruppen
In der Welt erfolgreich digital agierender Sparkassen spielen ein Business-Center bzw. eine Business-Line für gewerbliche Kundengruppen eine zentrale Rolle. Erfahren Sie im Rahmen dieser Tagung mehr zu zukunftsweisenden Perspektiven und Erkenntnissen aus aktuellen Projekten. Entdecken Sie die neuesten Trends und Innovationen im Business-Center bzw. in der Business-Line. Netzwerken Sie mit Fachexperten und tauschen Sie Best-Practice-Beispiele aus.

ZIELGRUPPE

Leiter/-innen und Teamkoordinatoren/-innen von Business-Centern bzw. in der Business-Line sowie verantwortliche Mitarbeiter/-innen für digitale Vertriebseinheiten im Bereich gewerblicher Kunden

IHR NUTZEN

- Sie können aktuelle Trends im Business-Center bzw. in der Business-Line bewerten.
- Sie sind in der Lage, Chancen für einen hochwertigen Service und nachhaltigen Vertrieb im Business-Center / Business-Line zu nutzen.
- Sie kennen Standards, Prozesse und Verfahren für ein effizientes Agieren im Business-Center bzw. in der Business-Line.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeiter/-innen aus Sparkassen, der Sparkassenakademie, der Finanz Informatik, der Verbände, der Verbundpartner sowie externe Trainingspartner

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung wird neben der Präsenz-Teilnahme auch in der Online-Variante hybrid angeboten. Wählen Sie zwischen den zwei Zugangswegen zu dieser Veranstaltung:

- lokal am Veranstaltungsort in Dortmund oder
- online im virtuellen Seminarraum (Video und Ton der Plenumsveranstaltung vor Ort sowie ausgewählte Workshops werden live in den virtuellen Raum übertragen).

A. Sollten Sie in Präsenz dabei sein, buchen Sie bitte über den Termin „**Vor Ort-Teilnahme**“.
Hier haben Sie auch die Möglichkeit, nach Veröffentlichung des Tagungsprogramms sich Workshops auszusuchen.
Kooperationshotels der Sparkassenakademie NRW für eine geplante Hotelreservierung finden Sie auf unserer Internetseite unter Tagungszentrum in der Rubrik Übernachtung.

B. Sollten Sie online dabei sein, buchen Sie bitte über den Termin „**Online-Teilnahme**“.
Eine gesonderte Anmeldung zu den Workshops ist nicht nötig. Sie können immer in jedem Durchgang einen der ausgewählten hybriden Workshops direkt „live“ auswählen.

TERMIN(E)

Online-Teilnahme-2702 | 12.10.2027 – 13.10.2027 | virtueller Seminarraum

Vor-Ort-Teilnahme-2701 | 12.10.2027 – 13.10.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

wird noch mitgeteilt

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Nach Abschluss der Planungsphase werden wir das Programm online in unserem Akademieportal veröffentlichen.

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

12 FIRMEN- UND UNTERNEHMENSKUNDEN

Fachseminare / Zertifikatsprogramme

E-Learnings ohne Anzeige

12.200 Zertifikatsprogramm Sustainable Finance

Fachseminar Firmenkundenbetreuung (Online- & Präsenzkurs mit Zertifikat)

Das Fachseminar ermöglicht Ihnen eine umfassende Qualifizierung für Ihre Aufgaben als Firmenkundenbetreuer/-in. Eng verzahnt mit der Praxis und in kompakter Form wird das erforderliche Wissen "auf den Punkt" gebracht.

ZIELGRUPPE

Firmenkundenbetreuer/-innen bzw. zukünftige Firmenkundenbetreuer/-innen, die Kenntnisse der Bilanzanlyse, BWA Kostenrechnung und Rating besitzen.

IHR NUTZEN

- Sie beraten Ihre Kunden ganzheitlich und erkennen und nutzen Cross-Selling-Potenziale.
- Sie erkennen die Probleme des Kunden aus Unternehmenssicht und zeigen Lösungen auf.
- Sie geben ein fundiertes Marktvotum für Kreditengagements ab.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Fachseminar Gewerbekundenbetreuung/Firmenkundenbetreuung und Kreditanalyse - Basis (Angebotsnummer 11.100) oder vergleichbarer Kenntnisstand
- Kenntnisse über Produkte des Zahlungsverkehrs, der Anlageberatung und der Verbundpartner
- Mindestens zwei Jahre Praxiserfahrung

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Referenten/-innen aus Sparkassen und externe Experten/-innen

HINWEIS(E)

Das Fachseminar wird in einer idealen Mischung von Präsenz- und Online-Veranstaltungen mit Unterstützung von Selbstlernmedien zum Eigenstudium (E-Learnings) durchgeführt.

Bitte beachten Sie außerdem, dass wir in iterativen Prozessen daran arbeiten, die Mischung der Präsenz- und Onlineanteile ideal zu halten. Dazu können kleinere Verschiebungen möglich sein, die wir Ihnen immer so zeitnah wie möglich mitteilen werden. Wir bitten hier um Ihr Verständnis.

TERMIN(E)

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

12 FIRMEN- UND UNTERNEHMENSKUNDEN
Fachseminare / Zertifikatsprogramme
Angebots-Nr.: 12.100

Ihre Lernreise: Fachseminar Firmenkundenbetreuung



21.09.2026 – 03.02.2027 | Sparkassenakademie NRW

WBT (21.09.2026 - 03.02.2027)
1. Wochenblock (Präsenz) (21.09. - 26.09.2026)
1. Fallstudie (14.10.2026)
2. Wochenblock (Online) (09.11. - 16.11.2026)
2. Fallstudie (23.11.2026)
3. Wochenblock (Online) (14.12. - 18.12.2026)
4. Wochenblock (Präsenz) (08.01. - 14.01.2027)
Schriftliche LEK (21.01.2027)
Mündliche LEK (02.02. - 03.02.2027)

15.02.2027 – 15.07.2027 | Sparkassenakademie NRW

WBT (15.02. - 15.07.2027)
1. Wochenblock (Präsenz) (15.02. - 20.02.2027)
1. Fallstudie (09.03.2027)
2. Wochenblock (Online) (05.04. - 12.04.2027)
2. Fallstudie (04.05.2027)
3. Wochenblock (Online) (31.05. - 04.06.2027)
4. Wochenblock (Präsenz) (18.06. - 24.06.2027)
Schriftliche LEK (01.07.2027)
Mündliche LEK (15.07. - 16.07.2027)

13.09.2027 – 09.02.2028 | Sparkassenakademie NRW

WBT (13.09.2027 - 09.02.2028)
1. Wochenblock (Präsenz) (13.09. - 18.09.2027)
1. Fallstudie (06.10.2027)
2. Wochenblock (Online) (08.11. - 15.11.2027)
2. Fallstudie (22.11.2027)
3. Wochenblock (Online) (13.12. - 17.12.2027)
4. Wochenblock (Präsenz) (13.01. - 20.01.2028)
Schriftliche LEK (27.01.2028)
Mündliche LEK (08.02. - 09.02.2028)

Arbeitsorganisation und KI im Firmenkundengeschäft – Mehr
1 Tag
Webinar

Firmenkundengeschäft ganzheitlich, digital und
2,0 Tage
Training

Finanzierungsantrag und 3. Fallstudientraining
2,0 Tage
Seminar

Fachseminar Firmenkundenbetreuung - Klausur
1 Tag
Digitale LEK

Fachseminar Firmenkundenbetreuung - mündliche
1 Tag
Digitale LEK

Ziel

DAUER

25 Tage

PREIS

7.295,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Marie Büchner
0231 22240-776
marie.buechner@ska.nrw

INHALTE



Vanessa Iwa
0231 22240-781
vanessa.iwa@ska.nrw

Programm/Inhalt

Jahresabschlussanalyse

- Rechnungslegung nach HGB und IFRS
- Vorbereitung auf das Kundengespräch durch praxisorientierte Bilanzanalyse
- Erkennen von bilanzpolitischen Ansätzen in der Diskussion mit dem Unternehmer
- Relevante Fragen zur Überprüfung von Bilanzmanipulation
- Transparente Beantwortung der aus der Marktfolge gestellten Bilanzfragen
- Generierung aussagefähiger Daten zur Überprüfung der Kalkulation und Weiterverarbeitung beim Kreditanalysten
- Kostenrechnerische Ansätze

Ertragsstabilität

- Bilanzpolitische Ansätze im Jahresgespräch erkennen

DATEV-Auswertungen für die aktive Kundenbetreuung

Cross-Selling aus wirtschaftlichen Unterlagen

Der Unternehmenszyklus mit den jeweiligen Finanzierungsbedürfnissen

- Unternehmensbewertung, Existenzgründung, Unternehmensnachfolge, Sonderfinanzierung

Investition, Finanzierung, Planung

- Das Investitionsvorhaben
- Der Finanzierungsantrag
- Aufbau und Struktur von praxisgerechten Planungssystemen

Aktuelles aus dem Bereich Steuern des Unternehmers und des Unternehmens

Markt und Management

Markt und Marketing

Internationales Geschäft

Anlagegeschäft

Geschäftsgirokonto/Payment

Bilanzanalyse vertrieblich nutzen

Kommunikation in der Firmenkundenbetreuung

Abschluss/Lernerfolgskontrolle:
Das Fachseminar wird mit einer Lernerfolgskontrolle abgeschlossen. Der erste Teil der Lernerfolgskontrolle besteht aus einer Klausur, der zweite Teil aus einem Kolloquium.

Agrarfinanzspezialist/-in

Zur erfolgreichen Erschließung des Geschäftsfeldes Agrarwirtschaft sind spezielle Kenntnisse sowie ein fundiertes Wissen rund um die zielgruppenspezifischen Rahmenbedingungen dieser Zielgruppe unabdingbar. Beides erwerben Sie in dieser Seminarreihe.

ZIELGRUPPE

Firmen- und Gewerbekundenberater/-innen oder Kreditanalysten/-innen, die Agrarkunden betreuen

IHR NUTZEN

- Sie zeichnen sich durch kundengruppenspezifisches Agrarwissen auf vertieftem Niveau aus.
- Sie können landwirtschaftliches Spezialwissen konkret anwenden.
- Sie kennen die wirtschaftlichen Chancen und Risiken in der Agrarwirtschaft.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

siehe Hinweise

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung bieten wir in Kooperation mit der Sparkassenakademie Niedersachsen an. Sie wird in Hannover durchgeführt. Für weitere Informationen (z. B. Inhalte, Termin/e sowie Preis) und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen:
Hier klicken

Wenn Sie sich bisher noch nicht für das Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen registriert haben, so können Sie formlos über die E-Mail-Adresse akademiemail@svn.de oder telefonisch (Tel.: 0511 3603 501) einen Zugang beantragen.

Webcode in Niedersachsen: SR1801

TERMIN(E)

siehe Hinweise

DAUER

10 Tage

PREIS

siehe Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG



Marie Büchner
0231 22240-776
marie.buechner@ska.nrw

INHALTE



Vanessa Iwa
0231 22240-781
vanessa.iwa@ska.nrw

Programm/Inhalt

Kompetenzpaket I - Rahmenbedingungen
Modul 1
Aktuelle Trends

Hier klicken

Modul 2
Rechtliche und politische Rahmenbedingungen:

Hier klicken

Modul 3
Planung, Investition, Finanzierung

Hier klicken

Kompetenzpaket II - Regionale Produktionsverfahren
Modul 4
Erneuerbare Energien

Hier klicken

Modul 5
Schweinehaltung

Hier klicken

Modul 6
Geflügelhaltung

Hier klicken

Modul 7
Rinderhaltung

Hier klicken

Kompetenzpaket III - Jahresabschlussanalyse und bedarfsgerechte Beratung
Modul 8
Jahresabschlüsse landwirtschaftlicher Betriebe verstehen und analysieren

Hier klicken

Modul 9
Beratungspotenziale erkennen und erfolgreich nutzen

Hier klicken

Modul 10
Hofübergabe - Unternehmensnachfolge in der Landwirtschaft

Hier klicken

Modul 11
Bewertung von landwirtschaftlich genutzten Grundstücken

Hier klicken

Zertifikatsprogramm Co-Betreuer/-in Giro/ZV

Veränderte Marktbedingungen - technologische Weiterentwicklungen, neue Wettbewerber und verändertes Kundenverhalten - haben direkte Auswirkungen auf das Geschäftsgirokonto. In der „Vertriebsstrategie der Zukunft Firmenkunden (VdZ FK)“ ist zur Durchführung einer notwendigen Fachberatung rund um das Geschäftsgirokonto („Giro-Fachberatung“) eine neue Berater-Rolle definiert: der /die "Qualifizierte/r Co-Betreuer/-in Giro/ZV“.

ZIELGRUPPE

Vertriebsorientierte Firmenkundenberater/-innen, Giro-Fachberater, Berater "Geschäftskonto/Payments", Finanzkonzepterfahrene Berater aus dem Privatkundengeschäft

IHR NUTZEN

- Sie beraten Ihre Kunden strukturiert und ganzheitlich in allen Themen rund um das Geschäftsgirokonto.
- Sie können anhand des strukturierten Vertriebsprozesses ("Geschäftskonto-Check") kundenorientiert die Bedürfnisse der Firmenkunden erheben.
- Sie erhalten das notwendige Fachwissen rund um das Geschäftsgirokonto und kennen Ihre eigene "Verkäuferpersönlichkeit", um individuelle Lösungskonzepte für Ihre Kunden zu erarbeiten.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeiter/-innen von Sparkassen, der Sparkassenverbände, Thomas Wölfle & Partner sowie weitere Referenten/-innen aus der Sparkassen-Finanzgruppe

HINWEIS(E)

Das Zertifikatsprogramm wird in einer idealen Mischung aus Präsenz- und Online-Veranstaltungen durchgeführt. Die Online-Veranstaltungen finden im virtuellen Seminarraum "Webex" statt. Ihre Zugangsdaten erhalten Sie mit der Einladung zur Online-Veranstaltung.

TERMIN(E)

12.11.2026 – 15.01.2027 | Sparkassenakademie NRW

1. Modul (Präsenz) (12.11. - 13.11.2026)
2. Modul (Online) (16.11. - 30.11.2026)
3. Modul (Präsenz) (11.01. - 14.01.2027)
Mündliche Lernerfolgskontrolle (Präsenz) (15.01.2027)

18.11.2027 – 14.01.2028 | Sparkassenakademie NRW

1. Modul (Präsenz) (18.11. - 19.11.2027)
2. Modul (Online) (22.11. - 30.11.2027)
3. Modul (Präsenz) (17.01. - 20.01.2028)
Mündliche Lernerfolgskontrolle (Präsenz) (21.01.2028)

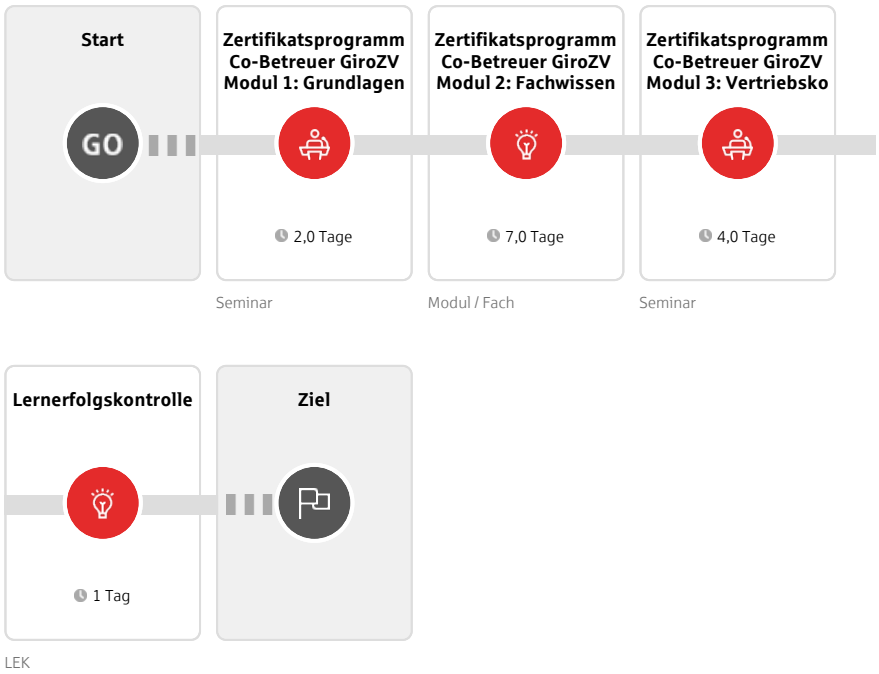
DAUER

14 Tage

PREIS

4.190,00 €

Ihre Lernreise: Zertifikatsprogramm Co-Betreuer/-in Giro/ZV



LEK

KONTAKT

ANMELDUNG



Marie Büchner
0231 22240-776
marie.buechner@ska.nrw

INHALTE



Vanessa Iwa
0231 22240-781
vanessa.iwa@ska.nrw

Programm/Inhalt

1. Modul: Basis-Wissen zur Giro-Fachberatung (Präsenz-Modul)

- Die Bedeutung des Girogeschäftes für die Sparkassen
- Grundlagen der neuen Vertriebsstrategie der Zukunft (VdZ) Firmenkunden
- Basics zum Firmenkunden-Geschäft (Vertriebskonzeption FK-Geschäft)
- Die Einbindung der Giro-Fachberatung in die Vertriebskonzeption FK-Geschäft
- Der "Geschäftskonto-Check" als zentrales Beratungsmedium im Überblick

2. Modul: Fachwissen zur kompetenten Beratung rund um das Geschäftsgirokonto (Online-Module)

- Das Bargeldgeschäft als Produkt der Giro-Fachberatung im Kontext des stationären Akzeptanzgeschäftes
- Das stationäre Akzeptanzgeschäft (Karten, Terminals und sonstige Themen)
- Das Akzeptanzgeschäft im E-/ M-Commerce (Zahlverfahren, Checkout-Lösungen und sonstige Themen)
- Die Optimierung des Zahlungsverkehrs (Rechnungsoptimierung, Lastschriften, Überweisungsverfahren)
- Die elektronische Kontoführung (Sicherungsverfahren, Software-, Internet- und Mobile-Lösungen)
- Die Bereitstellung von Konto-Umsatzdaten
- Die Cash-Management-Lösungen der Sparkassen-Finanzgruppe
- digital.live-Veranstaltung: Business-Kreditkarte

3. Modul: Vertriebsaspekte rund ums Geschäftsgirokonto aktiv nutzen (Präsenzmodul)

- Die eigene Sozialkompetenz reflektieren und einsetzen
- Der Gesamtverkaufsprozess (von der Kundenselektion bis zur Umsetzung der Vertriebsanlässe und der Strategie)
- Die eigene Verkäuferpersönlichkeit nutzen und die Besonderheiten von Firmenkunden kennen
- Praxisnahe Vorbereitung auf den Einsatz des neuen Geschäftskonto-Checks
- Verhandeln mit Kunden im Team - auf Berater- und Kundenseite

4. Modul: Das Zertifikatsprogramm wird mit einer **mündlichen Lernerfolgskontrolle** abgeschlossen.

Zertifikatsprogramm Sustainable Finance

Nachhaltigkeit ist das „Mega"-Thema unserer Zeit. Politische Entscheidungen sowie die aktuellen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen beein-flussen maßgeblich die Haltung und das Handeln unserer gewerblichen Kundschaft in Bezug auf dieses Thema. Bei einer derartig hohen Veränderungs-geschwindigkeit bzgl. der Fakten und Anforderungen ist es ein Muss, sich als Sparkasse aktiv als kompetente und zuverlässige Sparringspartnerin zu positionieren. Nur so kann das enorme Ertragspotenzial genutzt werden – bevor es die Konkurrenz tut.

ZIELGRUPPE

Alle Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen im gewerblichen Geschäft sowie deren Führungskräfte und aus dem Vertriebsmanagement Firmenkunden.

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit fundiertem fachliches Know-how zum Thema ESG und Breitenbedarfe.
- Sie können dieses komplexe und anspruchsvolle Thema professionell in Ihre Kundengespräche integrieren.
- Sie erkennen systematisch ESG-Potenziale sowie Risiken und setzen passende Lösungen zielgerichtet im Kundengespräch um.

VORAUSSETZUNG(EN)

Voraussetzung für das Zertifikat ist die Teilnahme an allen Pflichtmodulen sowie die fristgerechte Einreichung der Präsentation für Modul 6.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Speziell für dieses Zertifikatsprogramm qualifizierte Vertriebstrainerinnen und Vertriebstrainer

Referentinnen und Referenten der NRW.Bank bzw. der Deutschen Leasing

HINWEIS(E)

Die Module 2, 4 und 6 sind auf eine Zahl von maximal 12 Teilnehmerinnen und Teilnehmer begrenzt.

Das Modul 3 "S-ESG-Score" und Modul 5 "Fördermittel & Kreditprodukte kompakt" werden grds. sparkassenübergreifend angeboten, auf Wunsch inhouse.

Modul 5 kann auf Wunsch gebucht werden.

Die Teilnahme an der Lernerfolgskontrolle empfehlen wir auch für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus dem Bereich Marktfolge, um gemäß DSGV-Empfehlung ein spiegelbildliches Wissen vorzuhalten und einen fachlichen Austausch auf Augenhöhe mit den Beraterinnen und Beratern sicherzustellen.

Den Erwerb des Zertifikats empfehlen wir für alle Beraterinnen und Berater aus den Segmenten GK, FK und UK.

TERMIN(E)

nach Vereinbarung

DAUER

5 Tage
Fachliches Know-how 1,5 Tage, Fit für Praxis 3,5 Tage

PREIS

siehe Inhalt

KONTAKT

ANMELDUNG



Marie Büchner
0231 22240-776
marie.buechner@ska.nrw

INHALTE



Gerrit Friesecke
0231 22240-564
gerrit.friesecke@ska.nrw

Programm/Inhalt

Phase 1 - Vorbereitung auf die Qualifikation:

- 12.200-1-1 Orientierungsgespräch
- 12.200-1-2 Planungskonferenz
- 12.200-1-3 Nachhaltige Führung mit Sustainable Finance
- 12.200-1-4 Kick-off

Phase 2 - Fachliches Know-How:

- 12.200-2-1 Modul 1: Nachhaltigkeit im Firmenkundengeschäft
- 12.200-2-2 Modul 2: Fachexpertise zukunftsfähige Geschäftsmodelle und Transformationspotenziale
- 12.200-2-3 Modul 3: S.ESG-Score
- 12.200-2-LEK Lernerfolgskontrolle

Phase 3 - Fit in der Praxis:

- 12.200-3-1 Modul 4: ESG in der Beratungspraxis
- 12.200-3-2 Modul 5: Fördermittel und Kreditprodukte kompakt
- 12.200-3-3 Modul 6: ESG im Praxisdialog - Zertifikat

Zertifikatsprogramm "Die Unternehmensnachfolge"

Erkennen Sie die Unternehmensnachfolge als das, was sie ist. Ein wertvolles und lukratives Instrument in der Betreuung Ihrer Firmenkunden. Unser Zertifikatsprogramm bereitet Sie in einer optimalen Kombination aus theoretischen Inhalten, praktischen Fallstudien und Transferübungen auf die praxisorientierte Nachfolgebegleitung vor.

ZIELGRUPPE

Firmenkundenberater und Firmenkundenberaterinnen

IHR NUTZEN

- Sie erlangen wesentliches praktisches, steuerliches und juristisches Wissen, um Unternehmensnachfolgen erfolgreich zu begleiten.
- Sie kennen die Bedeutung sowohl der zwischenmenschlichen als auch der finanziellen Aspekte der Unternehmensnachfolge.
- Sie sind in der Lage, praxisorientierte Lösungen zu entwickeln sowie Kunden und Kundinnen in Nachfolgesituationen kompetent und vertriebsorientiert zu beraten.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

In der Thematik der Unternehmensnachfolge erfahrene Sparkassenpraktiker aus dem Bereich Firmen- und Unternehmenskundenbetreuung, Steuerberater und Juristen

HINWEIS(E)

Das Zertifikatsprogramm schließt mit einer 45-minütigen Lernerfolgskontrolle ab (online).

Abschlusstitel bei erfolgreicher Prüfung: Zertifizierter Nachfolgeberater Firmenkunden/ zertifizierte Nachfolgeberaterin Firmenkunden

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

4,5 Tage

PREIS

1.975,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Marie Büchner
0231 22240-776
marie.buechner@ska.nrw

INHALTE



Vanessa Iwa
0231 22240-781
vanessa.iwa@ska.nrw

Programm/Inhalt

Einführung und Analyse des Praxisfalls

- Einführung in das Thema Unternehmensnachfolge
  - Bedeutung und Herausforderungen der Nachfolge
  - Überblick über den Nachfolgeprozess
- Präsentation des Praxisfalls
  - Hintergrundinformationen zum Unternehmen
  - Darstellung der aktuellen Situation und der Nachfolgeproblematik
- SWOT-Analyse des Unternehmens
  - Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken
- Erste Strategien zur Nachfolgeregelung erarbeiten
  - Zieldefinitionen und Prioritäten setzen
  - Identifizierung und Ausschluss von möglichen Nachfolgern und Nachfolgerinnen

Vertiefung und Präsentation der Lösungsvorschläge

- Vertiefung der Nachfolgestrategien
  - Finanzielle und organisatorische Aspekte
  - Vorgehensweisen bei der Kommunikation mit dem aktuellen Eigentümer und den potenziellen Nachfolgern und Nachfolgerinnen
- Entwicklung eines Nachfolgeplans
  - Zeitplan und Meilensteine
  - Maßnahmen zur Sicherung der Unternehmenswerte

Rechtliche Herausforderungen bei der Nachfolge

- Einführung in die rechtlichen Aspekte der Unternehmensnachfolge
  - Gesellschafts- und erbrechtliche Grundlagen
  - Rechtlicher Gestaltungsbedarf bei der Nachfolge
  - Rechtliche Fallstricke und Absicherung
  - Haftungsfragen und Risikominimierung
  - Arbeit mit Praxisbeispielen
  - Analyse und Diskussion von Echtfällen
- Entwicklung rechtlicher Strategien für den Praxisfall

Steuerliche Fragestellungen in der Nachfolge

- Einführung in steuerliche Aspekte der Unternehmensnachfolge
  - Steuerliche Unternehmensbewertung
  - Erbschaft- und Schenkungsteuer
  - Gestaltungsmöglichkeiten und Optimierung
  - Fallstricke und Lösungsmöglichkeiten
  - Arbeit mit Praxisbeispielen
  - Analyse und Diskussion von Echtfällen
- Entwicklung steueroptimierter Strategien für den Praxisfall

Bearbeitung eines Praxisfalls

Dieses Seminar bietet Firmenkundenberatern und Firmenkundenberaterinnen eine praxisnahe Weiterbildung im Bereich der Unternehmensnachfolge. Durch die Kombination von theoretischen Inhalten, praktischen Fallstudien und Transferübungen werden die Teilnehmer optimal auf die Herausforderungen der Nachfolgeberatung vorbereitet.

ZIELGRUPPE

Firmenkundenberater/-innen und angehende Firmenkundenberater/-innen, die sich mit der Beratung von Unternehmen in Nachfolgesituationen beschäftigen (werden) und ihr Wissen in diesem Bereich vertiefen möchten.

IHR NUTZEN

- Sie erlangen wesentliche praktische Kenntnisse, um Unternehmensnachfolgen erfolgreich und vertriebsorientiert zu begleiten.
- Sie kennen die Bedeutung sowohl der zwischenmenschlichen als auch der finanziellen Aspekte der Unternehmensnachfolge.
- Sie sind in der Lage, praxisorientierte Lösungen zu entwickeln sowie Kunden und Kundinnen in Nachfolgesituationen kompetent zu beraten.

IHR REFERENT

Alexander Gulcz, Sparkasse Westmünsterland

TERMIN(E)

DAUER

2 Tage

PREIS

KONTAKT

ANMELDUNG



Marie Büchner
0231 22240-776
marie.buechner@ska.nrw

INHALTE



Vanessa Iwa
0231 22240-781
vanessa.iwa@ska.nrw

Programm/Inhalt

Einführung und Analyse des Praxisfalls

- Einführung in das Thema Unternehmensnachfolge
  - Bedeutung und Herausforderungen der Nachfolge
  - Überblick über den Nachfolgeprozess
- Präsentation des Praxisfalls
  - Hintergrundinformationen zum Unternehmen
  - Darstellung der aktuellen Situation und der Nachfolgeproblematik
- SWOT-Analyse des Unternehmens
  - Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken
- Erste Strategien zur Nachfolgeregelung erarbeiten
  - Zieldefinitionen und Prioritäten setzen
  - Identifizierung und Ausschluss von möglichen Nachfolgern

Vertiefung und Präsentation Ideen

- Vertiefung der Nachfolgestrategien
  - Finanzielle und organisatorische Aspekte
  - Vorgehensweise zur Kommunikation mit dem aktuellen Eigentümer und den potenziellen Nachfolgern
- Entwicklung eines Nachfolgeplans
  - Zeitplan und Meilensteine
  - Maßnahmen zur Sicherung der Unternehmenswerte

Rechtliche Herausforderungen bei der Nachfolge

Dieser Seminarbaustein bietet Firmenkundenberatern und Firmenkundenberaterinnen eine praxisnahe juristische Weiterbildung im Bereich der Unternehmensnachfolge. Durch die Kombination von theoretischen Inhalten, praktischen Fallstudien und Transferaufgaben werden die Teilnehmenden optimal vorbereitet, um eine ganzheitliche Beratungsqualität zu gewährleisten.

ZIELGRUPPE

Firmenkundenberater/-innen und angehende Firmenkundenberater/-innen, die sich mit der Beratung von Unternehmen in Nachfolgesituationen beschäftigen (werden) und ihr Wissen in diesem Bereich vertiefen möchten.

IHR NUTZEN

- Sie erlangen wesentliche juristische Kenntnisse, um Unternehmensnachfolgen kompetent zu begleiten.
- Sie kennen die Bedeutung der juristisch- finanziellen Aspekte der Unternehmensnachfolge.
- Sie sind in der Lage, ganzheitliche Lösungen zu entwickeln sowie Kunden und Kundinnen in Nachfolgesituationen fundiert zu beraten.

IHR REFERENT

Rechtsanwalt/Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht Dr. Thomas F.W. Schodder, SCHULZ SCHODDER Rechtsanwälte Fachanwälte Notar

Herr Dr. Schodder ist als Rechtsanwalt und Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht tätig. Er berät seit vielen Jahren Unternehmer und Unternehmen bei der Gestaltung der Unternehmensnachfolge. Er ist zu den damit verbundenen rechtlichen Themen als Referent in Seminaren und Vortragsveranstaltungen langjährig tätig.

TERMIN(E)

DAUER

1 Tag

PREIS

KONTAKT

ANMELDUNG



Marie Büchner
0231 22240-776
marie.buechner@ska.nrw

INHALTE



Vanessa Iwa
0231 22240-781
vanessa.iwa@ska.nrw

Programm/Inhalt

Rechtliche Herausforderungen bei der Nachfolge

- Die drei Bereiche der Unternehmensnachfolge
  - zu Lebzeiten
  - im Todesfall
  - im Fall der Geschäftsunfähigkeit
- Einführung in die rechtlichen Aspekte der Unternehmensnachfolge
  - Gesellschafts- und erbrechtliche Grundlagen
  - Vertragsgestaltung bei der lebzeitigen Nachfolge
  - Unternehmertestament
  - Vorsorgevollmacht des Unternehmers
- Rechtliche Fallstricke und Absicherung
  - Haftungsfragen und Risikominimierung
- Praxisbeispiele
  - Analyse und Diskussion von realen Fällen
- Entwicklung rechtlicher Strategien für den Praxisfall

Steuerliche Fragestellungen in der Nachfolge

Dieser Seminartag bietet Firmenkundenberatern und Firmenkundenberaterinnen eine praxisnahe, steuerliche Weiterbildung bei der Unternehmensnachfolge. Durch die Kombination von theoretischen Inhalten, praktischen Fällen und Transferaufgaben werden die Teilnehmenden optimal vorbereitet, um eine ganzheitliche Beratungskompetenz zu gewährleisten.

ZIELGRUPPE

Firmenkundenberater/-innen und angehende Firmenkundenberater/-innen, die sich mit der Beratung von Unternehmen in Nachfolgesituationen beschäftigen (werden) und ihr Wissen in diesem Bereich vertiefen möchten.

IHR NUTZEN

- Sie erlangen wesentliche steuerliche Kenntnisse, um Unternehmensnachfolgen kompetent zu begleiten.
- Sie kennen die Bedeutung der steuerlich- finanziellen Aspekte der Unternehmensnachfolge.
- Sie sind in der Lage, ganzheitliche Lösungen zu entwickeln sowie Kunden und Kundinnen in Nachfolgesituationen fundiert zu beraten.

IHR REFERENT

Dirk Schulte-Uebbing, DOSU AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

TERMIN(E)

DAUER

1 Tag

PREIS

KONTAKT

ANMELDUNG



Marie Büchner
0231 22240-776
marie.buechner@ska.nrw

INHALTE



Vanessa Iwa
0231 22240-781
vanessa.iwa@ska.nrw

Programm/Inhalt

Steuerliche Fragestellungen in der Nachfolge

- Einführung in wesentliche steuerliche Aspekte der Unternehmensnachfolge
  - Erbschafts- und Schenkungssteuer
  - Steuerliche Unternehmensbewertung
- Steuerliche Gestaltungsmöglichkeiten und Optimierung
  - Fallstricke und Lösungsmöglichkeiten
- Fallstudien und Praxisbeispiele
  - Analyse und Diskussion von realen Fällen
- Entwicklung steuerlicher Strategien für den Praxisfall

schriftliche Online-Prüfung

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Alexander Gulcz, AG Advisory & Communication
  Geschäftsleitung eines FinTech-Unternehmens, Leiter Unternehmenskundenbetreuung bei der Sparkasse Westmünsterland, mit umfangreichen und langjährigen praktischen Erfahrungen in der Begleitung von komplexen Unternehmensnachfolgen.
- Rechtsanwalt/Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht Dr. Thomas F.W. Schodder, SCHULZ SCHODDER Rechtsanwälte Fachanwälte Notar
  Herr Dr. Schodder ist als Rechtsanwalt und Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht tätig. Er berät seit vielen Jahren Unternehmer und Unternehmen bei der Gestaltung der Unternehmensnachfolge. Er ist zu den damit verbundenen rechtlichen Themen als Referent in Seminaren und Vortragsveranstaltungen langjährig tätig.
- Dirk Schulte-Uebbing, DOSU AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

45 Minuten

PREIS

KONTAKT

ANMELDUNG



Marie Büchner
0231 22240-776
marie.buechner@ska.nrw

INHALTE



Vanessa Iwa
0231 22240-781
vanessa.iwa@ska.nrw

Einführung in die Besteuerung von Firmenkunden

Die steuerlichen Rahmenbedingungen seiner Kunden zu kennen ist eine wichtige Grundlage, um umfassend beraten und Konsequenzen aus betrieblichen Entscheidungen absehen zu können. In diesem Seminar legen Sie die Basis.

ZIELGRUPPE

Firmen- und Gewerbekundenberater/-innen

IHR NUTZEN

- Sie bekommen im Seminar einen Überblick über die Bedeutung steuerlicher Aspekte bei der Beratung von Firmen- und Gewerbekunden.
- Sie werden durch die erworbenen Kenntnisse die Rückwirkungen der Besteuerung auf die Liquiditäts- und Finanzierungssituation des Kunden besser beurteilen können.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

siehe Hinweise

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung bieten wir in Kooperation mit der Sparkassenakademie Niedersachsen an. Sie wird in Hannover durchgeführt. Für weitere Informationen (z. B. Inhalte, Termin/e sowie Preis) und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen:
Hier klicken

Wenn Sie sich bisher noch nicht für das Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen registriert haben, so können Sie formlos über die E-Mail-Adresse akademiemail@svn.de oder telefonisch (Tel.: 0511 3603 501) einen Zugang beantragen.

Webcode in Niedersachsen: SM1112

TERMIN(E)

siehe Hinweise

DAUER

1 Tag

PREIS

siehe Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG



Marie Büchner
0231 22240-776
marie.buechner@ska.nrw

INHALTE



Vanessa Iwa
0231 22240-781
vanessa.iwa@ska.nrw

Programm/Inhalt

siehe Hinweise

Besteuerung der Firmenkunden - Vertiefungsseminar

Sie haben die Grundlagen im Steuerrecht bereits gelegt und suchen nun Antworten zu spezielleren Fragestellungen aus dem Alltag Ihrer Gewerbe- und Firmenkunden? Dann ist dieses Seminar auf jeden Fall interessant für Sie!

ZIELGRUPPE

Berater/-innen von Firmen- und Gewerbekunden

IHR NUTZEN

- Sie erhalten einen Einblick in die Veräußerung von Anteilen an Kapital- und Personengesellschaften
- Sie bekommen einen Überblick über steuerliche Aspekte im Rahmen der Rechtsformwahl.
- Sie sind in der Lage Unterschiede zwischen Handels- und Steuerrecht zu erkennen und die Liquiditäts- und Finanzierungssituation des Kunden besser zu beurteilen.
- Sie erhalten Kenntnisse über die Grundzüge der Grunderwerbsteuer.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

siehe Hinweise

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung bieten wir in Kooperation mit der Sparkassenakademie Niedersachsen an. Sie wird in Hannover durchgeführt. Für weitere Informationen (z. B. Inhalte, Termin/e sowie Preis) und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen:
Hier klicken

Wenn Sie sich bisher noch nicht für das Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen registriert haben, so können Sie formlos über die E-Mail-Adresse akademiemail@svn.de oder telefonisch (Tel.: 0511 3603 501) einen Zugang beantragen.

Webcode in Niedersachsen: SM1112_1

TERMIN(E)

siehe Hinweise

DAUER

1 Tag

PREIS

siehe Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG



Marie Büchner
0231 22240-776
marie.buechner@ska.nrw

INHALTE



Vanessa Iwa
0231 22240-781
vanessa.iwa@ska.nrw

Programm/Inhalt

siehe Hinweise

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

12 FIRMEN- UND UNTERNEHMENSKUNDEN

Trainings: Beratung und Vertrieb

12.201

12.801 - FKP mit NBM

Gewerbliche Finanzierungen in OSPlus_neo

Das Dilemma ist Ihnen bestens bekannt: Das Tagesgeschäft mit unseren gewerblichen Kunden ist zeitlich anspruchsvoll. Gleichzeitig wird mehr Kapazität für beratungsintensive Themen benötigt. Was hilft? Schnelle, einfach bedienbare Prozesse, die einen Produktverkauf im täglichen Kreditgeschäft bereits im Kundengespräch ermöglichen. Prozesse, die es der Kundin/dem Kunden ermöglichen, selbstständig medial aktiv werden zu können.

ZIELGRUPPE

Geschäftskundenberater/-innen, Berater/-innen BC, Gewerbekundenberater/-innen, Firmenkundenberater/-innen

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Funktionalitäten der Anwendungen.
- Sie können die Anwendungen im Kundengespräch einsetzen.
- Sie nutzen sich bietende Vertriebschancen.

VORAUSSETZUNG(EN)

Die Prozesse sind in der Sparkasse komplett administriert und stehen zumindest stationär zur Verfügung.

Grundkompetenzen in der Anwendung von OSPlus_neo sind vorteilhaft. Bei Bedarf nutzen Sie unser Bildungsangebot 12.212 vorab, um diese Kompetenzen aufzubauen oder aufzufrischen.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Qualifizierte Trainer/-innen der Sparkassenfinanzgruppe, die ebenso über fundierte und aktuelle Expertise im Bereich OBB verfügen.

HINWEIS(E)

Die Dauer richtet sich nach der Intensität der vertrieblichen Impulse und praktischen Anwendungsfälle. Dies wird in der Planungskonferenz definiert.

TERMIN(E)

nach Vereinbarung

DAUER

nach Vereinbarung

PREIS

nach Vereinbarung

KONTAKT

ANMELDUNG



Marie Büchner
0231 22240-776
marie.buechner@ska.nrw

INHALTE



Gerrit Friesecke
0231 22240-564
gerrit.friesecke@ska.nrw

Programm/Inhalt

Planungskonferenz zur individuellen Auftragsklärung

Gewerbliche Kreditprozesse in OSPlus_neo

- Investitionskredit (stationär/medial)
- Kontokorrentkredit (stationär/medial)
- Bürgschaftsrahmen/-abruf (stationär/medial)

Standardrahmenkredit als vertriebliche 24/7-Lösung

Professionelle, vertrieblich fokussierte Gesprächsführung

"Einwandfreier" Konditionenverkauf

Verknüpfungen zum Firmenkundenportal

Nutzung unterschiedlicher Gesprächsanlässe von ausgewählten Praxiskunden

Das VdZ Vertriebspaket - Effizienz. Qualität. Vertriebserfolg!

Die neuen Anwendungen des VdZ Vertriebspakets sind die Instrumente der Berater/-innen zur eigenverantwortlichen Steuerung ihrer Vertriebserfolge. Sie helfen dabei, Arbeitsstrukturen zu vereinfachen, Zeit zu gewinnen und die vertrieblichen Optionen schnell zu erfassen. Sich selbst als „Unternehmer/-in im Unternehmen Sparkasse“ zu begreifen und die Kundinnen und Kunden täglich in den Mittelpunkt zu stellen, ist hierbei eine zentrale Botschaft.

ZIELGRUPPE

Orientierungsgespräch und Planungskonferenz: Verantwortliche Einführung Vertriebspaket, Leitungsebene Firmenkundengeschäft, Personalabteilung (nur Orientierungsgespräch)

Führungskräfte-Workshop: Verantwortlicher Vorstand, Verantwortliche Einführung Vertriebspaket, Vertriebsführungskräfte der betreffenden Segmente

Kickoff: Alle betreffenden Beteiligten

Vertriebspaket VOL I-III: Vertriebsführungskräfte, Berater/-innen GSK/BC, GK, FK, ggfs. Assistenzen (VOL II GVB)

IHR NUTZEN

- Sie beherrschen die Anwendung der vertrieblichen Startseite anhand Ihrer konkreten Arbeitssituation.
- Sie können anstehende Kundengespräche mit der Gesprächsvorbereitung in OSPlus_neo vorbereiten.
- Sie verstehen die ertragsorientierte Portfoliosteuerung und können die Vertriebssteuerungskennzahlen gezielt zur Steigerung Ihres Vertriebserfolgs nutzen.

VORAUSSETZUNG(EN)

Die Klärung der Voraussetzungen zur Umsetzung des Schulungskonzepts ist Bestandteil des Orientierungsgesprächs.

Die Ausgangsvoraussetzungen in den Sparkassen können sehr unterschiedlich sein. Daher empfiehlt es sich zu prüfen, inwieweit über die Elemente des Vertriebspaktes hinaus - ggfs. im Vorfeld - eine Schulungsunterstützung zur Sicherstellung der erforderlichen Kompetenzen in angrenzenden Themen nützlich für Sie ist. Weiteres hierzu finden Sie unter "Hinweise". Gern skizzieren wir eine für Ihre Sparkasse individuelle Lernreise mit sinnvollen Inhalten und entsprechender Abfolge der Lerneinheiten.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Die Trainer/-innen haben eine Trainerqualifikation zum Vertriebspaket absolviert und verfügen über fundierte Trainingserfahrungen mit der betreffenden Zielgruppe.

TERMIN(E)

nach Vereinbarung

DAUER

nach Vereinbarung

PREIS

nach Vereinbarung

KONTAKT

ANMELDUNG



Marie Büchner
0231 22240-776
marie.buechner@ska.nrw

INHALTE



Gerrit Friesecke
0231 22240-564
gerrit.friesecke@ska.nrw

HINWEIS(E)

Folgende Bildungsangebote bieten sich in diesem Kontext zur kompakten Auffrischung oder für einen grundlegenden Start an:

- 12.195 Gewerbliche Kreditprozesse in OSPlus_neo
- 12.201 Gewerbliches S-Finanzkonzept
- 12.212 OSPlus_neo Grundlagen
- 12.801 S-FKP
- 15.439, 15.441, 15.443, 15.449, 15.455 (gezielte Auswahl an Angeboten zur Integration von KI im Arbeitsalltag)
- 15.919 Ipad@work

Wenn Sie zum Thema **Change** eine fundierte Ausbildung anstreben:

- 52.335 Change it! Veränderungsprozesse erfolgreich gestalten

Für die Einführung des **IAM Firmenkunden** eignen sich folgende Module: 12.196-2 sowie 12.196-5 mit einer individuellen Auftragsklärung in der Planungskonferenz 12.196-1. Je nach Ausgangssituation in der Sparkasse können ergänzende Lernbausteine zu relevanten Themen wie z.B. Kundenakquise, erfolgreiche Positionierung und Gesprächsführung mit unbekannten Kunden, fachliche Themen, Zusammenarbeit mit Spezialisten, individuelle Arbeitsorganisation etc. sein.

HINWEISE ZUM LERNMATERIAL

Transferaufgaben vor den VOL I-III zur Einstimmung auf das Thema

Programm/Inhalt

Orientierungsgespräch

12.196-1 Planungskonferenz

12.196-2 Change it! Wirksame Führung mit dem Vertriebspaket

12.196-3 Kick-off

12.196-4 Transferaufgabe I

12.196-5 VOL I: Die Vertriebliche Startseite - VES

12.196-6 Transferaufgabe II

12.196-7 VOL II: Die Gesprächsvorbereitung - GVB

12.196-8 Transferaufgabe III

12.196-9 VOL III: Die Vertriebssteuerungskennzahlen - VKZ

12.196-10 Umsetzungsbegleitung für Führungskräfte und/oder Berater/-innen

12.196-11 Vertriebsmanagement als Sparringspartner

Nachhaltig finanzieren mit dem Finanzierungsrahmenwerk – Der S-Transformationskredit

Mit dem neuen S-Transformationskredit ist es den Sparkassen nun möglich, auch Finanzierungen für nicht CSRD-berichtspflichtige Kunden als nachhaltig klassifizieren zu können. Mit dieser Lösung gelingt es, sich gegenüber dem Wettbewerb positiv abzugrenzen und ein nachhaltiges Kreditportfolio aufzubauen. Das dazugehörige Finanzierungsrahmenwerk beinhaltet eine entsprechende Prüflogik, die über den Trafofi-Check zur Anwendung kommt.

ZIELGRUPPE

12.197-1 und -2:

Personalentwicklung; Verantwortliche für Produkteinführung S-Transformationskredit; ggfs. Abteilungsleitung Firmenkunden und ggfs. Vertriebsmanagement

12.197-3 und -4

Beraterinnen und Berater aus den Bereichen UK, FK, GK, (Assistenz/Trainee), Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter Marktfolge Sachbearbeitung (Multiplikatoren)

IHR NUTZEN

- Sie können das Finanzierungsrahmenwerk geschäftspolitisch einordnen.
- Sie verstehen den Aufbau und die Prüflogik des Finanzierungsrahmenwerks.
- Sie können den Trafofi-Check anhand von Beispielfällen unterschiedlicher Komplexität in der Praxis anwenden.

VORAUSSETZUNG(EN)

Für die Buchung dieses Schulungsprogramms ist die Erfüllung der Voraussetzungen für die Einführung des Finanzierungsrahmenwerks erforderlich (s. ULF im UBK).

IHRE REFERENTIN

Die Leitung der Planungskonferenz sowie des Modul 2 "Das Finanzierungsrahmenwerk in der Praxis" liegt bei unserer Kooperationspartnerin Iris Clasvogt-Zajusch.

HINWEIS(E)

Bei dieser Qualifikation handelt es sich um eine Inhouse-Schulungsmaßnahme.

TERMIN(E)

nach Absprache

DAUER

1,1299999952316284 Tage

PREIS

je nach Umfang

KONTAKT

ANMELDUNG



Marie Büchner
0231 22240-776
marie.buechner@ska.nrw

INHALTE



Gerrit Friesecke
0231 22240-564
gerrit.friesecke@ska.nrw

Programm/Inhalt

Orientierungsgespräch (12.197-1)

- Ausgangssituation & Ziele
- Erfüllung der Voraussetzungen
- Vorstellung Schulungskonzept
- Zielgruppen & Umfang

Planungskonferenz (12.197-2)

- Geschäftspolitische Entscheidungen der Sparkasse
- Support in der Sparkasse
- Einbindung interne/r Expertinnen und Experten Präsenzveranstaltung
- Abstimmung Vorgehensweise

Modul 1: Das Finanzierungsrahmenwerk (12.197-3)

- Das Nachhaltigkeitsverständnis der S-Finanzgruppe
- Inhalte des Finanzierungsrahmenwerks
- Anforderungen an des Finanzierungsrahmenwerk
- Mehrwerte für Sparkasse und Unternehmenskunden
- Marktchance des Finanzierungsrahmenwerks
- Erläuterungen zum Trafofi-Check
- Anwendungsbereich des Finanzierungsrahmenwerks
- Förderprogramme im Finanzierungsrahmenwerk
- Klassifizierung mit Hilfe des Trafofi-Checks
- S-Transformationskredit & Zusatzvereinbarungen

Modul 2: Das Finanzierungsrahmenwerk in der Praxis (12.197-4)

- Individuelle Story der Sparkasse
- Geschäftspolitische Einordnung: Nachhaltigkeit als das neue Normal
- Fragen aus den WBTs
- Zusammenspiel vom Finanzierungsrahmenwerk und dem S-Transformationskredit
- Umsetzung des Trafofi-Checks in OSPlus_neo & OSPlus
- Praxisbeispiele
- Vertriebliche Impulse
- Weiterbearbeitung in OSPlus (Verknüpfung Trafofi-Check mit dem Vorhaben, Zusatzvereinbarung, usw.)

Nachhaltig erfolgreich mit nawisio (für Sparkassen im RSGV)

Die Transformation des Geschäftsmodells stellt viele Betriebe vor große Herausforderungen. nawiso als empfohlenes Tool für ein optimales Nachhaltigkeitsmanagement bietet hier eine hervorragende Unterstützung für die Unternehmen. Erfahren Sie in unserem E-Learning, wie Sie Ihre Kundinnen und Kunden mit nawisio und den Nachhaltigkeitsspezialistinnen und -spezialisten der ProEco Rheinland optimal im Bereich Nachhaltigkeit unterstützen können, um langfristig erfolgreich zu sein.

ZIELGRUPPE

Beraterinnen und Berater aus den Bereichen Gewerbe-, Firmen- und Unternehmenskundenberatung

IHR NUTZEN

- Sie lernen, wie Nachhaltigkeitsmanagement Ihre Kundinnen und Kunden beeinflusst, und warum auch kleine Unternehmen davon profitieren.
- Sie sind in der Lage, Ihre Kundinnen und Kunden gezielt über die Vorteile von nawisio zu informieren.
- Sie werden dazu befähigt, Kundinnen und Kunden dabei zu helfen, ihre Nachhaltigkeitsziele zu definieren und umzusetzen.
- Sie verstehen, wie Sie nawisio erfolgreich bei Kundinnen und Kunden platzieren und Interessierte an die ProEco Rheinland weiterleiten können.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

30 Minuten

PREIS

Kostenfrei

KONTAKT

ANMELDUNG



Marie Büchner
0231 22240-776
marie.buechner@ska.nrw

INHALTE



Gerrit Friesecke
0231 22240-564
gerrit.friesecke@ska.nrw

Programm/Inhalt

Warum sollten Sie Nachhaltigkeit bei allen Kundinnen und Kunden ansprechen?

Warum ist nawisio die Lösung für meine Kundinnen und Kunden?

Wie überzeuge ich meine Kundinnen und Kunden vom Nachhaltigkeitsmanagement mit nawisio?

Wie kommen meine Kundinnen und Kunden in die Umsetzung?

Nachhaltig erfolgreich mit nawisio (für Sparkassen im SVWL)

Die Transformation des Geschäftsmodells stellt viele Betriebe vor große Herausforderungen. nawiso als empfohlenes Tool für ein optimales Nachhaltigkeitsmanagement bietet hier eine hervorragende Unterstützung für die Unternehmen. Erfahren Sie in unserem E-Learning, wie Sie Ihre Kundinnen und Kunden mit nawisio optimal im Bereich Nachhaltigkeit unterstützen können, um langfristig erfolgreich zu sein.

ZIELGRUPPE

Beraterinnen und Berater aus den Bereichen Gewerbe-, Firmen- und Unternehmenskundenberatung

IHR NUTZEN

- Sie lernen, wie Nachhaltigkeitsmanagement Ihre Kundinnen und Kunden beeinflusst, und warum auch kleine Unternehmen davon profitieren.
- Sie können Ihre Kundinnen und Kunden gezielt über die Vorteile von nawisio informieren
- Sie werden dazu befähigt, Kundinnen und Kunden dabei zu helfen, ihre Nachhaltigkeitsziele zu definieren und umzusetzen.
- Sie verstehen, wie Sie nawisio erfolgreich bei Kundinnen und Kunden platzieren und Interessierte an die S-Management weiterleiten können.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

30 Minuten

PREIS

Kostenfrei

KONTAKT

ANMELDUNG



Marie Büchner
0231 22240-776
marie.buechner@ska.nrw

INHALTE



Gerrit Friesecke
0231 22240-564
gerrit.friesecke@ska.nrw

Programm/Inhalt

Warum sollten Sie Nachhaltigkeit bei allen Kundinnen und Kunden ansprechen?

Warum ist nawisio die Lösung für meine Kundinnen und Kunden?

Wie überzeuge ich meine Kundinnen und Kunden vom Nachhaltigkeitsmanagement mit nawisio?

Wie kommen meine Kundinnen und Kunden in die Umsetzung?

Das neue Sparkassen-Finanzkonzept Firmenkunden - Finanzkonzept.digital

Das neue Beratungsmedium zum Sparkassen-Finanzkonzept Firmenkunden integriert digital die bewährten Beratungsinstrumente und ermöglicht deutlich Steigerungen der Beratungsqualität. Eine intelligente Kombination von verschiedenen, bewährten Instrumenten und punktuellen Erweiterungen zum Thema Digitalisierung führen zu einem neuem vertriebs-didaktisch geschlossenem Aufbau aus einem Guss.

Wir bieten Ihnen eine individuelle Begleitung und Schulung Ihrer Mitarbeiter an. Welche Bausteine für Sie und Ihr Beraterteam passend sind, erörtern wir gerne in einem persönlichen Gespräch.

ZIELGRUPPE

Gewerbekundenbetreuer/-innen, Firmenkundenbetreuer/-innen

IHR NUTZEN

- Sie sind mit den neuen Beratungsmedien des Sparkassen-Finanzkonzepts (Finanzkonzept.digital) vertraut.
- Sie verbessern Ihre Beratungsqualität durch strukturiertes Vorgehen im Kundengespräch.
- Sie schaffen einen Mehrwert für die Kunden und steigern dadurch die Kundenbindung.
- Sie steigern die Cross-Selling-Quote durch das systematische Erschließen von Vertriebschancen.

IHR REFERENT

erfahrene Trainer mit ausgeprägter Expertise in der modularen Gesprächsführung mit dem S-Finanzkonzept sowie VdZ-Vertriebspaket

HINWEIS(E)

Das gewerbliche S-Finanzkonzept spielt im Zusammenhang mit dem VdZ-Vertriebspaket eine wichtige Rolle. Daher ist ein Fresh-Up bzw. eine Einführung dieses modular nutzbaren Gesprächsformats bedenkenswert.

TERMIN(E)

nach Absprache/als Inhouse-Variante

DAUER

3 Tage
nach individueller Absprache

PREIS

abhängig von der konkreten Inhouse-Konzeption

KONTAKT

ANMELDUNG



Marie Büchner
0231 22240-776
marie.buechner@ska.nrw

INHALTE



Gerrit Friesecke
0231 22240-564
gerrit.friesecke@ska.nrw

Programm/Inhalt

Technische Schulung zu OSPlus_neo (1 Tag)

- Techniktraining zum Umgang mit OSPlus_neo

Praxis- und Vertriebsschulungen (2 Tage)

- Erfolgreich am Kunden mit OSPlus_neo
- Kundenindividueller Einsatz durch die an der Gesprächssituation ausfgerichtete Modulauswahl
- Cross-Selling-Ansätze erfolgreich im Rahmen der Ganzheitlichkeit umsetzen

Vertriebsbegleitung (optional zubuchbar)

- Konkretes Feedback zu geführten Kundegesprächen
- Größere Anwendungssicherheit durch konkrete Praxistipps

Zukunftsfähig wirtschaften – aktuelle Entwicklungen zu ESG und ihre Bedeutung für Geschäftsmodelle

Zukunftsfähig wirtschaften stellt Unternehmen vor hohe Anforderungen, wenn es um Geschäftsmodelle geht, die Bestand haben sollen. Das Thema Nachhaltigkeit und ESG unterliegen einem hohen Veränderungstempo. Was bleibt, was kommt und welche Auswirkungen hat dies auf Gespräche mit Kundinnen und Kunden und die Erfüllung regulatorischer Anforderungen? Wir schaffen hierzu in diesem Seminar Klarheit und geben Antworten auf genau diese Fragen.

ZIELGRUPPE

Berater/-innen GK/FK/UK, Mitarbeiter/-innen Marktfolge Aktiv und Vertriebsmanagement, Führungskräfte des Firmenkundenbereichs

IHR NUTZEN

- Sie haben einen Überblick über aktuelle ESG-Entwicklungen.
- Sie verstehen die aktuelle Bedeutung und Relevanz von Nachhaltigkeit für Unternehmen.
- Sie kennen die wesentlichen Risiken und Chancen ausgewählter Branchen.
- Sie kennen Auswirkungen der dynamischen Rahmenbedingungen auf das Geschäftsmodell der Unternehmen sowie Handlungsoptionen für die Beratung.

VORAUSSETZUNG(EN)

Es werden Basiskenntnisse zum Thema ESG vorausgesetzt.

IHRE REFERENTIN

Iris Clasvogt-Zajusch, optimum rating GmbH

Öffentlich bestellte und vereidigte Sachverständige private Baufinanzierung, TÜV-zertifizierte Nachhaltigkeitsmanagerin

HINWEIS(E)

Diese Veranstaltung kann auch inhouse durchgeführt werden.

TERMIN(E)

23.11.2026 | virtueller Seminarraum
09:00 – 13:00 Uhr

25.01.2027 | virtueller Seminarraum
09:00 – 13:00 Uhr

DAUER

4 Stunden

PREIS

345,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Marie Büchner
0231 22240-776
marie.buechner@ska.nrw

INHALTE



Gerrit Friesecke
0231 22240-564
gerrit.friesecke@ska.nrw

Programm/Inhalt

Aktueller Stand zur Nachhaltigkeitsberichtspflicht Deutschland und EU

Weitere regulatorische Anforderungen wie Energieeffizienzgesetz, EU-Entwaldungsverordnung, EU-Verpackungsverordnung

Branchenbezogene Risiken und Chancen unter Berücksichtigung aktueller politischer Entscheidungen und Entwicklungen, wie beispielsweise CO2-Emissionshandel

Spezialthemen der Immobilienbranche wie GModG und EU-Gebäuderichtlinie und Stand der Umsetzung in Deutschland sowie Auswirkung auf die Immobilienbewertungen, erforderliche Maßnahmen bei Sanierungen und Neubauten

Neuerungen des S-ESG-Score mit Tipps zur Individualisierung und Nutzung in der Kundinnen- und Kundenansprache

Vertriebliche Nutzung bei aktueller Zurückhaltung zum Thema ESG durch Kundinnen und Kunden sowie regulatorischer Änderungen

Vertriebliche Potenziale verstehen und nutzen

S-ESG-Score - Releaseänderungen R26.1 kompakt

Mit dem kommenden OSP-Release 26.1 wird der S-ESG-Kundenscore methodisch und technisch weiterentwickelt. Neu in der ESG-Anwendung ist die Möglichkeit einer Einschätzung zur zukünftigen Entwicklung individuell bewerteter Kundinnen und Kunden. Ebenso wurde eine Anbindung von ESG-Daten aus „ESG-Data“, der Schnittstelle für den ESG-Datenimport aus dem S-Firmenkundenportal, geschaffen. Input zum Handling des S-ESG-ImmoScores rundet die Veranstaltung ab.

Holen Sie sich in dieser Veranstaltung ein kompaktes Wissens-Update, damit Sie den S-ESG-Score umfänglich und auf dem aktuellen Stand nutzen können.

ZIELGRUPPE

Beraterinnen und Berater aus den Bereichen Gewerbe-, Firmen- und Unternehmenskunden

IHR NUTZEN

- Sie kennen die wichtigen methodischen und technischen Neuerungen des S-ESG-Kundenscores der SR im Rahmen der Weiterentwicklung durch das Release 26.1.
- Sie können den S-ESG-Kundenscore in Ihrem Beratungsalltag einsetzen.
- Sie lernen die Schnittstellenanbindung und -erweiterung als Arbeitserleichterung kennen.

VORAUSSETZUNG(EN)

Grundkenntnisse zum S-ESG-Score aus den vorangegangenen Releases werden vorausgesetzt.

IHRE REFERENTIN

Iris Clasvogt-Zajusch, optimum rating GmbH

Öffentlich bestellte und vereidigte Sachverständige private Baufinanzierung, TÜV-zertifizierte Nachhaltigkeitsmanagerin

TERMIN(E)

08.12.2026 | virtueller Seminarraum
10:00 – 12:00 Uhr

DAUER

2 Stunden

PREIS

279,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Marie Büchner
0231 22240-776
marie.buechner@ska.nrw

INHALTE



Gerrit Friesecke
0231 22240-564
gerrit.friesecke@ska.nrw

Programm/Inhalt

Intensiver Erfahrungsaustausch

Methodische Änderungen im S-ESG-Score zum Release 26.1

- Umgang mit der neuen adressgenauen Bewertung
- Erweiterung auf den Institutsparameter (IPAR) 3 als Kennzeichnungsmöglichkeit unbedeutender Engagements
- Bedeutung der Schnittstellenerweiterungen wie Bruttowertschöpfung (WVV) und CO2-äquivalente Emissionen (VVS)
- Weiterentwicklung des Individualisierungsgrades zur Berücksichtigung von maschinellen, individuellen Informationen
- Weitere Anpassungen wie Kommentarfelder, Indikatoren, Erleichterungen bei Holdingstrukturen

HINWEISE ZUM INHOUSE-TRAINING

Auf Wunsch kann diese Veranstaltung auch Inhouse gebucht werden.

Der S-ESG-Score - von der Pflicht zur Kür

Mit dem S-ESG-Score werden hohe Ansprüche an die Umsetzung der regulatorischen Anforderungen gestellt-das ist die Pflicht. Dieses Instrument in diesem Kontext auch zielgerichtet für vertriebliche Aktivitäten zu nutzen, ist die Kür.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Bereiche GK, FK UK, Immobilienspezialistinnen und -spezialisten sowie deren Führungskräfte, Marktfolge

IHR NUTZEN

- Sie besitzen ein tiefgreifendes Verständnis, um die regulatorischen Anforderungen leicht erfüllen zu können.
- Sie zeigen Souveränität in der gezielten Kundenansprache.
- Sie erkennen sinnvolle Vertriebsansätze und können diese in Ihrer Praxis umsetzen.

VORAUSSETZUNG(EN)

Eine Planungskonferenz vorab ist obligatorisch und dient der Ermittlung der individuellen Wünsche und Bedarfe der jeweiligen Sparkasse.

IHRE REFERENTIN

Iris Clasvogt-Zajusch, optimum rating GmbH

Öffentlich bestellte und vereidigte Sachverständige private Baufinanzierung, TÜV-zertifizierte Nachhaltigkeitsmanagerin

HINWEIS(E)

Dieses Seminar wird inhouse durchgeführt. Auf Wunsch ist eine Umsetzung in Präsenz möglich.

Das Angebot ist vorwiegend an Sparkassen gerichtet, die den S-ESG-Score als wesentliches Instrument zielgerichtet und fundiert etablieren wollen. Es wird tiefgehendes Wissen zum Umgang mit der Anwendung vermittelt. Das Seminar ist auch für Neueinsteiger/-innen geeignet.

Die Inhalte der Veranstaltung basieren auf dem jeweils aktuellen Release.

TERMIN(E)

nach Vereinbarung

DAUER

0,5 Tage

PREIS

nach Vereinbarung

KONTAKT

ANMELDUNG



Marie Büchner
0231 22240-776
marie.buechner@ska.nrw

INHALTE



Gerrit Friesecke
0231 22240-564
gerrit.friesecke@ska.nrw

Programm/Inhalt

Funktionsweise der Anwendung und Erläuterung der aktuellen Releaseänderungen

Zusammenhang vom S-ESG-Score mit der aktuellen Regulatorik und anderen Themen wie Transformationsfinanzierung

Mögliche Datenquellen zur Individualisierung

Grundsätzliche Erläuterung der Indikatoren im S-ESG-Score

Hilfsmittel wie z. B. der Kundenfragebogen und Branchenreports

Inhaltliche Grenzen des S-ESG-Scores

Spezialthemen wie öffentliche Haushalte, Holding, Immobilienportfolioscore, diversifiziertes Immobilienportfolio

Weitere individuelle Themen der Sparkasse

Der S-ESG-Score in der Kundenkommunikation

Vertriebliche Ansätze aus dem S-ESG-Score als Transformationspotenzial

Immo-Spezial – die Immobilienwirtschaft im nachhaltigen Wandel

Von ESG-Kriterien über energieeffiziente Gebäude bis hin zu regulatorischen Anforderungen – in dieser Komplexität den Überblick zu behalten, ist oft eine Herausforderung. Die Zusammenhänge von Nachhaltigkeit, Objektbewertung und Finanzierungsbeschlüssen genau zu verstehen, ist essenziell.

ZIELGRUPPE

Beraterinnen und Berater im gewerblichen Geschäft mit dem Schwerpunkt Immobilie

IHR NUTZEN

- Sie kennen die regulatorischen Anforderungen.
- Sie verstehen den S-ESG-Score auf der Ebene des Immobilienportfolioscores.
- Sie können verschiedene vertriebliche Ansatzpunkte zur Kundenansprache nutzen.

VORAUSSETZUNG(EN)

Basiswissen zu den Themen ESG und Nachhaltigkeit setzen wir voraus.

IHRE REFERENTIN

Iris Clasvogt-Zajusch, optimum rating GmbH

Öffentlich bestellte und vereidigte Sachverständige private Baufinanzierung, TÜV-zertifizierte Nachhaltigkeitsmanagerin

HINWEIS(E)

Sofern Sie das Seminar als Inhouse-Maßnahme wünschen, sprechen Sie uns gerne an.

TERMIN(E)

02.12.2026 | Sparkassenakademie NRW

25.02.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

495,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Marie Büchner
0231 22240-776
marie.buechner@ska.nrw

INHALTE



Gerrit Friesecke
0231 22240-564
gerrit.friesecke@ska.nrw

Programm/Inhalt

Aktueller Stand der Regulatorik, z.B. GModG, Kohlendioxidkostenaufteilungsgesetz

Ebenen der Nachhaltigkeit in der Immobilienwirtschaft mit Auswirkungen auf den S-ESG-Score und die Kundenberatung

Zertifizierungen und Standards zur Bewertung von Nachhaltigkeit bei Immobilien mit konkretem Rechenbeispiel zur Vorteilhaftigkeit von Sanierungsmaßnahmen mit Amortisationsbetrachtung

Fördermöglichkeiten

Klimarisiken und transitorische Risiken sowie Zusammenhang zum S-ESG-Score

Maßnahmen zur nachhaltigen Optimierung von Immobilien

Exkurse: nationale Kreislaufwirtschaftsstrategie und Energieausweis

CO2 und Immobilien (Objektbewertung, Renditen, Kapitaldienstfähigkeit)

Hilfreiche Tools wie Modernisierungsrechner und KfW-Sanierungsrechner

Vertriebliche Potenziale verstehen und nutzen

Umgang mit typischen Einwänden wie "Sanieren lohnt sich nicht..." etc.

Inhouse: Zielorientierte Umsetzung der Giro-Fachberatung

Nutzen Sie unsere praxisorientierten Workshops zur Optimierung Ihrer Giro-Fachberatung. Im Review-Workshop analysieren Sie gemeinsam mit Ihrem Team Erfolge und Herausforderungen und entwickeln eine zielgerichtete Strategie. Der Kick-off-Workshop bringt alle Beteiligten zusammen und steigert den Vertrieb durch praxisnahe Trainings. Abschließend professionalisieren Sie Ihre Prozesse in OSPlus_neo mit gezielten Schulungen. Machen Sie den Schritt zu einem effektiven und erfolgreichen Vertriebsstart.

ZIELGRUPPE

Zielgruppe (je nach Modul hausindividuell abzustimmen):

- Mitarbeitende und Führungskräfte im Vertriebsmanagement Firmenkunden
- Ausgewählte Hauptbetreuende
- Giro-Fachberatende sowie deren Führungskräfte

IHR NUTZEN

- Sie wissen, wie Sie Ihre bisherigen Umsetzungserfolge anhand der DSGV-Teilkonzeption aus der VdZ FK und Ihrer geschäftspolitischen Hausstrategie steuern.
- Sie können Ihre Giro-Fachberater/-innen in der konkreten zielorientierten Umsetzung im Tandem mit den Hauptbetreuenden unterstützen.
- Sie optimieren Ihre Giro-Fachberatung in der praxisorientierten Anwendung des Geschäftskonto-Checks in OSPlus neo.

VORAUSSETZUNG(EN)

Idealerweise Teilnahme am Zertifikatsprogramm Co-Betreuer/-in Giro/ZV (12.104)

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Georg Post, Thomas Wölfle und Partner
- Christoph Kolender, Thomas Wölfle und Partner

HINWEIS(E)

Die Module sind nach individueller Abstimmung mit Vanessa Iwa auch einzeln buchbar.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

5 Tage

PREIS

5 x 2.500,00 € = 12.500,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Marie Büchner
0231 22240-776
marie.buechner@ska.nrw

INHALTE



Vanessa Iwa
0231 22240-781
vanessa.iwa@ska.nrw

Programm/Inhalt

Umsetzung steuern: Review-Workshop (2 Tage):

- **Umsetzungserkenntnisse analysieren:**
  Bewertung der ursprünglichen Ziele, Fortschritte und aufgetretenen Herausforderungen
  Anpassung der Zielsetzungen und Umsetzungspläne
- **Strategiekonformes Vorgehen entwickeln:**
  Erarbeitung eines zielgerichteten Konzeptes für die nächsten Schritte

Zielführender Vertriebsstart: Kick-off-Workshop und Training am Arbeitsplatz (2 Tage):

- **Kick-off-Workshop:**
  Erarbeitung wesentlicher Beratungsaspekte innerhalb der Gesprächsvorbereitung und im Training des Verkaufsprozesses
- **Verkaufsbegleitung und Feedback**
  Begleitung realer Tandem-Kundengespräche durch eine Trainerin oder einen Trainer
  Evaluierung der Erkenntnisse aus dem Kundengespräch und Strategieerarbeitung zur langfristigen Verbesserung der Kundengespräche und der Kundenbindung

Vertriebsprozess professionalisieren: Vertriebliche Umsetzung in OSPlus_neo (1 Tag):

- **Technische Schulung zum Verkaufsprozess:**
  Schulung zur Struktur und zu den Inhalten des Geschäftskonto-Checks in OSPlus_neo
  Verzahnung mit anderen Prozessen innerhalb von OSPlus_neo.
- **Praxis- und Vertriebsschulung:**
  Zielgerichtete Vor- und Nachbereitung des Geschäftskonto-Checks,
  Training anhand realer Kundendaten und Identifizierung von administrativen Optimierungspotenzialen

OSPlus_neo - Grundlagen

Entscheidend für den wirtschaftlichen Erfolg der Sparkassen ist die aktive Nutzung der neo-Prozesse. Damit die positiven Effekte von OSPlus_neo gezielt auch für das gewerbliche Geschäft genutzt werden können, ist eine Grundkenntnis der Anwendungsmöglichkeiten Voraussetzung für den Erfolg. Insbesondere dann, wenn es darum geht, weitere OSPlus_neo-Prozesse im Vertriebsalltag zu nutzen, wie z. B. die gewerblichen Finanzierungen oder die des neuen VdZ Vertriebspakets.

ZIELGRUPPE

Gewerbliche Berater/-innen und deren Führungskräfte

IHR NUTZEN

- Sie verfügen über ein Grundverständnis für die Konzeption von OSPlus_neo.
- Sie haben eine gute Basis zur Anwendung von OSPlus_neo.
- Sie können auf dieser Basis sicher navigieren.

VORAUSSETZUNG(EN)

Die Anbindung an das Echtsystem im Training muss gewährleistet sein. Die Teilnehmer/-innen benötigen ihre eigenen Devices.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Qualifizierte Trainer/-innen der Sparkassenfinanzgruppe

HINWEIS(E)

Wir führen diese Veranstaltung als Inhouse-Veranstaltung durch. Auf Wunsch kann diese Veranstaltung auch in Präsenz umgesetzt werden.

Abweichungen von der Standardadministration werden vor der Umsetzung des Trainingsauftrags mit der Trainerin/dem Trainer besprochen.

Dieses Bildungsangebot ist sehr nützlich als Basis für OSPLus_neo im Kontext der Einführung der Elemente aus dem VdZ Vertriebspaket.

TERMIN(E)

nach Vereinbarung

DAUER

2 Stunden

PREIS

nach Vereinbarung

KONTAKT

ANMELDUNG



Marie Büchner
0231 22240-776
marie.buechner@ska.nrw

INHALTE



Gerrit Friesecke
0231 22240-564
gerrit.friesecke@ska.nrw

Programm/Inhalt

OSPlus_neo - Das Konzept dahinter

Identifikationsleiste

Favoriten - Mit weniger Klicks schneller ans Ziel

Buttons & Tasten

Personensuche und -neuanlage

Persönliche Daten pflegen

Geschäftsprozesse

Verträge - Recherche

Ereignissystem

Formularcenter

Schnellstartkürzel

Tipps & Tricks

exemplarische neo-Prozesse

Ready4AI - Wie KI den Firmenkundenvertrieb verändert (online)

Künstliche Intelligenz verändert Kundenerwartungen und Vertriebs- und Rechercheprozesse rasant. Firmenkunden erwarten daher digitale Kompetenz, auch außerhalb des S-*KI*Piloten. Wer demnach früh versteht, wie KI funktioniert, kann Kunden sicher und kompetent begleiten.

ZIELGRUPPE

Unternehmenskundenberater/-innen, Firmenkundenberater/-innen, Gewerbekundenberater/-innen, sowie Geschäfskundenberater/-innen und Teams aus Direktberatungscentern (z. B. Business-Center, Business-Line) innerhalb von Sparkassen, die sich praxisnah mit Künstlicher Intelligenz im Beratungskontext vertraut machen wollen – unabhängig vom Stand des S-*KI*Piloten

IHR NUTZEN

- Sie kennen Chancen, Grenzen und Anwendungen von KI im Firmenkundengeschäft.
- Sie können konkrete KI-Impulse im Sparkassenkontext bewerten und einordnen.
- Sie wissen, wie Sie einfache KI-Tools als Sparringspartner im Alltag nutzen - von Gesprächsvorbereitung bis Angebotsstruktur.

VORAUSSETZUNG(EN)

Zugang zu verschiedenen KI-Tools wie ChatGPT, *S-KI*Pilot & Co. wären hilfreich

IHR REFERENT

Dominik Sinzinger, AFPUK GmbH

Fokus auf datenbasierte Unternehmenssteuerung mit Zahlen, KPIs und Methoden. Schwerpunkte: KI, Digitalisierung, Führung, Kundenbeziehungsmanagement, Vertrieb /Vertriebsoptimierung, Business Development und Nachhaltigkeitsberichterstattung

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Um einen reibungslosen Online-Austausch zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

Dieses Bildungsangebot kann auf Wunsch auch direkt in Ihrem Haus durchgeführt werden. Sprechen Sie uns bei Interesse gerne an – wir finden die passende Lösung für Ihr Team.

TERMIN(E)

17.06.2027 | virtueller Seminarraum

17.09.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag

PREIS

450,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Marie Büchner
0231 22240-776
marie.buechner@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

KI verstehen - verständlich, praktisch, anwendbar

- Einstieg in KI-Grundlagen, speziell für Sparkassenberater/-innen
- Was KI (nicht) ist – verständlich und praxisnah
- Anwendungsfelder im Firmenkundengeschäft
- Wie KI Kundenberatung und Analyse unterstützt

KI als Sparringspartner im Firmenkundenvertrieb

- KI-Tools konkret im Beratungsprozess nutzen
- Gesprächsvorbereitung mit KI
- Textbausteine, E-Mail-Hilfen und Präsentationen
- KI-gestützte Analyse von Branchen oder Kundensegmenten

KI im Kontext von S-*KI*Pilot, S-Trust & Co.

- Überblick über relevante Sparkassen-Initiativen
- Was läuft bereits in der Sparkassenwelt?
- Verknüpfung mit S-*KI*Pilot
- Wie ihr euch gezielt andocken könnt

Online-Banking-Business - Releaseänderungen R26.1 kompakt

Das Online-Banking-Business ist die Kommunikationsplattform mit dem Kunden und somit das zentrale Eingangstor für die Nutzung digitaler Angebote. Es wächst kontinuierlich hinsichtlich seiner Mehrwerte. Für die Entwicklungen aus den DSGV-Projekten VdZ Vertriebspaket und GdZ Gewerbliches Kreditgeschäft der Zukunft ist die aktive Nutzung des OBB maßgeblich für den Erfolg. Mit dem aktuellen Release werden weitere wichtige Bausteine geschaffen, die dabei helfen, sich bei Kundinnen und Kunden als digitale Partner zu positionieren und ihnen moderne, effiziente Lösungen anzubieten.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte im gewerblichen Geschäft,
Berater/-innen aus den Segmenten UK, FK, GK, GSK,
Co-Betreuer/-innen GiroZV,
Mitarbeiter/-innen des BC,
Service-/Vertriebsassistenzen,
Spezialisten und Spezialistinnen mit Kontakt zu gewerblichen Kundinnen und Kunden,
Mitarbeiter/-innen des KSC und Support

IHR NUTZEN

- Sie kennen den erweiterten Kreis der Kundengruppen, für die das OBB künftig interessant ist.
- Sie haben einen Überblick über die neuen Supportmöglichkeiten im Kundenservice.
- Sie gewinnen ein Verständnis dafür, welche konkreten Veränderungen sich für Kundinnen und Kunden ergeben und wie Sie diese nutzenorientiert kommunizieren.

VORAUSSETZUNG(EN)

Kenntnisse zum Produkt OBB gemäß der Produktschulung 12.801-3a setzen wir voraus.

IHR REFERENT

Viktor Ilin, VI-Schulung

FKP-Fachexperte mit ausgeprägten Erfahrungen in der Seminartätigkeit, beteiligt beim FKP-Rollout der Finanz Informatik und bei der Betreuung vieler Sparkassen in der FKP-Umsetzung

TERMIN(E)

04.11.2026 | virtueller Seminarraum
14:00 – 16:00 Uhr

DAUER

2 Stunden

PREIS

279,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Marie Büchner
0231 22240-776
marie.buechner@ska.nrw

INHALTE



Gerrit Friesecke
0231 22240-564
gerrit.friesecke@ska.nrw

Programm/Inhalt

Finanzmanager im OBB

EBICS Tageslimit

Bessere Darstellung der Sphärentrennung

Bessere Durchführung der Kündigungen

4 Augen-Prinzip und Gesamtvertretung im OBB

Bestehende Zugänge bei Neuanlage übernehmen

Bestandskundenabgleich bei Teilnehmeranlage

Dokumentengeschäft im OBB

HINWEISE ZUM INHOUSE-TRAINING

Dieses Angebot kann auch Inhouse gebucht werden.

S-KIPilot Kompakt Vertrieb - Einsatz von generativer KI im Service- und Beratungsalltag (online)

Erleben Sie, wie generative KI Ihren Vertriebsalltag revolutionieren kann: Von smarter Gesprächsvorbereitung über gezielte Nachbereitung bis hin zu sofort einsetzbaren Prompt-Vorlagen. Im Webinar zeigen wir praxisnah, wie der S-KIPilot Beratung und Service effizient unterstützt – inklusive Live-Demonstration, Sicherheitschecks und Transfer in echte Sparkassen-Use-Cases.

ZIELGRUPPE

Mitarbeitende aus Service, Privatkundenberatung, Individualkundenberatung, Firmenkundenberatung sowie Vertriebsmitarbeitende, die den S-KIPilot bereits nutzen und die Anwendung vertiefen möchten oder Teams, die moderne KI-Unterstützung in der Beratung und Kommunikation einsetzen möchten

IHR NUTZEN

- Sie lernen die vertriebsrelevanten Funktionen des S-KIPilot kennen und verstehen, wie dieser Ihre tägliche Arbeit in Service und Beratung unterstützt.
- Sie vertiefen Ihr Wissen aus der Basisqualifikation (WBT) und wenden dieses speziell im Kontext von Kundengesprächen an.
- Sie wissen, was einen guten Prompt im Vertrieb ausmacht, und steigern die Qualität und Verlässlichkeit der Ergebnisse.
- Sie erleben praxisnahe Beispiele und Anwendungsszenarien aus Service, Privatkunden-, Individualkunden- und Firmenkundengeschäft – und sehen live,

VORAUSSETZUNG(EN)

- Sie haben das E-Learning "Von der Theorie zur Praxis – Ihr Leitfaden für effizientes Arbeiten mit S-KIPilot und Co." (15.436-2) oder "Künstliche Intelligenz in der Sparkassen-Praxis - Basiswissen kompak" (15.443) absolviert oder bringen ein vergleichbares Wissensniveau mit - so starten Sie gut vorbereitet und haben eine gemeinsame Ausgangbasis.
- Wir empfehlen Ihnen, den Selbst-Check KI-Typ (15.435-1) und bei Bedarf das Blended-Learning "Ready for KI - Basiswissen" (15.435) zu machen.
- Erste Nutzungserfahrungen im S-KIPilot

IHR REFERENT

Fabian Voß, FINNOFLEET engram GmbH

HINWEIS(E)

Diese Veranstaltung wird aufgezeichnet und nach der Veranstaltung den Teilnehmenden zur Verfügung gestellt. Sie haben außerdem die Möglichkeit, alternativ zur Veranstaltung direkt die Aufzeichnung mit der Angebotsnummer 15.450-V zu buchen.

TERMIN(E)

14.04.2027 | virtueller Seminarraum
09:00 – 10:30 Uhr

DAUER

1,5 Stunden

PREIS

189,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Zur Aufzeichnung

Bei Buchung der Live-Veranstaltung beachten Sie bitte:
Sie melden sich zu einer Veranstaltung an, die aufgezeichnet wird zum Zweck der temporären Bereitstellung für Teilnehmende, die diese Veranstaltung entweder für eine Live-Teilnahme oder zur zeitlich flexiblen Nutzung der Veranstaltungs-Aufzeichnung gebucht haben. Dies beinhaltet die Aufzeichnung und Speicherung der Audiodaten der Teilnehmenden, sofern diese ihr Mikrofon oder Telefon für eigene Wortbeiträge freigeschaltet haben. Eine Aufzeichnung der Webcam findet in der Regel nicht statt.
Sofern Sie Ihr Mikrofon oder Telefon während der Veranstaltung freischalten, geben Sie uns mit Ihrer Anmeldung zur Veranstaltung Ihr Einverständnis zur Aufzeichnung Ihres Wortbeitrags. Sie haben während der Veranstaltung jederzeit die Möglichkeit, sowohl die Webcam- als auch die Mikrofon-Freigabe zu aktivieren bzw. zu stoppen.

Programm/Inhalt

Einordnung & Orientierung

- Nutzen generativer KI im Vertrieb
- typische Einsatzfelder
- Abgrenzung zu anderen Tools

Funktionen des S-KIPilot für Beratung & Service

- Gesprächsvorbereitung & Gesprächsnachbereitung
- Outlook-Add-In,
- relevante Rollenprofile & Kategorien

Wirksame Gesprächs-Prompts

- Strukturmodelle für Beratungs- und Servicesituationen
- Formulierungs- & Analyseprompts
- iterative Verbesserung

Sichere & verantwortungsvolle Nutzung

- Halluzinationen erkennen
- Grenzen vertrieblicher Inhalte
- Qualitätssicherung

Live-Demonstration im S-KIPilot (Praxisfokus)

- Serviceanliegen
- PKB/IKB/FKB-Vorbereitung
- Outlook-Kommunikation
- Alltagsprompts

Transfer in den Vertriebsalltag

- Typische Use Cases aus Sparkassen
- sofort nutzbare Prompt-Vorlagen

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

15 KUNDEN-SERVICE-CENTER - BUSINESS-CENTER - DIGTALES BERATUNGS-CENTER
Künstliche Intelligenz (KI)
Angebots-Nr.: 15.455

KI-Leadership - Mit künstlicher Intelligenz zum natürlichen Führungserfolg

Künstliche Intelligenz verändert nicht nur Arbeitsprozesse, sondern auch Führung. Sie kann dabei unterstützen, Informationen schneller zu strukturieren, Entscheidungen besser vorzubereiten, Kommunikation zu verbessern und Führungsaufgaben effizienter zu gestalten. Doch wo schafft KI wirklich einen Mehrwert? Welche Aufgaben lassen sich sinnvoll unterstützen? Und wo bleiben menschliches Urteil, Verantwortung und Führung unverzichtbar? In diesem praxisorientierten Seminar lernen Sie, KI gezielt als persönlichen Denk-, Arbeits- und Führungsassistenten einzusetzen. Sie arbeiten an realistischen Führungssituationen und entwickeln konkrete Anwendungsfälle für Ihren eigenen Führungsalltag.

ZIELGRUPPE

Erfahrene und zukünftige Führungskräfte

IHR NUTZEN

- Sie wissen, bei welchen Führungsaufgaben KI einen konkreten Mehrwert bietet und welche Chancen, Grenzen und Risiken damit verbunden sind.
- Sie können, KI als Sparringspartner für Entscheidungen, Problemlösungen und die Vorbereitung von Gesprächen, Meetings und Kommunikation einsetzen.
- Sie kennen, konkrete KI-Anwendungsfälle für Ihre Führungsarbeit und können Informationen strukturieren, bewerten sowie unterschiedliche Perspektiven und Handlungsoptionen entwickeln.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Bitte bringen Sie einen persönlichen Laptop oder ein Tablet mit.
- Für die praktischen Übungen empfiehlt sich ein Zugang zu ChatGPT o.ä., Perplexity, S-KIPilot oder einer vergleichbaren KI-Anwendung.

IHR REFERENT

Stefan Schuurman, seit über 20 Jahren Führungskraft im Personalbereich einer Sparkasse mit Schwerpunkt neue Technologien, konzeptionelle Personal-/Führungskräfteentwicklung und Recruiting sowie systemische Beratung und Coaching

HINWEIS(E)

Das Seminar kombiniert kurze fachliche Impulse mit intensiven Praxisphasen. Sie arbeiten an realistischen Führungssituationen und – soweit sinnvoll – an eigenen Fragestellungen aus Ihrem Führungsalltag.

Der Schwerpunkt liegt auf der praktischen Frage: **Wie kann KI meine Führungsarbeit wirksamer, schneller und reflektierter machen?**

TERMIN(E)

16.03.2027 | Sparkassenakademie NRW

09.11.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

KI als Führungswerkzeug

- KI als Assistent und Sparringspartner
- Welche Führungsaufgaben können sinnvoll unterstützt werden?
- Wo bleibt menschliche Führung unverzichtbar?
- Welche Kompetenzen für Führungskräfte wichtiger werden

Entscheidungen besser vorbereiten

KI kann Entscheidungen nicht abnehmen, aber ihre Vorbereitung verbessern.

Sie nutzen KI unter anderem für:

- Entscheidungsalternativen
- Vor- und Nachteile
- Risiken und Gegenargumente
- Szenarien
- Entscheidungskriterien
- kritische Prüfung eigener Annahmen

Kommunikation und Gespräche vorbereiten

KI kann unterstützen bei:

- Mitarbeitergesprächen
- Feedback- und Konfliktgesprächen
- schwierigen Botschaften
- Veränderungskommunikation
- Präsentationen
- Argumentationslinien
- Zielvereinbarungen

Meetings und Zusammenarbeit effizienter gestalten

- Agenden und Leitfragen entwickeln
- Informationen strukturieren
- Diskussionen vorbereiten
- Maßnahmen und Entscheidungen dokumentieren
- Inhalte zielgruppengerecht aufbereiten
- wiederkehrende Führungsaufgaben vereinfachen

KI als kritischer Sparringspartner

Sie lernen, KI bewusst zur Reflexion einzusetzen, zum Beispiel mit Fragen wie:

- Welche Risiken übersehe ich?
- Welche Gegenargumente könnte mein Team haben?
- Welche Schwächen hat meine Entscheidung?
- Welche unbeabsichtigten Folgen könnte eine Maßnahme haben?
- Wie sieht die Situation aus einer anderen Perspektive aus?

KI und Veränderung

Die Einführung von KI ist selbst eine Führungsaufgabe.

Thematisiert werden unter anderem:

- Ängste und Vorbehalte im Team
- unterschiedliche KI-Kompetenzen
- Lernen und Experimentieren ermöglichen
- Regeln für den sinnvollen KI-Einsatz
- Verantwortung und Qualitätssicherung
- Führung als Vorbild

Chancen, Grenzen und Verantwortung

- Datenschutz und vertrauliche Informationen
- fehlerhafte oder erfundene Ergebnisse
- Bias und Verzerrungen
- Übervertrauen in KI
- sensible Personalthemen
- Verantwortung der Führungskraft

Mein persönliches KI-Führungssystem

Zum Abschluss entwickeln Sie konkrete Einsatzmöglichkeiten für Ihren Führungsalltag, zum Beispiel für:

- Entscheidungsvorbereitung
- Mitarbeiterkommunikation
- Gesprächsvorbereitung
- Meetings
- Strategiearbeit
- Veränderungsmanagement
- persönliche Reflexion und Priorisierung

Sie nehmen praxistaugliche Prompts und Arbeitsweisen mit, die Sie unmittelbar einsetzen und weiterentwickeln können.

KI-gestützte Firmenkundenberatung: effiziente Prozesse für spürbare Zeitersparnis

In einer sich verändernden Bankenwelt ist Künstliche Intelligenz der Schlüssel für ein wettbewerbsfähiges Firmenkundengeschäft. Der gezielte Einsatz von KI-Tools reduziert Routine- und Dokumentationsaufwände spürbar und schafft Freiräume für die Kundenbetreuung. Das zweitägige Praxisseminar vermittelt das methodische Fundament und die Anwendungssicherheit, um die Technologie an realen Kundenfällen zu erproben – für eine maximale Zeitersparnis im Beratungsalltag.

ZIELGRUPPE

Beraterinnen und Berater im Firmen-, Gewerbe- und Unternehmenskundensegment

IHR NUTZEN

- Sie bereiten Ihre Kundentermine sowie Analysen spürbar schneller und zielorientierter vor und nach.
- Sie steuern KI-Anwendungen souverän und behalten die volle Kontrolle über die generierten Ergebnisse.
- Sie nutzen fertig erprobte Prompts sowie Workflows direkt und nahtlos in Ihrer täglichen Beratungsroutine.

IHR REFERENT

Dominik Sinzinger, AFPUK GmbH

Fokus auf datenbasierte Unternehmenssteuerung mit Zahlen, KPIs und Methoden. Schwerpunkte: KI, Digitalisierung, Führung, Kundenbeziehungsmanagement, Vertrieb /Vertriebsoptimierung, Business Development und Nachhaltigkeitsberichterstattung

HINWEIS(E)

Dieses Seminar bieten wir exklusiv als Inhouse-Schulung für Ihre Sparkasse an.

TERMIN(E)

Terminvereinbarungen erfolgen individuell auf Anfrage.

DAUER

2 Tage

PREIS

Individuelle Vereinbarung

KONTAKT

ANMELDUNG



Marie Büchner
0231 22240-776
marie.buechner@ska.nrw

INHALTE



Vanessa Iwa
0231 22240-781
vanessa.iwa@ska.nrw

Programm/Inhalt

KI verstehen & steuern: Fundament für die Praxis

- Funktionsweise & Steuerung: KI als Werkzeug begreifen und Ergebnisse gezielt beeinflussen
- Verantwortung: Grenzen der Technologie erkennen und Ausgaben kritisch hinterfragen

Prompt Engineering: präzise Steuerung statt Zufall

- Prompt-Frameworks: strukturierte Anleitungen für punktgenaue Eingaben im Arbeitsalltag
- Qualitätsoptimierung: Antwortqualität maximieren und Überarbeitungszeiten minimieren

Effektivität vor Effizienz: KI smart integrieren

- Zielgerichteter Fokus: Wirksamkeit priorisieren und Selbstorganisation mit KI-Tools stärken
- Zeitgewinn nutzen: gewonnene Freiräume direkt in Betreuung und Akquise investieren

Praxis-Labor: Echte Kundenfälle im Test

- Fallarbeit & Live-Testing: intensives Training an reellen Firmenkunden-Szenarien im geschützten Rahmen
- Praxistransfer: fertige Setups und Best Practices für den sofortigen Arbeitsplatzeinsatz

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

12 FIRMEN- UND UNTERNEHMENSKUNDEN

Bonität / Finanzierung / Planung

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

12 FIRMEN- UND UNTERNEHMENSKUNDEN
Bonität / Finanzierung / Planung
Angebots-Nr.: 12.301

Bilanzanalyse - Bilanzkritik - Bilanzgestaltung

Die Bilanzanalyse ist ein zentrales Instrument zur Beurteilung der Kreditwürdigkeit. Hierbei ist das Wissen über Bewertungswahlrechte in der Bilanzpolitik, Wissen zur Bilanzkritik sowie die Sensibilisierung für Gestaltungsmöglichkeiten in Bilanzen von entscheidender Bedeutung. In diesem Seminar eignen Sie sich diese Kenntnisse anhand von Praxisfällen an.

ZIELGRUPPE

Firmenkundenbetreuer/-innen, Kreditanalysten/-innen

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit der Vorgehensweise bei der Bilanzanalyse sowie den Möglichkeiten der Bilanzpolitik.
- Für mögliche Bilanzgestaltungen sind Sie sensibilisiert.
- Sie kennen Inhalt und Aussagefähigkeit von EBIL-Auswertungen.

VORAUSSETZUNG(EN)

Praktische Erfahrungen im gewerblichen Kreditgeschäft

IHR REFERENT

Thomas Keller, Best, Wolf & Keller GmbH & Co. KG

Gesellschafter, Diplom-Kaufmann mit langjährigen Erfahrungen als kaufmännischer Leiter mittelständischer Unternehmen, Unternehmensberater und Trainer

TERMIN(E)

17.11.2026 – 19.11.2026 |
Sparkassenakademie NRW

06.10.2027 – 08.10.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

3 Tage

PREIS

1.120,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Marie Büchner
0231 22240-776
marie.buechner@ska.nrw

INHALTE



Vanessa Iwa
0231 22240-781
vanessa.iwa@ska.nrw

Programm/Inhalt

Begriff und Ziel der Bilanzanalyse

Rechtliche Grundlagen der Bilanzierung:

- Rechnungslegungsvorschriften/-grundsätze
- Gesellschaftsformen: größen- und rechtsformabhängiger Umfang der Rechnungslegungspflichten
- Bilanzierungsgebote, -verbote und -wahlrechte nach Handels- und Steuerrecht

Sensibilisierung für das Erkennen von Bilanzgestaltungen

- Basis-/Kernindikatoren
- "Schönfärberei" in der Bilanz: Alarmsignale
- Herstellungskosten / Bestandsveränderungen
- Struktur und Qualität der Eigenkapitalposition
- Fallbeispiele: Bilanzpolitik, Bewertungsspielräume, Bilanzgestaltungen

Haftungsverbünde: Konzern-/Gruppenabschluss, Selbstkonsolidierung, Konsolidierungsposten

Abschlussbescheinigungen, Bestätigungsvermerke

Beurteilung der wirtschaftlichen Entwicklung von Unternehmen: Ertrags-, Vermögens-, Finanz- und Liquiditätslage

- Wesentliche betriebswirtschaftliche Kennzahlen der einzelnen Beurteilungssegmente
- Einstufung der wirtschaftlichen Verhältnisse / Erstellung einer Bilanzkritik inkl. Gesamturteil
- “Negativvermerk“ in der Bilanzkritik (Gefährdung des Obligos, bilanzielle Unterdeckung)
- Return on Investment - Kennzahlenbaum
- Kapitaldienstgrenze

Fallbeispiele: Analyse von EBIL-Auswertungen anhand von Praxisfällen

Fallbeispiele

- spezielle Branchen
- Produktivitätsentwicklung
- Interpretation gestufte Cash-Flow Ermittlung
- Sanierungsfall

Cross-Selling-Ansätze in G+V und Bilanz

Nützliches/Hilfreiches für die Praxis

Die Analyse von Konzernbilanzen

Eine Besonderheit beim Konzernabschluss ist die Konsoldierung, die, die inneren Verflechtungen des Konzerns "herausrechnet". Die Konsoldierung wiederum hat verschiedene Bewertungsmethoden. Dies sind nur zwei Aspekte, die eine Analyse von Konzernbilanzen sehr anspruchsvoll gestaltet. Intensivieren Sie Ihr Wissen mit Hilfe unseres Seminars!

ZIELGRUPPE

Firmenkundenbetreuer/-innen, qualifizierte Kreditsachbearbeiter/-innen, Kreditanalysten/-innen und Mitarbeiter/-innen aus dem Kreditsekretariat, Mitarbeiter/-innen aus dem Bereich Innenrevision

IHR NUTZEN

- Sie kennen die konzern- und gruppenspezifischen Bilanzpositionen und verfügen über fundierte Kenntnisse zur Analyse von Konzern- und Gruppenabschlüssen sowie zur Bilanzpolitik.
- Sie können die Kreditwürdigkeit von Konzernen sowie Unternehmensgruppen sicher beurteilen und erkennen Krisensignale frühzeitig.

VORAUSSETZUNG(EN)

Erfahrungen in der Analyse von Einzelabschlüssen

IHR REFERENT

Bernd Krause, SUMEGA GMBH

Diplom-Wirtschaftsinformatiker, geschäftsführender Gesellschafter mit Erfahrungen aus zwei Jahrzehnten Unternehmensberatungs- und Dozententätigkeit

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung bieten wir in Kooperation mit der Sparkassenakademie Niedersachsen an. Sie wird in Hannover durchgeführt. Für weitere Informationen (z. B. Inhalte, Termin/e sowie Preis) und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen:
Hier klicken

Wenn Sie sich bisher noch nicht für das Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen registriert haben, so können Sie formlos über die E-Mail-Adresse akademiemail@svn.de oder telefonisch (Tel.: 0511 3603 501) einen Zugang beantragen.

Webcode in Niedersachsen: SM1891

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

2 Tage

PREIS

KONTAKT

ANMELDUNG



Marie Büchner
0231 22240-776
marie.buechner@ska.nrw

INHALTE



Vanessa Iwa
0231 22240-781
vanessa.iwa@ska.nrw

Programm/Inhalt

Aufgaben des Konzernabschlusses
- Konzernabschluss unter formalen Aspekten
- Konzernabschluss unter inhaltlichen Aspekten

Die Pflicht zur Konzernrechnungslegung und Abgrenzung des Konsolidierungskreises

Die Vollkonsolidierung verbundener Unternehmen
- Kapitalkonsolidierung
- Schuldenkonsolidierung
- Zwischenergebniskonsolidierung
- Aufwands- und Ertragskonsolidierung

Die Konsolidierung anderer, nicht vollkonsolidierter Unternehmen
- Quotenkonsolidierung bei Gemeinschaftsunternehmen
- Equity-Konsolidierung bei assoziierten Unternehmen

Latente Steuern

Währungsumrechnung

Bilanzpolitische Gestaltungsmöglichkeiten bei der Erstellung eines Konzernabschlusses

Grundsätze bei der manuelle Zusammenfassung von Abschlüssen einer Unternehmensgruppe

Erfassung und analytische Behandlung konzernspezifischer Abschlusspositionen im Rahmen des EBIL-Systems

Qualitative Bilanzanalyse
- Qualitative Klassifizierung von bilanzpolitischen Maßnahmen
- Checkliste für die qualitative Beurteilung der Bilanzpolitik
- Einbeziehen der Bilanzpolitik in die Kreditwürdigkeitsprüfung
- Beurteilung der Bilanzpolitik als Grundlage der Krisenfrüherkennung

Auswirkungen der bilanzpolitischen Maßnahmen auf die EBIL-TOP-Kennzahlen
- Eigenkapital/Eigenkapitalquote
- Betriebsergebnis/Umsatzrentabilität
- Erfolgswirksamer Cashflow/Cashflow-Rate
- Dynamischer Verschuldungsgrad

Bonitätsskala für die Analyse von Konzern- und Gruppenabschlüssen

Darstellung der Bilanzpolitik im Rahmen der Bilanzkritik

Vergleich ausgewählter Positionen

Strukturierte Finanzierungen und Konsortialfinanzierungen bei mittelständischen Unternehmen

Konsortial-/ Strukturierte Finanzierungen und deren typische Vereinbarungen halten vermehrt stärkeren Einzug in die klassische Firmenkundenfinanzierung. Inhalt, Bedeutung und Ausgestaltung dieser Finanzierungen/Vereinbarungen sind für das aktuelle und zukunftsorientierte Finanzierungs-Know-How unerlässlich. Optimale Finanzierungslösungen -auch in Krisenzeiten- werden Ihnen in diesem Seminar vorgestellt.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen und Führungskräfte aus den Bereichen Markt (Unternehmenskundenberater/-innen, Firmenkundenberater/-innen), Marktfolge (Analysten/-innen, Votierende Analysten und Analystinnen), Marktfolge Intensiv (Sanierungsbetreuer/-innen)

IHR NUTZEN

- Sie erhalten einen tiefergehenden Einblick in die Vorteile und die Gestaltung von Strukturierten Finanzierungen und Konsortialfinanzierungen – auch in Krisenzeiten.
- Sie bekommen eine detaillierte Übersicht der inzwischen typischen Vereinbarungen im klassischen Firmenkundengeschäft.
- Sie können anlassbezogene Lösungsansätze z. B. bei dynamischem Wachstum, hohen Investitionen, heterogener Banken- und Sicherheitenstruktur anwenden.
- Sie erhalten einen Überblick für den sinnvollen Einsatz von Sicherheitenpools, exemplarische Strukturen für die Finanzierung von Unternehmensübernahmen /Nachfolge.
- Sie profitieren von unterschiedlichen Praxisfällen, von strukturierten Finanzierungen und Konsortialfinanzierungen sowie Akquisitionsfinanzierungen und syndizierten Krediten.

IHR REFERENT

Dr. Angelo Stilla, Kreissparkasse Köln

Als Bankkaufmann, promovierter Betriebswirt und Vertriebscoach verfügt Angelo Stilla über langjährige Erfahrungen in allen Bereichen der Firmenkunden- und strukturierten Finanzierung (Konsortialfinanzierungen, Akquisitions- und Nachfolgefinanzierungen, Projektfinanzierungen, Schuldscheindarlehen, Syndizierte Finanzierungen, etc.). Er ist als Bereichsleiter Zentrale Firmenkunden bei der Kreissparkasse Köln und Dozent an der Hochschule für Wirtschaft und Recht in Berlin sowie an diversen Akademien und Sparkassen tätig.

TERMIN(E)

16.11.2026 – 17.11.2026 | Sparkassenakademie NRW (ausgebucht)

15.02.2027 – 16.02.2027 | Sparkassenakademie NRW

08.11.2027 – 09.11.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

760,00 €
Preis für 2026

Programm/Inhalt

Praxisbezogener und tiefergehender Einblick in Strukturierte/Konsortialfinanzierungen und deren Vorteile in Krisenzeiten sowie insbesondere folgende Inhalte:

- Vorteile von strukturierten Finanzierungen/Konsortialfinanzierungen, auch in Krisenzeiten
- Aktuelle Rechtsprechung hinsichtlich Gebührenregelung
- Aktuelle Usancen bei der Gestaltung von strukturierten Finanzierungen/Konsortialfinanzierungen
- Financial und Corporate Covenants verstehen und bedarfsgerecht einsetzen
- Termsheet, Reporting-Pflichten, Margen-Grid, etc.
- Bilanz- und Rating-Optimierung, stabile Bilanzrelationen
- Vorstellung und Diskussion von Praxisfällen
- Sinnhaftigkeit von integrierter Planungsrechnung als Basis für die Finanzierungsstruktur und Kreditentscheidung (Betrachtung des verfügbaren Cash-Flows)
- Cash-Flow-basierte Tilgungsstruktur sowie adäquate Laufzeiten bei unterschiedlichen Unternehmensfinanzierungsanlässen
- Vor- und Nachteile bestimmter Strukturen
- Unterschiedlicher Einsatz von Finanzierungsbausteinen bei strukturierten Finanzierungen /Konsortialfinanzierungen
- Umsetzung der Gleichbehandlung bei strukturierten Finanzierungen/Konsortialfinanzierungen
- Risikomitigierende Bestandteile
- On-/Off-Balance-Konstrukte

KONTAKT

ANMELDUNG



Marie Büchner
0231 22240-776
marie.buechner@ska.nrw

INHALTE



Gerrit Friesecke
0231 22240-564
gerrit.friesecke@ska.nrw

OSPlus Grundlagen gewerbliche Kapitaldienstrechnung mit Ausblick Kennzahlen - Markt (S430)

Die Kapitaldienstrechnung als Bestandteil der Kreditwürdigkeitsprüfung gewinnt durch die EBA-Guideline und die 7. MaRsik-Novelle weiter an Bedeutung. Die Anwendung „Gewerblicher Kapitaldienst“ in OSPlus-Kredit erfüllt alle regulatorischen Anforderungen und wird stetig an neue Anforderungen angepasst. Informieren Sie sich in diesem Seminar über die Grundlagen der gewerblichen Kapitaldienstberechnung in OSPlus.

ZIELGRUPPE

Neu-Anwender/-innen aus dem Markt, Projektmitarbeiter/-innen, Revisoren und Revisorinnen

IHR NUTZEN

- Sie gehen sicher mit der Anwendung um.
- Sie können Daten schnell und strukturiert erfassen.
- Sie erkennen Vertriebsansätze und profitieren von Tipps der Experten für Ihre tägliche Arbeit.

VORAUSSETZUNG(EN)

- OSPlus-Kredit Grundlagenkenntnisse
- Betriebswirtschaftliche Kenntnisse über die Auswertung von Jahresabschlüssen (Vermittlung nicht Bestandteil der Schulung)
- Erste Erfahrungen mit gewerblichen Kapitaldienstermittlungen wünschenswert
- Bankfachliche Vorgaben sind im Haus getroffen und den Mitarbeitern bekannt

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Christian Scholz, CSC INNO GmbH
  Dozent und Fachspezialist für die Kapitaldienstanwendung OSPlus-Kredit, externer Mitarbeiter der Finanz Informatik im Umfeld OSPlus-Kredit (neo)
- Katja Fichter, CSC INNO GmbH

HINWEIS(E)

Die Referenten haben Zugriff auf OSPlus (Schulungsumgebung); keine Praxisbeispiele in der Produktionsumgebung der Sparkasse.

TERMIN(E)

11.03.2027 | virtueller Seminarraum

06.09.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag

PREIS

425,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Marie Büchner
0231 22240-776
marie.buechner@ska.nrw

INHALTE



Susanne Rupieper
0231 22240-782
susanne.rupieper@ska.nrw

Programm/Inhalt

Technik OSPlus Kapitaldienst und "Wirtschaftliche Verhältnisse verwalten" OSPlus_neo und im Portal mit Auswirkungen auf die Kennzahlen

Kurzer Einblick: EBIL-Finanzberichte in OSPlus

Personengruppierungen und Betrachtungsweisen

Finanzberichtstypen

Druck im Kapitaldienst

Praxisbeispiele

Regulatorik im Kreditprozess umsetzen - Fokus Kapitaldienst und Kennzahlen - Markt (S432)

Die Kapitaldienstrechnung als Bestandteil der Kreditwürdigkeitsprüfung hat durch die EBA-Guideline und die 7. MaRsik-Novelle weiter an Bedeutung gewonnen. Der Kapitaldienst ist im OSPlus die zentrale Sammelstelle für Informationen, die für die Berechnung von Kennzahlen benötigt werden. Die Komplexität der Anwendung ist enorm gestiegen und stellt hohe Anforderungen an die Anwender/-innen. Fehlerfassungen müssen vermieden werden, um negative Auswirkungen auf die Qualität der Kennzahlen zu verhindern. Erfahren Sie alles Wissenswerte zu den regulatorischen Vorgaben in Verbindung mit der technischen Erfassung und ggf. Weiterentwicklungen in dieser Veranstaltung.

ZIELGRUPPE

(Potenzielle) Anwender/-innen aus dem Markt: Geschäftskunden-, Gewerbekunden-, Firmenkundenberater/-innen, Gewerbliche Assistenz, Baufinanzierungsberater/-innen, Mitarbeiter/-innen aus dem Kreditsekretariat, der Revision, Projektmitarbeiter/-innen

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit den regulatorischen Vorgaben zur Kreditwürdigkeitsprüfung, deren Einhaltung und der technischen Erfassung.
- Sie sind in der Lage, Daten schnell und strukturiert, zur Darstellung des Kapitaldienstes und zur korrekten Ableitung von Kennzahlen, in OSPlus-Kredit zu erfassen.
- Sie können sicher mit den Anwendungen OSPlus Kapitaldienst (Portal und neo) umgehen, haben ein Verständnis für die technische Ermittlungslogik von Kennzahlen und die Interpretation von Kennzahlen als Kreditrisikoindikatoren und können Vertriebsansätze erkennen.

VORAUSSETZUNG(EN)

OSPlus-Kredit Grundlagenkenntnisse sowie erste Erfahrungen mit (gewerblichen) Kapitaldienstermittlungen und betriebswirtschaftliche Kenntnisse über die Auswertung von Jahresabschlüssen. Bankfachliche Vorgaben sind im Haus getroffen und den Mitarbeitenden bekannt.

Nutzung der Webcam im Seminar.

Funktionierende Audioverbindung für den Austausch im Seminar.

Mitarbeiter/-in der CSC INNO GmbH

HINWEIS(E)

In der Veranstaltung erfolgt keine Vermittlung betriebswirtschaftlicher Kenntnisse über die Auswertung von Jahresabschlüssen. Die Themen ESG, FinREP, EBIL und baufi_neo werden nur oberflächlich behandelt. Die Referenten haben Zugriff auf OSPlus (Schulungsumgebung); keine Praxisbeispiele in der Produktionsumgebung der Sparkasse.

TERMIN(E)

12.04.2027 – 13.05.2027 | virtueller Seminarraum

Onlinemodul 1 (12.04.2027)
Onlinemodul 2 (13.04.2027)
Onlinemodul 3 (13.05.2027)

28.09.2027 – 15.11.2027 | virtueller Seminarraum

Onlinemodul 1 (28.09.2027)
Onlinemodul 2 (29.09.2027)
Onlinemodul 3 (15.11.2027)

DAUER

2,5 Tage

PREIS

890,00 €

Zur Vorbereitung der Veranstaltung können Sie Fragen/Fallbeispiele einreichen. Bitte mailen Sie diese (unter Beachtung der DSGVO) bis spätestens 4 Wochen vorm Seminartermin an: susanne.rupieper@ska.nrw.

KONTAKT

ANMELDUNG



Marie Büchner
0231 22240-776
marie.buechner@ska.nrw

INHALTE



Susanne Rupieper
0231 22240-782
susanne.rupieper@ska.nrw

Programm/Inhalt

Grundlagen Anforderungen aus der Regulatorik zur Kreditwürdigkeitsprüfung

Umgang mit der Technik und fachliche Vorgaben in OSPlus-Kredit

- Korrekte Erfassung von Vorhaben und Finanzierungsgegenständen
- OSPlus Kapitaldienst und "Wirtschaftliche Verhältnisse Verwalten" über wesentliche Personenarten und einfache Finanzierungformen
- Kennzahlenarten in OSPlus (FinStabDEV, EBA, EBA-EBIL) und deren Ermittlungslogik
- LOaM-Segmente
- Exkurs: Finanzberichte in OSPlus und baufi_neo
- Exkurs: Aufbereitung in EBIL durch die Analyse

Tipps und Tricks zu möglichen Fehlerquellen

Praxisnahe Vorstellung u. a. in OSPlus Schulungsumgebung anhand von Fallbeispielen

Klärung und Austausch zu mitgebrachten Fragestellungen aus der Praxis mit Blick auf die Anwendung, z. B. Fragen zur Technik OSPlus

Gemeinsam unschlagbar! – Der Kreditbeschluss als Resultat einer gelungen Zusammenarbeit zwischen Markt und Marktfolge

In diesem Seminar befassen wir uns mit der effektiven Bearbeitung des Kreditbeschlusses in der Zusammenarbeit zwischen Markt und Marktfolge. Wir unterscheiden zwischen zwingenden und optionalen Beschlussbestandteilen und schauen auf objektiv sinnvolle Zuständigkeiten bei der Bearbeitung. Der praxisnahe Umgang mit den Anforderungen der 7. MaRisk Novelle sowie den ESG-Kriterien rundet dieses Seminar inhaltlich ab.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen der Firmenkunden- und Unternehmenskundenbetreuung sowie der Kreditanalyse, die bereits Erfahrungen in der Erstellung und Bearbeitung von Kreditbeschlüssen gesammelt haben. Weiterhin Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen, die in der fachlich-inhaltlichen Produktbetreuung OSP Kredit tätig sind.

IHR NUTZEN

- Sie sind in der Lage, qualitativ fundierte Kreditbeschlüsse zeitlich effizient zu erstellen.
- Sie kennen die aktuellen gesetzlichen Anforderungen und können diese praxisnah im Kreditbeschluss umsetzen.
- Sie erkennen den Nutzen einer kooperativen Zusammenarbeit zwischen Markt und Marktfolge.

IHR REFERENT

Jochen Schröder, RDG Köln GmbH

HINWEIS(E)

Aus unseren Erfahrungswerten empfehlen wir -im Sinne eines optimalen Seminarergebnisses- pro Haus mindestens 1 Mitarbeitende/n aus dem Markt und 1 Mitarbeitende/n aus der Marktfolge zu entsenden.

Bitte beachten Sie, dass es sich nicht um eine Prozessschulung (PPS) im engeren Sinne (technisch) handelt.

TERMIN(E)

01.07.2027 – 02.07.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

795,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Marie Büchner
0231 22240-776
marie.buechner@ska.nrw

INHALTE



Vanessa Iwa
0231 22240-781
vanessa.iwa@ska.nrw

Programm/Inhalt

- Fachliche Intensivierung zum Aufbau und Inhalt von Kreditbeschlüssen für die Bereiche Markt und Marktfolge
- Betrachtung der gängigen und der objektiv sinnvollen Aufbau- und Ablauforganisation eines Kreditbeschlusses
- Die Kreditbearbeitung auf der Marktseite - notwendige und sinnvolle Fragen zwischen Firmenkundenberatenden und Kundinnen und Kunden
- Die Logik des Unternehmens und Informationen des Marktes (Geschäftsidee, Management, Marktchancen und -risiken) durch effiziente Analyse erfassen und die Auswirkungen auf das Kreditengagement bewerten
- Aktuelle und wesentliche Anforderungen des KWG, der MaRisk, der EBA-Leitlinien und der ESG-Kriterien an das Kreditinstitut und den Kundinnen und Kunden
- Das Votum des Marktes und der Marktfolge

OSPlus Grundlagen gewerbliche Kapitaldienstrechnung mit Ausblick Kennzahlen - Markt (Blended Learning S-430B)

Die Kapitaldienstrechnung als Bestandteil der Kreditwürdigkeitsprüfung gewinnt durch die EBA-Guideline und die 7. MaRsik-Novelle weiter an Bedeutung. Die Anwendung „Gewerblicher Kapitaldienst“ in OSPlus-Kredit erfüllt alle regulatorischen Anforderungen und wird stetig an neue Anforderungen angepasst. Informieren Sie sich in diesem Seminar über die Grundlagen der gewerblichen Kapitaldienstberechnung in OSPlus.

IHR NUTZEN

- Sie gehen sicher mit der Anwendung um.
- Sie können Daten schnell und strukturiert erfassen.
- Sie erkennen Vertriebsansätze und profitieren von Tipps der Experten für Ihre tägliche Arbeit.

VORAUSSETZUNG(EN)

Die Anwendung Kapitaldienst ist bereits bekannt. Bei Bedarf: Auffrischung der Kenntnisse vorab zur
Kapitaldienstdarstellung u. a. WVV, Kapitaldienst und Personengruppierung

IHR REFERENT

Christian Scholz, CSC INNO GmbH

Dozent und Fachspezialist für die Kapitaldienstanwendung OSPlus-Kredit, externer Mitarbeiter der Finanz Informatik im Umfeld OSPlus-Kredit (neo)

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag
Die Gesamt-Lernzeit umfasst:

ca. 0,5 Tage E-Learning
0,5 Tage Online Seminar,
09:30 Uhr bis 12:30 Uhr

PREIS

400,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Marie Büchner
0231 22240-776
marie.buechner@ska.nrw

INHALTE



Susanne Rupieper
0231 22240-782
susanne.rupieper@ska.nrw

Programm/Inhalt

Modul 0

Vorgeschaltetes E-Learning

Modul 1

Ankommen der Teilnehmenden

Wiederholung und Fragen zu den E-Learnings

(Eigene) Fallbeispiele zu J-Person, N-Person, GbR, Kapitaldienst und Konsolidierungsgruppe

Exkurs: Vorgänge aus Analyse (EBIL, Sensitivitätsanalyse & Spezialfinanzierungen)

Abschlussrunde mit Feedback

Regulatorik im Kreditprozess umsetzen - Fokus Kapitaldienst und Kennzahlen - Markt (Blended Learning S432b)

Die Kapitaldienstrechnung als Bestandteil der Kreditwürdigkeitsprüfung hat durch die EBA-Guideline und die 7. MaRsik-Novelle weiter an Bedeutung gewonnen. Der Kapitaldienst ist im OSPlus die zentrale Sammelstelle für Informationen, die für die Berechnung von Kennzahlen benötigt werden. Die Komplexität der Anwendung ist enorm gestiegen und stellt hohe Anforderungen an die Anwender/-innen. Fehlerfassungen müssen vermieden werden, um negative Auswirkungen auf die Qualität der Kennzahlen zu verhindern. Erfahren Sie alles Wissenswerte zu den regulatorischen Vorgaben in Verbindung mit der technischen Erfassung und ggf. Weiterentwicklungen in dieser Veranstaltung.

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit den regulatorischen Vorgaben zur Kreditwürdigkeitsprüfung, deren Einhaltung und der technischen Erfassung.
- Sie sind in der Lage, Daten schnell und strukturiert, zur Darstellung des Kapitaldienstes und zur korrekten Ableitung von Kennzahlen, in OSPlus-Kredit zu erfassen.
- Sie können sicher mit den Anwendungen OSPlus Kapitaldienst (Portal und neo) umgehen, haben ein Verständnis für die technische Ermittlungslogik von Kennzahlen und die Interpretation von Kennzahlen als Kreditrisikoindikatoren und können Vertriebsansätze erkennen.

VORAUSSETZUNG(EN)

Die Anwendung Kapitaldienst ist bereits bekannt. Bei Bedarf: Auffrischung der Kenntisse vorab zur
Kapitaldienstdarstellung u. a. WVV, Kapitaldienst und Personengruppierung

IHR REFERENT

Christian Scholz, CSC INNO GmbH

Dozent und Fachspezialist für die Kapitaldienstanwendung OSPlus-Kredit, externer Mitarbeiter der Finanz Informatik im Umfeld OSPlus-Kredit (neo)

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

2,5 Tage
Die Gesamt-Lernzeit umfasst:

ca. 1 Tag E-Learning
1 Tag Online Seminar
0,5 Tage Online Follow-Up,
09:30 Uhr bis 12:30 Uhr

PREIS

710,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Marie Büchner
0231 22240-776
marie.buechner@ska.nrw

INHALTE



Susanne Rupieper
0231 22240-782
susanne.rupieper@ska.nrw

Programm/Inhalt

Vorgeschaltetes E-Learning

Modul 1 Online-Seminar

Kennenlernen der Teilnehmer/-innen

Wiederholung und Fragen zu den E-Learnings

Besonderheiten der N-Person

Fallbeispiel Eheleute mit nur N-Person als Antragsteller

Fallbeispiel GbR

Sensitivitätsanalyse

Exkurs: Vorgänge aus der Analyse (komplexe Engagements mit Konsolidierung, EBIL Aufbereitung & Spezialfinanzierungen)

Abschlussrunde mit Feedback

Modul 2 Online-Follow-Up

Ankommen

Rückblick und Wiederholung (in Anlehnung an die Umfrage)

Erfahrungsaustausch, Stolpersteine und Besprechung von mitgebrachten Fallbeispielen

Abschlussrunde mit Feedback

Erklärvideos zu Kapitaldienst und Kennzahlen

Arbeitsanforderungen an Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter werden immer höher. Regulatorische Vorgaben müssen eingehalten und komplexe Prozesse umgesetzt werden. Unsere speziell für die Sparkassen entwickelten Erklärvideos unterstützen dabei.

ZIELGRUPPE

Anwenderinnen und Anwender aus den Bereichen Markt, Analyse, Revision, Kreditsekretariat etc.

IHR NUTZEN

- Sie können die regulatorischen Anforderungen im Kreditprozess sicherer einhalten.
- Sie führen Prozesse korrekt durch.
- Sie sind in der Lage Kennzahlen richtig zu ermitteln.

HINWEIS(E)

Nach Buchung der Veranstaltung erhalten Sie eine Buchungsbestätigung mit dem Nutzungsvertrag nebst Anlage, mit der Bitte um Ergänzung und rechtsverbindliche Unterschrift sowie Rückgabe. Danach erhalten Sie einen Link zum Download der Scorm-Datei und der Anleitung zur Einbindung in Ihr System.

HINWEISE ZUM LERNMATERIAL

Die Ihnen zur Verfügung gestellten Erklärvideos basieren auf dem - zu diesem Zeitpunkt geltenden - Releasestand der Finanz Informatik. Bei jedem neuen Release müssen die Erklärvideos neu gebucht/erworben werden.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Die Videos lassen sich in das Anweisungswesen oder Intranet der Sparkasse integrieren. Da jedes Haus Inhalte im Prozess nach "Risikoappetit" steuert und teilweise eine individuelle Administration möglich ist, erhalten Sie einen Hinweis, dass es eine Hausregelung gibt. Diese ist dann durch Sie in Kombination mit den Videos zu kommunizieren.

< 0,7 Mrd.: 450,00 Euro
< 1,5 Mrd.: 700,00 Euro
< 3,0 Mrd.: 1.200,00 Euro
< 5,0 Mrd.: 1.800,00 Euro
ab 5,0 Mrd.: 2.100,00 Euro

TERMIN(E)

21.06.2026 – 15.11.2026 | virtueller Seminarraum

DAUER

3 Stunden

Updates abhängig von den Releaseterminen der FI.

PREIS

Der Preis orientiert sich an der Bilanzsumme der Sparkasse s. weitere Preisinformation.

Programm/Inhalt

Erklärvideos Kapitaldienst (ca. 95 Minuten)

- Kapitaldienstmasken im Überblick
- Personengruppierungen aufbauen
- Wirtschaftliche Verhältnisse Verwalten
- Wirtschaftliche Verhältnisse Verwalten ohne Liquiditätsunterlage
- Vereinfachte Finanzberichte
- Exkurs: EBIL Finanzberichte
- Kapitaldienste und Korrekturen
- Fremde Vereinbarungen
- Bearbeitung der Haushaltsgruppe mit einer N-Person
- Bearbeitung der Einzelbetrachtung einer N-Person
- Bearbeitung der Einzelbetrachtung einer J-Person
- Bearbeitung GbR
- Bearbeitung Kapitaldienstgruppe
- Bearbeitung Konsolidierungsgruppe
- Dokumentation & Beschlussdruck

Erklärvideos Kennzahlen (ca. 84 Min)

- Gesetzliche Grundlagen im Überblick
- Kennzahlen im Kreditvorgang im Überblick
- Vorgangsanlage und Auswahl der Person
- Auswahl des Vorhabens
- Finanzierungsgegenstand & Objektbezogene Kennzahlen
- Finanzierungbaustein & Fremde Mittel
- LOaM Segment Ableitung aus Vorhaben mit Einblick in AnaCredit
- Kennzahlen aus dem Kapitaldienst - Allgemeine Berechnungslogik
- Kapitaldienstauslastung
- Einzelbetrachtung der N-Person und Kennzahlenermittlungslogik
- Attribut Einkommen
- Attribut Einkommen ohne Liquiditätsunterlage
- Attribute der Verbindlichkeiten
- FIN-Beziehungen
- Kennzahlen und Meldedaten
- Kennzahlen aus EBIL

KONTAKT

ANMELDUNG



Marie Büchner
0231 22240-776
marie.buechner@ska.nrw

INHALTE



Susanne Rupieper
0231 22240-782
susanne.rupieper@ska.nrw

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

12 FIRMEN- UND UNTERNEHMENSKUNDEN

Expertenwissen

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

12 FIRMEN- UND UNTERNEHMENSKUNDEN
Expertenwissen
Angebots-Nr.: 12.406

Wie zukunftssicher ist die Kapitaldienstfähigkeit? Finanzstruktur, Kapitaldienstfähigkeit und Liquidität beurteilen

Die Kapitaldienstgrenze ist ein wesentliches Entscheidungsmerkmal bei der Kreditvergabe an gewerbliche Kundinnen und Kunden. In dieser Veranstaltung wird anhand praxisorientierter Beispiele die Ermittlung und Interpretation der Kapitaldienstfähigkeit trainiert, in einen Gesamtkontext für die Bonitätsentscheidung eingebunden und eine fundierte Einschätzung der finanziellen Situation eines Unternehmens vorgenommen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeitende im gewerblichen Aktivgeschäft, die bereits über Erfahrungen mit der Auswertung von betriebswirtschaftlichen Unterlagen sowie der Ableitung der Kapitaldienstfähigkeit von Unternehmen verfügen.

IHR NUTZEN

- Sie können die Kapitaldienstfähigkeit praktikabel ermitteln und kennen die typischen Knackpunkte bei der Berechnung und Beurteilung.
- Sie sind in der Lage, die Liquiditätssituation eines Unternehmens anhand von betriebswirtschaftlichen Parametern zu beurteilen.
- Sie können den kurzfristigen Finanzbedarf Ihrer Kundinnen und Kunden in Krisensituationen treffend einschätzen.

IHR REFERENT

Peter Schaaf, Peter Schaaf & Managementpartner GmbH

Diplom-Kaufmann und geschäftsführender Gesellschafter; verfügt über langjährige Trainings- und Beratungserfahrungen insbesondere in den Bereichen Finanzierung, Controlling und Sanierung

TERMIN(E)

09.11.2026 – 10.11.2026 | virtueller Seminarraum

16.11.2027 – 17.11.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

2 Tage

PREIS

750,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Marie Büchner
0231 22240-776
marie.buechner@ska.nrw

INHALTE



Vanessa Iwa
0231 22240-781
vanessa.iwa@ska.nrw

Programm/Inhalt

Fresh up: einige Grundlagen der Finanzierung mittelständischer Unternehmen

- Wie kann die finanzielle Situation des Unternehmens anhand von Finanzierungskennzahlen und -regeln bestimmt werden?
- Entwicklung von Maßnahmen zur Verbesserung der Finanzkraft von Unternehmen
- Ausgewählte Möglichkeiten zur Deckung des ermittelten Finanzbedarfs

Ermittlung des (betriebswirtschaftlichen) Cashflows sowie Ableitung der Kapitaldienstfähigkeit

- Was sagen der Cashflow und die Kapitaldienstfähigkeit (KDF) eigentlich aus?
- Typische „Knackpunkte“ bei der Berechnung/Beurteilung der Kapitaldienstfähigkeit
- Besonderheiten bei der Ableitung der KDF aus unterjährigen DATEV-Daten

Exkurs: Beurteilung der Nachhaltigkeit der Unternehmensentwicklung

- Welche Rückschlüsse können aus den historischen Daten gezogen werden?
- Ist das Unternehmen „Fit for Future“?

Einschätzung der Liquiditätssituation aus Jahresabschlüssen

- Interpretation der Kapitalflussrechnung
- Interpretation des bereinigten Netto-Umlaufvermögens (BNUV)

Exkurs: Die „optimale“ Kontokorrentlinie, gibt es diese wirklich? – überschlägige Ableitung des notwendigen Finanzbedarfs unter Anwendung von praxisorientierten Verfahren

Arbeit mit Fallstudien in Anlehnung an Echtfälle aus der Beratungspraxis

Grundlagen der Grundstücks- und Projektentwicklung

Bei der Grundstücks- und Projektentwicklung sind zahlreiche Besonderheiten zu beachten: Neben rechtlichen und technischen Aspekten, spielen auch wirtschaftliche Gesichtspunkte eine entscheidende Rolle für ein erfolgreiches Projektmanagement. Einen Überblick über die Grundlagen dieses Geschäftsfeld vermittelt diese Veranstaltung.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die mit der Finanzierung von Immobilienkunden (Projektentwicklern, Bauträgern und Bestandshaltern) befasst sind, insbesondere an Firmenkundenberater/-innen und Kreditanalysten

IHR NUTZEN

- Sie lernen die wesentlichen kreditwirtschaftlichen Überlegungen bei der Strukturierung der Finanzierung von Immobilienprojektentwicklungen kennen.
- Sie kennen die Besonderheiten bei Projektfinanzierungen, die Rahmenbedingungen und Risiken von Projektentwicklungen und können diese in der Praxis anwenden.
- Sie sind mit relevanten rechtlichen Aspekten vertraut.

IHR REFERENT

Jürgen Dörks, Kreissparkasse Köln

Dipl.Kfm. und Spezialist für gewerbliche Immobilienfinanzierungen mit langjähriger Dozentenerfahrung.

TERMIN(E)

11.03.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

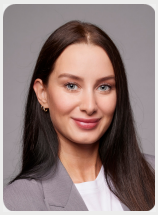
1 Tag

PREIS

405,00 €
zzgl. Bewirtung

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



Vanessa Jandzinsky
0231 22240-760
vanessa.jandzinsky@ska.nrw

Programm/Inhalt

Grundsätzliche Überlegungen / Kreditstrategie
MaBV
Öffentliches Baurecht – für Finanzierer relevante Inhalte des Bauplanungs- und Bauordnungsrechts
Grundstück
Baukosten
Vermarktung – aktuelle Entwicklungen an den Immobilienmärkten
Finanzierungsstruktur (am Beispiel einer Bauträgermaßnahme)
Finanzierungsangebot (am Beispiel einer Bauträgermaßnahme; „Bruttofinanzierung“; 2-Konten-Modell)

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

12 FIRMEN- UND UNTERNEHMENSKUNDEN
Expertenwissen
Angebots-Nr.: 12.420

Projektfinanzierung Infrastruktur und Erneuerbare Energien - Grundlagenseminar

Eine Projektfinanzierung unterscheidet sich maßgeblich von der klassischen Unternehmensfinanzierung. Sie ist für Unternehmen ein wichtiges Instrument um langfristige Investitionen zu tätigen, ohne ihre eigene Bilanz stark zu belasten. Die Kapitalbeschaffung erfolgt über spezielle Finanzierungsstrukturen, deren Hauptquelle für die Rückzahlung der Kredite der zukünftige Cashflow des Projekts darstellt. In diesem Seminar erlernen Sie die Grundlagen des Projektgeschäfts in Verbindung mit Grundzügen der Cashflowmodellierung. Eine Abrundung erfolgt durch konkrete Anwendungsbeispiele aus dem Bereich der erneuerbaren Energien.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen im Spezial- bzw. Projektgeschäft, Marktfolge (Analyse & Sachbearbeitung)

IHR NUTZEN

- Sie besitzen grundlegende Kenntnisse zu Projekt-/ Infrastrukturfinanzierungen.
- Sie verstehen die Charakteristik einer Projektfinanzierung und können sie zur Unternehmensfinanzierung abgrenzen.
- Sie verstehen die Grundzüge der Cashflowanalyse einer Projektfinanzierung.

IHR REFERENT

Frank Liebetrau

HINWEIS(E)

Dieses Seminar bildet die Basis für die Bildungsangebote 12.421, 12.422 und 12.423.

Der ProFi-Rechner wird in dem neuen Seminar 12.419 in der Tiefe abgebildet, die Veröffentlichung des neuen Bildungsangebots erfolgt über eine Akademie-Information.

Das Thema Konsortialfinanzierungen in seiner Gesamtheit ist Gegenstand des Bildungsangebots 12.307.

TERMIN(E)

09.03.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

479,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Marie Büchner
0231 22240-776
marie.buechner@ska.nrw

INHALTE



Gerrit Friesecke
0231 22240-564
gerrit.friesecke@ska.nrw

Programm/Inhalt

Rolle Sparkasse

- Die Sparkasse als konsequente Begleiterin & Impulsgeberin
- Auswirkungen des Anspruchsniveaus auf die Geschäfts-/Kreditrisikostrategie
- Ertragschancen/-felder im Rahmen von Projektfinanzierungen
- Transformationsfinanzierung

Wesen der Projektfinanzierung

- Unternehmensfinanzierung vs. Projektfinanzierung
- Begriffsklärungen und beispielhafter Ablauf
- Arten von Assets die als Projekt finanziert werden (inkl. Trends)
- Gesellschaftsrechtliche Gestaltungsformen
- Stakeholder

Gesetzliche Rahmenbedingungen und Verträge

- Relevante Gesetzte
- Wesentliche Unterlagen
- Bewertung der Vertragsparteien

Potenzielle Risiken

- Ausfallrisiken der Vertragspartner bspw. Abnehmer oder Lieferanten
- Vertragsrisiken
- Marktrisiken & Kostenrisiken
- Technische Risiken
- Rechtliche Risiken
- Due Dilligence als Dokumentationsbasis
- Fertigstellungsrisiken bzw. Risiko der rechtzeitigen Fertigstellung (inkl. Abhängigkeiten von Dritten)

Rentabilitätsberechnung/Cashflow (OPEX)

- Grundlagen zum Cashflow-Tool der Sparkassen-Finanzgruppe ProFi-Rechner

Strukturierung der Finanzierung

- Gesamtkostendarstellung und Finanzierungsinstrumente
- Konsortialfinanzierung als wesentliches Element in der Projektfinanzierung
- Finanzierungsbausteine
- Übergang Projektphasen bis zur Betriebsphase

Absicherungsinstrumente

- Sicherheiten – Nutzung von Cashflowbewertungsmodellen
- Garantien
- Bürgschaften (insbesondere von Dritten)
- Kommunale Bürgschaften bei öffentlichen Projekten und Interessenten
- Versicherungen
- Mehrkostenübernahmevereinbarungen
- Patronatserklärungen insbesondere in Holdingstrukturen
- Abtretung von Ansprüchen (Vergütung, Versicherungen etc.)
- Covenants – Möglichkeit vertraglich bestimmte Rechte geltend zu machen (Margingrid, Waiver etc.)

Vertragsgestaltung/Vertriebsansätze

- Term Sheet (indikativ, final)
- Informationspflichten
- Lfd. Monitoring

Die Inhalte werden anschaulich anhand von Beispielen bspw. Infrastrukturfinanzierung sowie EE-Anlage dargestellt

Grundlagen der Finanzierung von Windkraftanlagen

Windenergie und Photovoltaik sind die Eckpfeiler für den Ausbau der erneuerbaren Energien. Die Beurteilung von Finanzierungen entsprechender Anlagen erfordert ein Verständnis der technischen Rahmenbedingungen, die sich dynamisch entwickeln. In dieser Veranstaltung erfahren Sie alles Wissenswerte zur Finanzierung von Windkraftanlagen.

ZIELGRUPPE

Firmen- und Gewerbekundenbetreuer/-innen,
Agrarkundenbetreuer/-innen,
Mitarbeiter/-innen aus der Kreditanalyse,
Kreditrevisorinnen und -revisoren

IHR NUTZEN

- Sie aktualisieren Ihr Wissen zum Thema Windenergie.
- Sie sind vertraut mit dem Planungsprozess für Windparks und den Rahmenbedingungen für eine Projektfinanzierung.
- Sie erweitern Ihre Kompetenz als Ansprechpartner/-in in der Sparkasse zum Thema Windkraftanlagen.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Referenten mit ausgewiesener Expertise bzgl. der Finanzierung von Windkraftanlagen.

TERMIN(E)

12.04.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

479,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Marie Büchner
0231 22240-776
marie.buechner@ska.nrw

INHALTE



Gerrit Friesecke
0231 22240-564
gerrit.friesecke@ska.nrw

Programm/Inhalt

Allgemeine Grundlagen und Fakten zur Windenergie mit Fokus auf Onshoreanlagen

Unterschiede bei Onshoreanlagen und insbesondere Risiken für Onshore Wind

Einschätzung der Standorte in Ihrem Geschäftsgebieten

Teilnehmende im Markt

Planungsprozess für einen Windpark aus Sicht des Finanzierers und wesentliche Aspekte aus dem Planungsprozess

Rahmenbedingungen einer Projektfinanzierung

Wesentliche Unterschiede zwischen einer non recourse Struktur sowie einer Finanzierung On Balance

Ablauf der Finanzierung inkl. erforderlicher Unterlagen

Beispielhafte Cashflowmodellierung einer Onshore Windenergieanlage im ProFi Rechner

EEG-Novelle und mögliche Ansätze bzw. Erfordernisse bzgl. der Bewertung unterschiedlicher Modelle

Grundlagen der Finanzierung von Photovoltaikanlagen

Windenergie und Photovoltaik sind die Eckpfeiler für den Ausbau der erneuerbaren Energien. Die Beurteilung von Finanzierungen entsprechender Anlagen erfordert ein Verständnis der technischen Rahmenbedingungen, die sich dynamisch entwickeln. In diesem Seminar erfahren Sie alles Wissenswerte zur Finanzierung von Photovoltaikanlagen.

ZIELGRUPPE

Firmen- und Gewerbekundenbetreuer/-innen,
Agrarkundenbetreuer/-innen,
Mitarbeiter/-innen aus der Kreditanalyse,
Kreditrevisorinnen und -revisoren

IHR NUTZEN

- Sie aktualisieren Ihr Wissen zum Thema Photovoltaik.
- Sie sind vertraut mit dem Ablauf einer Photovoltaik- bzw. Projektfinanzierung.
- Sie erweitern Ihre Kompetenz als Ansprechpartner/-in in der Sparkasse zum Thema Photovoltaik.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Referenten mit ausgewiesener Expertise bzgl. der Finanzierung von PV-Anlagen.

HINWEIS(E)

Die EEG-Novelle 2027 wird in einem separaten Bildungsangebot konkret beleuchtet. Die Veröffentlichung wird über eine Akademie-Information kommuniziert, sowie die Details der EEG-Novelle feststehen.

TERMIN(E)

13.04.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

479,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Marie Büchner
0231 22240-776
marie.buechner@ska.nrw

INHALTE



Gerrit Friesecke
0231 22240-564
gerrit.friesecke@ska.nrw

Programm/Inhalt

Allgemeine Grundlagen und Fakten zur Photovoltaik

Projektablauf für die Errichtung einer Freiflächenanlage

Hinweise zu weiteren Projektarten (Aufdachanlagen, Kommunale Projekte zur Ausstattung eigener Immobilien, etc.)

Freiflächen PV-Anlage inkl. Batteriespeicher (aktuelle Entwicklungen und Mehrwerte in der Finanzierung)

Vergütungssysteme

EEG (Erneuerbare-Energien-Gesetz)

PPA (Power Purchase Agreements)

Ablauf einer Projektfinanzierung und beispielhafte Cashflowmodellierung im ProFi Rechner

Laufender Betrieb von Photovoltaikanlagen

Praxisbeispiel: Finanzierung von Windkraftanlagen

Mit einem Anteil von rund 50 % ist die Windenergie weiterhin der wichtigste erneuerbare Energieträger und spielt somit eine bedeutende Rolle für die Transformation der Wirtschaft in eine klimaneutrale Zukunft. In diesem Webinar trainieren Sie die Vorbereitung einer fundierten Kreditentscheidung anhand eines praktischen Beispiels.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen im Spezial- bzw. Projektgeschäft, Marktfolge (Analyse & Sachbearbeitung)

IHR NUTZEN

- Sie können Windkraftprojekte auf Basis konkreter Projektdaten hinsichtlich ihrer Finanzierbarkeit analysieren.
- Sie sind in der Lage Risiken zu bewerten.
- Sie können unter Berücksichtigung banküblicher Anforderungen eine fundierte Finanzierungsempfehlung erarbeiten.

VORAUSSETZUNG(EN)

Voraussetzung für die Teilnahme ist der Besuch des Seminars **12.412 Grundlagen der Finanzierung von Windkraftanlagen** oder bereits vorhandenes Wissen im Projektfinanzierungsgeschäft.

IHR REFERENT

Danilo Collet, Sparkasse Westholstein

Bankfachwirt (Frankfurt School of Finance and Management), Vertriebsassistenz Corporate Finance, Schwerpunkt regenerative Energien

HINWEIS(E)

Der Termin von der Sparkassenakademie Niedersachsen ist über das Portal der Sparkassenakademie Niedersachsen buchbar.

TERMIN(E)

20.11.2026 | virtueller Seminarraum
09:00 – 13:00 Uhr

26.05.2027 | virtueller Seminarraum
09:00 – 13:00 Uhr

DAUER

0,5 Tage

PREIS

345,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Marie Büchner
0231 22240-776
marie.buechner@ska.nrw

INHALTE



Gerrit Friesecke
0231 22240-564
gerrit.friesecke@ska.nrw

Programm/Inhalt

Einführung

Fallstudie

- Analyse Wirtschaftlichkeit
- Finanzierungsstruktur
- Bewertung & Risikobetrachtung
- Sicherheiten
- Covenants
- Fördermöglichkeiten

Erfahrungsaustausch

Offene Fragen

Praxisbeispiel: Finanzierung von Photovoltaikanlagen

Der Ausbau von Photovoltaik birgt für Sparkassen gewaltige Geschäftspotenziale. Um diese aktiv zu heben, ist es umso wichtiger, sich im Kontext dieser Finanzierungsprojekte souverän zu bewegen. In diesem Online-Seminar trainieren Sie die Vorbereitung einer fundierten Kreditentscheidung anhand eines praktischen Beispiels.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen im Spezial- bzw. Projektgeschäft, Marktfolge (Analyse & Sachbearbeitung)

IHR NUTZEN

- Sie können Photovoltaikanlagenprojekte auf Basis konkreter Projektdaten hinsichtlich ihrer Finanzierbarkeit analysieren.
- Sie sind in der Lage Risiken zu bewerten.
- Sie können unter Berücksichtigung banküblicher Anforderungen eine fundierte Finanzierungsempfehlung erarbeiten.

VORAUSSETZUNG(EN)

Voraussetzung für die Teilnahme ist der Besuch des Grundlagenseminars 12.414 **Finanzierung von Photovoltaikanlagen** oder bereits vorhandenes Wissen im Projektfinanzierungsgeschäft.

IHR REFERENT

Danilo Collet, Sparkasse Westholstein

Bankfachwirt (Frankfurt School of Finance and Management), Vertriebsassistenz Corporate Finance, Schwerpunkt regenerative Energien

HINWEIS(E)

Der Termin von der Sparkassenakademie Niedersachsen ist über das Portal der Sparkassenakademie Niedersachsen buchbar.

TERMIN(E)

13.11.2026 | Sparkassenakademie Niedersachsen (ausgebucht)
09:00 – 13:00 Uhr

23.06.2027 | virtueller Seminarraum
09:00 – 13:00 Uhr

DAUER

0,5 Tage

PREIS

345,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Marie Büchner
0231 22240-776
marie.buechner@ska.nrw

INHALTE



Gerrit Friesecke
0231 22240-564
gerrit.friesecke@ska.nrw

Programm/Inhalt

Einführung

Fallstudie

- Analyse Wirtschaftlichkeit
- Finanzierungsstruktur
- Bewertung & Risikobetrachtung
- Sicherheiten
- Covenants
- Fördermöglichkeiten

Erfahrungsaustausch

Offene Fragen

Finanzierung von Energiespeichern - mit Praxisbeispiel

Keine Energieversorgung kommt ohne Speicher aus. Somit bilden Strom- und Wärmespeicher einen wichtigen Bestandteil der Versorgungssicherheit, denn sie gleichen Schwankungen von Energieangebot und -nachfrage aus. In diesem Seminar geht es sowohl um die grundlegende Funktionsweise verschiedener Energiespeicher als auch um die Vorbereitung fundierter Finanzierungsentscheidungen anhand eines praktischen Beispiels.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen im Spezial- bzw. Projektgeschäft, Marktfolge (Analyse & Sachbearbeitung)

IHR NUTZEN

- Sie verstehen die grundlegende Funktionsweise verschiedener Energiespeichertypen und können rechtliche Rahmenbedingungen für eine Finanzierung benennen.
- Sie können Projekte hinsichtlich ihrer Finanzierbarkeit analysieren.
- Sie sind in der Lage Risiken zu bewerten und unter Berücksichtigung banküblicher Anforderungen eine fundierte Finanzierung zu erarbeiten.

VORAUSSETZUNG(EN)

Voraussetzung für die Teilnahme ist der Besuch des Grundlagenseminars 12.420 **Projekt-/Infrastrukturfinanzierungen** oder bereits vorhandenes Wissen im Projektfinanzierungsgeschäft.

IHR REFERENT

Julius Kies, DAL Deutsche Anlagen-Leasing GmbH & Co. KG

Projektmanager bei der Deutsche Anlagen-Leasing GmbH & Co. KG (DAL)

HINWEIS(E)

Der Termin von der Sparkassenakademie Niedersachsen ist über das Portal der Sparkassenakademie Niedersachsen buchbar.

TERMIN(E)

05.11.2026 | Sparkassenakademie Niedersachsen (ausgebucht)
09:00 – 13:00 Uhr

01.07.2027 | virtueller Seminarraum
09:00 – 13:00 Uhr

DAUER

0,5 Tage

PREIS

345,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Marie Büchner
0231 22240-776
marie.buechner@ska.nrw

INHALTE



Gerrit Friesecke
0231 22240-564
gerrit.friesecke@ska.nrw

Programm/Inhalt

Energiespeicherlösungen

Modellhafter Aufbau eines Batteriespeichers

Marktrends und Entwicklungen

Grundlegende Begrifflichkeiten

- Batteriespeicher vs. Stromspeicher – Unterschiede und Einsatzbereiche
- Leistung vs. Kapazität

Technische Besonderheiten

- Batterietypen, Wirkungsgrad, Lebensdauer usw.
- Schnittstellen zu PV-Anlagen oder Ladeinfrastruktur
- Sicherheitsaspekte, Brandschutz, Zertifizierungen

Spezielle Themen wie Verträge und erforderliche Gutachten

Rahmenbedingungen

- EnWG, EEG, PPA
- Regulatorische Vorgaben für Installation, Betrieb und Einspeisung

Aktuelle Fördermöglichkeiten

Businesscase: Wirtschaftlichkeitsberechnung

Besondere Risiken

- Technologische Risiken, Recyclingverpflichtungen
- Risikomanagement: Contracting, Versicherungen, Garantien

Kreditprüfung

- Bewertung Machbarkeit und Projektrisiken
- Cashflow-Modeling

Vertragsdokumentation

- Covenants
- Rechtliche Rahmenbedingungen bei der Vertragsgestaltung

Ertragspotenziale bei der Finanzierung und mögliche Vertriebsansätze

Herausforderungen

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

12 FIRMEN- UND UNTERNEHMENSKUNDEN
Expertenwissen
Angebots-Nr.: 12.410

Workshop Einsatz und Nutzen der EBIL im Unternehmergespräch (Finanzkonzept.digital)

In diesem Workshop lernen Sie, die aus der EBIL gewonnenen Erkenntnisse mit den weichen Informationen aus den Modulen der gewerblichen Finanzkonzepte unter OSPlus_neo (Finanzkonzept.digital) zu verknüpfen und beides kundenorientiert in Ihre Gespräche einzubinden.

ZIELGRUPPE

Gewerbe-, Firmen- und Unternehmenskundenberater/-innen, die ihre EBIL-Kompetenz, inkl. Grafiken in EBIL, unter Einbeziehung des Moduls "Ihre wirtschaftliche Entwicklung" des gewerblichen Finanzkonzepts (GFK_neo) verbessern wollen.

IHR NUTZEN

- Sie können ein klares Fazit Ihres EBIL-Gesprächs ziehen und Ergebnisse strukturiert festhalten.
- Sie kennen das ganzheitliche Bild Ihrer/Ihres Kundin/Kunden und erkennen ihre/seine Handlungsfelder und Bedarfe.
- Sie sind in der Lage, Ihre Argumentationsbasis durch die Aussagen der EBIL zu stärken.

IHR REFERENT

Andreas Middelberg, Kreissparkasse Ravensburg

MBA, stellvertretendes Mitglied des Vorstands, Leiter Firmenkunden

HINWEIS(E)

Bitte bringen Sie zum Seminar eine komplette, anonymisierte EBIL-Auswertung einer Kundin oder eines Kunden mit, inkl. aller Listen (1-10) und aller Grafiken (farbig). Wählen Sie eine/-n typische/-n Kundin/Kunden aus, die/den Sie betreuen. Sofern vorhanden, nutzen Sie im Seminar ebenfalls das dazugehörige Gesprächsergebnis (Kundenausdruck) des gewerblichen Finanzkonzepts (alle relevanten Module).

TERMIN(E)

03.05.2027 – 04.05.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

785,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Marie Büchner
0231 22240-776
marie.buechner@ska.nrw

INHALTE



Vanessa Iwa
0231 22240-781
vanessa.iwa@ska.nrw

Programm/Inhalt

Das Seminar basiert auf EBIL Pro 4.1 und OSP 24.0

- **ZDF: Zahlen, Daten, Fakten - Update und Vertiefung der benötigten EBIL-Kenntnisse für das Bilanz- bzw. Unternehmerjahresgespräch**
  - Aufbau und Inhalt der EBIL-Grafiken
  - Liste 10 im Überblick
  - Inhalt und Aufbau der Kapitalflussrechnung
  - Gestufte Cash-Flow Ermittlung
  - Cash-Effekte (Werttreiber)
- **Das große Ganze – die gewerblichen Finanzkonzepte**
- **Ein wichtiges Mosaik – das Modul „Ihre wirtschaftliche Entwicklung“ als Teil des S-Finanzkonzepts**
- **Die Mischung macht es – so binden Sie die EBIL in das Modul „Ihre wirtschaftliche Entwicklung“ ein!**
  - Die wichtigsten Erkenntnisse aus dem Jahresabschluss
  - Vermögens- und Finanzlage optimieren
  - Aufwandspositionen optimieren
  - Aktuelles Geschäftsjahr
  - Planung
  - Unternehmen zukunftsorientiert ausrichten
  - Planung und Steuerung verfeinern
  - Wertschöpfungskette qualitativ gestalten
  - Märkte erschließen und Produkte bedarfsgerecht gestalten
  - Offene Punkte und unsere nächsten Schritte
- **OSPlus_neo-Anwendung (stationär und mobil)**
- **Vorstellung der Präsentationen aus EBIL Pro (Bilanzkritik)**
- **Praxisnahe Dialogszenen und Übungsfälle (Anwendungstraining auf Basis der Echtfälle der Teilnehmenden)**

Aufbauseminar Existenzgründungsberatung

Profitieren Sie von unserem praxisorientierten Aufbauseminar, das sich speziell mit den Besonderheiten der Existenzgründungsberatung beschäftigt. Erfahren Sie, wie Sie risikoorientierte Kreditentscheidungen zügig treffen können. Im Erfahrungsaustausch analysieren wir die aktuelle Marktsituation und entwickeln Best Practice-Ansätze, um Ihre Vertriebschancen zu maximieren.

IHR NUTZEN

- Diese Veranstaltung soll als Aufbauseminar v.a. der Erarbeitung von Best Practice-Ansätzen dienen.
- Sie werden in der Lage sein, anhand von Entscheidungshilfen und Checklisten schnell eine risikoorientierte Kreditentscheidung zu treffen.
- Ein pragmatischer, zielorientierter Erfahrungsaustausch sowie eine Analyse der aktuellen Marktsituation runden das Seminar ab.

IHR REFERENT

Ingo Uecker, Hamburger Sparkasse

HINWEIS(E)

Diese Veranstaltung ist nur über die Sparkassenakademie Niedersachsen buchbar. Zum Buchungsportal gelangen Sie hier.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

425,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Marie Büchner
0231 22240-776
marie.buechner@ska.nrw

INHALTE



Vanessa Iwa
0231 22240-781
vanessa.iwa@ska.nrw

Programm/Inhalt

- Aktuelle Marktsituation – Einordnung Existenzgründung
- Entwicklung der letzten Jahre (Erfahrungsaustausch mit den Teilnehmerinnen und Teilnehmern)
- Erarbeitung und Anwendung von Entscheidungshilfen und Checklisten als Grundlage einer fundierten und risikoorientierten, aber dennoch zügigen Kreditentscheidung
- Aktuelle Themen und damit Ihre Vertriebschancen
- Ausblick

Cashflowmodellierung mit dem ProFi-Rechner

Der Profi Rechner ermöglicht es den Sparkassen die Cashflowmodellierung für Projektfinanzierungen im OSPlus Umfeld vorzunehmen. Damit erschließt sich die Sparkassenfinanzgruppe ein Themengebiet, was bisher eher durch Großbanken oder Landesbanken besetzt war und erweitert damit sein Leistungsspektrum. Die Schulung dient dazu die Cashflowmodellierung für Erneuerbare Energieanlagen (Wind Onshore und PV) zu verstehen und später selbständig bedienen zu können.

ZIELGRUPPE

Firmenkundenberater/-innen, Spezialkundenberater/-innen für Projektfinanzierungen, Kreditanalyse Risikobewertung, Analyse, Risikocontrolling, Mitarbeiter/-innen Vertriebsmanagement

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Besonderheiten der Cashfowmodellierung für Wind- und PV-Anlagen.
- Sie verstehen die Funktionen des ProFi-Rechners und kennen die Detailfelder.
- sie haben Sicherheit im Umgang mit der Cashflowmodellierung für EE-Anlagen.

IHR REFERENT

Frank Liebetrau

HINWEIS(E)

Dieses Seminar ist geeignet für Personen, die bereits an folgenden Veranstaltungen teilgenommen haben: 12.420 Projekt-/Infrastrukturfinanzierungen bzw. Projektfinanzierungen Infrastruktur und EE-Anlagen (neuer Titel), 12.412 und 12.414 Grundlagen der Finanzierung von Wind- und PV-Anlagen, oder die bereits über praktische Erfahrungen auf diesem Themengebiet verfügen.

TERMIN(E)

25.01.2027 | Sparkassenakademie NRW

13.05.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

479,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Marie Büchner
0231 22240-776
marie.buechner@ska.nrw

INHALTE



Gerrit Friesecke
0231 22240-564
gerrit.friesecke@ska.nrw

Programm/Inhalt

Cashflow als Basis für die Wirtschaftlichkeitsberechnung einer EE-Anlagenfinanzierung

Die Cashflowmodellierung im Gesamtkontext der Finanzierung von Projekten verstehen

Wesentliche Bestandteile der Cashflowmodellierung kennenlernen

Ablauf der Finanzierung in OSPlus kennenlernen und verstehen

Wesentliche Datenpunkte im ProFiRechner kennen

Schrittweise Erfassung einer beispielhaften PV-Anlage im ProFiRechner durchgehen

Schrittweise Erfassung einer beispielhaften Windenergieanlage Onshore im ProFiRechner durchgehen

Wesentliche Kennzahlen analysieren und kennenlernen

Verknüpfung und Abhängigkeiten zwischen Cashflowmodellierung und Projektrating

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

12 FIRMEN- UND UNTERNEHMENSKUNDEN

Branchenwissen

Krankenhäuser betriebswirtschaftlich beurteilen und finanzieren

Investitionen bei Krankenhäusern müssen geplant und finanziert werden, da die öffentlichen Fördermittel in der Regel nicht ausreichen. Daher ist es wichtig, Bonität, Wirtschaftlichkeit, Zukunftsfähigkeit und Krisenanzeichen von Krankenhäusern beurteilen zu können. Hierbei sind Kenntnisse der speziellen Finanzierungs- und Bilanzierungsregelungen unabdingbar. Diese Kenntnisse erhalten Sie in unserem Seminar.

ZIELGRUPPE

Firmenkundenbetreuer/-innen und Mitarbeiter/-innen der Marktfolge, die Krankenhäuser und Gesundheitseinrichtungen betreuen

IHR NUTZEN

- Sie stärken Ihr Branchenwissen und sind über die rechtlichen Rahmenbedingungen und Finanzierungsmöglichkeiten des Krankenhaussektors informiert.
- Sie kennen wesentliche Kennzahlen der Jahresabschlussanalyse und können diese interpretieren.
- Sie sind in der Lage, Krisenindikatoren frühzeitig zu erkennen und haben Kenntnis über Maßnahmen zur Krisenabwehr.

IHR REFERENT

Bastian Willenborg, Dr. Heilmaier & Partner GmbH

Herr Willenborg verfügt über fundierte Erfahrungen bei der Prüfung und Beratung im Gesundheitssektor. Vor über 20 Jahren hat er begonnen, die Transformationsprozesse im öffentlichen Sektor zu begleiten. Als Wirtschaftsprüfer, Geschäftsführer und Branchenleiter für den Bereich Gesundheit & Soziales betreut er bei der Dr. Heilmaier & Partner GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft eine Vielzahl von Einrichtungen aus verschiedenen Bereichen (z. B. Krankenhäuser, Alten- und Pflegeeinrichtungen usw.).

TERMIN(E)

14.09.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag

PREIS

485,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Marie Büchner
0231 22240-776
marie.buechner@ska.nrw

INHALTE



Vanessa Iwa
0231 22240-781
vanessa.iwa@ska.nrw

Programm/Inhalt

Strukturen und Eckdaten des Krankenhaussektors

Überblick zu aktuellen gesetzgeberischen Maßnahmen und deren wesentliche Auswirkungen

Kennzeichen der Krankenhausfinanzierung

Finanzierungsgrundsätze nach dem Krankenhausfinanzierungsgesetz (KHG)

- Finanzierung von Investitionskosten
- Finanzierung von Betriebskosten

Ausgewählte krankenhausspezifische Bilanzpositionen

Krisenfrüherkennung und Jahresabschlussanalyse

- Indikatoren einer Unternehmenskrise
- Aufbereitung der Datenbasis – Strukturbilanzen und Kennzahlen
- Analyse der Liquidität
- Going-concern-Prüfung im Rahmen der Jahresabschlusserstellung
- Grundlagen und Regelvermutung
- Insolvenzrechtliche Beurteilung
- Bilanzielle Fortführungsprognose
- Integrierte Unternehmensplanung
- Bilanzielle Konsequenzen bei Abkehr von der Going-Concern-Prämisse
- Angabepflichten und Auswirkungen auf den Bestätigungsvermerk
- Pflichten und Haftung von Aufsichtsrat und Geschäftsführung in Krisenzeiten

Handlungsoptionen

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

12 FIRMEN- UND UNTERNEHMENSKUNDEN

Kommunalkundengeschäft

ESG und Transformation im Konzern Kommune - die Transformationsstrategien kompetent begleiten

Die kommunalen Kunden stehen hinsichtlich ihres Beitrags zur Klimaneutralität vor immensen Herausforderungen. Umso wichtiger ist es, die Transformationspläne dieser Kundengruppe sicher zu begleiten und sie bei der Erreichung ihrer Ziele kompetent zu unterstützen. Voraussetzung dafür ist, die Zukunftsaufgaben zu verstehen und mit dem Drahtseilakt zwischen leeren Kassen und Transformationsdruck souverän umzugehen. In diesem Seminar erhalten Sie Impulse für die Weiterentwicklung Ihres persönlichen Beratungsansatzes über die reine Finanzierung hinaus.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen der Segmente Firmen-/ Unternehmenskundenberatung, Kommunalkundenberatung, Treasury, Marktfolge

IHR NUTZEN

- Sie sind sich der Komplexität und Potenziale der Transformation im kommunalen Kontext bewusst (Big Picture).
- Sie können das Transformationsbedürfnis der Kommune/KNU mit den Rahmenbedingungen der Sparkasse abgleichen.
- Sie können konkrete Handlungsoptionen und Lösungen ableiten und sich als Transformationsbegleiter positionieren.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Jörg Rudloff
- Daniel Barth, MLH consult

HINWEIS(E)

Aufgrund der Komplexität des Kommunalkundengeschäfts empfehlen wir die ergänzende Buchung der Angebotsnummer 12.651, um das Thema der kommunalen Transformation gut in den Gesamtkontext einzubetten. Beide Veranstaltungen sind inhaltlich aufeinander abgestimmt.

HINWEISE ZUM LERNMATERIAL

Die im Seminar verwendete Präsentation wird im Nachgang im Downloadporal zur Verfügung gestelt.

TERMIN(E)

04.03.2027 | virtueller Seminarraum
09:00 – 13:00 Uhr

DAUER

3,5 Stunden

PREIS

345,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Marie Büchner
0231 22240-776
marie.buechner@ska.nrw

INHALTE



Gerrit Friesecke
0231 22240-564
gerrit.friesecke@ska.nrw

Programm/Inhalt

Strategischer Rahmen der Transformation

- Big Picture: Treiber der Transformation und die Herausforderungen und Chancen für kommunale Kunden
- Rahmenbedingungen und Handlungsdruck (Dekarbonisierung, Klimaanpassung)

ESG und Reporting

- ESG-Risiken und S-ESG-Score im kommunale Kontext
- ESG-Daten und Reportings bei kommunale Kunden
- Praxisfall VSME/VS-Bericht

Fokus Energie und Wärme

- Energie- und Wärmewende in der Kommune verstehen
- konkrete Umsetzungsbeispiele und deren Mehrwerte für Kommunen

Rolle und Lösungen der Sparkasse

- Transformationsbegleitung kommunaler Kunden
- Herausforderungen der Finanzierung
- aktuelle Lösungen aus dem Projekt Trafofi
- Übersetzung der Regulatorik und Anforderungen in konkrete Lösungen
- Ausblick: weitere Lösungen aus dem Projekt Trafofi („Griff ins Regal“) und Lernreise

Grundlagen des Kreditgeschäfts mit Kommunalkunden und institutionellen Kunden

Das Kommunalkreditgeschäft als Spezialbereich des Firmenkundengeschäfts birgt neben einem erheblichen Geschäftspotenzial auch besondere Risiken. Welche dies sind und welche sonstigen Rahmenbedingungen bei der Betreuung dieses Kundensegments zu beachten sind, erfahren Sie in unserem Seminar.

ZIELGRUPPE

Firmenkundenbetreuer/-innen, Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Marktfolge, Recht, Revision

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Besonderheiten des Kommunalkreditgeschäfts.
- Sie sind mit den wichtigen kommunalbezogenen Geschäften der Sparkasse vertraut.
- Sie haben eine fundierte Basis zur kompetenten Betreuung kommunaler Kunden.

IHR REFERENT

Prof. Dr. Ralf Josten

LL.M. oec.; bis August 2025 Chefsyndikus und Chief Compliance Officer; Direktor des Zentralbereichs Compliance und Recht der Kreissparkasse Köln. Rechtsanwalt (of Counsel) in der Kölner Kanzlei CBH. Veröffentlichungen zu verschiedenen Themen des Bank-, Insolvenz und Wirtschaftsrechts. Honorarprofessor der Hochschule für Finanzwirtschaft und Management, Bonn. Lehrbeauftragter der Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf.

HINWEIS(E)

Aufgrund der hohen Bedeutung des Kommunalkundengeschäfts mit Blick auf die immensen Herausforderungen im Zusammenhang mit der Finanzierung von kommunalen Transformationsthemen empfehlen wir die ergänzende Buchung der Angebotsnummer 12.622 "ESG und Transformation im Konzern Kommune". Es sich sich dabei um eine halbtägige digitale Veranstaltung. Beide Veranstaltungen sind inhaltlich aufeinander abgestimmt.

TERMIN(E)

01.03.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

495,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Marie Büchner
0231 22240-776
marie.buechner@ska.nrw

INHALTE



Gerrit Friesecke
0231 22240-564
gerrit.friesecke@ska.nrw

Programm/Inhalt

Leistungsspektrum Kommunalbankgeschäft

- Produktpalette von Sparkassen
- Kredite zu Liquiditätssicherung und Investitionskredite, Schuldscheindarlehen, Kommunalanleihen, Leasing, Public-Privat-Partnership

Nachhaltigkeitstransformation durch Kommunen – Krise kommunaler Haushalte

- Kommunale Aktionsfelder
- Grenzen der Finanzierbarkeit
- Erhöhtes Sicherungsbedürfnis der Kreditinstitute
- Ausufernde kommunale Gesamtverschuldung

Insolvenzunfähigkeit von Gebietskörperschaften und Risikolage

- Unverzichtbare Bedeutung der Insolvenzunfähigkeit von Gemeinden, Städten und Kreisen
- Keine Haftung des Landes für Kommunalschulden

Vor- und Nachteile verschiedener Limitsysteme

- Kein unbegrenztes Kreditrisiko trotz Insolvenzunfähigkeit
- Portfoliorisiken
- Welche Kommunen werden wie stark finanziert?

Insolvenzfähigkeit von kommunalen Unternehmen und Risikolage

- Öffentlich-rechtliche und privatrechtlich verfasste Kreditnehmer
- Kommunalrechtliche Vorgaben zur Kapitalausstattung und Verlustübernahme
- Kreditsicherungsproblem: Sonderverwendungsfähigkeit von Infrastruktureinrichtungen

Rechts- und Formvorschriften beim Kommunalkredit

- Genehmigungsanforderungen
- Vertretungsregelungen

Sensibilisierung zum EU-Beihilferecht in der kommunalen Finanzierungspraxis

- Nichtigkeitsrisiko von kommunalen Bürgschaften
- Überblick EU-Bürgschaftsmitteilung und aktualisiertem DAWI-Freistellungsbeschluss, De-Minimis-Verordnung, DAWI-De-Minimis-Verordnung

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

12 FIRMEN- UND UNTERNEHMENSKUNDEN

Förderprogramme / Leasing

Einsteigerseminar Öffentliche Förderprogramme

Öffentliche Wirtschaftsförderungsprogramme können für Kunden aus der gewerblichen Wirtschaft und aus freien Berufen ein wichtiger Baustein bei der Finanzierung sein. In diesem Einsteigerseminar erhalten Sie einen Überblick über die wichtigsten Programme von Bund und Land. Darüber hinaus erhalten Sie anhand von Praxisfällen Tipps zur Bearbeitung.

ZIELGRUPPE

Gewerbe-/Firmenkundenbetreuer/-innen sowie Fachbetreuer/-innen Fördermittel mit Kreditkenntnissen, die über keine oder geringe Erfahrungen mit gewerblichen Förderprogrammen verfügen.

IHR NUTZEN

- Sie erhalten einen grundlegenden Überblick über Struktur, Bedeutung und Vorteile öffentlicher Förderprogramme für Ihre gewerblichen Kunden.
- Sie erhalten Grundlagenkenntnisse zu öffentlichen Fördermitteln und lernen die wichtigsten Breitenprogramme aus den Bereichen Existenzgründungs-, Mittelstands-, Umwelt- sowie Innovationsförderung kennen.
- Sie lernen die Voraussetzungen für die Mittelbeantragung kennen und können Ihre Kunden individuell beraten.

VORAUSSETZUNG(EN)

Grundkenntnisse im gewerblichen Kreditgeschäft

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeiter/-innen der NRW.Bank

HINWEIS(E)

Der Termin am 04/05.11.2026 findet in den Räumlichkeiten der NRW.Bank in Düsseldorf statt (Kavalleriestraße 22, 40213 Düsseldorf).

Die Referenten/-innen passen die Inhalte bei Bedarf auch kurzfristig an aktuelle Entwicklungen im Fördergeschäft an.

Zum Ausbau der hier erworbenen Kenntnisse empfehlen wir nach einer angemessenen Praxisphase das Fortgeschrittenenseminar Öffentliche Förderprogramme. Sie finden es unter unserer Angebotsnummer 12.707.

TERMIN(E)

04.11.2026 – 05.11.2026 | NRW. BANK

06.04.2027 – 07.04.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

610,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Marie Büchner
0231 22240-776
marie.buechner@ska.nrw

INHALTE



Vanessa Iwa
0231 22240-781
vanessa.iwa@ska.nrw

Programm/Inhalt

- Struktur der öffentlichen Förderung: Fördergeber - Förderziele - Förderinstrumente
- Vorteile öffentlicher Förderprogramme für Unternehmen bzw. die Sparkasse
- Förderung klassischer Existenzgründungs- und Mittelstandsvorhaben
- Grundzüge der Umwelt- und Innovationsförderung
- Unterscheidung öffentlicher Bürgschaften und Haftungsfreistellungen
- Aktuelle Neuerungen und Bearbeitungshinweise
- Praxisfälle

Praxisseminar Öffentliche Förderprogramme

Öffentliche Wirtschaftsförderungsprogramme können für Kunden aus der gewerblichen Wirtschaft und aus freien Berufen ein wichtiger Baustein bei der Finanzierung sein. In diesem Praxisseminar vertiefen Sie Ihre Kenntnisse zu diesen Programmen weitergehend und tauschen sich aktiv mit Experten und Expertinnen der Förderbank sowie aus den Sparkassen über aktuellste Entwicklungen in diesem Bereich aus.

ZIELGRUPPE

Erfahrene Gewerbe-/Firmenkundenbetreuer/-innen sowie erfahrene Fachbetreuer/-innen Fördermittel mit Kreditkenntnissen, die über mehrjährige Erfahrungen mit gewerblichen Förderprogrammen verfügen

IHR NUTZEN

- Sie erhalten Spezialkenntnisse zu ausgewählten Förderprogrammen der gewerblichen Wirtschaft.
- Sie erhalten die Möglichkeit zum Austausch zu ausgewählten Themen der Öffentlichen Förderung.
- Sie erarbeiten anhand von Fallstudien konkrete Finanzierungslösungen für typische Kundenanfragen.

VORAUSSETZUNG(EN)

- fundierte Kenntnisse im gewerblichen Kreditgeschäft
- Mehrjährige Erfahrungen mit gewerblichen Förderprogrammen
- Idealerweise Besuch des Einsteiger- (12.701) und Fortgeschrittenenseminars (12.707) Öffentliche Förderprogramme

IHR REFERENT

Mitarbeiter/-innen der NRW.Bank

HINWEIS(E)

Gerne besprechen die Experten und Expertinnen der Förderbank Finanzierungsfälle aus Ihrer täglichen Praxis. Sollte dies gewünscht sein, bringen Sie bitte Ihren Praxisfall mit ins Seminar.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

365,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Marie Büchner
0231 22240-776
marie.buechner@ska.nrw

INHALTE



Vanessa Iwa
0231 22240-781
vanessa.iwa@ska.nrw

Programm/Inhalt

- **Hinweise, Austausch und Diskussion zu aktuellen Entwicklungen im Bereich der Öffentlichen Förderung**
- **Vertiefende Informationen zu Spezialförderprogrammen**
- **Kombinationsmöglichkeiten von Förderprodukten**
- **Akquisitionshinweise für das Firmenkundengeschäft**
- **Risikoentlastung: Ausfallbürgschaft, Haftungsfreistellung, Konsortialfinanzierung**
- **Fallstudien/Übungsfälle zur Vertiefung der Kenntnisse in ausgewählten Förderprogrammen**
- **Besprechung der von den Teilnehmenden mitgebrachten Finanzierungsfälle**
- **Hinweise zu Zuschussprogrammen**

Seminar für Fortgeschrittene - Öffentliche Förderprogramme

Öffentliche Wirtschaftsförderungsprogramme können für Kunden aus der gewerblichen Wirtschaft und aus freien Berufen ein wichtiger Baustein bei der Finanzierung sein. In diesem Seminar für Fortgeschrittene erhalten Sie vertiefende Kenntnisse zu Breiten- und Spezialprogrammen von Bund und Land sowie wertvolle Tipps für die praktische Umsetzung.

ZIELGRUPPE

Gewerbe-/Firmenkundenbetreuer/-innen sowie Fachbetreuer/-innen - Fördermittel mit Kreditkenntnissen, die bereits über Erfahrungen mit gewerblichen Förderprogrammen verfügen

IHR NUTZEN

- Sie erhalten vertiefende Kenntnisse zu Breiten- und Spezialprogrammen der gewerblichen Wirtschaft aus den Bereichen Existenzgründungs-, Mittelstands-, Umwelt-, Infrastruktur- sowie Innovationsförderung.
- Sie erarbeiten anhand von Fallstudien konkrete Finanzierungslösungen für typische Kundenanfragen.
- Auf Basis der erworbenen Kenntnisse können Sie Ihre Kunden und Kundinnen umfassend und verhandlungssicher beraten.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Kenntnisse im gewerblichen Kreditgeschäft
- Erste Erfahrungen mit gewerblichen Förderprogrammen
- Idealerweise Besuch des "Einsteigerseminars - Öffentliche Förderprogramme" (unsere Angebotsnummer 12.701)

IHR REFERENT

Guido Hellmer, NRW.BANK

Guido Hellmer, Direktor in der Förderberatung Westfalen der NRW.BANK, hat langjährige Praxiserfahrung bei der Begleitung von Finanzierungsvorhaben im Bereich der erneuerbaren Energien.

HINWEIS(E)

Bitte beachten Sie auch unser Praxisseminar - Öffentliche Förderprogramme (unsere Angebotsnummer 12.702) als weitergehende Vertiefung zu den hier erworbenen Kenntnissen.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

390,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Marie Büchner
0231 22240-776
marie.buechner@ska.nrw

INHALTE



Vanessa Iwa
0231 22240-781
vanessa.iwa@ska.nrw

Programm/Inhalt

- **Vertiefende Informationen und Spezialprogramme aus den Bereichen Existenzgründungs-, Mittelstands-, Umwelt- sowie Innovationsförderung**
- **Förderung von kommunalen und sozialen Vorhaben**
- **Hinweise zur Regionalförderung**
- **Überblick zu Eigenkapitalförderprogrammen**
- **Risikoentlastung: Ausfallbürgschaft, Haftungsfreistellung und Konsortialfinanzierung**
- **Aktuelle Entwicklungen und ggf. Sonderfördermaßnahmen (z.B. Unwetterhilfen)**
- **Praxisfälle**

Mehr Erfolg mit Leasing: Kunden durch starke Strategien gewinnen

Leasing verstehen – Kundinnen und Kunden überzeugen! Erfahren Sie, wie die Deutsche Leasing zusammen mit den Sparkassen Kundinnen und Kunden begeistert: von einer starken Produktpalette über klare Rollen im Vertrieb bis hin zum cleveren Umgang mit Wettbewerbsangeboten. Erfahren Sie, was uns von Autobanken unterscheidet – und wie Sie mit Wettbewerbsanalysen, steuerlichen Vorteilen und frischen Perspektiven echte Verkaufserfolge erzielen.

ZIELGRUPPE

Geschäftskundenberater/-innen, Gewerbekundenberater/-innen, Firmen- und Unternehmenskundenberater/-innen, die Leasing aktiv verkaufen sowie Produktverantwortliche für das Thema Leasing

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Produktpalette der Deutschen Leasing und die entsprechenden Vertriebsrollen.
- Sie wissen, wie Sie Wettbewerbsangebote analysieren und die Alleinstellungsmerkmale der Deutschen Leasing herausarbeiten.
- Sie sind vertraut mit der Nutzung von Wettbewerbsanalysen zur Entwicklung effektiver Verkaufsstrategien und zur Kommunikation steuerlicher Vorteile.

IHR REFERENT

Kai Kesseler, Deutsche Leasing GmbH

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

410,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Marie Büchner
0231 22240-776
marie.buechner@ska.nrw

INHALTE



Vanessa Iwa
0231 22240-781
vanessa.iwa@ska.nrw

Programm/Inhalt

Produktstrategie der Deutschen Leasing mit den Sparkassen

- Welche Produktpalette gibt es?
- Welche Vertriebsrollen sind wofür zuständig?

Wettbewerb

- Welche Mitbewerber/-innen sind am Markt und wer ist worauf spezialisiert?
- Was unterscheidet die Deutsche Leasing vom Wettbewerb?

Analyse von Angeboten

- Wie nutze ich die Wettbewerbsanalyse für meinen Verkaufserfolg?
- Welche Kundennutzen leite ich aus der Gegenüberstellung meines Angebots zum Wettbewerbsangebot ab?
- Steuerliche Optimierung des eigenen Angebots

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

12 FIRMEN- UND UNTERNEHMENSKUNDEN

Payment

Der Geschäftskonto-Check unter OSPlus_neo

Viele Häuser beschäftigen sich aktuell mit der Weiterentwicklung des Giro-Fachberaters und der Implementierung des Co-Betreuers GiroZV. Dabei nimmt der digitale Geschäftskonto-Check in OSPlus_neo gerade beim allgemein zunehmenden Digitalisierungsgrad richtig Fahrt auf. Eine zentrale Herausforderung jeder einzelnen Sparkasse besteht darin, dieses neue, innovative Beratungsinstrument unter Einsatz eines iPads praxisnah und pragmatisch in die bereits etablierten Prozesse und die sparkassenindividuellen Rahmenbedingungen zu integrieren.

ZIELGRUPPE

Teilnehmer/-innen bisheriger Qualifizierungsmaßnahmen zur Girofachberatung und zum Co-Betreuer GiroZV, Giro-Fachberater/-innen

IHR NUTZEN

- Sie kennen den Aufbau, die Struktur und die Inhalte des Geschäftskonto-Checks unter OSPlus_neo.
- Sie können die Vor- und Nachbereitung des Geschäftskonto-Checks unter Einsatz des neuen OSP-Prozesses noch effizienter und zielführender gestalten.
- Sie sind sicher in der Anwendung des Geschäftskonto-Checks in OSPlus_neo unter Einsatz des iPads.
- Sie kennen die mit dem GK-Check unter OSPlus_neo verzahnten OSPlus-Prozesse.

IHR REFERENT

Christoph Kolender, Thomas Wölfle und Partner

HINWEIS(E)

Zum erfolgreichen Besuch der Schulung ist es erforderlich, dass die Teilnehmenden auf das Live-System ihrer Sparkasse im OSPlus_neo zugreifen können.

Die Schulung wird nur als Inhouse Schulung angeboten. Kommen Sie bei Interesse gerne auf uns zu.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

auf Anfrage

KONTAKT

ANMELDUNG



Marie Büchner
0231 22240-776
marie.buechner@ska.nrw

INHALTE



Vanessa Iwa
0231 22240-781
vanessa.iwa@ska.nrw

Programm/Inhalt

Teil 1: Technische Schulung

- Der Verkaufsprozess in der GFB unter OSPlus_neo

Teil 2: Praxis- und Vertriebsschulung

- Der GK-Check im OPlus_neo unter Einsatz neuester Beratungsmedien
- Training anhand von Praxisfällen
- Erfahrungsbericht zur Verwendung des GK-Checks unter OSPlus_neo mit Einsatz des iPads

Den Co-Betreuer Giro/ZV zielorientiert steuern

Viele Sparkassen sind bereits mit der Giro-Fachberatung bzw. der Umsetzung des Co-Betreuers Giro/ZV gemäß VdZ FK gestartet. Sie stehen nun vor der Herausforderung, diese neuen Beraterinnen und Berater zu steuern und Zielsysteme zu entwickeln.

ZIELGRUPPE

Fach- und Führungskräfte aus der Vertriebssteuerung FK

Führungskräfte im Bereich Giro-Fachberatung / Co-Betreuung Giro/ZV

IHR NUTZEN

- Sie erhalten wichtige Informationen rund um die Thematiken Giro-Fachberatung und der neuen Rolle Giro/ZV aus der VdZ FK.
- Sie haben einen guten Überblick über Produkte und Lösungen in der Giro-Fachberatung.
- Sie lernen die wichtigsten Ertragskomponenten einzuschätzen und die notwendigen Datenquellen kennen.
- Sie können technische Lösungen innerhalb der S-Finanzgruppe und deren Nutzen für die Praxis bewerten.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Rainer Pietsch, Deutscher Sparkassen- und Giroverband e.V. Berlin
  Verbandsreferent beim Rheinischen Sparkassen- und Giroverband
- Georg Post, Thomas Wölfle und Partner

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

2 Tage
2 Tage

PREIS

810,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Marie Büchner
0231 22240-776
marie.buechner@ska.nrw

INHALTE



Vanessa Iwa
0231 22240-781
vanessa.iwa@ska.nrw

Programm/Inhalt

- Rund um die Giro-Fachberatung / der Co-Betreuer Giro/ZV aus strategischer Sicht
- Bedeutung Geschäftsgirokonto
- Kontext Vertriebsstrategie der Zukunft Firmenkunden
- Der Verkaufsprozess der Co-Betreuer Giro/ZV
- Der Bedarfsdecker – Überblick über Produkte und Lösungen
- Ertragskomponenten im Zahlungsverkehr
- Interne und Externe Datenquellen zur Steuerung
- Gesprächsplanung und –führung der Co-Betreuer Giro/ZV
- Technische Lösungen zur Vertriebsplanung und –steuerung
- Entwicklung von Zielkarten und Zielsysteme
- Verbundpartnersteuerung

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

I. MARKT

15 Medialer und Digitaler Vertrieb

Tagungen

Fachseminare / Zertifikatsprogramme

Medialer Vertrieb und Steuerung

Internet-Filiale und Online-Banking-Business|Firmenkundenportal

Online- und Mobile-Vertrieb

Künstliche Intelligenz (KI)

Digitaler Vertrieb

Sicherheit und Recht

Kunden-Service-Center, Digitales Beratungs-Center und Business-Center

Social Media

Digitale Fitness

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

15 MEDIALER UND DIGITALER VERTRIEB

Tagungen

Fachtagung Kunden-Service-Center (hybrid)

Das Kunden-Service-Center als Taktgeber für überzeugende digitale Service- & Vertriebskraft

Exzellente mediale Serviceangebote & -prozesse, hochprofessioneller Vertrieb über digitale Medien sowie ein interaktives, vertriebsstarkes Agieren mit dem Kunden in Online-Beratungssituationen gehören mittlerweile zum Selbstverständnis eines gut aufgestellten Kunden-Service-Centers in Sparkassen. Dabei entsteht erfolgreiche digitale Kundenbeziehung wie ein perfektes Orchester-Stück: Prozesse, Technologie, Beratungskompetenz und Kundenorientierung müssen im richtigen Takt zusammenspielen, um die passende Resonanz beim Kunden zu erzeugen. In dieser Fachtagung erhalten Sie top-aktuelle Infos zu laufenden Projekten, innovativen Entwicklungen und erfolgreichen Praxisbeispielen im Kunden-Service-Center. Erleben Sie, wie aus einzelnen „Instrumenten“ eine starke digitale Service- und Vertriebskomposition entsteht - mit neuen Impulsen, inspirierenden Einblicken und intensivem Austausch der Fachexperten/-innen. Denn am Ende zählt nicht nur jeder einzelne Ton - sondern die gemeinsame Melodie, die beim Kunden ankommt.

ZIELGRUPPE

Leiter/-innen und Teamkoordinatoren/-innen von Kunden-Service-Centern, Call-Centern und weiteren digitalen Vertriebseinheiten

IHR NUTZEN

- Sie können aktuelle Trends im Kunden-Service-Center bewerten.
- Sie sind in der Lage, Chancen für einen hochwertigen Service und nachhaltigen Vertrieb im Kunden-Service-Center konsequenter zu nutzen.
- Sie kennen Standards, Prozesse und Verfahren für ein effizientes Kunden-Service-Center im In- und Outbound.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeiter/-innen aus Sparkassen & von Verbund- bzw. Kooperationspartnern

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung wird neben der Präsenz-Teilnahme auch in der Online-Variante hybrid angeboten. Wählen Sie zwischen den zwei Zugangswegen zu dieser Veranstaltung:

- lokal am Veranstaltungsort in Dortmund oder
- online im virtuellen Seminarraum (Video und Ton der Plenumsveranstaltung vor Ort sowie ausgewählte Workshops werden live in den virtuellen Raum übertragen).

A. Sollten Sie in Präsenz dabei sein, buchen Sie bitte über den Termin „**Vor Ort-Teilnahme**“.
Hier haben Sie nach Veröffentlichung des Tagungsprogramms auch die Möglichkeit, sich mit der Online-Anmeldung Workshops auszusuchen.
Tagungshotel:
Sofern Sie eine Übernachtung benötigen, können Sie ein Zimmer im direkt neben der Sparkassenakademie NRW gelegenen Hotel Hampton by Hilton buchen. Bis zum

TERMIN(E)

Online-Termin-2602 | 25.11.2026 – 26.11.2026 | virtueller Seminarraum

Vor-Ort-Termin-2601 | 25.11.2026 – 26.11.2026 | Sparkassenakademie NRW

Online-Workshops - Durchgang 1 (25.11.2026)
Präsenz-Workshops - Durchgang 1 (25.11.2026)
Präsenz-Workshops - Durchgang 2 (25.11.2026)
Online-Workshops - Durchgang 2 (25.11.2026)
Präsenz-Workshops - Durchgang 3 (26.11.2026)
Online-Workshops - Durchgang 3 (26.11.2026)
Präsenz-Workshops - Durchgang 4 (26.11.2026)
Online-Workshops - Durchgang 4 (26.11.2026)
Teilnahme am Abendprogramm (25.11.2026)

Online-2702 | 23.11.2027 – 24.11.2027 | virtueller Seminarraum

Vor-Ort-2701 | 23.11.2027 – 24.11.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage
2 Tage in Präsenz in Dortmund bzw. online im virtuellen Konferenzraum

PREIS

745 € inkl. Bewirtungskosten

25.10.2026 haben wir für Sie ein Zimmerkontingent gesichert. Bitte buchen Sie direkt beim Hotel, wählen Sie den Button "Sonderpreise" aus, bestätigen Sie dort die Gruppenkennnummer „93V“ und buchen Sie dann über den Button „Zimmer und Preise prüfen". Alternativ können Sie auch weiterhin beim Hotel per Telefon (0231 9479900) oder per Mail (info@hamptondortmund.de) reservieren. Zur schnelleren Abwicklung nennen Sie dabei bitte den Code "Fachtagung Kunden-Service-Center - 93V". Weitere Kooperationshotels der Sparkassenakademie NRW finden Sie auf unserer Internetseite unter Tagungszentrum.

B. Sollten Sie online dabei sein, buchen Sie bitte über den Termin „**Online-Teilnahme**“. Eine gesonderte Anmeldung zu den Workshops ist nicht nötig. Sie können immer in jedem Durchgang einen der ausgewählten hybriden Workshops direkt „live“ auswählen.

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Tag 1 - 25.11.2026

09:30 - 10:00 Uhr
Gemeinsam stimmen wir uns ein - Bühne frei für ein Programm mit dem richtigen Takt und dem Sound für einen erfolgreichen Start

10:00 - 11:00 Uhr
DSGV Projekt Vertriebsstrategie der Zukunft VdZ PK 2.2 - Aktueller Stand
Martin Seidenberg, zeb & Thomas Glutting, DSGV

11:00 - 11:30 Uhr
Zwischenklang: Kaffee, Gespräche & Inspiration

11:30 - 13:00 Uhr
Workshops (1. Durchgang)

Sollten Sie in Präsenz dabei sein, haben Sie die Möglichkeit, sich mit der Anmeldung vier Workshops auszusuchen.
Sollten Sie online dabei sein, ist eine gesonderte Anmeldung zu den Workshops ist nicht nötig. Sie können immer in jedem Durchgang einen der - wie im Programm angegebenen - Online-Workshops direkt „live“ auswählen.

Workshop 01: **KSC im Fokus: Vom Service-Champion zum Vertriebs-Booster**	Lars Windeln
Workshop 02: **Mobile first -** **Aktuelles rund um die App-Sparkasse**	Stefan Brinkmann
Workshop 03: **Dialogcafé Linda+ Chat und Voice**	Markus Brügger, Michael Harazim
Workshop 04: **Erfolgreich im Outbound - So holen Sie das Maximum aus den neuen Funktionen heraus**	Wiebke Lenzschau, Marion Limburg, Andrea Oeltjendiers
Workshop 05: **Führung im Wandel: Wie Haltung und Systemlogik Entwicklung möglich machen**	Dennis Büchler
Workshop 06: **Erfolgsfaktor Mensch! -** **Wie mache ich mich und mein Team im komplexen KSC-Alltag noch erfolgreicher?**	Jens Freiwald, David Jung
Workshop 07: **Cross-Selling im KSC - Kundenbedürfnisse erkennen und Potenzial identifizieren**	Meike Daßler, Claudia Heiligers

Workshop 08: **Punktlandung statt Leerlauf: Effiziente Kapazitätssteuerung mit dem IAM**	Corinna Gerlach, Markus Koppers
Workshop 09: **KSC der Zukunft**	Melanie Richter
Workshop 10: **Update zur Muster ISP PPS 2.0**	Lukas Bannasch, Anna Katharina Giebel, Susanne Stenert
Workshop 11: **Maximale Akzeptanz von Sprachdialogsystemen (Interactive Voice Response) und KI**	Sebastian Hanfland
Workshop 12: **Coaching/Training am Arbeitsplatz**	Britta Kalvelage, Rüdiger Meyer
Workshop 13: **Hybrid-Beratung 360° -** **Mensch, Technik, Erfolg**	Sandra Edelmann, Marcel Kastner
Workshop 14: **SKP-Vertrieb im KSC**	Deniz Ege Ay, Torsten Grabendorff
Workshop 15: **Microimpulse für In- und Outbounder**	Thorsten Booß
Workshop 16: **Kundenservice neu gedacht**	Stefan Weber
Workshop 17: **KSC+ erfolgreich planen,** **starten und weiterentwickeln**	Thomas Elwart
Workshop 18: **Herausforderungen im Führungsalltag im KSC meistern - Ein Austausch aus der Praxis für die Praxis**	Anja Neubauer
Workshop 19: **Healthy effect -** **Voice Coaching für den Erfolg**	Uwe Schürmann
Workshop 20: **DIE! Künstliche Intelligenz im Vertrieb -** **was uns unterscheidet**	Lars Abraham, Sven Plate
Workshop 21: **Vom Servicekontakt zum** **Vertriebsimpuls ohne Verkaufsdruck**	Sandrine Boutez
Workshop 22: **Dialog Café KSC**	Rabea Diederich-Dyckmanns
Workshop 23: **Multikanale Nachbearbeitung**	Jennifer Nübel
Workshop 24: **Teamspirit im KSC**	Dr. Tim Felten, Alina Gewiß

Workshop 25: **Emotionale Selbstführung - Erfolgreich Führen durch Emotionsmanagement**	Andreas Eilers
Workshop 26: **Volle Power: Mit dem Kapazitätstool im KSC durchstarten: Schrauben, Drehen, Gewinnen!**	Max Paas, Alexander Tomescheit, Marc Wallbach

13:00 - 14:15 Uhr
Mittag-Intermezzo: Auftanken & Austauschen

14:15 - 15:45 Uhr
Workshops (2. Durchgang)

15:45 - 16:15 Uhr
Kaffeepause im Takt: Resonanz & Dialog

16:15 - 17:15 Uhr
Von Vinyl bis Viral: Wie Musik Generationen verbindet
Dr. Pop (Markus Henrik Wyrwich), promovierter Musik- & Medienwissenschaftler, Stand-Up-Comedian u.a. ausgezeichnet mit dem Deutschen Kleinkunstpreis 2026

Ab 17:30 Uhr
United by Music in der Phoenix Lounge der Sparkassenakademie - Der Sound des Abends:
Beats, Bites, Fun & gemeinsame Momente

Tag 2 - 26.11.2026

09:00 - 09:15 Uhr
Zweiter Akt: Die Partitur im Blick, der Dialog im Rhythmus

09:15 - 10:30 Uhr
Ausblick der Finanz Informatik für 2026 ff.
Holger Schmidt & Michael Harazim, Finanz Informatik

10:30 - 11:00 Uhr
Kaffee-Matinee: Dialog & Neue Impulse

11:00 - 12:30 Uhr
Workshops (3. Durchgang)

12:30 - 13:30 Uhr
Mittags-Bridge: Zeit zum Genießen & Vernetzen

13:30 - 15:00 Uhr
Workshops (4. Durchgang)

Ab 15:00 Uhr

Schlussakkord & Zugabe: Was bleibt, was kommt - und wie wir weiter zusammenspielen

ISP-Erfahrungsaustausch - Fachtagung Kunden-Service-Center, Digitales Beratungs-Center und Business-Center (hybrid)

Als digitale Service- und Beratungseinheit mit der ISP beim Kunden punkten
Mittlerweile ist die Nutzung der digitalen Eingangskanäle der Sparkassen für Kunden zur Abwicklung von Service- und Vertriebsanliegen selbstverständlich. Dabei spielt besonders in der Telefonie die gekonnte Bearbeitung des Kundenwunsches mit der Interaktiven-Service-Plattform (ISP) eine entscheidende Rolle. In dieser Fachtagung erfahren Sie, wie Sie mit der ISP professionell agieren sowie beim Kunden überzeugen und welche aktuellen Erkenntnisse im Umgang mit der ISP entscheidend sind. Tauschen Sie sich darüber hinaus mit Fachexperten aus, wie Sie mit der ISP Kundengespräche souverän meistern und wie Sie den Kundenwunsch am Telefon prozessoptimal bearbeiten.

ZIELGRUPPE

Leiter/-innen, Teamkoordinatoren/-innen sowie ISP- Administrator/-innen aus dem Kunden-Service-Center, dem Digitalen Beratungs-Center, dem Business-Centern sowie aus weiteren digitalen Vertriebseinheiten, die in der Sparkasse die Interaktive-Service-Plattform (ISP) der Finanz Informatik einsetzen

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit aktuellen Entwicklungen im Kontext der Interaktiven-Service-Plattform (ISP) der Finanz Informatik.
- Sie erhalten Experten-Infos aus erster Hand und können Best-Practice-Beispiele bewerten.
- Sie sind in der Lage, den effizienten Einsatz der ISP im In- und Outbound sicherzustellen.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeiter/-innen aus Sparkassen, der Finanz Informatik, der Verbände und von Verbundpartnern

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung wird neben der Präsenz-Teilnahme auch in der Online-Variante hybrid angeboten. Wählen Sie zwischen den zwei Zugangswegen zu dieser Veranstaltung:

- lokal am Veranstaltungsort in Dortmund oder
- online im virtuellen Seminarraum (Video und Ton der Plenumsveranstaltung vor Ort sowie ausgewählte Workshops werden live in den virtuellen Raum übertragen).

A. Sollten Sie in Präsenz dabei sein, buchen Sie bitte über den Termin „**Vor Ort-Teilnahme**“.
Hier haben Sie nach Veröffentlichung des Tagungsprogramms auch die Möglichkeit, sich mit der Online-Anmeldung Workshops auszusuchen.
Tagungshotels:
Sofern Sie eine Übernachtung benötigen, können Sie ein Zimmer im direkt neben der

TERMIN(E)

Online-Teilnahme-2702 | 02.06.2027 – 03.06.2027 | virtueller Seminarraum

Vor-Ort-Teilnahme-2402 | 02.06.2027 – 03.06.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage
2 Tage in Präsenz in Dortmund bzw. online im virtuellen Konferenzraum

PREIS

675,00 €
wird noch mitgeteilt

Sparkassenakademie NRW gelegenen Hotel Hampton by Hilton buchen. Bis zum 02.05.2026 haben wir für Sie ein Zimmerkontingent gesichert. Bitte buchen Sie direkt beim Hotel, wählen Sie den Button "Sonderpreise" aus, bestätigen Sie dort die Gruppenkennnummer „90N“ und buchen Sie dann über den Button „Zimmer und Preise prüfen". Alternativ können Sie auch weiterhin beim Hotel per Telefon (0231 9479900) oder per Mail (info@hamptondortmund.de) reservieren. Zur schnelleren Abwicklung nennen Sie dabei bitte den Code "ISP - Erfahrungsaustausch - 90N". Weitere Kooperationshotels der Sparkassenakademie NRW finden Sie auf unserer Internetseite unter Tagungszentrum.

B. Sollten Sie online dabei sein, buchen Sie bitte über den Termin „**Online-Teilnahme**“. Eine gesonderte Anmeldung zu den Workshops ist nicht nötig. Sie können immer in jedem Durchgang ausgewählte Online-Workshops direkt „live“ auswählen.

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Das Programm werden wir nach Abschluss der Planungsphase im Akademieportal online bereitstellen.

Fachtagung Digitales Beratungs-Center (DBC) - Multikanalberatung (hybrid)

Im Digitalen Beratungs-Center bzw. in der Multikanalberatung erfolgreich und leistungsstark agieren
In Sparkassen spielen mittlerweile vertrieblich sowie kundenorientiert ausgerichtete mediale Vertriebseinheiten für Privatkunden eine wesentliche Rolle. Der Fokus liegt je nach Ausprägung auf einer effizienten Servicebereitstellung und Vereinbarung von Terminen über mediale Kanäle bis hin zu einer qualitativ hochwertigen Beratung sowie dem aktiven Produktverkauf. Mit enormen Anstrengungen beschäftigen sich daher viele Sparkassen sowohl mit der Weiterentwicklung etablierter Digitaler Beratungs-Center (DBC) & Direkt-Filialen als auch mit dem Ausbau der Multikanalberatung in bestehenden stationären Beratungs-Centern. Tauschen Sie sich in dieser Tagung mit Fachexperten aus, wie Sie über Ihre medialen Vertriebskanäle erfolgreich den Markt bearbeiten, digitale Prozesse optimal gestalten und multikanalaffine Kunden exzellent beraten.

ZIELGRUPPE

Leiter/-innen und Teamkoordinatoren/-innen von Digitalen Beratungs-Centern, Direkt-Filialen, Kunden-Service-Centern sowie verantwortliche Mitarbeiter/-innen für die Multikanalberatung bestehender stationärer & digitaler Vertriebseinheiten

IHR NUTZEN

- Sie können aktuelle Trends im Digitalen Beratungs-Center und der Multikanalberatung bewerten.
- Sie sind in der Lage, Chancen für einen hochwertigen Service und nachhaltigen Vertrieb im Digitalen Beratungs-Center und in der Multikanalberatung zu nutzen.
- Sie kennen Standards, Prozesse und Verfahren für ein effizientes Agieren im Digitalen Beratungs-Center und der Multikanalberatung.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeiter/-innen aus Sparkassen, der Sparkassenakademie, der Finanz Informatik, der Verbände, der Verpundpartner sowie externe Trainingspartner

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung wird neben der Präsenz-Teilnahme auch in der Online-Variante hybrid angeboten. Wählen Sie zwischen den zwei Zugangswegen zu dieser Veranstaltung:

- lokal am Veranstaltungsort in Dortmund oder
- online im virtuellen Seminarraum (Video und Ton der Plenumsveranstaltung vor Ort sowie ausgewählte Workshops werden live in den virtuellen Raum übertragen).

A. Sollten Sie in Präsenz dabei sein, buchen Sie bitte über den Termin „**Vor Ort-Teilnahme**“.
Hier haben Sie auch die Möglichkeit, nach Veröffentlichung des Tagungsprogramms sich Workshops auszusuchen.

TERMIN(E)

Online-Teilnahme-2702 | 29.09.2027 – 30.09.2027 | virtueller Seminarraum

Vor-Ort-Teilnahme-2701 | 29.09.2027 – 30.09.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage
2 Tage in Präsenz in Dortmund bzw. online im virtuellen Konferenzraum

PREIS

wird noch mitgeteilt

Tagungshotel:
Kooperationshotels der Sparkassenakademie NRW finden Sie auf unserer Internetseite unter Tagungszentrum.

B. Sollten Sie online dabei sein, buchen Sie bitte über den Termin „**Online-Teilnahme**". Eine gesonderte Anmeldung zu den Workshops ist nicht nötig. Sie können immer in jedem Durchgang einen der ausgewählten hybriden Workshops direkt „live" auswählen.

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Nach Abschluss der Planungsphase werden wir das Programm online in unserem Akademieportal veröffentlichen.

Fachtagung Business-Center (BC) - Business-Line (hybrid)

Business-Center / Business-Line - die richtige Adresse für eine digitale und professionelle Beratung gewerblicher Kundengruppen
In der Welt erfolgreich digital agierender Sparkassen spielen ein Business-Center bzw. eine Business-Line für gewerbliche Kundengruppen eine zentrale Rolle. Erfahren Sie im Rahmen dieser Tagung mehr zu zukunftsweisenden Perspektiven und Erkenntnissen aus aktuellen Projekten. Entdecken Sie die neuesten Trends und Innovationen im Business-Center bzw. in der Business-Line. Netzwerken Sie mit Fachexperten und tauschen Sie Best-Practice-Beispiele aus.

ZIELGRUPPE

Leiter/-innen und Teamkoordinatoren/-innen von Business-Centern bzw. in der Business-Line sowie verantwortliche Mitarbeiter/-innen für digitale Vertriebseinheiten im Bereich gewerblicher Kunden

IHR NUTZEN

- Sie können aktuelle Trends im Business-Center bzw. in der Business-Line bewerten.
- Sie sind in der Lage, Chancen für einen hochwertigen Service und nachhaltigen Vertrieb im Business-Center / Business-Line zu nutzen.
- Sie kennen Standards, Prozesse und Verfahren für ein effizientes Agieren im Business-Center bzw. in der Business-Line.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeiter/-innen aus Sparkassen, der Sparkassenakademie, der Finanz Informatik, der Verbände, der Verbundpartner sowie externe Trainingspartner

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung wird neben der Präsenz-Teilnahme auch in der Online-Variante hybrid angeboten. Wählen Sie zwischen den zwei Zugangswegen zu dieser Veranstaltung:

- lokal am Veranstaltungsort in Dortmund oder
- online im virtuellen Seminarraum (Video und Ton der Plenumsveranstaltung vor Ort sowie ausgewählte Workshops werden live in den virtuellen Raum übertragen).

A. Sollten Sie in Präsenz dabei sein, buchen Sie bitte über den Termin „**Vor Ort-Teilnahme**“.
Hier haben Sie auch die Möglichkeit, nach Veröffentlichung des Tagungsprogramms sich Workshops auszusuchen.
Kooperationshotels der Sparkassenakademie NRW für eine geplante Hotelreservierung finden Sie auf unserer Internetseite unter Tagungszentrum in der Rubrik Übernachtung.

B. Sollten Sie online dabei sein, buchen Sie bitte über den Termin „**Online-Teilnahme**“.
Eine gesonderte Anmeldung zu den Workshops ist nicht nötig. Sie können immer in jedem Durchgang einen der ausgewählten hybriden Workshops direkt „live“ auswählen.

TERMIN(E)

Online-Teilnahme-2702 | 12.10.2027 – 13.10.2027 | virtueller Seminarraum

Vor-Ort-Teilnahme-2701 | 12.10.2027 – 13.10.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

wird noch mitgeteilt

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Nach Abschluss der Planungsphase werden wir das Programm online in unserem Akademieportal veröffentlichen.

Fachtagung Digitaler Vertrieb

Diese Tagung zeigt Chancen und Herausforderungen in einer zunehmend vernetzten Vertriebslandschaft für den digitalen Vertrieb. AlsTeil unseres kontinuierlichen Bestrebens, Wissen, Erfahrungen und Best-Practices zu teilen, informieren wir Sie über die neuesten Trends, Strategien und Tools im digitalen Vertrieb und bieten den Raum für intensive Diskussionen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/innen im Vertriebsmanagement und in der Vertriebssteuerung, aus Unternehmensentwicklung, dem Produktmanagement Internet-Filiale sowie aus dem Innovationsmanagement

IHR NUTZEN

- Sie erhalten strategische und fachliche Impulse zur sukzessiven Weiterentwicklung im digitalen Vertrieb.
- Sie beleuchten praxisrelevante Zukunftsideen für die Weiterentwicklung Ihres Hauses.
- Sie bekommen exklusive Einblicke in die digitalen Vertriebsaktivitäten der S-Finanzgruppe.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Expertinnen und Experten aus der Sparkassen-Finanzgruppe und zum Themenbereich "Digitaler Vertrieb"

TERMIN(E)

01.09.2027 – 02.09.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

745,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Thorsten Meier
0231 22240-762
thorsten.meier@ska.nrw

Programm/Inhalt

Die konkreten Inhalte befinden sich noch in der Abstimmung und werden diese noch mit einer Akademieinformation veröffentlichen.

Tagung KI-Forum

Mit dem KI-Forum bieten wir interessierten Kolleginnen und Kollegen die ideale Plattform, um sich über den aktuellen und künftigen Einsatz von Künstlicher Intelligenz in der Sparkassen-Finanzgruppe zu informieren und auszutauschen. Erfahren Sie mehr über laufende Projekte, praxisnahe Anwendungen und strategische Entwicklungen.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte und Fachexpertinnen und Fachexperten, die sich mit dem Themenfeld KI in der Sparkasse befassen

IHR NUTZEN

- Sie kennen konkrete Anwendungsbeispiele und Ansätze, die Sie in Ihren Arbeitsalltag integrieren können.
- Sie sind informiert über die neuesten Entwicklungen, Strategien und Potenziale von KI inner- und außerhalb der Sparkassen-Finanzgruppe.
- Sie tauschen Sie sich mit KI-Expertinnen und KI-Experten aus und vernetzen sich mit- und untereinander.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeiter/-innen des RSGV, des SVN & des SVWL, des DSGV, der Finanz Informatik, des Deutschen Sparkassenverlags, der Verbundpartner und weitere KI-Fachexpertinnen und KI-Fachexperten

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung bieten wir in Kooperation mit der Sparkassenakademie Niedersachsen an. Sie wird 2027 in Hannover durchgeführt. Für weitere Informationen (z. B. Inhalte, Termin/e sowie Preis) und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen:
Hier klicken

Wenn Sie sich bisher noch nicht für das Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen registriert haben, so können Sie formlos über die E-Mail-Adresse akademiemail@svn.de oder telefonisch (Tel.: 0511 3603-501) einen Zugang beantragen.

TERMIN(E)

27.09.2027 – 28.09.2027 | Sparkassenakademie Niedersachsen (ausgebucht)

DAUER

1,5 Tage

PREIS

wird noch mitgeteilt

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Wir werden das Programm mit einer Akademieinfo und im Akademieportal nach Abschluss der Planungsphase online bereitstellen.

Wissensaustausch und Vernetzung: Das Forum bietet eine Möglichkeit für KI-Fachexperten/-innen ihr Wissen und ihre Erfahrungen auszutauschen und sich gegenseitig zu vernetzen.

Integration von KI in die Sparkasse: Das Forum soll dazu beitragen, KI-basierte Lösungen und Anwendungen in den Sparkassen effektiv einzuführen und zu nutzen, um Prozesse zu optimieren und Mehrwert zu schaffen.

Förderung von Innovationen: Das Forum soll als Katalysator für die Entwicklung neuer Ideen und Innovationen im Bereich KI dienen.

Netzwerktreffen KI-Manager/-innen

Im Rahmen des Netzwerktreffens wird ausreichend Gelegenheit geboten, sich über aktuelle KI-Themen der Sparkassen-Finanzgruppe (SFG) zu informieren sowie sich mit Kolleginnen und Kollegen auszutauschen. Am Vormittag erwarten die Teilnehmenden Vorträge seitens der Finanz Informatik, des Deutschen Sparkassenverlags GmbH sowie aus dem KISPA-Projekt, die ein Update über die aktuellen Entwicklungen innerhalb der Gruppe geben. Hierdurch wird der neueste Wissensstand vermittelt und ein Einblick in die relevanten Themen sowie die perspektivischen Entwicklungen für 2027 gegeben. Der Fokus auf aktueller Input, Austausch und der Vernetzung.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die in der Hauptverantwortung das Thema Künstliche Intelligenz (KI) bereits übernommen haben oder perspektivisch übernehmen werden

IHR NUTZEN

- Durch Vorträge von unseren Partnerunternehmen und Dienstleistern erhalten die Teilnehmenden einen Überblick über die neuesten technologischen, regulatorischen und marktbezogenen Entwicklungen im KI#Umfeld – ein Wissensvorsprung, der ihnen hilft, Trends frühzeitig zu erkennen und gezielt in ihre Sparkasse zu integrieren.
- Der Austausch mit Kolleginnen und Kollegen aus anderen Sparkassen sowie die Besuche an den fachlichen Marktständen führen zu neuen Kontakten und inspirierenden Best#Practice#Beispielen, die das eigene Arbeiten mit KI nachhaltig bereichern. Es entsteht ein greifbarer Praxis#Bezug, der den Teilnehmenden hilft, bereits heute konkrete Projekt#Ansätze in ihrem Haus zu planen und umzusetzen.
- Die Teilnehmenden erhalten ein klares Bild davon, wie die Rolle „KI#Manager“ die strategische Steuerung von KI in ihrer Sparkasse unterstützt und welche Schnittstellen zu anderen Funktionen dabei besonders wichtig sind. Sie erarbeiten gemeinsam erste Ideen für die Weiterentwicklung ihrer KI#Governance und definieren konkrete nächste Schritte, die die nachhaltige KI#Adoption in ihrer Sparkasse vorantreiben.

TERMIN(E)

1. Quartal 2027

DAUER

1 Tag

PREIS

wird noch mitgeteilt

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Wir werden das Programm mit einer Akademieinfo und im Akademieportal nach Abschluss der Planungsphase online bereitstellen.

Forum Social Media für Sparkassen

Was kommt nach der „guten, alten Social-Media-Arbeit"?
Seit 11 Jahren verfolgt das Forum Social Media die spannende Entwicklung der sozialen Medien und ihrer Einbettung in die Sparkassenwelt. Die Einführung, insbesondere der generativen KI mittels LLM, scheint die Social-Media-Arbeit zu revolutionieren.

ZIELGRUPPE

Alle Mitarbeiter/-innen, die in der praktischen und strategischen Umsetzung in der Kommunikation mit Social Media unterwegs sind

IHR NUTZEN

- Sie erhalten gewinnbringende Impulse für die Social-Media-Präsenz.
- Sie gewinnen Orientierungs-, Struktur- und Strategiewissen zu neuen Entwicklungen.
- Sie bekommen konkrete Praxisbeispiele aus Sparkassen und blicken über den Tellerrand der Sparkasse hinaus.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

siehe Programm/Inhalt

HINWEIS(E)

Das Forum Social Media findet in Dortmund im Tagungszentrum der Sparkassenakademie NRW statt. Am **Montag, den 30.11.2026** gibt es einen **Abendempfang/Warm-up zum Netzwerken und Austauschen** mit einem Buffet. Am **Dienstag, den 01.12.2026** findet das **Forum** von 09:00 Uhr bis ca.16:30 Uhr statt.

Tagungshotel
Sofern Sie eine Vorübernachtung benötigen, können Sie ein Zimmer im direkt neben der Sparkassenakademie NRW gelegenen Hotel Hampton by Hilton buchen. Bis zum 01.11.2026 haben wir für Sie hier ein Zimmerkontingent reserviert. Bitte buchen Sie direkt beim Hotel:
https://www.hilton.com/de/hotels/dtmdhhx-hampton-dortmund-phoenix-see/

Wählen den Button "Sonderpreise" aus, geben Sie dort die Gruppenkennnummer 94I ein und buchen dann über den Button "Zimmer & Preise prüfen". Alternativ können Sie beim Hotel per Telefon (0231 9479900) oder per Mail (akademie@hamptondortmund.de) reservieren. Zur schnelleren Abwicklung nennen Sie bei der Reservierung bitte den Code "Forum Social Media für die Sparkassen - Gruppenkennung 94I".
Weitere Kooperationshotels der Sparkassenakademie NRW finden Sie auf unserer Internetseite unter Tagungszentrum.

TERMIN(E)

01.12.2026 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag
09:00 - 16:30 Uhr / optional Vorabendempfang

PREIS

475,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Thorsten Meier
0231 22240-762
thorsten.meier@ska.nrw

Programm/Inhalt

Start am Montag, den 30.11.2026 ab 19:00 Uhr mit einem Warm-up und Abendbuffet zum Kennenlernen, Austauschen und Netwerken

Ort: Mu-Kii, Am Kai 8, 44263 Dortmund (400 m von der Akademie)

Dienstag, 01.12.2026

09:00 - 09:10 Uhr	**Begrüßung und Ablauf** Dr. Carsten Kolbe, Dr. Kolbe Kommunikation
09:10 - 10:10 Uhr	**Generative KI in der digitalen Kommunikation** Prof. Fabian Sippel, AI Institut, CEO klartxt
10:10 - 11:10 Uhr	**Recht und KI - was wir wissen sollten!** Dr. Mortiz Indenhuck, Rechtsanwalt Lindenpartners
11:10 - 11:30 Uhr	**Kaffeepause**
11:30 - 12:30 Uhr	**KI im Social-Media-Alltag: effiziente Workflows und Praxisberichte für Sparkasse** Nadine Fabini (Podukmanagerin Communication Tools & Solutions) und Franziska Guddat (Social Media Managerin, Newsdesk&Content), Newsroom
12:30 - 13:30 Uhr	**Mittagspause**
13:30 - 15:35 Uhr	**Social-Media-Praxis im Karussell/Ask me anything** Drei Stationen á 60 Minuten = 20 Minuten Impuls und Kennenlernen + 40 Minuten Diskussion/Erkenntnisse, 5 Minuten Raumwechsel **Station 1:** **"Die Rote Bank: Kundennähe als Social-Media-Strategie"** Kristina Biermann, Anja Pottmeier und Justina Renkel, Sparkasse Neuss **Station2:** **"User Generated Content (UGC) als Social Performance Boost"** Laila Takni und Sebastian Franz, Haspa **Station 3:** **"Wie kann der Einsatz von Social Media die interne Kommunikation verbessern und Mitarbeiter/-innen zu eigenen Influencern werden lassen?"** N.N.
15:45 - 16:00 Uhr	**Kaffeepause**
16:00 - 16:20 Uhr	**"Wohin entwickelt sich die Social-Media-Kommunikation der Sparkassen im KI-Zeitalter?"** (Podiumsdiskussion) Dr. Carsten Kolbe, Dr. Kolbe Kommunikation
ab ca. 16:20 Uhr	**Verabschiedung und Ende des Forums**

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

15 MEDIALER UND DIGITALER VERTRIEB

Fachseminare / Zertifikatsprogramme

Zertifikatsprogramm Medialer Vertrieb - Internetmanagement

In Sparkassen gehört das Internet im Rahmen einer modernen Multikanalstrategie zu einem akzeptierten Vertriebsweg. Dabei ist es im digitalen Zeitalter für die Sicherstellung der Wettbewerbsfähigkeit wichtig, neue sowie innovative Informations- und Kommunikationsmöglichkeiten cross-medial zu nutzen sowie Kunden für den Umgang mit Online-Medien zu begeistern. Dies erfordert aber auch qualifizierte Mitarbeiter/-innen mit dem nötigen Know-how. In diesem Zertifikatsprogramm wird diese Kompetenz - stets abgestimmt auf die aktuellen Strategien und Web-Technologien - aufgebaut.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Medialer Vertrieb, Electronic Banking, Marketing und dem Internetmanagement

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit der betriebswirtschaftlichen Betrachtung und der marketingspezifischen Ausrichtung des Vertriebskanals Internet sowie dessen Integration in die Ablaufprozesse der Sparkasse.
- Sie sind in der Lage, webbasiertes sowie sicherheitsspezifisches IT-Know-how in der Praxis anzuwenden.
- Sie können Rechtsfragen qualifiziert beantworten, mediale Bankleistungen vertriebsorientiert platzieren und Internetprojekte ergebnisorientiert managen.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Kenntnisse des aktuell eingesetzten Content-Management-Systems
- Praxiserfahrungen

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeiter/-innen von Sparkassen, der Sparkassenverbände sowie externe Referenten/-innen

HINWEIS(E)

Das Zertifikatsprogramm ist modular aufgebaut und wird in einer idealen Mischung von Präsenz- und Online-Veranstaltungen mit Unterstützung von Selbstlernmedien zum Eigenstudium (E-Learnings) durchgeführt. Die einzelnen Bausteine können individuell - je nach Tätigkeitsfeld und Kenntnisstand - besucht werden. Sofern einzelne Bausteine bereits in den vergangenen 2 Jahren belegt wurden, können noch fehlende Bausteine nachgeholt werden, um an einer abschließenden Lernerfolgskontrolle teilzunehmen. Nach erfolgreichen Abschluss sind Sie berechtigt, den Titel "**Internetmanager/-in|Sparkassenakademie NRW**" zu tragen.

TERMIN(E)

Nr.27 | 01.04.2027 – 10.09.2027 | Sparkassenakademie NRW

E-Learning 15.400 in der Zeit (01.04. - 02.05.2027)
Präsenz-Modul 15.200 (03.05.2027)
Präsenz-Modul 15.400 (04.05.2027)
Präsenz-Modul 15.600 (05.05.2027)
Präsenz-Modul 15.210 (06.05.2027)
Online-Modul 15.610 (02.06.2027)
Online-Modul 15.420 (15.06.2027)
Online-Modul 15.800 (22.06.2027)
Online-Modul 15.260 (05.07. - 06.07.2027)
Präsenz-Modul 15.305 (07.09.2027)
Präsenz-Modul 15.250 (08.09. - 10.09.2027)
Web Based Training in der Zeit (03.05. - 10.09.2027)

DAUER

15 Tage
Die Gesamt-Lernzeit von mind. 15 Tagen umfasst:

- 8 Tage Präsenz-Module
- 5 Tage Online-Module
- ca. 10 Stunden E-Learning
- Lernzeit für die Transferaufgaben
- 1 Tag Lernerfolgskontrolle

PREIS

4.350,00 €

KONTAKT

Ihre Lernreise: Zertifikatsprogramm Medialer Vertrieb - Internetmanagement

Start	**Online-Marketing - Basics**	**Medialer Vertrieb - Organisation, Prozesse und**	**Online-Marketing - Erfolgreicher Vertrieb in digitalen**
GO	6,0 Stunde(n)	1 Tag	1 Tag
	E-Learning	Seminar	Seminar
Grundlagen der Internet-Sicherheit	**Internetsteuerung - Online-Controlling und zielgruppengere**	**Vertriebs- /Konzeptphase**	**Transferphase 1 - anwenden, reflektieren und**
1 Tag	1 Tag	individuelle Dauer	individuelle Dauer
Seminar	Seminar	Selbstlernen	Selbstlernen
Internet und eCommerce - Rechtsfragen und	**Grundlagen Social Media-Kommunikation**	**Projektmanagement im Medialen Vertrieb - planen,**	**Internetgerechtes Texten - Mehr Erfolg durch**
1 Tag	1 Tag	2,0 Tage	1 Tag
Seminar	Seminar	Seminar	Seminar
Transferphase 2 - anwenden, reflektieren und	**Digitale Kompetenz im Multikanalvertrieb: Umsetzungstipps**	**Präsentieren - die Grundlagen**	**Präsentieren - Persönlich, souverän und**
individuelle Dauer	1 Stunde(n)	1 Stunde(n)	1 Stunde(n)
Selbstlernen	E-Learning	E-Learning	E-Learning

ANMELDUNG

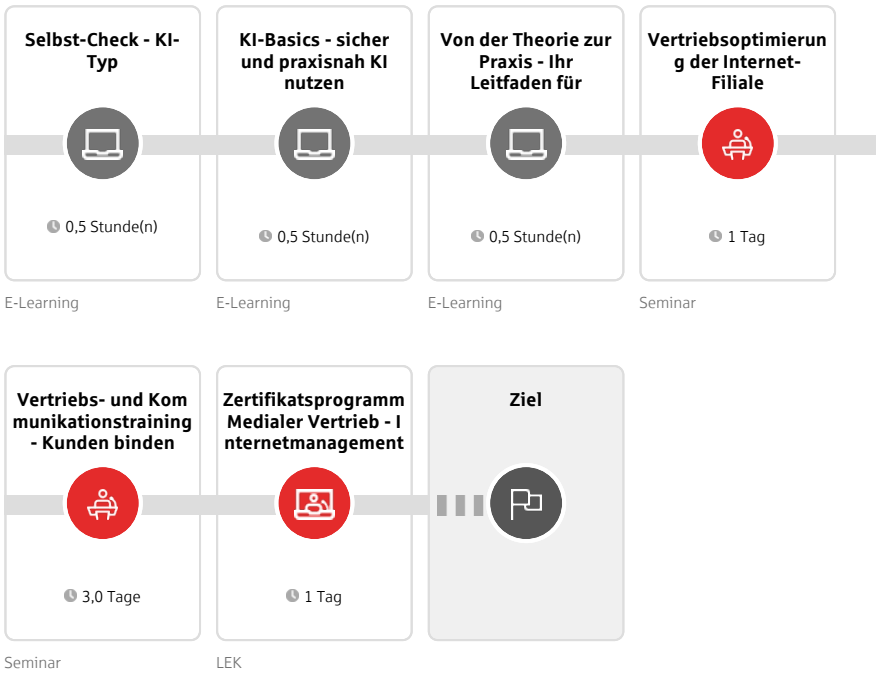


Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw


Selbst-Check - KI-Typ
0,5 Stunde(n)
E-Learning
KI-Basics - sicher und praxisnah KI nutzen
0,5 Stunde(n)
E-Learning
Von der Theorie zur Praxis - Ihr Leitfaden für
0,5 Stunde(n)
E-Learning
Vertriebsoptimierung der Internet-Filiale
1 Tag
Seminar
Vertriebs- und Kommunikationstraining - Kunden binden
3,0 Tage
Seminar
Zertifikatsprogramm Medialer Vertrieb - Internetmanagement
1 Tag
LEK
Ziel

Programm/Inhalt

Präsenz- & Online-Module

- Medialer Vertrieb - Organisation, Prozesse und Aktuelles (15.200)
- Online-Marketing - Erfolgreicher Vertrieb in digitalen Kanälen (15.400) inkl. vorgeschaltetem E-Learning
- Grundlagen der Internet-Sicherheit (15.600)
- Internet und eCommerce - Rechtsfragen und Lösungsalternativen (15.610) (online)
- Internetgerechtes Texten in der Internet-Filiale - Mehr Erfolg durch Professionalität (15.420) (online)
- Grundlagen Social Media (15.800) (online)
- Projektmanagemen im Medialen Vertrieb - planen, realsieren und steuern von Projekten (15.260) (online) inkl. vorgeschaltetem E-Learning
- Internetsteuerung - Online-Controlling und zielgruppengerechte Reports (15.210)
- Vertriebsoptimierung der Internet-Filiale (15.305)
- Vertriebs- und Kommunikationstraining - Kunden binden und für den Medialen Vertrieb gewinnen (15.250)

Bitte entnehmen Sie weitere Informationen zu den Bausteinen den jeweiligen Angebotsbeschreibungen.

Web Based Trainings

- Online-Marketing - Basics (15.400-1)
- Digitalziele (15.950)
- Künstliche Intelligenz in der Sparkassen (15.435-1, 15.435-2 & 15.436-2)
- Präsentieren - die Grundlagen (57.215)
- Präsentieren - Persönlich, souverän und professionell (57.216)

Transferaufgaben

- Transferphase zwischen den Modulen - anwenden, reflektieren und vertiefen der vermittelten Inhalte (15.100)
- Sie erhalten zu Beginn die Aufgabe, eine Vertriebs-/Konzeptarbeit im Laufe Ihres Zertifikatsprogramms zu erstellen. Das Thema können Sie auf Basis der vermittelten Inhalte selbst wählen. Es sollte eine reale Situation der Sparkasse widerspiegeln und dabei einer definierten Zielgruppe (z. B. Vorstand oder Fachabteilung) die Fragen beantworten: Wo steht die Sparkasse beim ausgewählten Themenschwerpunkt (Ausgangssituation)? Was will die Sparkasse erreichen (Handlungsfelder)? Und was muss sie dafür machen (Lösungen)?

Lernerfolgskontrolle

- Der aktuelle Kenntnisstand der in den Zertifikatsprogrammbausteinen vermittelten Inhalte des Jahres 2027 wird in der Lernerfolgskontrolle vorausgesetzt.
- Das Zertifikatsprogramm wird mit einer einer lehrgangsintegrierten Lernerfolgskontrolle in der Zeit vom 08. - 10.09.2027 abgeschlossen. Sie stellen Ihre Vertriebs-/Konzeptarbeit in einer ca. 10-minütigen Präsentation (Umfang 8 – 12 inhaltliche Folien) dar. Nach bestandener Lernerfolgskontrolle erhalten die Teilnehmer/-innen ein Zertifikat.

Zertifizierte/-r KI-Manger/-in (Hochschulzertifikat)

Das Zertifikatsprogramm vermittelt alle wichtigen generalistischen Kenntnisse, um den Einsatz von KI-Anwendungen im Unternehmen systematisch zu planen, zu steuern und zu realisieren. Es vertieft das Wissen, zeigt die erforderlichen Kompetenzen auf und bereitet auf die Koordination interdisziplinärer Teams vor. Es vermittelt praxisnah, wie Bedarf ermittelt, Strategien entwickelt und Projekte umgesetzt werden.

ZIELGRUPPE

Verantwortliche für das Thema Künstliche Intelligenz und Digitalisierung - idealerweise mit erster einschlägiger Berufserfahrung in Digitalisierungs- oder Transformationsprojekten - wie z. B. KI-Manager/-innen, KI-Officer, KI-Product Owner und Projektleiter/-innen, die eine KI-Strategie entwickeln und erste Pilotprojekte in Unternehmen einsetzen

IHR NUTZEN

- Sie haben die nötigen Kenntnisse, um den Einführungsprozess von KI-Anwendungen im Unternehmen systematisch zu planen, zu steuern und umzusetzen.
- Sie wissen, welche strategischen Perspektiven Künstliche Intelligenz für Ihr Unternehmen eröffnet.
- Sie können einschätzen, welche Anwendungen und Anwendungsfelder für Sie relevant sind.
- Sie kennen die wesentlichen aktuellen Entwicklungstrends im Themenfeld Künstliche Intelligenz.
- Sie verfügen über fundierte Entscheidungsgrundlagen für die weitere Beschäftigung mit dem Thema KI.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Kai Heddergott, Heddergott Kommunikationsberatung
  Langjährige Erfahrungen in der Online-Kommunikation sowie in der Beratung u. a. von Sparkassen bei der Digitalisierung, Künstlicher Intelligenz, Social Media-Nutzung, Inhaber der Heddergott Kommunikationsberatung
- Martin Friedrich, Fraunhofer-Institut
  seit Mai 2012 Senior Scientist am Fraunhofer-Institut in Dortmund, wo er Industrie- und Forschungsprojekte leitet und Data Science sowie KI-Modelle zur Ergebniserarbeitung einsetzt. Parallel dazu engagiert er sich seit 2019 als KI-Trainer im Mittelstand Digital Zentrum Ruhr-OWL, berät Unternehmen zu KI und Digitalisierung und leitet Workshops und Vorträge.
- Astrid Christofori
  Freiberufliche Rechtsanwältin, Mediatorin und Dozentin für Urheberrecht, Wettbewerbsrecht und internationales Wirtschaftsrecht

TERMIN(E)

04.11.2026 – 04.12.2026 | virtueller Seminarraum

Online-Modul 1 (04.11.2026)
Online-Modul 2 (11.11.2026)
Online-Modul 3 (12.11.2026)
Online-Modul 4 (16.11.2026)
Online-Modul 5 (18.11.2026)
Online-Modul 6 (19.11.2026)
Online-Modul 7 (23.11.2026)
Online-Modul 8 (24.11.2026)
Online-Prüfung (03.12. - 04.12.2026)

05.03.2027 – 16.04.2027 | virtueller Seminarraum

Online-Modul 1 (05.03.2027)
Transferphase nach Modul 1 (05.03. - 11.03.2027)
Online-Modul 2 (11.03.2027)
Transferphase nach Modul 2 (11.03. - 12.03.2027)
Online-Modul 3 (12.03.2027)
Transferphase nach Modul 3 (12.03. - 18.03.2027)
Online-Modul 4 (18.03.2027)
Transferphase nach Modul 4 (18.03. - 19.03.2027)
Online-Modul 5 (19.03.2027)
Transferphase nach Modul 5 (19.03. - 25.03.2027)
Online-Modul 6 (25.03.2027)
Transferphase nach Modul 6 (25.03. - 01.04.2027)
Online-Modul 7 (01.04.2027)
Transferphase nach Modul 7 (01.04. - 02.04.2027)
Online-Modul 8 (02.04.2027)
Transferphase und Konzepterstellung (02.04. - 15.04.2027)
Mündliche Prüfung (15.04. - 16.04.2027)

02.06.2027 – 30.06.2027 | virtueller Seminarraum

Online-Modul 1 (02.06.2027)
Transferphase nach Modul 1 (02.06.

HINWEIS(E)

Das Zertifikatsprogramm ist modular aufgebaut und wird in einer idealen Mischung von Online-Veranstaltungen mit Unterstützung von Selbstlernmedien zum Eigenstudium durchgeführt. Es wird mit einer Prüfung und **mit Zertifikat der Hochschule für Finanzwirtschaft und Management** abgeschlossen. Nach erfolgreichem Abschluss sind Sie berechtigt, den Titel **"Zertifizierte/-r KI-Manager/-in | HFM"** zu tragen.

Bitte buchen Sie die Veranstaltung über die Angebotsnummer M1.100:
https://portal.sparkassenakademie-nrw.de/ecadia/pub/Zertifikatsprogramm-KI-Manager-in-zertifiziert-dur/id/M1.100

- 04.06.2027)
Online-Modul 2 (04.06.2027)
Transferphase nach Modul 2 (04.06. - 10.06.2027)
Online-Modul 3 (10.06.2027)
Transferphase nach Modul 3 (10.06.2027)
Online-Modul 4 (11.06.2027)
Transferphase nach Modul 4 (11.06. - 16.06.2027)
Online-Modul 5 (16.06.2027)
Transferphase nach Modul 5 (16.06. - 17.06.2027)
Online-Modul 6 (17.06.2027)
Transferphase nach Modul 6 (17.06. - 21.06.2027)
Online-Modul 7 (21.06.2027)
Transferphase nach Modul 7 (21.06. - 22.06.2027)
Online-Modul 8 (22.06.2027)
Transferphase und Konzepterstellung (22.06. - 29.06.2027)
Mündliche Prüfung (29.06. - 30.06.2027)

04.11.2027 – 14.12.2027 | virtueller Seminarraum

Online-Modul 1 (04.11.2027)
Transferphase nach Modul 1 (04.11. - 11.11.2027)
Online-Modul 2 (11.11.2027)
Transferphase nach Modul 2 (11.11. - 12.11.2027)
Online-Modul 3 (12.11.2027)
Transferphase nach Modul 3 (12.11. - 18.11.2027)
Online-Modul 4 (18.11.2027)
Transferphase nach Modul 4 (18.11. - 19.11.2027)
Online-Modul 5 (19.11.2027)
Transferphase nach Modul 5 (19.11. - 25.11.2027)
Online-Modul 6 (25.11.2027)
Transferphase nach Modul 6 (25.11. - 26.11.2027)
Online-Modul 7 (26.11.2027)
Transferphase nach Modul 7 (26.11. - 01.12.2027)
Online-Modul 8 (01.12.2027)
Transferphase und Konzepterstellung (01.12. - 14.12.2027)

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

15 MEDIALER UND DIGITALER VERTRIEB
Künstliche Intelligenz (KI)
Angebots-Nr.: 15.160

Ihre Lernreise: Zertifizierte/-r KI-Manger/-in (Hochschulzertifikat)

Start GO	**Online-Modul 1 - Künstliche Intelligenz (KI) als** 1 Tag Webinar	**Transferphase nach Modul 1 - anwenden,** 3,0 Tage Selbstlernen	**Online-Modul 2: Säulen des Tätigkeitsfelds: KI-** 1 Tag Webinar
Transferphase nach Modul 2 - anwenden, individuelle Dauer Selbstlernen	**Online-Modul 3: Grundlagen Künstlicher** 1 Tag Webinar	**Transferphase nach Modul 3 - anwenden,** individuelle Dauer Selbstlernen	**Online-Modul 4: Strategischer Wettbewerbsvorteil** 1 Tag Webinar
Transferphase nach Modul 4 - anwenden, individuelle Dauer E-Learning	**Online-Modul 5: Datenmanagement** 1 Tag Webinar	**Transferphase nach Modul 5 - anwenden, vertiefen** individuelle Dauer Selbstlernen	**Online-Modul 6: Gesetzliche Grundlagen für den** 1 Tag Webinar
Transferphase nach Modul 6 - anwenden, individuelle Dauer E-Learning	**Online-Modul 7: Mit der KI kommunizieren und** 1 Tag Webinar	**Transferphase nach Modul 7 - anwenden,** individuelle Dauer E-Learning	**Online-Modul 8: Digitales Zusammenarbeiten** 1 Tag Webinar

Mündliche Prüfung (13.12. - 14.12.2027)

DAUER

80 Stunden
Gesamtdauer

- 60 Zeit-Std. Online-Module jeweils von 08:30 - 16:00 Uhr
- 20 Zeit-Std. Selbstlernphase
- Abschlussprüfung (Projektpräsentation)

PREIS

2.995,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG

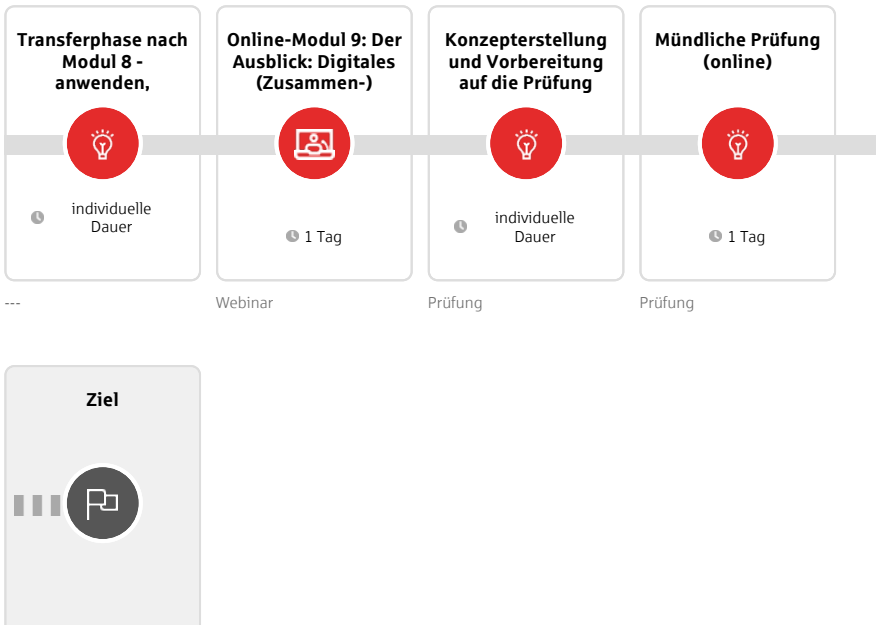


Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw


Transferphase nach Modul 8 - anwenden,
individuelle Dauer

Online-Modul 9: Der Ausblick: Digitales (Zusammen-)
1 Tag
Webinar
Konzepterstellung und Vorbereitung auf die Prüfung
individuelle Dauer
Prüfung
Mündliche Prüfung (online)
1 Tag
Prüfung
Ziel

Programm/Inhalt

Künstliche Intelligenz (KI) als transformatives Technologie- und Anwendungsfeld

- Künstliche Intelligenz als vierte digitale Welle
- Anwendungsfelder künstlicher Intelligenz

Säulen des Tätigkeitsfelds: KI-Management als Aufgabe und Prozess

- Bedarfsermittlung vornehmen
- KI-Readiness des Unternehmens identifizieren
- Projekt- und Changemanagement aufsetzen
- Notwendigkeit des Kompetenzausbaus identifizieren
- Rechtliche Rahmenbedingungen identifizieren
- Datenschutz und Ethik
- Performance Monitoring & Evaluation definieren
- KI-Management als interdisziplinäre Aufgabe

Grundlagen Künstlicher Intelligenz

- Entwicklungsgeschichte Künstlicher Intelligenz
- Grundlegende technologische Verfahren
- Machine Learning verstehen
- Generative KI: Sprach- und Bildmodelle

Strategischer Wettbewerbsvorteil von Künstlicher Intelligenz

- Elemente einer KI-Strategie
- Strategischer und technischer Wettbewerbsvorteil durch KI
- KI-Strategie-Typen

Datenmanagement

- Grundlagen der Datenanalyse
- Programmiersprachen für Datenanalyse und Machine Learning

Gesetzliche Grundlagen für den Einsatz von KI

- EU AI Act als Rechtsrahmen
- Datenschutz, Betriebsgeheimnisse, Vertragsrecht
- KI-Guideline, Vertragsrecht, Markenrechte
- Urheberrecht, Nutzungsrecht, Persönlichkeitsrechte
- Ethische Aspekte: Transparenz, Verzerrungseffekte, Nachhaltigkeit

Mit der KI kommunizieren: Natürliche Spracheingabe richtig anwenden

- Prompten als Kulturtechnik des 21. Jahrhunderts
- Prompt-Training

KI-Management als Prozess: Implementierung von KI-Anwendungen

- von der Bedarfsermittlung zum zielorientierten Konzept-Outline
- Projektmanagement
- Schulung & Kompetenzausbau: KI-Wissens- und Trainingsbedarfe identifizieren und abdecken
- Compliance und Rechtliches
- Auswahl und Bewertung von Angebotsformen generativer KI
- Projektbezogenes Datenmanagement
- Umsetzung der KI-Roadmap
- Monitoring und Evaluation

Der Ausblick: Digitales (Zusammen)Arbeiten im Zeitalter der Künstlichen Intelligenz

- Integration von Suchmaschinen und generativer KI
- Integration generativer KI in Standard-Instrumente und Software-Umgebungen für die Inhalteproduktion, die Datenverarbeitung und die Unternehmenskommunikation
- KI als Querschnittskompetenz in unterschiedlichen Branchen, Tätigkeitsfeldern und Gewerken

Transferaufgaben

- Transferphase zwischen den Modulen - anwenden, reflektieren und vertiefen der vermittelten Inhalte
- zum Erlangen des Zertifikats ist die Bearbeitung einer Fallstudie mit anschließender Konzept-/Projektpräsentation für die Anwendung und Strategieumsetzung von Anwendungen mit Künstlicher Intelligenz erforderlich

Prüfung

Das Zertifikatsprogramm wird mit einer Prüfung abgeschlossen. Sie besteht aus einer Konzeptarbeit nebst deren Präsentation und Fachgespräch.

Termin: Präsentation und Fachgespräch 10.10.2025

Details zur Prüfung:

Vorbereitung Prüfung/Präsentation eines KI-Praxisobjekts

- Gliederung der Prüfungspräsentation
- Beispiele für Prüfungsthemen und die Aufbereitung als Präsentation
- Prüfungsanforderungen und Bewertungskriterien
- Repetitorium der Kursinhalte
- Tipps für die Online-Präsentation (Tools, Gestaltung, roter Faden)

Mündliche Prüfung:

- Live-Präsentation (vor allen Teilnehmer/-innen)
- Einzelbesprechungen und Mitteilung des individuellen Ergebnisses

Nach bestandener Prüfung erhalten die Teilnehmer/-innen ein Zertifikat der Hochschule für Finanzwirtschaft und Management.

Trainingsprogramm Multikanalberater/-in

ZIELGRUPPE

Privatkunden- und Individualkundenberater/-innen oder Sparkassenfachwirte/-innen, die neben ihrer bankfachlichen und vertrieblichen Qualifizierung um ihre Mediale-Kompetenz professionalisieren möchten

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Chancen sowie Herausforderungen des Multikanal-Vertriebs und bauen Ihre Multikanalaffinität systematisch aus.
- Sie sind in der Lage, mediale Kontakte mit Kunden konsequent zu nutzen und Online-Beratungssituationen professionell zu meistern.
- Sie können Videoberatungen gekonnt führen und Ihre Telefonkommunikation weiter verbessern.

HINWEIS(E)

Im Rahmen des Projektes OptiMa hat der Status-Check "MKB" bei den Sparkassen u. a. ergeben, dass neben der vertrieblichen Aktivierung und der Bereitstellung der digitalen Abschlussprozesse, die Schaffung der personellen Voraussetzung insbesondere die Stärkung des Wissens & Wollens der Mitarbeiter/-innen von enormer Bedeutung für eine erfolgreiche Multikanalberatung ist. Mit diesem Trainingsprogramm bieten wir Ihnen ein modulares Konzept, welches Sie je nach Ihrer spezifischen Qualifizierungsnotwendigkeiten flexibel auf Ihr Haus zugeschneiden können. Sprechen Sie uns an! Wir wählen mit Ihnen gerne gemeinsam die passenden Maßnahmen aus.

TERMIN(E)

nach Vereinbarung

DAUER

nach Absprache

PREIS

nach Vereinbarung

KONTAKT

ANMELDUNG



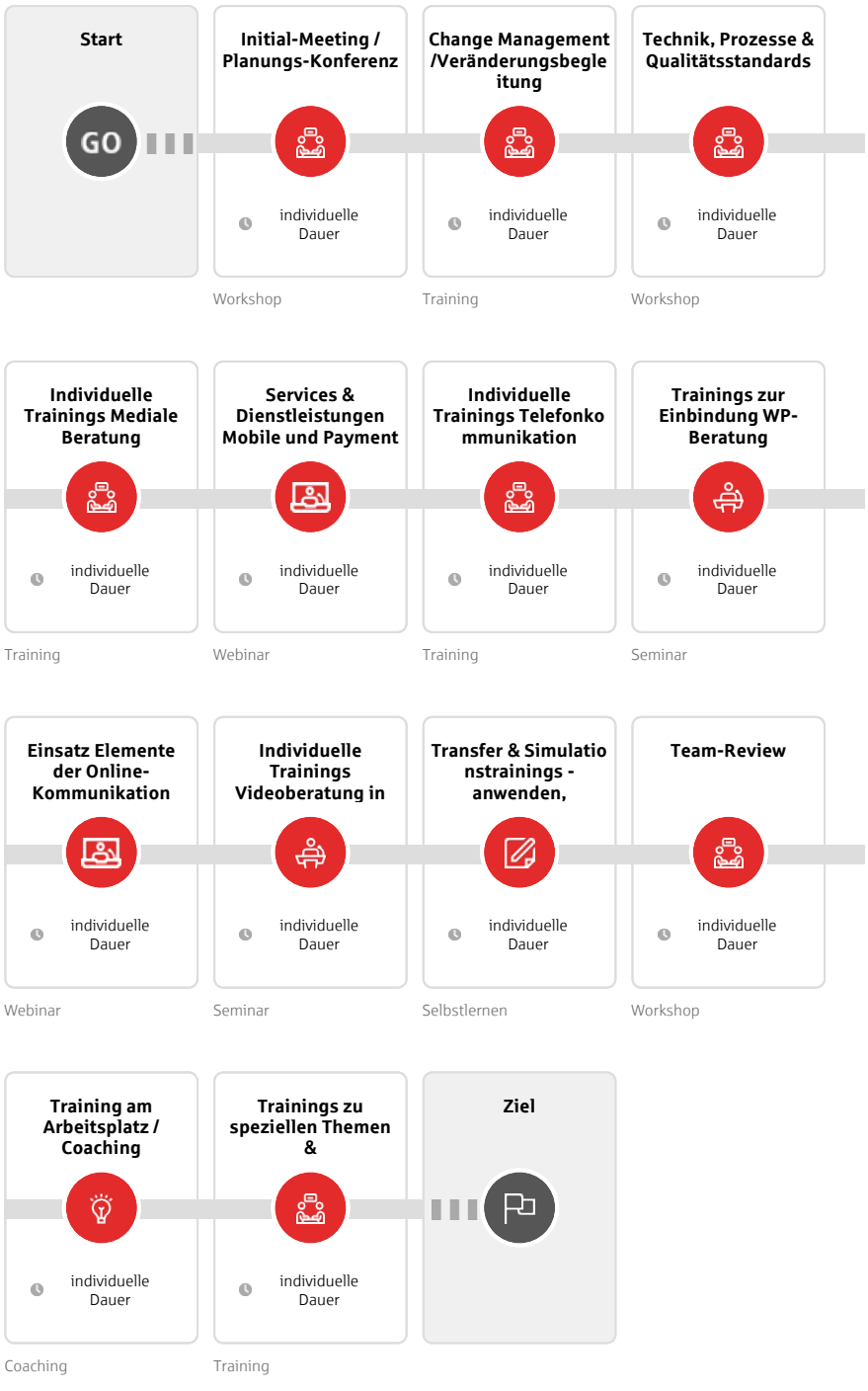
Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Birgit Knoll
0231 22240-788
birgit.knoll@ska.nrw

Ihre Lernreise: Trainingsprogramm Multikanalberater/-in



Programm/Inhalt

Vorbereitungsphase strategische & prozessuale Umsetzung

- Initial-Meeting / Planungs-Konferenz
- Optional Auswahl geeigneter Mitarbeiter/-innen
- Changemanagement / Veränderungsbegleitung / Teamtrainings
- Technik, Prozesse & Qualitätsstandards

Realisierungs- & Transferphase Trainingsprogramm Multikanalberatung

- Training Grundlagen Mediale-Beratung (Webinar)
  - Multikanal-Affine Kunden qualifiziert beraten
  - Konsequente Gesprächssteuerung bei multikanal-affinen Kunden in Richtung Mediale-Kanäle
  - Kundenkontakt- und Community-Management erweitern
  - Mit digitalen Medien sicher umgehen
  - Mentale Einstellung als Erfolgsfaktor
  - Leitlinien, Restriktionen und Legitimationsfragen kennen
- Services & Dienstleistungen Mobile und Payment (Webinar)
  - Mobile Services dem Kunden erklären und Sparkassen App nutzen
  - Online-Payment und -Services anbieten
- Transfer der erworbenen Kenntnisse - anwenden, reflektieren und vertiefen
- Telefonkommunikation professionaliseren (Seminar online oder in Präsenz)
  - Erfolgsfaktoren der Kommunikation am Telefon kennen
  - Grundregeln der Gesprächsführung befolgen
  - Persönliche Wirkung am Telefon sympathisch einsetzen
  - Authentisch per Sprache beeindrucken
  - Termine konsequent vereinbaren
  - Serviceleistung mit charmanter Hartnäckigkeit offerieren
  - Produkte per Telefon abschließen und Preisverhandlungen gekonnt meistern
  - Reklamationen emphatisch begegnen
  - Standards und Gesprächsleitfäden sinnvoll anwenden
- Einbindung WP-Beratung (Seminar online oder in Präsenz)
  - Rahmenbedingungen WP-Beratung per Telefon
  - Tefonische Orders korrekt abwickeln
  - Ablauf telef. WP-Beratung
- Transfer & Simulationstrainings
- Online-Kommunikation (Webinar)
  - Mit der Internet Filiale Kundenbeziehungen pflegen
  - Interaktiv mit dem Berater-Chat kommunizieren
  - Social Media vertrieblich nutzen
  - E-Mails kundenorientiert bearbeiten und beantworten
- Einsatz Videoberatung (Seminar online oder in Präsenz)
  - Beratungssituationen und Grenzen des Mediums orten
  - Die Kamera als Kommunikationsmittel angemessen positionieren
  - Körpersprache, Mimik und Gestik schlagfertig einsetzen
  - Sicher und routiniert in Screen-Sharing oder Co-Browsing bzw. Skype for Business
  - Experten routiniert zuschalten
- Transfer, Coaching am Arbeitsplatz & Simulationstrainings

Feintuningphase

- Praxisbegleitung
- Schwierige Situtationen meistern
- Stimmtraining
- Team-Review

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

15 MEDIALER UND DIGITALER VERTRIEB

Medialer Vertrieb und Steuerung

Medialer Vertrieb - Organisation, Prozesse und Aktuelles

Die zunehmende Digitalisierung, veränderte Kundenerwartungen sowie der Wettbewerbsdruck durch Direktbanken, online-aktive Geschäftsbanken und aufstrebende „FinTech-Unternehmen“ machen es erforderlich, dass elektronische Medien prozess- und kosteneffizient für den Vertrieb genutzt werden. Grundlagen hierfür sind eine schlüssige strategische Ausrichtung der Direktkanäle im Omnikanalvertrieb sowie eine zweckdienliche Aufbau- und Ablauforganisation. Diese Veranstaltung fasst anhand der Leitsätze aus der Digitalen Agenda den aktuellen Sachstand zusammen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Medialer Vertrieb, Electronic Banking, Marketing und Internetmanagement

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit der geschäftspolitischen Bedeutung sowie den grundlegenden Möglichkeiten, den Medialen Vertrieb zu gestalten.
- Sie kennen die Grundprinzipien der Digitalen Agenda sowie weitere aktuelle Projekte im Medialen Vertrieb.
- Sie können anhand von Beispielen aus der Praxis die vertriebliche Ausrichtung des eigenen Medialen Vertriebs bewerten und erhalten Anregungen zur Optimierung.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Jörg Wehling, Sparkasse Münsterland Ost
  Referent Prozess-/Organisationsentwicklung mit langjährigen Praxis- und Projekterfahrungen in digitalen Themen und in der Gremienarbeit der FI, langjähriger Dozent in der Sparkassenakademie
- Jürgen Bauerkämper, Sparkasse Paderborn-Detmold-Höxter
  Produkte und Preise, Dipl.-Kaufmann und Absolvent Fachseminar Marketing mit langjährigen Erfahrungen in der Seminartätigkeit

HINWEIS(E)

Das Seminar ist ein Baustein des Fachseminars Medialer Vertrieb - Internetmanagement.

TERMIN(E)

03.05.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

370,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Beginn 09:30 Uhr |Ende um ca. 17:00 Uhr

Leistungsübersicht Medialer Vertrieb

Organisation und Prozesse beispielhaft anhand von Sparkassen

Digitale Agenda: Die Digitale Sparkasse der Zukunft und die Auswirkungen auf den Medialen Vertrieb

Nähere Betrachtung ausgewählter Leitsätze der Dimensionen Sparkasse, Kunde und Mitarbeiter mit Exkursen zu:

- Digitale Mindeststandards
- IF Effizient zu Sparkasse Effizient - Ein Teilprojekt der Digitalen Agenda
- Veränderung der Rolle der Kanäle: Der Weg zum Omnikanalvertrieb

Anteil des Medialen Vertriebs daran, die Sparkasse fit für die Zukunft zu machen

Handlungsnotwendigkeiten und Praxisberichte aus den Sparkassen z.B. anhand folgender Beispiele:

- Finanzplattform
- Das Playbook Digitaler Vertrieb
- Kontothemen ganz einfach online selbst regeln – mit unseren praktischen Self-Services
- Girokonto als Dreh- und Angelpunkt und wichtige Schnittstelle
- Effiziente Prozesse durch KI-Nutzung im OSPlus-Standard
- App Sparkasse
- Kundendialogplattform - Chatbots und digitale Assistenten
- Amelie, INES und Co.
- Blick auf das Firmenkundenportal / Online-Banking Business
- Mehr Sicherheit im Zahlungsverkehr
- Authentifizierung und Identifizierung
- Von der deutschen eID zur europäischen (KI-)Wallet V 1.0

Weitere aktuelle Projekte im Medialen Vertrieb, die ggf. auch einzelne der o.g. Themen ersetzen können

Internetsteuerung - Online-Controlling und zielgruppengerechte Reports

Die Kunden der Sparkassen nutzen im zunehmenden Maße die neuen digitalen Vertriebs- und Servicekanäle. Um den Erfolg von Online-Maßnahmen zu beurteilen, sind geeignete Instrumente und aussagekräftiges Datenmaterial notwendig. Lernen Sie in diesem Seminar Steuerungsmöglichkeiten kennen. Stellen Sie sich aus den verfügbaren Kennzahlen Ihr Online-Controlling zusammen und generieren Sie zielgruppengerichtete Reports.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Medialer Vertrieb, Internetmanagement, Electronic Banking, Vertriebsmanagement und Marketing

IHR NUTZEN

- Sie kennen die für ein Online-Controlling gängigen Systeme, Datenquellen und Kennzahlen.
- Sie sind vertraut mit der Analyse von Online-Vertriebs- und Serviceaktivitäten.
- Sie sind in der Lage, sinnvolle Kennzahlen zum Controlling Ihrer Aktivitäten auszuwählen.
- Sie können einen auf Ihr Haus ausgerichteten Maßnahmenplan erstellen.

VORAUSSETZUNG(EN)

Kenntnisse der Internet-Filiale und der digitalen Vertriebs- und Service-Prozessen Ihrer Sparkasse

IHR REFERENT

Jan Schmidt, Banking-Partner Beratungsgesellschaft mbH

Controller (IHK); Informatik-Betriebswirt (VWA) mit langjährigen Trainingserfahrungen

HINWEIS(E)

Das Seminar ist ein Baustein des Fachseminars Medialer Vertrieb - Internetmanagement.

TERMIN(E)

06.05.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Beginn 09:30 Uhr|Ende ca. 17:00 Uhr

Grundlagen

- Ziele
- Nutzen eines Online-Controllings
- Die CTP-Matrix

Digitale Vertriebs- und Service-Prozesse

- Organisatorische Rahmenbedingungen
- Technische Übersicht
- Kurze Analyse Ihrer Vertriebs- und Serviceprozesse

Auswahl von Kennzahlen

- Übersicht der vorhandenen Kennzahlen und Datenquellen
- Besonderheiten von ausgewählten Kennzahlen
- Definition von Messpunkten
- Erarbeitung der eigenen Kennzahlen-Matrix inklusive Empfänger

Vorstellung von ausgewählten Anwendungen

- SEM/Display
- IF-Statistik
- OSPlus Ereignissystem/Flexibles Reporting

Operative Einsatzplanung

- Vorstellung der Handlungsoptionen
- Auswahl und Priorisierung der Maßnahmen
- Ausarbeitung eines Maßnahmen- und Zeitplans
- Beispiel eines zielgruppengerichteten Reports

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

15 MEDIALER UND DIGITALER VERTRIEB
Medialer Vertrieb und Steuerung
Angebots-Nr.: 15.250

Vertriebs- und Kommunikationstraining - Kunden binden und für den Medialen Vertrieb gewinnen

Fragen von Kunden sowie internen und externen sowie Ansprechpartner kompetent beantworten, fachspezifische Informationen über die medialen Vertriebskanäle verständlich, adressatengerecht und überzeugend vermitteln, Gespräche zielorientiert führen sowie Besprechungen, Projektsitzungen und andere Veranstaltungen souverän und ergebnisorientiert moderieren - diese Kompetenzen zeichnen erfolgreiche Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Medialen Vertrieb aus.
In diesem interaktiven und praxisorientierten Seminar erweitern Sie Ihr Repertoire an wirkungsvollen Kommunikations-, Gesprächs- und Moderationstechniken. Sie lernen bewährte Strategien und Best Practices kennen, wenden diese in praxisnahen Übungen an und tauschen Erfahrungen mit anderen Teilnehmenden aus. So gewinnen Sie mehr Sicherheit und Souveränität für Ihren beruflichen Alltag im medialen Vertrieb.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Medialer Vertrieb, Internetmanagement, Marketing und Electronic Banking

IHR NUTZEN

- Sie meistern die spezifischen Anforderungen und Herausforderungen der Kommunikation, Beratung und des Vertriebs im Medialen Vertrieb sicher und souverän.
- Sie trainieren Gesprächs-, Moderations- und Präsentationstechniken gezielt und wenden sie sicher in praxisnahen Situationen an.
- Sie stärken Ihre persönliche Kommunikations- und Vertriebskompetenz, lernen bewährte Strategien und Best Practices kennen und setzen diese sowohl in internen Besprechungen als auch in Kundengesprächen und Beratungssituationen sicher und überzeugend ein.

VORAUSSETZUNG(EN)

Grundlegende Beratungs- und Verkaufskenntnisse

TERMIN(E)

08.09.2027 – 10.09.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

3 Tage
2 Tage + 1 Tag nur für Teilnehmer/-innen des Zertifikatsprogramms inkl. Web Based Training und LEK

PREIS

nur für Einzel-Modul-Buchung Tag 1 und 2: 695 Euro

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

IHRE REFERENTIN

Anne de Neck, D & T Development und Training

Geschäftsführerin, Dipl.-Kauffrau, Lic. rer. pol sowie Trainerin, Coach und Unternehmensberaterin mit langjährigen Erfahrungen in den Bereichen Kommunikation, Management und Persönlichkeitsentwicklung in in- und ausländischen Unternehmen

HINWEIS(E)

Das Seminar ist ein Baustein des Fachseminars Medialer Vertrieb - Internetmanagement.

Programm/Inhalt

1. Tag – 08:30 – ca. 17:00

Standortbestimmung im Medialen Vertrieb

- Rolle und Positionierung des Medialen Vertriebs im Institut
- Chancen und Herausforderungen digitaler sowie hybrider Vertriebskanäle
- Erfolgsfaktoren einer wirksamen Kommunikation im medialen Vertrieb

Kommunikation im Medialen Vertrieb

- Best Practices für eine erfolgreiche Kommunikation im Medialen Vertrieb – für mehr Wirksamkeit, Kundenbindung und Vertrauen
- Zielgruppen- und adressatengerechte Kommunikation mit Kunden sowie internen und externen Ansprechpartnern
- Kommunikationsstile erkennen und situationsgerecht einsetzen

Gesprächsführung im Medialen Vertrieb

- Techniken, Methoden und Praxistipps für eine zielorientierte und strukturierte Gesprächsführung mit Kunden sowie internen und externen Gesprächspartnern
- Selbstbewusste Argumentation und überzeugende Vertretung eigener Position
- Professioneller Umgang mit Einwänden und Beschwerden
- Konstruktives Aufgreifen von Widerständen

2. Tag – 08:00 – ca. 17:00

Gesprächsführung im Medialen Vertrieb (Fortsetzung)

- Umgang mit schwierigen Situationen und herausfordernden Verhaltensweisen
- Deeskalation und lösungsorientierte Konfliktbearbeitung
- Konstruktive Konfrontationen und wertschätzendes Feedback
- Praxistraining anhand typischer Fälle aus dem Medialen Vertrieb

Moderation von Veranstaltungen im Medialen Vertrieb

- Planung und Strukturierung von Besprechungen, Workshops, Projektsitzungen, Abstimmungsgesprächen und anderen Veranstaltungen
- Steuerungstechniken und -methoden für ziel-, ergebnis- und lösungsorientierte Veranstaltungen
- Souveräner Umgang mit Störungen und schwierigen Gruppensituationen

Nur für Teilnehmer/-innen des Zertifikatsprogramms:
Web Based Training: Präsentieren - Grundlagen - Persönlich, souverän und professionell (57.215 & 57.216)

3.Tag: 08:00 bis ca. 12:30 Uhr lehrgangsintegrierte Lernerfolgskontrolle

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

15 MEDIALER UND DIGITALER VERTRIEB
Medialer Vertrieb und Steuerung
Angebots-Nr.: 15.280

Nutzungsintensivierung digitaler Prozesse - Digitalziele erlebbar machen und gezielt zur Erreichung einsetzen

Digitale Lösungen schaffen durch Services und mediale Prozesse Mehrwerte, um sich im Wettbewerb um Kunden/-innen zu differenzieren.
Typische Herausforderungen dabei sind: Engpässe und Wartezeit durch steigende Kundenanfragen zu Servicethemen in Filialen, KSC, DBC & BC sowie Unkenntnis der digitalen Prozess-Angebote der Internet-Filiale und S-App seitens der Mitarbeitenden. Das Ziel: Nutzungsintensivierung digitaler Vertriebs- und Serviceprozesse mit End-to-End-Kundenfokus. Wir unterstützen Sie mit diesem **Inhouse-Angebot** dabei.

ZIELGRUPPE

- Verantwortliche, Fachkräfte, Spezialisten/-innen und Führungskräfte für die digitale Transformation aus den Fachbereichen:
  - Vertriebsmanagement/-steuerung/-controlling
  - Stationärer, medialer und digitaler Vertrieb (Filiale, KSC, DBC, IF, S-App, Omni-/Multikanal) – je nach Schwerpunkt der Bedarfsfelder aus den Bereichen Privat- und/oder Firmenkunden
  - Digitalisierung
  - Prozessmanagement/-organisation
- Empfohlene, optionale Teilnehmer/-innen aus folgenden Fachbereichen:
  - Marketing/Öffentlichkeitsarbeit/Kommunikation/Qualitätsmanagement
  - Unternehmens-/Organisationsentwicklung
  - Personal(-entwicklung)
  - Marktfolge

IHR NUTZEN

- Sie können Maßnahmen zur Erreichung der digitalen Ziele in Ihrer Sparkasse erarbeiten, bewerten, priorisieren und umsetzen.
- Sie kennen agile Methoden und Praktiken in der interdisziplinären Zusammenarbeit und transferieren diese auf die tägliche Arbeit.

VORAUSSETZUNG(EN)

- In Vorbereitung auf das Format benötigen die Teilnehmenden keine methodischen Vorkenntnisse.
- Die Bekanntheit der Digitalziele und Digitalen Mindeststandards des Instituts ist empfehlenswert.
- Für die Workshop-Tage sind ein Raum für Zusammenarbeit (freie Bewegungs- und Arbeitsflächen) mit Visualisierungsflächen (Wände, Fenster, Boards) sowie Technik (großer Bildschirm oder Beamer, HDMIKabel, stabile Internetverbindung) und Arbeitsmaterialen (selbstklebende A5-Posts, Stifte, Krepp-Klebeband) notwendig.

TERMIN(E)

nach Absprache

DAUER

2,5 Tage
ca. 60 Minuten individuelle Vorbereitung, 2 Inhouse-Workshopstage und ca. 90 Minuten Review

PREIS

6.500 Euro zzgl. Reisekosten

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Referenten/-innen aus dem engram Fachteam Produktnahe Leistungen

Programm/Inhalt

Individuelle Vorbereitung (ca. 60 Minuten virtuell)

- Auftragsklärung und Bedarfsanalyse

Workshop-Tage (2 Tage in der Sparkasse vor Ort, entweder zusammenhängend oder zwei einzelne Tage)

- Einführung in das Arbeitsformat
- Blickwinkel, Umsetzungskompetenzen und Erwartungen der Teilnehmenden
- Einstieg in die Digitalziele des DSGV
- Zuordnung der digitalen Prozesse hinter den Quoten der Digitalziele zu den Bedarfsfeldern von Kund*innen und deren Einsatzmöglichkeiten
- Definition eines Zielbildes zur Nutzung der digitalen Lösungen
- Validierung der Auswahl der Bedarfsfelder für die detaillierte Bearbeitung
- Bewertung der Bedarfsfelder mit Wirkung auf die Vertriebsstrategie
- Einführung in Kundenreisen
- Anwendung auf die ausgewählten Bedarfsfelder mit Live-Simulationen
  - Ausarbeitung von User Stories
  - Identifikation aktueller IST-Aktivitäten
  - Bewertung der Erwartungen aus Sicht von Kund*innen
  - Benennung von möglichen SOLL-Aktivitäten
  - Kennzeichnung von direkt umsetzbaren Quick Wins
  - Priorisierung und Begrenzung der SOLL-Aktivitäten
- Planung zur Ausarbeitung der SOLL-Aktivitäten für Bedarfsfelder
- Arbeitssession in Teams und Dokumentation des Vorgehens
- Feedback-Schleifen zwischen den Teams
- Vorstellung der Ausarbeitung, Bewertung und gemeinsame Optimierung für die Umsetzungsreife
- Transfer der Ergebnisse in die Fachbereiche des Instituts
- Adressierung der Umsetzung der priorisierten Maßnahmen
- Retrospektive der Workshop-Tage

Nachbereitung und Review (ca. 90 Minuten virtuell)

- Kollaborativer Austausch der Workshop-Ergebnisse
- Transfersicherung der Umsetzung der Maßnahmen

Projektmanagement im Medialen Vertrieb - planen, realisieren und steuern von Projekten (online)

Medialen Vertrieb managen heißt, zielorientiert strategische Aktivitäten zu planen und umzusetzen. Dabei erfordert die zunehmende Komplexität von Anforderungen und Aufgaben eine systematisch und methodisch durchdachte Planung und Steuerung. Die Erfolgsfaktoren eines zielgerichteten Medialen Vertriebs - auch im Hinblick auf den Ausbau einer erfolgreichen Multikanal-Kundenbetreuung - erarbeiten Sie sich in dieser Veranstaltung anhand von Beispielen und eigener Anforderungen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Medialer Vertrieb, Internetmanagement, Electronic Banking und Marketing

IHR NUTZEN

- Sie kennen den Wert einer strukturierten Zielsetzung und einer kontinuierlichen Performance orientierten Steuerung.
- Sie sind vertraut mit den Grundlagen zur Planung und Steuerung von Projekten im Medialen Vertrieb.
- Sie kennen neben strategischen Vorüberlegungen insbesondere unterschiedliche Projektmanagement Methodiken und Projektphasen und können Projektgruppen zusammenstellen, zielbewusst leiten und motivieren.
- Sie kennen Tools / Quellen mit Projekt- und Aktivitätenergebnissen aus der Sparkassen-Finanzgruppe und erarbeiten ein Projektmanagement Beispiel aus den eigenen Anforderungen.

IHR REFERENT

Holger Husfeldt, Mehrwerk GmbH

Er hat in zahlreichen Projekten in der Sparkassen-Finanzgruppe mitgewirkt, z. B. beim fachlichen Roll-Out der Sparkassen-Finanzkonzepte, hat sich in Sparkassen im Rahmen der Vertriebsoffensive Medialer Vertrieb beteiligt und verfügt über langjährige Erfahrungen aus der operativen Umsetzung von Projekten zur fachlichen Erweiterung des digitalen Leistungsspektrums der Sparkassen.

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Um einen reibungslosen Online-Austausch zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

TERMIN(E)

05.07.2027 – 06.07.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

2 Tage
2 Tage mehrere Online-Sessions verteilt über beide Tage zzgl. Lernzeit für E-Learning

PREIS

720,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

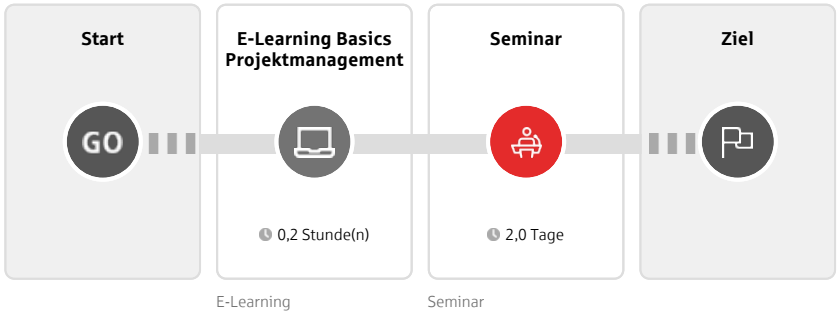
INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Das Seminar ist ein Baustein des Zertifikatsprogramms Medialer Vertrieb - Internetmanagement.

Ihre Lernreise: Projektmanagement im Medialen Vertrieb - planen, realisieren und steuern von Projekten (online)



E-Learning Seminar

Programm/Inhalt

- **Vorgeschaltetes E-Learning (ca. 10 Minuten Lernvideo zzgl. Zeit für Wissenstransfer)**

- **Seminar (2 Tage)**

Beginn erste Online-Session am 1. & 2. Tag um 09:30 Uhr
Ende letzte Online-Session am 1. & 2. Tag um ca. 17:00 Uhr

1. Tag

Aktivitäten strategisch fokussiert planen und umsetzen

- Einblick Objectives & Key Results als Methode zur Zielsetzung, agilen Strategieumsetzung und Managementmethode
- Grundlagen und Begriffe
- Beispiele

Projektmanagement

- Erfolgsfaktoren: Anforderungen an erfolgreiche Projekte
- Vorgehensweise
- Grundlagen und Begriffe
- Projektphasen, Projektaufbau
- Funktionen im Projekt
- Zielfindung: Projektziele systematisch festlegen
- Gezielte Vorgehensweise: Einsatz professioneller Instrumente zur Projektplanung
- Projektsteuerung und Projektcontrolling

Praxisbeispiel „ToBeDefined"

- Instrumente zum Projektmanagement
- Arbeitsschritte im Institut
- Grundvoraussetzungen, Inhalte und Umsetzungswerkzeuge
- Projekt-Initiierung und -Beauftragung
- Projektmanagement-Regeln
- Erarbeitung eines Projektplans
- Auswahl der Projektleitung
- Methodisches Vorgehen

2. Tag

Praxisbeispiel „ToBeDefined"

Arbeitstechniken und Methoden im Projektmanagement

- Bewertungstechniken, Nutzwertanalyse
- Kreativitäts-, Kommunikations- und Entscheidungstechniken
- Einsatzmöglichkeiten von Planungsinstrumenten

Projektabschluss

- Präsentation der Projektergebnisse
- Projekt-Review
- Dokumentation

Quellen und Instrumente aus der SFG

- Umsetzungsbaukasten, S-Innobase, S-Hub, etc.

Zusammenfassung

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

15 MEDIALER UND DIGITALER VERTRIEB

Internet-Filiale und Online-Banking-Business|Firmenkundenportal

Das Redaktionssystem IF-CMS der Internet-Filiale (S216) (Grundseminar)

Die Internet-Filiale bietet mit dem Redaktionssystem IF-CMS zeitgemäßen Content, einen endgeräteübergreifenden einheitlichen Styleguide und den Ausbau der bestehenden Funktionen für den Online-Produktabschluss sowie der Möglichkeiten zur automatisierten bedarfsgerechten Kundenansprache. In diesem Seminar erwerben Sie grundlegende Kenntnisse im Umgang mit dem Content-Management-System.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Medialer Vertrieb, Electronic Banking, Marketing und Internetmanagement, die als Neueinsteiger/-innen den Internetauftritt mit der Internet-Filiale bearbeiten und pflegen

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit den grundlegenden Funktionen des Redaktionssystems IF-CMS der Internet-Filiale.
- Sie können den Auftritt der Internet-Filiale selbstständig bearbeiten und pflegen.
- Sie sind in der Lage, den Rahmenauftritt entsprechend den Bedürfnissen Ihrer Sparkasse zu individualisieren.

VORAUSSETZUNG(EN)

Webbasierte-Grundkenntnisse

IHR REFERENT

Frank Hüttenbrauck, S-Communication Services GmbH M. A., Fachverantwortlicher für den Support und die Weiterentwicklung des CMS mit langjährigen Praxis- und Trainingserfahrungen

TERMIN(E)

09.11.2026 – 10.11.2026 |
Sparkassenakademie NRW

08.03.2027 – 09.03.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

770,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

1. Tag - 09:30 Uhr bis ca. 17:00 Uhr

Grundlagen

- Überblick über die Internet-Filiale
- Anmeldeprozess und Rechtevergabe (Kurs)
- Überblick IF-CMS
- Produkt ID

Arbeiten mit der Internet-Filiale

- Anlage von Produktseiten und von Bankingseiten
- Erstellung der Openern und von Teasern
- Befüllung der Produktseite
- Vorstellung des Sidekicks
- Arbeiten mit der Sektionen und mit Boxen
- Erstellen von Tabellen
- Implementierung von Konditionstabellen und von Beispielrechnern
- Kopieren, löschen und verschieben von Inhalten
- Seite umbenennen
- Version erstellen
- Wiederherstellung von Inhalten
- Pakete erstellen (Hinweis über die Suche)
- Arbeiten mit Paketen

Freigabeprozess (Aktivierungs-/Deaktivierungsworkflow)

2. Tag - 09:30 Uhr bis ca. 17:00 Uhr

Fortsetzung

- IF-Auftrag-Strukturen
- Anlegen eines neuen IF-Auftrags
- Schaltung von Werbung auf Bankingseiten
- Anpassung der Logoutseiten
- Kampagnentool in der IF
- Import von Beraterbildern
- Anlegen von Navigationsknoten und Themenseite
- Produktfinder
- Einbau von Produkt-Kacheln
- Erstellung und Verlinkungen von Lightboxen
- Optimierung der Suche (TAGs / Thesaurus / redaktionierte Suche)
- Anpassung von Kontaktboxen
- Vorstellung der Content-Verteilung
- Abarbeitung von Infomails
- Informationen zum Redaktionellen Regelwerk
- Offene Fragen

Das Redaktionssystem IF-CMS der Internet-Filiale professionell einsetzen (S215) (Aufbauseminar)

Auf Basis modernster Webtechnologien und einem ansprechenden Webdesign erfolgt die laufende Pflege der Internet-Filiale über das intuitiv bedienbare Redaktionssystem IF-CMS. Eignen Sie sich in diesem Seminar zum Content-Management-System spezielle Kenntnisse zu ausgewählten Themen und Erweiterungen, Tipps und Tricks sowie Release-Neuerungen und deren Umsetzung an.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Medialer Vertrieb, Electronic Banking, Marketing und Internetmanagement, die den Internetauftritt mit der Internet-Filiale bearbeiten und pflegen

IHR NUTZEN

- Sie können die Arbeit in Produktseiten optimieren und eigene individuelle Produktfinder anlegen.
- Sie sind vertraut mit der Pflege von IF-Aufträgen, Referenzen, Paketen und Infomails sowie mit Workflow-und Vererbungsprozessen.
- Sie sind in der Lage, verfügbare Statistiken zu erstellen und neue Funktionen zu nutzen.

VORAUSSETZUNG(EN)

Grundseminar: Das Redaktionssystem IF-CMS der Internet-Filiale - Grundlagen (15.301)

IHR REFERENT

Frank Hüttenbrauck, S-Communication Services GmbH M. A., Fachverantwortlicher für den Support und die Weiterentwicklung des CMS mit langjährigen Praxis- und Trainingserfahrungen

TERMIN(E)

30.11.2026 – 01.12.2026 |
Sparkassenakademie NRW

15.03.2027 – 16.03.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

770,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

1. Tag - 09:30 Uhr bis ca. 17:00 Uhr

Arbeiten im Content
- Arbeiten mit Sektionen
- Arbeiten mit Boxen
- Kopieren
- Arbeiten mit Tabellen
- Produktvergleichstabellen

Vertiefende Details zu Referenzen
- Seiten verschieben
- Seiten duplizieren
- Seiten umbenennen
- Seiten löschen
- Seiten kopieren

Arbeiten mit Referenzelementen und allgemeinen und persönlichen Kontakten

Anpassung der Sucheinstellungen

Neuerungen im CMS

- 2 Domain-Produktseite
- Landingpage
- Openerseite, Reiterseite
- Systemerweiterungen

2. Tag - 09:30 Uhr bis ca. 17:00 Uhr

Intensivierung IF-Auftrag
- Arbeiten mit Bedingungen
- Übergabe von Parametern

Neo-Prozesse und –Produkte

Vergleich Kampagnen vsCobra

S-App

Vertiefende Informationen zum Vererbungsprozess

Statistik Power BI (Anlage von AFF- und UTM-Parametern)

Offene Fragen und Ausblick

Vertriebsoptimierung der Internet-Filiale

Die Internet-Filiale gibt den Sparkassen eine Menge Werkzeuge an die Hand, um den Online-Vertrieb aber auch den stationären Vertrieb zu stärken und auszubauen. Um diese Werkzeuge effizient nutzen zu können, müssen zunächst einige Fragen beantwortet werden: Wie steht meine Sparkasse im Moment da? Welche Ziele verfolgen wir mit unserem Internet-Auftritt? Welche Hilfsmittel stehen mir zur Verfügung und wie verwende ich sie? Wie kontrolliere ich den Erfolg meiner Maßnahmen? Diese und weitere Fragen möchten wir in diesem Workshop mit Ihnen erarbeiten und beantworten, um Ihnen Hilfestellungen zu geben, wie Sie den Internet-Auftritt Ihrer Sparkasse vertrieblich nach vorne bringen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Medialer Vertrieb, Electronic Banking, Marketing und Internetmanagement

IHR NUTZEN

- Sie können den Ist-Zustand Ihrer Sparkasse analysieren und einschätzen.
- Sie kennen die Maßnahmen zur Vertriebsoptimierung und verfügbare Werkzeuge.
- Sie sind in der Lage, die Wirksamkeit der Maßnahmen zu kontrollieren.
- Sie wissen wie Sie die Kundenbindung erhöhen und das gute Image pflegen.

VORAUSSETZUNG(EN)

Grundlegende Kenntnisse der Internet-Filiale

IHR REFERENT

Frank Hüttenbrauck, S-Communication Services GmbH M. A., Fachverantwortlicher für den Support und die Weiterentwicklung des CMS mit langjährigen Praxis- und Trainingserfahrungen

HINWEIS(E)

Das Seminar ist ein Baustein des Fachseminars Medialer Vertrieb - Internetmanagement. Die Inhalte wurden aktualisiert.

TERMIN(E)

07.09.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

405,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Beginn: 09:30 Uhr|Ende: ca. 17:00 Uhr

Kampagnen vs. Cobra

Anpassung der Suche

AB-Tests

Anlage von Produktvergleichstabellen

Vorstellung der S-App

Statistik u.a. AFF- und UTM-Parameter

Internet Filiale (IF) - Anpassungen an zentralen Inhalten, eigene Inhalte und Module (online)

Das IF-CMS (Internet-Filiale) effizient zu nutzen, spart Zeit, reduziert Fehler und sorgt dafür, dass Anpassungen und eigene Inhalte für alle nachvollziehbar bleiben. In diesem Training lernen Sie praxisnah, wie Sie Module, Anpassungen und eigene Inhalte gezielt steuern und dabei Automatisierung und KI optimal einsetzen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Medialer Vertrieb, Electronic Banking, Marketing, Vertriebsmanagement und Internetmanagement, die IF administrieren und deren Funktionen nutzen

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Anpassung zentraler Inhalte im IF-CMS, können eigene Änderungen schnell finden und nachvollziehbar dokumentieren.
- Sie können eigene Inhalte gezielt erstellen, dabei Sinn und Aufwand abwägen und Methoden sowie KI nutzen, um Aufwand und Risiken zu minimieren.
- Sie wissen, wie Sie verfügbare Module in der IF optimal nutzen, Entscheidungen nachvollziehen und Automatisierungen einsetzen.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Grundkenntnisse in Excel
- Zugriff auf einen Internet-Browser, idealerweise Microsoft Edge
- Direkter Zugriff auf das Content-Management-System Ihrer eigenen Internet Filiale ist nötig mindestens mit den Rechten für
  - Baustein 1: "IF-GASTEBENUT"
  - Baustein 2: "IF-GASTEBENUT", "IF-EDITOR" & "IF-PUBLISHER"
  - Baustein 3: "IF-GASTEBENUT", "IF-EDITOR", "IF-PUBLISHER" & "IF-MODUL-ABO"
- Recht "IF-INSTADMIN" ist zu empfehlen

IHR REFERENT

Sascha Eder, Sparkasse Rotenburg Osterholz

Internet-Manager, Medialer Vertrieb

HINWEIS(E)

Wir empfehlen den Baustein 1 "Internet Filiale (IF) - Anpassungen an zentrale Inhalte" (15.315-1), Baustein 2 "Internet Filiale (IF) - eigene Inhalte" (15.315-2) und Baustein 3 "Internet Filiale (IF) - Module" (15.315-3) kombiniert zu besuchen.

TERMIN(E)

04.11.2026 – 12.11.2026 | virtueller Seminarraum

Baustein 1 (04.11.2026)
Baustein 2 (05.11.2026)
Transfer (06.11. - 11.11.2026)
Baustein 3 (12.11.2026)

DAUER

1,5 Tage

PREIS

675,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

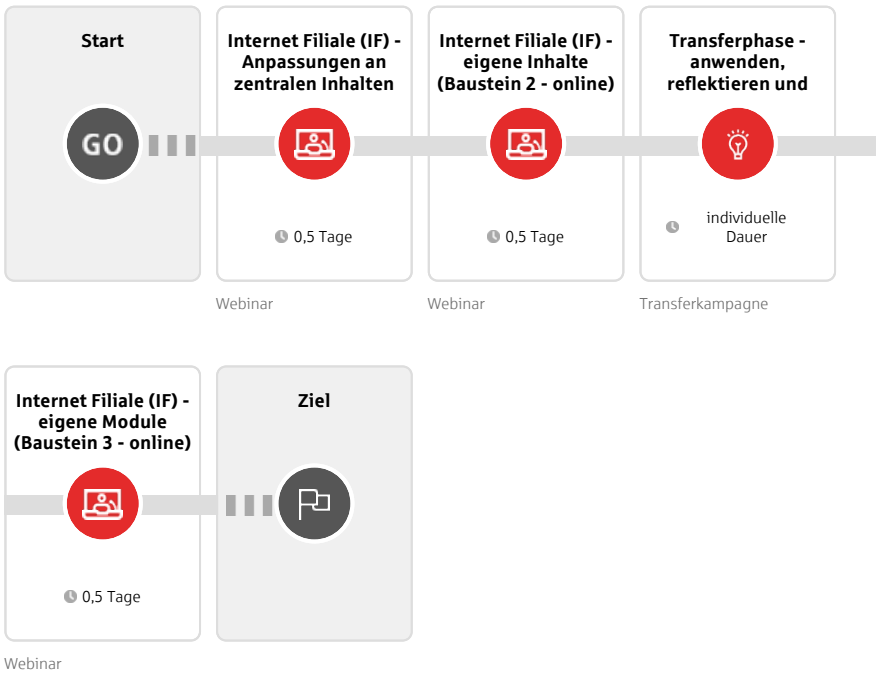
INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Die Veranstaltung findet in den virtuellen Seminarräumen der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Um einen reibungslosen Online-Austausch zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

Ihre Lernreise: Internet Filiale (IF) - Anpassungen an zentralen Inhalten, eigene Inhalte und Module (online)



Programm/Inhalt

Baustein 1 (1/2 Tag - online):
IF & Anpassungen an zentralen Inhalten -
Anpassungen schnell vornehmen und Überblick behalten

- Wo sind Anpassungen vorgenommen worden?
  - Wie finde ich meine eigenen Anpassungen schnell?
  - Wie dokumentiere ich, was von wem warum geändert wurde?
  - Wie findet sich ein anderer/neuer Kollege schnell in den eigenen Anpassungen im IF-CMS zurecht?
- Best-Practice für eigene Anpassungen
  - Auffindbarkeit sämtlicher Änderungen/Abkopplungen/Ergänzungen
  - Für Dritte nachvollziehbare Dokumentation
  - Methode zur regelmäßigen Überprüfung derselben

Baustein 2 (1/2 Tag - online):
IF und eigene Inhalte -
Nicht immer reicht der zentrale Standard aus

- Wann erstelle ich eigene Inhalte?
  - Wo es notwendig ist
  - Wo es sinnvoll sein kann
  - Wann es absolut keinen Sinn macht
- Fokus Effizienz
  - Überlegungen zu „Sinn und Unsinn“ von eigenen Inhalten (schnelle Entscheidungsmatrix)
  - Rechtliche Fallstricke
  - Aus eigenem Content entstehende, dauerhafte Mehraufwände
- Wann und wie KI bei der Einordnung und Erstellung helfen kann (für bestehende und gewünschte neue Inhalte)

Baustein 3 (1/2 Tag - online):
IF & Module -
In der IF sind für uns als Institut weit über 1.700 Module abonnierbar

- Welche Module wurden nicht abonniert
  - Warum?
  - Welche Entscheidung liegt dem zugrunde?
  - Wie behalte ich als Internet-Manager den Überblick?
- Sind alle Möglichkeiten zur Automation schon ausgeschöpft?
  - Auto-Aktualisierung
  - Auto-Publizierung nutzen
  - Überlagerung (IF-Effizient)

Internet Filiale (IF) - Anpassungen an zentralen Inhalten (Baustein 1 - online)

Anpassungen im IF-CMS sind schnell gemacht – ohne Überblick droht jedoch Chaos und verlorene Arbeit. Lernen Sie, Änderungen effizient zu dokumentieren, schnell wiederzufinden und für Ihr Team nachvollziehbar zu gestalten – Best-Practice inklusive.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Medialer Vertrieb, Electronic Banking, Marketing, Vertriebsmanagement und Internetmanagement, die IF administrieren und deren Funktionen nutzen

IHR NUTZEN

- Sie kennen die typischen Stellen im IF-CMS, an denen Anpassungen vorgenommen werden, und die damit verbundenen Stolperfallen.
- Sie wissen, wie Änderungen dokumentiert werden sollten, damit sie für andere nachvollziehbar sind und wiedergefunden werden können.
- Sie können: Ihre eigenen Anpassungen effizient organisieren, auffindbar machen und regelmäßig überprüfen – inklusive Best-Practice-Methoden für Ihr Team.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Grundkenntnisse in Excel
- Zugriff auf einen Internet-Browser, idealerweise Microsoft Edge
- Direkter Zugriff auf das Content-Management-System Ihrer eigenen Filiale mit dem Recht "IF-GASTEBENUT" ist nötig
- Rechte "IF-EDITOR", "IF-PUBLISHER", "IF-MODUL-ABO" & "IF-INSTADMIN" ist zu empfehlen

IHR REFERENT

Sascha Eder, Sparkasse Rotenburg Osterholz

Internet-Manager, Medialer Vertrieb

HINWEIS(E)

Wir empfehlen den Baustein 1 unbedingt mit Baustein 2 "Internet Filiale (IF) - eigene Inhalte" (15.315-2) zu besuchen und mit Baustein 3 "Internet Filiale (IF) - Module" (15.315-3) zu kombinieren.

Die Veranstaltung findet in den virtuellen Seminarräumen der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Um einen reibungslosen Online-Austausch zu gewährleisten, stellen Sie

TERMIN(E)

04.11.2026 | virtueller Seminarraum
09:00 – 13:00 Uhr

DAUER

0,5 Tage

PREIS

225,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

Programm/Inhalt

Anpassungen sind „schnell getan“ – wie man den Überblick behält.

Wo sind Anpassungen vorgenommen worden?

- Wie finde ich meine eigenen Anpassungen schnell?
- Wie dokumentiere ich, was von wem warum geändert wurde?
- Wie findet sich ein anderer/neuer Kollege schnell in den eigenen Anpassungen im IF-CMS zurecht?

Best-Practice für eigene Anpassungen

- Auffindbarkeit sämtlicher Änderungen/Abkopplungen/Ergänzungen
- Für Dritte nachvollziehbare Dokumentation
- Methode zur regelmäßigen Überprüfung derselben

Internet Filiale (IF) - eigene Inhalte (Baustein 2 - online)

Nicht jeder zentrale IF-Standard passt – eigene Inhalte können Mehrwert bringen, bergen aber auch Risiken und Mehraufwand. Lernen Sie, wann eigene Inhalte wirklich sinnvoll sind, wie Sie effizient entscheiden und KI zur Unterstützung nutzen können.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Medialer Vertrieb, Electronic Banking, Marketing, Vertriebsmanagement und Internetmanagement, die IF administrieren und deren Funktionen nutzen

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Situationen, in denen eigene Inhalte wirklich notwendig, sinnvoll oder überflüssig sind.
- Sie wissen, welche rechtlichen, organisatorischen und zeitlichen Fallstricke bei eigenen Inhalten auftreten können und wie KI unterstützend eingesetzt werden kann.
- Sie können Entscheidungen über die Erstellung eigener Inhalte effizient treffen, Inhalte strukturiert anlegen und Mehraufwände minimieren.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Besuch Baustein 1 "Internet Filiale (IF) - Anpassung zentrale Inhalte" (15.315-1) oder vergleichbarer Kenntnisstand
- Grundkenntnisse in Excel
- Zugriff auf einen Internet-Browser, idealerweise Microsoft Edge
- Direkter Zugriff auf das Content-Management-System Ihrer eigenen Internet Filiale mit den Rechten "IF-GASTEBENUT", "IF-EDITOR" & "IF-PUBLISHER ist nötig
- Rechte "IF-MODUL-ABO" & "IF-INSTADMIN" ist zu empfehlen

IHR REFERENT

Sascha Eder, Sparkasse Rotenburg Osterholz

Internet-Manager, Medialer Vertrieb

HINWEIS(E)

Wir empfehlen Baustein 2 mit dem vorgelagerten Baustein 1 "Internet Filiale (IF) - Anpassung zentrale Inhalte" (15.315-1) zu besuchen und im Folgenden mit Baustein 3 "Internet Filiale (IF) - Module" (15.315-3) zu kombinieren.

Die Veranstaltung findet in den virtuellen Seminarräumen der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Um einen reibungslosen Online-Austausch zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung

TERMIN(E)

05.11.2026 | virtueller Seminarraum
09:00 – 13:00 Uhr

DAUER

0,5 Tage

PREIS

225,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



INHALTE



funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

Programm/Inhalt

Nicht immer reicht der zentrale Standard aus.

Wann erstelle ich eigene Inhalte?

- Wo es notwendig ist
- Wo es sinnvoll sein kann
- Wann es absolut keinen Sinn macht

Fokus Effizienz

- Überlegungen zu „Sinn und Unsinn“ von eigenen Inhalten (schnelle Entscheidungsmatrix)
- Rechtliche Fallstricke
- Aus eigenem Content entstehende, dauerhafte Mehraufwände
- Wann und wie KI bei der Einordnung und Erstellung helfen kann (für bestehende und gewünschte neue Inhalte)

Internet Filiale (IF) - eigene Module (Baustein 3 - online)

Mit über 1.700 Modulen in der Internet Filiale ist es leicht, den Überblick zu verlieren – und wertvolle Automatisierung bleibt ungenutzt. Erfahren Sie, wie Sie Abonnements effizient steuern, Entscheidungen nachvollziehen und Automatisierungsmöglichkeiten optimal nutzen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Medialer Vertrieb, Electronic Banking, Marketing, Vertriebsmanagement und Internetmanagement, die IF administrieren und deren Funktionen nutzen

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Struktur der IF-Module und die Gründe, warum bestimmte Module nicht abonniert sind.
- Sie wissen, wie Entscheidungen zu Modul-Abonnements dokumentiert werden und wie Sie als Internet-Manager den Überblick behalten.
- Sie können Automatisierungsfunktionen wie Auto-Aktualisierung, Auto-Publizierung und Überlagerung gezielt einsetzen, um Ihre Arbeit effizienter zu gestalten.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Besuch Baustein 1 "Internet Filiale (IF) - Anpassung zentrale Inhalte" (15.315-1) und Baustein 2 "Internet Filiale (IF) - eigene Inhalte" (15.315-2) oder vergleichbarer Kenntnisstand
- Grundkenntnisse in Excel
- Zugriff auf einen Internet-Browser, idealerweise Microsoft Edge
- Direkter Zugriff auf das Content-Management-System Ihrer eigenen Internet Filiale mit den Rechten "IF-GASTEBENUT", IF-EDITOR", "IF-PUBLISHER" & "IF-MODUL-ABO" ist nötig
- Recht "IF-INSTADMIN" ist zu empfehlen

IHR REFERENT

Sascha Eder, Sparkasse Rotenburg Osterholz

Internet-Manager, Medialer Vertrieb

HINWEIS(E)

Wir empfehlen den Baustein 3 mit den vorgelagerten Baustein 1 "Internet Filiale (IF) - Anpassung zentrale " (15.315-1) und Baustein 2 "Internet Filiale (IF) - eigene Inhalte" (15.315-2) kombiniert zu besuchen.

Die Veranstaltung findet in den virtuellen Seminarräumen der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum

TERMIN(E)

12.11.2026 | virtueller Seminarraum
09:00 – 13:00 Uhr

DAUER

0,5 Tage

PREIS

225,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Online-Seminar. Um einen reibungslosen Online-Austausch zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

Programm/Inhalt

Welche Module wurden nicht abonniert

- Warum?
- Welche Entscheidung liegt dem zugrunde?
- Wie behalte ich als Internet-Manager den Überblick?

Sind alle Möglichkeiten zur Automation schon ausgeschöpft?

- Auto-Aktualisierung
- Auto-Publizierung nutzen
- Überlagerung (IF-Effizient)

Online-Banking Business (Firmenkundenportal) - Grundlagen NBM-Administration (online)

Wie werden neue Online-Banking Business|FKP-NBM Modelle administriert? Oder wie können passende Individualisierungen im Online-Banking Business|FKP eingegeben werden? In dieser Veranstaltung werden praxisnah gemeinsam die generell wichtigsten ersten Schritte der Administration sowie die Zusammenhänge der einzelnen Online-Banking Business|FKP-Produkte betrachtet. Nutzen Sie diese Gelegenheit, um Ihre grundlegenden Kenntnisse zu erweitern.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen im Bereich Medialer Vertrieb, Internetmanagement, Organisation, Firmenkundengeschäft oder sonstigen Abteilungen, die für die Administration des Online-Banking Business-|Firmenkundenportals zuständig sind und hierzu grundlegende Administrations-Kenntnisse benötigen

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Möglichkeiten der OSPlus Administration zum Firmenkundenportal|Online-Banking Business.
- Sie sind in der Lage, die Online-Banking Business|FKP-NBM Modelle zu administrieren.
- Sie wissen, wie Sie Online-Banking Business|FKP-Beziehungen zu weiteren Produkten verändern.
- Durch praxisorientierte Übungen können Sie die erlernten Grundlagen direkt anwenden.

IHR REFERENT

Viktor Ilin, VI-Schulung

FKP-Fachexperte mit ausgeprägten Erfahrungen in der Seminartätigkeit, beteiligt beim FKP-Rollout der Finanz Informatik und bei der Betreuung vieler Sparkassen in der FKP-Umsetzung

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Webex-Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar.
Für den Online-Termin berücksichtigen Sie bitte:
Für das Online-Seminar sollte Sie am besten einen Zugriff auf das Echtsystem der Sparkasse haben, um die Übungsteile direkt rekonstruieren zu können. Wir empfehlen, dass Sie sich mit Ihrem PC einloggen, um am Online-Seminar teilzunehmen und mit einem anderen Endgerät die vermittelten Inhalte im System der Sparkasse nachvollziehen. Um einen reibungslosen Online-Austausch zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

TERMIN(E)

09.03.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag
09:30 bis ca. 15:30 Uhr

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Auf Wunsch ist es möglich, eine vertiefende Inhouse-Veranstaltung zu vereinbaren. Sprechen Sie hierzu gerne Edmund Honermann (Tel.: 0231 22240-739, Mail: edmund.honermann@ska.nrw) an.

Programm/Inhalt

Online-Banking Business|Firmenkundenportal - Grundlagen Administration

- Nutzung des Firmenkundenportals|**Online-Banking Business**
  Funktionen und Anwendungsbereiche der OSPlus Administration zum OBB|FKP
- Zusammenhänge zwischen NBM-Berechtigungen, NBM-Modellprofile und OBB|FKP-NBM Modellen
- Gemeinsame exemplarische Administration
- Häufigste NBM-Berechtigungen mit ihrer Bedeutung für die Administration
- Tipps und Tricks für reibungslose Abläufe

Online-Banking Business|Firmenkundenportal - Bepreisung

- Möglichkeiten der Bepreisung im OBB|FKP-NBM Modell
- Administration

Weitere OBB|FKP-Produkte

- Wichtigsten Zusammenhänge der OBB|FKP-Produkte
- Entscheidende Fragen für maßgeschneiderte Lösungen in der eigenen Sparkasse

Fallbeispiele und Praxisübungen

- Lösung von realistischen Szenarien
- Anwendung der erlernten Grundlagen in praxisorientierten Übungen

Electronic Banking auf Basis von ISO 20022 und EBICS - Technische Grundlagen

Der Grundlagentag vermittelt Ihnen das technische und fachliche Fundament des modernen Zahlungsverkehrs. Sie verstehen, wie ISO 20022 und EBICS den Zahlungsverkehr prägen, und gewinnen Sicherheit im Umgang mit den Anforderungen von Firmenkundinnen und -kunden. So können Sie Kundinnen- und Kundengespräche auf Augenhöhe führen, Prozesse besser einordnen und Ihre Rolle als kompetente Ansprechperson im Electronic Banking stärken.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus dem Electronic Banking, aus dem Zahlungsverkehrs- und IT-Umfeld sowie dem Firmenkundenvertrieb, die ein grundlegendes technisches und fachliches Verständnis zu ISO 20022 und EBICS aufbauen möchten

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Struktur, Funktionsweise und Bedeutung des Standards ISO 20022 sowie die Grundlagen des EBICS-Verfahrens als Basis moderner Zahlungsverkehrsprozesse.
- Sie wissen, wie Zahlungsverkehr und Electronic Banking technisch und organisatorisch in Unternehmen und bei den Sparkassen ablaufen und können einschätzen, welche Anforderungen sich daraus für die Beratung und Betreuung von Firmenkundinnen und -kunden ergeben.
- Sie können Firmenkundinnen und -kunden kompetent und verständlich zu Themen des Zahlungsverkehrs und Electronic Banking informieren, typische Fragen einordnen und bei der Auswahl, Einrichtung und Nutzung von EBICS-Lösungen gezielt unterstützen.

IHRE REFERENTIN

Sabine Wenzel, SIZ GmbH

EBICS-Fachexpertin, die im Auftrag der Deutschen Kreditwirtschaft (DK) und der EBICS-Gesellschaft die EBICS-Spezifikation und die Formatstandards der DK pflegt und die entsprechenden Fachgremien leitet

HINWEIS(E)

Wir empfehlen zusätzlich das Seminar "EBICS im Vertrieb - Von der Vertragsanlage zur effizienten Nutzung in OSPlus und OBB Pro" (26.441) zu besuchen.

TERMIN(E)

08.04.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

450,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Teil 1: Nachrichtenformate im Zahlungsverkehr auf Basis der ISO 20022

- Einführung in den ISO 20022-Standard
- ISO 20022 im SEPA-Zahlungsverkehr mit Schwerpunkt auf aktuelle Entwicklungen
- ISO 20022 für Auslandsüberweisungen
- ISO 20022 für elektronische Kontoinformationen
- Zusammenfassung des Fahrplans für die anstehenden Datenformatanpassungen mit Migration zu ISO 20022 inkl. Format-LifeCycle der DK

Teil 2: EBICS

- Grundlagen Electronic Banking – Technik und Sicherheit von EBICS
- EBICS im SRZ-Verfahren
- Umsetzung der Instant Payments Regulierung im EBICS-Standard
- Änderungen mit EBICS V 3.0, Zusatzoptionen und Ausblick auf EBICS V 4.0
- Serviceangebot via EBICS – Gesamtüberblick

EBICS im Vertrieb - Von der Vertragsanlage zur effizienten Nutzung in OSPlus und OBB Pro

EBICS bietet maximale Flexibilität und Sicherheit durch nahtlose Kommunikation mit mehreren Banken. Erfahren Sie, wie Sie durch optimierte Prozesse in der Vertragsbearbeitung und effiziente Recherchetools in OSPlus Ihre Arbeitsabläufe verbessern und Ihre Kundinnen und Kunden effektiv betreuen können. Zusätzlich präsentieren wir mit OPP Pro den Kundinnen und Kunden eine Möglichkeit, die Vorteile von EBICS im Rahmen des Firmenkundenportals zu nutzen, ohne weitere Installationen. Besuchen Sie diese Veranstaltung, um Ihre Kenntnisse hierzu zu erweitern und praxisnahe Tipps zu erhalten.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die in der Systemadministration und der Integration von EBICS in bestehende Vertriebsprozesse involviert sind und die daran interessiert sind, ihre technischen Fähigkeiten auszubauen

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Vorteile von EBICS im Vertrieb, wie Multibanking, uneingeschränkte Auftragsanzahl und zentrale Signatur für alle Banken.
- Sie wissen, wie EBICS-Verträge in OSPlus angelegt und bearbeitet werden und können diese Schritte sicher im System umsetzen.
- Sie können die Recherchemöglichkeiten in OSPlus effektiv nutzen und wissen, wie Sie EBICS in OBB Pro für erweiterte Funktionen wie die EBICS-Teilnehmerverwaltung medial einsetzen.

VORAUSSETZUNG(EN)

Seminar: Electronic Banking auf Basis von ISO 20022 und EBICS - Technische Grundlagen (26.440) oder vergleichbarer Kenntnisstand

IHR REFERENT

Viktor Ilin, VI-Schulung

FKP-Fachexperte mit ausgeprägten Erfahrungen in der Seminartätigkeit, beteiligt beim FKP-Rollout der Finanz Informatik und bei der Betreuung vieler Sparkassen in der FKP-Umsetzung

TERMIN(E)

19.05.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Warum gibt es EBICS?

Vorteile wie Multibanking, keine Begrenzung bei der Anzahl der Aufträge, eine zentrale Signatur für alle Banken

Vertragsanlage in OSPlus

Wie EBICS-Verträge im System angelegt werden

Vertragsbearbeitung in OSPlus

Welche Schritte bei der Bearbeitung notwendig sind

Recherchemöglichkeiten in OSPlus

Welche Tools und Funktionen zur Verfügung stehen

EBICS in OBB Pro

Mehr als nur Zahlungsverkehr – inklusive Teilnehmerverwaltung und weiteren Funktionen

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

15 MEDIALER UND DIGITALER VERTRIEB

Online- und Mobile-Vertrieb

Online-Marketing - Erfolgreicher Vertrieb in digitalen Kanälen (Seminar inkl. E-Learning)

Die digitalen Kanäle sind aus dem Marketing-Instrumentarium einer modern auftretenden Sparkasse nicht mehr wegzudenken. Doch wie sollte man das Internet für Marketingzwecke professionell nutzen? Erfahren Sie in dieser Veranstaltung, wie Sie mit webbasierten Technologien Ihre Online-/Mobile-Aktivitäten optimal platzieren, mehr Traffic auf Ihre Online-Angebote generieren und auch neue Kunden gewinnen können.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Medialer Vertrieb, Internetmanagement, Electronic Banking, Marketing und anderen Abteilungen, die für die Internetaktivitäten der Sparkasse verantwortlich sind

IHR NUTZEN

- Sie kennen marketingspezifische Faktoren und können Strategien medialer Vertriebswege erfolgreich in Ihr Marketingkonzept integrieren.
- Sie sind insbesondere mit der digitalen Kommunikation vertraut und erkennen Vermarktungsmöglichkeiten sowie Grenzen des Vertriebs von Dienstleistungen im Internet.
- Sie analysieren Ihre eigenen Angebote nach vertriebs- und marketingcharakteristischen Aspekten.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Sparkassenakademie NRW, Sparkassenakademie NRW
- Stefan Brinkmann, Deutscher Sparkassen- und Giroverband e.V. Berlin
  Referent Multikanaltechnologien im Medialen Vertrieb; Betriebswirt

HINWEIS(E)

Das Bildungsangebot ist ein Baustein des Fachseminars Medialer Vertrieb - Internetmanagement. Es besteht aus einem E-Learning zum Selbststudium und einem Präsenz-Seminar.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

2 Tage
Die Gesamt-Lernzeit von ca. 2 Tagen umfasst:

- ca. 6 Stunden E-Learning
- 1 Tage Präsenz-Seminar
- Lernzeit für die Transferaufgaben

PREIS

740,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Ihre Lernreise: Online-Marketing - Erfolgreicher Vertrieb in digitalen Kanälen (Seminar inkl. E-Learning)



Programm/Inhalt

E-Learning (ca. 6 Lernstunden)

Marketing - Die Grundlagen, auf denen du aufbauen solltest

Online-Marketing - Was zählt und wo du ansetzen kannst

Online-Marketing - Mit den richtigen Instrumenten & Kanälen zum Erfolg

- **Reichweite und Sichtbarkeit erhöhen**
  - Suchmaschinenoptimierung (SEO)
  - Suchmaschinen-Werbung (SEA)
  - Display Advertising
  - Social-Media-Werbung
  - Mobile Marketing
- **Kundenansprache und Interaktion personalisieren**
  - E-Mail-Marketing
  - Social Media Marketing (Community Management)
  - Affiliate Marketing
  - Content-Marketing
  - KI-Marketing
- **Optimierung und Erfolg messen**
  - Conversion-Optimierung (CRO)
  - Analytics & Tracking
  - Content-Performance-Messung
  - A/B-Tests
  - Automatisierungstools

Seminar (1 Tag): Beginn um 09:30 Uhr | Ende ca. 17:00 Uhr - Stefan Brinkmann, DSGV

Grundlagen des Online-Marketing in der Sparkassen-Finanzgruppe

- Digitale Agenda der Sparkassen-Finanzgruppe
- Multikanalstrategie - Ableitung aus der Geschäftsstrategie der Sparkasse-Finanzgruppe

Mobile-Kanal in der Sparkassen-Finanzgruppe

- Nutzungsverhalten mobiler Internet-Zugang, Smartphone und Tablet
- Rahmenapplikation und technische Verzahnung der digitalen Kanäle
- Smartphones/Tablets auf Basis der Betriebssysteme iOS (Apple) und Android (Google)
- Kommunikationsweg und Leistungsspektrum
- Apps (Sparkasse, S-pushTan etc.)

Aktuelles aus Projekten (DSGV)

Exkurs: WhatsApp als Servicekanal?

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

32 MARKETING
Medialer Vertrieb
Angebots-Nr.: 15.400-1

Online-Marketing - Basics (E-Learning)

Nutzen Sie die Chance, sich mit den Grundlagen des Online-Marketings auseinanderzusetzen. Beginnen Sie Ihre Lernreise und holen Sie sich das Wissen, das Sie voranbringt.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen im Marketing und Vertriebsmanagement oder aus dem Internetmanagement und Medialen Vertrieb, die grundlegende Online-Marketing-Kenntnisse erwerben möchten

IHR NUTZEN

- Sie kennen die grundlegenden Abgrenzungen und Definitionen des klassischen Marketings, des Bankmarketings und des Online-Marketings und wissen, wie Sie diese gezielt in den Kontext der digitalen Transformation einordnen.
- Sie sind vertraut Basics von gezielt ausgewählten Instrumenten und Kanälen, die zur Steigerung von Reichweite und Sichtbarkeit beitragen.
- Sie können relevante Online-Marketing-Instrumente der Kundenansprache und -interaktion einordnen.
- Sie sind in der Lage, Ansätze zu reflektieren, die die Optimierung Ihrer Online-Marketing-Aktivitäten ermöglichen und den Erfolg messbar machen.

TERMIN(E)

01.04.2027 – 02.05.2027 |
09:30 – 17:00 Uhr

DAUER

6 Stunden
6 Stunden inkl. Transfer

PREIS

120,00 €
Preis je Lerner/-in

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Lerneinheit: Definition & Abgrenzungen - Den Blick schärfen

A. Marketing - Die Grundlagen, auf denen du aufbauen solltest

- Besonderheiten einer Bankleistung
- Grundlagen des Marketings und seine zyklischen Abläufe
- Bankmarketing im Kontext
- Online-Marketing als Teildisziplin

B. Online-Marketing - Was zählt und wo du ansetzen kannst

- Ausgangssituation (Wo stehen wir?)
- Handlungsfelder (Wo wollen wir hin?)
- Stellschraube & Instrumente (Was müssen wir dafür tun)?

Lerneinheit: Online-Marketing - Mit den richtigen Instrumenten & Kanälen zum Erfolg

C. Reichweite und Sichtbarkeit erhöhen

- Suchmaschinenoptimierung (SEO)
- Suchmaschinen-Werbung (SEA)
- Display Advertising
- Social-Media-Werbung
- Mobile Marketing

D. Kundenansprache und Interaktion personalisieren

- E-Mail-Marketing
- Social Media Marketing (Community Management)
- Affiliate Marketing
- Content-Marketing
- KI-Marketing

E. Optimierung und Erfolg messen

- Conversion-Optimierung (CRO)
- Analytics & Tracking
- Content-Performance-Messung
- A/B-Tests
- Automatisierungstools

F. Fazit

Internetgerechtes Texten - Mehr Erfolg durch Professionalität (online)

Noch nie war die Textgestaltung von Internetseiten so wichtig wie heute. Inhalte müssen User ansprechen, sicher führen und gezielt zu weiteren Aktivitäten animieren. Entscheidende Erfolgsfaktoren sind handwerklich gut formulierte, strukturierte und platzierte Texte. Trainieren Sie das im Rahmen der Möglichkeiten der Internet-Filiale hierzu nötige Basiswissen in dieser Veranstaltung. Zusätzlich erhalten Sie einen Überblick zu neuen Formen der Online-Kommunikation und der aktuell gängigen Darstellungsformen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Medialer Vertrieb, Marketing, Electronic Banking sowie dem Internetmanagement

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit den Besonderheiten von Texten auf Ihrer Homepage.
- Sie können im Online-Medium verständlich und klar texten sowie Kriterien zur Erstellung von professionellen und kundenorientierten Internet-Seiten berücksichtigen.
- Sie sind in der Lage, Stärken und Schwächen von Web-Texten zu analysieren und individuelle Lösungsvarianten zu erarbeiten.

IHR REFERENT

Kai Heddergott, Heddergott Kommunikationsberatung

Langjährige Erfahrungen in der Online-Kommunikation sowie in der Beratung u. a. von Sparkassen bei der Digitalisierung, Künstlicher Intelligenz, Social Media-Nutzung, Inhaber der Heddergott Kommunikationsberatung

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Um einen reibungslosen Online-Austausch zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

Das Seminar ist ein Baustein des Fachseminars Medialer Vertrieb - Internetmanagement.

Diese Veranstaltung wird aufgezeichnet und nach der Veranstaltung den Teilnehmenden zur Verfügung gestellt. Sie haben außerdem die Möglichkeit, alternativ zur Veranstaltung direkt die Aufzeichnung mit der Angebotsnummer: 15.420-V zu buchen. Zur Aufzeichnung

TERMIN(E)

15.06.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag
1 Tag: Mehrere Online-Sessions verteilt über den Tag und tutoriale Begleitung mit Übungsaufgaben

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Bei Buchung der Live-Veranstaltung beachten Sie bitte:
Sie melden sich zu einer Veranstaltung an, die aufgezeichnet wird zum Zweck der temporären Bereitstellung für Teilnehmende, die diese Veranstaltung entweder für eine Live-Teilnahme oder zur zeitlich flexiblen Nutzung der Veranstaltungs-Aufzeichnung gebucht haben. Dies beinhaltet die Aufzeichnung und Speicherung der Audiodaten der Teilnehmenden, sofern diese ihr Mikrofon oder Telefon für eigene Wortbeiträge freigeschaltet haben. Eine Aufzeichnung der Webcam findet in der Regel nicht statt. Sofern Sie Ihr Mikrofon oder Telefon während der Veranstaltung freischalten, geben Sie uns mit Ihrer Anmeldung zur Veranstaltung Ihr Einverständnis zur Aufzeichnung Ihres Wortbeitrags. Sie haben während der Veranstaltung jederzeit die Möglichkeit, sowohl die Webcam- als auch die Mikrofon-Freigabe zu aktivieren bzw. zu stoppen.

Programm/Inhalt

Grundlagen des Online-Textens

- Strukturierung, Wahrnehmungsregeln, Textlängen
- Online-Teaser und Überschriften
- Elemente nutzergerechter Texte: Informationsaufbereitung und Textgestaltung

Struktur und Navigation

- Sachinformationen aufteilen und als „Storyline“ konzipieren
- Prägnante Reiter als Navigationsstruktur und „Kapitel“ eines Textes
- Inhalt und Textidee umsetzen: Schreib- und Gliederungsübung

Text und Bild kombinieren

- Bildauswahl und Bildschnitt als Textunterstützung
- Text-Bild-Scheren und andere Stolperfallen: Wie man sie erkennt und vermeidet
- Rechtliches zur Bilderstellung und -verwendung

Text als Service-Element

- Grundlegendes: Service Design auf Websites
- Mit der richtigen Kombination von Text und Bild zu Services und Produkten leiten
- Best Practices: Online-Texte für Vertrieb und Kundenaktivierung im Finanzsektor

Der gute Text

- Schreibübung: Ein Thema aufbereiten und den Text optimieren
- Online-Tools zur Textanalyse und Textoptimierung
- SEO für Online-Texter: Grundlagen, Potentiale und Instrumente

Perspektive 2.0

- Der erweiterte Text-Dialog: Das Social Web mit Facebook, Twitter, Blogs & Co.
- Schreibregeln für das Social Web
- Mit einem Blog Expertise zeigen und Google erfreuen: Texte für den „Long Tail“ schreiben

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

15 MEDIALER UND DIGITALER VERTRIEB
Digitaler Vertrieb
Angebots-Nr.: 15.422

Digitale Mindeststandards-Bericht in der Kommunikationswelt Radar – Einführung und Übungen (online)

Wie misst man die digitale Fitness der Sparkassen und verbessert sie? Ein gutes Messinstrument dafür sind die Digitalen Mindeststandards – ein kennzahlenbasiertes Benchmarking, das die Einordnung und Bewertung der digitalen Performance in den Dimensionen Kunde, Sparkasse und Mitarbeiter darstellt. Lernen Sie in dieser Veranstaltung DMS kennen und den Digitalen Mindeststandard-Bericht in der Kommunikationswelt Radar anzuwenden.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Internetmanagement, Medialer Vertrieb, Marketing und Vertriebsmanagement, die in die Digitalen Mindeststandards (DMS) involviert sind

IHR NUTZEN

- Sie wissen, wie die DMS aufgebaut sind und welchen Zweck sie erfüllen.
- Sie kennen die Datengrundlage der Digitalen Mindeststandards.
- Sie können den DMS-Bericht in der Kommunikationswelt Radar bedienen und die gezeigten Informationen interpretieren.

IHR REFERENT

Peter Geismar, S-Communication Services GmbH - Berlin

Senior Data Analyst

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet in den virtuellen Seminarräumen der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar.

TERMIN(E)

28.06.2027 | virtueller Seminarraum
09:00 – 13:00 Uhr

DAUER

4 Stunden
09:00 - 13:30 Uhr: Mehrere Online-Sessions im Zeitfenster

PREIS

300,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Beginn erste Online-Session um 09:00 Uhr|Ende letzte Online-Session um ca. 13:30 Uhr

Die Ziele der DMS

Welche Datenquellen liegen den DMS zugrunde

Wie werden die Informationen erfasst und verarbeitet

Wie ist der DMS-Bericht aufgebaut

Analyse der Teilindizes Sparkasse, Kunde und Mitarbeiter (SPK Musterstadt)

Unterschiede der DMS zur IF-Statistik

Weitere Details zum DMS-Report (u. a. Empfehlungsmodell, Datenexport)

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

15 MEDIALER UND DIGITALER VERTRIEB
Online- und Mobile-Vertrieb
Angebots-Nr.: 15.424

Suchmaschinenwerbung (SEA) (online)

Erweitern Sie in dieser Veranstaltung Ihr Wissen über SEA (Search Engine Advertising). Erfahren Sie, wie Sie gezielte Textanzeigen in Suchergebnissen platzieren und so Ihre Sichtbarkeit und Reichweite effektiv steigern können.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen von Sparkassen, die für die Internetaktivitäten der Sparkasse verantwortlich sind, insbesondere Mitarbeiter/-innen und Führungskräfte aus den Bereichen medialer Vertrieb, Kommunikation, Internetmanagement, Marketing und Vertriebssteuerung sowie PR und Öffentlichkeitsarbeit

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit den Grundlagen der bezahlten Werbung in Suchmaschinen.
- Sie kennen die wichtigsten Begriffe und Abläufe des Search Engine Advertising und können den Erfolg von Suchmaschinenkampagnen bewerten.
- Sie erhalten darüber hinaus auch einen Einblick in andere bezahlte Online-Werbekanäle.

IHR REFERENT

David Witsch, S-Communication Services GmbH

S-Communication Services GmbH

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Um einen reibungslosen Online-Austausch zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

TERMIN(E)

17.11.2026 | virtueller Seminarraum
09:00 – 13:30 Uhr

DAUER

4 Stunden
09:00 bis 13:30 Uhr

PREIS

300,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Abgrenzung von SEO

Gebotsverfahren

Auswahl von Keywords

Erfolgreiche Anzeigentexte

Optimierungshebel

Automatische Optimierung

Conversion-Messung

Erfolgsbewertung

Exkurs: andere Paid-Media-Kanäle

Bedeutung von SEA im Mediamix

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

15 MEDIALER UND DIGITALER VERTRIEB
Online- und Mobile-Vertrieb
Angebots-Nr.: 15.425

Suchmaschinenoptimierung (SEO) (online)

Suchmaschinenoptimierung (SEO) sorgt dafür, dass über Google finanzwirtschaftlich interessierte Besucher/-innen zielsicher auf die Seiten der Sparkassen gelangen. Wer dabei Kundinnen und Kunden gewinnen oder seinen Bekanntheitsgrad steigern möchte, sollte beim Suchergebnis am besten weit oben stehen. Erfahren Sie in diesem Seminar, wie SEO langfristig und nachhaltig wirkt.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen von Sparkassen, die für die Internetaktivitäten der Sparkasse verantwortlich sind, insbesondere Mitarbeiter/-innen und Führungskräfte aus den Bereichen medialer Vertrieb, Kommunikation, Internetmanagement, Marketing und Vertriebssteuerung sowie PR und Öffentlichkeitsarbeit.

IHR NUTZEN

- Sie haben praxisorientiertes Wissen zur Suchmaschinenoptimierung.
- Sie sind vertraut mit Möglichkeiten, um Ihre Internetfiliale zu optimieren.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Tamara Franz, S-Communication Services GmbH
- Vanessa Wiezorrek, S-Communication Services GmbH

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Um einen reibungslosen Online-Austausch zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

TERMIN(E)

18.11.2026 | virtueller Seminarraum
09:00 – 13:30 Uhr

DAUER

4 Stunden
09:00 bis 13:30 Uhr

PREIS

300,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Einführung in die Grundzüge des Suchmaschinenmarketings

- Was ist SEO? Was ist SEA?
- Wann und warum ist SEO wichtig?

Suchmaschinenoptimierung

- Wie wird meine Sparkasse in der Suchmaschine sichtbar(er)?
- Wie ermittle ich SEO-Potenziale?
- Wie setze ich SEO erfolgreich in der Internet-Filiale um?
- Wie messe ich meine SEO-Erfolge?

Kommunikationswelt Radar - Einführung und Übungen für Anfängerinnen und Anfänger (online)

Datenbasiertes Marketing in medialen Kanälen wird immer erfolgsentscheidender. Ein großer Hebel für den Vertriebserfolg sind dabei Auswertung und Analyse entsprechender Daten. Lernen Sie in dieser Veranstaltung die hierzu in der Sparkassen-Finanzgruppe bereitstehende Anwendung "Kommunikationswelt Radar" kennen.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte und Mitarbeiter/-innen in Sparkassen, die mit der Internet-Filiale arbeiten (Marketing, Content-Pflege, Support)

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Möglichkeiten und Unterschiede der Webanalyse.
- Sie können die Kommunikationswelt Radar und Google Analytics datenschutzbezogen und organisatorisch einordnen.
- Sie sind vertraut mit den Begrifflichkeiten und technischen sowie organisatorischen Grundlagen von Tracking und Online Marketing in der SFG.
- Sie sind in der Lage, die Kommunikationswelt Radar zu bedienen und die Berichte zu nutzen.

IHR REFERENT

Peter Geismar, S-Communication Services GmbH - Berlin

Senior Data Analyst

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet in Intervallform 2 X 0,5 Tage im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Bitte stellen Sie sicher, dass neben Ihrer generellen Bereitschaft, sich online interaktiv auszutauschen zu wollen, auch alle technischen Voraussetzungen für die Tonübertragung und die Aktivierung Ihres persönlichen Videos vollständig funktionieren sollten. Testen können Sie dies vorher unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

Am 12.10. - 13.10.2026 findet das Online-Aufbauseminar "Kommunikationswelt Radar – Übungen für Fortgeschrittene" (15.428) statt.

Die Inhalte für den Termin 2027 werden zurzeit aktualisiert und an die Weiterentwicklungen angepasst.

TERMIN(E)

14.09.2027 – 15.09.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag
2 x 0,5 Tage Module 1 & 2 jeweils 09:00 bis ca. 13:00 Uhr zzgl. Lernzeit für Transfer

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



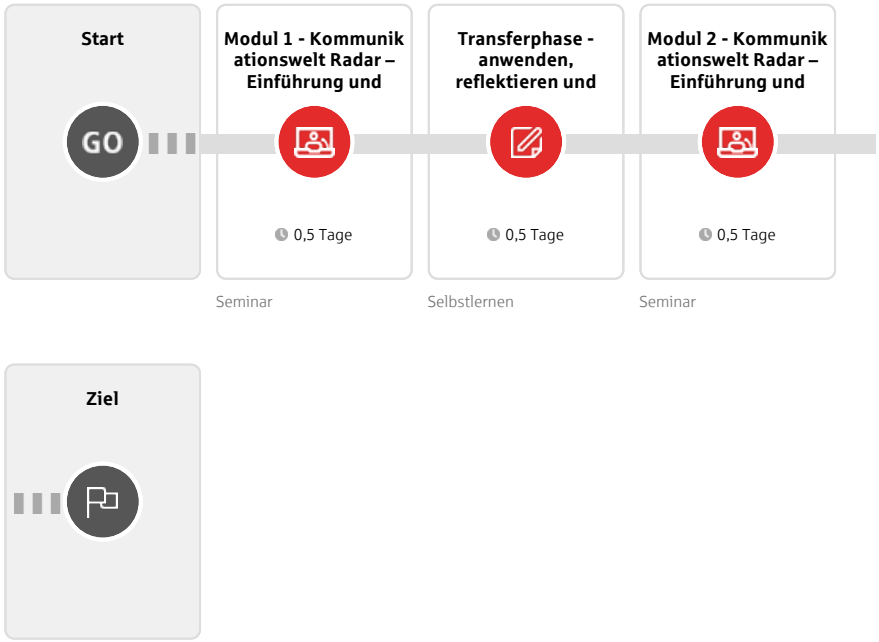
Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Ihre Lernreise: Kommunikationswelt Radar - Einführung und Übungen für Anfängerinnen und Anfänger (online)



Programm/Inhalt

- 1. Tag - Modul 1: Beginn erste Online-Session um 09:00 Uhr|Ende letzte Online-Session um ca. 13: 00 Uhr

Grundlagen und Herangehensweisen Datenanalyse

Funktionsweise von Web- und App-Analyse & Corporate Governance in der SFG

URL-Parameter

Abgrenzung Kommunikationswelt Radar und Google Analytics

Datenschutz

Login und Navigation sowie Funktionen für Anfänger/-innen

Analyse von NEO- und IF-Auftrag-Prozessen

- Transferphase zwischen den Modulen - anwenden, reflektieren und vertiefen der vermittelten Inhalte

- 2. Tag - Modul 2: Beginn erste Online-Session um 09:00 Uhr|Ende letzte Online-Session um ca. 13: 00 Uhr

Fortsetzung

Kommunikationswelt Radar – Übungen für Fortgeschrittene (online)

Datenbasiertes Marketing in medialen Kanälen wird immer erfolgsentscheidender. Ein großer Hebel für den Vertriebserfolg sind dabei Auswertung und Analyse entsprechender Daten. Lernen Sie in dieser Veranstaltung die weiterführenden Funktionen der Anwendung "Kommunikationswelt Radar" kennen.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte und Mitarbeiter/-innen in Sparkassen, die mit der Internet-Filiale arbeiten (Marketing, Content-Pflege, Support) und bereits über grundlegende Kenntnisse der Kommunikationswelt Radar verfügen

IHR NUTZEN

- Sie können ein Zielkonzept erstellen und verstehen die Attributionsmodelle des SFG-Trackings.
- Sie wissen, wie Sie IF-Kampagnen sowie interne und externe Links messbar machen und Online-Marketing-Kampagnen bewerten.
- Sie sind in der Lage, das Firmenkundenportal und IF Vertrags- und Nutzungszahlen sowie die digitalen Mindeststandards bewerten und den Performance Benchmarking-Bericht zu analysieren.

VORAUSSETZUNG(EN)

Seminar: Kommunikationswelt Radar – Einführung und Übungen für Anfänger/-innen (15.427) oder vergleichbarer Kenntnisstand

IHR REFERENT

Peter Geismar, S-Communication Services GmbH - Berlin

Senior Data Analyst

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet in Intervallform 2 X 0,5 Tage im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Bitte stellen Sie sicher, dass neben Ihrer generellen Bereitschaft, sich online interaktiv auszutauschen zu wollen, auch alle technischen Voraussetzungen für die Tonübertragung und die Aktivierung Ihres persönlichen Videos vollständig funktionieren sollten. Testen können Sie dies vorher unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

Die Inhalte für den Termin 2027 werden zurzeit aktualisiert und an die Weiterentwicklungen angepasst.

TERMIN(E)

12.10.2027 – 13.10.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag
2 x 0,5 Tage Module 1 & 2 jeweils 09:00 bis ca. 13:00 Uhr zzgl. Lernzeit für Transfer

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



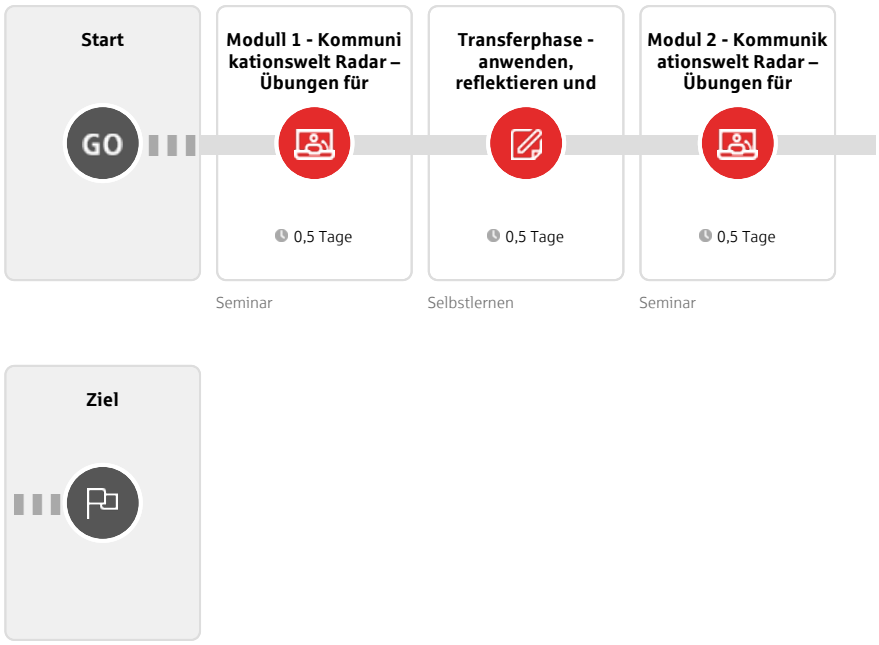
Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Ihre Lernreise: Kommunikationswelt Radar – Übungen für Fortgeschrittene (online)



Programm/Inhalt

- 1. Tag - Modul 1: Beginn erste Online-Session um 09:00 Uhr|Ende letzte Online-Session um ca. 13: 00 Uhr

Zielkonzept erstellen & Zuschreibung von Erfolg (Attribution)

KMM- /Cobra- & Direktinhalte-Berichte

AFF- /UTM-Berichte

FKP-Reporting

SEA-Reporting

Vertrags- und Nutzungszahlen-Bericht

DMS-Bericht & Performance Benchmarking-Report

- Transferphase zwischen den Modulen - anwenden, reflektieren und vertiefen der vermittelten Inhalte

- 2. Tag - Modul 2: Beginn erste Online-Session um 09:00 Uhr|Ende letzte Online-Session um ca. 13: 00 Uhr

Fortsetzung

Google Analytics GA4 – Einführung und Übungen für Anfänger/-innen (online)

Mithilfe von Google Analytics können Sie Marketing-Kampagnen für die Internet-Filiale planen, erstellen oder koordinieren sowie externe Datentrends in Beziehung setzen, um Ihre Webperformance zu messen sowie das Verhalten von Websitebesuchern nachzuverfolgen. Lernen Sie in dieser Veranstaltung die benutzerdefinierte Datenanalyse und Berichterstellung mit Google Analytics GA 4 für Ihre Web-Daten kennen.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte und Mitarbeiter/-innen, die involviert in Onlinemarketing-Kampagnen und der Internet-Filiale sind

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Begrifflichkeiten und technischen Grundlagen von Tracking und Onlinemarketing in der SFG.
- Sie können die verschiedenen Möglichkeiten und Anwendungsgebiete der Webanalyse unterscheiden (LogFile-Analyse in der KW-R, Client-basiertes Tracking mit Google Analyse).
- Sie sind vertraut mit der Bedienung der Basisfunktionen von Google Analytics und den Standard-Reports.
- Sie können IF-spezifische Events analysieren und wissen, wie Conversions gemessen werden.

VORAUSSETZUNG(EN)

Google Analytics 4 ist bereits eingeführt oder die Einführung von Google Analytics 4 wird in Betracht gezogen

IHR REFERENT

Peter Geismar, S-Communication Services GmbH - Berlin

Senior Data Analyst

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet in Intervallform 2 X 0,5 Tage im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Bitte stellen Sie sicher, dass neben Ihrer generellen Bereitschaft, sich online interaktiv auszutauschen zu wollen, auch alle technischen Voraussetzungen für die Tonübertragung und die Aktivierung Ihres persönlichen Videos vollständig funktionieren sollten. Testen können Sie dies vorher unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

TERMIN(E)

05.07.2027 – 06.07.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag
2 x 0,5 Tage Module 1 & 2 jeweils 09:00 bis ca. 13:00 Uhr zzgl. Lernzeit für Transfer

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



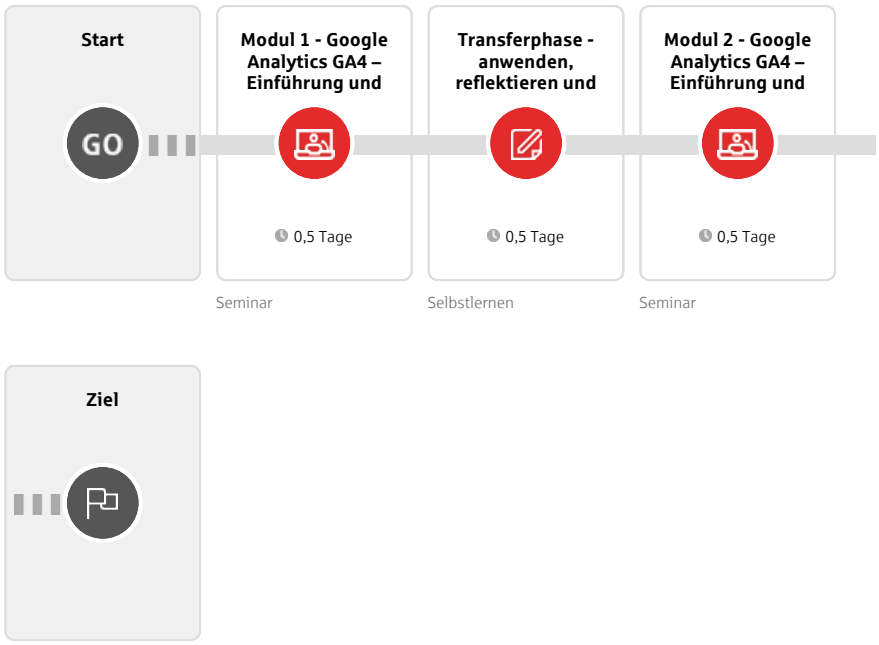
Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Ihre Lernreise: Google Analytics GA4 – Einführung und Übungen für Anfänger/-innen (online)



Programm/Inhalt

- 1. Tag - Modul 1: Beginn erste Online-Session um 09:00 Uhr|Ende letzte Online-Session um ca. 13: 00 Uhr

Grundbegriffe Analyse und Onlinemarketing

Funktionsweise von Web- und App-Analyse: Client-basiert vs. Logfiles

Abgrenzung Google Analytics und Kommunikationswelt Radar

URL-Parameter

Datenschutz

Anwendungsfälle Google Analytics

Login und Navigation sowie Funktionen für Anfänger/-innen

- Transferphase zwischen den Modulen - anwenden, reflektieren und vertiefen der vermittelten Inhalte

- 2. Tag - Modul 2: Beginn erste Online-Session um 09:00 Uhr|Ende letzte Online-Session um ca. 13: 00 Uhr

Fortsetzung

Google Analytics GA4 - Fortgeschrittene (online)

Lernen Sie in dieser Veranstaltung mehr über Google Analytics GA4 wie z. B. ei genständiges Debuggen, Tracking und Analyse von Prozessen sowie zu Kampagnen-Zielkonzepten, Zuschreibung von Erfolg (Attribution) und Auswertung der Customer Journey (Touchpoints).

ZIELGRUPPE

Führungskräfte und Mitarbeiter/-innen, die involviert in Online Marketing-Kampagnen und der Internet-Filiale sind

IHR NUTZEN

- Sie können erkennen, was auf einer Seite getrackt wird und Prozesse gezielt auswerten.
- Sie wissen, wie Sie Zielgruppen definieren und analysieren sowie eigene Analysen erstellen (explorative Datenanalysen).
- Sie kennen den Aufbau eines Kampagnen-Zielkonzeptes und verstehen die Attributionsmodelle des SFG-Trackings.
- Sie können die Customer Journey bezogen auf Onlinemarketing-Kampagnen in Google Analytics auswerten und Ableitungen treffen.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Google Analytics 4 ist bereits eingeführt
- Seminar: Google Analytics – Einführung und Übungen für Anfänger/-innen (15.429) oder vergleichbarer Kennisstand

IHR REFERENT

Peter Geismar, S-Communication Services GmbH - Berlin

Senior Data Analyst

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet in Intervallform 2 X 0,5 Tage im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Bitte stellen Sie sicher, dass neben Ihrer generellen Bereitschaft, sich online interaktiv auszutauschen zu wollen, auch alle technischen Voraussetzungen für die Tonübertragung und die Aktivierung Ihres persönlichen Videos vollständig funktionieren sollten. Testen können Sie dies vorher unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

TERMIN(E)

13.07.2027 – 14.07.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag
2 x 0,5 Tage Module 1 & 2 jeweils 09:00 bis ca. 13:00 Uhr zzgl. Lernzeit für Transfer

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



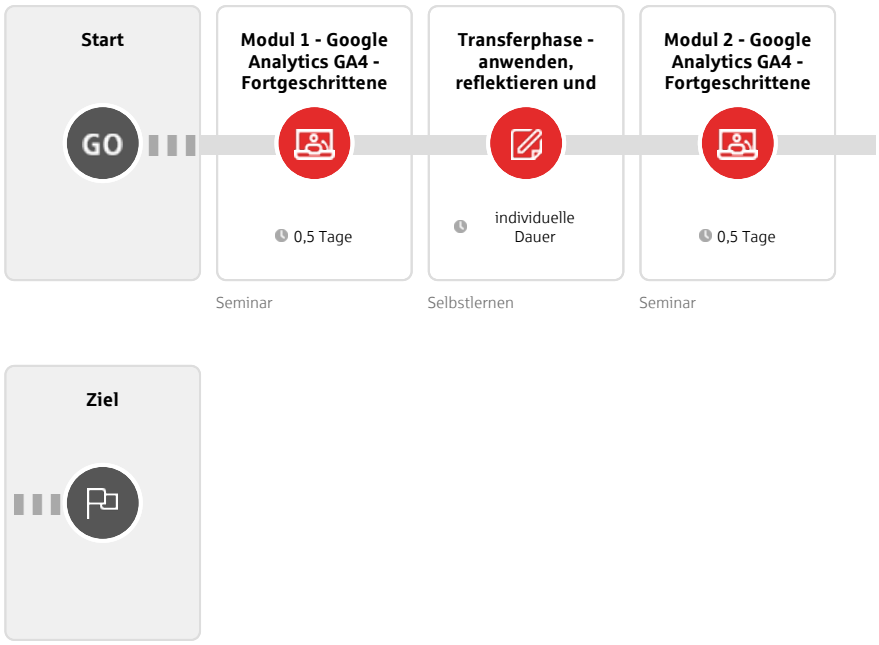
Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Ihre Lernreise: Google Analytics GA4 - Fortgeschrittene (online)



Programm/Inhalt

- 1. Tag - Modul 1: Beginn erste Online-Session um 09:00 Uhr|Ende letzte Online-Session um ca. 13: 00 Uhr

Eigenständiges Debuggen: Was wird getrackt?

Tracking und Analyse von Prozessen in GA4

Eigene Analysen erstellen

Kampagnen Zielkonzepte

Zuschreibung von Erfolg (Attribution)

Auswertung der Customer Journey (Touchpoints)

Google Analytics – Funktionen für Fortgeschrittene

- Transferphase zwischen den Modulen - anwenden, reflektieren und vertiefen der vermittelten Inhalte

- 2. Tag - Modul 2: Beginn erste Online-Session um 09:00 Uhr|Ende letzte Online-Session um ca. 13: 00 Uhr

Fortsetzung

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

15 MEDIALER UND DIGITALER VERTRIEB
Online- und Mobile-Vertrieb
Angebots-Nr.: 15.431

Datenanalyse mit KW Radar und Google Analytics: neue Funktionen, Erkenntnisse und Anwenderaustausch (online)

Sie möchten Ihr Know-how zur Datenanalyse mit KW Radar und Google Analytics auffrischen? Sie wollen sich zu den Erkenntnissen eigener Aktivitäten und Best-Practice-Beispielen austauschen? Sie möchten individuelle Fragestellungen beantwortet wissen? Dann besuchen Sie diese Veranstaltung.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-inne die Google Analytics oder Kommunikationswelt Radar nutzen

IHR NUTZEN

- Sie kennen Produktneuerungen und haben neueste Erkenntnisse zu KW-Radar und Google Analytics.
- Sie sind vertraut mit Analysen anderer Institute oder Verbundpartner.
- Sie bekommen individuelle Fragen beantwortet, Analysen der Teilnehmer/-innen aufgezeigt und vernetzen sich untereinander.

IHR REFERENT

Peter Geismar, S-Communication Services GmbH - Berlin

Senior Data Analyst

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Um einen reibungslosen Online-Austausch zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

TERMIN(E)

03.11.2026 | virtueller Seminarraum

09.11.2027 |

DAUER

1 Tag
mehrere Online-Sessions verteilt über den Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Beginn erste Online-Session um 09:30 Uhr|Ende letzte Online-Session um ca. 17:00 Uhr

Neue Funktionen und Erkenntnisse Kommunikationswelt Radar

Neue Funktionen und Erkenntnisse Google Analytics

Best Practices / Erkenntnisse aus Analysen anderer Institute und bei Verbundpartnern

Fragen und Analysen der Anwender/-innen

Vernetzung und Austausch

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

15 MEDIALER UND DIGITALER VERTRIEB

Künstliche Intelligenz (KI)

Tagung KI-Forum

Mit dem KI-Forum bieten wir interessierten Kolleginnen und Kollegen die ideale Plattform, um sich über den aktuellen und künftigen Einsatz von Künstlicher Intelligenz in der Sparkassen-Finanzgruppe zu informieren und auszutauschen. Erfahren Sie mehr über laufende Projekte, praxisnahe Anwendungen und strategische Entwicklungen.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte und Fachexpertinnen und Fachexperten, die sich mit dem Themenfeld KI in der Sparkasse befassen

IHR NUTZEN

- Sie kennen konkrete Anwendungsbeispiele und Ansätze, die Sie in Ihren Arbeitsalltag integrieren können.
- Sie sind informiert über die neuesten Entwicklungen, Strategien und Potenziale von KI inner- und außerhalb der Sparkassen-Finanzgruppe.
- Sie tauschen Sie sich mit KI-Expertinnen und KI-Experten aus und vernetzen sich mit- und untereinander.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeiter/-innen des RSGV, des SVN & des SVWL, des DSGV, der Finanz Informatik, des Deutschen Sparkassenverlags, der Verbundpartner und weitere KI-Fachexpertinnen und KI-Fachexperten

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung bieten wir in Kooperation mit der Sparkassenakademie Niedersachsen an. Sie wird 2027 in Hannover durchgeführt. Für weitere Informationen (z. B. Inhalte, Termin/e sowie Preis) und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen:
Hier klicken

Wenn Sie sich bisher noch nicht für das Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen registriert haben, so können Sie formlos über die E-Mail-Adresse akademiemail@svn.de oder telefonisch (Tel.: 0511 3603-501) einen Zugang beantragen.

TERMIN(E)

27.09.2027 – 28.09.2027 | Sparkassenakademie Niedersachsen (ausgebucht)

DAUER

1,5 Tage

PREIS

wird noch mitgeteilt

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Wir werden das Programm mit einer Akademieinfo und im Akademieportal nach Abschluss der Planungsphase online bereitstellen.

Wissensaustausch und Vernetzung: Das Forum bietet eine Möglichkeit für KI-Fachexperten/-innen ihr Wissen und ihre Erfahrungen auszutauschen und sich gegenseitig zu vernetzen.

Integration von KI in die Sparkasse: Das Forum soll dazu beitragen, KI-basierte Lösungen und Anwendungen in den Sparkassen effektiv einzuführen und zu nutzen, um Prozesse zu optimieren und Mehrwert zu schaffen.

Förderung von Innovationen: Das Forum soll als Katalysator für die Entwicklung neuer Ideen und Innovationen im Bereich KI dienen.

Netzwerktreffen KI-Manager/-innen

Im Rahmen des Netzwerktreffens wird ausreichend Gelegenheit geboten, sich über aktuelle KI-Themen der Sparkassen-Finanzgruppe (SFG) zu informieren sowie sich mit Kolleginnen und Kollegen auszutauschen. Am Vormittag erwarten die Teilnehmenden Vorträge seitens der Finanz Informatik, des Deutschen Sparkassenverlags GmbH sowie aus dem KISPA-Projekt, die ein Update über die aktuellen Entwicklungen innerhalb der Gruppe geben. Hierdurch wird der neueste Wissensstand vermittelt und ein Einblick in die relevanten Themen sowie die perspektivischen Entwicklungen für 2027 gegeben. Der Fokus auf aktueller Input, Austausch und der Vernetzung.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die in der Hauptverantwortung das Thema Künstliche Intelligenz (KI) bereits übernommen haben oder perspektivisch übernehmen werden

IHR NUTZEN

- Durch Vorträge von unseren Partnerunternehmen und Dienstleistern erhalten die Teilnehmenden einen Überblick über die neuesten technologischen, regulatorischen und marktbezogenen Entwicklungen im KI#Umfeld – ein Wissensvorsprung, der ihnen hilft, Trends frühzeitig zu erkennen und gezielt in ihre Sparkasse zu integrieren.
- Der Austausch mit Kolleginnen und Kollegen aus anderen Sparkassen sowie die Besuche an den fachlichen Marktständen führen zu neuen Kontakten und inspirierenden Best#Practice#Beispielen, die das eigene Arbeiten mit KI nachhaltig bereichern. Es entsteht ein greifbarer Praxis#Bezug, der den Teilnehmenden hilft, bereits heute konkrete Projekt#Ansätze in ihrem Haus zu planen und umzusetzen.
- Die Teilnehmenden erhalten ein klares Bild davon, wie die Rolle „KI#Manager“ die strategische Steuerung von KI in ihrer Sparkasse unterstützt und welche Schnittstellen zu anderen Funktionen dabei besonders wichtig sind. Sie erarbeiten gemeinsam erste Ideen für die Weiterentwicklung ihrer KI#Governance und definieren konkrete nächste Schritte, die die nachhaltige KI#Adoption in ihrer Sparkasse vorantreiben.

TERMIN(E)

1. Quartal 2027

DAUER

1 Tag

PREIS

wird noch mitgeteilt

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Wir werden das Programm mit einer Akademieinfo und im Akademieportal nach Abschluss der Planungsphase online bereitstellen.

Zertifizierte/-r KI-Manger/-in (Hochschulzertifikat)

Das Zertifikatsprogramm vermittelt alle wichtigen generalistischen Kenntnisse, um den Einsatz von KI-Anwendungen im Unternehmen systematisch zu planen, zu steuern und zu realisieren. Es vertieft das Wissen, zeigt die erforderlichen Kompetenzen auf und bereitet auf die Koordination interdisziplinärer Teams vor. Es vermittelt praxisnah, wie Bedarf ermittelt, Strategien entwickelt und Projekte umgesetzt werden.

ZIELGRUPPE

Verantwortliche für das Thema Künstliche Intelligenz und Digitalisierung - idealerweise mit erster einschlägiger Berufserfahrung in Digitalisierungs- oder Transformationsprojekten - wie z. B. KI-Manager/-innen, KI-Officer, KI-Product Owner und Projektleiter/-innen, die eine KI-Strategie entwickeln und erste Pilotprojekte in Unternehmen einsetzen

IHR NUTZEN

- Sie haben die nötigen Kenntnisse, um den Einführungsprozess von KI-Anwendungen im Unternehmen systematisch zu planen, zu steuern und umzusetzen.
- Sie wissen, welche strategischen Perspektiven Künstliche Intelligenz für Ihr Unternehmen eröffnet.
- Sie können einschätzen, welche Anwendungen und Anwendungsfelder für Sie relevant sind.
- Sie kennen die wesentlichen aktuellen Entwicklungstrends im Themenfeld Künstliche Intelligenz.
- Sie verfügen über fundierte Entscheidungsgrundlagen für die weitere Beschäftigung mit dem Thema KI.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Kai Heddergott, Heddergott Kommunikationsberatung
  Langjährige Erfahrungen in der Online-Kommunikation sowie in der Beratung u. a. von Sparkassen bei der Digitalisierung, Künstlicher Intelligenz, Social Media-Nutzung, Inhaber der Heddergott Kommunikationsberatung
- Martin Friedrich, Fraunhofer-Institut
  seit Mai 2012 Senior Scientist am Fraunhofer-Institut in Dortmund, wo er Industrie- und Forschungsprojekte leitet und Data Science sowie KI-Modelle zur Ergebniserarbeitung einsetzt. Parallel dazu engagiert er sich seit 2019 als KI-Trainer im Mittelstand Digital Zentrum Ruhr-OWL, berät Unternehmen zu KI und Digitalisierung und leitet Workshops und Vorträge.
- Astrid Christofori
  Freiberufliche Rechtsanwältin, Mediatorin und Dozentin für Urheberrecht, Wettbewerbsrecht und internationales Wirtschaftsrecht

TERMIN(E)

04.11.2026 – 04.12.2026 | virtueller Seminarraum

Online-Modul 1 (04.11.2026)
Online-Modul 2 (11.11.2026)
Online-Modul 3 (12.11.2026)
Online-Modul 4 (16.11.2026)
Online-Modul 5 (18.11.2026)
Online-Modul 6 (19.11.2026)
Online-Modul 7 (23.11.2026)
Online-Modul 8 (24.11.2026)
Online-Prüfung (03.12. - 04.12.2026)

05.03.2027 – 16.04.2027 | virtueller Seminarraum

Online-Modul 1 (05.03.2027)
Transferphase nach Modul 1 (05.03. - 11.03.2027)
Online-Modul 2 (11.03.2027)
Transferphase nach Modul 2 (11.03. - 12.03.2027)
Online-Modul 3 (12.03.2027)
Transferphase nach Modul 3 (12.03. - 18.03.2027)
Online-Modul 4 (18.03.2027)
Transferphase nach Modul 4 (18.03. - 19.03.2027)
Online-Modul 5 (19.03.2027)
Transferphase nach Modul 5 (19.03. - 25.03.2027)
Online-Modul 6 (25.03.2027)
Transferphase nach Modul 6 (25.03. - 01.04.2027)
Online-Modul 7 (01.04.2027)
Transferphase nach Modul 7 (01.04. - 02.04.2027)
Online-Modul 8 (02.04.2027)
Transferphase und Konzepterstellung (02.04. - 15.04.2027)
Mündliche Prüfung (15.04. - 16.04.2027)

02.06.2027 – 30.06.2027 | virtueller Seminarraum

Online-Modul 1 (02.06.2027)
Transferphase nach Modul 1 (02.06.

HINWEIS(E)

Das Zertifikatsprogramm ist modular aufgebaut und wird in einer idealen Mischung von Online-Veranstaltungen mit Unterstützung von Selbstlernmedien zum Eigenstudium durchgeführt. Es wird mit einer Prüfung und **mit Zertifikat der Hochschule für Finanzwirtschaft und Management** abgeschlossen. Nach erfolgreichem Abschluss sind Sie berechtigt, den Titel **"Zertifizierte/-r KI-Manager/-in | HFM"** zu tragen.

Bitte buchen Sie die Veranstaltung über die Angebotsnummer M1.100:
https://portal.sparkassenakademie-nrw.de/ecadia/pub/Zertifikatsprogramm-KI-Manager-in-zertifiziert-dur/id/M1.100

- 04.06.2027)
Online-Modul 2 (04.06.2027)
Transferphase nach Modul 2 (04.06. - 10.06.2027)
Online-Modul 3 (10.06.2027)
Transferphase nach Modul 3 (10.06.2027)
Online-Modul 4 (11.06.2027)
Transferphase nach Modul 4 (11.06. - 16.06.2027)
Online-Modul 5 (16.06.2027)
Transferphase nach Modul 5 (16.06. - 17.06.2027)
Online-Modul 6 (17.06.2027)
Transferphase nach Modul 6 (17.06. - 21.06.2027)
Online-Modul 7 (21.06.2027)
Transferphase nach Modul 7 (21.06. - 22.06.2027)
Online-Modul 8 (22.06.2027)
Transferphase und Konzepterstellung (22.06. - 29.06.2027)
Mündliche Prüfung (29.06. - 30.06.2027)

04.11.2027 – 14.12.2027 | virtueller Seminarraum

Online-Modul 1 (04.11.2027)
Transferphase nach Modul 1 (04.11. - 11.11.2027)
Online-Modul 2 (11.11.2027)
Transferphase nach Modul 2 (11.11. - 12.11.2027)
Online-Modul 3 (12.11.2027)
Transferphase nach Modul 3 (12.11. - 18.11.2027)
Online-Modul 4 (18.11.2027)
Transferphase nach Modul 4 (18.11. - 19.11.2027)
Online-Modul 5 (19.11.2027)
Transferphase nach Modul 5 (19.11. - 25.11.2027)
Online-Modul 6 (25.11.2027)
Transferphase nach Modul 6 (25.11. - 26.11.2027)
Online-Modul 7 (26.11.2027)
Transferphase nach Modul 7 (26.11. - 01.12.2027)
Online-Modul 8 (01.12.2027)
Transferphase und Konzepterstellung (01.12. - 14.12.2027)

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

15 MEDIALER UND DIGITALER VERTRIEB
Künstliche Intelligenz (KI)
Angebots-Nr.: 15.160

Ihre Lernreise: Zertifizierte/-r KI-Manger/-in (Hochschulzertifikat)

Start GO	**Online-Modul 1 - Künstliche Intelligenz (KI) als** 1 Tag Webinar	**Transferphase nach Modul 1 - anwenden,** 3,0 Tage Selbstlernen	**Online-Modul 2: Säulen des Tätigkeitsfelds: KI-** 1 Tag Webinar
Transferphase nach Modul 2 - anwenden, individuelle Dauer Selbstlernen	**Online-Modul 3: Grundlagen Künstlicher** 1 Tag Webinar	**Transferphase nach Modul 3 - anwenden,** individuelle Dauer Selbstlernen	**Online-Modul 4: Strategischer Wettbewerbsvorteil** 1 Tag Webinar
Transferphase nach Modul 4 - anwenden, individuelle Dauer E-Learning	**Online-Modul 5: Datenmanagement** 1 Tag Webinar	**Transferphase nach Modul 5 - anwenden, vertiefen** individuelle Dauer Selbstlernen	**Online-Modul 6: Gesetzliche Grundlagen für den** 1 Tag Webinar
Transferphase nach Modul 6 - anwenden, individuelle Dauer E-Learning	**Online-Modul 7: Mit der KI kommunizieren und** 1 Tag Webinar	**Transferphase nach Modul 7 - anwenden,** individuelle Dauer E-Learning	**Online-Modul 8: Digitales Zusammenarbeiten** 1 Tag Webinar

Mündliche Prüfung (13.12. - 14.12.2027)

DAUER

80 Stunden
Gesamtdauer

- 60 Zeit-Std. Online-Module jeweils von 08:30 - 16:00 Uhr
- 20 Zeit-Std. Selbstlernphase
- Abschlussprüfung (Projektpräsentation)

PREIS

2.995,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG

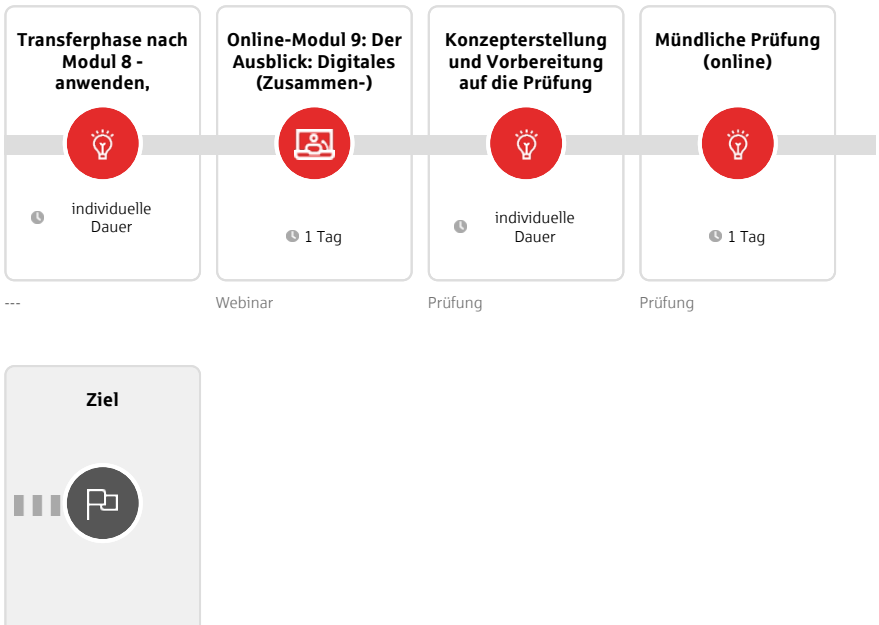


Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw


Transferphase nach Modul 8 - anwenden,
individuelle Dauer

Online-Modul 9: Der Ausblick: Digitales (Zusammen-)
1 Tag
Webinar
Konzepterstellung und Vorbereitung auf die Prüfung
individuelle Dauer
Prüfung
Mündliche Prüfung (online)
1 Tag
Prüfung
Ziel

Programm/Inhalt

Künstliche Intelligenz (KI) als transformatives Technologie- und Anwendungsfeld

- Künstliche Intelligenz als vierte digitale Welle
- Anwendungsfelder künstlicher Intelligenz

Säulen des Tätigkeitsfelds: KI-Management als Aufgabe und Prozess

- Bedarfsermittlung vornehmen
- KI-Readiness des Unternehmens identifizieren
- Projekt- und Changemanagement aufsetzen
- Notwendigkeit des Kompetenzausbaus identifizieren
- Rechtliche Rahmenbedingungen identifizieren
- Datenschutz und Ethik
- Performance Monitoring & Evaluation definieren
- KI-Management als interdisziplinäre Aufgabe

Grundlagen Künstlicher Intelligenz

- Entwicklungsgeschichte Künstlicher Intelligenz
- Grundlegende technologische Verfahren
- Machine Learning verstehen
- Generative KI: Sprach- und Bildmodelle

Strategischer Wettbewerbsvorteil von Künstlicher Intelligenz

- Elemente einer KI-Strategie
- Strategischer und technischer Wettbewerbsvorteil durch KI
- KI-Strategie-Typen

Datenmanagement

- Grundlagen der Datenanalyse
- Programmiersprachen für Datenanalyse und Machine Learning

Gesetzliche Grundlagen für den Einsatz von KI

- EU AI Act als Rechtsrahmen
- Datenschutz, Betriebsgeheimnisse, Vertragsrecht
- KI-Guideline, Vertragsrecht, Markenrechte
- Urheberrecht, Nutzungsrecht, Persönlichkeitsrechte
- Ethische Aspekte: Transparenz, Verzerrungseffekte, Nachhaltigkeit

Mit der KI kommunizieren: Natürliche Spracheingabe richtig anwenden

- Prompten als Kulturtechnik des 21. Jahrhunderts
- Prompt-Training

KI-Management als Prozess: Implementierung von KI-Anwendungen

- von der Bedarfsermittlung zum zielorientierten Konzept-Outline
- Projektmanagement
- Schulung & Kompetenzausbau: KI-Wissens- und Trainingsbedarfe identifizieren und abdecken
- Compliance und Rechtliches
- Auswahl und Bewertung von Angebotsformen generativer KI
- Projektbezogenes Datenmanagement
- Umsetzung der KI-Roadmap
- Monitoring und Evaluation

Der Ausblick: Digitales (Zusammen)Arbeiten im Zeitalter der Künstlichen Intelligenz

- Integration von Suchmaschinen und generativer KI
- Integration generativer KI in Standard-Instrumente und Software-Umgebungen für die Inhalteproduktion, die Datenverarbeitung und die Unternehmenskommunikation
- KI als Querschnittskompetenz in unterschiedlichen Branchen, Tätigkeitsfeldern und Gewerken

Transferaufgaben

- Transferphase zwischen den Modulen - anwenden, reflektieren und vertiefen der vermittelten Inhalte
- zum Erlangen des Zertifikats ist die Bearbeitung einer Fallstudie mit anschließender Konzept-/Projektpräsentation für die Anwendung und Strategieumsetzung von Anwendungen mit Künstlicher Intelligenz erforderlich

Prüfung

Das Zertifikatsprogramm wird mit einer Prüfung abgeschlossen. Sie besteht aus einer Konzeptarbeit nebst deren Präsentation und Fachgespräch.

Termin: Präsentation und Fachgespräch 10.10.2025

Details zur Prüfung:

Vorbereitung Prüfung/Präsentation eines KI-Praxisobjekts

- Gliederung der Prüfungspräsentation
- Beispiele für Prüfungsthemen und die Aufbereitung als Präsentation
- Prüfungsanforderungen und Bewertungskriterien
- Repetitorium der Kursinhalte
- Tipps für die Online-Präsentation (Tools, Gestaltung, roter Faden)

Mündliche Prüfung:

- Live-Präsentation (vor allen Teilnehmer/-innen)
- Einzelbesprechungen und Mitteilung des individuellen Ergebnisses

Nach bestandener Prüfung erhalten die Teilnehmer/-innen ein Zertifikat der Hochschule für Finanzwirtschaft und Management.

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

15 MEDIALER UND DIGITALER VERTRIEB
Künstliche Intelligenz (KI)
Angebots-Nr.: 15.165

KI-Lotse - erfolgreich KI-Transformation und Change-Prozesse in der Sparkasse begleiten

Künstliche Intelligenz ist nicht nur ein Trend – sie ist die neue Realität. In einer Welt, die sich mit Turbo-Speed verändert, sind KI-Lotsen die Brücke zwischen Innovation und Menschen. Sie unterstützen dabei, den Wandel zu verstehen, Ängste zu lösen und Potenziale von KI voll auszuschöpfen. Nutzen Sie die Chance, sich fit zu machen und den KI-Veränderungsprozess als Botschafter/-in Ihrer Sparkasse aktiv mitzugestalten!

ZIELGRUPPE

KI-Lotsen, Multiplikatoren und Multiplikatorinnen, Mentoren und Mentorinnen, KI-Botschafter/-innen oder Digitalisierungs-Beauftrage, die die Integration von Künstlicher Intelligenz in der Sparkasse aktiv begleiten und ihre Mitarbeitenden als unterstützende Wegbegleiter/-in durch den Veränderungsprozess führen

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Schlüsselrolle von KI und verstehen, wie wichtig es ist, Ihre Mitarbeitenden auf diesem Weg zu begleiten.
- Sie verstehen es, den verantwortungsvollen Einsatz von KI mit den Effizienz- und kreativitätsunterstützenden Potenzialen der Künstlichen Intelligenz zu kombinieren.
- Sie wissen, wie Sie als KI-Botschafter/-in mit Leidenschaft eine positive Veränderungskultur schaffen und den Erfolg der KI-Adaption sichern.
- Sie verfügen über Change-Management-Skills, um Veränderungsprozesse proaktiv zu gestalten, und erweitern Ihr Netzwerk mit anderen KI-Verantwortlichen aus anderen Sparkassen.

IHR REFERENT

Kai Heddergott, Heddergott Kommunikationsberatung

Langjährige Erfahrungen in der Online-Kommunikation sowie in der Beratung u. a. von Sparkassen bei der Digitalisierung, Künstlicher Intelligenz, Social Media-Nutzung, Inhaber der Heddergott Kommunikationsberatung

HINWEIS(E)

Am Ende erhalten Sie ein **Zertifikat**, das Ihre erfolgreiche Teilnahme bescheinigt - ein Beleg für Ihre bedeutende Rolle in der KI-Transformation.

TERMIN(E)

Nr.2-2603 | 06.04.2027 – 19.04.2027 |

Präsenz-Modul (06.04.2027)
Real-Life-Check (07.04. - 18.04.2027)
Online-Modul (19.04.2027)

DAUER

2 Tage
zzgl. Transferphase:

- Präsenz-Modul (1. Tag)
- Real-Life-Check
- Online-Modul (2. Tag)

PREIS

750,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG

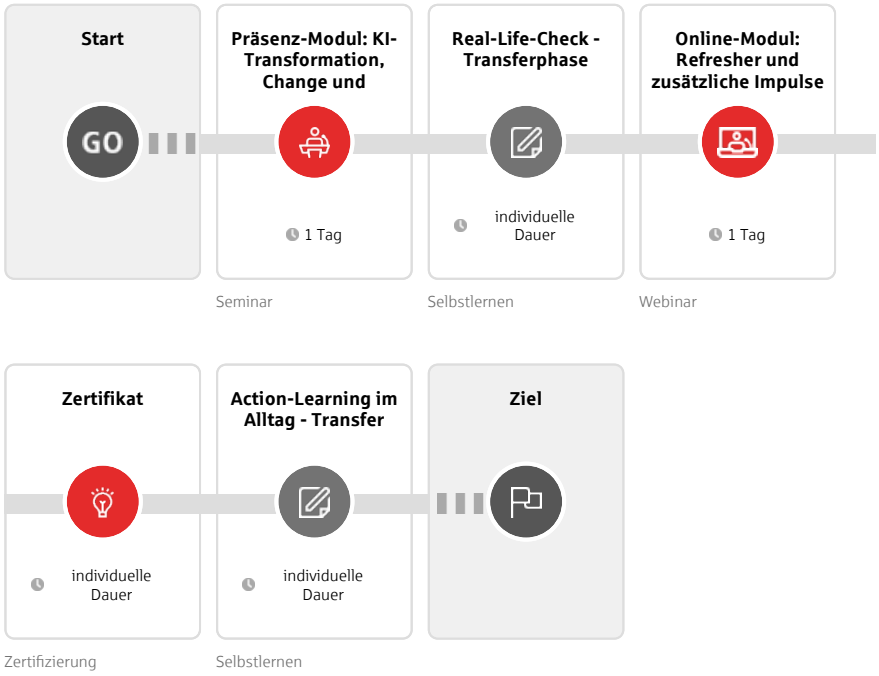


Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Ihre Lernreise: KI-Lotse - erfolgreich KI-Transformation und Change-Prozesse in der Sparkasse begleiten



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

1. Tag am 06.04.2027 - Präsenzmodul: KI-Transformation, Change & Empowerment

- Warum KI? Die Chancen der KI-Transformation verstehen und nutzen
- Change als Chance: Emotionen im Wandel erkennen und Widerstände in Erfolge verwandeln
- Die menschliche Seite der KI: KI als Partner für Innovation und Effizienz - so finden Sie die Balance zwischen Technik und Mensch
- Erfolgreiche Einführungsstrategien: Mitarbeitende in die KI-Welt einführen und Akzeptanz schaffen
- Die besten Kommunikationsstrategien, um KI im Team und Unternehmen zu verankern
- Umgang mit schwierigen Gesprächen: Ängste und Bedenken über KI adressieren, den Weg der verantwortungsvollen Nutzung von KI aufzeigen
- Wie Sie eine starke KI-Veränderungskultur in Ihrer Sparkasse etablieren Verstehen und Optimieren des KI-Mindsets in Teams
- Wie Sie als Veränderungscoach das Vertrauen in KI fördern und Ihre Kollegen/-innen zu aktiven Mitgestaltern/-innen der Transformation machen.
- Tools live erleben: S-KIPilot, ChatGPT, Copilot & Co. hands-on ausprobieren
- Ihre KI-Rolle: Wie Sie als Veränderungscoach das Vertrauen in KI aufbauen und Mitarbeitende zu aktiven Treibern der Transformation machen
- Präsentieren mit Impact: überzeugende Success-Storys rund um KI, die alle mitreißen

Real-Life-Check - Transferphase

- Transformation Checkpoint
- Reflexion & Praxistest der erlernten Skills
- Follow-up - Vorbereitung auf die nächsten Steps
- Peer-Learning und Austausch in der Gruppe

2. Tag am 19.04.2027 - Online-Modul: Welcome Back – Refresher & zusätzliche Impulse

- Schnellüberblick der wichtigsten Erkenntnisse des ersten Tages
- Fragen & Antworten: offene Fragen aus der Praxis klären und den Wissenstransfer sichern
- KI in Action: neueste Entwicklungen und Anwendungsbeispiele aus der Sparkassenwelt vorstellen
- Erfahrungsreflexion: was hat gut funktioniert? Wo gab es Herausforderungen?
- Interaktive Diskussion und Austausch über Erfahrungen, Erfolge und Stolpersteine
- Best Practices: Ideen und Tipps von anderen Teilnehmenden sammeln und im eigenen Kontext anwenden
- Vertiefung der Change-Management-Methoden: die nächsten Schritte im Change-Prozess – Methoden, die Ihre Veränderungsfähigkeit stärken
- Widerstände managen: Wie Sie gezielt mit Widerständen umgehen und Mitarbeitende zu aktiven Mitgestalter/-innen der Transformation machen
- Netzwerk aufbauen: Tipps und Tools zum Aufbau eines starken Netzwerks für kontinuierlichen Austausch und Unterstützung
- Nachhaltige Transformation: Wie Sie den langfristigen Erfolg Ihrer KI-Initiativen sicherstellen.
- Nächste Schritte: konkrete Handlungsansätze und Umsetzungsstrategien für die Praxis

Action-Learning im Alltag - Transfer

Ready for KI - Basis-Skills (Blended Learning)

Ein solides Grundlagenverständnis von Künstlicher Intelligenz wird zunehmend zur Schlüsselkompetenz im Berufsalltag. Der Mix aus Selbst-Check, E-Learning und praxisorientiertem Webinar sorgt für einen abwechslungsreichen Einstieg und macht KI verständlich und direkt greifbar.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die sich ein solides Grundlagenwissen zur Künstlichen Intelligenz aufbauen und dieses praxisnah anwenden möchten - abgestimmt auf ihren individuellen Lerntyp und ihr eigenes Lerntempo

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit den grundlegenden Funktionsweisen und Potenzialen von Künstlicher Intelligenz.
- Sie kennen die Einsatzmöglichkeiten von KI in Ihrem beruflichen Umfeld und können deren Nutzen einschätzen.
- Sie wissen, welche Rahmenbedingungen, Datenschutzanforderungen und Qualitätsstandards beim Einsatz von KI zu beachten sind, um KI-Anwendungen verantwortungsvoll zu nutzen.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

HINWEIS(E)

Selbst-Check: Welcher KI-Typ bist du?
Zu Beginn gibt es einen interaktiven Test, um den eigenen „KI-Typ“ zu bestimmen. Der Test hilft den Teilnehmenden, ihre persönlichen Stärken im Umgang mit KI zu erkennen.

E-Learning
Interaktive Lernmodule, die das grundlegende Wissen über KI vermitteln.

Webinar
Praktische Demonstration und Vertiefung der Inhalte in einem interaktiven Webinar. Hier werden konkrete Basics und Szenarien behandelt.

Transferphase
Übung zur Anwendung des Gelernten.

Nach Abschluss erhalten Sie eine Bescheinigung über die erfolgreiche Absolvierung des KI-Kompetenzpfads - ausgerichtet an den Anforderungen des Art. 4 EU AI Act.

Bleiben Sie dran: Mit den KI-Bildungsangeboten „KI-MasterClass (15.436) und KI-Deep Dive (15.437)“ geht Ihre KI-Lernreise genau dort weiter, wo es für Sie spannend wird.

TERMIN(E)

07.12.2026 |

E-Learning - Selbst-Check in der Zeit (01.09.2026 - 31.12.2027)
E-Learning - KI-Basics in der Zeit (01.09.2026 - 31.12.2027)
Webinar 2026 - KI-Basics Live (07.12.2026)
Transfer und Takeaways in der Zeit (01.12.2026 - 31.12.2027)

22.02.2027 |

optional vorgeschalteter Selbst-Ceck in der Zeit (01.12.2026 - 31.12.2027)
E-Learning in der Zeit (01.12.2026 - 31.12.2027)
Webinar (22.02.2027)
Transferphase in der Zeit (23.02. - 31.12.2027)

DAUER

3,5 Stunden
Die Gesamt-Lernzeit von mind. 3,5 Stunden umfasst:

- 30 Minuten Selbst-Check
- 30 Minuten E-Learning
- 120 Minuten Webinar
- 30 Minuten Lernzeit für Transfer

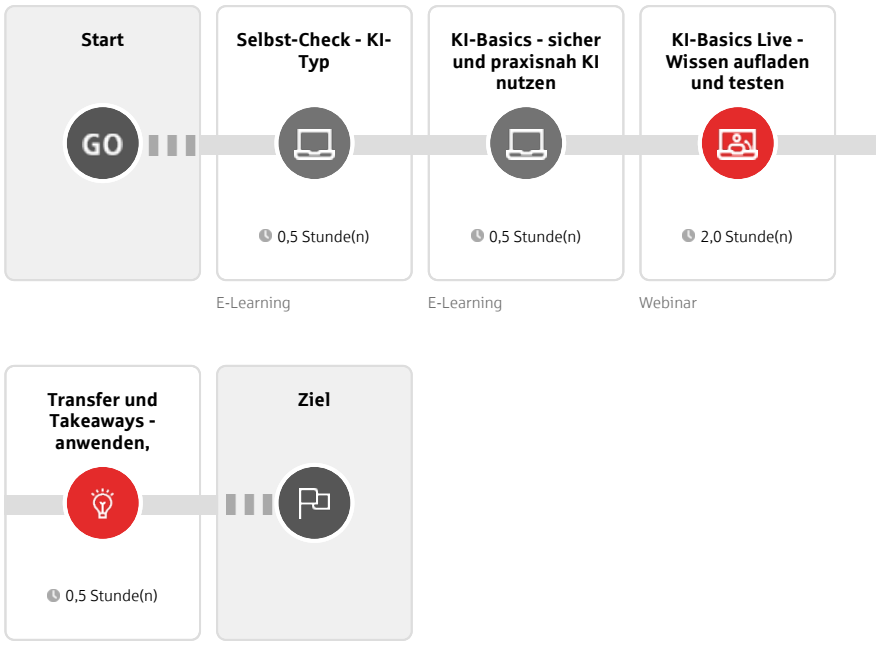
PREIS

229,00 €
Selbst-Check: kostenfrei - E-Learning: 40 € & Webinar: 189 €

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

40 INTERNE REVISION
Grundlagen der Internen Revision
Angebots-Nr.: 15.435

Ihre Lernreise: Ready for KI - Basis-Skills (Blended Learning)



KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

- **Selbst-Check - Welcher KI-Typ bist du?** (E-Learning ca. 30 Minuten)
  - Von Tempo zu Ausdauer: Bring dich auf Kurs
  - Startschuss: Teste deine digitale Fitness
  - Analyse: Schritt für Schritt zum Ziel
  - Topfit in Aktion: Deine besten Trainingseinheiten
  - KI-Power mit System: Dein Trainingsplan
  - Zieleinlauf: Feier deinen Lernfortschritt
- **KI-Basics - sicher und praxisnah KI nutzen** (E-Learning ca. 30 Minuten)
  - Was bringt mir KI und warum sollte ich mich damit beschäftigen?
  - Wie kann KI meinen Arbeitsalltag leichter und effizienter machen?
  - Worauf muss ich achten, damit KI nicht zum Risiko wird?
  - Woran erkenne ich Schatten-KI und wie gehe ich sicher damit um?
  - Wie funktioniert KI und was können KI-Agenten für mich übernehmen?
  - Was muss ich beim Einsatz von KI rechtlich und ethisch beachten?
- **KI-Basics Live - Wissen aufladen und testen** (Webinar 120 Minuten)
  - **Einstieg: KI im echten Arbeitsalltag**
    - Kurzer Reality-Check: Wo begegnet Ihnen KI bereits?
    - Mini-Impuls: Was KI gut kann – und was (noch) nicht?
    - Wie nutzen Sie KI bereits im Alltag?
  - **Chancen vs. Risiken im Praxisblick**
    - Konkrete Beispiele aus dem Arbeitsalltag
    - Typische Fehlerquellen (Halluzinationen, falsche Daten, Schatten-KI): Wie gehe ich damit um?
    - Austausch: Was wäre bei mir kritisch?
  - **Datenschutz & Recht kompakt erklärt**
    - DSGVO-Basics im KI-Kontext
    - EU AI Act: was wirklich relevant ist
    - Do's & Don'ts für den sicheren Einsatz
  - **Hands-on Übung: Ihr eigener "KI-Use-Case"**
    - Kleine Arbeitsaufgabe: eigene Aufgabe mit KI lösen
    - Vergleich: menschlicher Ansatz vs. KI-Ansatz
    - Ergebnis-Check
- **Transfer & Takeaways - anwenden, reflektieren und vertiefen**
  - Quick-Wins
  - Konkrete Takeaways für den Alltag
  - Mini-Commitment: Das probiere ich morgen aus!

Selbst-Check - KI-Typ (E-Learning)

KI unterstützt, doch Ihre persönliche Stärke macht den Unterschied. Finden Sie mit diesem Selbst-Check heraus, welcher KI-Typ Sie sind, welche Trainingsmaßnahmen zu Ihnen passen und wie Sie Ihre individuellen Fähigkeiten optimal kombinieren.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die KI-Tools nutzen oder künftig nutzen wollen, dabei ihre eigene Rolle verstehen, ihre Stärken optimal einsetzen und ihre KI-Kompetenz individuell entwickeln möchten

IHR NUTZEN

- Sie verstehen, wie Ihre Persönlichkeit den Umgang mit KI prägt.
- Sie wissen, welche zentrale Rolle Sie selbst beim Lernen und bei der Nutzung von KI-Tools spielen.
- Sie können Ihre persönlichen Stärken reflektieren und gezielt einsetzen sowie konkrete Schritte für Ihre Weiterentwicklung im Umgang mit KI ableiten.

HINWEIS(E)

Der Selbst-Check macht sichtbar, dass häufig individuelle Persönlichkeitsmerkmale eine zentrale Rolle beim Einsatz von KI spielen. Er orientiert sich am Big Five-Modell der Persönlichkeitspsychologie. Auf dieser Grundlage erkennen Sie Ihre Stärken im Umgang mit KI besser, setzen Technologien gezielter ein und wählen Lerninhalte passgenau für Ihre Weiterentwicklung aus.

TERMIN(E)

Jederzeit flexibel starten!

DAUER

30 Minuten

PREIS

kostenfrei

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Von Tempo zu Ausdauer: Bring dich auf Kurs

Startschuss: Teste deine digitale Fitness

Analyse: Schritt für Schritt zum Ziel!

Topfit in Aktion - Deine besten Trainingseinheiten

KI-Power mit System: Dein Trainingsplan

Zieleinlauf - Lernfortschritt feiern

KI-Basics - sicher und praxisnah KI nutzen (E-Learning)

KI verstehen, Chancen nutzen, Risiken im Blick behalten – und dabei rechtlich sicher bleiben. In diesem E-Learning bauen Sie Ihr Grundlagenwissen auf und lernen, KI souverän und verantwortungsvoll im Alltag einzusetzen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die KI im Arbeitsalltag nutzen oder künftig einsetzen möchten und dafür ein sicheres Grundlagenverständnis hinsichtlich Chancen, Risiken, rechtliche und datenschutzbezogene Anforderungen benötigen

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Grundlagen Künstlicher Intelligenz, ihre wichtigsten Merkmale sowie typische Einsatzbereiche.
- Sie wissen, welche Chancen und Risiken KI mit sich bringt und wie Sie verantwortungsvoll mit ihr umgehen.
- Sie kennen die wichtigsten datenschutzrechtlichen Grundlagen und rechtlichen Rahmenbedingungen.

VORAUSSETZUNG(EN)

Wir empfehlen den Selbst-Check - KI-Typ (15.431-1) zu absolvieren - macht Spaß und bringt Klarheit, wie Du bisher mit KI umgehst!

HINWEIS(E)

Next Step: Live anwenden statt nur lernen. Nach dem Sie das E-Learning erfolgreich abgeschlossen haben geht es ins Webinar "KI-Basics Live - Wissen aufladen, testen und verstehen (15.435-3)" - hier wird ausprobiert, gefragt und das Gelernte direkt in die Praxis überführt.

TERMIN(E)

Jederzeit flexibel starten!

DAUER

30 Minuten

PREIS

40 € je Teilnehmer/-in - Pauschalpreis für Sparkasse ab 100 Lernenden 3.600 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Was bringt mir KI - und warum sollte ich mich damit beschäftigen?

Wie kann KI meinen Arbeitsalltag leichter und effizienter machen?

Worauf muss ich achten, damit KI nicht zum Risiko wird?

Woran erkenne ich Schatten-KI und wie gehe ich sicher damit um?

Wie funktioniert KI und was können KI-Agenten für mich übernehmen?

Was muss ich beim Einsatz von KI rechtlich und ethisch beachten?

KI-Basics Live - Wissen aufladen und testen (Webinar)

KI ist kein Buzzword mehr, sondern Teil Ihres Jobs. In 120 Minuten gehen Sie vom „mal gehört“ zum „selbst ausprobiert“ – mit klaren Beispielen, echten Anwendungsfällen und einem ehrlichen Blick auf Chancen, Risiken und Datenschutz. Sie testen KI direkt live, reflektieren Ihren eigenen Umgang und nehmen konkrete Ideen mit, die Sie sofort im Arbeitsalltag einsetzen können.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die KI verstehen, Risiken einschätzen und rechtliche sowie datenschutzbezogene Grundlagen berücksichtigen möchten

IHR NUTZEN

- Sie wissen und testen, wie KI arbeitet und ordnen deren Einsatz direkt in konkrete Praxissituationen ein.
- Sie kennen Chancen, Risiken sowie datenschutz- und rechtliche Rahmenbedingungen anhand realer Fälle und wenden diese im Umgang mit KI verantwortungsvoll an.
- Sie können KI-Tools reflektieren, um sie gezielt zur Unterstützung Ihrer täglichen Arbeit zu nutzen.

VORAUSSETZUNG(EN)

Wir empfehlen Ihnen, den Selbst-Check KI-Typ (15.431-1) und das E-Learning KI-Basics - sicher und praxisnah KI nutzen (15.453-2) zu absolvieren oder ein vergleichbares Wissensniveau mitzubringen - so starten Sie gut vorbereitet und holen das Maximum aus dem Webinar heraus.

IHR REFERENT

Lucas Holzhauer, Sparkassenakademie NRW

HINWEIS(E)

Sofern Sie bereits über ein entsprechendes Wissensniveau auf Basis des Selbst-Checks KI-Typ (15.435-1) und des E-Learnings KI-Basics - Wissen aufladen und testen (15.423-2) verfügen, können Sie das Webinar auch unabhängig buchen und direkt einsteigen.

TERMIN(E)

07.12.2026 | virtueller Seminarraum
10:00 – 12:00 Uhr

22.02.2027 | virtueller Seminarraum
10:00 – 12:00 Uhr

DAUER

2 Stunden

PREIS

189,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Einstieg: KI im echten Arbeitsalltag

- Kurzer Reality-Check: Wo begegnet Ihnen KI bereits?
- Mini-Impuls: Was KI gut kann - und was (noch) nicht?
- Wie nutzen Sie KI bereits im Alltag?

Chancen vs. Risiken im Praxisblick

- Konkrete Beispiele aus dem Arbeitsalltag
- Typische Fehlerquellen (Halluzinationen, falsche Daten, Schatten-KI): Wie gehe ich damit um?
- Austausch: Was wäre bei mir kritisch?

Datenschutz & Recht kompakt erklärt

- DSGVO-Basics im KI-Kontext
- EU AI Act: was wirklich relevant ist
- Do's & Don'ts für den sicheren Einsatz

Hands-on Übung: Ihr eigener KI-Use-Case

- Kleine Arbeitsaufgabe: eigene Aufgabe mit KI lösen
- Vergleich: menschlicher Ansatz vs. KI-Ansatz
- Ergebnis-Check

Transfer & Abschluss

- Quick-Wins
- Konkrete Takeaways für den Alltag
- Mini-Commitment: Das probiere ich morgen aus!

KI-MasterClass, S-KIPilot und Co. - Anwender-Skills

Diese Blended-Learning KI-MasterClass zum S-KIPilot und generellen Prompting für weitere KI-Tools verbindet kompaktes E-Learning, interaktive Webinare und praxisnahe Hands-on-Workshops zu einem klaren Lernpfad: anwenden - optimieren - durchstarten. Der optional integrierte Selbst-Check hilft dabei, den eigenen Wissensstand realistisch zu reflektieren und gezielt die richtigen Lerneinheiten auszuwählen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen mit Zugriff auf den S-KIPilot oder vergleichbare KI-Anwendungen, die KI sicher, effizient und verantwortungsvoll im Arbeitsalltag einsetzen wollen und die richtigen Techniken zum Prompten anwenden möchten

IHR NUTZEN

- Sie verstehen den S-KIPilot im Kontext der Sparkassenwelt und setzen ihn sicher ein.
- Sie nutzen KI gezielt für typische Aufgaben wie Analyse, Kommunikation und Dokumentation.
- Sie formulieren wirksame Prompts und arbeiten mit Prompt-Bibliotheken effizienter.
- Sie können KI-Ergebnisse kritisch bewerten und optimieren (Qualität, Tonalität, Nutzbarkeit).

VORAUSSETZUNG(EN)

Wir empfehlen Ihnen, den **Selbst-Check KI-Typ** (15.431-1) und bei Bedarf das Blended-Learning **Ready for KI - Basiswissen** (15.435) zu absolvieren oder ein vergleichbares Wissensniveau mitzubringen - so sind Sie ideal vorbereitet und holen das volle Potenzial aus der KI-MasterClass heraus.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

HINWEIS(E)

Die KI-MasterClass kombiniert flexibles E-Learning mit interaktiven Elementen - ganz nach Ihrem individuellen Lernpfad:

- **Gemeinsame Ausgangsbasis:** Das E-Learning Von der Theorie zur Praxis - Ihr Leitfaden für sicheres und effizientes Arbeiten mit S-KIPilot und Co. vermittelt Ihnen das notwendige theoretische Wissen.
- **Vertiefung nach Bedarf:** Interaktive Webinare zum S-KIPilot und zu Prompting-Techniken ermöglichen praxisnahe Anwendung, direkte Übung und den Austausch mit Expertinnen und Experten.
- **Transfer & Takeaway:** Konkrete Tipps, Übungen und eine Promptbibliothek sichern den unmittelbaren Transfer in Ihren Arbeitsalltag.
- **Optionaler Selbst-Check:** Vorab können Sie Ihren Wissensstand testen, um den Lernpfad optimal auf Ihre Bedürfnisse abzustimmen.

TERMIN(E)

01.10.2026 – 31.12.2027 |
09:30 – 17:00 Uhr

E-Learning - Selbst-Check: KI-Typ (01.09.2026 - 31.12.2027)
je nach Auswahl Webinar 2026 15.439 (14.09.2026)
ja nach Auswahl Webinar 2027 15.439 (15.03.2027)
je nach Auswahl Webinar 2026 - 15.449 (13.11.2026)
je nach Auswahl Webinar 2027 - 15.449 (15.03.2027)
ja nach Auswahl Webinar 2027 15.441 (13.04.2027)
Transfer und Takeaways - anwenden, reflektieren und vertiefen (01.12.2026 - 31.12.2027)

DAUER

3 Stunden
Die Gesamt-Lernzeit von mind. 3 Stunden umfasst:

- 30 Minuten E-Learning
- 90 - 180 Minuten Webinar
- 30 Minuten Lernzeit für Transfer
- Ggf. 30 Minuten optinaler Selbst-Check

PREIS

Selbst-Check: kostenfrei - E-Learning: 40 € & je Webinar je nach Modul: 189 € bzw. 325 €

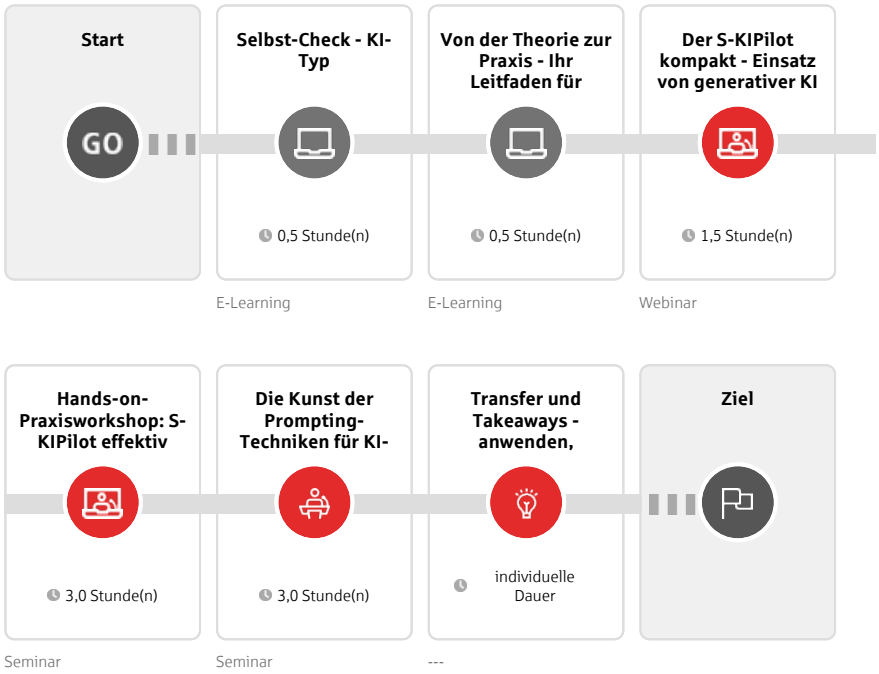
KONTAKT

So entsteht ein **flexibles, praxisnahes Lernkonzept**, das Theorie und Praxis sinnvoll verbindet und Ihnen Sicherheit sowie Effizienz im Einsatz des S-KIPilot garantiert.

Nach Abschluss erhalten Sie eine Bescheinigung über die erfolgreiche Absolvierung des KI-Kompetenzpfads - ausgerichtet an den Anforderungen des Art. 4 EU AI Act.

Bleiben Sie dran: Mit den KI-Bildungsangeboten „KI-Deep Dive (15.437)“ geht Ihre KI-Lernreise genau dort weiter, wo es für Sie zugeschnitten auf Ihre Zielgruppe individuell wird.

Ihre Lernreise: KI-MasterClass, S-KIPilot und Co. - Anwender-Skills



ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

- **optionaler Selbst-Check - KI-Typ** (E-Learning ca. 30 Minuten)
  - Von Tempo zu Ausdauer: Bring dich auf Kurs
  - Startschuss: Teste deine digitale Fitness
  - Analyse: Schritt für Schritt zum Ziel
  - Topfit in Aktion: Deine besten Trainingseinheiten
  - KI-Power mit System: Dein Trainingsplan
  - Zieleinlauf: Feier deinen Lernfortschritt
- **Von der Theorie zur Praxis - Ihr Leitfaden für effizientes Arbeiten mit S-KIPilot und Co.** (E-Learning ca. 30 Minuten)
  - Wie finde ich mich im S-KIPilot schnell zurecht und nutze die wichtigsten Funktionen?
  - Wie nutze ich Wissensquellen und Dokumente gezielt für bessere Antworten?
  - Wie arbeite ich mit Promptvorlagen und Eingabevorschlägen schneller und effizienter?
  - Wie passe ich den S-KIPilot an meine persönlichen Arbeitsgewohnheiten an?
  - Wie unterstützt mich der S-KIPilot bei der Vorbereitung von Kundengesprächen?
- **S-KIPilot, Prompting & Co. Live - anwenden, optimieren & durchstarten** (Webinare je nach Bedarf und individueller Lernreise wählbar - 90 - 180 Minuten je nach Modul)
  - **Der S-KIPilot kompakt - Einsatz von generativer KI im Sparkassenalltag** (15.441 - Webinar 90 Minuten)
    - Einordnung & Grundlagen generativer KI
    - Funktionen des S-KIPilot (Aufbau, Navigation, Rollenprofile und Kategorien; Stärken und Einschränkungen)
    - Wirksamer Prompten (Grundlagen guter Prompts, einfache Strukturmodelle, Prompt-Arten, iterative Verbesserung)
    - Fallstricke & sichere Nutzung (Halluzinationen erkennen, Qualitätssicherung anwenden, datenschutzkonform arbeiten)

- **Hands-on-Praxisworkshop: S-KIPilot effektiv nutzen und gute Ergebnisse erzielen** (15.439 - Webinar 180 Minuten)
  - Grundlagen des S-KIPiloten – Wie „denkt" die KI und wie funktioniert sie?
  - Gute Ergebnisse sicher erzielen: So steuern Sie den S-KIPiloten präzise und erzielen verlässliche Resultate
  - Live ausprobieren: Eigene Prompts entwickeln, anwenden und direkt im Workshop testen.
  - Praxisnahe Prompting-Techniken: Sinnvolle und fokussierte Prompts formulieren
  - Anweisungen und Fragen klar und auf den Punkt bringen
  - Cleveres Prompting für besonders wirksame Ergebnisse
  - Prompt Engineering: Feinschliff und Optimierung für komplexe Aufgabenstellungen.
  - Anwendungsfälle für den Arbeitsalltag: Konkrete Einsatzmöglichkeiten des S-KIPiloten für ihren Alltag.
  - Verantwortungsvoller Umgang mit KI: KI bewusst, datenschutzsensibel und gemäß den Vorgaben einsetzen.
  - Individuelle Anpassung von KI-Ergebnissen: So passen Sie die Antworten des S-KIPiloten an Ihre Anforderungen an.
  - Interaktive Übungen und Live-Demonstrationen: Praxisorientiert, Hands-on und mit Raum für eigene Fragen und Tests
- **Die Kunst der Prompting-Techniken für KI-Anwendungen von A bis Z** (15.449 - Webinar 180 Minuten)
  - Künstliche Intelligenz und Sprachmodelle (Anwendungsfälle in verschiedenen Arbeitsfeldern und -bereichen)
  - Prompting like a profi (Sinnvolle und fokussierte Prompts formulieren; Anweisungen und Fragen auf den Punkt bringen; Spotlight auf clevere Prompts und ihre Power-Effekte)
  - Prompt-Engineering (Advanced Prompt-Engineering für knifflige Herausforderungen, flexibler Umgang mit Mehrdeutigkeiten und unpräzisen Vorgaben, Perfektionierung der Prompt-Formulierung)
  - Maßanfertigung für S-***KI***Pilot oder ChatGPT: genau so, wie du es brauchst (Upgraden für herausragende Performance, Anwendungsmöglichkeiten für Content-Anwendungen wie z. B. Marketing- und Werbetexte, Social-Media-Posts, PR-Inhalte oder Produktbeschreibungen; Use Cases für Non-Content-Anwendungen wie z. B. Korrespondenz, Gesprächsleitfäden, Analysen und Auswertungen, Marktforschung, Meinungsumfragen, FAQs, Event-Planung oder Impulse für Geschäftsberichte)
  - Feinschliff und Customizing von erstellten Prompts (KI-Content mit menschlicher Note aufpeppen, auf den gewünschten individuellen Style und den richtigen persönlichen Vibe trimmen, KI-Ergebnisse an eigene Bedürfnisse anpassen und feintunen)
  - Live-Demonstrationen und interaktive Übungen (Authentische Anwendungsbeispiele aus dem Bankensektor, Performance checken, Typische Stolpersteine bei generativer KI identifizieren, Erfolgschancen erhöhen: Methoden zur Fehlerbehebung gestalten, eigene Prompts nach Maß modifizieren)

- **Transfer & Takeaways - anwenden, reflektieren und vertiefen**
  - Konkrete Takeaways für den Alltag
  - Aufbau effektiver Prompts für unterschiedliche Aufgaben
  - Strategien für klar formulierte, zielgerichtete KI-Anfragen
  - Tipps für den souveränen Alltagseinsatz
  - Eigene generelle Use Cases entwickeln und optimieren
  - Eigene Arbeitsfälle identifizieren und digitalisieren
  - Ergebnisqualität kritisch prüfen und optimieren
  - Umsetzung der gelernten Techniken in Ihrem Tagesgeschäft
  - Quick-Wins für sofort spürbare Effizienzsteigerung

Von der Theorie zur Praxis - Ihr Leitfaden für effizientes Arbeiten mit S-KIPilot und Co. (E-Learning)

Künstliche Intelligenz, die wirklich in deiner Sparkassenwelt bleibt: Der S-KIPilot ist mehr als ein Tool - er ist dein digitaler Arbeitsassistent im sicheren System der Sparkassen-Finanzgruppe. Er unterstützt dich bei Analysen, Kommunikation, Dokumentation und Routineaufgaben - ohne Daten an externe Anbieter weiterzugeben. In diesem E-Learning lernen Sie die wichtigsten Funktionen des S-KIPiloten kennen und erfahren mehr zu Standards wirksamer Prompts.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die den S-KIPiloten oder weitere KI-Anwendungen mit den richtigen Funktionen und Prompting-Strategie nutzen möchten und sich hierzu die Basics im Selbststudium aneignen wollen

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Chat-Oberfläche des S-KIPiloten und wissen, wie Sie sich sicher und schnell zurechtfinden.
- Sie sind informiert, wie Sie Wissensquellen gezielt auswählen und Dokumente hochladen, um noch effizienter zu arbeiten.
- Sie sind vertraut mit Promptvorlagen und Eingabevorschläge, um wiederkehrende Aufgaben zu beschleunigen.
- Sie können den S-KI Pilot mit wenigen Klicks an Ihre persönlichen Vorlieben anpassen, vom Kommunikationsstil bis zum Farbschema.

HINWEIS(E)

Next Step: Vom Lernen ins Anwenden. Nach erfolgreichem Abschluss des E-Learnings geht es je nach Bedarf entlang Ihres persönlichen Lernpfads weiter ins passende, gewünschte Webinar:

- Der S-KIPilot kompakt - Einsatz von generativer KI im Sparkassenalltag (15.441),
- Hands-on-Praxisworkshop: S-KIPilot effektiv nutzen und gute Ergebnisse erzielen (15.439) und/oder
- Die Kunst der Prompting-Techniken für KI-Anwendungen von A bis Z (15.449).

Dort wird vertieft, praktisch gearbeitet, Lösungen werden entwickelt und offene Fragen direkt geklärt - damit aus Wissen echtes Anwenden wird.

TERMIN(E)

Jederzeit flexibel starten!

DAUER

30 Minuten

PREIS

40 Euro je Teilnehmer/-in - Pauschalpreis für Sparkasse ab 100 Lernenden 3.600 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Wie finde ich mich im S-KIPilot schnell zurecht und nutze die wichtigsten Funktionen?

Wie nutze ich Wissensquellen und Dokumente gezielt für bessere Antworten?

Wie arbeite ich mit Promptvorlagen und Eingabevorschlägen schneller und effizienter?

Wie passe ich den S-KIPilot an meine persönlichen Arbeitsgewohnheiten an?

Wie unterstützt mich der S-KIPilot bei der Vorbereitung von Kundengesprächen?

Die Kunst der Prompting-Techniken für KI-Anwendungen von A bis Z (online)

Bereit für einen Deep Dive in die Welt der virtuellen Kommunikation mit KI? In unserer exklusiven Veranstaltung zeigen wir Ihnen, wie Sie z. B. mit dem S-*KI*Pilot oder mit ChatGPT wie ein Profi nutzen können! Entdecken Sie die Geheimnisse der Prompting-Techniken und bringen Sie Ihre generierten Ergebnisse auf ein neues Niveau. Egal, ob Sie neu im Spiel sind oder bereits Erfahrungen haben – hier ist für jeden etwas dabei!

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die ihre Fähigkeiten im Umgang mit dem S-*KI*Pilot oder mit ChatGPT auf das nächste Level bringen und professionelle Prompts generieren möchten

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit der Funktionsweise von Prompting in KI-Anwendungen.
- Sie haben fortgeschrittenes Know-how in der Anwendung von Prompting-Techniken.
- Sie wissen, wie Sie Ihre generierten Eingaben bewusst auf das angestrebte Zielergebnis steuern und zum ChatGPT-Profi werden.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Sie haben das E-Learning "Von der Theorie zur Praxis - Ihr Leitfaden für effizientes Arbeiten mit S-KIPilot und Co." (15.436-2) oder "Künstliche Intelligenz in der Sparkassen-Praxis - Basiswissen kompak" (15.443) absolviert oder bringen ein vergleichbares Wissensniveau mit - so starten Sie gut vorbereitet und haben eine gemeinsame Ausgangbasis.
- Einen Zugang zum S-KIPilot oder zu einem kostenfreien ChatGPT-Account
- Wir empfehlen Ihnen, den Selbst-Check KI-Typ (15.435-1) und bei Bedarf das Blended-Learning "Ready for KI - Basis-Skills" (15.435) zu machen.

IHR REFERENT

Maximilian Lukas Kops, Unternehmensgründer und -inhaber, Bestseller-Autor. Er gibt auf inspirierende Art Impulse zu Digitalisierung, Künstliche Intelligenz, Personal Branding & New Work.

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Bitte halten Sie einen eigenen S-KIPilot- oder ChatGPT-Zugang bereit, um direkt live bestimmte vermittelte Inhalte auszuprobieren und nachvollziehen zu können.

Um einen reibungslosen Online-Austausch zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazusch funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

TERMIN(E)

13.11.2026 | virtueller Seminarraum
09:00 – 12:00 Uhr

15.03.2027 | virtueller Seminarraum
09:00 – 12:00 Uhr

DAUER

3 Stunden

PREIS

325,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Diese Veranstaltung wird aufgezeichnet und nach der Veranstaltung den Teilnehmenden zur Verfügung gestellt. Sie haben außerdem die Möglichkeit, alternativ zur Veranstaltung direkt die Aufzeichnung mit der Angebotsnummer: 15.449-V zu buchen. Zur Aufzeichnung

Bei Buchung der Live-Veranstaltung beachten Sie bitte:
Sie melden sich zu einer Veranstaltung an, die aufgezeichnet wird zum Zweck der temporären Bereitstellung für Teilnehmende, die diese Veranstaltung entweder für eine Live-Teilnahme oder zur zeitlich flexiblen Nutzung der Veranstaltungs-Aufzeichnung gebucht haben. Dies beinhaltet die Aufzeichnung und Speicherung der Audiodaten der Teilnehmenden, sofern diese ihr Mikrofon oder Telefon für eigene Wortbeiträge freigeschaltet haben. Eine Aufzeichnung der Webcam findet in der Regel nicht statt. Sofern Sie Ihr Mikrofon oder Telefon während der Veranstaltung freischalten, geben Sie uns mit Ihrer Anmeldung zur Veranstaltung Ihr Einverständnis zur Aufzeichnung Ihres Wortbeitrags. Sie haben während der Veranstaltung jederzeit die Möglichkeit, sowohl die Webcam- als auch die Mikrofon-Freigabe zu aktivieren bzw. zu stoppen.

Programm/Inhalt

Künstliche Intelligenz und Sprachmodelle

- Bedeutung von natürlicher Sprachverarbeitung und Künstlicher Intelligenz
- Wie funktioniert und denkt die KI?
- Anwendungsfälle in verschiedenen Arbeitsfeldern und -bereichen

Prompting like a profi

- Sinnvolle und fokussierte Prompts formulieren
- Anweisungen und Fragen auf den Punkt bringen
- Spotlight auf clevere Prompts und ihre Power-Effekte

Deep Dive Prompt-Engineering

- Advanced Prompt-Engineering für knifflige Herausforderungen
- Flexibler Umgang mit Mehrdeutigkeiten und unpräzisen Vorgaben
- Perfektionierung der Prompt-Formulierung

Maßanfertigung für S-KIPilot oder ChatGPT: genau so, wie du es brauchst

- Upgraden für herausragende Performance
- Anwendungsmöglichkeiten für Content-Anwendungen wie z. B. Marketing- und Werbetexte, Social-Media-Posts, PR-Inhalte oder Produktbeschreibungen
- Use Cases für Non-Content-Anwendungen wie z. B. Korrespondenz, Gesprächsleitfäden, Analysen und Auswertungen, Marktforschung, Meinungsumfragen, FAQs, Event-Planung oder Impulse für Geschäftsberichte

Feinschliff und Customizing von erstellten Prompts

- KI-Content mit menschlicher Note aufpeppen
- Auf den gewünschten individuellen Style und den richtigen persönlichen Vibe trimmen
- KI-Ergebnisse an eigene Bedürfnisse anpassen und feintunen

Live-Demonstrationen und interaktive Übungen

- Authentische Anwendungsbeispiele aus dem Bankensektor
- Performance checken
- Typische Stolpersteine bei generativer KI identifizieren
- Erfolgschancen erhöhen: Methoden zur Fehlerbehebung gestalten
- Eigene Prompts nach Maß modifizieren

Hands-on-Praxisworkshop: S-KIPilot effektiv nutzen und gute Ergebnisse erzielen - KI-Kompetenz mit Verantwortung (online)

Entfalten Sie das volle Potenzial des S-KIPiloten - in diesem interaktiven Praxisworkshop trainieren Sie, wie Sie die KI souverän und wirksam im Arbeitsalltag einsetzen. Mit echtem Hands-on, cleverem Prompting und einem Blick für Qualität und Effizienz gewinnen Sie Sicherheit und Wirkung im täglichen Einsatz.

ZIELGRUPPE

Alle Mitarbeiter/-innen, die für den S-*KI*Pilot freigeschaltet sind bzw. die bereits erste Erfahrungen zum Einsatz von KI-Anwendungen im Arbeitsalltag gesammelt haben und nun ihre generierten Ergebnisse optimieren möchten

IHR NUTZEN

- Sie wissen. wie Sie den S-KIPiloten sicher und zielgerichtet im Arbeitsalltag einzusetzen.
- Sie sind vertraut mit der Denkweise der KI, üben den sicheren Umgang mit Prompts und erleben live, wie der S-*KI*Pilot Sie effizient unterstützen kann.
- Sie haben Sicherheit im täglichen Einsatz und stärken gleichzeitig Ihr Bewusstsein für den verantwortungsvollen Umgang mit KI im Einklang mit den Anforderungen des EU KI-Acts.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Sie haben das E-Learning "Von der Theorie zur Praxis - Ihr Leitfaden für effizientes Arbeiten mit S-KIPilot und Co." (15.436-2) oder "Künstliche Intelligenz in der Sparkassen-Praxis - Basiswissen kompak" (15.443) absolviert oder bringen ein vergleichbares Wissensniveau mit - so starten Sie gut vorbereitet und haben eine gemeinsame Ausgangbasis.
- Wir empfehlen Ihnen, den Selbst-Check KI-Typ (15.435-1) und bei Bedarf das Blended-Learning "Ready for KI - Basis-Skills" (15.435) zu machen.

TERMIN(E)

15.03.2027 | virtueller Seminarraum
13:00 – 16:00 Uhr

DAUER

3 Stunden

PREIS

325,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

IHR REFERENT

Maximilian Lukas Kops

Unternehmensgründer und -inhaber, Bestseller-Autor. Er gibt auf inspirierende Art Impulse zu Digitalisierung, Künstliche Intelligenz, Personal Branding & New Work.

Mit seiner Plattform STELLA - UNLOCK YOUR POTENTIAL bietet er Persönlichkeitsentwicklung und Coaching mit der virtuellen STELLA als KI-Coach für alle Mitarbeitenden Auf eine Art und Weise, dass jede Person einmal wöchentlich 20 bis 30 Minuten Zeit für die persönliche Entwicklung bekommt. Er demokratisiert den Zugang zu Persönlichkeitsentwicklung unabhängig von der Hierarchieebene im Unternehmen. Dafür wurde Max mit zahlreichen Preisen ausgezeichnet, bspw. als Startup des Jahres 2023, mit dem HR Innovation Award 2024 und dem 1. Innovationspreis der FOM Hochschule 2025.

Persönliche Website von Max Kops: https://maxkops.com

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Raum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Webinar. Bitte stellen Sie sicher, dass neben Ihrer generellen Bereitschaft, sich online interaktiv auszutauschen zu wollen, auch alle technischen Voraussetzungen für die Tonübertragung und die Aktivierung Ihres persönlichen Videos vollständig funktionieren. Testen können Sie dies vorher unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

Sie verlassen den Workshop mit praktischer Sicherheit im Umgang mit dem S-KIPiloten, klaren Handlungskompetenzen für den Alltag und einem geschärften Blick für den verantwortungsvollen Einsatz von KI. Nach Abschluss des Seminars erhalten Sie eine Bescheinigung über Ihre erfolgreiche Teilnahme, die den Qualifizierungsanforderungen des EU AI-Acts beim Einsatz von KI Rechnung trägt.

Diese Veranstaltung wird aufgezeichnet und nach der Veranstaltung den Teilnehmenden zur Verfügung gestellt. Sie haben außerdem die Möglichkeit, alternativ zur Veranstaltung direkt die Aufzeichnung mit der Angebotsnummer: 15.439-V zu buchen. Zur Aufzeichnung

Bei Buchung der Live-Veranstaltung beachten Sie bitte:
Sie melden sich zu einer Veranstaltung an, die aufgezeichnet wird zum Zweck der temporären Bereitstellung für Teilnehmende, die diese Veranstaltung entweder für eine Live-Teilnahme oder zur zeitlich flexiblen Nutzung der Veranstaltungs-Aufzeichnung gebucht haben. Dies beinhaltet die Aufzeichnung und Speicherung der Audiodaten der Teilnehmenden, sofern diese ihr Mikrofon oder Telefon für eigene Wortbeiträge freigeschaltet haben. Eine Aufzeichnung der Webcam findet in der Regel nicht statt. Sofern Sie Ihr Mikrofon oder Telefon während der Veranstaltung freischalten, geben Sie uns mit Ihrer Anmeldung zur Veranstaltung Ihr Einverständnis zur Aufzeichnung Ihres Wortbeitrags. Sie haben während der Veranstaltung jederzeit die Möglichkeit, sowohl die Webcam- als auch die Mikrofon-Freigabe zu aktivieren bzw. zu stoppen.

Programm/Inhalt

Die Denkweise der KI verstehen: Grundlagen des S-KIPiloten – Wie „denkt“ die KI und wie funktioniert sie?

Gute Ergebnisse sicher erzielen: So steuern Sie den S-KIPiloten präzise und erzielen verlässliche Resultate.

Live ausprobieren: Eigene Prompts entwickeln, anwenden und direkt im Workshop testen.

Praxisnahe Prompting-Techniken: Sinnvolle und fokussierte Prompts formulieren

- Anweisungen und Fragen klar und auf den Punkt bringen
- Cleveres Prompting für besonders wirksame Ergebnisse

Deep-Dive: Prompt Engineering: Feinschliff und Optimierung für komplexe Aufgabenstellungen.

Anwendungsfälle für den Arbeitsalltag: Konkrete Einsatzmöglichkeiten des S-KIPiloten für ihren Alltag.

Verantwortungsvoller Umgang mit KI: KI bewusst, datenschutzsensibel und gemäß den Vorgaben einsetzen.

Individuelle Anpassung von KI-Ergebnissen: So passen Sie die Antworten des S-KIPiloten an Ihre Anforderungen an.

Interaktive Übungen und Live-Demonstrationen: Praxisorientiert, Hands-on und mit Raum für eigene Fragen und Tests

Der S-KIPilot kompakt - Einsatz von generativer KI im Sparkassenalltag (Webinar)

Machen Sie sich fit für den effektiven Einsatz des S-KIPilot! In unserem interaktiven Webinar lernen Sie, wie Sie die neuesten Funktionen optimal nutzen, gezielt hochwertige Prompts formulieren und typische Anwendungsfälle aus der Sparkassenpraxis erfolgreich umsetzen. Profitieren Sie von praxisnahen Live-Demos, wertvollen Tipps und dem direkten Austausch!

ZIELGRUPPE

Alle Mitarbeiter/-innen, die für den S-KIPilot freigeschaltet sind bzw. die bereits Erfahrungen zum Einsatz von KI-Anwendungen im Arbeitsalltag gesammelt haben

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Funktionsweisen und Besonderheiten des S-KIPilot in seiner aktuellen Version und verstehen diese für die Nutzung.
- Sie wissen, was einen guten Prompt im S-KIPilot ausmacht, und steigern damit deutlich die Qualität der Ergebnisse.
- Sie sind vertraut mit konkreten Anwendungsszenarien für Ihren Arbeitsalltag und sehen im Live-System, wie typische Aufgaben effizient gelöst werden können.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Sie haben das E-Learning "Von der Theorie zur Praxis – Ihr Leitfaden für effizientes Arbeiten mit S-KIPilot und Co." (15.436-2) oder "Künstliche Intelligenz in der Sparkassen-Praxis - Basiswissen kompak" (15.443) absolviert oder bringen ein vergleichbares Wissensniveau mit - so starten Sie gut vorbereitet und haben eine gemeinsame Ausgangbasis.
- Wir empfehlen Ihnen, den Selbst-Check KI-Typ (15.435-1) und bei Bedarf das Blended-Learning "Ready for KI - Basis-Skills" (15.435) zu machen.
- Erste Erfahrungen mit dem S-KIPilot sind hilfreich.

IHR REFERENT

Fabian Voß, FINNOFLEET engram GmbH

HINWEIS(E)

Nach Abschluss des Webinars erhalten Sie eine Bescheinigung über Ihre erfolgreiche Teilnahme, die die regulatorischen Anforderungen des EU AI-Act abdeckt. Das Webinar findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung.

TERMIN(E)

13.04.2027 | virtueller Seminarraum
09:00 – 10:30 Uhr

Opitional vorgeschalteter Selbst-Check (01.09.2026 - 31.12.2027)
E-Learning in der Zeit (01.09.2026 - 31.12.2027)
Webinar 2027 (13.04.2027)

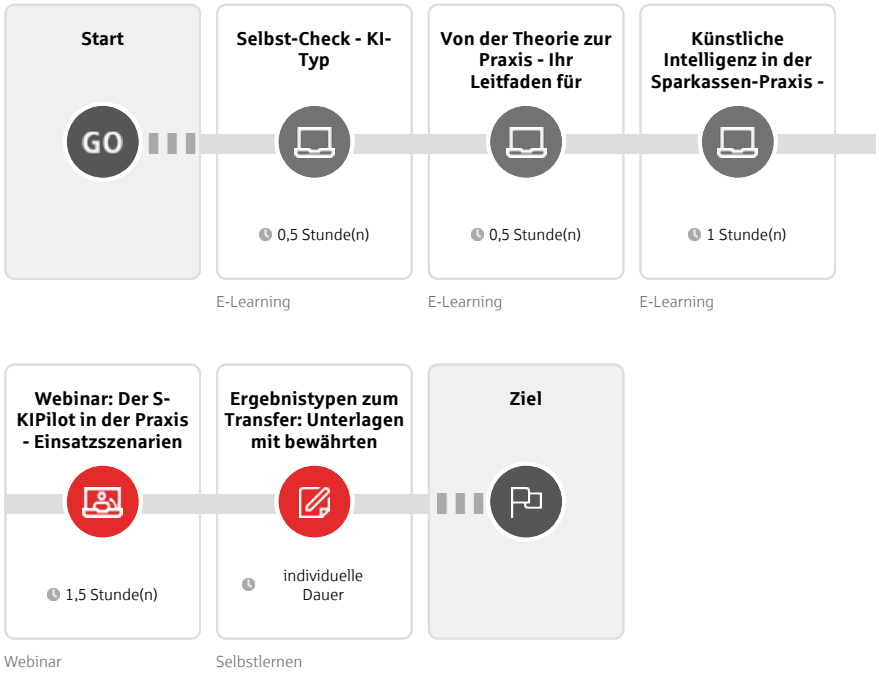
DAUER

1,5 Stunden
90 Minuten Webinar zzgl. Lernzeit für optional vorgeschaltete E-Learnings & Transfer

PREIS

189,00 €

Ihre Lernreise: Der S-KIPilot kompakt - Einsatz von generativer KI im Sparkassenalltag (Webinar)



KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Einordnung & Grundlagen generativer KI

- Kurzer Überblick zu Nutzen, Grenzen und Einsatzmöglichkeiten im Sparkassenalltag

Funktionen des S-KIPilot

- Aufbau, Navigation, Rollenprofile und Kategorien
- Stärken und Einschränkungen

Wirksamer Prompten

- Grundlagen guter Prompts
- einfache Strukturmodelle
- Prompt-Arten
- iterative Verbesserung

Fallstricke & sichere Nutzung

- Halluzinationen erkennen
- Qualitätssicherung anwenden
- datenschutzkonform arbeiten

Live-Demonstrationen im S-KIPilot

- Praxisnahe Beispiele zu Texten und Zusammenfassungen
- Ideenfindung und alltägliche Kommunikation

Transfer & praktische Nutzung

- Typische Sparkassen-Use Cases
- sofort einsetzbare Prompt-Vorlagen

Prompt-Werkstatt - mehr Routine, mehr Ideen, mehr S-KIPilot

Vertiefen Sie Ihre Fähigkeiten im Umgang mit dem S-KIPilot! In einer interaktiven Prompt-Challenge entdecken Sie die Funktionalitäten und verbessern Ihre Prompt-Ergebnisse. Profitieren Sie von praktischen Übungen, bewährten Tipps und vom Erfahrungsaustausch. Krönen Sie Ihre Erfolge – und vielleicht auch sich selbst – als Gewinner/-in der Challenge!

ZIELGRUPPE

Alle Mitarbeiter/-innen, denen der S-KIPilot zur Nutzung bereit steht oder die weitere Berührungspunkten zu KI-Anwendungen haben

IHR NUTZEN

- Sie können Ihre Fähigkeiten im professionellen Prompten verbessern und steigern spürbar die Qualität der KI-Ergebnisse.
- Sie trainieren den sicheren und praxisnahen Umgang mit dem S-KIPilot in einer spielerischen Challenge.
- Sie erkennen Potenziale, Stolpersteine und Erfolgsfaktoren im Umgang mit generativer KI.
- Sie profitieren vom Austausch über Best Practices, Erfahrungen und konkrete Anwendungsbeispiele aus Ihrem Institut.
- Sie erleben ein motivierendes Format, das den Spaß am Ausprobieren fördert und die interne KI-Community stärkt.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Sie haben das E-Learning "Von der Theorie zur Praxis – Ihr Leitfaden für effizientes Arbeiten mit S-KIPilot und Co." (15.436-2) oder "Künstliche Intelligenz in der Sparkassen-Praxis - Basiswissen kompakt" (15.443) absolviert.
- Wir empfehlen Ihnen am Webinar S-KIPilot Kompaktwebinar (15.441) teilzunehmen, den Selbst-Check KI-Typ (15.435-1) und bei Bedarf das Blended-Learning "Ready for KI - Basiswissen" (15.435) zu machen - so starten Sie gut vorbereitet und haben eine gemeinsame Ausgangbasis.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Trainer/-innen aus dem engram-Fachteam

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung kann Inhouse in Präsenz in Ihrer Sparkasse oder online über einen virtuellen Seminarraum stattfinden. Die Teilnahme von bis zu 20 Mitarbeitenden ist denkbar. Bei Interesse sprechen Sie gerne Edmund Honermann an (Mail: edmund.honermann@ska.nrw, Tel.: 0231 22240-739).

TERMIN(E)

nach Absprache

DAUER

3,25 Stunden
Kickoff 45 Minuten
Workshop 150 Minuten

PREIS

nach Vereinbarung

KONTAKT

ANMELDUNG



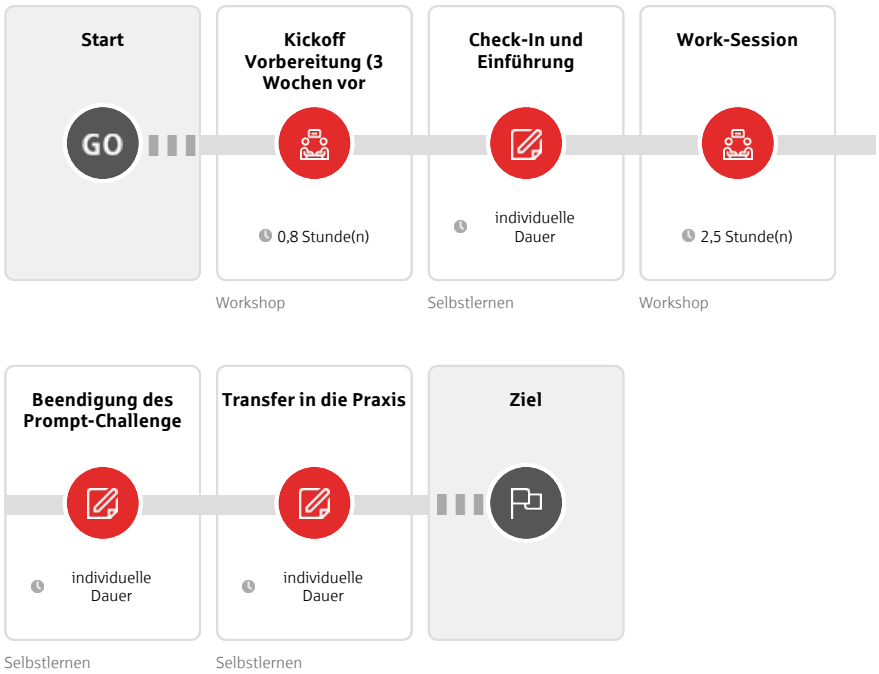
Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Ihre Lernreise: Prompt-Werkstatt - mehr Routine, mehr Ideen, mehr S-KIPilot



Programm/Inhalt

Kickoff (45 Min.)

- Vorstellung der Prompt-Challenge: Ablauf, Regeln, Kategorien
- Einordnung des S-KIPilot & kurze Prompt-Grundlagen
- Ausgabe der Challenge-Unterlagen + Tipps & Tricks zur Teilnahme

Workshop (150–180 Min.)

- Rückblick auf die Challenge: Erfahrungen & Highlights
- Analyse erfolgreicher Prompts & typischer Stolpersteine
- Austausch zu Hindernissen und Lösungen („Community of Practice“)
- Transfer in den Arbeitsalltag:

Deep Dive Künstliche Intelligenz (KI) - Experten-Skills je nach Zielgruppe und Arbeitsumfeld (Blended Learning)

KI ist nicht „one size fits all“ - der Nutzen entsteht durch den passenden Einsatz im eigenen Arbeitsumfeld. Unsere Deep-Dives zeigen Ihnen, welche Möglichkeiten KI speziell für Ihre Abteilung bietet und welche Use-Cases für Ihre täglichen Aufgaben relevant sind. Im interaktiven Webinar entwickeln Sie konkrete Ansätze weiter und probieren KI direkt aus. So wird aus Theorie schnell praktische Anwendung - zugeschnitten auf Ihre Themen, Ihre Herausforderungen und Ihren Lernfortschritt.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die aus den unterschiedlichsten Fachabteilung vom Vertrieb bis zum Stab - je nach Deep Dive - ihren Arbeitsalltag mit KI gestalten möchten und dabei individuelle KI-Lösungen wie den S-KIPilot je nach Use Case praktisch testen, evaluieren und optimieren wollen

IHR NUTZEN

- Sie sind mit dem S-KIPilot sowie weiteren KI-Anwendungen der SFG und deren vielfältigen bzw. speziellen Einsatzmöglichkeiten in Ihrem Arbeitsbereich vertraut.
- Sie können KI-Ergebnisse kritisch einordnen, bewerten und gezielt für die Optimierung Ihrer Aufgaben, Prozesse und Arbeitsabläufe nutzen.
- Sie kennen praxisnahe Methoden, Techniken und Best Practices und können diese auf Ihre individuellen Anwendungsfelder übertragen und weiterentwickeln.

VORAUSSETZUNG(EN)

Wir empfehlen Ihnen, den Selbst-Check KI-Typ (15.431-1) und bei Bedarf das Blended-Learning Ready for KI - Basis-Skills (15.435) und KI-MasterClass S-KIPilot und Co. - Anwender-Skills (15.436) zu absolvieren oder ein vergleichbares Wissensniveau mitzubringen - so sind Sie ideal vorbereitet und holen das volle Potenzial aus Ihrem ausgewählten Deep Dive heraus.

HINWEIS(E)

Die Deep Dives verbinden **passgenaue Lernformate** mit interaktiven Elementen und orientieren sich an Ihrem individuellen Lernpfad:

TERMIN(E)

siehe ausgewähltes Bildungsangebot

DAUER

6 Stunden
siehe ausgewähltes Bildungsangebot

PREIS

siehe ausgewähltes Bildungsangebot

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

- **Gemeinsame Wissensbasis:** Ausgewählte E-Learnings vermitteln Ihnen die relevanten Grundlagen und schaffen ein einheitliches Verständnis für den Einsatz von KI.
- **Vertiefung mit Praxisbezug:** Interaktive Webinare greifen spezifische Zielgruppen, Aufgabenfelder und Arbeitsprozesse auf. Anhand konkreter Use Cases wenden Sie KI direkt an, entwickeln eigene Lösungsansätze und tauschen sich mit Expertinnen und Experten aus.
- **Transfer & Takeaways:** Praxisnahe Tipps, Übungen und eine Prompt-Bibliothek unterstützen Sie dabei, das Gelernte unmittelbar in Ihren Arbeitsalltag zu übertragen.
- **Optionaler Selbst-Check:** Mit einem kurzen Kompetenz-Check können Sie Ihren aktuellen Wissensstand einschätzen und Ihren persönlichen Lernweg gezielt gestalten.

So entsteht ein **flexibles und praxisorientiertes Lernkonzept**, das Wissen, Anwendung und Erfahrung verbindet. Sie entwickeln Sicherheit im Umgang mit KI und lernen, deren Potenziale gezielt für Ihre Aufgaben und Prozesse zu nutzen.

Nach erfolgreicher Teilnahme erhalten Sie eine Bescheinigung, mit der Sie die relevanten Kompetenzanforderungen im Rahmen des EU AI Act nachweisen können.

Programm/Inhalt

- **optionaler Selbst-Check - KI-Typ** (E-Learning ca. 30 Minuten)
  - Von Tempo zu Ausdauer: Bring dich auf Kurs
  - Startschuss: Teste deine digitale Fitness
  - Analyse: Schritt für Schritt zum Ziel
  - Topfit in Aktion: Deine besten Trainingseinheiten
  - KI-Power mit System: Dein Trainingsplan
  - Zieleinlauf: Feier deinen Lernfortschritt
- **ggf. vorgeschaltete E-Learnings je nach Zielgruppe** (ca. 30 Minuten)
- **Deep Dive Live je nach Zielgruppe - Uses Cases entdecken, transformieren und weiterdenken** (Webinar - ca. 120 Minuten bis 360 Minuten je nach Modul)
  - Privatkunden: S-KIPilot Kompakt Vertrieb (15.450)
  - Firmenkunden: Ready4AI - Wie KI den Firmenkunden-vertrieb verändert (12.350)
  - Interne Revision: Deep Dive Künstliche Intelligenz (KI) - Experten-Skills Interne Revision (40.237)
  - Banksteuerung: Deep Dive Künstliche Intelligenz (KI) - Experten-Skills Banksteuerung (in Planung)
  - Organisation: S-KIPilot Intensivtraining Prozessmanagement / Organisation (15.452)
  - Sekretariat: S-KIPilot Intensivtraining Sekretariate / Assistenzbereich (15.453)
  - Marketing: Prompting - Texterstellung mit ChatGPT, S-KIPilot und Co. für Marketing, Presse und Social Media (32.350)
  - Personal: KI Personalrecruiting - Zeit sparen mit Stellenausschreibungen und Recruiting über ChatGPT und Co. (33.371)
  - Führungskräfte: KI-Leadership - Mit künstlicher Intelligenz zum natürlichen Führungserfolg (15.455)
- **Transfer & Takeaways - anwenden, reflektieren und vertiefen**
  - Praktische Takeaways
  - Tipps, wie Sie KI effizient nutzen
  - Eigene Use Cases entwickeln
  - Impulse, um Arbeitsprozesse zu digitalisieren
  - Quick-Wins für Effizienz: Sofort umsetzbare Maßnahmen, die Zeit sparen

Ready4AI - Wie KI den Firmenkundenvertrieb verändert (online)

Künstliche Intelligenz verändert Kundenerwartungen und Vertriebs- und Rechercheprozesse rasant. Firmenkunden erwarten daher digitale Kompetenz, auch außerhalb des S-*KI*Piloten. Wer demnach früh versteht, wie KI funktioniert, kann Kunden sicher und kompetent begleiten.

ZIELGRUPPE

Unternehmenskundenberater/-innen, Firmenkundenberater/-innen, Gewerbekundenberater/-innen, sowie Geschäfskundenberater/-innen und Teams aus Direktberatungscentern (z. B. Business-Center, Business-Line) innerhalb von Sparkassen, die sich praxisnah mit Künstlicher Intelligenz im Beratungskontext vertraut machen wollen – unabhängig vom Stand des S-*KI*Piloten

IHR NUTZEN

- Sie kennen Chancen, Grenzen und Anwendungen von KI im Firmenkundengeschäft.
- Sie können konkrete KI-Impulse im Sparkassenkontext bewerten und einordnen.
- Sie wissen, wie Sie einfache KI-Tools als Sparringspartner im Alltag nutzen - von Gesprächsvorbereitung bis Angebotsstruktur.

VORAUSSETZUNG(EN)

Zugang zu verschiedenen KI-Tools wie ChatGPT, *S-KI*Pilot & Co. wären hilfreich

IHR REFERENT

Dominik Sinzinger, AFPUK GmbH

Fokus auf datenbasierte Unternehmenssteuerung mit Zahlen, KPIs und Methoden. Schwerpunkte: KI, Digitalisierung, Führung, Kundenbeziehungsmanagement, Vertrieb /Vertriebsoptimierung, Business Development und Nachhaltigkeitsberichterstattung

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Um einen reibungslosen Online-Austausch zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

Dieses Bildungsangebot kann auf Wunsch auch direkt in Ihrem Haus durchgeführt werden. Sprechen Sie uns bei Interesse gerne an – wir finden die passende Lösung für Ihr Team.

TERMIN(E)

17.06.2027 | virtueller Seminarraum

17.09.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag

PREIS

450,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Marie Büchner
0231 22240-776
marie.buechner@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

KI verstehen - verständlich, praktisch, anwendbar

- Einstieg in KI-Grundlagen, speziell für Sparkassenberater/-innen
- Was KI (nicht) ist – verständlich und praxisnah
- Anwendungsfelder im Firmenkundengeschäft
- Wie KI Kundenberatung und Analyse unterstützt

KI als Sparringspartner im Firmenkundenvertrieb

- KI-Tools konkret im Beratungsprozess nutzen
- Gesprächsvorbereitung mit KI
- Textbausteine, E-Mail-Hilfen und Präsentationen
- KI-gestützte Analyse von Branchen oder Kundensegmenten

KI im Kontext von S-*KI*Pilot, S-Trust & Co.

- Überblick über relevante Sparkassen-Initiativen
- Was läuft bereits in der Sparkassenwelt?
- Verknüpfung mit S-*KI*Pilot
- Wie ihr euch gezielt andocken könnt

S-KIPilot Kompakt Vertrieb - Einsatz von generativer KI im Service- und Beratungsalltag (online)

Erleben Sie, wie generative KI Ihren Vertriebsalltag revolutionieren kann: Von smarter Gesprächsvorbereitung über gezielte Nachbereitung bis hin zu sofort einsetzbaren Prompt-Vorlagen. Im Webinar zeigen wir praxisnah, wie der S-KIPilot Beratung und Service effizient unterstützt – inklusive Live-Demonstration, Sicherheitschecks und Transfer in echte Sparkassen-Use-Cases.

ZIELGRUPPE

Mitarbeitende aus Service, Privatkundenberatung, Individualkundenberatung, Firmenkundenberatung sowie Vertriebsmitarbeitende, die den S-KIPilot bereits nutzen und die Anwendung vertiefen möchten oder Teams, die moderne KI-Unterstützung in der Beratung und Kommunikation einsetzen möchten

IHR NUTZEN

- Sie lernen die vertriebsrelevanten Funktionen des S-KIPilot kennen und verstehen, wie dieser Ihre tägliche Arbeit in Service und Beratung unterstützt.
- Sie vertiefen Ihr Wissen aus der Basisqualifikation (WBT) und wenden dieses speziell im Kontext von Kundengesprächen an.
- Sie wissen, was einen guten Prompt im Vertrieb ausmacht, und steigern die Qualität und Verlässlichkeit der Ergebnisse.
- Sie erleben praxisnahe Beispiele und Anwendungsszenarien aus Service, Privatkunden-, Individualkunden- und Firmenkundengeschäft – und sehen live,

VORAUSSETZUNG(EN)

- Sie haben das E-Learning "Von der Theorie zur Praxis – Ihr Leitfaden für effizientes Arbeiten mit S-KIPilot und Co." (15.436-2) oder "Künstliche Intelligenz in der Sparkassen-Praxis - Basiswissen kompak" (15.443) absolviert oder bringen ein vergleichbares Wissensniveau mit - so starten Sie gut vorbereitet und haben eine gemeinsame Ausgangbasis.
- Wir empfehlen Ihnen, den Selbst-Check KI-Typ (15.435-1) und bei Bedarf das Blended-Learning "Ready for KI - Basiswissen" (15.435) zu machen.
- Erste Nutzungserfahrungen im S-KIPilot

IHR REFERENT

Fabian Voß, FINNOFLEET engram GmbH

HINWEIS(E)

Diese Veranstaltung wird aufgezeichnet und nach der Veranstaltung den Teilnehmenden zur Verfügung gestellt. Sie haben außerdem die Möglichkeit, alternativ zur Veranstaltung direkt die Aufzeichnung mit der Angebotsnummer 15.450-V zu buchen.

TERMIN(E)

14.04.2027 | virtueller Seminarraum
09:00 – 10:30 Uhr

DAUER

1,5 Stunden

PREIS

189,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Zur Aufzeichnung

Bei Buchung der Live-Veranstaltung beachten Sie bitte:
Sie melden sich zu einer Veranstaltung an, die aufgezeichnet wird zum Zweck der temporären Bereitstellung für Teilnehmende, die diese Veranstaltung entweder für eine Live-Teilnahme oder zur zeitlich flexiblen Nutzung der Veranstaltungs-Aufzeichnung gebucht haben. Dies beinhaltet die Aufzeichnung und Speicherung der Audiodaten der Teilnehmenden, sofern diese ihr Mikrofon oder Telefon für eigene Wortbeiträge freigeschaltet haben. Eine Aufzeichnung der Webcam findet in der Regel nicht statt. Sofern Sie Ihr Mikrofon oder Telefon während der Veranstaltung freischalten, geben Sie uns mit Ihrer Anmeldung zur Veranstaltung Ihr Einverständnis zur Aufzeichnung Ihres Wortbeitrags. Sie haben während der Veranstaltung jederzeit die Möglichkeit, sowohl die Webcam- als auch die Mikrofon-Freigabe zu aktivieren bzw. zu stoppen.

Programm/Inhalt

Einordnung & Orientierung

- Nutzen generativer KI im Vertrieb
- typische Einsatzfelder
- Abgrenzung zu anderen Tools

Funktionen des S-KIPilot für Beratung & Service

- Gesprächsvorbereitung & Gesprächsnachbereitung
- Outlook-Add-In,
- relevante Rollenprofile & Kategorien

Wirksame Gesprächs-Prompts

- Strukturmodelle für Beratungs- und Servicesituationen
- Formulierungs- & Analyseprompts
- iterative Verbesserung

Sichere & verantwortungsvolle Nutzung

- Halluzinationen erkennen
- Grenzen vertrieblicher Inhalte
- Qualitätssicherung

Live-Demonstration im S-KIPilot (Praxisfokus)

- Serviceanliegen
- PKB/IKB/FKB-Vorbereitung
- Outlook-Kommunikation
- Alltagsprompts

Transfer in den Vertriebsalltag

- Typische Use Cases aus Sparkassen
- sofort nutzbare Prompt-Vorlagen

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

15 KUNDEN-SERVICE-CENTER - BUSINESS-CENTER - DIGTALES BERATUNGS-CENTER
Künstliche Intelligenz (KI)
Angebots-Nr.: 15.455

KI-Leadership - Mit künstlicher Intelligenz zum natürlichen Führungserfolg

Künstliche Intelligenz verändert nicht nur Arbeitsprozesse, sondern auch Führung. Sie kann dabei unterstützen, Informationen schneller zu strukturieren, Entscheidungen besser vorzubereiten, Kommunikation zu verbessern und Führungsaufgaben effizienter zu gestalten. Doch wo schafft KI wirklich einen Mehrwert? Welche Aufgaben lassen sich sinnvoll unterstützen? Und wo bleiben menschliches Urteil, Verantwortung und Führung unverzichtbar? In diesem praxisorientierten Seminar lernen Sie, KI gezielt als persönlichen Denk-, Arbeits- und Führungsassistenten einzusetzen. Sie arbeiten an realistischen Führungssituationen und entwickeln konkrete Anwendungsfälle für Ihren eigenen Führungsalltag.

ZIELGRUPPE

Erfahrene und zukünftige Führungskräfte

IHR NUTZEN

- Sie wissen, bei welchen Führungsaufgaben KI einen konkreten Mehrwert bietet und welche Chancen, Grenzen und Risiken damit verbunden sind.
- Sie können, KI als Sparringspartner für Entscheidungen, Problemlösungen und die Vorbereitung von Gesprächen, Meetings und Kommunikation einsetzen.
- Sie kennen, konkrete KI-Anwendungsfälle für Ihre Führungsarbeit und können Informationen strukturieren, bewerten sowie unterschiedliche Perspektiven und Handlungsoptionen entwickeln.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Bitte bringen Sie einen persönlichen Laptop oder ein Tablet mit.
- Für die praktischen Übungen empfiehlt sich ein Zugang zu ChatGPT o.ä., Perplexity, S-KIPilot oder einer vergleichbaren KI-Anwendung.

IHR REFERENT

Stefan Schuurman, seit über 20 Jahren Führungskraft im Personalbereich einer Sparkasse mit Schwerpunkt neue Technologien, konzeptionelle Personal-/Führungskräfteentwicklung und Recruiting sowie systemische Beratung und Coaching

HINWEIS(E)

Das Seminar kombiniert kurze fachliche Impulse mit intensiven Praxisphasen. Sie arbeiten an realistischen Führungssituationen und – soweit sinnvoll – an eigenen Fragestellungen aus Ihrem Führungsalltag.

Der Schwerpunkt liegt auf der praktischen Frage: **Wie kann KI meine Führungsarbeit wirksamer, schneller und reflektierter machen?**

TERMIN(E)

16.03.2027 | Sparkassenakademie NRW

09.11.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

KI als Führungswerkzeug

- KI als Assistent und Sparringspartner
- Welche Führungsaufgaben können sinnvoll unterstützt werden?
- Wo bleibt menschliche Führung unverzichtbar?
- Welche Kompetenzen für Führungskräfte wichtiger werden

Entscheidungen besser vorbereiten

KI kann Entscheidungen nicht abnehmen, aber ihre Vorbereitung verbessern.

Sie nutzen KI unter anderem für:

- Entscheidungsalternativen
- Vor- und Nachteile
- Risiken und Gegenargumente
- Szenarien
- Entscheidungskriterien
- kritische Prüfung eigener Annahmen

Kommunikation und Gespräche vorbereiten

KI kann unterstützen bei:

- Mitarbeitergesprächen
- Feedback- und Konfliktgesprächen
- schwierigen Botschaften
- Veränderungskommunikation
- Präsentationen
- Argumentationslinien
- Zielvereinbarungen

Meetings und Zusammenarbeit effizienter gestalten

- Agenden und Leitfragen entwickeln
- Informationen strukturieren
- Diskussionen vorbereiten
- Maßnahmen und Entscheidungen dokumentieren
- Inhalte zielgruppengerecht aufbereiten
- wiederkehrende Führungsaufgaben vereinfachen

KI als kritischer Sparringspartner

Sie lernen, KI bewusst zur Reflexion einzusetzen, zum Beispiel mit Fragen wie:

- Welche Risiken übersehe ich?
- Welche Gegenargumente könnte mein Team haben?
- Welche Schwächen hat meine Entscheidung?
- Welche unbeabsichtigten Folgen könnte eine Maßnahme haben?
- Wie sieht die Situation aus einer anderen Perspektive aus?

KI und Veränderung

Die Einführung von KI ist selbst eine Führungsaufgabe.

Thematisiert werden unter anderem:

- Ängste und Vorbehalte im Team
- unterschiedliche KI-Kompetenzen
- Lernen und Experimentieren ermöglichen
- Regeln für den sinnvollen KI-Einsatz
- Verantwortung und Qualitätssicherung
- Führung als Vorbild

Chancen, Grenzen und Verantwortung

- Datenschutz und vertrauliche Informationen
- fehlerhafte oder erfundene Ergebnisse
- Bias und Verzerrungen
- Übervertrauen in KI
- sensible Personalthemen
- Verantwortung der Führungskraft

Mein persönliches KI-Führungssystem

Zum Abschluss entwickeln Sie konkrete Einsatzmöglichkeiten für Ihren Führungsalltag, zum Beispiel für:

- Entscheidungsvorbereitung
- Mitarbeiterkommunikation
- Gesprächsvorbereitung
- Meetings
- Strategiearbeit
- Veränderungsmanagement
- persönliche Reflexion und Priorisierung

Sie nehmen praxistaugliche Prompts und Arbeitsweisen mit, die Sie unmittelbar einsetzen und weiterentwickeln können.

Prompting - Texterstellung mit ChatGPT, S-KIPilot und Co. für Marketing, Presse und Social Media (online)

Entdecken Sie die Potenziale von Künstlicher Intelligenz für Ihre Textarbeit! Sie lernen, wie Sie KI-Anwendungen wie ChatGPT oder den S-KIPilot effektiv nutzen, um maßgeschneiderte Inhalte zu erstellen – von Pressemitteilungen bis hin zu Vertriebsbotschaften. Sie erfahren, wie Sie mit gezielten Prompting-Techniken die gewünschten Ergebnisse erzielen und eigene Vorlagen für Ihre spezifischen Anforderungen erstellen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen im Bereich Marketing, Kommunikation, Öffentlichkeitsarbeit oder Social-Media-Management

IHR NUTZEN

- Sie kennen die zentralen Einsatzszenarien von KI-Anwendungen und können diese für das Schreiben von Texten nutzen.
- Sie wissen, wie Sie mit den richtigen Prompting-Techniken individualisierte und zugeschnittene Texte erzeugen.
- Sie können Promptvorlagen für zur die speziellen Aufgabenfelder erstellen.

VORAUSSETZUNG(EN)

Einen Zugang zum S-KIPilot oder zu einem kostenfreien ChatGPT-Account.

IHR REFERENT

Maximilian Lukas Kops, Unternehmensgründer und -inhaber, Bestseller-Autor. Er gibt auf inspirierende Art Impulse zu Digitalisierung, Künstliche Intelligenz, Personal Branding & New Work.

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar.

Um einen reibungslosen Online-Austausch zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

Bitte halten Sie einen eigenen S-KIPilot- oder ChatGPT-Zugang bereit, um direkt live bestimmte vermittelte Inhalte auszuprobieren und nachvollziehen zu können.

TERMIN(E)

13.04.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag
09:00 bis 16:00 Uhr

PREIS

445,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Anwendungsfälle und Best Practices

- Erfolgreiche Einsatzmöglichkeiten von ChatGPT und S-KIPilot
- Best Practices für verschiedene Marketingaktivitäten

Content-Erstellung mit KI-Andwendungen wie ChatGPT und S-KIPilot

- Automatisierung von Texten für Blogs, Social Media und Co.
- Kreative Textgenerierung: vom Skript bis zum Artikel

Pressearbeit und PR

- Optimierung von Pressemitteilungen mit KI
- Reputationsmanagement und strategische Botschaften

Vertrieb und Kundenkommunikation

- Effiziente Kundeninteraktion durch Chatbots
- Personalisierung und Automatisierung im Vertrieb

SEO und Keyword-Optimierung

- Verbesserung der Suchmaschinenplatzierung durch KI
- Keyword-Optimierung für maximale Sichtbarkeit

Interaktive Übungen und Praxisbeispiele

Fehlerbehebung und Herausforderungen

- Typische Fehler im Umgang mit ChatGPT und S-KIPilot
- Lösungen und Workarounds

Ethik und Datenschutz

- Ethische Fragestellungen im Einsatz von KI
- Datenschutz und rechtliche Rahmenbedingungen

Ausblick und Zukunftstrends

KI Personalrecruiting - Zeit sparen mit Stellenausschreibungen und Recruiting über ChatGPT und Co. (online)

Sie sind bereit, Ihr Recruiting auf eine neue Ebene zu stellen? Tauchen Sie ein in die faszinierende Welt der KI und entdecken Sie, wie Sie mit ChatGPT und weiteren KI-Tools Zeit sparen und Effizienz steigern können. Optimieren Sie Stellenausschreibungen, automatisieren Sie Recruiting-Aufgaben und finden Sie schneller die perfekten Kandidatinnen und Kandidaten. Seien Sie dabei und entdecke Sie die Zukunft des Personalrecruitings!

ZIELGRUPPE

HR-Mitarbeitende aus dem Personalwesen, die neue und innovative Wege im Personalrecruiting erkunden möchten

IHR NUTZEN

- Sie wissen, wie Sie Künstliche Intelligenz im Personalrecruiting einsetzen können.
- Sie kennen Möglichkeiten, wie man mit ChatGPT & Co. Stellenausschreibungen optimiert und Recruiting-Aufgaben automatisiert.
- Sie entwickeln Strategien, um den Recruiting-Prozess zu beschleunigen und qualifizierte Kandidatinnen und Kandidaten von der Ausbildung bis zum Spezialisten schneller zu identifizieren.

VORAUSSETZUNG(EN)

Zumindest ein kostenfreier ChatGPT Account

IHR REFERENT

Maximilian Lukas Kops

Unternehmensgründer und -inhaber, Bestseller-Autor. Er gibt auf inspirierende Art Impulse zu Digitalisierung, Künstliche Intelligenz, Personal Branding & New Work.

Mit seiner Plattform STELLA - UNLOCK YOUR POTENTIAL bietet er Persönlichkeitsentwicklung und Coaching mit der virtuellen STELLA als KI-Coach für alle Mitarbeitenden Auf eine Art und Weise, dass jede Person einmal wöchentlich 20 bis 30 Minuten Zeit für die persönliche Entwicklung bekommt. Er demokratisiert den Zugang zu Persönlichkeitsentwicklung unabhängig von der Hierarchieebene im Unternehmen. Dafür wurde Max mit zahlreichen Preisen ausgezeichnet, bspw. als Startup des Jahres 2023, mit dem HR Innovation Award 2024 und dem 1. Innovationspreis der FOM Hochschule 2025.

Persönliche Website von Max Kops: https://maxkops.com

TERMIN(E)

12.04.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag
09:00 bis 16:00 Uhr

PREIS

430,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar.

Um einen reibungslosen Online-Austausch zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

Zu empfehlen ist zumindest ein kostenfreier ChatGPT Account, um direkt live bestimmte vermittelte Inhalte auszuprobieren und nachvollziehen zu können.

Programm/Inhalt

Die Welt der KI im Personalwesen

- Historie und Bedeutung der Schlüsselbegriffe von AI/KI bis hin zum Deep Learning
- Einsatzszenarien und Funktionalitäten
- Kandidatenzentrierte Recruiting-Prozesse und Automatisierung von Recruiting-Aufgaben

Stellenausschreibung im KI-Check

- KI-Power für Jobinserate, Active-Sourcing-Botschaften und Tonalität für Zielgruppe
- Aus Stichworten einen Fließtext formulieren, zu lange Texte kürzen oder strukturieren
- Keywords für die Suchmaschinenoptimierung recherchieren und SEO-relevante Jobtitel recherchieren
- Texte für Social Media anpassen und Einbettung auf Karriereseiten

KI-gestützte Recruiting-Kampagnen

- Größer angelegte Kampagnen, um Fachkräfte für die eigene Sparkasse zu gewinnen
- Hauptthemen der jeweiligen Kampagne recherchieren und Zielgruppen für passende Recruiting-Kanäle ermitteln
- Suchmaschinenoptimierte Texterstellung

Bewerbungsmanagement mit ChatGPT & Co.

- E-Mail-Kommunikation mit ChatGPT
- Zielgruppenspezifische Anschreiben für Active Sourcing

Bewerbungsgespräch und Candidate Assessment

- Vorabbewertung der eingegangenen Bewerbungen nach standardisierten Kriterien
- Jobspezifische Interviewfragen recherchieren
- Persönliche Fragen an die Bewerbenden zur Ermittlung von Soft Skills formulieren
- Erstellen bestimmter fachlicher Aufgaben als Teil des Bewerbungsgesprächs

KI im Personalmarketing

- Employer Branding mit KI optimieren
- Mit KI beim Thema Corporate Influencer fördern
- Karriereseite als Aushängeschild für Bewerberinnen und Bewerber
- Mit Inhalten aus sparkassenbezogenen Quellen

Ausblick: Start in den Job und Onboarding mit KI

- Onboarding-Plan mit KI erstellen
- Inhalte für Onboarding-Material zusammenstellen
- Vorlagen für E-Mail-Kommunikation formulieren

Datenschutz und Ethik

- Grenzen der KI unter dem Blickwinkel Datenschutz und Ethik
- Business-Perspektive (keine Rechtsberatung und rechtliche Beurteilung von Einzelfällen)

S-KIPilot Intensivtraining für Prozessmanagement/Organisation - Vertiefte Anwendung - Best Practice (online)l

Wie kann Künstliche Intelligenz Ihren Fachbereich konkret unterstützen? In diesem Workshop tauchen Sie tief in die Möglichkeiten des S-*KI*Pilot und anderer KI-Anwendungen ein. Bringen Sie KI gezielt in den Einsatz – praxisnah, effizient, passgenau!

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen in spezifischen Rollen und damit verbundenen Aufgaben insbesondere aus der Organisation, Prozessorganisation (z. B. Prozessgestaltung)

IHR NUTZEN

- Sie kennen die wichtigsten Einsatzmöglichkeiten des S-KIPilot für Ihren spezifischen Fachbereich und wenden diese sicher an.
- Sie wissen, wie Sie komplexere Fachaufgaben in wirksame Prompts übersetzen und Ergebnisse fachlich prüfen.
- Sie können Potenziale, Grenzen und Risiken von KI im Fachbereich – orientiert an Governance, Datenschutz, Halluzination & regulatorischen Grundlagen identifizieren.
- Sie sind vertraut damit, praxisnahe Use Cases zu entwickeln und erstellen direkt nutzbare Prompts für Ihren eigenen Arbeitsalltag.
- Sie haben Einblicke in Best Practices.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Sie haben das E-Learning "Von der Theorie zur Praxis – Ihr Leitfaden für effizientes Arbeiten mit S-KIPilot und Co." (15.436-2) oder "Künstliche Intelligenz in der Sparkassen-Praxis - Basiswissen kompak" (15.443) absolviert.
- Wir empfehlen Ihnen am Webinar S-KIPilot Kompaktwebinar (15.441) teilzunehmen, den Selbst-Check KI-Typ (15.435-1) und bei Bedarf das Blended-Learning "Ready for KI - Basiswissen" (15.435) zu machen - so starten Sie gut vorbereitet und haben eine gemeinsame Ausgangbasis.

IHR REFERENT

Trainer/-innen aus dem engram Fachteam

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Raum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Webinar. Bitte stellen Sie sicher, dass neben Ihrer generellen Bereitschaft, sich online interaktiv auszutauschen zu wollen, auch alle technischen Voraussetzungen für die Tonübertragung und die Aktivierung Ihres persönlichen Videos vollständig funktionieren. Testen können Sie dies vorher unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

TERMIN(E)

10.11.2026 | virtueller Seminarraum

04.05.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Zu erwartende Ergebnistypen:

- Übersicht zu KI-Anwendungen
- Anwendungsszenarien für den jeweiligen Fachbereich
- Prompt-Portfolio

Diese Veranstaltung wird aufgezeichnet und nach der Veranstaltung den Teilnehmenden zur Verfügung gestellt. Sie haben außerdem die Möglichkeit, alternativ zur Veranstaltung direkt die Aufzeichnung mit der Angebotsnummer: 15.452-V zu buchen. Zur Aufzeichnung

Bei Buchung der Live-Veranstaltung beachten Sie bitte:
Sie melden sich zu einer Veranstaltung an, die aufgezeichnet wird zum Zweck der temporären Bereitstellung für Teilnehmende, die diese Veranstaltung entweder für eine Live-Teilnahme oder zur zeitlich flexiblen Nutzung der Veranstaltungs-Aufzeichnung gebucht haben. Dies beinhaltet die Aufzeichnung und Speicherung der Audiodaten der Teilnehmenden, sofern diese ihr Mikrofon oder Telefon für eigene Wortbeiträge freigeschaltet haben. Eine Aufzeichnung der Webcam findet in der Regel nicht statt. Sofern Sie Ihr Mikrofon oder Telefon während der Veranstaltung freischalten, geben Sie uns mit Ihrer Anmeldung zur Veranstaltung Ihr Einverständnis zur Aufzeichnung Ihres Wortbeitrags. Sie haben während der Veranstaltung jederzeit die Möglichkeit, sowohl die Webcam- als auch die Mikrofon-Freigabe zu aktivieren bzw. zu stoppen.

Programm/Inhalt

Einordnung & Fokus

- Neue S-KIPilot-Funktionen
- typische Einsatzfelder in Fachbereichen
- Abgrenzung zu anderen KI-Tools

Professioneller Prompten

- Strukturen & Modelle für Fachaufgaben
- Qualität prüfen
- typische Stolperfallen
- Live-Beispiele

Use Cases erkennen & priorisieren

- Kerntätigkeiten analysieren
- Nutzen & Machbarkeit bewerten
- Aufgaben in Prompts übersetzen
- Best Practices aus Sparkassen

Beispiele aus Prozessmanagement

- Kommunikation & Assistenz
- praxiserprobte Prompt-Vorlagen

Transfer in den Arbeitsalltag

- Eigene Prompt-Toolbox entwickeln
- passende Anwendungsszenarien auswählen
- klare nächste Schritte.

S-KIPilot Intensivtraining für Sekretariate /Assistenzbereiche - Vertiefte Anwendung - Best Practice (online)

Wie kann Künstliche Intelligenz Ihren Fachbereich konkret unterstützen? In diesem Workshop tauchen Sie tief in die Möglichkeiten des S-*KI*Pilot und anderer KI-Anwendungen ein. Bringen Sie KI gezielt in den Einsatz – praxisnah, effizient, passgenau!

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen in spezifischen Rollen und damit verbundenen Aufgaben als aktuelle Vertiefungen insbesondere für Assistenz, Sekretariaten und Bürokommunikationen

IHR NUTZEN

- Sie kennen aktuelle und perspektivische Einsatzmöglichkeiten von KI-Anwendungen (Fokus auf den S-*KI*Pilot) für Ihren Fachbereich.
- Sie können Potenziale, Grenzen und Risiken von KI-Anwendungen für Ihren Fachbereich identifizieren und fundierte Entscheidungen über den Einsatz der Anwendungen treffen.
- Sie wissen, wie Sie eigene weitere Einsatzmöglichkeiten und Prompts erarbeiten und wie andere Organisationen den Einsatz von KI-Anwendungen im Fachbereich steuern,

VORAUSSETZUNG(EN)

- Sie haben das E-Learning "Von der Theorie zur Praxis – Ihr Leitfaden für effizientes Arbeiten mit S-KIPilot und Co." (15.436-2) oder "Künstliche Intelligenz in der Sparkassen-Praxis - Basiswissen kompak" (15.443) absolviert.
- Wir empfehlen Ihnen am Webinar S-KIPilot Kompaktwebinar (15.441) teilzunehmen, den Selbst-Check KI-Typ (15.435-1) und bei Bedarf das Blended-Learning "Ready for KI - Basiswissen" (15.435) zu machen - so starten Sie gut vorbereitet und haben eine gemeinsame Ausgangbasis.

IHR REFERENT

Trainer/-innen aus dem engram Fachteam

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Raum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Webinar. Bitte stellen Sie sicher, dass neben Ihrer generellen Bereitschaft, sich online interaktiv auszutauschen zu wollen, auch alle technischen Voraussetzungen für die Tonübertragung und die Aktivierung Ihres persönlichen Videos vollständig funktionieren. Testen können Sie dies vorher unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

Zu erwartende Ergebnistypen:

TERMIN(E)

11.11.2026 | virtueller Seminarraum

26.05.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

- Übersicht zu KI-Anwendungen
- Anwendungsszenarien für den jeweiligen Fachbereich
- Prompt-Portfolio

Diese Veranstaltung wird aufgezeichnet und nach der Veranstaltung den Teilnehmenden zur Verfügung gestellt. Sie haben außerdem die Möglichkeit, alternativ zur Veranstaltung direkt die Aufzeichnung mit der Angebotsnummer: 15.453-V zu buchen. Zur Aufzeichnung

Bei Buchung der Live-Veranstaltung beachten Sie bitte:
Sie melden sich zu einer Veranstaltung an, die aufgezeichnet wird zum Zweck der temporären Bereitstellung für Teilnehmende, die diese Veranstaltung entweder für eine Live-Teilnahme oder zur zeitlich flexiblen Nutzung der Veranstaltungs-Aufzeichnung gebucht haben. Dies beinhaltet die Aufzeichnung und Speicherung der Audiodaten der Teilnehmenden, sofern diese ihr Mikrofon oder Telefon für eigene Wortbeiträge freigeschaltet haben. Eine Aufzeichnung der Webcam findet in der Regel nicht statt. Sofern Sie Ihr Mikrofon oder Telefon während der Veranstaltung freischalten, geben Sie uns mit Ihrer Anmeldung zur Veranstaltung Ihr Einverständnis zur Aufzeichnung Ihres Wortbeitrags. Sie haben während der Veranstaltung jederzeit die Möglichkeit, sowohl die Webcam- als auch die Mikrofon-Freigabe zu aktivieren bzw. zu stoppen.

Programm/Inhalt

Einordnung des S-*KI*Pilot in der aktuellen KI-Landschaft

- Abgrenzung zu allgemeinen KI-Systemen
- Mehrwerte und spezifische Einsatzbereiche des S-*KI*Pilot

Identifikation und Bestimmung der Kernaufgaben der spezifischen Rolle

Bestimmung von Potenzialen verschiedener KI-Anwendungen für den Fachbereich

- Sensibilisierung zu Grenzen und Risiken beim Einsatz von KI-Anwendungen (Ethik, Halluzinationen, Datenschutz, Regulatorik etc.)

Bewertung des Einsatzes von KI-Anwendungen für die identifizierten Aufgaben

- Fokus: Anwendungen entlang der KI-Roadmap der Sparkassen-Finanzgruppe

Effektiver Umgang mit KI-Anwendungen

- Rolle der Nutzer:innen: Einfluss der Eingaben auf die Ergebnisse, Tipps für effektive Prompts (z. B. Zielsetzung, Kontext, Struktur)
- Qualitätsprüfung: Erkennen und Beheben von Fehlern und Halluzinationen
- Interaktiv: Live-Demo von unpräzisen und erfolgreichen Prompts

Ausarbeitung von konkreten Anwendungsszenarien für den Fachbereich mit direkten Prompts

- HandsOn-Nutzung von KI-Anwendungen
- Erstellung eines individuellen Prompt-Portfolios
- Transfer für den eigenen Fachbereich

Austausch zu Erfahrungen und Erkenntnissen

- Sammlung und Evaluierung von Good Practices

Ausblick zu geplanten weiteren Anwendungsfällen

S-KIPilot Impulsworkshop Multiplikatoren - Teams begleiten, motivieren und wirksam machen (online)

Der S-*KI*Pilot ist ein leistungsfähiger Assistent – doch nur durch gezielte Einführung und Begleitung im Team kann sein Nutzen im Alltag wirksam werden. Multiplikatoren und KI-Coaches sind dabei Schlüsselpersonen. Sie benötigen nicht nur Fachwissen, sondern auch Werkzeuge zur Motivation, Kommunikation und aktiven Befähigung. Dieser Workshop liefert genau das – praxisnah, aktivierend und wirkungsvoll.

ZIELGRUPPE

Künftige oder bestehende KI-Multiplikatoren/-innen, KI-Lotsen und Power-User sowie Mitarbeitende, die Kollegen/-innen im Umgang mit dem S-KIPilot unterstützen wollen oder als Ansprechpersonen in Fachbereichen die KI-Kompetenzen im Team stärken sollen

IHR NUTZEN

- Sie haben Sicherheit im professionellen Einsatz des S-KIPilot und vertiefen bestehende Kenntnisse aus dem Kompaktwebinar.
- Sie wissen, wie Sie Kollegen/-innen beim Einstieg in den S-KIPilot aktiv unterstützen, motivieren und begleiten.
- Sie können typische Nutzungshindernisse erkennen und passende Hilfestellungen geben.
- Sie sind in der Lage, systematisch praxisnahe Use Cases zu entwickeln und leiten daraus direkt wirksame Prompts ab.
- Sie erhalten ein klar strukturiertes Vorgehen, wie Sie in 5, 15 und 30 Minuten Kollegen/-innen befähigen können (Micro-Coaching)
- Sie stärken Ihre Rolle als Multiplikator: Impulsgeber, Übersetzer, Motivator und Ansprechpartner im Haus.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Sie haben das E-Learning "Von der Theorie zur Praxis – Ihr Leitfaden für effizientes Arbeiten mit S-KIPilot und Co." (15.436-2) oder "Künstliche Intelligenz in der Sparkassen-Praxis - Basiswissen kompakt" (15.443) absolviert.
- Wir empfehlen Ihnen am Webinar S-KIPilot Kompaktwebinar (15.441) teilzunehmen, den Selbst-Check KI-Typ (15.435-1) und bei Bedarf das Blended-Learning "Ready for KI - Basiswissen" (15.435) zu machen - so starten Sie gut vorbereitet und haben eine gemeinsame Ausgangbasis.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Trainer/-innen aus dem engram Fachteam

TERMIN(E)

18.11.2026 | virtueller Seminarraum
09:00 – 15:00 Uhr

20.04.2027 | virtueller Seminarraum
09:00 – 15:00 Uhr

DAUER

5 Stunden

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Raum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Webinar. Bitte stellen Sie sicher, dass neben Ihrer generellen Bereitschaft, sich online interaktiv auszutauschen zu wollen, auch alle technischen Voraussetzungen für die Tonübertragung und die Aktivierung Ihres persönlichen Videos vollständig funktionieren. Testen können Sie dies vorher unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

Dieser Workshop verzichtet bewusst auf umfangreiche Grundlagen zu KI, Datenschutz oder Ethik. Stattdessen liegt der Fokus auf der konkreten Anwendung des S-*KI*Pilot im Arbeitsalltag und der Multiplikator Rolle.

Zu erwartende Ergebnistypen:

- Praxisnahe Prompt-Vorlagen zur Weiterverwendung und -verbreitung
- Arbeitsmaterialien zur Teamaktivierung (z. B. Transferplan, Ideen für kleine Lerneinheiten)
- kompaktes Know-how zur motivierenden Einführung des Tools in Kollegenteams
- Sicherheit im Umgang mit dem S-*KI*Pilot – durch eigenständige Anwendung & Austausch

Diese Veranstaltung wird aufgezeichnet und nach der Veranstaltung den Teilnehmenden zur Verfügung gestellt. Sie haben außerdem die Möglichkeit, alternativ zur Veranstaltung direkt die Aufzeichnung mit der Angebotsnummer: 15.454-V zu buchen. Zur Aufzeichnung

Bei Buchung der Live-Veranstaltung beachten Sie bitte:
Sie melden sich zu einer Veranstaltung an, die aufgezeichnet wird zum Zweck der temporären Bereitstellung für Teilnehmende, die diese Veranstaltung entweder für eine Live-Teilnahme oder zur zeitlich flexiblen Nutzung der Veranstaltungs-Aufzeichnung gebucht haben. Dies beinhaltet die Aufzeichnung und Speicherung der Audiodaten der Teilnehmenden, sofern diese ihr Mikrofon oder Telefon für eigene Wortbeiträge freigeschaltet haben. Eine Aufzeichnung der Webcam findet in der Regel nicht statt. Sofern Sie Ihr Mikrofon oder Telefon während der Veranstaltung freischalten, geben Sie uns mit Ihrer Anmeldung zur Veranstaltung Ihr Einverständnis zur Aufzeichnung Ihres Wortbeitrags. Sie haben während der Veranstaltung jederzeit die Möglichkeit, sowohl die Webcam- als auch die Mikrofon-Freigabe zu aktivieren bzw. zu stoppen.

Programm/Inhalt

Orientierung & Fokus

- Rolle der Multiplikator/-innen
- neue S-KIPilot-Funktionen
- typischer Nutzen für Teams

Professioneller Prompten

- Modelle & Strukturen für anspruchsvolle Aufgaben
- typische Stolperfallen
- praxisnahe Live-Beispiele

Use Cases erkennen & umsetzen

- Alltagssituationen identifizieren
- Nutzen & Machbarkeit bewerten
- Aufgaben ableiten
- wirksame Prompts entwickeln
- kleine Prompt-Toolbox erstellen

Teams befähigen & begleiten

- Unsicherheiten abbauen, Neugier fördern, Micro-Coaching (5/15/30 Minuten)
- Good-Practices aus Sparkassen

Transfer in den Arbeitsalltag

- Relevante Use Cases mitnehmen
- Austauschformate aufbauen
- Neuerungen im Haus

Einsatz Künstlicher Intelligenz: strategische Perspektiven und KI-Praxis (online)

Künstliche Intelligenz (KI) ist eines der wichtigsten digitalen Zukunftsthemen und stößt auf immer mehr Einsatzszenarien. Erfahren und erleben Sie in dieser Veranstaltung, wie KI sich aktuell weiterentwickelt und für bestimmte Anwendungsfälle genutzt werden kann.

ZIELGRUPPE

Medialer Vertrieb, Internetmanagement, Marketing, Kommunikations-/Vertriebsmanagement und sonstige für das KI-Thema Verantwortliche

IHR NUTZEN

- Sie wissen, welche strategischen Perspektiven KI für Ihr Unternehmen eröffnet.
- Sie können einschätzen. welche Anwendungen und Anwendungsfelder für Sie relevant sind.
- Sie kennen die wesentlichen aktuellen Entwicklungstrends im Themenfeld "Künstliche Intelligenz".
- Sie verfügen über Entscheidungsgrundlagen für die weitere Beschäftigung mit dem Thema KI.

IHR REFERENT

Kai Heddergott, Heddergott Kommunikationsberatung

Langjährige Erfahrungen in der Online-Kommunikation sowie in der Beratung u. a. von Sparkassen bei der Digitalisierung, Künstlicher Intelligenz, Social Media-Nutzung, Inhaber der Heddergott Kommunikationsberatung

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar.

Diese Veranstaltung wird aufgezeichnet und nach der Veranstaltung den Teilnehmenden zur Verfügung gestellt. Sie haben außerdem die Möglichkeit, alternativ zur Veranstaltung direkt die Aufzeichnung mit der Angebotsnummer: 15.445-V zu buchen. Zur Aufzeichnung

Bei Buchung der Live-Veranstaltung beachten Sie bitte:
Sie melden sich zu einer Veranstaltung an, die aufgezeichnet wird zum Zweck der temporären Bereitstellung für Teilnehmende, die diese Veranstaltung entweder für eine Live-Teilnahme oder zur zeitlich flexiblen Nutzung der Veranstaltungs-Aufzeichnung gebucht haben. Dies beinhaltet die Aufzeichnung und Speicherung der Audiodaten der Teilnehmenden, sofern diese ihr Mikrofon oder Telefon für eigene Wortbeiträge freigeschaltet haben. Eine Aufzeichnung der Webcam findet in der Regel nicht statt. Sofern Sie Ihr Mikrofon oder Telefon während der Veranstaltung freischalten, geben Sie uns mit Ihrer Anmeldung zur Veranstaltung Ihr Einverständnis zur Aufzeichnung Ihres

TERMIN(E)

09.09.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Wortbeitrags. Sie haben während der Veranstaltung jederzeit die Möglichkeit, sowohl die Webcam- als auch die Mikrofon-Freigabe zu aktivieren bzw. zu stoppen.

Programm/Inhalt

Beginn um 08:30 Uhr |
Ende um ca. 16:00 Uhr

Die Abgrenzung: Was ist KI, was ist sie nicht?

Der Unterschied zwischen "klassischer" analytischer KI und generativer KI

Problemfelder beim Einsatz von KI und Lösungsansätze

- Datenschutz, Datensicherheit
- Gesellschaftliche und wettbewerbsrechtliche Implikationen

Good to know

- Begrifflichkeiten
- KI-Grundlagen
- Tools & Plattformen
- Anwendungsfelder

Beispiel-Cases

- Wie lässt sich KI wertschöpfend im betrieblichen Alltag von Sparkassen einsetzen?
- Gruppenaufgaben: Prozessoptimierung, Kommunikationsoptimierung, Konzeption vertrieblicher Inhalte in Text und Bild, Einführungsprozess im Sinne eines KI-Managements

Der denkbare KI-Fahrplan

- Was leistet die SFG bereits
- Welche Tools bietet die FI
- Welche Guidelines und Empfehlungen gibt es

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

15 MEDIALER UND DIGITALER VERTRIEB
Künstliche Intelligenz (KI)
Angebots-Nr.: 15.651

Täuschend echt - Deepfakes, Identitätsdiebstahl und KI im Angriffseinsatz

Bankraub 2.0: Wie Künstliche Intelligenz Tätern neue Werkzeuge gibt
KI-basierte Manipulationen verändern Wirtschaftskriminalität grundlegend: Deepfakes in Videocalls, Voice-Cloning am Telefon und gefälschte Identitätsdokumente eröffnen Tätern neue, skalierbare Angriffsvektoren. Dieser kompakte Remote-Workshop zeigt, wie Angriffe in der Praxis ablaufen - intern gegenüber Mitarbeitenden wie extern gegenüber Kunden/-innen - und welche konkreten, pragmatischen Maßnahmen Banken und Beschäftigte ergreifen müssen, um Erkennung, Prävention und Reaktion zu verbessern.

ZIELGRUPPE

Mitarbeitende aus den Bereichen Kunden-Service-Center, Digitales Beratungs-Center, Business-Center sowie multikanaler Vertrieb & Kundenberatung sowie Informationssicherheit, Geldwäsche, Compliance und Risikomanagement

IHR NUTZEN

- Sie erkennen Deepfakes in Videocalls und wissen, wie interne wie externe Szenarien zu bewerten sind.
- Sie verstehen Mechanik und Gefährdungspotenzial von Voice-Cloning am Telefon.
- Sie können Hinweise auf gefälschte Ausweise und manipulierte Kreditunterlagen identifizieren.
- Sie wissen, wie Täter Fremdinformationen zielgerichtet sammeln und daraus Angriffe konstruieren.
- Sie sind vertraut mit konkreten Maßnahmen und Gesprächsleitlinien, um KYC-Prozesse zu stärken und Multi-Channel-Angriffe abzuwehren.

IHR REFERENT

Felix Jancker, Admijalo Dienstleistungs GmbH

geschäftsführender Mitgesellschafter des Unternehmens mit ausgewiesenen Praxiserfahrungen in Cyber-Security, Social Engineering und Sicherheitsstrategien im Finanzsektor

HINWEIS(E)

Live-Beispiele (Video/Audio-Beispiele), moderierte Fallanalysen und interaktive Q&A-Sequenzen legen den Fokus auf direkter Anwendbarkeit für Beratungsgespräche, KYC-Prüfungen und interne Prozesse.

TERMIN(E)

27.04.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

450,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Deepfake-Indikatoren in Videokonferenzen benennen und einordnen

- Bewegungsmuster,
- Lippensynchronität,
- Artefakte

Technische Grundprinzipien von Voice-Cloning und typische Erkennungsmerkmale bei Anrufen

Typische Manipulationsmuster bei Identitätsdokumenten und Prüfverfahren

- visuelle Plausibilitätschecks
- Metadaten-Hinweise

Mechanismen, wie Angreifer öffentlich verfügbare und gezielt beschaffte Informationen kombinieren, um Vertrauen aufzubauen

Kurzes, umsetzbares Maßnahmenpaket nennen

- Abfrageverfahren
- Verifikationsschritte
- Eskalationspfade
- technische Ergänzungen (z. B. Tools/Checks).

Konzept „Bankraub 2.0“

- typische Szenarien
- Angriffsflüsse
- Anpassung operativer Abläufe, um Schäden als Treuhänder zu vermeiden

KI-Avatare und Erklärvideos (online)

Wir zeigen Ihnen, wie Sie das Potenzial interaktiver und nicht-interaktiver KI-Avatare samt Voice-Agents und Erklärvideos im Bankenumfeld strategisch erschließen – von der Tool-Auswahl über das Conversation Design bis hin zu praxisnahen Anwendungsfällen. Live-Demonstrationen zeigen, wie Sie damit Kundenservice, Onboarding, Weiterbildung und Barrierefreiheit schnell und datenschutzkonform auf ein neues Niveau heben.

ZIELGRUPPE

Mitarbeitende aus dem Marketing, der Kommunikation, dem Vertriebsmanagement sowie aus dem digitalen & medialen Vertrieb sowie Führungskräfte, KI-Manager/-innen, KI-Botschafter/-innen, Innovationsmanager/-innen und Digitalisierungsbeauftragte

IHR NUTZEN

- Sie wissen, wie Sie ohne Programmierkenntnisse interaktive Voice-Agents und KI-Erklärvideos produzieren, mehrsprachig ausspielen und in Webseiten oder internen Lernplattformen einbinden.
- Direkter Transfer in den Sparkassenalltag - Best-Practice-Templates, Prompt-Sammlungen und Checklisten versetzen Sie in die Lage, Kundenservice, Onboarding und Schulungen für Mitarbeiter/-innen schneller, barrierefrei und kosteneffizient zu modernisieren.

VORAUSSETZUNG(EN)

(optional) ein Smartphone mit Internetzugang und QR-Code-Reader

IHR REFERENT

Moritz Braun, finwyz GmbH

Er ist ein erfahrener Berater im Bereich Künstliche Intelligenz und hat bereits zahlreiche Kundenprojekte erfolgreich begleitet. Außerdem hat er seit 2016 Forschungsaufträge des Bundes zu KI-Themen umgesetzt, u. a. im Rahmen der Förderinitiative „Mittelstand Digital “. Als Akademiker mit einem Magister-Abschluss in Volkswirtschaftslehre, Politik und Soziologie liegt sein Fokus seit Jahren auf den praktischen und gesellschaftlichen Implikationen neuer Technologien.

HINWEIS(E)

Bitte beachten Sie, dass sich das Seminar auf die allgemeinen Grundlagen der Technologie konzentriert und keine spezifischen anwendungsbezogenen Einsatzszenarien in der Sparkassenlandschaft behandelt.

Nach Absolvieren des Seminars können die Teilnehmenden über ein interaktives Quizz das gelernte Wissen testen und erhalten bei erfolgreichem Abschluss eine digitale Teilnehmerbescheinigung.

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Um einen reibungslosen Online-Austausch zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

3 Stunden

PREIS

295,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

Programm/Inhalt

Interaktive und nicht-interaktive KI-Avatare

- Potenzialanalyse
- Überblick gängiger Tools & Auswahlkriterien
- Interaktive Voice Agents (Intents, PromptEngineering, Eskalationsregeln)
- Erklärvideos (Storyboarding, SkriptSchreiben, VoiceTuning)

Technische Grundlagen

- Text-to-Speech (TTS)
- Speech-to-Text (Spracherkennung)
- Voice Cloning
- Natural Language Processing (NLP)
- Lip-Sync (Lippen-Synchronisation)

Einsatz von KI-Avataren im Bankenumfeld

- Produktberatung und Kundeninformation
- Kunden-Onboarding & Self-Service
- Interne Weiterbildung und Wissensmanagement (z. B. Training, Onboarding)
- Beitrag zu digitalen Mindeststandards (Barrierefreiheit, einfache Sprache, Mehrsprachigkeit)

Herausforderungen beim Einsatz von KI-Avataren

- Datenschutz & Persönlichkeitsrechte
- Deepfake-Gefahr und Missbrauch
- Bias und Vielfalt
- Transparenz und Verantwortlichkeit
- Wirtschaftlichkeit und Implementierung

KI und SEO (Suchmaschinenoptimierung) (online)

KI-gestützte Suchmaschinen und Chatbots wie ChatGPT, Gemini oder Perplexity revolutionieren nicht nur, wie wir suchen, sondern auch, was wir finden. Gemeinsam entschlüsseln wir die neuen Spielregeln der Generative Engine Optimization (GEO) und entwickeln zukunftsweisende KI-Content-Strategien, damit Sie auch in Zukunft sichtbar bleiben.

ZIELGRUPPE

Mitarbeitende aus dem Marketing, der Kommunikation, dem Vertriebsmanagement sowie aus dem digitalen & medialen Vertrieb sowie Führungskräfte, KI-Manager/-innen, KI-Botschafter/-innen, Innovationsmanager/-innen und Digitalisierungsbeauftragte

IHR NUTZEN

- Sie verstehen die tiefgreifenden Veränderungen durch KI in der Online-Suche.
- Sie wissen, wie Sie effektiv mit KI suchen können und wie Ihre Inhalte weiter gefunden werden.
- Sie kennen praxiserprobte Methoden der GEO sowie Ansätze für KI-gestützte Content-Strategien.

VORAUSSETZUNG(EN)

(optional) internetfähiges Smartphone mit QR-Reader

IHR REFERENT

Moritz Braun, finwyz GmbH

Er ist ein erfahrener Berater im Bereich Künstliche Intelligenz und hat bereits zahlreiche Kundenprojekte erfolgreich begleitet. Außerdem hat er seit 2016 Forschungsaufträge des Bundes zu KI-Themen umgesetzt, u. a. im Rahmen der Förderinitiative „Mittelstand Digital “. Als Akademiker mit einem Magister-Abschluss in Volkswirtschaftslehre, Politik und Soziologie liegt sein Fokus seit Jahren auf den praktischen und gesellschaftlichen Implikationen neuer Technologien.

HINWEIS(E)

Nach Absolvieren des Seminars können die Teilnehmenden über ein interaktives Quizz das gelernte Wissen testen und erhalten bei erfolgreichem Abschluss eine digitale Teilnehmerbescheinigung.

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Um einen reibungslosen Online-Austausch zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

3 Stunden

PREIS

295,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Die Zukunft der Online-Suche

- Evolution der Suchmaschinen: von Google/Bing zu Perplexity.ai, ChatGPT & Co.
- Geändertes Sucherverhalten (Voice Search, Contextual Search)
- Herausforderungen von KI-gestützter Suche
- Nutzervertrauen und Akzeptanz
- Die zukünftige Rolle von Google
- Zero-Click-Suchergebnisse

GEO (Generative Engine Optimization)

- Neue Anforderungen und Strategien
- Bedeutung von SEO-Grundlagen (E-E-A-T-Prinzipien)
- Brand Awareness
- Strukturierte Inhalte und Daten

KI Content-Strategien

- KI-optimierte Content-Strukturen
- KI gestütztes Conten-Management
- Optimale Content-Formate
- Schutzmaßnahmen gegen KI-Crawler
- KI und Urheberrecht

Künstliche Intelligenz in der Sparkassen-Praxis - Basiswissen kompakt (E-Learning)

Wie verändert Künstliche Intelligenz unsere Arbeit und welche Verantwortung tragen wir dabei? In fünf interaktiven Modulen erhalten Sie Antworten auf diese Fragen, praxisnahe Impulse und das nötige Wissen, um KI sicher und effektiv in Ihrem Arbeitsalltag einzusetzen. Der Abschlusstest rundet Ihr Lernerlebnis ab – kompakt, relevant und zukunftsorientiert.

ZIELGRUPPE

KI-Nutzer/-innen

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Grundlagen der Künstlichen Intelligenz, ihre Definition, Abgrenzung und wichtigsten Anwendungsbereiche.
- Sie können die Auswirkungen von KI auf den Arbeitsalltag analysieren und ethische sowie rechtliche Herausforderungen bewerten.
- Sie wissen, wo die Grenzen von KI liegen und wie Datenschutz sowie Datensicherheit zuverlässig umgesetzt werden können.

HINWEIS(E)

Das E-Learning ist für Sie kostenfrei. Im Teilprojekt KISPA ist dieses WBT entwickelt worden. Die Basis des Konzepts bildet eine Mindestqualifizierung, das die regulatorischen Mindestanforderungen des EU AI-Act abdeckt.

TERMIN(E)

Jederzeit flexibel starten!

DAUER

60 Minuten
ca. 10 Minuten pro Modul und etwa 10 Minuten für Abschlusstest

PREIS

Das E-Learning ist für Sie kostenfrei.

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

E-Learnings

- Modul 1: Was ist Künstliche Intelligenz? (Eine Einführung – Definition und Abgrenzung)
- Modul 2: Wie verändert KI unseren (Arbeits-)Alltag?
- Modul 3: Grenzen von KI
- Modul 4: Ethik und Verantwortung bei der Nutzung von KI
- Modul 5: Anforderungen an Datenschutz und Datensicherheit

Abschlusstest

- Künstliche Intelligenz in der Sparkassen-Praxis

just @-learn

S-KIPilot (E-Learning)

Entdecke Sie den S-*KI*Pilot – Die digitale Assistenz für den Sparkassen-Alltag!
In der ersten Ausbaustufe kann der S-*KI*Pilot aktiv unterstützen bei:

- Beantwortung allgemeiner Fragen in natürlicher Sprache,
- Führen von Dialogen; Aufsetzen auf vorheriger Frage, um Antworten weiter zu präzisieren
- (vertrauliche) PDF-Dokumente analysieren, zusammenfassen, übersetzen und darauf basierend Texte erstellen, z. B. stichpunktartige Zusammenfassungen,
- Beantwortung von Fragen zu einem Dokument,
- Formulierung einer Antwort auf eine E-Mail oder Aufsetzen eines Schreibens.

Zur Einführung starten Sie jetzt das begleitende E-Learning!

ZIELGRUPPE

Alle Mitarbeiter/-innen, die (künftig) für den S-*KI*Pilot freigeschaltet werden oder sich über die Potenziale des S-*KI*Pilot informieren möchten

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit der Bedienung des S-*KI*Pilot und der Erstellung präziser Prompts.
- Sie wissen, was generative Künstliche Intelligenz (KI) ist und wie sie funktioniert.
- Sie kennen Phänomene der KI-Halluzinationen und deren Erkennungsmerkmale.

HINWEIS(E)

Nach Abschluss des E-Learning erhalten Sie eine Bescheinigung über Ihre erfolgreiche Teilnahme.

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

24 Minuten

PREIS

kostenfrei

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

In diesen kurzen Lernvideos und Tutorials stellen wir Basiswissen über den S-*KI*Pilot für Sie bereit. Von eingehenden Informationen und Grundlagen bis hin zur Kunst des Promptens und benutzerfreundlicher Bedienung zeigen wir Ihnen, wie Sie unsere KI-Lösung optimal einsetzen können. Mit unseren Tipps und Tricks holen Sie das Beste aus dem S-*KI*Pilot heraus.

Lernvideo 1: Was ist Generative Künstliche Intelligenz?

- Finden Sie heraus, wie diese Technologie funktioniert und wie Sie sie in Ihrem Alltag nutzen können.

Lernvideo 2: Halluzinationen der KI

- Erfahren Sie, was Halluzinationen sind und warum Sie Ihr Auge für solche Fehlinformationen schulen sollten.

Lernvideo 3: Vom Googler zum KI Prompt-Profi

- Die präzisesten Antworten erhalten Sie vom S-*KI*Pilot durch gezieltes Prompten. Lernen Sie, wie Sie die hilfreichsten Antworten bekommen.

Lernvideo 4: Wie sieht der S-*KI*Pilot aus und wie bediene ich ihn?

- Sie wissen nicht, wie Sie den S-*KI*Pilot bedienen? Mit dieser Anleitung zur optimalen Nutzung wird das ganz einfach.

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

15 MEDIALER UND DIGITALER VERTRIEB
Künstliche Intelligenz (KI)
Angebots-Nr.: 58.248

ChatGPT-Grundlagen - Was Du jetzt wissen musst (E-Learning)

ChatGPT verstehen und richtig ausprobieren

Am 30. November 2022 wurde ChatGPT erstmals der Öffentlichkeit zugänglich gemacht – der Beginn einer kleinen Revolution. Denn dieser generierende Chatbot auf Basis künstlicher Intelligenz (KI) kann nicht nur flache Witze erzählen. Richtig eingesetzt kann er uns bei einer Vielzahl von Aufgaben unterstützen.

ZIELGRUPPE

Alle Mitarbeitenden und Führungskräfte, die ChatGPT ausprobieren und Möglichkeiten erkunden möchten, wie ChatGPT sie im Alltag unterstützen kann

IHR NUTZEN

In diesem E-Learning erfahren Sie:

- was die Möglichkeiten und Grenzen von ChatGPT sind,
- welche Vor- und Nachteile die künstliche Intelligenz im Vergleich zu Suchmaschinen bietet,
- wie man effektive Prompts formuliert und schnell qualitativ hochwertige Ergebnisse erzielt,
- bei welchen Aufgaben der Bot uns im Joballtag entlasten kann.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zu einem Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gerne!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

30 Minuten

PREIS

30,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Stephanie Kolhosser
0231 22240-737
stephanie.kolhosser@ska.nrw

Programm/Inhalt

Das E-Learning gibt Antworten auf diese Fragen:

Wie kann mich ChatGPT unterstützen?

Was ist der Unterschied zwischen ChatGPT und Suchmaschinen?

Wie erziele ich bessere Ergebnisse in ChatGPT?

Wie kann ich ChatGPT für meine Arbeit in der Sparkasse nutzen?

Wie nutze ich ChatGPT im Vertrieb?

Die Kunst der Prompting-Techniken für KI-Anwendungen von A bis Z (Videoaufzeichnung)

Bereit für einen Deep Dive in die Welt der virtuellen Kommunikation mit KI? In unserer exklusiven Veranstaltung zeigen wir Ihnen, wie Sie z. B. mit dem S-*KI*Pilot oder mit ChatGPT wie ein Profi nutzen können! Entdecken Sie die Geheimnisse der Prompting-Techniken und bringen Sie Ihre generierten Ergebnisse auf ein neues Niveau. Egal, ob Sie neu im Spiel sind oder bereits Erfahrungen haben – hier ist für jeden etwas dabei!

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die ihre Fähigkeiten im Umgang mit dem S-*KI*Pilot oder mit ChatGPT auf das nächste Level bringen und professionelle Prompts generieren möchten

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit der Funktionsweise von Prompting in KI-Anwendungen.
- Sie haben fortgeschrittenes Know-how in der Anwendung von Prompting-Techniken.
- Sie wissen, wie Sie Ihre generierten Eingaben bewusst auf das angestrebte Zielergebnis steuern und zum ChatGPT-Profi werden.

VORAUSSETZUNG(EN)

Einen Zugang zum S-KIPilot oder zu einem kostenfreien ChatGPT-Account

HINWEIS(E)

Videos und Videokurse stehen i.d.R. drei Werktage nach Ende der aufgezeichneten Veranstaltung zur Verfügung.
Die Live-Veranstaltung zu dieser Aufzeichnung ist zum selben Preis inkl. Aufzeichnung buchbar unter der Angebotsnummer: 15.449
Zur Live-Veranstaltung

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

3 Stunden

PREIS

325,00 €
325,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Künstliche Intelligenz und Sprachmodelle

- Bedeutung von natürlicher Sprachverarbeitung und Künstlicher Intelligenz
- Wie funktioniert und denkt die KI?
- Anwendungsfälle in verschiedenen Arbeitsfeldern und -bereichen

Prompting like a profi

- Sinnvolle und fokussierte Prompts formulieren
- Anweisungen und Fragen auf den Punkt bringen
- Spotlight auf clevere Prompts und ihre Power-Effekte

Deep Dive Prompt-Engineering

- Advanced Prompt-Engineering für knifflige Herausforderungen
- Flexibler Umgang mit Mehrdeutigkeiten und unpräzisen Vorgaben
- Perfektionierung der Prompt-Formulierung

Maßanfertigung für S-*KI*Pilot oder ChatGPT: genau so, wie du es brauchst

- Upgraden für herausragende Performance
- Anwendungsmöglichkeiten für Content-Anwendungen wie z. B. Marketing- und Werbetexte, Social-Media-Posts, PR-Inhalte oder Produktbeschreibungen
- Use Cases für Non-Content-Anwendungen wie z. B. Korrespondenz, Gesprächsleitfäden, Analysen und Auswertungen, Marktforschung, Meinungsumfragen, FAQs, Event-Planung oder Impulse für Geschäftsberichte

Feinschliff und Customizing von erstellten Prompts

- KI-Content mit menschlicher Note aufpeppen
- Auf den gewünschten individuellen Style und den richtigen persönlichen Vibe trimmen
- KI-Ergebnisse an eigene Bedürfnisse anpassen und feintunen

Live-Demonstrationen und interaktive Übungen

- Authentische Anwendungsbeispiele aus dem Bankensektor
- Performance checken
- Typische Stolpersteine bei generativer KI identifizieren
- Erfolgschancen erhöhen: Methoden zur Fehlerbehebung gestalten
- Eigene Prompts nach Maß modifizieren

Einsatz Künstlicher Intelligenz: Grundlagen, strategische Perspektiven und KI-Praxis (Videoaufzeichnung)

Künstliche Intelligenz (KI) ist eines der wichtigsten digitalen Zukunftsthemen und stößt auf immer mehr Einsatzszenarien. Erfahren und erleben Sie in dieser Veranstaltung, wie KI sich aktuell weiterentwickelt und für bestimmte Anwendungsfälle genutzt werden kann.

ZIELGRUPPE

Medialer Vertrieb, Internetmanagement, Marketing, Kommunikations-/Vertriebsmanagement und sonstige für das KI-Thema Verantwortliche

IHR NUTZEN

- Sie wissen, welche strategischen Perspektiven KI für Ihr Unternehmen eröffnet.
- Sie können einschätzen. welche Anwendungen und Anwendungsfelder für Sie relevant sind.
- Sie kennen die wesentlichen aktuellen Entwicklungstrends im Themenfeld "Künstliche Intelligenz".
- Sie verfügen über Entscheidungsgrundlagen für die weitere Beschäftigung mit dem Thema KI.

HINWEIS(E)

Videos und Videokurse stehen i.d.R. drei Werktage nach Ende der aufgezeichneten Veranstaltung zur Verfügung.
Die Live-Veranstaltung zu dieser Aufzeichnung ist zum selben Preis inkl. Aufzeichnung buchbar unter der Angebotsnummer: 15.445
Zur Live-Veranstaltung

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Beginn um 08:30 Uhr |
Ende um ca. 16:00 Uhr

Die Abgrenzung: Was ist KI, was ist sie nicht?

Der Unterschied zwischen "klassischer" analytischer KI und generativer KI

Problemfelder beim Einsatz von KI und Lösungsansätze

- Datenschutz, Datensicherheit
- Gesellschaftliche und wettbewerbsrechtliche Implikationen

Good to know

- Begrifflichkeiten
- KI-Grundlagen
- Tools & Plattformen
- Anwendungsfelder

Beispiel-Cases

- Wie lässt sich KI wertschöpfend im betrieblichen Alltag von Sparkassen einsetzen?
- Gruppenaufgaben: Prozessoptimierung, Kommunikationsoptimierung, Konzeption vertrieblicher Inhalte in Text und Bild, Einführungsprozess im Sinne eines KI-Managements

Der denkbare KI-Fahrplan

- Was leistet die SFG bereits
- Welche Tools bietet die FI
- Welche Guidelines und Empfehlungen gibt es

Hands-on-Praxisworkshop: S-KIPilot effektiv nutzen und gute Ergebnisse erzielen - KI-Kompetenz mit Verantwortung (Videoaufzeichnung)

Entfalten Sie das volle Potenzial des S-*KI*Piloten – in diesem interaktiven Praxisworkshop trainieren Sie, wie Sie die KI souverän und wirksam im Arbeitsalltag einsetzen. Mit echtem Hands-on, cleverem Prompting und einem Blick für Qualität und Effizienz gewinnen Sie Sicherheit und Wirkung im täglichen Einsatz.

ZIELGRUPPE

Alle Mitarbeiter/-innen, die für den S-*KI*Pilot freigeschaltet sind bzw. die bereits erste Erfahrungen zum Einsatz von KI-Anwendungen im Arbeitsalltag gesammelt haben und nun ihre generierten Ergebnisse optimieren möchten

IHR NUTZEN

- Sie wissen. wie Sie den S-KIPiloten sicher und zielgerichtet im Arbeitsalltag einzusetzen.
- Sie sind vertraut mit der Denkweise der KI, üben den sicheren Umgang mit Prompts und erleben live, wie der S-*KI*Pilot Sie effizient unterstützen kann.
- Sie haben Sicherheit im täglichen Einsatz und stärken gleichzeitig Ihr Bewusstsein für den verantwortungsvollen Umgang mit KI im Einklang mit den Anforderungen des EU KI-Acts.

VORAUSSETZUNG(EN)

E-Learning: Künstliche Intelligenz in der Sparkassen-Praxis - Basiswissen kompakt (15.443) oder vergleichbarer Kenntnisstand

HINWEIS(E)

Videos und Videokurse stehen i.d.R. drei Werktage nach Ende der aufgezeichneten Veranstaltung zur Verfügung.
Die Live-Veranstaltung zu dieser Aufzeichnung ist zum selben Preis inkl. Aufzeichnung buchbar unter der Angebotsnummer: 15.439
Zur Live-Veranstaltung

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

325,00 €
325,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Die Denkweise der KI verstehen: Grundlagen des S-*KI*Piloten – Wie „denkt“ die KI und wie funktioniert sie?

Gute Ergebnisse sicher erzielen: So steuern Sie den S-*KI*Piloten präzise und erzielen verlässliche Resultate.

Live ausprobieren: Eigene Prompts entwickeln, anwenden und direkt im Workshop testen.

Praxisnahe Prompting-Techniken: Sinnvolle und fokussierte Prompts formulieren

- Anweisungen und Fragen klar und auf den Punkt bringen
- Cleveres Prompting für besonders wirksame Ergebnisse

Deep-Dive: Prompt Engineering: Feinschliff und Optimierung für komplexe Aufgabenstellungen.

Anwendungsfälle für den Arbeitsalltag: Konkrete Einsatzmöglichkeiten des S-*KI*Piloten für ihren Alltag.

Verantwortungsvoller Umgang mit KI: KI bewusst, datenschutzsensibel und gemäß den Vorgaben einsetzen.

Individuelle Anpassung von KI-Ergebnissen: So passen Sie die Antworten des S-*KI*Piloten an Ihre Anforderungen an.

Interaktive Übungen und Live-Demonstrationen: Praxisorientiert, Hands-on und mit Raum für eigene Fragen und Tests

Prozessorganisation: Deep Dive Künstliche Intelligenz (KI) - Einsatz von KI-Anwendungen im Fachbereich der Sparkasse (Videoaufzeichnung)

Wie kann Künstliche Intelligenz Ihren Fachbereich konkret unterstützen? In diesem Workshop tauchen Sie tief in die Möglichkeiten des S-*KI*Pilot und anderer KI-Anwendungen ein. Bringen Sie KI gezielt in den Einsatz – praxisnah, effizient, passgenau!

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen in spezifischen Rollen und damit verbundenen Aufgaben insbesondere aus der Prozessorganisation (z. B. Prozessgestaltung)

IHR NUTZEN

- Sie kennen aktuelle und perspektivische Einsatzmöglichkeiten von KI-Anwendungen (Fokus auf den S-*KI*Pilot) für Ihren Fachbereich.
- Sie können Potenziale, Grenzen und Risiken von KI-Anwendungen für Ihren Fachbereich identifizieren und fundierte Entscheidungen über den Einsatz der Anwendungen treffen.
- Sie wissen, wie Sie eigene weitere Einsatzmöglichkeiten und Prompts erarbeiten und wie andere Organisationen den Einsatz von KI-Anwendungen im Fachbereich steuern,

VORAUSSETZUNG(EN)

- E-Learning: Künstliche Intelligenz in der Sparkassen-Praxis - Basiswissen kompakt (15.443) oder vergleichbarer Kenntnisstand
- In Vorbereitung auf das Format benötigen die Teilnehmenden keine methodischen Vorkenntnisse.
- Ein eigener Zugang zu verschiedenen KI-Anwendungen ist empfehlenswert.

HINWEIS(E)

Videos und Videokurse stehen i.d.R. drei Werktage nach Ende der aufgezeichneten Veranstaltung zur Verfügung.
Die Live-Veranstaltung zu dieser Aufzeichnung ist zum selben Preis inkl. Aufzeichnung buchbar unter der Angebotsnummer: 15.452
Zur Live-Veranstaltung

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Einordnung des S-*KI*Pilot in der aktuellen KI-Landschaft

- Abgrenzung zu allgemeinen KI-Systemen
- Mehrwerte und spezifische Einsatzbereiche des S-*KI*Pilot

Identifikation und Bestimmung der Kernaufgaben der spezifischen Rolle

Bestimmung von Potenzialen verschiedener KI-Anwendungen für den Fachbereich

- Sensibilisierung zu Grenzen und Risiken beim Einsatz von KI-Anwendungen (Ethik, Halluzinationen, Datenschutz, Regulatorik etc.)

Bewertung des Einsatzes von KI-Anwendungen für die identifizierten Aufgaben

- Fokus: Anwendungen entlang der KI-Roadmap der Sparkassen-Finanzgruppe

Effektiver Umgang mit KI-Anwendungen

- Rolle der Nutzer:innen: Einfluss der Eingaben auf die Ergebnisse, Tipps für effektive Prompts (z. B. Zielsetzung, Kontext, Struktur)
- Qualitätsprüfung: Erkennen und Beheben von Fehlern und Halluzinationen
- Interaktiv: Live-Demo von unpräzisen und erfolgreichen Prompts

Ausarbeitung von konkreten Anwendungsszenarien für den Fachbereich mit direkten Prompts

- HandsOn-Nutzung von KI-Anwendungen
- Erstellung eines individuellen Prompt-Portfolios
- Transfer für den eigenen Fachbereich

Austausch zu Erfahrungen und Erkenntnissen

- Sammlung und Evaluierung von Good Practices

Ausblick zu geplanten weiteren Anwendungsfällen

Multiplikatoren und Digitalisierungsbeauftrage: Deep Dive Künstliche Intelligenz (KI) - Einsatz von KI-Anwendungen im Fachbereich der Sparkasse (Videoaufzeichnung)

Der S-*KI*Pilot ist ein leistungsfähiger Assistent – doch nur durch gezielte Einführung und Begleitung im Team kann sein Nutzen im Alltag wirksam werden. Multiplikatoren und KI-Coaches sind dabei Schlüsselpersonen. Sie benötigen nicht nur Fachwissen, sondern auch Werkzeuge zur Motivation, Kommunikation und aktiven Befähigung. Dieser Workshop liefert genau das – praxisnah, aktivierend und wirkungsvoll.

ZIELGRUPPE

Mitarbeitende in spezifischen Rollen und damit verbundenen Aufgaben, aktuelle Vertiefungen für Multiplikatoren, Digitalisierungsmanager/innen oder Power-/Heavy-User

IHR NUTZEN

- Sie kennen den S-*KI*Pilot als praxisnahes, internes KI-Assistenzsystem der Sparkassen.
- Sie haben Sicherheit im Umgang mit dem Tool und erkennen konkrete Anwendungsmöglichkeiten für ihren Arbeitsbereich.
- Sie wissen, wie Sie eigene, effektive Eingabestrategien („Prompts“) entwickeln.
- Sie sind in der Lage, gezielt Kollegen/-innen in ihren Teams beim Einstieg in die Nutzung des S-*KI*Pilot zu begleiten.
- Sie sind vertraut mit Werkzeugen, um Motivation zu fördern, Nutzungshürden abzubauen und kleine Lerneinheiten oder Impulse im Team durchzuführen.

VORAUSSETZUNG(EN)

- E-Learning: Künstliche Intelligenz in der Sparkassen-Praxis - Basiswissen kompakt (15.443) oder vergleichbarer Kenntnisstand
- In Vorbereitung auf das Format benötigen die Teilnehmenden keine methodischen Vorkenntnisse.
- Ein eigener Zugang zu verschiedenen KI-Anwendungen ist empfehlenswert.

HINWEIS(E)

Videos und Videokurse stehen i.d.R. drei Werktage nach Ende der aufgezeichneten Veranstaltung zur Verfügung.
Die Live-Veranstaltung zu dieser Aufzeichnung ist zum selben Preis inkl. Aufzeichnung buchbar unter der Angebotsnummer: 15.454
Zur Live-Veranstaltung

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

4 Stunden

PREIS

295,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Impulse & Demonstrationen

- Was kann der S-*KI*Pilot heute konkret leisten? (z. B. Textzusammenfassungen, Kundenbriefe, Vorbereitungen für Gespräche oder Präsentationen, Wissensrecherche)
- Wie unterscheidet sich der S-*KI*Pilot von Tools wie ChatGPT oder Copilot?
- Live-Demonstrationen typischer Anwendungsfälle – direkt aus dem Sparkassenalltag

Guided Prompting – praxisnah üben

- Einführung in die „3x3-Promptstruktur“: Wie formuliere ich zielgerichtete Anfragen an die KI?
- Übungseinheit: Entwicklung eigener Prompts für typische Aufgaben im eigenen Arbeitsbereich
- Austausch und Feedback in Kleingruppen

Multiplikatoren-Rolle aktiv gestalten

- Impulse zu Motivation und Veränderungsbereitschaft im Kollegenteam: Wie können Multiplikatoren / KI-Coaches Begeisterung wecken?
- Transferplanung: Entwicklung eines konkreten Vorgehensplans, wie man das eigene Team für den S-*KI*Pilot gewinnt
- Sammlung von Good Practices: Wie kann man Kollegen/-innen durch einfache Formate (z. B. 15-Minuten-Teamimpulse) neugierig machen und erste Nutzungserfolge fördern?

Abschluss & Transferhilfe

- Übergabe von Toolbox-Elementen zur direkten Weiterverwendung (Prompts, Mini-Checklisten, Transferplan-Vorlage)

Qualifizierungsprogramm GO:KI

Der Zertifikatsprogramm „Go:KI" umfasst eine fundierte Basisausbildung. Es beinhaltet interaktive Online-Module sowie begleitende Q&A-Sessions. Darüber hinaus werden Sparkassen-spezifische Ergänzungsmodule angeboten, die in Zusammenarbeit mit der DSV-Gruppe, der FI, ausgewählten Sparkassen und dem DSGV entwickelt wurden.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die ihren Arbeitsalltag mit künstlicher Intelligenz (KI) erleichtern möchten (z. B. Compliance-, Innovations-, IT-, Produkt-, Projekt und Prozessmanager sowie Business-Analysten)

IHR NUTZEN

Qualifzierungsprogramm KI-Manager/-in

- Sie werden befähigt, die dynamischen Veränderungen nicht nur zu verstehen, sondern auch aktiv zu gestalten.
- Sie tauchen gemeinsam in die faszinierende Welt der KI ein und es wird gezeigt, wie Sie die Technologien in Ihrem beruflichen Umfeld wirkungsvoll einsetzen.
- Sie bauen Know-how auf, um KI im Unternehmen zu nutzen und eigene Projekte umzusetzen.

Sparkassen-spezifische Ergänzungsmodule

- Sie erhalten einen Überblick über die derzeitigen Entwicklungen zum Thema KI in der Sparkassen- Finanzgruppe.

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung bieten wir in Kooperation mit der Nordostdeutschen Sparkassenakademie (NOSA). Bei Fragen steht Frau Anke Matthes (NOSA) gerne zur Verfügung unter der E-Mail: anke.matthes@nosa-online.de oder telefonisch unter 0160 97375 663. Die Plätze sind auf 12 Teilnehmende begrenzt.

Darüber hinaus bietet die Sparkassenakademie NRW zusätzlich ein generalistisch ausgerichtetes und zeitlich umfangreicheres Zertifikatsprogramm zum KI-Manager/-in an. Dieses umfasst 10 Online-Module (Webex) mit insgesamt 60 Stunden sowie Projekt- und Konzeptarbeit im Umfang von 20 Stunden. Der erfolgreiche Abschluss wird von der Sparkassenhochschule zertifiziert. Details hierzu finden Sie unter der Angebotsnummer M1.100 - Link: https://portal.sparkassenakademie-nrw.de/ecadia/pub/Zertifikatsprogramm-KI-Manager-in-(zertifiziert-du/id/M1.100

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

Module Qualifizierungsprogramm KI-Manager/-in

- Mehrere Online-Sessions
- Transfer- und Projektaufgaben
- Prüfung

Sparkasse-spezifische Ergänzungsmodule

- 17 Std. Online-Session

PREIS

3.495 Euro

Programm/Inhalt

Qualifizierungsprogramm KI-Manager/-in (Online-Sessions)

- Verständlich aufbereitete KI-Kernthemen
- Praxisbeispiele & Anwendung auf eigene Projekte
- Transfer in den Berufsalltag als Leitprinzip
- Deep Dive & Q&A
- Prüfung durch Praxis-Präsentation: Zeigen Sie, wie Sie das Gelernte konkret anwenden

Sparkassen-spezifische Ergänzungsmodule (ca. 17 Std. Online-Module)

- KISPA-DSGV und DSV Strategie
- Finanz Informatik - Status quo und Weiterentwicklung S-KIPilot
- KI in der Sparkasse – Vom Zielbild über Strategie zur Umsetzung
- Best Practices
- DSGV - Rechtliche Empfehlungen zum Einsatz von KI

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

15 MEDIALER UND DIGITALER VERTRIEB

Digitaler Vertrieb

Fachtagung Digitaler Vertrieb

Diese Tagung zeigt Chancen und Herausforderungen in einer zunehmend vernetzten Vertriebslandschaft für den digitalen Vertrieb. AlsTeil unseres kontinuierlichen Bestrebens, Wissen, Erfahrungen und Best-Practices zu teilen, informieren wir Sie über die neuesten Trends, Strategien und Tools im digitalen Vertrieb und bieten den Raum für intensive Diskussionen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/innen im Vertriebsmanagement und in der Vertriebssteuerung, aus Unternehmensentwicklung, dem Produktmanagement Internet-Filiale sowie aus dem Innovationsmanagement

IHR NUTZEN

- Sie erhalten strategische und fachliche Impulse zur sukzessiven Weiterentwicklung im digitalen Vertrieb.
- Sie beleuchten praxisrelevante Zukunftsideen für die Weiterentwicklung Ihres Hauses.
- Sie bekommen exklusive Einblicke in die digitalen Vertriebsaktivitäten der S-Finanzgruppe.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Expertinnen und Experten aus der Sparkassen-Finanzgruppe und zum Themenbereich "Digitaler Vertrieb"

TERMIN(E)

01.09.2027 – 02.09.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

745,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Thorsten Meier
0231 22240-762
thorsten.meier@ska.nrw

Programm/Inhalt

Die konkreten Inhalte befinden sich noch in der Abstimmung und werden diese noch mit einer Akademieinformation veröffentlichen.

Digitale Mindeststandards-Bericht in der Kommunikationswelt Radar – Einführung und Übungen (online)

Wie misst man die digitale Fitness der Sparkassen und verbessert sie? Ein gutes Messinstrument dafür sind die Digitalen Mindeststandards – ein kennzahlenbasiertes Benchmarking, das die Einordnung und Bewertung der digitalen Performance in den Dimensionen Kunde, Sparkasse und Mitarbeiter darstellt. Lernen Sie in dieser Veranstaltung DMS kennen und den Digitalen Mindeststandard-Bericht in der Kommunikationswelt Radar anzuwenden.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Internetmanagement, Medialer Vertrieb, Marketing und Vertriebsmanagement, die in die Digitalen Mindeststandards (DMS) involviert sind

IHR NUTZEN

- Sie wissen, wie die DMS aufgebaut sind und welchen Zweck sie erfüllen.
- Sie kennen die Datengrundlage der Digitalen Mindeststandards.
- Sie können den DMS-Bericht in der Kommunikationswelt Radar bedienen und die gezeigten Informationen interpretieren.

IHR REFERENT

Peter Geismar, S-Communication Services GmbH - Berlin

Senior Data Analyst

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet in den virtuellen Seminarräumen der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar.

TERMIN(E)

28.06.2027 | virtueller Seminarraum
09:00 – 13:00 Uhr

DAUER

4 Stunden
09:00 - 13:30 Uhr: Mehrere Online-Sessions im Zeitfenster

PREIS

300,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Beginn erste Online-Session um 09:00 Uhr|Ende letzte Online-Session um ca. 13:30 Uhr

Die Ziele der DMS

Welche Datenquellen liegen den DMS zugrunde

Wie werden die Informationen erfasst und verarbeitet

Wie ist der DMS-Bericht aufgebaut

Analyse der Teilindizes Sparkasse, Kunde und Mitarbeiter (SPK Musterstadt)

Unterschiede der DMS zur IF-Statistik

Weitere Details zum DMS-Report (u. a. Empfehlungsmodell, Datenexport)

Sparkassen-Versicherungsmanager/Plus (S-VM) – die digitale Versicherungsplattform

Die digitale Versicherungsplattform Sparkassen-Versicherungsmanager (Basis /Plus) lässt sich optimal in die ganzheitliche Beratung integrieren. Gerade jetzt ist es wichtig, die nachhaltige Akzeptanz und Nutzung des S-VM in der Beratung zu unterstützen und die Erträge der Sparkasse zu sichern und auszubauen. Es geht um mehr als nur den technischen Prozess. Es geht darum, die Möglichkeiten und Mehrwerte für die Kundinnen und Kunden, Berater/-innen und die Sparkasse konsequent und nachhaltig zu nutzen. Es ist wichtig, die Berater/-innen zu motivieren, den S-VM im Rahmen ihrer ganzheitlichen Beratung anzubieten. In Zusammenarbeit mit der Provinzial und in Abstimmung mit dem RSGV und dem SVWL bieten wir Ihnen ein modulares Programm, um die erfolgreiche Nutzung in Ihrem Haus zu begleiten und nachhaltig umzusetzen.

ZIELGRUPPE

Projektverantwortliche, Führungskräfte, Berater/-innen, Vertriebscoaches

IHR NUTZEN

Berater/-innen

- Sie sind motiviert den S-VM in der Beratung einzusetzen.
- Sie sind fit in der Anwendung des S-VM und nutzen ihn erfolgreich.
- Sie leiten z. B. im Finanzkonzept nutzenorientiert auf den S-VM über.

Führungskräfte

- Sie fordern und fördern die Veränderungsbereitschaft und die Veränderungskompetenzen Ihrer Mitarbeiter/-innen.
- Sie unterstützen das Team in der Einführung des S-VM.
- Sie begleiten konsequent die erfolgreiche Umsetzung des S-VM im Vertrieb.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Trainer/-innen der Sparkassenakademie NRW oder Kooperationspartner/-innen

HINWEIS(E)

Nur nach individueller Absprache. Für weitere Fragen steht Ihnen Anette Heuer, anette.heuer@ska.nrw zur Verfügung.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

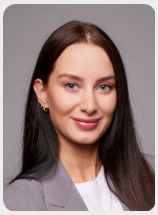
4,5 Tage
je nach Baustein, siehe Programm/ Inhalt

PREIS

je nach Umfang, siehe Programm/ Inhalt

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



Anette Heuer
0231 22240-786
anette.heuer@ska.nrw

Programm/Inhalt

Kick-Off (01.420-1); 1,5 h

- Zielsetzung des S-Versicherungsmanager/Plus
- Faktoren für eine erfolgreiche Umsetzung im Vertrieb zur Erhöhung der Provisionserträge
- Change-Prozess aktiv gestalten
- Chancen für intensive Kundenbeziehung nutzen

Einführungsschulung: S-Versicherungsmanager/Plus (01.420-2); 0,5 Tage, IDD-anrechenbar

- Hintergründe und Vorteile des S-Versicherungsmanagers
- Bezug zur ganzheitlichen Beratung/Betreuung
- Ansprachen für die Beratungsgespräche
- Testen der Anwendung des S-VM

Führungskräfteworkshop - Rolle und Haltung (01.420-3); 1 Tag

- Beratungsqualität mit dem S-VM anhand verbindlicher Kriterien erkennen und bewerten
- Die Rolle als Begleiter und Entwickler in den Lernphasen und in der Praxis vor Ort
- Herausforderungen im Change-Prozess

Teamworkshop - das Vertriebsteam stärken (01.420-4); 1 Tag, IDD-anrechenbar

- Beratungskompetenz festigen
- Aktivitäten zur Qualitätssicherung reflektieren und intensivieren
- Umsetzungskonzepte für die Praxis verfeinern

Training der Berater/-innen (01.420-5); 0,5 Tage, IDD-anrechenbar

- Training und Festigung der Beratungskompetenz mit dem S-VM
- Vertriebschancen im Versicherungsgeschäft aktiv nutzen

Die Ziele und Inhalte werden je nach Zielgruppe (Berater/-innen bzw. Führungskräfte) individuell abgestimmt.

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

15 MEDIALER UND DIGITALER VERTRIEB

Sicherheit und Recht

Grundlagen der Internet-Sicherheit

Der Vertriebskanal Internet hat im digitalen Zeitalter auch in Sparkassen eine enorme vertriebliche Bedeutung. Kunden erwarten dabei, sichere Identifikationsverfahren, Vertraulichkeit und die Unveränderbarkeit von Anfragen und Aufträgen. In dieser Veranstaltung lernen Sie die Grundlagen der Internet-Sicherheit kennen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Medialer Vertrieb, Internetmanagement, Marketing, IT-Revision und Organisation

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit der technischen Funktionsweise des Internets.
- Sie kennen mögliche Angriffspunkte und Schwachstellen sowie Möglichkeiten der Absicherung.
- Sie sind in der Lage, mit Ihren Kunden über sichere Verfahren zu kommunizieren.
- Sie können sich in Ihrer Sparkasse für sichere Anwendungen und Module einsetzen.

VORAUSSETZUNG(EN)

Internet-Grundkenntnisse

IHR REFERENT

Jan Schmidt, Banking-Partner Beratungsgesellschaft mbH

Controller (IHK); Informatik-Betriebswirt (VWA) mit langjährigen Trainingserfahrungen

HINWEIS(E)

Das Seminar ist ein Baustein des Fachseminars Medialer Vertrieb - Internetmanagement.

TERMIN(E)

05.05.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Beginn um 09:30 Uhr | Ende um ca. 17:00 Uhr

Grundlagen des Internets

- Infrastruktur
- Funktionsweise des Internets
- Technischer Aufbau von Netzwerken
- Ihre Spuren im Internet
- Viren, Würmer und Trojanische Pferde

Grundlagen zur digitalen Kommunikation und Auftragsabwicklung

- Authentifizierung, Integrität und Datenschutz
- Verschlüsselungsmethoden (Theorie)

Fälle aus der Praxis

Schwachstellen und Absicherung

- Betriebssysteme - Netzwerk/Firewall/WLAN - Server
- Datenbanken
- Anwendungen
- Browser/SSL
- E-Mail
- Mitarbeiter
- Kunden-Infrastruktur
- Kunden
- Clouddienste
- Mobile Endgeräte

Auswahl Produkte und Lösungen

- Online-Banking-Sicherungsmedien
- Elektronisches Postfach
- S-TRUST/Digitale Signatur

Facebook, Instagram, WhatsApp, TikTok und LinkedIn - Rechtsfragen und Risiken (online)

Die Außendarstellung von Sparkassen über Social-Media-Netzwerke ist inzwischen ein elementarer Bestandteil des Marketings und der externen Kommunikation. Damit verbunden sind eine Vielzahl an rechtlichen Fragestellungen verbunden wie z. B.: "Sind die vertraglichen Grundlagen mit Providern, Agenturen, Portalen bzw. Social-Media-Anbietern sowie den Mitarbeitern und sonstigen Lieferanten geschaffen und ausreichend dokumentiert worden?" oder: "Finden Bankgeheimnis und Datenschutz ausreichend Berücksichtigung?" Wie sind die Compliancerisiken zu bewerten oder auch zu begrenzen? Und welche rechtlichen Vorgaben sind für den Einsatz von KI-Werkzeugen zu beachten? Ziel dieses Seminars ist es daher, die einschlägigen vertraglichen, gesetzlichen und aufsichtsrechtlichen Regeln zu vermitteln.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Medialer Vertrieb, Social Media, Marketing, Electronic Banking, Recht, IT-Revision sowie IT-Sicherheits- und Datenschutzbeauftragte

IHR NUTZEN

- Sie können anhand praktischer Fälle aus der Rechtsprechung Möglichkeiten und Grenzen der Nutzung von Social Media einer Sparkasse im Internet einordnen.
- Sie sind in der Lage, die rechtlichen Anforderungen an das Dokumentationswesen umzusetzen und zu prüfen.
- Sie sind vertraut mit Rechtsproblemen der Rechtspraxis sowie der Datenschutzaufsicht und erarbeiten Lösungsalternativen für Ihre Sparkasse.

IHR REFERENT

Stefan Maas, Kanzlei maas_rechtsanwälte

Fachanwalt für gewerblichen Rechtsschutz und Datenschutzbeauftragter (zert. TÜV Rheinland), seit Jahren Dozent für die Kreditwirtschaft zu den Rechtsfragen rund um die Internetnutzung (insbes. Datenschutz, IT-Sicherheit, Marketing und Vertrieb, Foto- und Urheberrecht, Medien- und Persönlichkeitsrecht, Daten und Kommunikation)

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar.

Diese Veranstaltung wird aufgezeichnet und nach der Veranstaltung den Teilnehmenden zur Verfügung gestellt. Sie haben außerdem die Möglichkeit, alternativ zur Veranstaltung direkt die Aufzeichnung mit der Angebotsnummer: 15.615-V zu buchen. Zur Aufzeichnung

Bei Buchung der Live-Veranstaltung beachten Sie bitte:
Sie melden sich zu einer Veranstaltung an, die aufgezeichnet wird zum Zweck der temporären Bereitstellung für Teilnehmende, die diese Veranstaltung entweder für eine Live-Teilnahme oder zur zeitlich flexiblen Nutzung der Veranstaltungs-Aufzeichnung

TERMIN(E)

15.09.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag

PREIS

440,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

gebucht haben. Dies beinhaltet die Aufzeichnung und Speicherung der Audiodaten der Teilnehmenden, sofern diese ihr Mikrofon oder Telefon für eigene Wortbeiträge freigeschaltet haben. Eine Aufzeichnung der Webcam findet in der Regel nicht statt. Sofern Sie Ihr Mikrofon oder Telefon während der Veranstaltung freischalten, geben Sie uns mit Ihrer Anmeldung zur Veranstaltung Ihr Einverständnis zur Aufzeichnung Ihres Wortbeitrags. Sie haben während der Veranstaltung jederzeit die Möglichkeit, sowohl die Webcam- als auch die Mikrofon-Freigabe zu aktivieren bzw. zu stoppen.

Programm/Inhalt

Beginn um 09:30 Uhr |Ende um ca. 17:00 Uhr

Präsenzen einer Sparkasse in Social Media und zugehörige Leistungspartner und deren vertragliche Beziehungen (vertrags-, werbe- und datenschutzrechtlich)

Vertragliche Regelungen mit den Social-Media-Plattformen, einbezogenen Lieferanten sowie den Nutzern bzw. Kunden (Dienstleisterauswahl, Vertragsbeziehungen, Haftungsfragen, Fanpage Verfahren)

Der Name und die Accountinhaberschaft – organisatorisch-technische Herausforderungen sowie rechtliche Fragestellungen (Recht auf den eigenen Namen, geschütze Namen und Zeichen, Vereinbarungen mit den Mitarbeitern für Errichtung und Betrieb von Social-Media-Auftritten, Rechtemanagement und Prüfung)

Erläuterung der gesetzlichen und aufsichtsrechtlichen Anforderungen, insbesondere unter Bezugnahme auf das Vertrags-, Arbeits- und Datenschutzrecht unter Einbeziehung des Bankgeheimnisses und Aufsichtsrecht

Datenschutz und Internetdatenschutzrecht (DSGVO, BDSG und TTDDG) mit besonderem Bezug auf Social Media, elektronische Kommunikation und Vertraulichkeit (ePrivacy) sowie der Einwilligungserfordernisse, Fanpage Problematik und Regelungen der Drittstaatenübermittlung

Werberecht (UWG), Kennzeichnungspflichten, Irreführungsverbot, Belästigungsverbot, Anforderungen an wirksame Einwilligungen

Verantwortlichkeit für eigene Inhalte, fremde Inhalte, Posts und Links (Contentverantwortlichkeit) sowie Datenschutzverletzungen (Bußgeldpraxis, Schadenersatz)

Einbeziehung der Vorgaben von Datenschutzbehörden, aktueller Rechtsprechung und Anwendungspraxis

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

15 MEDIALER UND DIGITALER VERTRIEB
Sicherheit und Recht
Angebots-Nr.: 15.620

E-Mail, Chat und elektronischer Nachrichtenaustausch - Rechtsfragen (online)

Zunehmend erfolgt sowohl die interne als auch die externe Kommunikation über elektronische Medien. Die zu beachtenden rechtlichen Vorgaben sind vielfältig und komplex. Im Rahmen dieses Seminars geht es darum, die rechtlichen Grundlagen zu erarbeiten und praktikable Lösungen zu erörtern. Aufsichtsrechtliche Fragestellungen und Fälle aus der Rechtspraxis runden die Veranstaltung ab.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Medialer Vertrieb, Marketing, Electronic Banking, Beauftragtenwesen, Revision und Recht, die für die Kommunikation, ihre Gestaltung aber auch Kontrolle innerhalb der Sparkasse verantwortlich sind

IHR NUTZEN

- Sie können praktische Fälle aus der Rechtsprechung beurteilen. (z. B BGH zum Werbeeinverständnis, zu Einwilligungen, zu Inbox-Advertising oder zum Zugang von E-Mails, Anforderungen an die Vertraulichkeit sowie die unterschiedlichen Fälle von Legitimation und elektronischer Unterschriften)
- Sie kennen die relevanten rechtlichen Grundlagen bezogen auf verschiedene elektronische Formate (Internet-E-Mail, ePostfach, Chat, private Mail innerhalb von Social Media, Messengerkommunikation wie WhatsApp, Signal und Threema) sowie damit verbundene rechtliche Risiken und anzuratende Praktiken (z. B. Autoresponder, Werbung - wann liegt solche vor, technisch-organisatorische Maßnahmen zur Risikobeschränkung).
- Sie sind vertraut mit typischen Rechtsproblemen (z. B. personalisierte E-Mail-Adressen, Einsichtnahme in Postfächer, Verbot offener Verteilerlisten, Risiken von Autorespondern und Werbung in Mail-Footern, digitalen Unterschriften, Überwachungsmaßnahmen) und Lösungsvarianten (z. B. Accountmanagement für Chat, Vier-Augen-Prinzip, funktionsbasierte Postfächer, automatisierte E-Mail-Überwachung).

IHR REFERENT

Stefan Maas, Kanzlei maas_rechtsanwälte

Fachanwalt für gewerblichen Rechtsschutz und Datenschutzbeauftragter (zert. TÜV Rheinland), seit Jahren Dozent für die Kreditwirtschaft zu den Rechtsfragen rund um die Internetnutzung (insbes. Datenschutz, IT-Sicherheit, Marketing und Vertrieb, Foto- und Urheberrecht, Medien- und Persönlichkeitsrecht, Daten und Kommunikation)

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zur Online-Seminar.

TERMIN(E)

02.11.2026 | virtueller Seminarraum

23.11.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag
1 Tag: Mehrere Online-Sessions verteilt über den Tag

PREIS

440,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Diese Veranstaltung wird aufgezeichnet und nach der Veranstaltung den Teilnehmenden zur Verfügung gestellt. Sie haben außerdem die Möglichkeit, alternativ zur Veranstaltung direkt die Aufzeichnung mit der Angebotsnummer: 15.620-V zu buchen. Zur Aufzeichnung

Bei Buchung der Live-Veranstaltung beachten Sie bitte:
Sie melden sich zu einer Veranstaltung an, die aufgezeichnet wird zum Zweck der temporären Bereitstellung für Teilnehmende, die diese Veranstaltung entweder für eine Live-Teilnahme oder zur zeitlich flexiblen Nutzung der Veranstaltungs-Aufzeichnung gebucht haben. Dies beinhaltet die Aufzeichnung und Speicherung der Audiodaten der Teilnehmenden, sofern diese ihr Mikrofon oder Telefon für eigene Wortbeiträge freigeschaltet haben. Eine Aufzeichnung der Webcam findet in der Regel nicht statt. Sofern Sie Ihr Mikrofon oder Telefon während der Veranstaltung freischalten, geben Sie uns mit Ihrer Anmeldung zur Veranstaltung Ihr Einverständnis zur Aufzeichnung Ihres Wortbeitrags. Sie haben während der Veranstaltung jederzeit die Möglichkeit, sowohl die Webcam- als auch die Mikrofon-Freigabe zu aktivieren bzw. zu stoppen.

Programm/Inhalt

Beginn erste Online-Session um 09:30 Uhr
Ende letzte Online-Session um ca. 17:00 Uhr

Elektronischer Nachrichtenaustausch – was ist gemeint, organisatorisch-technische und rechtliche Grundlagen

Gesetzliche, aufsichtsrechtliche und vertragliche Grundlagen für rechtliche Erklärungen in verschiedenen elektronischen Formaten (Internet-E-Mail, ePostfach, Chat und Messengers, private Mail innerhalb von Social Media), insbesondere rechtliche Bindung, Abgabe und Zugang, Form, Vertragsabschluss, Buttonlösungen, Datenschutz und Bankgeheimnis, IT-Sicherheit sowie Werberecht

- Technisch-Organisatorisches zum elektronischen Nachrichtenaustausch, anzuratende Praktiken (z. B. Autoresponder, technisch-organisatorische Maßnahmen, Verschlüsselung, 4-Augen-Prinzip, Verwendung funktionsbasierter Postfächer)
- Elektronische Post und Werbung, Anforderungen nach dem UWG, dem Datenschutzrecht, insbesondere Werbeeinverständnis, Dokumentation und Beweisfragen
- Innerbetriebliche typische Problemfelder (digitale Unterschrift (PenPads, gescannt) personalisierte E-Mail-Adressen, Einsichtnahme in Postfächer, Verbot offener Verteilerlisten, Risiken von Autorespondern und Werbung in Mail-Footern) und Lösungsvarianten (Accountmanagement für Chat, Vier-Augen-Prinzip, funktionsbasierte Postfächer, automatisierte E-Mail-Überwachung)
- Anforderungen an die elektronische Kommunikation nach dem TDDDG (ePrivacy) sowie der DSGVO und dem deutschen BDSG unter Einbeziehung des Bankgeheimnisses (Vertraulichkeit, Verschlüsselung, technisch organisatorische Schutzmaßnahmen, Betroffenenrechte)

Einbeziehung aktueller höchstrichterlicher Rechtsprechung von EuGH und BGH sowie Fragen der Teilnehmer/-innen

Foto- und Videorecht - Print - Digital - Social Media (Webinar)

Ob Fotos oder Videos – Bildmaterial wird mittlerweile vielfach genutzt sowohl in Printmedien als auch digital z. B. in sozialen Netzwerken. Dabei sind spezifische Urheber- und Persönlichkeitsrechte zu berücksichtigen. Hier setzt das Seminar an.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Medialer Vertrieb, Internetmanagement, IT-Sicherheit, Datenschutz, Beauftragtenwesen, Interne Revision, Marketing, Organisation, Unternehmenskommunikation

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit den Grundlagen des Foto- und Videorechts.
- Sie kennen die Schnittstellen zum Datenschutzrecht.
- Sie sind über die aktuelle Rechtsprechung informiert.

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung bieten wir in Kooperation mit der Sparkassenakademie Hessen-Thüringen an. Sie wird online durchgeführt. Für weitere Informationen (z. B. Inhalte, Termin/e sowie Preis) und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Hessen-Thüringen:

Hier klicken

Produktnummer in Hessen-Thüringen: 06.104.26

TERMIN(E)

14.05.2025

siehe Hinweise

DAUER

3 Stunden
09:30 bis 13:00 Uhr

PREIS

siehe Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Einführung Grundlagen Foto- und Videorecht

Herstellung und Einkauf von Fotos und Videos und den zugehörigen Rechten der Foto-/Videografen, von Bildnis- und Persönlichkeitsrechten Abgebildeter sowie der Rechte in Bezug auf abgebildete Gegenstände (Marke, Design, Urheberrecht der Architektur und sonstige (Design))

Herstellung von Fotos/ Videos und durch Mitarbeiter:innen und von Mitarbeiter:innen sowie Anfordernungen für die Nutzung

Schnittstelle zum Datenschutzrecht (Wann handelt es sich bei Fotos/Videos um personenbezogene Daten? Wann liegt ein biometrisches Datum vor? Welche personenbezogenen Daten werden im Zusammenhang mit Videos und Fotos überhaupt erhoben und verarbeitet? Wann liegt überhaupt eine Verarbeitung vor? Welche Belehrungen sind wann zu erteilen?)

Nutzungen von Fotos (Printmedien, offline digitale Medien, online digitale Medien, Streaming-Bearbeitung, Hinzufügung von Text, Bildner, Kompositionen sowie weiterer schutzfähiger Inhalte wie Musik)

Umgang im Zusammenhang mit Events und Veranstaltungen

Fotos und Videos in Social Media

Aktuelle Urteile von EuGH, BGH und Instanzgerichten

Aktuelle Veröffentlichungen und Hilfestellungen der Datenschutzaufsicht

Haftung und Verantwortung, Verfahrensfragen (Abmahnung, gerichtliche Verfahren) und etwaige Kosten (Verfahrenskosten, Schadensersatz und Lizenz)

Rechtskonforme Reaktion auf Kundenforderungen bei Erstkontakt zu Karten- und Online-Banking-Schäden (Webinar)

Meistern Sie die Herausforderung im Erstkontakt: Reagieren Sie souverän und rechtskonform auf Kundenforderungen bei Karten- und Online-Banking-Schäden. Erhöhen Sie die Kundenakzeptanz und stärken Sie das Vertrauen in Ihre Sparkasse durch professionelle Schadensbearbeitung.

ZIELGRUPPE

Fach- und Führungskräfte aus dem Bereich Zahlungsverkehr und Kartengeschäft sowie aus verwandten Abteilungen, z. B. Betrugsprävention

IHR NUTZEN

- Sie wissen, wie die Handhabung von Schadensmeldungen die Verteidigungsmöglichkeiten in Rechtsstreitigkeiten beeinflusst, welche Schritte im Erstkontakt entscheidend sind und kennen die relevanten Daten, die zeitnah gesichert werden sollten.
- Sie können die richtigen Fragen formulieren, um von Kunden und Kundinnen relevante Informationen zu Schadensmeldungen zu erhalten, einschließlich der Anforderung einer schriftlichen Sachverhaltsdarstellung und einer Abschrift der Strafanzeige.
- Sie kennen die rechtlichen Grundlagen und Anforderungen der Eilentscheidung gemäß § 675u S. 2 BGB sowie den aktuellen Stand der Rechtsprechung, um grob fahrlässiges Verhalten des Kunden und der Kundinnen anzunehmen.

IHR REFERENT

Dr. Peter Rösmann, Grüter Hamm Münster PartGmbB

Rechtsanwalt und Notar, Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Um einen reibungslosen Online-Austausch zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

TERMIN(E)

19.04.2027 | virtueller Seminarraum
10:00 – 11:30 Uhr

DAUER

1,5 Stunden
10:00 bis 11:30 Uhr

PREIS

159,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Einführung und Grundlagen

- Rechtliche Rahmenbedingungen im ZV

Erstkontakt mit dem Kunden und Kundinnen

- Rechtskonforme Gesprächsführung
- Dokumentation und Protokollierung von Schadensmeldungen

Analyse und Bewertung von Schäden

- Typische Schadensszenarien bei Karten- und Online-Banking
- Bewertungskriterien und Risikoeinschätzung

Rechtssichere Reaktion

- Vorgehensweise bei der Bearbeitung von Schadensmeldungen
- Zusammenarbeit mit internen und externen Stellen (z. B. Rechtsabteilung, Polizei)

Praxisnahe Fallbeispiele

Außergerichtliche Korrespondenz bei Karten- und Online-Banking-Schäden rechtssicher bearbeiten (Webinar)

Lernen Sie, Karten- und Online-Banking-Schäden rechtssicher und effizient außergerichtlich zu bearbeiten. Erhöhen Sie Ihre Kompetenz in der Kundenkommunikation und Schadensabwicklung.

ZIELGRUPPE

Fach- und Führungskräfte aus dem Bereich Zahlungsverkehr und Kartengeschäft sowie aus verwandten Abteilungen, z. B. Betrugsprävention

IHR NUTZEN

- Sie wissen, welche wechselseitigen Rechte und Pflichten sowie Ansprüche im Schadensfall bestehen und wie diese für eine effektive Kommunikation bewertet werden können.
- Sie können Muster für Schreiben zur Erstattung unter Vorbehalt und zur begründeten Ablehnung anpassen, wobei Sie die individuellen Gegebenheiten jedes Falls berücksichtigen.
- Sie kennen verschiedene Verteidigungs- und Argumentationslinien anhand aktueller Schadensbeispiele.

VORAUSSETZUNG(EN)

Besuch der Veranstaltung "Rechtskonforme Reaktion auf Kundenforderungen bei Erstkontakt zu Karten- und Online-Banking-Schäden" (26.740) oder vergleichbarer Kenntnisstand

IHR REFERENT

Dr. Peter Rösmann, Grüter Hamm Münster PartGmbB

Rechtsanwalt und Notar, Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Um einen reibungslosen Online-Austausch zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

TERMIN(E)

26.04.2027 | virtueller Seminarraum
10:00 – 11:30 Uhr

DAUER

1,5 Stunden
10:00 - 11:30 Uhr

PREIS

159,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Rechtsnormen und Vorschriften

- Übersicht über relevante Gesetz
- Haftungsfragen und deren praktische Auswirkungen
- Rechte und Pflichten der Sparkasse und der Kunden und Kundinnen

Schritte zur Bearbeitung der Abwicklung von außergerichtlichen Schäden

- Rechtliche Bewertung des Schadens
- Maßnahmen zur Schadensbegrenzung

Unterscheidung und Behandlung von Forderungen

- Identifikation und Bewertung berechtigter und unberechtigter Forderungen
- Lösungsansätze für unterschiedliche Schadensfälle

Außergerichtliche Abwicklung

- Strategien zur Vermeidung von Rechtsstreitigkeiten
- Zusammenarbeit mit weiteren Stellen

Dokumentation und Nachverfolgung

Anregungen für die Erstellung der Korrespondenz

- Beispiele für Musterschreiben
- Formulierungshilfen

Praxisnahe Fallbeispiele

Upgrade - Rechtsprechung im Bereich Karten- und Kontenschäden stets auf dem aktuellen Stand (Webinar)

Aktualisieren Sie Ihr Wissen zu den neuesten Entwicklungen in der Rechtsprechung im Bereich Karten- und Kontenschäden. Profitieren Sie von praxisnahen Fallbeispielen und fundierten Einordnungen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die mit anwaltlichen Inanspruchnahmen und Gerichtsverfahren zu tun haben, insbesondere Justiziarinnen und Justiziare sowie Mitarbeitende des Bereichs Vorstandssekretariat/-stab, aber auch Fach- und Führungskräfte des Bereichs Zahlungsverkehr

IHR NUTZEN

- Sie wissen, welche allgemeinen Strömungen und Tendenzen in der Rechtsprechung über einzelne Gerichtsentscheidungen hinaus zu beobachten sind.
- Sie können relevante Informationen identifizieren und bereitstellen, die für die Begleitung von Gerichtsverfahren entscheidend sind.
- Sie kennen häufige Fehler in der Vorbereitung und Begleitung von Gerichtsverfahren und wissen, wie diese vermeidbar sind.

IHR REFERENT

Dr. Peter Rösmann, Grüter Hamm Münster PartGmbB

Rechtsanwalt und Notar, Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Um einen reibungslosen Online-Austausch zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

TERMIN(E)

03.05.2027 | virtueller Seminarraum
10:00 – 11:30 Uhr

DAUER

1,5 Stunden
10:00 bis 11:30 Uhr

PREIS

159,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Aktuelle Urteile und deren Einordnung

- Überblick über die wichtigsten Urteile
- Analyse und Interpretation der Urteile für die Praxis

Neue Gerichtsentscheidungen

- Vorstellung der neuesten Gerichtsentscheidungen im Bereich Karten- und Kontenschäden
- Implikationen für die Finanzbranche

Konkrete Auswirkungen für die tägliche Praxis

- Fallbeispiele zur Verdeutlichung der praktischen Relevanz
- Ableitung von Handlungsempfehlungen für den Arbeitsalltag

Vorgehensweisen bei Schäden

- Detaillierte Strategien für die Bearbeitung von Karten- und Kontenschäden

Fallkonstellationen der außergerichtlichen Schadenabwicklung

Voice-Phishing: die Schattenseite der Künstlichen Intelligenz (online)

Voice-Phishing (Vishing) nutzt Telefonanrufe - zunehmend unterstützt durch KI-Stimmen - um vertrauliche Daten zu erschleichen oder Überweisungen auszulösen. In diesem kompakten Remote-Workshop lernen Sie, wie moderne Vishing-Angriffe technisch funktionieren, welche psychologischen Tricks Täterinnen und Täter anwenden und wie man Kundinnen und Kunden sowie eigene Teams effektiv schützt. Praktische Erkennungsmerkmale, Live-Beispiele und Handlungsschritte für den Alltag sind Schwerpunkt.

ZIELGRUPPE

Mitarbeitende aus den Bereichen Kunden-Service-Center, Digitales Beratungs-Center, Business-Center sowie aus dem multikanalen Vertrieb und der Kundenberatung sowie der Informationssicherheit

IHR NUTZEN

- Sie kennen den Aufbau und Ablauf moderner Vishing-Angriffe (Technik und Psychologie) sowie Merkmale von KI-gestützten Anrufen und Stimmklonen.
- Sie können typische Taktiken (z. B. gefälschte Rufnummern, Dringlichkeits-Narrative) analytisch einordnen.
- Sie wissen, wie man Gespräche so führt, dass Angreifer nicht trainiert werden (z. B. bei Rückfragen).
- Sie sind vertraut mit präventiven Maßnahmen und kurzfristig umsetzbare Kontrollen für den Kundenkontakt.

IHR REFERENT

Felix Jancker, Admijalo Dienstleistungs GmbH

geschäftsführender Mitgesellschafter des Unternehmens mit ausgewiesenen Praxiserfahrungen in Cyber-Security, Social Engineering und Sicherheitsstrategien im Finanzsektor

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Um einen reibungslosen Online-Austausch zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

Diese Veranstaltung wird aufgezeichnet und nach der Veranstaltung den Teilnehmenden zur Verfügung gestellt. Sie haben außerdem die Möglichkeit, alternativ zur Veranstaltung direkt die Aufzeichnung mit der Angebotsnummer: 15.650-V zu buchen. Zur Aufzeichnung

Bei Buchung der Live-Veranstaltung beachten Sie bitte:
Sie melden sich zu einer Veranstaltung an, die aufgezeichnet wird zum Zweck der temporären Bereitstellung für Teilnehmende, die diese Veranstaltung entweder für eine

TERMIN(E)

07.12.2026 | virtueller Seminarraum
09:30 – 13:00 Uhr

21.04.2027 | virtueller Seminarraum
09:30 – 13:00 Uhr

DAUER

3 Stunden

PREIS

295,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Live-Teilnahme oder zur zeitlich flexiblen Nutzung der Veranstaltungs-Aufzeichnung gebucht haben. Dies beinhaltet die Aufzeichnung und Speicherung der Audiodaten der Teilnehmenden, sofern diese ihr Mikrofon oder Telefon für eigene Wortbeiträge freigeschaltet haben. Eine Aufzeichnung der Webcam findet in der Regel nicht statt. Sofern Sie Ihr Mikrofon oder Telefon während der Veranstaltung freischalten, geben Sie uns mit Ihrer Anmeldung zur Veranstaltung Ihr Einverständnis zur Aufzeichnung Ihres Wortbeitrags. Sie haben während der Veranstaltung jederzeit die Möglichkeit, sowohl die Webcam- als auch die Mikrofon-Freigabe zu aktivieren bzw. zu stoppen.

Programm/Inhalt

Gefährdungslage und aktuelle Angriffsformen im Bereich Voice-Phishing einschätzen

Typische Social-Engineering-Tricks und KI-basierte Stimmfälschung erkennen

Sofort anwendbare Rückfrage- und Verhaltenslinien zur Absicherung von Kundengesprächen anwenden

Vorfälle richtig einordnen und erste Incident-Response-Schritte einleiten

Eine praktische Schreibtischunterlage (Checkliste) für den Live-Betrieb erhalten

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

15 MEDIALER UND DIGITALER VERTRIEB
Künstliche Intelligenz (KI)
Angebots-Nr.: 15.651

Täuschend echt - Deepfakes, Identitätsdiebstahl und KI im Angriffseinsatz

Bankraub 2.0: Wie Künstliche Intelligenz Tätern neue Werkzeuge gibt
KI-basierte Manipulationen verändern Wirtschaftskriminalität grundlegend: Deepfakes in Videocalls, Voice-Cloning am Telefon und gefälschte Identitätsdokumente eröffnen Tätern neue, skalierbare Angriffsvektoren. Dieser kompakte Remote-Workshop zeigt, wie Angriffe in der Praxis ablaufen - intern gegenüber Mitarbeitenden wie extern gegenüber Kunden/-innen - und welche konkreten, pragmatischen Maßnahmen Banken und Beschäftigte ergreifen müssen, um Erkennung, Prävention und Reaktion zu verbessern.

ZIELGRUPPE

Mitarbeitende aus den Bereichen Kunden-Service-Center, Digitales Beratungs-Center, Business-Center sowie multikanaler Vertrieb & Kundenberatung sowie Informationssicherheit, Geldwäsche, Compliance und Risikomanagement

IHR NUTZEN

- Sie erkennen Deepfakes in Videocalls und wissen, wie interne wie externe Szenarien zu bewerten sind.
- Sie verstehen Mechanik und Gefährdungspotenzial von Voice-Cloning am Telefon.
- Sie können Hinweise auf gefälschte Ausweise und manipulierte Kreditunterlagen identifizieren.
- Sie wissen, wie Täter Fremdinformationen zielgerichtet sammeln und daraus Angriffe konstruieren.
- Sie sind vertraut mit konkreten Maßnahmen und Gesprächsleitlinien, um KYC-Prozesse zu stärken und Multi-Channel-Angriffe abzuwehren.

IHR REFERENT

Felix Jancker, Admijalo Dienstleistungs GmbH

geschäftsführender Mitgesellschafter des Unternehmens mit ausgewiesenen Praxiserfahrungen in Cyber-Security, Social Engineering und Sicherheitsstrategien im Finanzsektor

HINWEIS(E)

Live-Beispiele (Video/Audio-Beispiele), moderierte Fallanalysen und interaktive Q&A-Sequenzen legen den Fokus auf direkter Anwendbarkeit für Beratungsgespräche, KYC-Prüfungen und interne Prozesse.

TERMIN(E)

27.04.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

450,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Deepfake-Indikatoren in Videokonferenzen benennen und einordnen

- Bewegungsmuster,
- Lippensynchronität,
- Artefakte

Technische Grundprinzipien von Voice-Cloning und typische Erkennungsmerkmale bei Anrufen

Typische Manipulationsmuster bei Identitätsdokumenten und Prüfverfahren

- visuelle Plausibilitätschecks
- Metadaten-Hinweise

Mechanismen, wie Angreifer öffentlich verfügbare und gezielt beschaffte Informationen kombinieren, um Vertrauen aufzubauen

Kurzes, umsetzbares Maßnahmenpaket nennen

- Abfrageverfahren
- Verifikationsschritte
- Eskalationspfade
- technische Ergänzungen (z. B. Tools/Checks).

Konzept „Bankraub 2.0“

- typische Szenarien
- Angriffsflüsse
- Anpassung operativer Abläufe, um Schäden als Treuhänder zu vermeiden

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

15 MEDIALER UND DIGITALER VERTRIEB

Kunden-Service-Center, Digitales Beratungs-Center und Business-Center

Basistraining Telefonie: Stimmgewaltig. Persönlich. Überzeugend. - Telefonie, die begeistert

In unserem praxisorientierten Seminar erfahren Sie, wie Sie Telefonate nicht nur erfolgreich führen, sondern auch begeistern können. Es bietet wertvolle Einblicke und konkrete Techniken, um Gespräche souverän zu führen, Kundenwünsche gezielt zu erkennen und individuell Lösungen anzubieten.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Kunden-Service-Center, Digitales Beratungs-Center, Business-Center oder der Multikanalberatung in den Filialen und alle weiteren Mitarbeitenden, die im Kundenkontakt viel telefonieren

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Erwartungen der Kunden sowie die Grundlagen und Rolle der Telefonie in der digitalen Beratung.
- Sie können Telefonate souverän führen und die wichtigsten Gesprächsstandards erfolgreich anwenden.
- Sie wissen, wie Sie mit gezielten Fragetechniken und Einwänden professionell umgehen.

IHRE REFERENTIN

Meike Daßler, KuneCom GbR

Geschäftspartnerin/Inhaberin mit langjährigen Praxiserfahrungen in einer digitalen Vertriebseinheit einer Sparkasse. Neben der Qualifikation zur Trainerin im Bereich KSC /DBC und BC ist sie auch Spezialistin für Trainingskompetenzen. Zudem ist sie zertifizierte persolog®-Persönlichkeitstrainerin und hat ein Diplom in Changemanegement und Leadership.

HINWEIS(E)

Um den Transfer der Seminarinhalte im täglichen Arbeitsumfeld zu sichern, empfehlen wir eine Praxisbegleitung am eigenen Arbeitsplatz. Bei Interesse an einem Simulationstraining sprechen Sie gern im Vorfeld des Seminars Edmund Honermann, Tel.: 0231 22240-739, an.

TERMIN(E)

26.04.2027 – 27.04.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

750,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Warum telefonieren wir?

- Banken und Kunden im Wandel
- Erwartungen der Kunden
- Die Rolle des Telefonierens

Was ist wichtig beim Telefonieren?

- Die Standards beim Telefonieren
- Die Grundregeln für Erfolg am Telefon

Wie telefonieren wir?

- Überzeugend argumentieren
- Fragetechniken
- Umgang mit Kundeneinwänden

Self-Service im KSC: Selbst. Schnell. Einfach. - Self-Service, der begeistert (online)

In unserem praxisorientierten Seminar lernen Sie, wie Sie Kunden am Telefon gezielt zu digitalen Lösungen führen. Erfahren Sie, wie Sie Self-Service-Optionen effektiv zu integrieren, und überzeugen Sie Ihre Kunden mit klaren Nutzenargumenten. Bauen Sie Vertrauen auf und fördern Sie die digitale Selbstständigkeit Ihrer Kunden – für weniger Aufwand und mehr Effizienz auf beiden Seiten.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus dem Kunden-Service-Center bzw. aus anderen betroffenen Serviceeinheiten

IHR NUTZEN

- Sie kennen die verschiedenen Self-Service-Optionen und wissen, wie Sie diese gezielt in Gesprächen mit Kunden ansprechen.
- Sie können Ihre Kunden mit klaren Nutzenargumenten überzeugen und ihnen den Weg zu digitalen Lösungen effektiv aufzeigen.
- Sie wissen, wie Sie Vertrauen aufbauen und die digitale Selbstständigkeit Ihrer Kunden fördern – für mehr Effizienz und weniger Aufwand.

IHRE REFERENTIN

Meike Daßler, KuneCom GbR

Geschäftspartnerin/Inhaberin mit langjährigen Praxiserfahrungen in einer digitalen Vertriebseinheit einer Sparkasse. Neben der Qualifikation zur Trainerin im Bereich KSC /DBC und BC ist sie auch Spezialistin für Trainingskompetenzen. Zudem ist sie zertifizierte persolog®-Persönlichkeitstrainerin und hat ein Diplom in Changemanegement und Leadership.

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet in den virtuellen Seminarräumen der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Um einen reibungslosen Online-Austausch zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

Bei Bedarf bieten wir Ihnen dieses Training gerne auch als Inhouse-Veranstaltung an.

TERMIN(E)

10.02.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Was ist Self-Service?

- Self-Service in der Sparkasse
- Self-Service im Internet
- Welche Wege zum Ziel führen

Warum ist Self-Service wichtig?

- Wieder mehr Zeit für die „wichtigen“ Kunden haben

Wie telefoniere ich Self-Service?

- Ansprachen
- Umgang mit Kundeneinwänden

Einwandbehandlung am Telefon: Gelassen. Überzeugend. Erfolgreich. - Einwände souverän meistern (online)

Machen Sie Einwände zu Ihrer Stärke! In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie kritische Gesprächssituationen ruhig und professionell meistern. Erkennen Sie Einwände schnell, gehen Sie empathisch darauf ein und entkräften Sie diese geschickt. Mit effektiven Argumentationstechniken und cleveren Abschlussstrategien gewinnen Sie das Vertrauen Ihrer Kunden und schließen jedes Gespräch erfolgreich ab.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Kunden-Service-Center, Digitales Beratungs-Center, Business-Center oder der Multikanalberatung in den Filialen und alle weiteren Mitarbeitenden, die im Kundenkontakt viel telefonieren

IHR NUTZEN

- Sie sind in der Lage, Einwände frühzeitig zu erkennen und wissen, wie Sie diese empathisch und ohne Widerstand ansprechen.
- Sie können Einwände souverän entkräften, indem Sie gezielte Argumentationstechniken und Strategien anwenden.
- Sie wissen, wie Sie nach der Einwandbehandlung geschickt abschließen und dabei das Vertrauen Ihrer Kunden nachhaltig gewinnen.

IHRE REFERENTIN

Meike Daßler, KuneCom GbR

Geschäftspartnerin/Inhaberin mit langjährigen Praxiserfahrungen in einer digitalen Vertriebseinheit einer Sparkasse. Neben der Qualifikation zur Trainerin im Bereich KSC /DBC und BC ist sie auch Spezialistin für Trainingskompetenzen. Zudem ist sie zertifizierte persolog®-Persönlichkeitstrainerin und hat ein Diplom in Changemanegement und Leadership.

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet in den virtuellen Seminarräumen der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Um einen reibungslosen Online-Austausch zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

Bei Bedarf bieten wir Ihnen dieses Telefon-Training gerne auch als Inhouse-Veranstaltung an.

TERMIN(E)

04.05.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Was sind Einwände?

- Einwände richtig erkennen und verstehen
- Einwände empathisch ansprechen
- Aktives Zuhören und die Kunst, Einwände ohne Widerstand aufzunehmen

Wie gehe ich mit Einwänden richtig um?

- Argumentationstechniken und Strategien, um Einwände souverän und kundenorientiert zu entkräften
- Umgang mit schwierigen Einwänden, effektive Ansätze, um mit komplexen oder wiederkehrenden Einwänden umzugehen
- Abschlussstrategien nach der Einwandbehandlung

Programm Aufbau / Ausbau Business-Center, Business-Line und Service-Line

Im Rahmen der "Vertriebsstrategie der Zukunft - Firmenkunden" ist der Aufbau und Ausbau eines Business-Centers (BC) bzw. einer Business-Line (BL) oder Service-Line (SL) ein strategisches Handlungsfeld. Mit diesem Angebot unterstützten wir Sie dabei, Ihr BC, BL bzw. SL erfolgreich am Markt zu platzieren und weiterzuentwickeln sowie Ihre Mitarbeiter/-innen fit für den Echteinsatz zu machen.

ZIELGRUPPE

Je nach Baustein verantwortliche Führungskräfte sowie Mitarbeiter/-innen im Business-Center bzw. in der Business-Line oder Service-Line

IHR NUTZEN

- Im Rahmen der Vorbereitungs- / Planungsphase wissen Sie, wie Sie den Veränderungsprozess zielgerichtet begleiten, den richtigen Start nachhaltig planen sowie das geeignete Personal auswählen können.
- In der Durchführungsphase können Sie bedarfsgerechte, maßgeschneiderte Kompetenzentwicklungsprogramme für Mitarbeiter/-innen im Business-Center bzw. in der Business-Line oder Service-Line anbieten.
- In der Transferphase sind Sie in der Lage, mit geeigneten Maßnahmen den Einführungsprozess erfolgreich zu gestalten.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeiter/-innen der Sparkassenakademie NRW und/oder externer Trainingspartner

HINWEIS(E)

Die richtigen Bausteine und geeigneten Trainingsmaßnahmen wählen wir selbstverständlich je nach Ausgangssituation gemeinsam mit Ihnen aus und schneiden diese gerne auf Ihre Entwicklungsbedarfe zu.

TERMIN(E)

nach Absprache

DAUER

nach Absprache

PREIS

nach Vereinbarung

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Vorbereitungs-/Planungsphase

- Veränderungsbegleitung
- Change-Management vom stationären zum digitalen Vertrieb im Business-Center bzw. in der Business-Line oder Service-Line
- Personalauswahl (Eignungsdiagnostische Verfahren / Recruiting von Mitarbeiter/-innen für das Business-Center bzw. der Business-Line oder der Service-Line)
- Analyse Trainingsbedarfe
- Initial-Meetings
- Workshops Prozesse und Qualitätsstandards

Durchführungsphase

- Teamtrainings
- Kompetenzentwicklung Digitale Beratung
- Kompetenzentwicklung Telefonie
  - Grundlagen: Kundenorientiert Telefonieren im Business-Center bzw. in der Business Line oder Service-Line (Inbound/Outbound)
  - Vertriebsstark durch höfliche Hartnäckigkeit und charmante Schlagfertigkeit
  - Kommunizieren auf Augenhöhe mit dem UK / FK / GK / GSK
  - Konfliktsituationen am Telefon souverän meistern
  - Stimmtrainings
- Kompetenzentwicklung Videoberatung
  - In der Videoberatung beim UK / FK / GK / GSK überzeugend agieren
  - Vertriebsstark im Kundendialog handeln
  - Mediale Beratung per Screen-Sharing und Co-Browsing
- Kompetenzentwicklung Chat und Mail
  - Den Text-Chat sicher sprachlich anwenden
  - Digitales Texten leicht gemacht
  - Textsicher ansprechende Mails formulieren
- Spezialtrainings
  - ISP – Die interaktive Service-Plattform (ISP) erfolgreich im BC, BL bzw. SL anwenden
  - Beraten mit dem Geschäftskunden-Check
  - Train the Trainer – für interne Trainer/-innen bzw. Vertriebsbegleiter/-innen in Sparkassen
- Führungskräfteentwicklung

Transferphase

- Begleitung Startphase
- Simulationstrainings
- Transfersicherung TaA - Praxisbegleitung
- Kompetenztransfer / Trainingspartnerschaft
- Coaching / Mentoring / Supervision
- Team-Review

Cross-Selling am Telefon: Erkennen. Verbinden. Verkaufen - Cross-Selling, das begeistert (online)

Cross-Selling am Telefon ist mehr als nur ein Verkaufstrick - es ist eine Kunst, die den Kunden wirklich weiterhilft! In diesem Seminar entdecken Sie, wie Sie gezielt Chancen im Gespräch erkennen und Zusatzangebote natürlich einbauen. Sie erfahren, wie Sie Ihre Kunden begeistern, Vertrauen aufbauen und Umsätze steigern – für langfristige Kundenbeziehungen und mehr Erfolg am Telefon.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Kunden-Service-Center, Digitales Beratungs-Center, Business-Center oder der Multikanalberatung in den Filialen und alle weiteren Mitarbeitenden, die im Kundenkontakt viel telefonieren

IHR NUTZEN

- Sie kennen die verschiedenen Cross-Selling-Möglichkeiten und wissen, wie Sie diese gezielt im Gespräch aufgreifen.
- Sie können Chancen im Dialog erkennen, Zusatzangebote geschickt einbinden und das Vertrauen Ihrer Kunden effektiv gewinnen.
- Sie wissen, wie Sie Einwände souverän entkräften und Cross-Selling erfolgreich nutzen, um Umsätze nachhaltig zu steigern.

IHRE REFERENTIN

Meike Daßler, KuneCom GbR

Geschäftspartnerin/Inhaberin mit langjährigen Praxiserfahrungen in einer digitalen Vertriebseinheit einer Sparkasse. Neben der Qualifikation zur Trainerin im Bereich KSC /DBC und BC ist sie auch Spezialistin für Trainingskompetenzen. Zudem ist sie zertifizierte persolog®-Persönlichkeitstrainerin und hat ein Diplom in Changemanegement und Leadership.

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet in den virtuellen Seminarräumen der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Um einen reibungslosen Online-Austausch zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

Bei Bedarf bieten wir Ihnen dieses Telefon-Training gerne auch als Inhouse-Veranstaltung an.

TERMIN(E)

23.04.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Was ist Cross-Selling?

Warum Cross-Selling?

- Cross-Selling in der Bankenlandschaft

Wie telefonieren wir Cross-Selling?

- Handlungsfelder erkennen und ansprechen
- Nutzen-Argumentation
- Fragetechniken
- Umgang mit Kundeneinwände

Direktvertrieb am Telefon - Beratung und Verkauf am Telefon

Die aktuelle Situation zeigt, dass zurzeit insbesondere Mitarbeiter/-innen mit einer ausgeprägten Vertriebsstärke am Telefon benötigt werden. In dieser Veranstaltung werden Kommunikationsstandards für den Direktvertrieb am Telefon sowie Abschlusssicherheit thematisiert.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen im In/-Outbound-Team eines Kunden-Service-Centers, BusinessCenter oder in einem Digitalen Beratungs-Center sowie sonstige Mitarbeiter/-innen, die zurzeit aktiv Kunden am Telefon beraten und Produkte abschließen

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit Möglichkeiten, Grenzen und Strategien beim Direktvertrieb am Telefon.
- Sie können kommunikative und verkaufspsychologische Methoden und Techniken in der Praxis anwenden.
- Sie wissen, wann eine Überleitung zur Videoberatung oder zur stationären Beratung sinnvoll ist und wie eine Nachsorge gestaltet sein kann.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Trainingspartner der Sparkassenakademie

HINWEIS(E)

Gerne bieten wir Ihnen diese Webinare auch digital als individuelle Inhouse-Veranstaltung für Ihre Sparkasse an. Bei Interesse sprechen Sie bitte Edmund Honermann, Tel.: 0231 22240-739, an.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Möglichkeiten und Grenzen des Direktvertriebs

- Regulatorik im Direktvertrieb und Auswirkungen auf den Prozess
- Verkaufen am Telefon über die „Tonspur“
- Verkaufen am Telefon mit Zusendung (elektronisch/haptisch) von Unterlagen
- Verkaufen am Telefon mit technischer Unterstützung

Vorbereitung und Arbeitsumfeld

- Technik, Raum und Zeitplanung
- Telefonskript oder freie Rede – der Spagat zwischen Sicherheit und Natürlichkeit
- Vorgehensweisen und Strategien im Direktvertrieb – Best Practice
- Aktive Kundenakquise - Outbound & Reaktives Verkaufen – Inbound

Der Gesprächseinstieg

- Wie bleibt der Kunde am Hörer
- Einflugschneisen zum Interesse des Kunden
- Erst Beziehungsaufbau, dann Verkauf

Kommunikation am Telefon

- Sprache, Rhetorik, formelle Standards, Gesprächsverhalten
- Informationen reduzieren – was für den Kunden wichtig ist
- Bildhafte Sprache – Verkaufen ohne Flyer
- Die vier „Verständlichmacher“ | Einfachheit – Gliederung – Prägnanz – Stimulans
- Keine Monologe – Fragetechnik zielorientiert einsetzen
- Überzeugend Argumentieren mit Übersetzungsformeln

Einwände des Kunden

- Die Klassiker am Telefon
- Ist Schlagfertigkeit erlernbar? – Strategien für mehr Sicherheit

Zum Abschluss kommen – den Abschluss sichern

- Abschlusssignale nutzen
- Sprachliche Strategien am Ende | weniger ist mehr – maximal 2 Alternativen
- Strategien für mehr Verbindlichkeit
- Zwischen Unterschriftverzicht und „reitendem Boten“

Mediale Beratung per Screen-Sharing und Co-Browsing

Mittlerweile nehmen viele Kunden über die Internet-Filiale oder direkt per Chat oder Mail Kontakt auf. Sobald Sie als Berater/-in erkennen, dass Anfragen komplex werden, empfiehlt sich ein Kanalwechsel zum Telefon. Hierbei sind zusätzlich die technischen Optionen "Screen-Sharing" und "Co-Browsing" hilfreich. Hiermit ist es möglich, gemeinsam mit Kunden am Bildschirm auch komplexe Beratungen erfolgreich zu bearbeiten. In dieser Veranstaltung erfahren Sie, wie Sie durch diese Form der medialen Beratung bei multikanalaffinen Kunden punkten.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die zurzeit mit Kunden per Screen-Sharing bzw. Co-Browsing kommunizieren

IHR NUTZEN

- Sie kennen den Mehrwert der Interaktionsformen Screen-Sharing und Co-Browsing.
- Sie sind im Rahmen von Live-Beratungen in der Lage, die Optionen Screen-Sharing und Co-Browsing für Vertriebsprozesse effizient zu nutzen.
- Sie wissen, wie Sie Medien in der Beratungssituation einbinden.

HINWEIS(E)

Die Inhalte werden vor dem Hintergrund der Zielgruppe und den technischen Möglichkeiten der Teilnehmer/-in inhaltlich ausgestaltet und angepasst.

Gerne bieten wir Ihnen diese Veranstaltung als individuelle Inhouse-Veranstaltung für Ihre Sparkasse an. Bei Interesse sprechen Sie bitte Edmund Honermann, Tel.: 0231 22240-739, an.

TERMIN(E)

nach Vereinbarung

DAUER

0,5 Tage
nach Vereinbarung

PREIS

nach Vereinbarung

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

A. Mediale Beratung per Screen-Sharing und Co-Browsing

Möglichkeiten und Grenzen der medialen Beratung

Technische Grundlagen – Umgang mit dem Frontend

Voraussetzungen auf der Kundenseite

- Notebook, Tablet, Smartphone – Betriebssystem und Bildschirmgröße
- Stabilität der Datenleitung
- Diskretion im Beratungsumfeld

Grundlagen der Interaktionsformen Screensharing und Co-Browsing

- Technische Unterschiede
- Einsatzszenarien – Welches Tool in welcher Situation?
- Schöne neue Welt – Was kann denn alles geteilt werden…und was ist überhaupt sinnvoll?

B. Mediale Beratung per Screen-Sharing und Co-Browsing

Der optimale Arbeitsplatz – mit wenig Aufwand zu mehr Ergonomie

- Bildschirm(e)
- Headset
- Grafiktablet oder Maus und Tastatur?

Medien online individualisieren, Umgang mit…

- …Textmarker und Zeigeoptionen
- …Grafikelementen
- …Textelementen

Besonderheiten beim Co-Browsing

- Den Kunden an die Hand nehmen - betreutes surfen
- Umgang mit digitalen Beratungsstrecken in der Internet-Filiale
- Sicher agieren – Datenschutz im Dialog beachten

Telefonprofi - Schlagfertigkeit meisterlich anwenden

Was für eine geniale Antwort – leider fünf Minuten zu spät. In der heutigen Geschäftswelt ist das ungenügend. Schlagfertig auf den Punkt zu sein ist trainierbar. Es gilt, die Gesetzmäßigkeiten zu kennen UND zu können. Jürgen Bangert verrät seine Techniken, mit denen er u. a. seit über 20 Jahren als Comedian Elvis Eifel erfolgreich ist. Jeder Mensch besitzt die Fähigkeit, schlagfertig zu reagieren; allerdings in unterschiedlich starken Ausprägungen. Jürgen Bangert versteht es, verbale Angriffe konstruktiv zu verwenden, um das Gespräch in seinem Sinne fortführen zu können. Wie diese stressigen Gesprächssituationen am besten gemeistert werden können, lernen die Teilnehmer/-innen in unserem unvergesslichen Seminar.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen im Inbound, im Kunden-Service-Center, in Telefonzentralen und Servicemitarbeiter/-innen im stationären Vertrieb mit häufigem telefonischen Kundenkontakt

IHR NUTZEN

- Sie können auch in schwierigen Gesprächssituationen sofort reagieren.
- Sie sind in der Lage, Schlagfertigkeit konstruktiv anzuwenden.
- Sie treten souverän und selbstbewusst auf.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Jürgen Bangert
  Jürgen Bangert ist Moderator, Organisator, Redakteur und Comedian, er ist aber auch Naturpark-Botschafter des Naturparks Diemelsee. Bekannt wurde er im Radio mit Telefonstreichen als **Elvis Eifel** weit über die Grenzen des Naturparks hinaus.
- Lars Abraham, Sparkassenakademie NRW
  Verkaufstrainer und zertifizierter Vertriebscoach mit langjährigen praktischen Erfahrungen als Kundenberater einer Sparkasse und als Außendienstmitarbeiter eines Finanzdienstleisters

TERMIN(E)

08.10.2027 |

DAUER

1 Tag

PREIS

505,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Lars Abraham
0231 22240-741
lars.abraham@ska.nrw

Programm/Inhalt

Schlagfertigkeit definieren

- Konstruktive Schlagfertigkeit vs. zerstörende Schlagfertigkeit
- Spontaneität oder auf den Punkt trainiert?
- Das spielerische Lernen
- Wirkungsfaktoren, die wirklich helfen
- Hinhören als Grundlage

Schlagfertigkeit - Vorbereitung ist das A & O

- Techniken zum Entdecken und Ausprobieren
- Die Kommunikationskanäle kennen und können
- Das Ziel im Auge und den Weg dorthin im Blick

Kritische Gesprächssituationen meistern

- Konfrontationen sachlich kontern
- Konflikte entspannt lösen
- Zerstörende Kritik gekonnt kontern

Intelligente Schlagfertigkeit

- Souveräner Umgang mit Vorwürfen - wenn sie berechtigt sind
- Kontern mit und ohne bloßzustellen
- Konstruktive Gesprächstechniken
- Air-Bags der Schlagfertigkeit

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

15 MEDIALER UND DIGITALER VERTRIEB
Kunden-Service-Center, Digitales Beratungs-Center und Business-Center
Angebots-Nr.: 15.709

Vollgas im Outbound mit IAM - Zielgerichtet. Überzeugend. Erfolgreich. (online)

Outbound ist kein Zufallsprodukt. Es ist Handwerk, Technik und Haltung. In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie mit IAM und klarer Argumentation Outbound-Gespräche führen, die wirklich weiterbringen – für Ihre Kundinnen und Kunden und für Ihre Ziele.

ZIELGRUPPE

Alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im KSC, DBC oder in der Filiale

IHR NUTZEN

- Sie wissen, wie Sie potenzielle Kundinnen und Kunden gezielt ansprechen, Interesse wecken und Gespräche erfolgreich zum Abschluss bringen.
- Sie können Ihre Erfolgsquote mit praxisorientierten Strategien und einem selbstbewussten, kundenorientierten Gesprächsaufbau steigern.

IHRE REFERENTIN

Meike Daßler, KuneCom GbR

Geschäftspartnerin/Inhaberin mit langjährigen Praxiserfahrungen in einer digitalen Vertriebseinheit einer Sparkasse. Neben der Qualifikation zur Trainerin im Bereich KSC /DBC und BC ist sie auch Spezialistin für Trainingskompetenzen. Zudem ist sie zertifizierte persolog®-Persönlichkeitstrainerin und hat ein Diplom in Changemanegement und Leadership.

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet in den virtuellen Seminarräumen der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Um einen reibungslosen Online-Austausch zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

Bei Bedarf bieten wir Ihnen dieses Telefon-Training gerne auch als Inhouse-Veranstaltung an.

TERMIN(E)

11.02.2027 | virtueller Seminarraum

03.05.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Was ist Outbound?

- IAM und Kampagnen
- Ziele und Nutzen: Warum telefonieren wir aktiv?
- Kundenerwartungen und Erfolgsfaktoren im Gespräch
- Rolle von Outbound im Multikanal-Kontext (KSC, DBC, Filiale)

IAM - Integriertes Ansprachenmanagement

- Wirkungsweise und Systematik des IAM
- Rolle der Outbound-Telefonie im IAM
- Vom Reagieren zum Agieren – proaktive Kontaktstrategien

Warum telefonieren wir Outbound?

- Kundenbindung durch Termine

Wie telefonieren wir Outbound? - praxisnah und wirksam

- Gesprächseinstieg: Wie öffne ich die Tür zu Kundinnen und Kunden?
- Nutzenargumentation: Bedarf statt Produkt in den Fokus
- Fragetechniken: Bedarf erkennen, Gespräch lenken
- Umgang mit Einwänden: Sicherheit statt Abwehrhaltung
- Abschlussorientierung: Termin, Interesse, Weiterleitung
- Erstellung eines praxisnahen Telefonleitfadens

Programm Aufbau / Ausbau Kunden-Service-Center

Im Rahmen der "Vertriebsstrategie der Zukunft - Privatkunden" nimmt der Aufbau und Ausbau eines Kunden-Service-Centers eine zentrale Rolle ein. Hierbei unterstützen wir Sie gerne! Unser Angebot skizziert beispielhaft den Ablauf. Natürlich werden die Maßnahmen und die daraus resultierenden Bausteine Ihres Konzeptes individuell erarbeitet und für Sie maßgeschneidert zusammengestellt.

ZIELGRUPPE

Je nach Baustein verantwortliche Führungskräfte sowie Mitarbeiter/-innen im Kunden-Service-Center

IHR NUTZEN

- Als verantwortliche Führungskräfte sind Sie in der Lage, prozessual nötige Handlungsfelder für Ihre Sparkasse zu definieren, begleitende Maßnahmen zu planen, Kommunikations- und Qualitätsstandards festzulegen, geeignetes Personal auszuwählen sowie Ihr Team optimal auf den Echt-Einsatz vorzubereiten.
- Als Mitarbeiter/-in im Kunden-Service-Center können Sie die Grundregeln einer erfolgreichen Kommunikation im Kunden-Service-Center anwenden, Ihr Selbstmanagement systematisch ausbauen sowie im Team effektiv und motiviert zusammenarbeiten.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Trainer/-innen der Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen oder Kooperationspartner

TERMIN(E)

auf Anfrage

DAUER

1 Tag
nach Vereinbarung

PREIS

nach Absprache

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Vorbereitungs-/Planungsphase

- Veränderungsbegleitung / Change-Management
- Personalauswahl (Eignungsdiagnostische Verfahren / Recruiting)
- Analyse Trainingsbedarfe
- Initial-Meetings
- Workshops Prozesse und Qualtitätsstandards

Durchführungsphase

- Teamtrainings
- Kompetenzentwicklung Digitale Beratung
- Kompetenzentwicklung Telefonie
  - Kundenorientiert Telefonieren im Kunden-Service-Center (Inbound/Outbound)
  - Vertriebsstark durch höfliche Hartnäckigkeit und charmante Schlagfertigkeit
  - Kommunizieren auf Augenhöhe
  - Vertriebliche Stärke durch höfliche Hartnäckigkeit und charmante Schlagfertigkeit
  - Konfliktsituationen am Telefon souverän meistern
  - Stimmtrainings
- Kompetenzentwicklung Videoberatung
  - In der Videoberatung überzeugend agieren
  - Vertriebsstark im Kundendialog handeln
  - Mediale Beratung per Screen-Sharing und/oder Co-Browsing
- Kompetenzentwicklung Chat und Mail
  - Den Text-Chat sicher sprachlich anwenden
  - Digitales Texten leicht gemacht
  - Textsicher ansprechende Mails formulieren
- Führungskräfteentwicklung

Transferphase

- Begleitung Startphase
- Simulationstrainings
- Transfersicherung TaA - Praxisbegleitung
- Kompetenztransfer / Trainingspartnerschaft
- Coaching / Mentoring / Supervision
- Team-Review

Programm Aufbau / Ausbau Digitales Beratungs-Center

Im Rahmen der "Vertriebsstrategie der Zukunft - Privatkunden" ist der Aufbau und Ausbau eines Digitales Beratungs-Center (DBC) ein strategisches Handlungsfeld. Mit diesem Angebot unterstützten wir Sie dabei, Ihr Digitales Beratungs-Center erfolgreich am Markt zu platzieren und weiterzuentwickeln sowie Ihre Mitarbeiter/-innen fit für den Echteinsatz zu machen.

ZIELGRUPPE

Je nach Baustein verantwortliche Führungskräfte sowie Mitarbeiter/-innen im Digitalem Beratungs-Center (DBC)

IHR NUTZEN

- Im Rahmen der Vorbereitungs- / Planungsphase wissen Sie, wie Sie den Veränderungsprozess zielgerichtet begleiten, den richtigen Start nachhaltig planen sowie das geeignete Personal auswählen können.
- In der Durchführungsphase können Sie bedarfsgerechte, maßgeschneiderte Kompetenzentwicklungsprogramme für Mitarbeiter/-innen im Digitalen Beratungs-Center anbieten.
- In der Transferphase sind Sie in der Lage, mit geeigneten Maßnahmen den Einführungsprozess erfolgreich zu gestalten.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeiter/-innen der Sparkassenakademie NRW und/oder externer Trainingspartner

HINWEIS(E)

Die richtigen Bausteine und geeigneten Trainingsmaßnahmen wählen wir selbstverständlich je nach Ausgangssituation gemeinsam mit Ihnen aus und schneiden diese gerne auf Ihre Entwicklungsbedarfe zu.

TERMIN(E)

nach Absprache

DAUER

nach Absprache

PREIS

nach Vereinbarung

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Vorbereitungs-/Planungsphase

- Veränderungsbegleitung / Change-Management
- Personalauswahl (Eignungsdiagnostische Verfahren / Recruiting)
- Analyse Trainingsbedarfe
- Initial-Meetings
- Workshops Prozesse und Qualtitätsstandards

Durchführungsphase

- Teamtrainings
- Kompetenzentwicklung Digitale Beratung
- Kompetenzentwicklung Telefonie
  - Kundenorientiert Telefonieren im Digitalen Beratungs-Center (Inbound/Outbound)
  - Vertriebsstark durch höfliche Hartnäckigkeit und charmante Schlagfertigkeit
  - Kommunizieren auf Augenhöhe
  - Vertriebliche Stärke durch höfliche Hartnäckigkeit und charmante Schlagfertigkeit
  - Konfliktsituationen am Telefon souverän meistern
  - Stimmtrainings
- Kompetenzentwicklung Videoberatung
  - In der Videoberatung überzeugend agieren
  - Vertriebsstark im Kundendialog handeln
  - Mediale Beratung per Screen-Sharing und/oder Co-Browsing
- Kompetenzentwicklung Chat und Mail
  - Den Text-Chat sicher sprachlich anwenden
  - Digitales Texten leicht gemacht
  - Textsicher ansprechende Mails formulieren
- Führungskräfteentwicklung

Transferphase

- Begleitung Startphase
- Simulationstrainings
- Transfersicherung TaA - Praxisbegleitung
- Kompetenztransfer / Trainingspartnerschaft
- Coaching / Mentoring / Supervision
- Team-Review

Interaktive Service-Plattform (ISP) - Technik. Einfach. Anwenden. - eine ISP, die begeistert

Die Kunden der Sparkasse nutzen mittlerweile selbstverständlich die digitalen Eingangskanäle für ihre Service- und Vertriebsanliegen. Dabei spielt besonders in der Telefonie die Bearbeitung des Kundenwunsches innerhalb der interaktiven Service Plattform ISP eine entscheidende Rolle. Lernen Sie in diesem Seminar die umfassenden Möglichkeiten der Anwendung kennen. Profitieren Sie in Zukunft von einem souveränen Umgang mit der ISP in Kundengesprächen und einer erfolgreichen Bearbeitung des Kundenwunsches am Telefon.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen im Kunden-Service-Center, im Digitalen Beratungs-Center, im Business-Center oder einer Direkt-Filiale sowie Servicemitarbeiter/-innen, die mit der ISP arbeiten

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Besonderheiten der interaktiven Service-Plattform (ISP).
- Sie können diese als technische Unterstützung in Ihren Arbeitsalltag integrieren.
- Sie wissen, wie die Vorteile der vollumfänglichen Nutzung zu effektiveren Calls führen und die Quote der positiven Gesprächsabläufe erhöhen.

IHRE REFERENTIN

Meike Daßler, KuneCom GbR

Geschäftspartnerin/Inhaberin mit langjährigen Praxiserfahrungen in einer digitalen Vertriebseinheit einer Sparkasse. Neben der Qualifikation zur Trainerin im Bereich KSC /DBC und BC ist sie auch Spezialistin für Trainingskompetenzen. Zudem ist sie zertifizierte persolog®-Persönlichkeitstrainerin und hat ein Diplom in Changemanegement und Leadership.

HINWEIS(E)

Zur Transfersicherung empfehlen wir ein Simulationstraining am Arbeitsplatz. Bei Interesse, sprechen Sie gerne Edmund Honermann (Tel.: 0231 22240-739) an. Gerne bieten wir Ihnen dieses Seminar - maßgeschneidert auf den Bedarf Ihrer Sparkasse - als Inhouse-Veranstaltung an.

TERMIN(E)

nach Absprache

DAUER

1 Tag

PREIS

nach Vereinbarung

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Neue Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in der ISP fit machen

Was ist die ISP?

- Umfang der ISP
- Aufbau und Struktur
- Übersicht und Unterschiede der Menübäume Backoffice und Telefonagent
- Erläuterung der Schnittstellen
- Möglichkeiten der Legitimation und Identifikation mit der ISP

Wie arbeite ich mit der ISP?

- ISP in der Live-Umgebung kennenlernen
- Verschiedene Arbeitswege nutzen
- Kleine Kniffe für mehr Effizienz

Funktionsweise zwischen ISP und Softphone

Beispielhafte Einbindung medialer Prozesse in die ISP

ISP-Administration mit dem Schwerpunkt Inbound (online oder in Präsenz) (S298)

Mit der Interaktiven Service#Plattform (ISP) können Sie im Service-Center Telefon#Dienstleistungen wie FDL, Banking, Hotlines oder aktive Kundenansprache einfach abwickeln. Die ISP ist Teil von OSPlus, unterstützt mehrere Mandanten und Kanäle und lässt sich dank ihres modularen Aufbaus flexibel an Ihre Bedürfnisse anpassen. Lernen Sie in dieser Veranstaltung die ISP-Administration mit dem Schwerpunkt Inbound und dem Skriptmanagement-System kennen.

ZIELGRUPPE

Alle ISP#Administrierenden, die die Pflege von Institutsdaten und Inhalten übernehmen sowie an Service#Center#Leitungen, die auch für die Einbindung und Anpassung von Skripten zum Beispiel aus der Muster ISP PPS zuständig sind. Kurz gesagt: Jeder, der die Inbound-Administration der ISP verantwortet. Wir führen keine Agentinnen- und Agentenschulung in diesem Online-Seminar durch.

IHR NUTZEN

- Sie sind mit der ISP-Administration mit dem Schwerpunkt Skriptmanagement-System vertraut.
- Sie verfügen über Praxis-Know-how, um Ihr Tagesgeschäft eigenständig zu optimieren und haben ein solides Fundament für die weitere Nutzung.
- Sie können die ISP pflegen, verwalten und nutzen.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Damit Sie sich mit einem geeigneten Profil für die Administration anmelden können, muss Ihr S-User in der Benutzerverwaltung der ISP angelegt sein und mindestens das Profil "Administrator" zugeordnet haben.
- Folgende ISP-Bausteine sind Bestandteil des Seminars und sollten in Ihrem Menü vorhanden sein:
  - Benutzerverwaltung: Benutzer-Neuanlage, Benutzer-Suche
  - Mandantenpflege: Inbound, Vorgaben, übergreifend (modulunabhängig), Headagent
  - Institutspflege: Inbound, übergreifend (modulunabhängig)
  - Skript-Management-System
  - Recherche (Nachbearbeitung)
  - Downloadbereich (Statistik)
  - Befragungen (Statistik)
  - Reports (Statistik)
  - Ereignisübersicht (Statistik)
  - Optionale Bausteine: Kundenpflege, Rufnummern übersteuern, Meldung für die aktive Anrufverteilung, Pflege Anrufererkennungsdatenbank, Öffnungszeitenpflege in Genesys

TERMIN(E)

03.11.2026 – 04.11.2026 | virtueller Seminarraum (ausgebucht)

16.02.2027 – 17.02.2027 | Sparkassenakademie NRW

11.05.2027 – 12.05.2027 | virtueller Seminarraum

17.08.2027 – 18.08.2027 | Sparkassenakademie NRW

10.11.2027 – 11.11.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1,5 Tage

PREIS

590,00 €

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Sabrina Drechsler, Finanz Informatik GmbH & Co.KG
- Alina Tiss, Finanz Informatik GmbH & Co KG

HINWEIS(E)

- Im Rahmen des Seminars liegt der Schwerpunkt auf den Inhalten des Skriptmanagementsystems. Die modulspezifischen (Inbound, Outbound und Serviceportal) ISP-Bausteine sind nicht Bestandteil dieser Schulung.
- Das Seminar ISP-Administration mit dem Schwerpunkt Outbound (15.752) findet direkt im Anschluss statt. Bei Bedarf melden Sie die Teilnehmenden hierfür gesondert an.
- Die Veranstaltung findet in den virtuellen Seminarräumen der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Um einen reibungslosen Online-Austausch zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

Das Seminarkonzept für 2027 wird gerade aktualisiert und nach Abschluss der Planungsphase dann online in unserem Akademieportal bereitgestellt. Es wird ab 2027 sowohl in Präsenz als auch online angeboten. Melden Sie gerne zu den jeweiligen Terminen zum gewünschten Format an.

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

1. Tag - 09:00 bis ca. 16:00 Uhr

Benutzerverwaltung

Mandantenpflege

Institutspflege

Überblick Skriptmanagement System

Benutzerprofile

Glossareinträge & Links

Befragung

2. Tag - 09:00 - 14:00 Uhr

Skripte, Mailvorlagen

Recherche, Statistik, Reports, Ereignistabelle

ISP-Administration mit dem Schwerpunkt Outbound (online oder in Präsenz) (S299)

Mit der Interaktiven Service#Plattform (ISP) können Sie im Service-Center Telefon#Dienstleistungen wie FDL, Banking, Hotlines oder aktive Kundenansprache einfach abwickeln. Die ISP ist Teil von OSPlus, unterstützt mehrere Mandanten und Kanäle und lässt sich dank ihres modularen Aufbaus flexibel an Ihre Bedürfnisse anpassen. Lernen Sie in dieser Veranstaltung die ISP-Administration mit dem Schwerpunkt Outbound kennen.

ZIELGRUPPE

Alle ISP#Administrierenden, die die Pflege von Institutsdaten und Inhalten übernehmen sowie an Service#Center#Leitungen, die die Outbound#Auftragstöpfe für die Aufgabenbearbeitung anlegen. Kurz gesagt: Jeder, der die Outbound-Administration der ISP verantwortet. Wir führen keine Agentinnen- und Agentenschulung in diesem Seminar durch.

IHR NUTZEN

- Sie sind in der Lage, sicher vertiefte Grundkenntnisse einzusetzen.
- Sie verfügen über Praxis-Know-how, um Ihr Tagesgeschäft eigenständig zu optimieren und haben ein solides Fundament für die weitere Nutzung.
- Sie sind vertraut mit den Administrationsmöglichkeiten für den Outbound Agenten.

TERMIN(E)

05.11.2026 | virtueller Seminarraum (ausgebucht)

18.02.2027 | Sparkassenakademie NRW

19.05.2027 | virtueller Seminarraum

19.08.2027 | Sparkassenakademie NRW

17.11.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag

PREIS

350,00 €

VORAUSSETZUNG(EN)

- Das Outbound#Modul ist aktiviert.
- Damit Sie sich mit einem geeigneten Profil für die Administration anmelden können, muss Ihr S-User in der Benutzerverwaltung der ISP angelegt sein und mindestens das Profil "Administrator" zugeordnet haben.
- Folgende ISP-Bausteine sind Bestandteil des Seminars und sollten in Ihrem Menü vorhanden sein:
  - Outbound Administrationsvorlagen verwalten
  - Outbound Aufträge verwalten
  - Mandantenpflege Outbound
  - Outbound Auftragsübersicht (adm)
  - Institutspflege Outbound
  - Outbound Aufgabenübersicht
  - Outbound Agenten verwalten
  - Offene Outboundaufgaben
  - Outbound Auftragsübersicht
  - Outbound Pools verwalten
  - Outbound Aufgabeneingang
  - Outbound Beraterübersicht
- Grundkenntnisse sind vorhanden.
- Aufgaben wurden angelegt oder/und kleine Testkampagne gestartet,
- Weitere Informationen erhalten Sie 4 Wochen vor Start des Seminars.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Marion Limburg, Finanz Informatik GmbH & Co. KG
- Andrea Oeltjendiers, Finanz Informatik GmbH & Co.KG

HINWEIS(E)

Das Seminar ISP-Administration mit dem Schwerpunkt Skriptmanagement-System (15.751) findet jeweils die beiden Tage vor dieser Veranstaltung statt. Bitte melden Sie die Teilnehmer/-innen hierfür gesondert an.

Die Veranstaltung findet in den virtuellen Seminarräumen der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Um einen reibungslosen Online-Austausch zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Das Seminarkonzept für 2027 wird gerade aktualisiert und nach Abschluss der Planungsphase dann online in unserem Akademieportal bereitgestellt. Es wird ab 2027 sowohl in Präsenz als auch online angeboten. Melden Sie gerne zu den jeweiligen Terminen zum gewünschten Format an.

Programm/Inhalt

Beginn 09:00 Uhr | Ende ca. 16:30 Uhr

Das Outboundmodul der ISP – Überblick

Die Agentensicht der ISP – Überblick und Details

Der Aufgabeneingang – Aufgaben für den Administrator

Der Auftragstopf – Anlage und Besonderheiten

Die Instititutspflege- und Mandantenpflege für das Outboundmodul

Recherche und Auswertungsmöglichkeiten

Weitere Anwendungsfälle wie zum Beispiel Beraterauswahlverfahren oder Sonderaufgaben

Ihre Fragen

Fit für die Videoberatung - wirksam digital beraten

Videoberatung ist längst mehr als ein Notbehelf – sie ist ein Muss für moderne Kundennähe. Wer digital beraten kann, bleibt flexibel, sichtbar und überzeugend – auch auf Distanz.

ZIELGRUPPE

Beraterinnen und Berater aus Filialen und/oder dem digitalen Beratungs-Center, Business-Center bzw. Kunden-Service-Center, die verstärkt Videoberatung nutzen (wollen).

IHR NUTZEN

- Sie wissen, wie Sie Kundinnen und Kunden online effektiv per Videoberatung betreuen.
- Sie können professionelle Beratungsgespräche digital führen, Vertrauen aufbauen und flexibel auf Kundenwünsche eingehen.

IHRE REFERENTIN

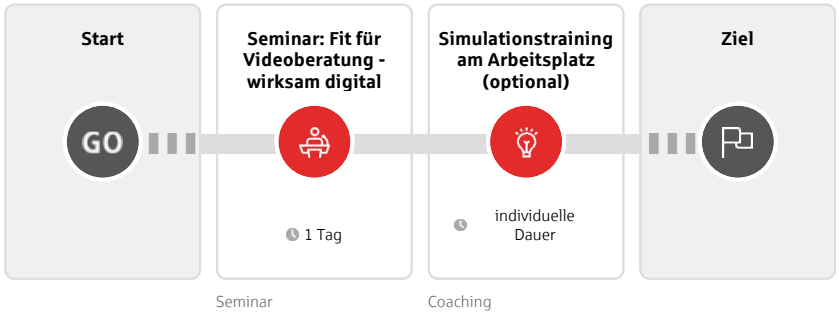
Meike Daßler, KuneCom GbR

Geschäftspartnerin/Inhaberin mit langjährigen Praxiserfahrungen in einer digitalen Vertriebseinheit einer Sparkasse. Neben der Qualifikation zur Trainerin im Bereich KSC /DBC und BC ist sie auch Spezialistin für Trainingskompetenzen. Zudem ist sie zertifizierte persolog®-Persönlichkeitstrainerin und hat ein Diplom in Changemanegement und Leadership.

HINWEIS(E)

Um den Transfer der Seminarinhalte im täglichen Arbeitsumfeld zu sichern, empfehlen wir eine Praxisbegleitung am eigenen Arbeitsplatz. Bei Interesse an einem Simulationstraining sprechen Sie gern im Vorfeld des Seminars Edmund Honermann, Tel.: 0231 22240-739, an.

Ihre Lernreise: Fit für die Videoberatung - wirksam digital beraten



TERMIN(E)

05.03.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag
bei Bedarf zzgl. 1 Tag für Transfer am Arbeitsplatz

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Warum überhaupt Videoberatung?

- Kundinnen und Kunden sowie Banken im Wandel: veränderte Kundenerwartungen, Digitalisierung des Alltags, Filialrückgänge und Effizienzdruck
- Multikanalstrategie der Sparkassen: Videoberatung ist ein zentrales Bindeglied zwischen persönlichem Kontakt und digitaler Effizienz

Was ist Videoberatung?

- Arbeitsplatzeinrichtung
- Technische Voraussetzungen: Kamera, Mikrofon, Licht, Bildschirmplatz
- Sitzposition, Hintergrund, Blickkontakt
- Sichere Umgebung, keine Störungen – das A und O im Beratungsgespräch

Programmnutzung

- Handling im Gespräch: wie Sie Dokumente teilen, Bildschirme freigeben und gemeinsam durch Inhalte navigieren
- Sicherheit und Stabilität, Ausfallstrategien – Technikkompetenz ist Beratungsqualität

Verbindungsaufbau zu Kundinnen und Kunden

- Zugangswege für Kundinnen und Kunden
- Begleitung bis zum Gesprächsbeginn

Wirkung vor der Kamera

- Körpersprache und Mimik: In der Kamera wirkt jede Geste anders – klar, ruhig, präsent sein.
- Sprechweise und Stimme: deutlich, strukturiert, mit Pausen – der Ton macht die Musik.
- Beleuchtung und Blickführung: Blick in die Kamera = Blickkontakt. Alles andere wirkt distanziert.

Erwartungen der Kundinnen und Kunden

- Schnelligkeit und Klarheit
- Verbindlichkeit und Persönlichkeit
- Technischer Support ohne Frust
- Unsicherheiten nehmen

Videoberatung im Immobiliengeschäft - Vom Bildschirm zum Eigenheim

Auch in der Baufinanzierung zählt heute: flexibel, persönlich, effizient – und genau das ermöglicht eine moderne Finanzberatung per Videoberatung. Sie bringt Beratung dahin, wo Ihre Kundinnen und Kunden gerade sind – ohne Qualitätsverlust, aber mit maximaler Wirkung und Vertrauen.

ZIELGRUPPE

Beraterinnen und Berater in der Baufinanzierung und Immobilienvermittlung

IHR NUTZEN

- Sie wissen, wie Sie Ihre Baufinanzierungsgespräche per Video erfolgreich führen.
- Sie können mit klaren Visualisierungen, einer strukturierten Gesprächsführung und persönlicher Ansprache die Kundenzufriedenheit steigern.
- Sie schaffen Vertrauen für nachhaltige Finanzierungsentscheidungen.

IHRE REFERENTIN

Meike Daßler, KuneCom GbR

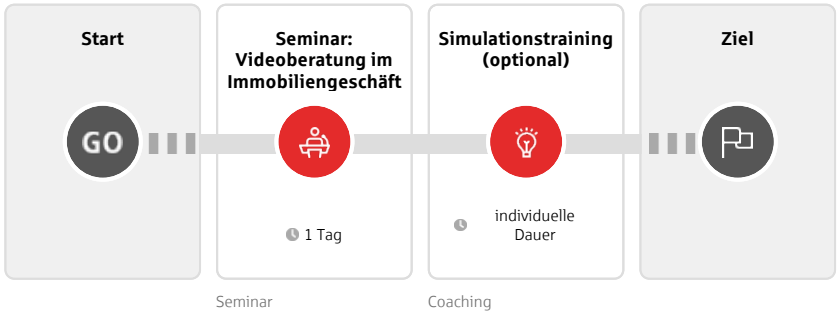
Geschäftspartnerin/Inhaberin mit langjährigen Praxiserfahrungen in einer digitalen Vertriebseinheit einer Sparkasse. Neben der Qualifikation zur Trainerin im Bereich KSC /DBC und BC ist sie auch Spezialistin für Trainingskompetenzen. Zudem ist sie zertifizierte persolog®-Persönlichkeitstrainerin und hat ein Diplom in Changemanegement und Leadership.

HINWEIS(E)

Um den Transfer der Seminarinhalte im täglichen Arbeitsumfeld zu sichern, empfehlen wir eine Praxisbegleitung am eigenen Arbeitsplatz. Bei Interesse an einem Simulationstraining sprechen Sie gern im Vorfeld des Seminars Edmund Honermann, Tel.: 0231 22240-739, an.

Bei Bedarf bieten wir Ihnen dieses Training gerne auch als Inhouse-Veranstaltung an.

Ihre Lernreise: Videoberatung im Immobiliengeschäft - Vom Bildschirm zum Eigenheim



TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag
1 Seminartag und bei Bedarf zzgl. 1 Tag für Transfer am Arbeitsplatz

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Warum überhaupt Videoberatung in der Baufinanzierung?

- Verändertes Kundenverhalten
- Wunsch nach Flexibilität und ortsunabhängiger Beratung
- Höhere digitale Affinität jüngerer Zielgruppen
- Persönlich trotz Distanz: Nähe durch Bild und Stimme

Was ist die Videoberatung?

- Arbeitsplatzeinrichtung: Kamera, Ton, Licht: Technische Basics für eine gute Präsenz sowie Hintergrund und Blickwinkel: Was wirkt professionell?, Ergonomie und Datenschutz: Praktisch und sicher zugleich
- Programmnutzung: gängige Videoberatungs-Tools, Bildschirm teilen, Unterlagen einblenden
- Verbindungsaufbau zum Kunden: Einladung zur Videoberatung
- technischer Support: Kunden niedrigschwellig abholen, was tun, wenn es hakt? Umgang mit Störungen

Wie funktioniert die Videoberatung?

- Wirkungen und Erwartungen vor der Kamera: Körpersprache, Mimik, Blickkontakt
- Kleidung und Erscheinung: Was überträgt sich wie?
- Empathie zeigen trotz Bildschirm: Stimme, Pausen, Sprache
- Der erste Kontakt mit der Videoberatung: Icebreaker online: Wie gelingt ein persönlicher Einstieg?, Kunden souverän durch die ungewohnte Technik begleiten, Gesprächsphasen im Videocall strukturieren

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

15 KUNDEN-SERVICE-CENTER - BUSINESS-CENTER - DIGTALES BERATUNGS-CENTER
Chat- und E-Mail-Kommunikation
Angebots-Nr.: 15.930

Erweiterte Möglichkeiten mit Chat oder E-Mail in der medialen Beratung (Webinar)

Mehr denn je ist es besonders wichtig, medial gut im Kontakt mit unseren Kunden zu sein. Viele Kunden werden zunehmend online per Chat oder E-Mail kontaktiert und beraten. Über diesen einfachen Weg können schnell Fragen geklärt werden und dem Kunden Lösungen aufgezeigt werden. In dieser Veranstaltung erfahren Sie, welche wesentlichen Regeln zu beachten sind und wie Sie dem Kunden gezielt per Chat und Mail weiterhelfen können.

ZIELGRUPPE

Alle Mitarbeiter/-innen, die zurzeit mit Kunden über den Textchat oder per Mail kommunizieren

IHR NUTZEN

- Sie wissen, wie Sie aktuell per Chat bzw. Mail in Beratungssituation richtig agieren.
- Sie können dem Kunden aufzeigen, wie er an benötigte Infos kommt.
- Sie sind in der Lage, den Kunden zu lenken und Orientierung zu geben.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Trainingspartner der Sparkassenakademie

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung wird als Webinar im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie stattfinden. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Webinar.

Die Inhalte des BS Chat & E-Mail werden vor dem Hintergrund der Zielgruppe und den technischen Möglichkeiten der Teilnehmer/-in inhaltlich ausgestaltet und angepasst. Hierzu wird zu Beginn des Webinars eine Abfrage gemacht.

Gerne bieten wir Ihnen dieses Webinar auch digital als individuelle Inhouse-Veranstaltung für Ihre Sparkasse an. Bei Interesse sprechen Sie bitte Edmund Honermann, Tel.: 0231 22240-739, an.

TERMIN(E)

nach Vereinbarung

DAUER

0,25 Tage
90 Minuten

PREIS

nach Vereinbarung

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Ich versteh nur, was ich seh!

- Warum Unterlagen komplexe Beratungssituationen vereinfachen
- Welche Unterlagen eignen sich? Verkaufsprospekte, OnePages

Wie kommt der Kunde an die Infos

- Dokumentenversand
- Dokumente im Download bereitstellen
- Dateiformat und Lesbarkeit – Barrierefrei Informationen übermitteln
- Informationen im Internet nutzen – mit Links informieren
- Alternativen ohne Talkevent/SFP – FI-Chat | E-Mail | ElPo

„Ich sehe was, was Du nicht siehst!“ – Den Kunden lenken

- Orientierungshilfen geben
- Sprachlich lenken und führen
- Den Kunden aktivieren – Verständnissicherung über Fragen

"Kein Abschluss unter dieser Nummer?" - die Terminquote steigern

Terminvereinbarungen am Telefon sind der Auftakt für Verkaufsgespräche. Aber wie gelingt es Ihnen, die Kundinnen und Kunden für einen Termin zu gewinnen? Erfahren Sie, wie Sie die Neugier der Kundinnen und Kunden wecken und entwickeln Sie Ihr persönliches Telefonkonzept. Sie gehen souverän mit Einwänden um und können das Kundengespräch abschlussorientiert steuern.

ZIELGRUPPE

Privat- und Individualkundenberater/-innen

IHR NUTZEN

- Sie telefonieren glaubwürdig und sympathisch.
- Sie wecken die Neugier der Kundinnen und Kunden und vereinbaren mehr Termine.
- Sie entwickeln Ihr persönliches Telefonkonzept für dauerhaft hohe Terminquoten.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Trainer/-innen der Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen oder Kooperationspartner

HINWEIS(E)

Wir empfehlen, dieses Training durch eine individuelle Begleitung am Arbeitsplatz zu ergänzen. Dafür erstellen wir Ihnen gern ein maßgeschneidertes Angebot. Bitte sprechen Sie Thorsten Meier an, Tel.: 0175/7891040.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

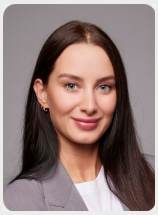
1 Tag

PREIS

405,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



Thorsten Meier
0231 22240-762
thorsten.meier@ska.nrw

Programm/Inhalt

Die wichtigsten Eckpunkte für Ihren Telefon-Erfolg

- Weshalb rufen Sie an? Wie wecken Sie Neugier?
- Anders verabschieden als alle anderen
- Rechtliche Rahmenbedingungen beachten

3 kleine Schritte zum "Ja" der Kundin oder des Kunden

Kennen Sie Ihren Kundinnen und Kunden oder meinen Sie, diese zu kennen?

- Wo erhalte ich wichtige Informationen?
- Was hat die Kundin und der Kunde bei uns - was hat er nicht?
- Wie nutze ich diese Erkenntnisse erfolgreich?

Das "Spiel" mit der (Neu-)Gier des Menschen

- (Zu) viele Informationen machen nicht gierig

Ihr persönliches Telefonkonzept!

- Glaubwürdig - sympathisch - erfolgreich
- Der Kundin oder dem Kunden offen die Vorgehensweise vermitteln
- Einwandbehandlung aus der Praxis für die Praxis

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

15 MEDIALER UND DIGITALER VERTRIEB

Social Media

Forum Social Media für Sparkassen

Was kommt nach der „guten, alten Social-Media-Arbeit"?
Seit 11 Jahren verfolgt das Forum Social Media die spannende Entwicklung der sozialen Medien und ihrer Einbettung in die Sparkassenwelt. Die Einführung, insbesondere der generativen KI mittels LLM, scheint die Social-Media-Arbeit zu revolutionieren.

ZIELGRUPPE

Alle Mitarbeiter/-innen, die in der praktischen und strategischen Umsetzung in der Kommunikation mit Social Media unterwegs sind

IHR NUTZEN

- Sie erhalten gewinnbringende Impulse für die Social-Media-Präsenz.
- Sie gewinnen Orientierungs-, Struktur- und Strategiewissen zu neuen Entwicklungen.
- Sie bekommen konkrete Praxisbeispiele aus Sparkassen und blicken über den Tellerrand der Sparkasse hinaus.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

siehe Programm/Inhalt

HINWEIS(E)

Das Forum Social Media findet in Dortmund im Tagungszentrum der Sparkassenakademie NRW statt. Am **Montag, den 30.11.2026** gibt es einen **Abendempfang/Warm-up zum Netzwerken und Austauschen** mit einem Buffet. Am **Dienstag, den 01.12.2026** findet das **Forum** von 09:00 Uhr bis ca.16:30 Uhr statt.

Tagungshotel
Sofern Sie eine Vorübernachtung benötigen, können Sie ein Zimmer im direkt neben der Sparkassenakademie NRW gelegenen Hotel Hampton by Hilton buchen. Bis zum 01.11.2026 haben wir für Sie hier ein Zimmerkontingent reserviert. Bitte buchen Sie direkt beim Hotel:
https://www.hilton.com/de/hotels/dtmdhhx-hampton-dortmund-phoenix-see/

Wählen den Button "Sonderpreise" aus, geben Sie dort die Gruppenkennnummer 94I ein und buchen dann über den Button "Zimmer & Preise prüfen". Alternativ können Sie beim Hotel per Telefon (0231 9479900) oder per Mail (akademie@hamptondortmund.de) reservieren. Zur schnelleren Abwicklung nennen Sie bei der Reservierung bitte den Code "Forum Social Media für die Sparkassen - Gruppenkennung 94I".
Weitere Kooperationshotels der Sparkassenakademie NRW finden Sie auf unserer Internetseite unter Tagungszentrum.

TERMIN(E)

01.12.2026 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag
09:00 - 16:30 Uhr / optional Vorabendempfang

PREIS

475,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Thorsten Meier
0231 22240-762
thorsten.meier@ska.nrw

Programm/Inhalt

Start am Montag, den 30.11.2026 ab 19:00 Uhr mit einem Warm-up und Abendbuffet zum Kennenlernen, Austauschen und Netwerken

Ort: Mu-Kii, Am Kai 8, 44263 Dortmund (400 m von der Akademie)

Dienstag, 01.12.2026

09:00 - 09:10 Uhr	**Begrüßung und Ablauf** Dr. Carsten Kolbe, Dr. Kolbe Kommunikation
09:10 - 10:10 Uhr	**Generative KI in der digitalen Kommunikation** Prof. Fabian Sippel, AI Institut, CEO klartxt
10:10 - 11:10 Uhr	**Recht und KI - was wir wissen sollten!** Dr. Mortiz Indenhuck, Rechtsanwalt Lindenpartners
11:10 - 11:30 Uhr	**Kaffeepause**
11:30 - 12:30 Uhr	**KI im Social-Media-Alltag: effiziente Workflows und Praxisberichte für Sparkasse** Nadine Fabini (Podukmanagerin Communication Tools & Solutions) und Franziska Guddat (Social Media Managerin, Newsdesk&Content), Newsroom
12:30 - 13:30 Uhr	**Mittagspause**
13:30 - 15:35 Uhr	**Social-Media-Praxis im Karussell/Ask me anything** Drei Stationen á 60 Minuten = 20 Minuten Impuls und Kennenlernen + 40 Minuten Diskussion/Erkenntnisse, 5 Minuten Raumwechsel **Station 1:** **"Die Rote Bank: Kundennähe als Social-Media-Strategie"** Kristina Biermann, Anja Pottmeier und Justina Renkel, Sparkasse Neuss **Station2:** **"User Generated Content (UGC) als Social Performance Boost"** Laila Takni und Sebastian Franz, Haspa **Station 3:** **"Wie kann der Einsatz von Social Media die interne Kommunikation verbessern und Mitarbeiter/-innen zu eigenen Influencern werden lassen?"** N.N.
15:45 - 16:00 Uhr	**Kaffeepause**
16:00 - 16:20 Uhr	**"Wohin entwickelt sich die Social-Media-Kommunikation der Sparkassen im KI-Zeitalter?"** (Podiumsdiskussion) Dr. Carsten Kolbe, Dr. Kolbe Kommunikation
ab ca. 16:20 Uhr	**Verabschiedung und Ende des Forums**

Facebook, Instagram, WhatsApp, TikTok und LinkedIn - Rechtsfragen und Risiken (online)

Die Außendarstellung von Sparkassen über Social-Media-Netzwerke ist inzwischen ein elementarer Bestandteil des Marketings und der externen Kommunikation. Damit verbunden sind eine Vielzahl an rechtlichen Fragestellungen verbunden wie z. B.: "Sind die vertraglichen Grundlagen mit Providern, Agenturen, Portalen bzw. Social-Media-Anbietern sowie den Mitarbeitern und sonstigen Lieferanten geschaffen und ausreichend dokumentiert worden?" oder: "Finden Bankgeheimnis und Datenschutz ausreichend Berücksichtigung?" Wie sind die Compliancerisiken zu bewerten oder auch zu begrenzen? Und welche rechtlichen Vorgaben sind für den Einsatz von KI-Werkzeugen zu beachten? Ziel dieses Seminars ist es daher, die einschlägigen vertraglichen, gesetzlichen und aufsichtsrechtlichen Regeln zu vermitteln.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Medialer Vertrieb, Social Media, Marketing, Electronic Banking, Recht, IT-Revision sowie IT-Sicherheits- und Datenschutzbeauftragte

IHR NUTZEN

- Sie können anhand praktischer Fälle aus der Rechtsprechung Möglichkeiten und Grenzen der Nutzung von Social Media einer Sparkasse im Internet einordnen.
- Sie sind in der Lage, die rechtlichen Anforderungen an das Dokumentationswesen umzusetzen und zu prüfen.
- Sie sind vertraut mit Rechtsproblemen der Rechtspraxis sowie der Datenschutzaufsicht und erarbeiten Lösungsalternativen für Ihre Sparkasse.

IHR REFERENT

Stefan Maas, Kanzlei maas_rechtsanwälte

Fachanwalt für gewerblichen Rechtsschutz und Datenschutzbeauftragter (zert. TÜV Rheinland), seit Jahren Dozent für die Kreditwirtschaft zu den Rechtsfragen rund um die Internetnutzung (insbes. Datenschutz, IT-Sicherheit, Marketing und Vertrieb, Foto- und Urheberrecht, Medien- und Persönlichkeitsrecht, Daten und Kommunikation)

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar.

Diese Veranstaltung wird aufgezeichnet und nach der Veranstaltung den Teilnehmenden zur Verfügung gestellt. Sie haben außerdem die Möglichkeit, alternativ zur Veranstaltung direkt die Aufzeichnung mit der Angebotsnummer: 15.615-V zu buchen. Zur Aufzeichnung

Bei Buchung der Live-Veranstaltung beachten Sie bitte:
Sie melden sich zu einer Veranstaltung an, die aufgezeichnet wird zum Zweck der temporären Bereitstellung für Teilnehmende, die diese Veranstaltung entweder für eine Live-Teilnahme oder zur zeitlich flexiblen Nutzung der Veranstaltungs-Aufzeichnung

TERMIN(E)

15.09.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag

PREIS

440,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

gebucht haben. Dies beinhaltet die Aufzeichnung und Speicherung der Audiodaten der Teilnehmenden, sofern diese ihr Mikrofon oder Telefon für eigene Wortbeiträge freigeschaltet haben. Eine Aufzeichnung der Webcam findet in der Regel nicht statt. Sofern Sie Ihr Mikrofon oder Telefon während der Veranstaltung freischalten, geben Sie uns mit Ihrer Anmeldung zur Veranstaltung Ihr Einverständnis zur Aufzeichnung Ihres Wortbeitrags. Sie haben während der Veranstaltung jederzeit die Möglichkeit, sowohl die Webcam- als auch die Mikrofon-Freigabe zu aktivieren bzw. zu stoppen.

Programm/Inhalt

Beginn um 09:30 Uhr |Ende um ca. 17:00 Uhr

Präsenzen einer Sparkasse in Social Media und zugehörige Leistungspartner und deren vertragliche Beziehungen (vertrags-, werbe- und datenschutzrechtlich)

Vertragliche Regelungen mit den Social-Media-Plattformen, einbezogenen Lieferanten sowie den Nutzern bzw. Kunden (Dienstleisterauswahl, Vertragsbeziehungen, Haftungsfragen, Fanpage Verfahren)

Der Name und die Accountinhaberschaft – organisatorisch-technische Herausforderungen sowie rechtliche Fragestellungen (Recht auf den eigenen Namen, geschütze Namen und Zeichen, Vereinbarungen mit den Mitarbeitern für Errichtung und Betrieb von Social-Media-Auftritten, Rechtemanagement und Prüfung)

Erläuterung der gesetzlichen und aufsichtsrechtlichen Anforderungen, insbesondere unter Bezugnahme auf das Vertrags-, Arbeits- und Datenschutzrecht unter Einbeziehung des Bankgeheimnisses und Aufsichtsrecht

Datenschutz und Internetdatenschutzrecht (DSGVO, BDSG und TTDDG) mit besonderem Bezug auf Social Media, elektronische Kommunikation und Vertraulichkeit (ePrivacy) sowie der Einwilligungserfordernisse, Fanpage Problematik und Regelungen der Drittstaatenübermittlung

Werberecht (UWG), Kennzeichnungspflichten, Irreführungsverbot, Belästigungsverbot, Anforderungen an wirksame Einwilligungen

Verantwortlichkeit für eigene Inhalte, fremde Inhalte, Posts und Links (Contentverantwortlichkeit) sowie Datenschutzverletzungen (Bußgeldpraxis, Schadenersatz)

Einbeziehung der Vorgaben von Datenschutzbehörden, aktueller Rechtsprechung und Anwendungspraxis

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

15 MEDIALER UND DIGITALER VERTRIEB
Social Media
Angebots-Nr.: 15.630

Markenstärke durch Social Media: Erfolgreich mit authentischem Content

Selbstproduzierte Inhalte auf sozialen Plattformen können dazu beitragen, unsere Marke in den sozialen Netzwerken stärker sichtbar zu machen. Seriosität, Authentizität und Vielfalt sollten sich gut ergänzen und durch persönliche Inhalte verstärkt werden. Mit diesem Seminar unterstützen wir Sie dabei, die Sichtbarkeit Ihrer Sparkasse auf den sozialen Plattformen, die zunehmend unser Leben bestimmen, zu erhöhen.

ZIELGRUPPE

Marketing- und Social-Media-Expertinnen und Experten sowie Kommunikationsspezialistinnen und -spezialisten, die Ihre Fähigkeiten im Bereich Social Media und digitales Marketing weiterentwickeln möchten.

IHR NUTZEN

- Sie entwickeln eine authentische Markenpräsenz in den digitalen Medien.
- Sie erfahren, wie man effektive Social-Media-Kampagnen plant und durchführt.
- Sie erwerben Kenntnisse zur Steigerung der Kundenbindung und Interaktion ("engagierender Content") auf Social Media.

IHR REFERENT

Julian Weissbach, Trainer für Social Media Kommunikation.

Zusammen mit seinen Kunden entwickelt er Kampagnen für mehr Reichweite auf den sozialen Plattformen. Die Umsetzung der Strategien unterstützt der ehemalige Social Media Artist mit Projekten, Workshops und Trainingseinheiten. Darüber hinaus ist Julian Weissbach für verschiedene Medien-Unternehmen, in den Bereichen TV, Web-Formate und Social Media tätig gewesen und hat in seiner Karriere über 186 Millionen Klicks erzielt.

Seit über 10 Jahren arbeitet Julian Weissbach im Social Media Bereich. Julian Weissbach wird als Impulsgeber bei Tagungen, Kongressen und Unternehmen-Events gebucht.

TERMIN(E)

06.04.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

405,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Thorsten Meier
0231 22240-762
thorsten.meier@ska.nrw

Programm/Inhalt

Programm/Inhalt

- **Einführung in Social-Media-Plattformen:** Überblick über die wichtigsten Plattformen und deren Besonderheiten.
- **Seriosität und Authentizität im digitalen Raum:** Wie man Vertrauen und Glaubwürdigkeit aufbaut.
- **Vielfalt durch persönliche Inhalte:** Kreative Ideen für Content, der auffällt.
- **Strategische Content-Erstellung:** Planung und Umsetzung effektiver Content-Strategien.
- **Markenpräsenz auf Social Media:** Aufbau und Pflege einer starken Marke online.
- **Interaktive Inhalte und Engagement:** Methoden zur Steigerung der Nutzerinteraktion.

Themenbereich 1

- Soziale Netzwerke verstehen und nutzen
- Aktuelle Trends und Best Practices
- Zielgruppenanalyse und -ansprache

Themenbereich 2

- Kreative Content-Erstellung
- Engagement und Interaktion steigern
- Markenbildung für Social Media

HINWEISE ZUM INHOUSE-TRAINING

Um den höchstmöglichen Nutzen dieses Trainings für die jeweilige Sparkasse zu erzielen, empfehlen wir eine Inhouse-Maßnahme.

Grundlagen Social Media-Kommunikation (online)

Die herkömmliche Kommunikation, insbesondere mit jüngeren Kunden der Sparkasse, verändert sich zunehmend durch die immer größer werdende Bedeutung von sozialen Netzwerken im Internet. Social Media-Plattformen bieten zahlreiche Möglichkeiten, Botschaften schnell zu übermitteln, Kunden interaktiv miteinander zu vernetzen sowie Produkte und Dienstleistungen zu platzieren. In dieser Veranstaltung werden die Grundlagen vermittelt, um die Relevanz für die eigene Sparkasse einschätzen zu können.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Medialer Vertrieb, Marketing, Kommunikation sowie Internetmanagement, die für Social Media-Aktivitäten der Sparkasse verantwortlich sind

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Möglichkeiten und Kanäle der Social Media-Kommunikation und den Mehrwert für Ihre Sparkasse.
- Sie sind vertraut mit den Ergebnissen des DSGV-Projekts "Social Media-Strategie".
- Sie sind am Beispiel der Plattformen Instagram und LinkedIn in der Lage, denkbare neue Kommunikationswege mit Kunden zu bewerten und die nötigen Prozessschritte beim Aufbau einer eigenen Präsenz in sozialen Netzwerken zu beurteilen.
- Sie wissen, wie Sie auf Basis einer analytischen Betrachtung Ihrer Zielgruppen eine passgenaue Kanalauswahl vornehmen.

IHR REFERENT

Kai Heddergott, Heddergott Kommunikationsberatung

Langjährige Erfahrungen in der Online-Kommunikation sowie in der Beratung u. a. von Sparkassen bei der Digitalisierung, Künstlicher Intelligenz, Social Media-Nutzung, Inhaber der Heddergott Kommunikationsberatung

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Um einen reibungslosen Online-Austausch zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

Das Seminar ist ein Baustein des Fachseminars Medialer Vertrieb - Internetmanagement.

TERMIN(E)

22.06.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag
Mehrere Online-Sessions verteilt über den Tag

PREIS

405,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Beginn erste Online-Session um 09:30 Uhr
Ende letzte Online-Session um ca. 17:00 Uhr

Grundlagen der Kommunikation im Social Web

- Entwicklung des Social Webs
- Nutzergewohnheiten im Social Web
- Einfluss von Social Media auf Markenwahrnehmung und Kaufentscheidungen
- Gängige Social Media-Plattformen
- Die Bedeutung von sozialen Netzwerken für die Kommunikation von Nachwuchskunden

Einführung in den Quick Check Soziale Netzwerke (DSGV)

Vorstellung der DSGV Social Media-Musterrichtlinien

Web-Präsenz am Beispiel Instagram und LinkedIn

- Funktionalitäten
- Präsentationsmöglichkeiten
- Administration einer Fanpage
- Statistiken
- Nützliche Tools
- Strategie, Prozesse und Ressourcen
- Social Media-Redaktionsplanung
- Zentrale Content-Unterstützung

Mehrwert weiterer Plattformen (Twitter, Xing, YouTube, Facebook)

Redaktionsmanagement – für LinkedIn, Facebook, Instagram, Threads und Co. schreiben (online)

Im Social Media-Zeitalter muss sich die Kommunikation und Pressearbeit auf unkonventionelle Wege und schnelle Formen des Informationsaustausches einstellen. Immer häufiger werden sparkassennahe Themen auf Social Network-Plattformen öffentlich besprochen. Dabei können insbesondere kritische Nutzer- oder Kundenäußerungen sowohl intern als auch extern "Wellen schlagen". Ein reaktionsschnelles Krisenmanagement ist dann besonders gefragt - die Basis hierfür bildet eine strategisch verankerte und systematisch organisierte Social Media-Redaktion. Im Fokus dieses Seminars stehen daher ein sorgfältig aufgesetztes Redaktionsmanagement und das Verfassen adäquater eigener Inhalte.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Medialer Vertrieb, Marketing und Kommunikation, Presse- und Öffentlichkeitsarbeit, die für das Redaktionsmanagement im Social Web verantwortlich sind

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit den Grundlagen der redaktionellen Planung von eigenen Angeboten im Social Web.
- Sie können redaktionelle Social Media-Inhalte planmäßig implementieren und proaktiv steuern.
- Sie sind in der Lage, ein schlagfertiges Krisenmanagement zu praktizieren und die kommunikative Positionierung Ihres Instituts zu unterstützen.

VORAUSSETZUNG(EN)

Grundlegende Kenntnisse der Social Media-Kommunikation

IHR REFERENT

Kai Heddergott, Heddergott Kommunikationsberatung

Langjährige Erfahrungen in der Online-Kommunikation sowie in der Beratung u. a. von Sparkassen bei der Digitalisierung, Künstlicher Intelligenz, Social Media-Nutzung, Inhaber der Heddergott Kommunikationsberatung

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten für und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Um einen reibungslosen Online-Austausch zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

TERMIN(E)

22.09.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag
1 Tag mehrere Online-Sessions verteilt über den Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Beginn erste Online-Session um 09:30 Uhr
Ende letzte Online-Session um ca. 17:00 Uhr

Redaktionelle Grundlagen

- Grundlagen redaktionellen Arbeitens
- Stil und journalistische Formate
- User und Leserverhalten, Nutzererwartung, Informationsaufnahme und -selektion
- Contentstrategien: Dosierung, Stilarten-Mix, Storytelling, Themenfindung, Recherchestrategien, Themenaufbereitung, Content Marketing

Social Media-Redaktion

- Strategische Verankerung von Social Media-Kommunikation
- Redaktionsmanagement in der Online-Redaktion
- Der Social Media-Kommunikationsprozess
- Themenidentifizierung und redaktionelle Planung
- Feedback-Analyse und Kommunikationscontrolling
- Instrumente und Methoden der Wettbewerbsanalyse auf qualitativer Ebene
- Trends und neue Kommunikationsplattformen

Krisenkommunikation im dialogorientierten Social Web

- Neue Rollenbilder der Beteiligten
- Kommunikative Prokura als Voraussetzung
- Krisenidentifikation, Krisenbewertung, Krisenabschätzung
- Krisen und Shitstorms meistern
- Die dialogorientierte Krisenmatrix
- Krisenbewältigung
  - Best-Practice und Worst-Cases
  - Live-Shitstorm-Übung (Szenario- und rollenbasiertes „Durchleben“ einer Online-Krise) mit Auswertung
- Eckpfeiler des individuellen Krisenkonzepts (Paradigma: Krisen & Shitstorms als Alltag der externen dialogorientierten Kommunikation begreifen und akzeptieren)

LinkedIn-Strategie - erhöhen Sie Ihre Sichtbarkeit und erweitern Sie Ihr Netzwerk (Webinar)

Über 22 Millionen Nutzer sind im deutschsprachigen Raum im Businessnetzwerk LinkedIn aktiv. Dieses Netzwerk ermöglicht es, Expertise zu präsentieren, sich u. a. mit Branchenkolleginnen und -kollegen sowie Kundinnen und Kunden zu vernetzen und sich zu positionieren.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Medialer Vertrieb, Marketing und Kommunikation, die für Social-Media-Aktivitäten der Sparkasse verantwortlich sind sowie Mitarbeiter/-innen aus dem Vertrieb, die grundlegende Kenntnisse für den Einsatz von LinkedIn erwerben möchten

IHR NUTZEN

- Sie wissen, wie Sie Ihre persönliche Marke stärken, wertvolle Branchenkontakte knüpfen und Ihr Unternehmen erfolgreicher positionieren können.
- Sie können eine klare Strategie in Bezug auf Formate und Inhalte Ihrer Beiträge entwickeln.
- Sie sind vertraut mit Best-Practices und erhalten konkrete Tipps, um die Plattform effizient und zugleich effektiv für Sie zu nutzen.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Robin Nehring, Leiter der strategischen Unternehmensentwicklung bei der örag; Co-Host und Gründer Plaudertaschen // Banking von morgen, > 9.000 Follower bei LinkedIn mit > 1,4 Mio. Impressions in 2023; Aufbau eines Corporate-Kanals mit > 3.000 Followern
- Fabian Haag, Stadtsparkasse Düsseldorf - Leiter Gruppe Kommunikation und Kultur, verantwortlich für Strategie, Auf- und Ausbau des LinkedIn-Kanals

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Webinar.

Weiterer LinkedIn-Input: Freuen Sie sich auf mehr in unserem Webinar Deep-Dive LinkedIn (15.822) am 26.06.2025!

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

2 Stunden
09:30 Uhr bis 11:30 Uhr

PREIS

189 Euro

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Einführung in Social-Business-Plattformen

Besonderheiten von LinkedIn

Entwicklung einer persönlichen Marken-Strategie

Konkrete Praxistipps

Deep-Dive LinkedIn (Webinar)

Tauchen Sie in unserem neuen Webinar tiefer in die Welt des digitalen Networking ein und entdecken Sie, wie Sie LinkedIn effektiv nutzen und pushen können. Nutzen Sie die Power von LinkedIn, um Ihr berufliches Netzwerk zu erweitern und die Social-Media-Präsenz der Sparkasse voranzutreiben!

ZIELGRUPPE

LinkedIn-Power-User in Sparkassen aus den Bereichen Medialer Vertrieb, Marketing und Kommunikation sowie Mitarbeiter/-innen aus dem Vertrieb, die vertiefende Kenntnisse für den Einsatz von LinkedIn erwerben möchten

IHR NUTZEN

- Sie können Ihr LinkedIn-Profil optimal gestalten und personalisieren, um Aufmerksamkeit zu erregen.
- Sie erfahren, wie Sie Ihre Reichweite auf LinkedIn steigern.
- Sie sind in der Lage, Follower durch gezieltes Networking zu gewinnen.
- Sie erhalten Tipps, wie Sie sich als Expertinnen und Experten in Ihrer Branche positionieren und Ihr digitales Branding stärken.

VORAUSSETZUNG(EN)

Teilnahme am Webinar: LinkedIn-Strategie - erhöhen Sie Ihre Sichtbarkeit und erweitern Sie Ihr Netzwerk (15.821)
oder vergleichbarer Kenntnisstand

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Robin Nehring, Leiter der strategischen Unternehmensentwicklung bei der örag; Co-Host und Gründer Plaudertaschen // Banking von morgen, > 9.000 Follower bei LinkedIn mit > 1,4 Mio. Impressions in 2023; Aufbau eines Corporate-Kanals mit > 3.000 Followern
- Fabian Haag, Stadtsparkasse Düsseldorf - Leiter Gruppe Kommunikation und Kultur, verantwortlich für Strategie, Auf- und Ausbau des LinkedIn-Kanals

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

2 Stunden

PREIS

189,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Energizer für LinkedIn

- Die aktuelle Welt von LinkedIn und die Bedeutung des digitalen Networkings
- Profilerstellung und Optimierung: Tipps und Tricks für ein (noch) ansprechenderes LinkedIn-Profil
- Strategisches Networking: Wie Sie gezielt Beziehungen in der Sparkassen-Finanzgruppe aufbauen

Neues Level

- Personal Branding: Wie Sie sich als Expertinnen und Experten positionieren und Ihre Sichtbarkeit auf LinkedIn erhöhen
- Relevant Set: 9 Themenkategorien und Best-Practices aus der Sparkassen-Finanzgruppe für aktive LinkedIn-Nutzer
- Algo-Deep-Dive: Was hinter dem Algorithmus steckt und was unbedeutend ist
- Power Shift: Beispiele aus der Praxis und Tipps zur erfolgreichen Umsetzung im eigenen Arbeitsalltag

Storytelling für Marketing und Social Media (online)

Wer auffallen will, braucht mehr als Werbung – eine starke Geschichte macht den Unterschied! Dieses interaktive Webinar zeigt, wie Sie mit gezieltem Storytelling Ihre Marke stärken, Ihr Publikum emotional erreichen und Inhalte wirkungsvoll für das Marketing und für Social Media aufbereiten. Durch Best Practices, interaktive Übungen und bewährte Storytelling-Methoden lernen Sie, wie Sie Botschaften so gestalten, dass sie nicht nur gesehen, sondern auch erinnert und geteilt werden.

ZIELGRUPPE

Marketing- und Kommunikationsverantwortliche, Social-Media-Manager/-innen, Content Creators sowie alle, die mit Geschichten ihre Marke in sozialen Netzwerken stärken wollen

IHR NUTZEN

- Sie wissen, warum Storytelling im Marketing so erfolgreich ist und wie es sich von klassischer Werbung unterscheidet.
- Sie können konkrete Storytelling-Methoden, um Ihre Markenbotschaften emotional und überzeugend gestalten.
- Sie sind in Lage, direkt anwendbare Storytelling-Strategien für Social Media und digitale Kommunikation zu entwickeln.

IHRE REFERENTIN

Jennifer Fritz, Concept & Story

Expertin für Storytelling, Bildung und künstliche Intelligenz. In den letzten Jahren hat sie als Learning Experience Designerin und Autorin an zahlreichen Bildungsprojekten mitgewirkt und Führungskräfte, Berater/-innen sowie Fach- und Vertriebsteams dabei unterstützt, ihre Botschaften klarer, strukturierter und emotionaler zu vermitteln.

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Akademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere Informationen erhalten Sie rechtzeitig vor dem Termin mit der Einladung.

Bitte stellen Sie sicher, dass neben Ihrer generellen Bereitschaft, sich online interaktiv auszutauschen zu wollen, auch alle technischen Voraussetzungen für die Tonübertragung und die Aktivierung Ihres persönlichen Videos vollständig funktionieren. Testen können Sie dies vorher unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

TERMIN(E)

02.11.2026 | virtueller Seminarraum

19.04.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Francesca Falcone
0231 22240-736
francesca.falcone@ska.nrw

Programm/Inhalt

Grundlagen des Storytelling

- Was ist Storytelling?
- Warum wirken Geschichten?
- Die Bedeutung von Emotionen im Marketing und für Social Media
- Story Spine: gemeinsames Geschichtenerzählen zur Aktivierung und zum Freimachen des Kopfes
- Was macht eine gute Geschichte aus?

Storytelling im Marketing-Kontext

- Wie sehen erfolgreiche Storytelling-Beispiele aus?
- Wie kann ich Zielgruppen (mit KI) verstehen und ansprechen?
- Storytelling vs. klassische Werbung: Wo ist der Unterschied?

Einführung in Storytelling-Muster und -Strukturen

- Welche Muster gibt es?
- Wie funktionieren Storymuster?
- Welche eignen sich für was?

Praktische Übung zu Storytelling-Muster I

- Wie sieht das Storymuster im Detail aus?
- Wofür kann ich es verwenden?

Praktische Übung zu Storytelling-Muster II

- Wie sieht das Storymuster im Detail aus?
- Wofür kann ich es verwenden?

Reflexion und Abschluss

- Zusammenfassung der Kernerkenntnisse
- Persönliche Aktionspläne: 15 % Solutions
- Feedback und Ausblick auf weiterführende Ressourcen
- Abschlussrunde

LinkedIn – Als Vorstand die Plattform optimal nutzen (Webinar)

LinkedIn ist eine gute Plattform, um sich zu vernetzen und gleichzeitig die Präsenz der Sparkasse im digitalen Raum zu stärken. Dieses Webinar bietet konkrete Handlungsempfehlungen, wie Sie LinkedIn optimal nutzen können. Praxisnahe Beispiele sorgen dafür, dass Sie das Gelernte direkt anwenden können. Nutzen Sie als Vorstand das Potenzial von LinkedIn gezielt, um Ihre Sichtbarkeit und damit die der Sparkasse zu erhöhen sowie Netzwerkmöglichkeiten zu erschließen!

ZIELGRUPPE

Vorstände und Verhinderungsvertreter/-innen des Vorstandes

IHR NUTZEN

- Sie wissen, wie Sie Ihre Reichweite auf LinkedIn um bis zu 30 % erhöhen.
- Sie erhalten Use Cases aus der Sparkassen-Finanzgruppe für Ihre persönliche LinkedIn-Strategie und für Ihr Social-Media-Networking.
- Sie kennen die entscheidenden Stellschrauben, um das effektive Zusammenspiel zwischen Unternehmens- und Vorstands-Accounts in der Sichtbarkeit zu steigern.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Robin Nehring, Leiter der strategischen Unternehmensentwicklung bei der örag; Co-Host und Gründer Plaudertaschen // Banking von morgen
- Fabian Haag, Stadtsparkasse Düsseldorf - Leiter Gruppe Kommunikation und Kultur, verantwortlich für Strategie, Auf- und Ausbau des LinkedIn-Kanals

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1,5 Stunden

PREIS

295,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Professionelles Agieren von Vorständen in LinkedIn

- Bedeutung von LinkedIn für Führungskräfte
- Unterschiede zu anderen sozialen Netzwerken

Zielgruppenanalyse und Themenauswahl

- Wen erreichen Sie als Vorstand auf LinkedIn?
- Welche Themen sind für Ihre Zielgruppe relevant?

Best Practices innerhalb der Sparkassen-Finanzgruppe

- Erfolgreiche Profile und Posts
- Konkrete Beispiele, wie ein Vorstand seine Followerzahl verdoppelt hat

Netzwerkaufbau und -pflege

- Nutzung von LinkedIn als Netzwerkplattform
- Strategien zur Ansprache von Kundinnen und Kunden, Stakeholdern und Mitarbeitenden
- Interaktive Elemente wie Q&A-Sessions zur Klärung Ihrer individuellen Fragen

Profiloptimierung für Vorstände

- Unterschiede zwischen Vorstandsprofilen und anderen Führungskräften
- Tipps für ein überzeugendes Vorstandsprofil

Zusammenspiel von Unternehmens- und Vorstands-Accounts

- Synergien zwischen Unternehmens- und Vorstands-Accounts
- Koordination und Abstimmung der Kommunikationsstrategien

Prompting - Texterstellung mit ChatGPT, S-KIPilot und Co. für Marketing, Presse und Social Media (online)

Entdecken Sie die Potenziale von Künstlicher Intelligenz für Ihre Textarbeit! Sie lernen, wie Sie KI-Anwendungen wie ChatGPT oder den S-KIPilot effektiv nutzen, um maßgeschneiderte Inhalte zu erstellen – von Pressemitteilungen bis hin zu Vertriebsbotschaften. Sie erfahren, wie Sie mit gezielten Prompting-Techniken die gewünschten Ergebnisse erzielen und eigene Vorlagen für Ihre spezifischen Anforderungen erstellen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen im Bereich Marketing, Kommunikation, Öffentlichkeitsarbeit oder Social-Media-Management

IHR NUTZEN

- Sie kennen die zentralen Einsatzszenarien von KI-Anwendungen und können diese für das Schreiben von Texten nutzen.
- Sie wissen, wie Sie mit den richtigen Prompting-Techniken individualisierte und zugeschnittene Texte erzeugen.
- Sie können Promptvorlagen für zur die speziellen Aufgabenfelder erstellen.

VORAUSSETZUNG(EN)

Einen Zugang zum S-KIPilot oder zu einem kostenfreien ChatGPT-Account.

IHR REFERENT

Maximilian Lukas Kops, Unternehmensgründer und -inhaber, Bestseller-Autor. Er gibt auf inspirierende Art Impulse zu Digitalisierung, Künstliche Intelligenz, Personal Branding & New Work.

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar.

Um einen reibungslosen Online-Austausch zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

Bitte halten Sie einen eigenen S-KIPilot- oder ChatGPT-Zugang bereit, um direkt live bestimmte vermittelte Inhalte auszuprobieren und nachvollziehen zu können.

TERMIN(E)

13.04.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag
09:00 bis 16:00 Uhr

PREIS

445,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Anwendungsfälle und Best Practices

- Erfolgreiche Einsatzmöglichkeiten von ChatGPT und S-KIPilot
- Best Practices für verschiedene Marketingaktivitäten

Content-Erstellung mit KI-Andwendungen wie ChatGPT und S-KIPilot

- Automatisierung von Texten für Blogs, Social Media und Co.
- Kreative Textgenerierung: vom Skript bis zum Artikel

Pressearbeit und PR

- Optimierung von Pressemitteilungen mit KI
- Reputationsmanagement und strategische Botschaften

Vertrieb und Kundenkommunikation

- Effiziente Kundeninteraktion durch Chatbots
- Personalisierung und Automatisierung im Vertrieb

SEO und Keyword-Optimierung

- Verbesserung der Suchmaschinenplatzierung durch KI
- Keyword-Optimierung für maximale Sichtbarkeit

Interaktive Übungen und Praxisbeispiele

Fehlerbehebung und Herausforderungen

- Typische Fehler im Umgang mit ChatGPT und S-KIPilot
- Lösungen und Workarounds

Ethik und Datenschutz

- Ethische Fragestellungen im Einsatz von KI
- Datenschutz und rechtliche Rahmenbedingungen

Ausblick und Zukunftstrends

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

15 MEDIALER UND DIGITALER VERTRIEB
Social Media
Angebots-Nr.: 58.407

LinkedIn für Sparkassenmitarbeitende - effektive Nutzung und Netzwerkaufbau

LinkedIn als effektives Tool zur Karriereentwicklung

Tauchen Sie ein in die Welt von LinkedIn und entdecken Sie, wie Sie Ihre berufliche Präsenz effektiv gestalten können! Unser E-Learning "LinkedIn für Sparkassenmitarbeitende" bietet Ihnen einen umfassenden Einblick in die Möglichkeiten dieses Netzwerks.

ZIELGRUPPE

Sparkassenmitarbeitende, die ihr berufliches Netzwerk ausbauen möchten und LinkedIn als effektives Tool zur Karriereentwicklung nutzen wollen.

IHR NUTZEN

- Sie optimieren Ihre berufliche Präsenz auf LinkedIn.
- Sie erweitern Ihr professionelles Netzwerk gezielt.
- Sie gestalten Ihr Profil und teilen relevante Inhalte effektiv.
- Sie erhöhen Ihre Sichtbarkeit und Reichweite auf LinkedIn.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zu einem Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gerne!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

30 Minuten

PREIS

40,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Mareike Toporowski
0231 22240-775
mareike.toporowski@ska.nrw

Programm/Inhalt

Sie lernen LinkedIn kennen.

Sie bekommen Tipps, wie Sie Ihr eigenes Profil erstellen.

Sie erfahren, wie Sie Ihr Netzwerk aufbauen.

Sie lernen, wie man Inhalte professionell erstellt und teilt.

Sie bekommen Ideen für die inhaltliche Gestaltung Ihrer Posts.

Sie erfahren mehr zu LinkedIn-Gruppen.

Sie erhalten Experten-Tipps.

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

15 MEDIALER UND DIGITALER VERTRIEB
Social Media
Angebots-Nr.: 15.840

Sichtbar werden - Präsenz zeigen und Wirkung entfalten

Sie gewinnen in diesem Workshop Sicherheit für Auftritte, insbesondere in Videos und digitalen Formaten und lernen stark aufzutreten, überall wo wir als Sparkasse gesehen werden. Wer überzeugend wirkt, gewinnt Vertrauen, bringt Botschaften klar auf den Punkt und bleibt in Erinnerung. Dieser Workshop richtet sich an alle, die ihre Präsenz stärken, ihre Wirkung verbessern und professionell auftreten möchten – vor Menschen und in digitalen Formaten wie Video, Podcast oder Social Media.

ZIELGRUPPE

Für Mitarbeitende aus Beratung, Kommunikation, Vertrieb, Personalentwicklung, Öffentlichkeitsarbeit

IHR NUTZEN

- Sie können sicher und souverän in Meetings, Gesprächen und Präsentationen sowie auf der Bühne auftreten.
- Sie sind authentisch und können überzeugend vor der Kamera sprechen.
- Sie können wirksam kommunizieren und Ihre Stimme und Körpersprache gezielt einsetzen
- Sie bauen Vertrauen auf und entwickeln eine Präsenz, die überzeugt – live wie digital.

IHR REFERENT

Julian Weissbach, YouTube-Content-Creator und Speaker.

TERMIN(E)

22.04.2027 | Sparkassenakademie NRW

07.09.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

450,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Thorsten Meier
0231 22240-762
thorsten.meier@ska.nrw

Programm/Inhalt

Modul 1: Starke Performance

- Selbstbild & Fremdbild: Wie wirke ich auf andere?
- Stimme, Körpersprache und Haltung aktiv einsetzen
- Klarheit und Struktur in der Sprache
- Souverän im Gespräch: aktives Zuhören, Schlagfertigkeit und Empathie

Modul 2: Auftritt vor Publikum & in Medien

- Präsenz auf der Bühne
- Kamera-Training: kurze Statements sicher und authentisch einsprechen
- Moderation und Auftritte bei Veranstaltungen
- Stimme gezielt einsetzen für Audio & Podcast
- Sichtbarkeit in Social Media – echt und wirksam

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

I. MARKT

15 Kunden-Service-Center - Business-Center - Digtales Beratungs-Center

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

Tagungen
Fachseminare / Zertifikatsprogramme
Interaktive Service-Plattform (ISP)
Telefon-Service und -Beratung
Chat- und E-Mail-Kommunikation
Videoberatung
Künstliche Intelligenz (KI)
Social Media
Digitale Kompetenz
Vertriebliche Kompetenz
Bankfachliche Kompetenz
Recht und Sicherheit
Train-the-Trainer
Vertriebssteuerung
Führungskräfteentwicklung

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

15 KUNDEN-SERVICE-CENTER - BUSINESS-CENTER - DIGTALES BERATUNGS-CENTER

Tagungen

Fachtagung Kunden-Service-Center (hybrid)

Das Kunden-Service-Center als Taktgeber für überzeugende digitale Service- & Vertriebskraft

Exzellente mediale Serviceangebote & -prozesse, hochprofessioneller Vertrieb über digitale Medien sowie ein interaktives, vertriebsstarkes Agieren mit dem Kunden in Online-Beratungssituationen gehören mittlerweile zum Selbstverständnis eines gut aufgestellten Kunden-Service-Centers in Sparkassen. Dabei entsteht erfolgreiche digitale Kundenbeziehung wie ein perfektes Orchester-Stück: Prozesse, Technologie, Beratungskompetenz und Kundenorientierung müssen im richtigen Takt zusammenspielen, um die passende Resonanz beim Kunden zu erzeugen. In dieser Fachtagung erhalten Sie top-aktuelle Infos zu laufenden Projekten, innovativen Entwicklungen und erfolgreichen Praxisbeispielen im Kunden-Service-Center. Erleben Sie, wie aus einzelnen „Instrumenten“ eine starke digitale Service- und Vertriebskomposition entsteht - mit neuen Impulsen, inspirierenden Einblicken und intensivem Austausch der Fachexperten/-innen. Denn am Ende zählt nicht nur jeder einzelne Ton - sondern die gemeinsame Melodie, die beim Kunden ankommt.

ZIELGRUPPE

Leiter/-innen und Teamkoordinatoren/-innen von Kunden-Service-Centern, Call-Centern und weiteren digitalen Vertriebseinheiten

IHR NUTZEN

- Sie können aktuelle Trends im Kunden-Service-Center bewerten.
- Sie sind in der Lage, Chancen für einen hochwertigen Service und nachhaltigen Vertrieb im Kunden-Service-Center konsequenter zu nutzen.
- Sie kennen Standards, Prozesse und Verfahren für ein effizientes Kunden-Service-Center im In- und Outbound.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeiter/-innen aus Sparkassen & von Verbund- bzw. Kooperationspartnern

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung wird neben der Präsenz-Teilnahme auch in der Online-Variante hybrid angeboten. Wählen Sie zwischen den zwei Zugangswegen zu dieser Veranstaltung:

- lokal am Veranstaltungsort in Dortmund oder
- online im virtuellen Seminarraum (Video und Ton der Plenumsveranstaltung vor Ort sowie ausgewählte Workshops werden live in den virtuellen Raum übertragen).

A. Sollten Sie in Präsenz dabei sein, buchen Sie bitte über den Termin „**Vor Ort-Teilnahme**“.
Hier haben Sie nach Veröffentlichung des Tagungsprogramms auch die Möglichkeit, sich mit der Online-Anmeldung Workshops auszusuchen.
Tagungshotel:
Sofern Sie eine Übernachtung benötigen, können Sie ein Zimmer im direkt neben der Sparkassenakademie NRW gelegenen Hotel Hampton by Hilton buchen. Bis zum

TERMIN(E)

Online-Termin-2602 | 25.11.2026 – 26.11.2026 | virtueller Seminarraum

Vor-Ort-Termin-2601 | 25.11.2026 – 26.11.2026 | Sparkassenakademie NRW

Online-Workshops - Durchgang 1 (25.11.2026)
Präsenz-Workshops - Durchgang 1 (25.11.2026)
Präsenz-Workshops - Durchgang 2 (25.11.2026)
Online-Workshops - Durchgang 2 (25.11.2026)
Präsenz-Workshops - Durchgang 3 (26.11.2026)
Online-Workshops - Durchgang 3 (26.11.2026)
Präsenz-Workshops - Durchgang 4 (26.11.2026)
Online-Workshops - Durchgang 4 (26.11.2026)
Teilnahme am Abendprogramm (25.11.2026)

Online-2702 | 23.11.2027 – 24.11.2027 | virtueller Seminarraum

Vor-Ort-2701 | 23.11.2027 – 24.11.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage
2 Tage in Präsenz in Dortmund bzw. online im virtuellen Konferenzraum

PREIS

745 € inkl. Bewirtungskosten

25.10.2026 haben wir für Sie ein Zimmerkontingent gesichert. Bitte buchen Sie direkt beim Hotel, wählen Sie den Button "Sonderpreise" aus, bestätigen Sie dort die Gruppenkennnummer „93V“ und buchen Sie dann über den Button „Zimmer und Preise prüfen". Alternativ können Sie auch weiterhin beim Hotel per Telefon (0231 9479900) oder per Mail (info@hamptondortmund.de) reservieren. Zur schnelleren Abwicklung nennen Sie dabei bitte den Code "Fachtagung Kunden-Service-Center - 93V". Weitere Kooperationshotels der Sparkassenakademie NRW finden Sie auf unserer Internetseite unter Tagungszentrum.

B. Sollten Sie online dabei sein, buchen Sie bitte über den Termin „**Online-Teilnahme**“. Eine gesonderte Anmeldung zu den Workshops ist nicht nötig. Sie können immer in jedem Durchgang einen der ausgewählten hybriden Workshops direkt „live“ auswählen.

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Tag 1 - 25.11.2026

09:30 - 10:00 Uhr
Gemeinsam stimmen wir uns ein - Bühne frei für ein Programm mit dem richtigen Takt und dem Sound für einen erfolgreichen Start

10:00 - 11:00 Uhr
DSGV Projekt Vertriebsstrategie der Zukunft VdZ PK 2.2 - Aktueller Stand
Martin Seidenberg, zeb & Thomas Glutting, DSGV

11:00 - 11:30 Uhr
Zwischenklang: Kaffee, Gespräche & Inspiration

11:30 - 13:00 Uhr
Workshops (1. Durchgang)

Sollten Sie in Präsenz dabei sein, haben Sie die Möglichkeit, sich mit der Anmeldung vier Workshops auszusuchen.
Sollten Sie online dabei sein, ist eine gesonderte Anmeldung zu den Workshops ist nicht nötig. Sie können immer in jedem Durchgang einen der - wie im Programm angegebenen - Online-Workshops direkt „live“ auswählen.

Workshop 01: **KSC im Fokus: Vom Service-Champion zum Vertriebs-Booster**	Lars Windeln
Workshop 02: **Mobile first -** **Aktuelles rund um die App-Sparkasse**	Stefan Brinkmann
Workshop 03: **Dialogcafé Linda+ Chat und Voice**	Markus Brügger, Michael Harazim
Workshop 04: **Erfolgreich im Outbound - So holen Sie das Maximum aus den neuen Funktionen heraus**	Wiebke Lenzschau, Marion Limburg, Andrea Oeltjendiers
Workshop 05: **Führung im Wandel: Wie Haltung und Systemlogik Entwicklung möglich machen**	Dennis Büchler
Workshop 06: **Erfolgsfaktor Mensch! -** **Wie mache ich mich und mein Team im komplexen KSC-Alltag noch erfolgreicher?**	Jens Freiwald, David Jung
Workshop 07: **Cross-Selling im KSC - Kundenbedürfnisse erkennen und Potenzial identifizieren**	Meike Daßler, Claudia Heiligers

Workshop 08: **Punktlandung statt Leerlauf: Effiziente Kapazitätssteuerung mit dem IAM**	Corinna Gerlach, Markus Koppers
Workshop 09: **KSC der Zukunft**	Melanie Richter
Workshop 10: **Update zur Muster ISP PPS 2.0**	Lukas Bannasch, Anna Katharina Giebel, Susanne Stenert
Workshop 11: **Maximale Akzeptanz von Sprachdialogsystemen (Interactive Voice Response) und KI**	Sebastian Hanfland
Workshop 12: **Coaching/Training am Arbeitsplatz**	Britta Kalvelage, Rüdiger Meyer
Workshop 13: **Hybrid-Beratung 360° -** **Mensch, Technik, Erfolg**	Sandra Edelmann, Marcel Kastner
Workshop 14: **SKP-Vertrieb im KSC**	Deniz Ege Ay, Torsten Grabendorff
Workshop 15: **Microimpulse für In- und Outbounder**	Thorsten Booß
Workshop 16: **Kundenservice neu gedacht**	Stefan Weber
Workshop 17: **KSC+ erfolgreich planen,** **starten und weiterentwickeln**	Thomas Elwart
Workshop 18: **Herausforderungen im Führungsalltag im KSC meistern - Ein Austausch aus der Praxis für die Praxis**	Anja Neubauer
Workshop 19: **Healthy effect -** **Voice Coaching für den Erfolg**	Uwe Schürmann
Workshop 20: **DIE! Künstliche Intelligenz im Vertrieb -** **was uns unterscheidet**	Lars Abraham, Sven Plate
Workshop 21: **Vom Servicekontakt zum** **Vertriebsimpuls ohne Verkaufsdruck**	Sandrine Boutez
Workshop 22: **Dialog Café KSC**	Rabea Diederich-Dyckmanns
Workshop 23: **Multikanale Nachbearbeitung**	Jennifer Nübel
Workshop 24: **Teamspirit im KSC**	Dr. Tim Felten, Alina Gewiß

Workshop 25: **Emotionale Selbstführung - Erfolgreich Führen durch Emotionsmanagement**	Andreas Eilers
Workshop 26: **Volle Power: Mit dem Kapazitätstool im KSC durchstarten: Schrauben, Drehen, Gewinnen!**	Max Paas, Alexander Tomescheit, Marc Wallbach

13:00 - 14:15 Uhr
Mittag-Intermezzo: Auftanken & Austauschen

14:15 - 15:45 Uhr
Workshops (2. Durchgang)

15:45 - 16:15 Uhr
Kaffeepause im Takt: Resonanz & Dialog

16:15 - 17:15 Uhr
Von Vinyl bis Viral: Wie Musik Generationen verbindet
Dr. Pop (Markus Henrik Wyrwich), promovierter Musik- & Medienwissenschaftler, Stand-Up-Comedian u.a. ausgezeichnet mit dem Deutschen Kleinkunstpreis 2026

Ab 17:30 Uhr
United by Music in der Phoenix Lounge der Sparkassenakademie - Der Sound des Abends:
Beats, Bites, Fun & gemeinsame Momente

Tag 2 - 26.11.2026

09:00 - 09:15 Uhr
Zweiter Akt: Die Partitur im Blick, der Dialog im Rhythmus

09:15 - 10:30 Uhr
Ausblick der Finanz Informatik für 2026 ff.
Holger Schmidt & Michael Harazim, Finanz Informatik

10:30 - 11:00 Uhr
Kaffee-Matinee: Dialog & Neue Impulse

11:00 - 12:30 Uhr
Workshops (3. Durchgang)

12:30 - 13:30 Uhr
Mittags-Bridge: Zeit zum Genießen & Vernetzen

13:30 - 15:00 Uhr
Workshops (4. Durchgang)

Ab 15:00 Uhr

Schlussakkord & Zugabe: Was bleibt, was kommt - und wie wir weiter zusammenspielen

ISP-Erfahrungsaustausch - Fachtagung Kunden-Service-Center, Digitales Beratungs-Center und Business-Center (hybrid)

Als digitale Service- und Beratungseinheit mit der ISP beim Kunden punkten
Mittlerweile ist die Nutzung der digitalen Eingangskanäle der Sparkassen für Kunden zur Abwicklung von Service- und Vertriebsanliegen selbstverständlich. Dabei spielt besonders in der Telefonie die gekonnte Bearbeitung des Kundenwunsches mit der Interaktiven-Service-Plattform (ISP) eine entscheidende Rolle. In dieser Fachtagung erfahren Sie, wie Sie mit der ISP professionell agieren sowie beim Kunden überzeugen und welche aktuellen Erkenntnisse im Umgang mit der ISP entscheidend sind. Tauschen Sie sich darüber hinaus mit Fachexperten aus, wie Sie mit der ISP Kundengespräche souverän meistern und wie Sie den Kundenwunsch am Telefon prozessoptimal bearbeiten.

ZIELGRUPPE

Leiter/-innen, Teamkoordinatoren/-innen sowie ISP- Administrator/-innen aus dem Kunden-Service-Center, dem Digitalen Beratungs-Center, dem Business-Centern sowie aus weiteren digitalen Vertriebseinheiten, die in der Sparkasse die Interaktive-Service-Plattform (ISP) der Finanz Informatik einsetzen

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit aktuellen Entwicklungen im Kontext der Interaktiven-Service-Plattform (ISP) der Finanz Informatik.
- Sie erhalten Experten-Infos aus erster Hand und können Best-Practice-Beispiele bewerten.
- Sie sind in der Lage, den effizienten Einsatz der ISP im In- und Outbound sicherzustellen.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeiter/-innen aus Sparkassen, der Finanz Informatik, der Verbände und von Verbundpartnern

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung wird neben der Präsenz-Teilnahme auch in der Online-Variante hybrid angeboten. Wählen Sie zwischen den zwei Zugangswegen zu dieser Veranstaltung:

- lokal am Veranstaltungsort in Dortmund oder
- online im virtuellen Seminarraum (Video und Ton der Plenumsveranstaltung vor Ort sowie ausgewählte Workshops werden live in den virtuellen Raum übertragen).

A. Sollten Sie in Präsenz dabei sein, buchen Sie bitte über den Termin „**Vor Ort-Teilnahme**“.
Hier haben Sie nach Veröffentlichung des Tagungsprogramms auch die Möglichkeit, sich mit der Online-Anmeldung Workshops auszusuchen.
Tagungshotels:
Sofern Sie eine Übernachtung benötigen, können Sie ein Zimmer im direkt neben der

TERMIN(E)

Online-Teilnahme-2702 | 02.06.2027 – 03.06.2027 | virtueller Seminarraum

Vor-Ort-Teilnahme-2402 | 02.06.2027 – 03.06.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage
2 Tage in Präsenz in Dortmund bzw. online im virtuellen Konferenzraum

PREIS

675,00 €
wird noch mitgeteilt

Sparkassenakademie NRW gelegenen Hotel Hampton by Hilton buchen. Bis zum 02.05.2026 haben wir für Sie ein Zimmerkontingent gesichert. Bitte buchen Sie direkt beim Hotel, wählen Sie den Button "Sonderpreise" aus, bestätigen Sie dort die Gruppenkennnummer „90N“ und buchen Sie dann über den Button „Zimmer und Preise prüfen". Alternativ können Sie auch weiterhin beim Hotel per Telefon (0231 9479900) oder per Mail (info@hamptondortmund.de) reservieren. Zur schnelleren Abwicklung nennen Sie dabei bitte den Code "ISP - Erfahrungsaustausch - 90N". Weitere Kooperationshotels der Sparkassenakademie NRW finden Sie auf unserer Internetseite unter Tagungszentrum.

B. Sollten Sie online dabei sein, buchen Sie bitte über den Termin „**Online-Teilnahme**“. Eine gesonderte Anmeldung zu den Workshops ist nicht nötig. Sie können immer in jedem Durchgang ausgewählte Online-Workshops direkt „live“ auswählen.

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Das Programm werden wir nach Abschluss der Planungsphase im Akademieportal online bereitstellen.

Fachtagung Digitales Beratungs-Center (DBC) - Multikanalberatung (hybrid)

Im Digitalen Beratungs-Center bzw. in der Multikanalberatung erfolgreich und leistungsstark agieren
In Sparkassen spielen mittlerweile vertrieblich sowie kundenorientiert ausgerichtete mediale Vertriebseinheiten für Privatkunden eine wesentliche Rolle. Der Fokus liegt je nach Ausprägung auf einer effizienten Servicebereitstellung und Vereinbarung von Terminen über mediale Kanäle bis hin zu einer qualitativ hochwertigen Beratung sowie dem aktiven Produktverkauf. Mit enormen Anstrengungen beschäftigen sich daher viele Sparkassen sowohl mit der Weiterentwicklung etablierter Digitaler Beratungs-Center (DBC) & Direkt-Filialen als auch mit dem Ausbau der Multikanalberatung in bestehenden stationären Beratungs-Centern. Tauschen Sie sich in dieser Tagung mit Fachexperten aus, wie Sie über Ihre medialen Vertriebskanäle erfolgreich den Markt bearbeiten, digitale Prozesse optimal gestalten und multikanalaffine Kunden exzellent beraten.

ZIELGRUPPE

Leiter/-innen und Teamkoordinatoren/-innen von Digitalen Beratungs-Centern, Direkt-Filialen, Kunden-Service-Centern sowie verantwortliche Mitarbeiter/-innen für die Multikanalberatung bestehender stationärer & digitaler Vertriebseinheiten

IHR NUTZEN

- Sie können aktuelle Trends im Digitalen Beratungs-Center und der Multikanalberatung bewerten.
- Sie sind in der Lage, Chancen für einen hochwertigen Service und nachhaltigen Vertrieb im Digitalen Beratungs-Center und in der Multikanalberatung zu nutzen.
- Sie kennen Standards, Prozesse und Verfahren für ein effizientes Agieren im Digitalen Beratungs-Center und der Multikanalberatung.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeiter/-innen aus Sparkassen, der Sparkassenakademie, der Finanz Informatik, der Verbände, der Verpundpartner sowie externe Trainingspartner

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung wird neben der Präsenz-Teilnahme auch in der Online-Variante hybrid angeboten. Wählen Sie zwischen den zwei Zugangswegen zu dieser Veranstaltung:

- lokal am Veranstaltungsort in Dortmund oder
- online im virtuellen Seminarraum (Video und Ton der Plenumsveranstaltung vor Ort sowie ausgewählte Workshops werden live in den virtuellen Raum übertragen).

A. Sollten Sie in Präsenz dabei sein, buchen Sie bitte über den Termin „**Vor Ort-Teilnahme**“.
Hier haben Sie auch die Möglichkeit, nach Veröffentlichung des Tagungsprogramms sich Workshops auszusuchen.

TERMIN(E)

Online-Teilnahme-2702 | 29.09.2027 – 30.09.2027 | virtueller Seminarraum

Vor-Ort-Teilnahme-2701 | 29.09.2027 – 30.09.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage
2 Tage in Präsenz in Dortmund bzw. online im virtuellen Konferenzraum

PREIS

wird noch mitgeteilt

Tagungshotel:
Kooperationshotels der Sparkassenakademie NRW finden Sie auf unserer Internetseite unter Tagungszentrum.

B. Sollten Sie online dabei sein, buchen Sie bitte über den Termin „**Online-Teilnahme**“. Eine gesonderte Anmeldung zu den Workshops ist nicht nötig. Sie können immer in jedem Durchgang einen der ausgewählten hybriden Workshops direkt „live“ auswählen.

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Nach Abschluss der Planungsphase werden wir das Programm online in unserem Akademieportal veröffentlichen.

Fachtagung Business-Center (BC) - Business-Line (hybrid)

Business-Center / Business-Line - die richtige Adresse für eine digitale und professionelle Beratung gewerblicher Kundengruppen
In der Welt erfolgreich digital agierender Sparkassen spielen ein Business-Center bzw. eine Business-Line für gewerbliche Kundengruppen eine zentrale Rolle. Erfahren Sie im Rahmen dieser Tagung mehr zu zukunftsweisenden Perspektiven und Erkenntnissen aus aktuellen Projekten. Entdecken Sie die neuesten Trends und Innovationen im Business-Center bzw. in der Business-Line. Netzwerken Sie mit Fachexperten und tauschen Sie Best-Practice-Beispiele aus.

ZIELGRUPPE

Leiter/-innen und Teamkoordinatoren/-innen von Business-Centern bzw. in der Business-Line sowie verantwortliche Mitarbeiter/-innen für digitale Vertriebseinheiten im Bereich gewerblicher Kunden

IHR NUTZEN

- Sie können aktuelle Trends im Business-Center bzw. in der Business-Line bewerten.
- Sie sind in der Lage, Chancen für einen hochwertigen Service und nachhaltigen Vertrieb im Business-Center / Business-Line zu nutzen.
- Sie kennen Standards, Prozesse und Verfahren für ein effizientes Agieren im Business-Center bzw. in der Business-Line.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeiter/-innen aus Sparkassen, der Sparkassenakademie, der Finanz Informatik, der Verbände, der Verbundpartner sowie externe Trainingspartner

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung wird neben der Präsenz-Teilnahme auch in der Online-Variante hybrid angeboten. Wählen Sie zwischen den zwei Zugangswegen zu dieser Veranstaltung:

- lokal am Veranstaltungsort in Dortmund oder
- online im virtuellen Seminarraum (Video und Ton der Plenumsveranstaltung vor Ort sowie ausgewählte Workshops werden live in den virtuellen Raum übertragen).

A. Sollten Sie in Präsenz dabei sein, buchen Sie bitte über den Termin „**Vor Ort-Teilnahme**“.
Hier haben Sie auch die Möglichkeit, nach Veröffentlichung des Tagungsprogramms sich Workshops auszusuchen.
Kooperationshotels der Sparkassenakademie NRW für eine geplante Hotelreservierung finden Sie auf unserer Internetseite unter Tagungszentrum in der Rubrik Übernachtung.

B. Sollten Sie online dabei sein, buchen Sie bitte über den Termin „**Online-Teilnahme**“.
Eine gesonderte Anmeldung zu den Workshops ist nicht nötig. Sie können immer in jedem Durchgang einen der ausgewählten hybriden Workshops direkt „live“ auswählen.

TERMIN(E)

Online-Teilnahme-2702 | 12.10.2027 – 13.10.2027 | virtueller Seminarraum

Vor-Ort-Teilnahme-2701 | 12.10.2027 – 13.10.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

wird noch mitgeteilt

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Nach Abschluss der Planungsphase werden wir das Programm online in unserem Akademieportal veröffentlichen.

Fachtagung Digitaler Vertrieb

Diese Tagung zeigt Chancen und Herausforderungen in einer zunehmend vernetzten Vertriebslandschaft für den digitalen Vertrieb. AlsTeil unseres kontinuierlichen Bestrebens, Wissen, Erfahrungen und Best-Practices zu teilen, informieren wir Sie über die neuesten Trends, Strategien und Tools im digitalen Vertrieb und bieten den Raum für intensive Diskussionen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/innen im Vertriebsmanagement und in der Vertriebssteuerung, aus Unternehmensentwicklung, dem Produktmanagement Internet-Filiale sowie aus dem Innovationsmanagement

IHR NUTZEN

- Sie erhalten strategische und fachliche Impulse zur sukzessiven Weiterentwicklung im digitalen Vertrieb.
- Sie beleuchten praxisrelevante Zukunftsideen für die Weiterentwicklung Ihres Hauses.
- Sie bekommen exklusive Einblicke in die digitalen Vertriebsaktivitäten der S-Finanzgruppe.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Expertinnen und Experten aus der Sparkassen-Finanzgruppe und zum Themenbereich "Digitaler Vertrieb"

TERMIN(E)

01.09.2027 – 02.09.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

745,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Thorsten Meier
0231 22240-762
thorsten.meier@ska.nrw

Programm/Inhalt

Die konkreten Inhalte befinden sich noch in der Abstimmung und werden diese noch mit einer Akademieinformation veröffentlichen.

Tagung KI-Forum

Mit dem KI-Forum bieten wir interessierten Kolleginnen und Kollegen die ideale Plattform, um sich über den aktuellen und künftigen Einsatz von Künstlicher Intelligenz in der Sparkassen-Finanzgruppe zu informieren und auszutauschen. Erfahren Sie mehr über laufende Projekte, praxisnahe Anwendungen und strategische Entwicklungen.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte und Fachexpertinnen und Fachexperten, die sich mit dem Themenfeld KI in der Sparkasse befassen

IHR NUTZEN

- Sie kennen konkrete Anwendungsbeispiele und Ansätze, die Sie in Ihren Arbeitsalltag integrieren können.
- Sie sind informiert über die neuesten Entwicklungen, Strategien und Potenziale von KI inner- und außerhalb der Sparkassen-Finanzgruppe.
- Sie tauschen Sie sich mit KI-Expertinnen und KI-Experten aus und vernetzen sich mit- und untereinander.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeiter/-innen des RSGV, des SVN & des SVWL, des DSGV, der Finanz Informatik, des Deutschen Sparkassenverlags, der Verbundpartner und weitere KI-Fachexpertinnen und KI-Fachexperten

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung bieten wir in Kooperation mit der Sparkassenakademie Niedersachsen an. Sie wird 2027 in Hannover durchgeführt. Für weitere Informationen (z. B. Inhalte, Termin/e sowie Preis) und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen:
Hier klicken

Wenn Sie sich bisher noch nicht für das Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen registriert haben, so können Sie formlos über die E-Mail-Adresse akademiemail@svn.de oder telefonisch (Tel.: 0511 3603-501) einen Zugang beantragen.

TERMIN(E)

27.09.2027 – 28.09.2027 | Sparkassenakademie Niedersachsen (ausgebucht)

DAUER

1,5 Tage

PREIS

wird noch mitgeteilt

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Wir werden das Programm mit einer Akademieinfo und im Akademieportal nach Abschluss der Planungsphase online bereitstellen.

Wissensaustausch und Vernetzung: Das Forum bietet eine Möglichkeit für KI-Fachexperten/-innen ihr Wissen und ihre Erfahrungen auszutauschen und sich gegenseitig zu vernetzen.

Integration von KI in die Sparkasse: Das Forum soll dazu beitragen, KI-basierte Lösungen und Anwendungen in den Sparkassen effektiv einzuführen und zu nutzen, um Prozesse zu optimieren und Mehrwert zu schaffen.

Förderung von Innovationen: Das Forum soll als Katalysator für die Entwicklung neuer Ideen und Innovationen im Bereich KI dienen.

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

15 KUNDEN-SERVICE-CENTER - BUSINESS-CENTER - DIGTALES BERATUNGS-CENTER

Fachseminare / Zertifikatsprogramme

Trainingsprogramm Multikanalberater/-in

ZIELGRUPPE

Privatkunden- und Individualkundenberater/-innen oder Sparkassenfachwirte/-innen, die neben ihrer bankfachlichen und vertrieblichen Qualifizierung um ihre Mediale-Kompetenz professionalisieren möchten

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Chancen sowie Herausforderungen des Multikanal-Vertriebs und bauen Ihre Multikanalaffinität systematisch aus.
- Sie sind in der Lage, mediale Kontakte mit Kunden konsequent zu nutzen und Online-Beratungssituationen professionell zu meistern.
- Sie können Videoberatungen gekonnt führen und Ihre Telefonkommunikation weiter verbessern.

HINWEIS(E)

Im Rahmen des Projektes OptiMa hat der Status-Check "MKB" bei den Sparkassen u. a. ergeben, dass neben der vertrieblichen Aktivierung und der Bereitstellung der digitalen Abschlussprozesse, die Schaffung der personellen Voraussetzung insbesondere die Stärkung des Wissens & Wollens der Mitarbeiter/-innen von enormer Bedeutung für eine erfolgreiche Multikanalberatung ist. Mit diesem Trainingsprogramm bieten wir Ihnen ein modulares Konzept, welches Sie je nach Ihrer spezifischen Qualifizierungsnotwendigkeiten flexibel auf Ihr Haus zugeschneiden können. Sprechen Sie uns an! Wir wählen mit Ihnen gerne gemeinsam die passenden Maßnahmen aus.

TERMIN(E)

nach Vereinbarung

DAUER

nach Absprache

PREIS

nach Vereinbarung

KONTAKT

ANMELDUNG



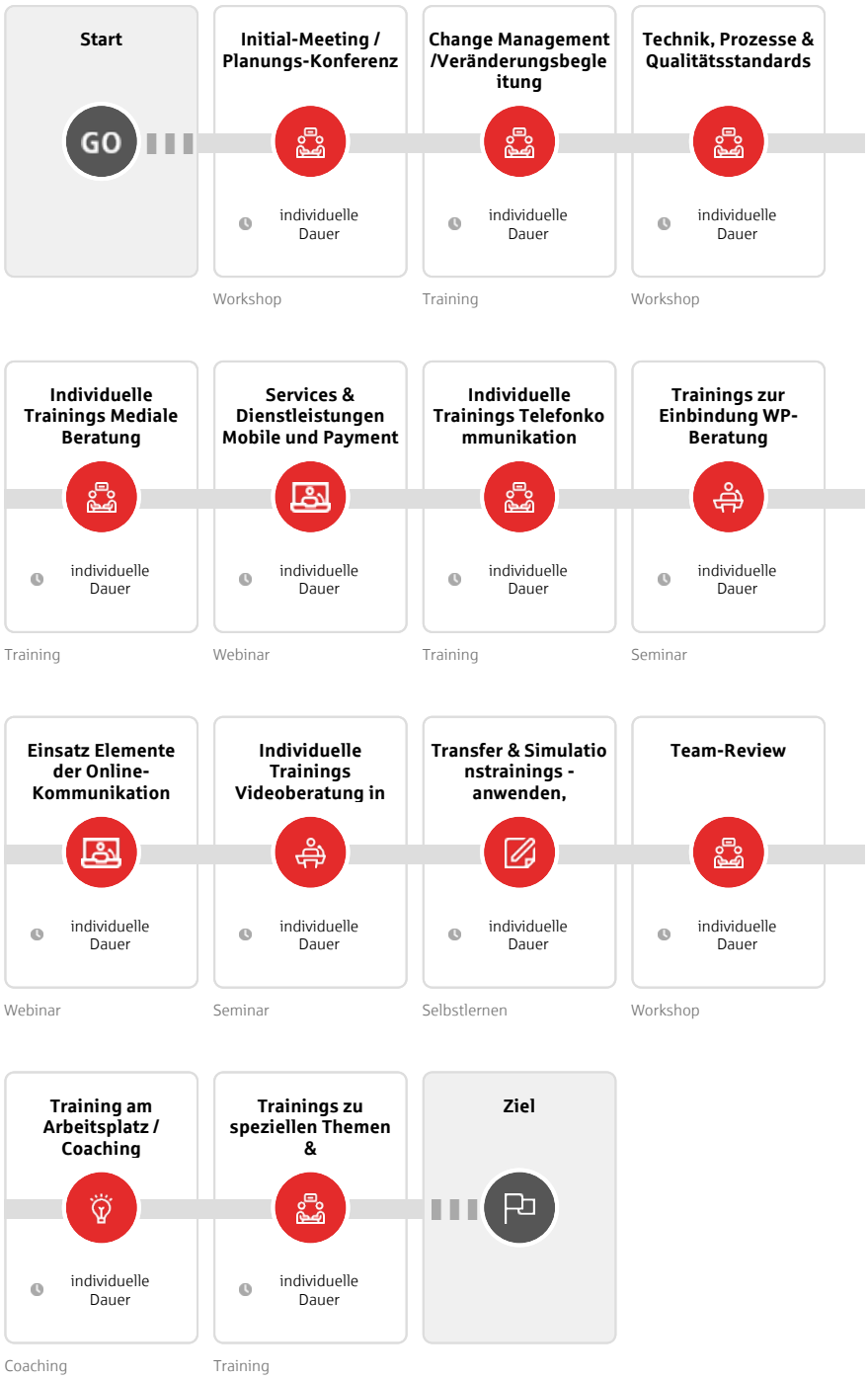
Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Birgit Knoll
0231 22240-788
birgit.knoll@ska.nrw

Ihre Lernreise: Trainingsprogramm Multikanalberater/-in



Programm/Inhalt

Vorbereitungsphase strategische & prozessuale Umsetzung

- Initial-Meeting / Planungs-Konferenz
- Optional Auswahl geeigneter Mitarbeiter/-innen
- Changemanagement / Veränderungsbegleitung / Teamtrainings
- Technik, Prozesse & Qualitätsstandards

Realisierungs- & Transferphase Trainingsprogramm Multikanalberatung

- Training Grundlagen Mediale-Beratung (Webinar)
  - Multikanal-Affine Kunden qualifiziert beraten
  - Konsequente Gesprächssteuerung bei multikanal-affinen Kunden in Richtung Mediale-Kanäle
  - Kundenkontakt- und Community-Management erweitern
  - Mit digitalen Medien sicher umgehen
  - Mentale Einstellung als Erfolgsfaktor
  - Leitlinien, Restriktionen und Legitimationsfragen kennen
- Services & Dienstleistungen Mobile und Payment (Webinar)
  - Mobile Services dem Kunden erklären und Sparkassen App nutzen
  - Online-Payment und -Services anbieten
- Transfer der erworbenen Kenntnisse - anwenden, reflektieren und vertiefen
- Telefonkommunikation professionaliseren (Seminar online oder in Präsenz)
  - Erfolgsfaktoren der Kommunikation am Telefon kennen
  - Grundregeln der Gesprächsführung befolgen
  - Persönliche Wirkung am Telefon sympathisch einsetzen
  - Authentisch per Sprache beeindrucken
  - Termine konsequent vereinbaren
  - Serviceleistung mit charmanter Hartnäckigkeit offerieren
  - Produkte per Telefon abschließen und Preisverhandlungen gekonnt meistern
  - Reklamationen emphatisch begegnen
  - Standards und Gesprächsleitfäden sinnvoll anwenden
- Einbindung WP-Beratung (Seminar online oder in Präsenz)
  - Rahmenbedingungen WP-Beratung per Telefon
  - Tefonische Orders korrekt abwickeln
  - Ablauf telef. WP-Beratung
- Transfer & Simulationstrainings
- Online-Kommunikation (Webinar)
  - Mit der Internet Filiale Kundenbeziehungen pflegen
  - Interaktiv mit dem Berater-Chat kommunizieren
  - Social Media vertrieblich nutzen
  - E-Mails kundenorientiert bearbeiten und beantworten
- Einsatz Videoberatung (Seminar online oder in Präsenz)
  - Beratungssituationen und Grenzen des Mediums orten
  - Die Kamera als Kommunikationsmittel angemessen positionieren
  - Körpersprache, Mimik und Gestik schlagfertig einsetzen
  - Sicher und routiniert in Screen-Sharing oder Co-Browsing bzw. Skype for Business
  - Experten routiniert zuschalten
- Transfer, Coaching am Arbeitsplatz & Simulationstrainings

Feintuningphase

- Praxisbegleitung
- Schwierige Situtationen meistern
- Stimmtraining
- Team-Review

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

15 KUNDEN-SERVICE-CENTER - BUSINESS-CENTER - DIGTALES BERATUNGS-CENTER
Train-the-Trainer
Angebots-Nr.: 15.730

Zertifikatsprogramm Leadership KSC DBC BC - Vertriebsbegleitung und Training

Ein motivierende Vertriebsbegleitung sowie gute Trainings sind der Schlüssel, um Menschen zu bewegen, Entwicklung anzustoßen und Veränderung erfolgreich zu gestalten - genau hier setzt unser Zertifikatsprogramm an. Sie erleben praxisnahe Methoden, stärken Ihre Trainerpersönlichkeit und nehmen konkrete Werkzeuge mit, die Sie direkt im Arbeitsalltag Ihrer Sparkasse einsetzen können.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen im KSC, DBC oder BC, die Verantwortung für die Begleitung, Entwicklung und Motivation von Kolleginnen und Kollegen übernehmen - insbesondere angehende Trainerinnen und Trainer sowie Multiplikatoren, die ihre Rolle als Leader stärken, Veränderungsprozesse wirksam begleiten und ihre Trainings- und Kommunikationskompetenz praxisnah weiterentwickeln möchten

IHR NUTZEN

- Sie können Ihre Rolle als Leader reflektieren und ein klares Verständnis für Ihre Verantwortung in der Begleitung von Mitarbeitenden entwickeln.
- Sie wissen, wie Sie Kolleginnen und Kollegen gezielt motivieren, unterstützen und durch wirksame Kommunikation in ihrer Entwicklung fördern.
- Sie sind in der Lage, Veränderungsprozesse aktiv zu begleiten und passende Methoden einzusetzen, um Orientierung und Sicherheit im Alltag zu geben.

IHR REFERENT

Christian Döking, KuneCom GbR

HINWEIS(E)

Das Zertifikatsprogramm kombiniert drei intensive Trainingstage in Präsenz in Dortmund mit einem praxisnahen Training am Arbeitsplatz - so wird aus Wissen echte Umsetzung und der Transfer direkt in den Sparkassenalltag gesichert. Nach erfolgreichem Abschluss erhalten Sie ein anerkanntes Zertifikat, das Ihre erworbenen Kompetenzen und Ihre erfolgreiche Weiterentwicklung als Leader für Vertriebsbegleitung und Training dokumentiert.

TERMIN(E)

07.07.2027 – 09.07.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

3,5 Tage
Die Gesamt-Lernzeit von mind. 3,5 Tagen umfasst:

- 3 Tage Trainings-Modul vor Ort
- Lernzeit für die Transferaufgaben
- 1/2 Tag Training am Arbeitsplatz

PREIS

1.345 Euro (3 Trainingtage) und 900 Euro zzgl. Fahrtkosten (Training am Arbeitsplatz)

KONTAKT

ANMELDUNG

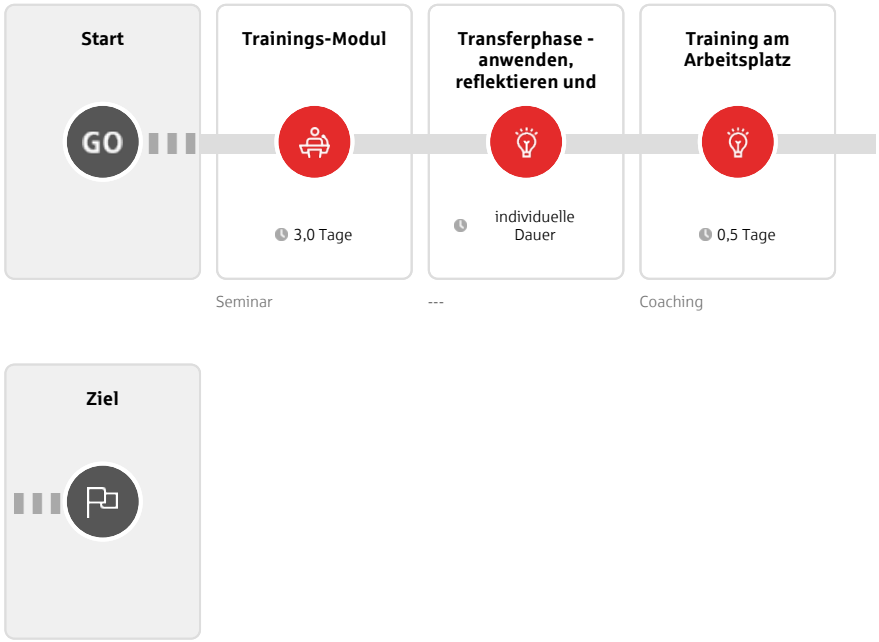


Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Ihre Lernreise: Zertifikatsprogramm Leadership KSC DBC BC - Vertriebsbegleitung und Training



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Trainings-Tag 1: Grundlagen wirksamen Trainings - vom Wissenstransfer zur Entwicklung

Einstieg in das Thema Training

- Rolle und Selbstverständnis als Leader für Training und Vertriebsbegleitung
- Erfolgsfaktoren für wirksame Trainingsgestaltung
- Vom Fachwissen zur begeisternden Vermittlung

Trainingsinstrumente und -methoden

- Methodenvielfalt für abwechslungsreiche und aktivierende Trainings
- Einsatz von Praxisübungen, Reflexion und Feedbackformaten
- Aufbau und Strukturierung erfolgreicher Trainingssequenzen

Konflikte begleiten

- Konflikte erkennen, einordnen und konstruktiv bearbeiten
- Gesprächstechniken für herausfordernde Situationen
- Sicherheit im Umgang mit unterschiedlichen Erwartungen und Perspektiven

Trainings-Tag 2: Menschen bewegen - Motivation, Veränderung und Leadership im Alltag

Motivation als Erfolgsfaktor

- Was Menschen antreibt und wie Motivation entsteht
- Individuelle Bedürfnisse erkennen und berücksichtigen
- Motivation durch Wertschätzung, Feedback und Verantwortung fördern

Veränderungen begleiten / Training in der Praxis

- Veränderungsprozesse verstehen und aktiv unterstützen
- Mitarbeitende durch Unsicherheit und neue Anforderungen begleiten
- Transfer von Trainingsinhalten in den Arbeitsalltag gestalten

Leadership im Alltag

- Führung ohne formale Rolle: Wirkung und Verantwortung übernehmen
- Orientierung geben, Vertrauen schaffen und Entwicklung ermöglichen
- Die eigene Haltung als Leader reflektieren und weiterentwickeln

Trainings-Tag 3: Menschen verstehen - individuell trainieren

Persönlichkeitsorientiertes Trainieren

- Unterschiedliche Persönlichkeiten und Lernbedürfnisse erkennen
- Trainingssituationen zielgruppengerecht gestalten
- Flexibel auf unterschiedliche Kommunikationsstile reagieren

Einführung in das DISG-Modell

- Grundlagen und Nutzen des DISG-Modells kennenlernen
- Eigene Verhaltenspräferenzen reflektieren
- Kommunikation und Zusammenarbeit gezielt verbessern

Transfer und persönliche Weiterentwicklung

- Eigene Stärken als Trainer und Leader erkennen
- Entwicklungsfelder ableiten und konkrete Maßnahmen planen
- Vorbereitung auf die Umsetzung im Arbeitsumfeld

Training am Arbeitsplatz Tag 4: Transfer sichern - Umsetzung in der Sparkassenpraxis

Training am Arbeitsplatz

- Anwendung der erlernten Methoden in einer realen Trainingssituation
- Praktisches Feedback und Reflexion des eigenen Handelns
- Individuelle Weiterentwicklung durch gezielte Rückmeldung

Nachhaltiger Praxistransfer

- Erfolgsfaktoren für die Umsetzung im Alltag sichern
- Erfahrungen austauschen und voneinander lernen
- Persönlichen Entwicklungsplan als Trainer und Leader festigen

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

15 KUNDEN-SERVICE-CENTER - BUSINESS-CENTER - DIGTALES BERATUNGS-CENTER

Interaktive Service-Plattform (ISP)

ISP Controlling – Konzeption, Administration und Anwendung (online)

ISP Controlling im IDH – Konzeption, Administration und Interpretation
Mit dem ISP Controlling im IDH steht Ihnen ein Reportingtool für telefonische Einheiten wie KSC oder BC zur Verfügung. Um dieses sinnvoll einsetzen zu können, ist eine hausindividuelle Einrichtung und regelmäßige Pflege der kennzahlbestimmenden Strukturen in der ISP und in OSPlus notwendig. In diesem 2-teiligen Workshop erfahren Sie von der Datenherkunft über die Administration bis zur Anwenderschulung und Interpretation der Kennzahlen alles Wissenswerte, um ihre medialen Einheiten zielgerichtet steuern zu können.

ZIELGRUPPE

Leiter/-innen und Teamkoordinatoren/-innen von Kunden-Service-Centern, Digitalen Beratungs-Centern und BusinessCentern, die in der Sparkasse die Interaktive-Service-Plattform (ISP) der Finanz Informatik einsetzen sowie wie Mitarbeiter/-innen, die mit der ISP-Administration vertraut sind. Zur Umsetzung der im Seminar erarbeiteten Inhalte ist die Unterstützung durch Mitarbeiter/-innen, die OSPlus und/oder KURS administrieren, erforderlich.

IHR NUTZEN

- Sie kennen Aufbau und Inhalt der Berichte des ISP Controllings im IDH.
- Sie wissen, wie konzeptionelle Überlegungen die Kennzahlen beeinflussen.
- Sie kennen die notwendigen Administrationsschritte zur Einrichtung der Anwendung und zur Einrichtung individueller Zugriffsberechtigungen.
- Sie können die Anwendung sicher nutzen und die enthaltenen Kennzahlen interpretieren.

IHRE REFERENTIN

Christiana Uhlenbruch, CP Consultingpartner AG

HINWEIS(E)

Die Online-Veranstaltung besteht aus zwei Workshops, die Sie bei der Einführung des ISP Controllings unterstützen. Sie können nur zusammenhängend gebucht werden. Sollten ggf. noch weitere/andere Personen den folgenden Workshops 2 besuchen, informieren Sie uns gerne per Mail: carolin.nalazek@ska.nrw.

Die Veranstaltung richtet sich sowohl an Sparkassen, die das ISP Controlling im IDH noch nicht eingeführt haben, wie an Häuser, die Ihre Administration optimieren oder das Kennzahlenset intensiv kennenlernen möchten.

TERMIN(E)

20.09.2027 – 04.10.2027 | virtueller Seminarraum

Online-Modul 1 (20.09.2027)
Online-Modul 2 (04.10.2027)

DAUER

1 Tag
Workshop 1: 09:00 - 13:00 Uhr |
Workshop 2: 09:00 - 13:00 Uhr

PREIS

795 Euro pro Sparkasse

KONTAKT

ANMELDUNG



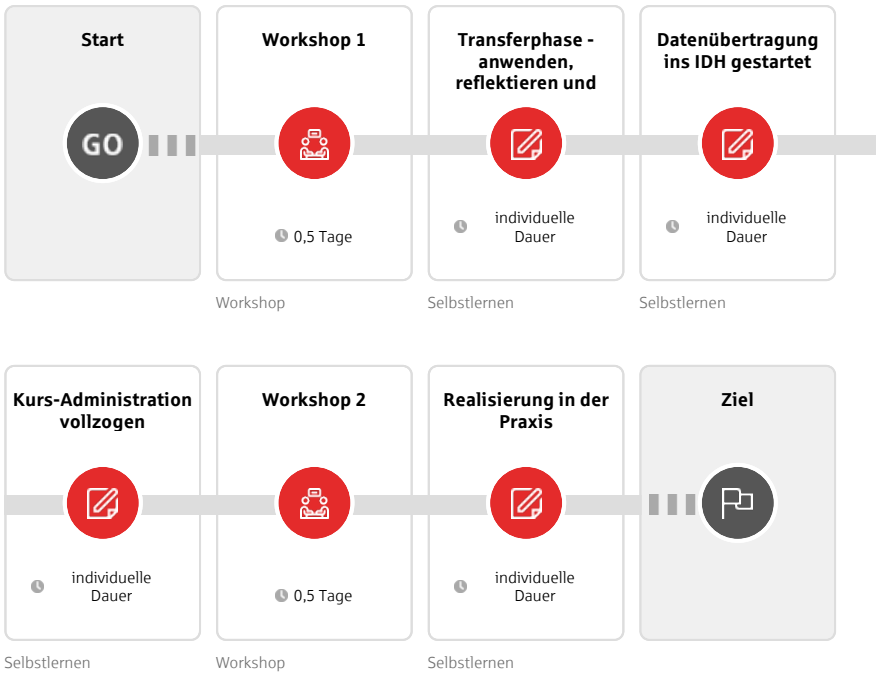
Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Ihre Lernreise: ISP Controlling – Konzeption, Administration und Anwendung (online)



Programm/Inhalt

Workshops-Programm:

Workshop 1 am 20.09.2027 von 09:00 bis 13:00 Uhr

- Vorstellung des Aufbaus und der Berichte des ISP Controllings
- Grundlagen für Konzeption der Strukturen und Outbound-Reportings
- Erläuterung der Parametrisierung in der ISP sowie notwendiger Anpassungen der OSPlus-Administration

Workshop 2 am 04.10.2027 von 09:00 - 13:00 Uhr

- Erarbeitung eines Berechtigungskonzeptes
- Vorbereitung der Administration der Zugriffsberechtigungen in OSPlus
- Anwenderschulung und Erläuterung des enthaltenen Kennzahlensets

Weiterführendes Inhouse-Angebot: Bei sehr individuellen Fragestellungen oder weitergehendem Beratungsbedarf kann alternativ oder zusätzlich eine Inhouse-Veranstaltung vereinbart werden. Sprechen Sie gerne hierzu Edmund Honermann an (Tel.: 0231 22240-739).

Interaktive Service-Plattform (ISP) - Technik. Einfach. Anwenden. - eine ISP, die begeistert

Die Kunden der Sparkasse nutzen mittlerweile selbstverständlich die digitalen Eingangskanäle für ihre Service- und Vertriebsanliegen. Dabei spielt besonders in der Telefonie die Bearbeitung des Kundenwunsches innerhalb der interaktiven Service Plattform ISP eine entscheidende Rolle. Lernen Sie in diesem Seminar die umfassenden Möglichkeiten der Anwendung kennen. Profitieren Sie in Zukunft von einem souveränen Umgang mit der ISP in Kundengesprächen und einer erfolgreichen Bearbeitung des Kundenwunsches am Telefon.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen im Kunden-Service-Center, im Digitalen Beratungs-Center, im Business-Center oder einer Direkt-Filiale sowie Servicemitarbeiter/-innen, die mit der ISP arbeiten

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Besonderheiten der interaktiven Service-Plattform (ISP).
- Sie können diese als technische Unterstützung in Ihren Arbeitsalltag integrieren.
- Sie wissen, wie die Vorteile der vollumfänglichen Nutzung zu effektiveren Calls führen und die Quote der positiven Gesprächsabläufe erhöhen.

IHRE REFERENTIN

Meike Daßler, KuneCom GbR

Geschäftspartnerin/Inhaberin mit langjährigen Praxiserfahrungen in einer digitalen Vertriebseinheit einer Sparkasse. Neben der Qualifikation zur Trainerin im Bereich KSC /DBC und BC ist sie auch Spezialistin für Trainingskompetenzen. Zudem ist sie zertifizierte persolog®-Persönlichkeitstrainerin und hat ein Diplom in Changemanegement und Leadership.

HINWEIS(E)

Zur Transfersicherung empfehlen wir ein Simulationstraining am Arbeitsplatz. Bei Interesse, sprechen Sie gerne Edmund Honermann (Tel.: 0231 22240-739) an. Gerne bieten wir Ihnen dieses Seminar - maßgeschneidert auf den Bedarf Ihrer Sparkasse - als Inhouse-Veranstaltung an.

TERMIN(E)

nach Absprache

DAUER

1 Tag

PREIS

nach Vereinbarung

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Neue Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in der ISP fit machen

Was ist die ISP?

- Umfang der ISP
- Aufbau und Struktur
- Übersicht und Unterschiede der Menübäume Backoffice und Telefonagent
- Erläuterung der Schnittstellen
- Möglichkeiten der Legitimation und Identifikation mit der ISP

Wie arbeite ich mit der ISP?

- ISP in der Live-Umgebung kennenlernen
- Verschiedene Arbeitswege nutzen
- Kleine Kniffe für mehr Effizienz

Funktionsweise zwischen ISP und Softphone

Beispielhafte Einbindung medialer Prozesse in die ISP

ISP-Administration mit dem Schwerpunkt Inbound (online oder in Präsenz) (S298)

Mit der Interaktiven Service#Plattform (ISP) können Sie im Service-Center Telefon#Dienstleistungen wie FDL, Banking, Hotlines oder aktive Kundenansprache einfach abwickeln. Die ISP ist Teil von OSPlus, unterstützt mehrere Mandanten und Kanäle und lässt sich dank ihres modularen Aufbaus flexibel an Ihre Bedürfnisse anpassen. Lernen Sie in dieser Veranstaltung die ISP-Administration mit dem Schwerpunkt Inbound und dem Skriptmanagement-System kennen.

ZIELGRUPPE

Alle ISP#Administrierenden, die die Pflege von Institutsdaten und Inhalten übernehmen sowie an Service#Center#Leitungen, die auch für die Einbindung und Anpassung von Skripten zum Beispiel aus der Muster ISP PPS zuständig sind. Kurz gesagt: Jeder, der die Inbound-Administration der ISP verantwortet. Wir führen keine Agentinnen- und Agentenschulung in diesem Online-Seminar durch.

IHR NUTZEN

- Sie sind mit der ISP-Administration mit dem Schwerpunkt Skriptmanagement-System vertraut.
- Sie verfügen über Praxis-Know-how, um Ihr Tagesgeschäft eigenständig zu optimieren und haben ein solides Fundament für die weitere Nutzung.
- Sie können die ISP pflegen, verwalten und nutzen.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Damit Sie sich mit einem geeigneten Profil für die Administration anmelden können, muss Ihr S-User in der Benutzerverwaltung der ISP angelegt sein und mindestens das Profil "Administrator" zugeordnet haben.
- Folgende ISP-Bausteine sind Bestandteil des Seminars und sollten in Ihrem Menü vorhanden sein:
  - Benutzerverwaltung: Benutzer-Neuanlage, Benutzer-Suche
  - Mandantenpflege: Inbound, Vorgaben, übergreifend (modulunabhängig), Headagent
  - Institutspflege: Inbound, übergreifend (modulunabhängig)
  - Skript-Management-System
  - Recherche (Nachbearbeitung)
  - Downloadbereich (Statistik)
  - Befragungen (Statistik)
  - Reports (Statistik)
  - Ereignisübersicht (Statistik)
  - Optionale Bausteine: Kundenpflege, Rufnummern übersteuern, Meldung für die aktive Anrufverteilung, Pflege Anrufererkennungsdatenbank, Öffnungszeitenpflege in Genesys

TERMIN(E)

03.11.2026 – 04.11.2026 | virtueller Seminarraum (ausgebucht)

16.02.2027 – 17.02.2027 | Sparkassenakademie NRW

11.05.2027 – 12.05.2027 | virtueller Seminarraum

17.08.2027 – 18.08.2027 | Sparkassenakademie NRW

10.11.2027 – 11.11.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1,5 Tage

PREIS

590,00 €

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Sabrina Drechsler, Finanz Informatik GmbH & Co.KG
- Alina Tiss, Finanz Informatik GmbH & Co KG

HINWEIS(E)

- Im Rahmen des Seminars liegt der Schwerpunkt auf den Inhalten des Skriptmanagementsystems. Die modulspezifischen (Inbound, Outbound und Serviceportal) ISP-Bausteine sind nicht Bestandteil dieser Schulung.
- Das Seminar ISP-Administration mit dem Schwerpunkt Outbound (15.752) findet direkt im Anschluss statt. Bei Bedarf melden Sie die Teilnehmenden hierfür gesondert an.
- Die Veranstaltung findet in den virtuellen Seminarräumen der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Um einen reibungslosen Online-Austausch zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

Das Seminarkonzept für 2027 wird gerade aktualisiert und nach Abschluss der Planungsphase dann online in unserem Akademieportal bereitgestellt. Es wird ab 2027 sowohl in Präsenz als auch online angeboten. Melden Sie gerne zu den jeweiligen Terminen zum gewünschten Format an.

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

1. Tag - 09:00 bis ca. 16:00 Uhr

Benutzerverwaltung

Mandantenpflege

Institutspflege

Überblick Skriptmanagement System

Benutzerprofile

Glossareinträge & Links

Befragung

2. Tag - 09:00 - 14:00 Uhr

Skripte, Mailvorlagen

Recherche, Statistik, Reports, Ereignistabelle

ISP-Administration mit dem Schwerpunkt Outbound (online oder in Präsenz) (S299)

Mit der Interaktiven Service#Plattform (ISP) können Sie im Service-Center Telefon#Dienstleistungen wie FDL, Banking, Hotlines oder aktive Kundenansprache einfach abwickeln. Die ISP ist Teil von OSPlus, unterstützt mehrere Mandanten und Kanäle und lässt sich dank ihres modularen Aufbaus flexibel an Ihre Bedürfnisse anpassen. Lernen Sie in dieser Veranstaltung die ISP-Administration mit dem Schwerpunkt Outbound kennen.

ZIELGRUPPE

Alle ISP#Administrierenden, die die Pflege von Institutsdaten und Inhalten übernehmen sowie an Service#Center#Leitungen, die die Outbound#Auftragstöpfe für die Aufgabenbearbeitung anlegen. Kurz gesagt: Jeder, der die Outbound-Administration der ISP verantwortet. Wir führen keine Agentinnen- und Agentenschulung in diesem Seminar durch.

IHR NUTZEN

- Sie sind in der Lage, sicher vertiefte Grundkenntnisse einzusetzen.
- Sie verfügen über Praxis-Know-how, um Ihr Tagesgeschäft eigenständig zu optimieren und haben ein solides Fundament für die weitere Nutzung.
- Sie sind vertraut mit den Administrationsmöglichkeiten für den Outbound Agenten.

TERMIN(E)

05.11.2026 | virtueller Seminarraum (ausgebucht)

18.02.2027 | Sparkassenakademie NRW

19.05.2027 | virtueller Seminarraum

19.08.2027 | Sparkassenakademie NRW

17.11.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag

PREIS

350,00 €

VORAUSSETZUNG(EN)

- Das Outbound#Modul ist aktiviert.
- Damit Sie sich mit einem geeigneten Profil für die Administration anmelden können, muss Ihr S-User in der Benutzerverwaltung der ISP angelegt sein und mindestens das Profil "Administrator" zugeordnet haben.
- Folgende ISP-Bausteine sind Bestandteil des Seminars und sollten in Ihrem Menü vorhanden sein:
  - Outbound Administrationsvorlagen verwalten
  - Outbound Aufträge verwalten
  - Mandantenpflege Outbound
  - Outbound Auftragsübersicht (adm)
  - Institutspflege Outbound
  - Outbound Aufgabenübersicht
  - Outbound Agenten verwalten
  - Offene Outboundaufgaben
  - Outbound Auftragsübersicht
  - Outbound Pools verwalten
  - Outbound Aufgabeneingang
  - Outbound Beraterübersicht
- Grundkenntnisse sind vorhanden.
- Aufgaben wurden angelegt oder/und kleine Testkampagne gestartet,
- Weitere Informationen erhalten Sie 4 Wochen vor Start des Seminars.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Marion Limburg, Finanz Informatik GmbH & Co. KG
- Andrea Oeltjendiers, Finanz Informatik GmbH & Co.KG

HINWEIS(E)

Das Seminar ISP-Administration mit dem Schwerpunkt Skriptmanagement-System (15.751) findet jeweils die beiden Tage vor dieser Veranstaltung statt. Bitte melden Sie die Teilnehmer/-innen hierfür gesondert an.

Die Veranstaltung findet in den virtuellen Seminarräumen der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Um einen reibungslosen Online-Austausch zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Das Seminarkonzept für 2027 wird gerade aktualisiert und nach Abschluss der Planungsphase dann online in unserem Akademieportal bereitgestellt. Es wird ab 2027 sowohl in Präsenz als auch online angeboten. Melden Sie gerne zu den jeweiligen Terminen zum gewünschten Format an.

Programm/Inhalt

Beginn 09:00 Uhr | Ende ca. 16:30 Uhr

Das Outboundmodul der ISP – Überblick

Die Agentensicht der ISP – Überblick und Details

Der Aufgabeneingang – Aufgaben für den Administrator

Der Auftragstopf – Anlage und Besonderheiten

Die Instititutspflege- und Mandantenpflege für das Outboundmodul

Recherche und Auswertungsmöglichkeiten

Weitere Anwendungsfälle wie zum Beispiel Beraterauswahlverfahren oder Sonderaufgaben

Ihre Fragen

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

15 KUNDEN-SERVICE-CENTER - BUSINESS-CENTER - DIGTALES BERATUNGS-CENTER

Telefon-Service und -Beratung

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

15 KUNDEN-SERVICE-CENTER - BUSINESS-CENTER - DIGTALES BERATUNGS-CENTER
Telefon-Service und -Beratung
Angebots-Nr.: 15.691

KSC+-Beratung: Bedarf. Empfehlung. Erfolg. - Telefonie, die begeistert

Wollen Sie Ihre Kunden am Telefon wirklich begeistern und ihre Bedürfnisse punktgenau treffen? In unserem Seminar erfahren Sie, wie Sie mit der richtigen Kommunikation nicht nur verkaufen, sondern echte Kundenbeziehungen aufbauen. Erkennen Sie die Persönlichkeit Ihrer Kunden, reagieren Sie flexibel auf ihre Wünsche und steigern Sie Ihre Verkaufszahlen mit maßgeschneiderten Empfehlungen. Hier geht es nicht nur um Beratung, sondern um echte Verkaufserfolge!

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus dem Kunden-Service-Center bzw. aus anderen betroffenen Serviceeinheiten

IHR NUTZEN

- Sie kennen die unterschiedlichen Kundentypen und wissen, wie Sie deren Persönlichkeit in der Videoberatung schnell und gezielt erkennen.
- Sie können Ihre Beratung optimal an den Kundenbedarf anpassen und durch gezielte Kommunikationstechnik überzeugend verkaufen.
- Sie wissen, wie Sie durch nachhaltige Kundenbeziehungen und maßgeschneiderte Angebote Ihren Erfolg kontinuierlich steigern.

IHRE REFERENTIN

Meike Daßler, KuneCom GbR

Geschäftspartnerin/Inhaberin mit langjährigen Praxiserfahrungen in einer digitalen Vertriebseinheit einer Sparkasse. Neben der Qualifikation zur Trainerin im Bereich KSC /DBC und BC ist sie auch Spezialistin für Trainingskompetenzen. Zudem ist sie zertifizierte persolog®-Persönlichkeitstrainerin und hat ein Diplom in Changemanegement und Leadership.

TERMIN(E)

21.04.2027 – 22.04.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

750,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Tag 1:

- Auffrischung
- Nutzen-Argumentation
- Fragestellungen
- Einwandbehandlung
- Cross-Selling
- Expertenzuschaltung

Tag 2:

- Sich selbst und Kunden besser verstehen
- Kundentypen (er-)kennen
- Verhaltenstypen (er-)kennen
- Erlerntes im Beratungssequenzen einsetzen

Basistraining Telefonie: Stimmgewaltig. Persönlich. Überzeugend. - Telefonie, die begeistert

In unserem praxisorientierten Seminar erfahren Sie, wie Sie Telefonate nicht nur erfolgreich führen, sondern auch begeistern können. Es bietet wertvolle Einblicke und konkrete Techniken, um Gespräche souverän zu führen, Kundenwünsche gezielt zu erkennen und individuell Lösungen anzubieten.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Kunden-Service-Center, Digitales Beratungs-Center, Business-Center oder der Multikanalberatung in den Filialen und alle weiteren Mitarbeitenden, die im Kundenkontakt viel telefonieren

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Erwartungen der Kunden sowie die Grundlagen und Rolle der Telefonie in der digitalen Beratung.
- Sie können Telefonate souverän führen und die wichtigsten Gesprächsstandards erfolgreich anwenden.
- Sie wissen, wie Sie mit gezielten Fragetechniken und Einwänden professionell umgehen.

IHRE REFERENTIN

Meike Daßler, KuneCom GbR

Geschäftspartnerin/Inhaberin mit langjährigen Praxiserfahrungen in einer digitalen Vertriebseinheit einer Sparkasse. Neben der Qualifikation zur Trainerin im Bereich KSC /DBC und BC ist sie auch Spezialistin für Trainingskompetenzen. Zudem ist sie zertifizierte persolog®-Persönlichkeitstrainerin und hat ein Diplom in Changemanegement und Leadership.

HINWEIS(E)

Um den Transfer der Seminarinhalte im täglichen Arbeitsumfeld zu sichern, empfehlen wir eine Praxisbegleitung am eigenen Arbeitsplatz. Bei Interesse an einem Simulationstraining sprechen Sie gern im Vorfeld des Seminars Edmund Honermann, Tel.: 0231 22240-739, an.

TERMIN(E)

26.04.2027 – 27.04.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

750,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Warum telefonieren wir?

- Banken und Kunden im Wandel
- Erwartungen der Kunden
- Die Rolle des Telefonierens

Was ist wichtig beim Telefonieren?

- Die Standards beim Telefonieren
- Die Grundregeln für Erfolg am Telefon

Wie telefonieren wir?

- Überzeugend argumentieren
- Fragetechniken
- Umgang mit Kundeneinwänden

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

15 MEDIALER UND DIGITALER VERTRIEB
Kunden-Service-Center, Digitales Beratungs-Center und Business-Center
Angebots-Nr.: 15.709

Vollgas im Outbound mit IAM - Zielgerichtet. Überzeugend. Erfolgreich. (online)

Outbound ist kein Zufallsprodukt. Es ist Handwerk, Technik und Haltung. In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie mit IAM und klarer Argumentation Outbound-Gespräche führen, die wirklich weiterbringen – für Ihre Kundinnen und Kunden und für Ihre Ziele.

ZIELGRUPPE

Alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im KSC, DBC oder in der Filiale

IHR NUTZEN

- Sie wissen, wie Sie potenzielle Kundinnen und Kunden gezielt ansprechen, Interesse wecken und Gespräche erfolgreich zum Abschluss bringen.
- Sie können Ihre Erfolgsquote mit praxisorientierten Strategien und einem selbstbewussten, kundenorientierten Gesprächsaufbau steigern.

IHRE REFERENTIN

Meike Daßler, KuneCom GbR

Geschäftspartnerin/Inhaberin mit langjährigen Praxiserfahrungen in einer digitalen Vertriebseinheit einer Sparkasse. Neben der Qualifikation zur Trainerin im Bereich KSC /DBC und BC ist sie auch Spezialistin für Trainingskompetenzen. Zudem ist sie zertifizierte persolog®-Persönlichkeitstrainerin und hat ein Diplom in Changemanegement und Leadership.

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet in den virtuellen Seminarräumen der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Um einen reibungslosen Online-Austausch zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

Bei Bedarf bieten wir Ihnen dieses Telefon-Training gerne auch als Inhouse-Veranstaltung an.

TERMIN(E)

11.02.2027 | virtueller Seminarraum

03.05.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Was ist Outbound?

- IAM und Kampagnen
- Ziele und Nutzen: Warum telefonieren wir aktiv?
- Kundenerwartungen und Erfolgsfaktoren im Gespräch
- Rolle von Outbound im Multikanal-Kontext (KSC, DBC, Filiale)

IAM - Integriertes Ansprachenmanagement

- Wirkungsweise und Systematik des IAM
- Rolle der Outbound-Telefonie im IAM
- Vom Reagieren zum Agieren – proaktive Kontaktstrategien

Warum telefonieren wir Outbound?

- Kundenbindung durch Termine

Wie telefonieren wir Outbound? - praxisnah und wirksam

- Gesprächseinstieg: Wie öffne ich die Tür zu Kundinnen und Kunden?
- Nutzenargumentation: Bedarf statt Produkt in den Fokus
- Fragetechniken: Bedarf erkennen, Gespräch lenken
- Umgang mit Einwänden: Sicherheit statt Abwehrhaltung
- Abschlussorientierung: Termin, Interesse, Weiterleitung
- Erstellung eines praxisnahen Telefonleitfadens

Self-Service im KSC: Selbst. Schnell. Einfach. - Self-Service, der begeistert (online)

In unserem praxisorientierten Seminar lernen Sie, wie Sie Kunden am Telefon gezielt zu digitalen Lösungen führen. Erfahren Sie, wie Sie Self-Service-Optionen effektiv zu integrieren, und überzeugen Sie Ihre Kunden mit klaren Nutzenargumenten. Bauen Sie Vertrauen auf und fördern Sie die digitale Selbstständigkeit Ihrer Kunden – für weniger Aufwand und mehr Effizienz auf beiden Seiten.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus dem Kunden-Service-Center bzw. aus anderen betroffenen Serviceeinheiten

IHR NUTZEN

- Sie kennen die verschiedenen Self-Service-Optionen und wissen, wie Sie diese gezielt in Gesprächen mit Kunden ansprechen.
- Sie können Ihre Kunden mit klaren Nutzenargumenten überzeugen und ihnen den Weg zu digitalen Lösungen effektiv aufzeigen.
- Sie wissen, wie Sie Vertrauen aufbauen und die digitale Selbstständigkeit Ihrer Kunden fördern – für mehr Effizienz und weniger Aufwand.

IHRE REFERENTIN

Meike Daßler, KuneCom GbR

Geschäftspartnerin/Inhaberin mit langjährigen Praxiserfahrungen in einer digitalen Vertriebseinheit einer Sparkasse. Neben der Qualifikation zur Trainerin im Bereich KSC /DBC und BC ist sie auch Spezialistin für Trainingskompetenzen. Zudem ist sie zertifizierte persolog®-Persönlichkeitstrainerin und hat ein Diplom in Changemanegement und Leadership.

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet in den virtuellen Seminarräumen der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Um einen reibungslosen Online-Austausch zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

Bei Bedarf bieten wir Ihnen dieses Training gerne auch als Inhouse-Veranstaltung an.

TERMIN(E)

10.02.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Was ist Self-Service?

- Self-Service in der Sparkasse
- Self-Service im Internet
- Welche Wege zum Ziel führen

Warum ist Self-Service wichtig?

- Wieder mehr Zeit für die „wichtigen“ Kunden haben

Wie telefoniere ich Self-Service?

- Ansprachen
- Umgang mit Kundeneinwänden

Einwandbehandlung am Telefon: Gelassen. Überzeugend. Erfolgreich. - Einwände souverän meistern (online)

Machen Sie Einwände zu Ihrer Stärke! In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie kritische Gesprächssituationen ruhig und professionell meistern. Erkennen Sie Einwände schnell, gehen Sie empathisch darauf ein und entkräften Sie diese geschickt. Mit effektiven Argumentationstechniken und cleveren Abschlussstrategien gewinnen Sie das Vertrauen Ihrer Kunden und schließen jedes Gespräch erfolgreich ab.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Kunden-Service-Center, Digitales Beratungs-Center, Business-Center oder der Multikanalberatung in den Filialen und alle weiteren Mitarbeitenden, die im Kundenkontakt viel telefonieren

IHR NUTZEN

- Sie sind in der Lage, Einwände frühzeitig zu erkennen und wissen, wie Sie diese empathisch und ohne Widerstand ansprechen.
- Sie können Einwände souverän entkräften, indem Sie gezielte Argumentationstechniken und Strategien anwenden.
- Sie wissen, wie Sie nach der Einwandbehandlung geschickt abschließen und dabei das Vertrauen Ihrer Kunden nachhaltig gewinnen.

IHRE REFERENTIN

Meike Daßler, KuneCom GbR

Geschäftspartnerin/Inhaberin mit langjährigen Praxiserfahrungen in einer digitalen Vertriebseinheit einer Sparkasse. Neben der Qualifikation zur Trainerin im Bereich KSC /DBC und BC ist sie auch Spezialistin für Trainingskompetenzen. Zudem ist sie zertifizierte persolog®-Persönlichkeitstrainerin und hat ein Diplom in Changemanegement und Leadership.

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet in den virtuellen Seminarräumen der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Um einen reibungslosen Online-Austausch zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

Bei Bedarf bieten wir Ihnen dieses Telefon-Training gerne auch als Inhouse-Veranstaltung an.

TERMIN(E)

04.05.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Was sind Einwände?

- Einwände richtig erkennen und verstehen
- Einwände empathisch ansprechen
- Aktives Zuhören und die Kunst, Einwände ohne Widerstand aufzunehmen

Wie gehe ich mit Einwänden richtig um?

- Argumentationstechniken und Strategien, um Einwände souverän und kundenorientiert zu entkräften
- Umgang mit schwierigen Einwänden, effektive Ansätze, um mit komplexen oder wiederkehrenden Einwänden umzugehen
- Abschlussstrategien nach der Einwandbehandlung

Cross-Selling am Telefon: Erkennen. Verbinden. Verkaufen - Cross-Selling, das begeistert (online)

Cross-Selling am Telefon ist mehr als nur ein Verkaufstrick - es ist eine Kunst, die den Kunden wirklich weiterhilft! In diesem Seminar entdecken Sie, wie Sie gezielt Chancen im Gespräch erkennen und Zusatzangebote natürlich einbauen. Sie erfahren, wie Sie Ihre Kunden begeistern, Vertrauen aufbauen und Umsätze steigern – für langfristige Kundenbeziehungen und mehr Erfolg am Telefon.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Kunden-Service-Center, Digitales Beratungs-Center, Business-Center oder der Multikanalberatung in den Filialen und alle weiteren Mitarbeitenden, die im Kundenkontakt viel telefonieren

IHR NUTZEN

- Sie kennen die verschiedenen Cross-Selling-Möglichkeiten und wissen, wie Sie diese gezielt im Gespräch aufgreifen.
- Sie können Chancen im Dialog erkennen, Zusatzangebote geschickt einbinden und das Vertrauen Ihrer Kunden effektiv gewinnen.
- Sie wissen, wie Sie Einwände souverän entkräften und Cross-Selling erfolgreich nutzen, um Umsätze nachhaltig zu steigern.

IHRE REFERENTIN

Meike Daßler, KuneCom GbR

Geschäftspartnerin/Inhaberin mit langjährigen Praxiserfahrungen in einer digitalen Vertriebseinheit einer Sparkasse. Neben der Qualifikation zur Trainerin im Bereich KSC /DBC und BC ist sie auch Spezialistin für Trainingskompetenzen. Zudem ist sie zertifizierte persolog®-Persönlichkeitstrainerin und hat ein Diplom in Changemanegement und Leadership.

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet in den virtuellen Seminarräumen der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Um einen reibungslosen Online-Austausch zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

Bei Bedarf bieten wir Ihnen dieses Telefon-Training gerne auch als Inhouse-Veranstaltung an.

TERMIN(E)

23.04.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Was ist Cross-Selling?

Warum Cross-Selling?

- Cross-Selling in der Bankenlandschaft

Wie telefonieren wir Cross-Selling?

- Handlungsfelder erkennen und ansprechen
- Nutzen-Argumentation
- Fragetechniken
- Umgang mit Kundeneinwände

Stimmtraining - Den richtigen Ton treffen

Was für eine sympathische Stimme!
Ein solcher Eindruck öffnet beim Gegenüber Tür und Tor. Noch bevor wir unsere Gesprächspartner/-innen mit den ersten Worten erreichen, machen diese sich anhand des Höreindruckes ein Bild von uns – in der Begegnung vor Ort im Zusammenspiel mit dem körpersprachlichen Eindruck, am Telefon allein dadurch. Und wir wissen, wie stark das Bauchgefühl Entscheidungen beeinflusst. Nun gibt es keine objektiv und klar definierte „ideale“ Stimme. Dafür sind wir viel zu individuell. Es geht deshalb nicht um „richtige“ Gesten, Klänge oder Formulierungen. Wir wirken mit unserer Stimme sympathisch, wenn wir authentisch, kongruent und damit glaubwürdig auftreten. Und ganz nebenbei ist noch etwas sehr interessant: wir fördern auf diese Weise auch unsere Stimmgesundheit. Wir halten einfach besser durch, wenn wir achtsam kommunizieren – selbstbewusst und mit dem Ohr beim Gegenüber.

In unserem Training lernen Sie das alles: Ihr Stimm- und Ausdruckspotential situationsgerecht, authentisch und ökonomisch einzusetzen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen im Kunden-Service-Center, Business-Center, Digitales Beratungs-Center, Callcenter sowie sonstige Mitarbeiter/-innen, die täglich sehr häufig per Telefon kommunizieren sowie Mitarbeiter/-innen, die vor Ort im Kundenkontakt, als TrainerInnen oder Führungskräfte ihr Auftreten noch professioneller gestalten wollen.

IHR NUTZEN

- Sie wissen, wie Sie Ihre nonverbale Kommunikation stärken.
- Sie können gezielt mit Ihrer Stimme besser überzeugen.
- Sie kennen Methoden und Techniken, um Ihre Stimme nachhaltig einzusetzen.

IHR REFERENT

Uwe Schürmann, Sprechstudio

Trainer, Coach und Inhaber von Freisprecher - Sprechstudio - Der Lehrlogopäde, Sprechwissenschaftler und Stimmtrainer leitet eine Berufsfachschule. Durch seine vielfältigen Erfahrungen an Theatern und Universitäten, in Behörden und Firmen ganz unterschiedlicher Branchen kann Uwe Schürmann sowohl fachlich fundiert als auch höchst flexibel Stimm- und Sprechprozesse im Rahmen der kommunikativen Performance fördern – individuell, ressourcenorientiert und immer mit dem Fokus auf die Alltagstauglichkeit.

HINWEIS(E)

Gerne führen wir unsere Stimmtraining-Angebote zugeschnitten auf den Bedarf Ihres Teams auch als Inhouse-Veranstaltung durch.

TERMIN(E)

12.04.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Die Stimme wecken!

- Verbesserung der Körperwahrnehmung
- Zusammenhang körperlicher und stimmlicher Präsenz erfahren
- Lockerungsübungen
- Wie funktioniert Stimme?

Aufrecht durchs Gespräch!

- Erarbeitung Aufrichtung – Sitzhaltung – Stehhaltung
- Wahrnehmung der Auswirkungen auf die Stimme

Sprechen ohne aus der Puste zu kommen!

- Grundlagen für eine ökonomische Sprechatmung
- Einführung in die Atemrhythmisch Angepasste Phonation (AAP)

Den richtigen Ton treffen

- Ziel- und Partnerorientierung als Grundlage für Kontakt im Servicebereich
- Umgang mit schwierigen Kunden (Konfliktgespräche)

Bitte deutlicher!

- Verbesserung der Wahrnehmung in Bezug auf Lautstärke und Artikulation
- Übungen zu Artikulation und Resonanz

Gut gerüstet für den Alltag

- Ergebnissicherung; Maßnahmenplanung für Transfer
- Stimmtipps für den Telefonie-Alltag
- Klärung noch offener Fragen

Direktvertrieb am Telefon - Beratung und Verkauf am Telefon

Die aktuelle Situation zeigt, dass zurzeit insbesondere Mitarbeiter/-innen mit einer ausgeprägten Vertriebsstärke am Telefon benötigt werden. In dieser Veranstaltung werden Kommunikationsstandards für den Direktvertrieb am Telefon sowie Abschlusssicherheit thematisiert.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen im In/-Outbound-Team eines Kunden-Service-Centers, BusinessCenter oder in einem Digitalen Beratungs-Center sowie sonstige Mitarbeiter/-innen, die zurzeit aktiv Kunden am Telefon beraten und Produkte abschließen

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit Möglichkeiten, Grenzen und Strategien beim Direktvertrieb am Telefon.
- Sie können kommunikative und verkaufspsychologische Methoden und Techniken in der Praxis anwenden.
- Sie wissen, wann eine Überleitung zur Videoberatung oder zur stationären Beratung sinnvoll ist und wie eine Nachsorge gestaltet sein kann.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Trainingspartner der Sparkassenakademie

HINWEIS(E)

Gerne bieten wir Ihnen diese Webinare auch digital als individuelle Inhouse-Veranstaltung für Ihre Sparkasse an. Bei Interesse sprechen Sie bitte Edmund Honermann, Tel.: 0231 22240-739, an.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Möglichkeiten und Grenzen des Direktvertriebs

- Regulatorik im Direktvertrieb und Auswirkungen auf den Prozess
- Verkaufen am Telefon über die „Tonspur“
- Verkaufen am Telefon mit Zusendung (elektronisch/haptisch) von Unterlagen
- Verkaufen am Telefon mit technischer Unterstützung

Vorbereitung und Arbeitsumfeld

- Technik, Raum und Zeitplanung
- Telefonskript oder freie Rede – der Spagat zwischen Sicherheit und Natürlichkeit
- Vorgehensweisen und Strategien im Direktvertrieb – Best Practice
- Aktive Kundenakquise - Outbound & Reaktives Verkaufen – Inbound

Der Gesprächseinstieg

- Wie bleibt der Kunde am Hörer
- Einflugschneisen zum Interesse des Kunden
- Erst Beziehungsaufbau, dann Verkauf

Kommunikation am Telefon

- Sprache, Rhetorik, formelle Standards, Gesprächsverhalten
- Informationen reduzieren – was für den Kunden wichtig ist
- Bildhafte Sprache – Verkaufen ohne Flyer
- Die vier „Verständlichmacher“ | Einfachheit – Gliederung – Prägnanz – Stimulans
- Keine Monologe – Fragetechnik zielorientiert einsetzen
- Überzeugend Argumentieren mit Übersetzungsformeln

Einwände des Kunden

- Die Klassiker am Telefon
- Ist Schlagfertigkeit erlernbar? – Strategien für mehr Sicherheit

Zum Abschluss kommen – den Abschluss sichern

- Abschlusssignale nutzen
- Sprachliche Strategien am Ende | weniger ist mehr – maximal 2 Alternativen
- Strategien für mehr Verbindlichkeit
- Zwischen Unterschriftverzicht und „reitendem Boten“

Telefonprofi - Schlagfertigkeit meisterlich anwenden

Was für eine geniale Antwort – leider fünf Minuten zu spät. In der heutigen Geschäftswelt ist das ungenügend. Schlagfertig auf den Punkt zu sein ist trainierbar. Es gilt, die Gesetzmäßigkeiten zu kennen UND zu können. Jürgen Bangert verrät seine Techniken, mit denen er u. a. seit über 20 Jahren als Comedian Elvis Eifel erfolgreich ist. Jeder Mensch besitzt die Fähigkeit, schlagfertig zu reagieren; allerdings in unterschiedlich starken Ausprägungen. Jürgen Bangert versteht es, verbale Angriffe konstruktiv zu verwenden, um das Gespräch in seinem Sinne fortführen zu können. Wie diese stressigen Gesprächssituationen am besten gemeistert werden können, lernen die Teilnehmer/-innen in unserem unvergesslichen Seminar.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen im Inbound, im Kunden-Service-Center, in Telefonzentralen und Servicemitarbeiter/-innen im stationären Vertrieb mit häufigem telefonischen Kundenkontakt

IHR NUTZEN

- Sie können auch in schwierigen Gesprächssituationen sofort reagieren.
- Sie sind in der Lage, Schlagfertigkeit konstruktiv anzuwenden.
- Sie treten souverän und selbstbewusst auf.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Jürgen Bangert
  Jürgen Bangert ist Moderator, Organisator, Redakteur und Comedian, er ist aber auch Naturpark-Botschafter des Naturparks Diemelsee. Bekannt wurde er im Radio mit Telefonstreichen als **Elvis Eifel** weit über die Grenzen des Naturparks hinaus.
- Lars Abraham, Sparkassenakademie NRW
  Verkaufstrainer und zertifizierter Vertriebscoach mit langjährigen praktischen Erfahrungen als Kundenberater einer Sparkasse und als Außendienstmitarbeiter eines Finanzdienstleisters

TERMIN(E)

08.10.2027 |

DAUER

1 Tag

PREIS

505,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Lars Abraham
0231 22240-741
lars.abraham@ska.nrw

Programm/Inhalt

Schlagfertigkeit definieren

- Konstruktive Schlagfertigkeit vs. zerstörende Schlagfertigkeit
- Spontaneität oder auf den Punkt trainiert?
- Das spielerische Lernen
- Wirkungsfaktoren, die wirklich helfen
- Hinhören als Grundlage

Schlagfertigkeit - Vorbereitung ist das A & O

- Techniken zum Entdecken und Ausprobieren
- Die Kommunikationskanäle kennen und können
- Das Ziel im Auge und den Weg dorthin im Blick

Kritische Gesprächssituationen meistern

- Konfrontationen sachlich kontern
- Konflikte entspannt lösen
- Zerstörende Kritik gekonnt kontern

Intelligente Schlagfertigkeit

- Souveräner Umgang mit Vorwürfen - wenn sie berechtigt sind
- Kontern mit und ohne bloßzustellen
- Konstruktive Gesprächstechniken
- Air-Bags der Schlagfertigkeit

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

15 KUNDEN-SERVICE-CENTER - BUSINESS-CENTER - DIGTALES BERATUNGS-CENTER

Chat- und E-Mail-Kommunikation

Erweiterte Möglichkeiten mit Chat oder E-Mail in der medialen Beratung (Webinar)

Mehr denn je ist es besonders wichtig, medial gut im Kontakt mit unseren Kunden zu sein. Viele Kunden werden zunehmend online per Chat oder E-Mail kontaktiert und beraten. Über diesen einfachen Weg können schnell Fragen geklärt werden und dem Kunden Lösungen aufgezeigt werden. In dieser Veranstaltung erfahren Sie, welche wesentlichen Regeln zu beachten sind und wie Sie dem Kunden gezielt per Chat und Mail weiterhelfen können.

ZIELGRUPPE

Alle Mitarbeiter/-innen, die zurzeit mit Kunden über den Textchat oder per Mail kommunizieren

IHR NUTZEN

- Sie wissen, wie Sie aktuell per Chat bzw. Mail in Beratungssituation richtig agieren.
- Sie können dem Kunden aufzeigen, wie er an benötigte Infos kommt.
- Sie sind in der Lage, den Kunden zu lenken und Orientierung zu geben.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Trainingspartner der Sparkassenakademie

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung wird als Webinar im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie stattfinden. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Webinar.

Die Inhalte des BS Chat & E-Mail werden vor dem Hintergrund der Zielgruppe und den technischen Möglichkeiten der Teilnehmer/-in inhaltlich ausgestaltet und angepasst. Hierzu wird zu Beginn des Webinars eine Abfrage gemacht.

Gerne bieten wir Ihnen dieses Webinar auch digital als individuelle Inhouse-Veranstaltung für Ihre Sparkasse an. Bei Interesse sprechen Sie bitte Edmund Honermann, Tel.: 0231 22240-739, an.

TERMIN(E)

nach Vereinbarung

DAUER

0,25 Tage
90 Minuten

PREIS

nach Vereinbarung

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Ich versteh nur, was ich seh!

- Warum Unterlagen komplexe Beratungssituationen vereinfachen
- Welche Unterlagen eignen sich? Verkaufsprospekte, OnePages

Wie kommt der Kunde an die Infos

- Dokumentenversand
- Dokumente im Download bereitstellen
- Dateiformat und Lesbarkeit – Barrierefrei Informationen übermitteln
- Informationen im Internet nutzen – mit Links informieren
- Alternativen ohne Talkevent/SFP – FI-Chat | E-Mail | ElPo

„Ich sehe was, was Du nicht siehst!“ – Den Kunden lenken

- Orientierungshilfen geben
- Sprachlich lenken und führen
- Den Kunden aktivieren – Verständnissicherung über Fragen

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

15 KUNDEN-SERVICE-CENTER - BUSINESS-CENTER - DIGTALES BERATUNGS-CENTER

Videoberatung

Fit für die Videoberatung - wirksam digital beraten

Videoberatung ist längst mehr als ein Notbehelf – sie ist ein Muss für moderne Kundennähe. Wer digital beraten kann, bleibt flexibel, sichtbar und überzeugend – auch auf Distanz.

ZIELGRUPPE

Beraterinnen und Berater aus Filialen und/oder dem digitalen Beratungs-Center, Business-Center bzw. Kunden-Service-Center, die verstärkt Videoberatung nutzen (wollen).

IHR NUTZEN

- Sie wissen, wie Sie Kundinnen und Kunden online effektiv per Videoberatung betreuen.
- Sie können professionelle Beratungsgespräche digital führen, Vertrauen aufbauen und flexibel auf Kundenwünsche eingehen.

IHRE REFERENTIN

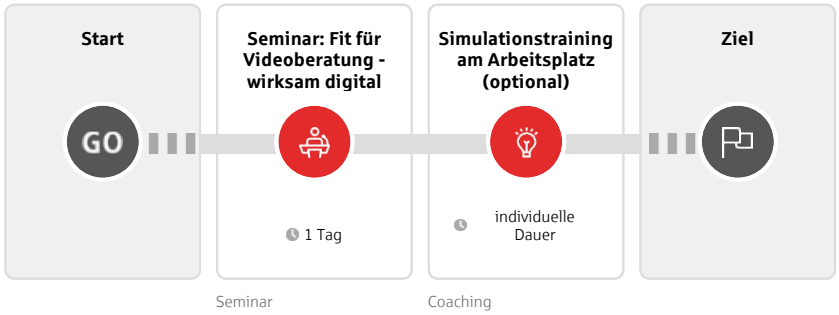
Meike Daßler, KuneCom GbR

Geschäftspartnerin/Inhaberin mit langjährigen Praxiserfahrungen in einer digitalen Vertriebseinheit einer Sparkasse. Neben der Qualifikation zur Trainerin im Bereich KSC /DBC und BC ist sie auch Spezialistin für Trainingskompetenzen. Zudem ist sie zertifizierte persolog®-Persönlichkeitstrainerin und hat ein Diplom in Changemanegement und Leadership.

HINWEIS(E)

Um den Transfer der Seminarinhalte im täglichen Arbeitsumfeld zu sichern, empfehlen wir eine Praxisbegleitung am eigenen Arbeitsplatz. Bei Interesse an einem Simulationstraining sprechen Sie gern im Vorfeld des Seminars Edmund Honermann, Tel.: 0231 22240-739, an.

Ihre Lernreise: Fit für die Videoberatung - wirksam digital beraten



TERMIN(E)

05.03.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag
bei Bedarf zzgl. 1 Tag für Transfer am Arbeitsplatz

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Warum überhaupt Videoberatung?

- Kundinnen und Kunden sowie Banken im Wandel: veränderte Kundenerwartungen, Digitalisierung des Alltags, Filialrückgänge und Effizienzdruck
- Multikanalstrategie der Sparkassen: Videoberatung ist ein zentrales Bindeglied zwischen persönlichem Kontakt und digitaler Effizienz

Was ist Videoberatung?

- Arbeitsplatzeinrichtung
- Technische Voraussetzungen: Kamera, Mikrofon, Licht, Bildschirmplatz
- Sitzposition, Hintergrund, Blickkontakt
- Sichere Umgebung, keine Störungen – das A und O im Beratungsgespräch

Programmnutzung

- Handling im Gespräch: wie Sie Dokumente teilen, Bildschirme freigeben und gemeinsam durch Inhalte navigieren
- Sicherheit und Stabilität, Ausfallstrategien – Technikkompetenz ist Beratungsqualität

Verbindungsaufbau zu Kundinnen und Kunden

- Zugangswege für Kundinnen und Kunden
- Begleitung bis zum Gesprächsbeginn

Wirkung vor der Kamera

- Körpersprache und Mimik: In der Kamera wirkt jede Geste anders – klar, ruhig, präsent sein.
- Sprechweise und Stimme: deutlich, strukturiert, mit Pausen – der Ton macht die Musik.
- Beleuchtung und Blickführung: Blick in die Kamera = Blickkontakt. Alles andere wirkt distanziert.

Erwartungen der Kundinnen und Kunden

- Schnelligkeit und Klarheit
- Verbindlichkeit und Persönlichkeit
- Technischer Support ohne Frust
- Unsicherheiten nehmen

Videoberatung im Immobiliengeschäft - Vom Bildschirm zum Eigenheim

Auch in der Baufinanzierung zählt heute: flexibel, persönlich, effizient – und genau das ermöglicht eine moderne Finanzberatung per Videoberatung. Sie bringt Beratung dahin, wo Ihre Kundinnen und Kunden gerade sind – ohne Qualitätsverlust, aber mit maximaler Wirkung und Vertrauen.

ZIELGRUPPE

Beraterinnen und Berater in der Baufinanzierung und Immobilienvermittlung

IHR NUTZEN

- Sie wissen, wie Sie Ihre Baufinanzierungsgespräche per Video erfolgreich führen.
- Sie können mit klaren Visualisierungen, einer strukturierten Gesprächsführung und persönlicher Ansprache die Kundenzufriedenheit steigern.
- Sie schaffen Vertrauen für nachhaltige Finanzierungsentscheidungen.

IHRE REFERENTIN

Meike Daßler, KuneCom GbR

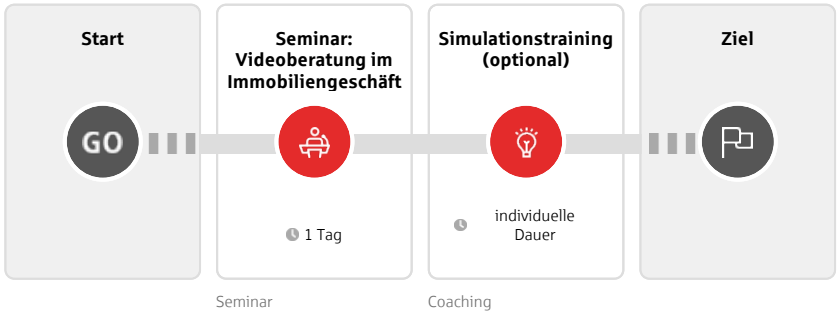
Geschäftspartnerin/Inhaberin mit langjährigen Praxiserfahrungen in einer digitalen Vertriebseinheit einer Sparkasse. Neben der Qualifikation zur Trainerin im Bereich KSC /DBC und BC ist sie auch Spezialistin für Trainingskompetenzen. Zudem ist sie zertifizierte persolog®-Persönlichkeitstrainerin und hat ein Diplom in Changemanegement und Leadership.

HINWEIS(E)

Um den Transfer der Seminarinhalte im täglichen Arbeitsumfeld zu sichern, empfehlen wir eine Praxisbegleitung am eigenen Arbeitsplatz. Bei Interesse an einem Simulationstraining sprechen Sie gern im Vorfeld des Seminars Edmund Honermann, Tel.: 0231 22240-739, an.

Bei Bedarf bieten wir Ihnen dieses Training gerne auch als Inhouse-Veranstaltung an.

Ihre Lernreise: Videoberatung im Immobiliengeschäft - Vom Bildschirm zum Eigenheim



TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag
1 Seminartag und bei Bedarf zzgl. 1 Tag für Transfer am Arbeitsplatz

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Warum überhaupt Videoberatung in der Baufinanzierung?

- Verändertes Kundenverhalten
- Wunsch nach Flexibilität und ortsunabhängiger Beratung
- Höhere digitale Affinität jüngerer Zielgruppen
- Persönlich trotz Distanz: Nähe durch Bild und Stimme

Was ist die Videoberatung?

- Arbeitsplatzeinrichtung: Kamera, Ton, Licht: Technische Basics für eine gute Präsenz sowie Hintergrund und Blickwinkel: Was wirkt professionell?, Ergonomie und Datenschutz: Praktisch und sicher zugleich
- Programmnutzung: gängige Videoberatungs-Tools, Bildschirm teilen, Unterlagen einblenden
- Verbindungsaufbau zum Kunden: Einladung zur Videoberatung
- technischer Support: Kunden niedrigschwellig abholen, was tun, wenn es hakt? Umgang mit Störungen

Wie funktioniert die Videoberatung?

- Wirkungen und Erwartungen vor der Kamera: Körpersprache, Mimik, Blickkontakt
- Kleidung und Erscheinung: Was überträgt sich wie?
- Empathie zeigen trotz Bildschirm: Stimme, Pausen, Sprache
- Der erste Kontakt mit der Videoberatung: Icebreaker online: Wie gelingt ein persönlicher Einstieg?, Kunden souverän durch die ungewohnte Technik begleiten, Gesprächsphasen im Videocall strukturieren

Mediale Beratung per Screen-Sharing und Co-Browsing

Mittlerweile nehmen viele Kunden über die Internet-Filiale oder direkt per Chat oder Mail Kontakt auf. Sobald Sie als Berater/-in erkennen, dass Anfragen komplex werden, empfiehlt sich ein Kanalwechsel zum Telefon. Hierbei sind zusätzlich die technischen Optionen "Screen-Sharing" und "Co-Browsing" hilfreich. Hiermit ist es möglich, gemeinsam mit Kunden am Bildschirm auch komplexe Beratungen erfolgreich zu bearbeiten. In dieser Veranstaltung erfahren Sie, wie Sie durch diese Form der medialen Beratung bei multikanalaffinen Kunden punkten.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die zurzeit mit Kunden per Screen-Sharing bzw. Co-Browsing kommunizieren

IHR NUTZEN

- Sie kennen den Mehrwert der Interaktionsformen Screen-Sharing und Co-Browsing.
- Sie sind im Rahmen von Live-Beratungen in der Lage, die Optionen Screen-Sharing und Co-Browsing für Vertriebsprozesse effizient zu nutzen.
- Sie wissen, wie Sie Medien in der Beratungssituation einbinden.

HINWEIS(E)

Die Inhalte werden vor dem Hintergrund der Zielgruppe und den technischen Möglichkeiten der Teilnehmer/-in inhaltlich ausgestaltet und angepasst.

Gerne bieten wir Ihnen diese Veranstaltung als individuelle Inhouse-Veranstaltung für Ihre Sparkasse an. Bei Interesse sprechen Sie bitte Edmund Honermann, Tel.: 0231 22240-739, an.

TERMIN(E)

nach Vereinbarung

DAUER

0,5 Tage
nach Vereinbarung

PREIS

nach Vereinbarung

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

A. Mediale Beratung per Screen-Sharing und Co-Browsing

Möglichkeiten und Grenzen der medialen Beratung

Technische Grundlagen – Umgang mit dem Frontend

Voraussetzungen auf der Kundenseite

- Notebook, Tablet, Smartphone – Betriebssystem und Bildschirmgröße
- Stabilität der Datenleitung
- Diskretion im Beratungsumfeld

Grundlagen der Interaktionsformen Screensharing und Co-Browsing

- Technische Unterschiede
- Einsatzszenarien – Welches Tool in welcher Situation?
- Schöne neue Welt – Was kann denn alles geteilt werden…und was ist überhaupt sinnvoll?

B. Mediale Beratung per Screen-Sharing und Co-Browsing

Der optimale Arbeitsplatz – mit wenig Aufwand zu mehr Ergonomie

- Bildschirm(e)
- Headset
- Grafiktablet oder Maus und Tastatur?

Medien online individualisieren, Umgang mit…

- …Textmarker und Zeigeoptionen
- …Grafikelementen
- …Textelementen

Besonderheiten beim Co-Browsing

- Den Kunden an die Hand nehmen - betreutes surfen
- Umgang mit digitalen Beratungsstrecken in der Internet-Filiale
- Sicher agieren – Datenschutz im Dialog beachten

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

15 KUNDEN-SERVICE-CENTER - BUSINESS-CENTER - DIGTALES BERATUNGS-CENTER

Künstliche Intelligenz (KI)

Tagung KI-Forum

Mit dem KI-Forum bieten wir interessierten Kolleginnen und Kollegen die ideale Plattform, um sich über den aktuellen und künftigen Einsatz von Künstlicher Intelligenz in der Sparkassen-Finanzgruppe zu informieren und auszutauschen. Erfahren Sie mehr über laufende Projekte, praxisnahe Anwendungen und strategische Entwicklungen.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte und Fachexpertinnen und Fachexperten, die sich mit dem Themenfeld KI in der Sparkasse befassen

IHR NUTZEN

- Sie kennen konkrete Anwendungsbeispiele und Ansätze, die Sie in Ihren Arbeitsalltag integrieren können.
- Sie sind informiert über die neuesten Entwicklungen, Strategien und Potenziale von KI inner- und außerhalb der Sparkassen-Finanzgruppe.
- Sie tauschen Sie sich mit KI-Expertinnen und KI-Experten aus und vernetzen sich mit- und untereinander.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeiter/-innen des RSGV, des SVN & des SVWL, des DSGV, der Finanz Informatik, des Deutschen Sparkassenverlags, der Verbundpartner und weitere KI-Fachexpertinnen und KI-Fachexperten

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung bieten wir in Kooperation mit der Sparkassenakademie Niedersachsen an. Sie wird 2027 in Hannover durchgeführt. Für weitere Informationen (z. B. Inhalte, Termin/e sowie Preis) und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen:
Hier klicken

Wenn Sie sich bisher noch nicht für das Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen registriert haben, so können Sie formlos über die E-Mail-Adresse akademiemail@svn.de oder telefonisch (Tel.: 0511 3603-501) einen Zugang beantragen.

TERMIN(E)

27.09.2027 – 28.09.2027 |
Sparkassenakademie Niedersachsen (ausgebucht)

DAUER

1,5 Tage

PREIS

wird noch mitgeteilt

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Wir werden das Programm mit einer Akademieinfo und im Akademieportal nach Abschluss der Planungsphase online bereitstellen.

Wissensaustausch und Vernetzung: Das Forum bietet eine Möglichkeit für KI-Fachexperten/-innen ihr Wissen und ihre Erfahrungen auszutauschen und sich gegenseitig zu vernetzen.

Integration von KI in die Sparkasse: Das Forum soll dazu beitragen, KI-basierte Lösungen und Anwendungen in den Sparkassen effektiv einzuführen und zu nutzen, um Prozesse zu optimieren und Mehrwert zu schaffen.

Förderung von Innovationen: Das Forum soll als Katalysator für die Entwicklung neuer Ideen und Innovationen im Bereich KI dienen.

Ready4AI - Wie KI den Firmenkundenvertrieb verändert (online)

Künstliche Intelligenz verändert Kundenerwartungen und Vertriebs- und Rechercheprozesse rasant. Firmenkunden erwarten daher digitale Kompetenz, auch außerhalb des S-*KI*Piloten. Wer demnach früh versteht, wie KI funktioniert, kann Kunden sicher und kompetent begleiten.

ZIELGRUPPE

Unternehmenskundenberater/-innen, Firmenkundenberater/-innen, Gewerbekundenberater/-innen, sowie Geschäfskundenberater/-innen und Teams aus Direktberatungscentern (z. B. Business-Center, Business-Line) innerhalb von Sparkassen, die sich praxisnah mit Künstlicher Intelligenz im Beratungskontext vertraut machen wollen – unabhängig vom Stand des S-*KI*Piloten

IHR NUTZEN

- Sie kennen Chancen, Grenzen und Anwendungen von KI im Firmenkundengeschäft.
- Sie können konkrete KI-Impulse im Sparkassenkontext bewerten und einordnen.
- Sie wissen, wie Sie einfache KI-Tools als Sparringspartner im Alltag nutzen - von Gesprächsvorbereitung bis Angebotsstruktur.

VORAUSSETZUNG(EN)

Zugang zu verschiedenen KI-Tools wie ChatGPT, *S-KI*Pilot & Co. wären hilfreich

IHR REFERENT

Dominik Sinzinger, AFPUK GmbH

Fokus auf datenbasierte Unternehmenssteuerung mit Zahlen, KPIs und Methoden. Schwerpunkte: KI, Digitalisierung, Führung, Kundenbeziehungsmanagement, Vertrieb /Vertriebsoptimierung, Business Development und Nachhaltigkeitsberichterstattung

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Um einen reibungslosen Online-Austausch zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

Dieses Bildungsangebot kann auf Wunsch auch direkt in Ihrem Haus durchgeführt werden. Sprechen Sie uns bei Interesse gerne an – wir finden die passende Lösung für Ihr Team.

TERMIN(E)

17.06.2027 | virtueller Seminarraum

17.09.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag

PREIS

450,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Marie Büchner
0231 22240-776
marie.buechner@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

KI verstehen - verständlich, praktisch, anwendbar

- Einstieg in KI-Grundlagen, speziell für Sparkassenberater/-innen
- Was KI (nicht) ist – verständlich und praxisnah
- Anwendungsfelder im Firmenkundengeschäft
- Wie KI Kundenberatung und Analyse unterstützt

KI als Sparringspartner im Firmenkundenvertrieb

- KI-Tools konkret im Beratungsprozess nutzen
- Gesprächsvorbereitung mit KI
- Textbausteine, E-Mail-Hilfen und Präsentationen
- KI-gestützte Analyse von Branchen oder Kundensegmenten

KI im Kontext von S-*KI*Pilot, S-Trust & Co.

- Überblick über relevante Sparkassen-Initiativen
- Was läuft bereits in der Sparkassenwelt?
- Verknüpfung mit S-*KI*Pilot
- Wie ihr euch gezielt andocken könnt

Der S-KIPilot kompakt - Einsatz von generativer KI im Sparkassenalltag (Webinar)

Machen Sie sich fit für den effektiven Einsatz des S-KIPilot! In unserem interaktiven Webinar lernen Sie, wie Sie die neuesten Funktionen optimal nutzen, gezielt hochwertige Prompts formulieren und typische Anwendungsfälle aus der Sparkassenpraxis erfolgreich umsetzen. Profitieren Sie von praxisnahen Live-Demos, wertvollen Tipps und dem direkten Austausch!

ZIELGRUPPE

Alle Mitarbeiter/-innen, die für den S-KIPilot freigeschaltet sind bzw. die bereits Erfahrungen zum Einsatz von KI-Anwendungen im Arbeitsalltag gesammelt haben

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Funktionsweisen und Besonderheiten des S-KIPilot in seiner aktuellen Version und verstehen diese für die Nutzung.
- Sie wissen, was einen guten Prompt im S-KIPilot ausmacht, und steigern damit deutlich die Qualität der Ergebnisse.
- Sie sind vertraut mit konkreten Anwendungsszenarien für Ihren Arbeitsalltag und sehen im Live-System, wie typische Aufgaben effizient gelöst werden können.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Sie haben das E-Learning "Von der Theorie zur Praxis – Ihr Leitfaden für effizientes Arbeiten mit S-KIPilot und Co." (15.436-2) oder "Künstliche Intelligenz in der Sparkassen-Praxis - Basiswissen kompak" (15.443) absolviert oder bringen ein vergleichbares Wissensniveau mit - so starten Sie gut vorbereitet und haben eine gemeinsame Ausgangbasis.
- Wir empfehlen Ihnen, den Selbst-Check KI-Typ (15.435-1) und bei Bedarf das Blended-Learning "Ready for KI - Basis-Skills" (15.435) zu machen.
- Erste Erfahrungen mit dem S-KIPilot sind hilfreich.

IHR REFERENT

Fabian Voß, FINNOFLEET engram GmbH

HINWEIS(E)

Nach Abschluss des Webinars erhalten Sie eine Bescheinigung über Ihre erfolgreiche Teilnahme, die die regulatorischen Anforderungen des EU AI-Act abdeckt. Das Webinar findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung.

TERMIN(E)

13.04.2027 | virtueller Seminarraum
09:00 – 10:30 Uhr

Opitional vorgeschalteter Selbst-Check (01.09.2026 - 31.12.2027)
E-Learning in der Zeit (01.09.2026 - 31.12.2027)
Webinar 2027 (13.04.2027)

DAUER

1,5 Stunden
90 Minuten Webinar zzgl. Lernzeit für optional vorgeschaltete E-Learnings & Transfer

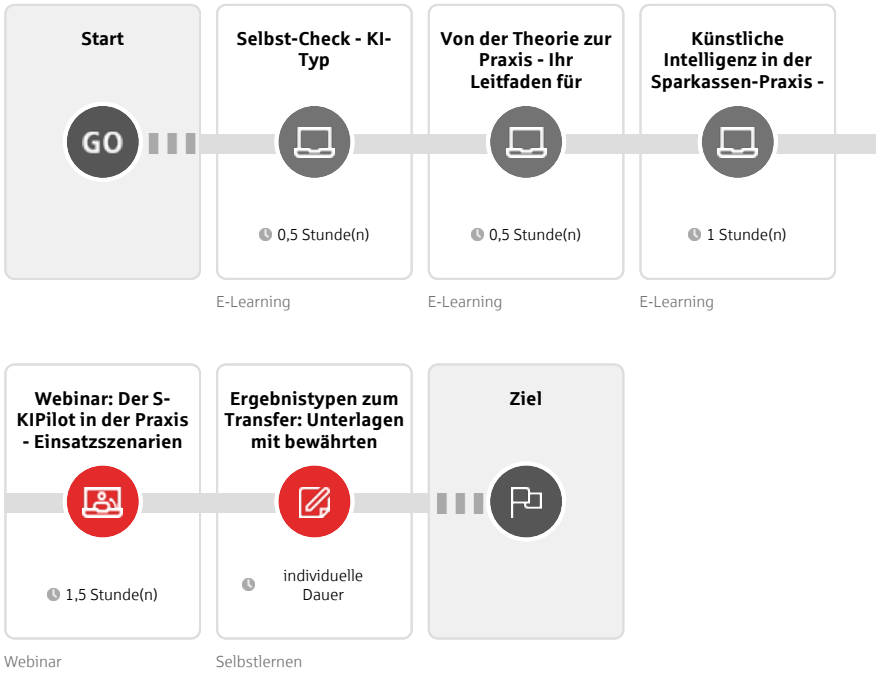
PREIS

189,00 €

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

03 PRIVATE BANKING
Mediale Beratung
Angebots-Nr.: 15.441

Ihre Lernreise: Der S-KIPilot kompakt - Einsatz von generativer KI im Sparkassenalltag (Webinar)



KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Einordnung & Grundlagen generativer KI

- Kurzer Überblick zu Nutzen, Grenzen und Einsatzmöglichkeiten im Sparkassenalltag

Funktionen des S-KIPilot

- Aufbau, Navigation, Rollenprofile und Kategorien
- Stärken und Einschränkungen

Wirksamer Prompten

- Grundlagen guter Prompts
- einfache Strukturmodelle
- Prompt-Arten
- iterative Verbesserung

Fallstricke & sichere Nutzung

- Halluzinationen erkennen
- Qualitätssicherung anwenden
- datenschutzkonform arbeiten

Live-Demonstrationen im S-KIPilot

- Praxisnahe Beispiele zu Texten und Zusammenfassungen
- Ideenfindung und alltägliche Kommunikation

Transfer & praktische Nutzung

- Typische Sparkassen-Use Cases
- sofort einsetzbare Prompt-Vorlagen

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

15 MEDIALER UND DIGITALER VERTRIEB
Künstliche Intelligenz (KI)
Angebots-Nr.: 15.449

Die Kunst der Prompting-Techniken für KI-Anwendungen von A bis Z (online)

Bereit für einen Deep Dive in die Welt der virtuellen Kommunikation mit KI? In unserer exklusiven Veranstaltung zeigen wir Ihnen, wie Sie z. B. mit dem S-*KI*Pilot oder mit ChatGPT wie ein Profi nutzen können! Entdecken Sie die Geheimnisse der Prompting-Techniken und bringen Sie Ihre generierten Ergebnisse auf ein neues Niveau. Egal, ob Sie neu im Spiel sind oder bereits Erfahrungen haben – hier ist für jeden etwas dabei!

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die ihre Fähigkeiten im Umgang mit dem S-*KI*Pilot oder mit ChatGPT auf das nächste Level bringen und professionelle Prompts generieren möchten

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit der Funktionsweise von Prompting in KI-Anwendungen.
- Sie haben fortgeschrittenes Know-how in der Anwendung von Prompting-Techniken.
- Sie wissen, wie Sie Ihre generierten Eingaben bewusst auf das angestrebte Zielergebnis steuern und zum ChatGPT-Profi werden.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Sie haben das E-Learning "Von der Theorie zur Praxis - Ihr Leitfaden für effizientes Arbeiten mit S-KIPilot und Co." (15.436-2) oder "Künstliche Intelligenz in der Sparkassen-Praxis - Basiswissen kompak" (15.443) absolviert oder bringen ein vergleichbares Wissensniveau mit - so starten Sie gut vorbereitet und haben eine gemeinsame Ausgangbasis.
- Einen Zugang zum S-KIPilot oder zu einem kostenfreien ChatGPT-Account
- Wir empfehlen Ihnen, den Selbst-Check KI-Typ (15.435-1) und bei Bedarf das Blended-Learning "Ready for KI - Basis-Skills" (15.435) zu machen.

IHR REFERENT

Maximilian Lukas Kops, Unternehmensgründer und -inhaber, Bestseller-Autor. Er gibt auf inspirierende Art Impulse zu Digitalisierung, Künstliche Intelligenz, Personal Branding & New Work.

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Bitte halten Sie einen eigenen S-KIPilot- oder ChatGPT-Zugang bereit, um direkt live bestimmte vermittelte Inhalte auszuprobieren und nachvollziehen zu können.

Um einen reibungslosen Online-Austausch zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazusch funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

TERMIN(E)

13.11.2026 | virtueller Seminarraum
09:00 – 12:00 Uhr

15.03.2027 | virtueller Seminarraum
09:00 – 12:00 Uhr

DAUER

3 Stunden

PREIS

325,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Diese Veranstaltung wird aufgezeichnet und nach der Veranstaltung den Teilnehmenden zur Verfügung gestellt. Sie haben außerdem die Möglichkeit, alternativ zur Veranstaltung direkt die Aufzeichnung mit der Angebotsnummer: 15.449-V zu buchen. Zur Aufzeichnung

Bei Buchung der Live-Veranstaltung beachten Sie bitte:
Sie melden sich zu einer Veranstaltung an, die aufgezeichnet wird zum Zweck der temporären Bereitstellung für Teilnehmende, die diese Veranstaltung entweder für eine Live-Teilnahme oder zur zeitlich flexiblen Nutzung der Veranstaltungs-Aufzeichnung gebucht haben. Dies beinhaltet die Aufzeichnung und Speicherung der Audiodaten der Teilnehmenden, sofern diese ihr Mikrofon oder Telefon für eigene Wortbeiträge freigeschaltet haben. Eine Aufzeichnung der Webcam findet in der Regel nicht statt. Sofern Sie Ihr Mikrofon oder Telefon während der Veranstaltung freischalten, geben Sie uns mit Ihrer Anmeldung zur Veranstaltung Ihr Einverständnis zur Aufzeichnung Ihres Wortbeitrags. Sie haben während der Veranstaltung jederzeit die Möglichkeit, sowohl die Webcam- als auch die Mikrofon-Freigabe zu aktivieren bzw. zu stoppen.

Programm/Inhalt

Künstliche Intelligenz und Sprachmodelle

- Bedeutung von natürlicher Sprachverarbeitung und Künstlicher Intelligenz
- Wie funktioniert und denkt die KI?
- Anwendungsfälle in verschiedenen Arbeitsfeldern und -bereichen

Prompting like a profi

- Sinnvolle und fokussierte Prompts formulieren
- Anweisungen und Fragen auf den Punkt bringen
- Spotlight auf clevere Prompts und ihre Power-Effekte

Deep Dive Prompt-Engineering

- Advanced Prompt-Engineering für knifflige Herausforderungen
- Flexibler Umgang mit Mehrdeutigkeiten und unpräzisen Vorgaben
- Perfektionierung der Prompt-Formulierung

Maßanfertigung für S-KIPilot oder ChatGPT: genau so, wie du es brauchst

- Upgraden für herausragende Performance
- Anwendungsmöglichkeiten für Content-Anwendungen wie z. B. Marketing- und Werbetexte, Social-Media-Posts, PR-Inhalte oder Produktbeschreibungen
- Use Cases für Non-Content-Anwendungen wie z. B. Korrespondenz, Gesprächsleitfäden, Analysen und Auswertungen, Marktforschung, Meinungsumfragen, FAQs, Event-Planung oder Impulse für Geschäftsberichte

Feinschliff und Customizing von erstellten Prompts

- KI-Content mit menschlicher Note aufpeppen
- Auf den gewünschten individuellen Style und den richtigen persönlichen Vibe trimmen
- KI-Ergebnisse an eigene Bedürfnisse anpassen und feintunen

Live-Demonstrationen und interaktive Übungen

- Authentische Anwendungsbeispiele aus dem Bankensektor
- Performance checken
- Typische Stolpersteine bei generativer KI identifizieren
- Erfolgschancen erhöhen: Methoden zur Fehlerbehebung gestalten
- Eigene Prompts nach Maß modifizieren

KI-Leadership - Mit künstlicher Intelligenz zum natürlichen Führungserfolg

Künstliche Intelligenz verändert nicht nur Arbeitsprozesse, sondern auch Führung. Sie kann dabei unterstützen, Informationen schneller zu strukturieren, Entscheidungen besser vorzubereiten, Kommunikation zu verbessern und Führungsaufgaben effizienter zu gestalten. Doch wo schafft KI wirklich einen Mehrwert? Welche Aufgaben lassen sich sinnvoll unterstützen? Und wo bleiben menschliches Urteil, Verantwortung und Führung unverzichtbar? In diesem praxisorientierten Seminar lernen Sie, KI gezielt als persönlichen Denk-, Arbeits- und Führungsassistenten einzusetzen. Sie arbeiten an realistischen Führungssituationen und entwickeln konkrete Anwendungsfälle für Ihren eigenen Führungsalltag.

ZIELGRUPPE

Erfahrene und zukünftige Führungskräfte

IHR NUTZEN

- Sie wissen, bei welchen Führungsaufgaben KI einen konkreten Mehrwert bietet und welche Chancen, Grenzen und Risiken damit verbunden sind.
- Sie können, KI als Sparringspartner für Entscheidungen, Problemlösungen und die Vorbereitung von Gesprächen, Meetings und Kommunikation einsetzen.
- Sie kennen, konkrete KI-Anwendungsfälle für Ihre Führungsarbeit und können Informationen strukturieren, bewerten sowie unterschiedliche Perspektiven und Handlungsoptionen entwickeln.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Bitte bringen Sie einen persönlichen Laptop oder ein Tablet mit.
- Für die praktischen Übungen empfiehlt sich ein Zugang zu ChatGPT o.ä., Perplexity, S-KIPilot oder einer vergleichbaren KI-Anwendung.

IHR REFERENT

Stefan Schuurman, seit über 20 Jahren Führungskraft im Personalbereich einer Sparkasse mit Schwerpunkt neue Technologien, konzeptionelle Personal-/Führungskräfteentwicklung und Recruiting sowie systemische Beratung und Coaching

HINWEIS(E)

Das Seminar kombiniert kurze fachliche Impulse mit intensiven Praxisphasen. Sie arbeiten an realistischen Führungssituationen und – soweit sinnvoll – an eigenen Fragestellungen aus Ihrem Führungsalltag.

Der Schwerpunkt liegt auf der praktischen Frage: **Wie kann KI meine Führungsarbeit wirksamer, schneller und reflektierter machen?**

TERMIN(E)

16.03.2027 | Sparkassenakademie NRW

09.11.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

KI als Führungswerkzeug

- KI als Assistent und Sparringspartner
- Welche Führungsaufgaben können sinnvoll unterstützt werden?
- Wo bleibt menschliche Führung unverzichtbar?
- Welche Kompetenzen für Führungskräfte wichtiger werden

Entscheidungen besser vorbereiten

KI kann Entscheidungen nicht abnehmen, aber ihre Vorbereitung verbessern.

Sie nutzen KI unter anderem für:

- Entscheidungsalternativen
- Vor- und Nachteile
- Risiken und Gegenargumente
- Szenarien
- Entscheidungskriterien
- kritische Prüfung eigener Annahmen

Kommunikation und Gespräche vorbereiten

KI kann unterstützen bei:

- Mitarbeitergesprächen
- Feedback- und Konfliktgesprächen
- schwierigen Botschaften
- Veränderungskommunikation
- Präsentationen
- Argumentationslinien
- Zielvereinbarungen

Meetings und Zusammenarbeit effizienter gestalten

- Agenden und Leitfragen entwickeln
- Informationen strukturieren
- Diskussionen vorbereiten
- Maßnahmen und Entscheidungen dokumentieren
- Inhalte zielgruppengerecht aufbereiten
- wiederkehrende Führungsaufgaben vereinfachen

KI als kritischer Sparringspartner

Sie lernen, KI bewusst zur Reflexion einzusetzen, zum Beispiel mit Fragen wie:

- Welche Risiken übersehe ich?
- Welche Gegenargumente könnte mein Team haben?
- Welche Schwächen hat meine Entscheidung?
- Welche unbeabsichtigten Folgen könnte eine Maßnahme haben?
- Wie sieht die Situation aus einer anderen Perspektive aus?

KI und Veränderung

Die Einführung von KI ist selbst eine Führungsaufgabe.

Thematisiert werden unter anderem:

- Ängste und Vorbehalte im Team
- unterschiedliche KI-Kompetenzen
- Lernen und Experimentieren ermöglichen
- Regeln für den sinnvollen KI-Einsatz
- Verantwortung und Qualitätssicherung
- Führung als Vorbild

Chancen, Grenzen und Verantwortung

- Datenschutz und vertrauliche Informationen
- fehlerhafte oder erfundene Ergebnisse
- Bias und Verzerrungen
- Übervertrauen in KI
- sensible Personalthemen
- Verantwortung der Führungskraft

Mein persönliches KI-Führungssystem

Zum Abschluss entwickeln Sie konkrete Einsatzmöglichkeiten für Ihren Führungsalltag, zum Beispiel für:

- Entscheidungsvorbereitung
- Mitarbeiterkommunikation
- Gesprächsvorbereitung
- Meetings
- Strategiearbeit
- Veränderungsmanagement
- persönliche Reflexion und Priorisierung

Sie nehmen praxistaugliche Prompts und Arbeitsweisen mit, die Sie unmittelbar einsetzen und weiterentwickeln können.

KI-Avatare und Erklärvideos (online)

Wir zeigen Ihnen, wie Sie das Potenzial interaktiver und nicht-interaktiver KI-Avatare samt Voice-Agents und Erklärvideos im Bankenumfeld strategisch erschließen – von der Tool-Auswahl über das Conversation Design bis hin zu praxisnahen Anwendungsfällen. Live-Demonstrationen zeigen, wie Sie damit Kundenservice, Onboarding, Weiterbildung und Barrierefreiheit schnell und datenschutzkonform auf ein neues Niveau heben.

ZIELGRUPPE

Mitarbeitende aus dem Marketing, der Kommunikation, dem Vertriebsmanagement sowie aus dem digitalen & medialen Vertrieb sowie Führungskräfte, KI-Manager/-innen, KI-Botschafter/-innen, Innovationsmanager/-innen und Digitalisierungsbeauftragte

IHR NUTZEN

- Sie wissen, wie Sie ohne Programmierkenntnisse interaktive Voice-Agents und KI-Erklärvideos produzieren, mehrsprachig ausspielen und in Webseiten oder internen Lernplattformen einbinden.
- Direkter Transfer in den Sparkassenalltag - Best-Practice-Templates, Prompt-Sammlungen und Checklisten versetzen Sie in die Lage, Kundenservice, Onboarding und Schulungen für Mitarbeiter/-innen schneller, barrierefrei und kosteneffizient zu modernisieren.

VORAUSSETZUNG(EN)

(optional) ein Smartphone mit Internetzugang und QR-Code-Reader

IHR REFERENT

Moritz Braun, finwyz GmbH

Er ist ein erfahrener Berater im Bereich Künstliche Intelligenz und hat bereits zahlreiche Kundenprojekte erfolgreich begleitet. Außerdem hat er seit 2016 Forschungsaufträge des Bundes zu KI-Themen umgesetzt, u. a. im Rahmen der Förderinitiative „Mittelstand Digital “. Als Akademiker mit einem Magister-Abschluss in Volkswirtschaftslehre, Politik und Soziologie liegt sein Fokus seit Jahren auf den praktischen und gesellschaftlichen Implikationen neuer Technologien.

HINWEIS(E)

Bitte beachten Sie, dass sich das Seminar auf die allgemeinen Grundlagen der Technologie konzentriert und keine spezifischen anwendungsbezogenen Einsatzszenarien in der Sparkassenlandschaft behandelt.

Nach Absolvieren des Seminars können die Teilnehmenden über ein interaktives Quizz das gelernte Wissen testen und erhalten bei erfolgreichem Abschluss eine digitale Teilnehmerbescheinigung.

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Um einen reibungslosen Online-Austausch zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

3 Stunden

PREIS

295,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

Programm/Inhalt

Interaktive und nicht-interaktive KI-Avatare

- Potenzialanalyse
- Überblick gängiger Tools & Auswahlkriterien
- Interaktive Voice Agents (Intents, PromptEngineering, Eskalationsregeln)
- Erklärvideos (Storyboarding, SkriptSchreiben, VoiceTuning)

Technische Grundlagen

- Text-to-Speech (TTS)
- Speech-to-Text (Spracherkennung)
- Voice Cloning
- Natural Language Processing (NLP)
- Lip-Sync (Lippen-Synchronisation)

Einsatz von KI-Avataren im Bankenumfeld

- Produktberatung und Kundeninformation
- Kunden-Onboarding & Self-Service
- Interne Weiterbildung und Wissensmanagement (z. B. Training, Onboarding)
- Beitrag zu digitalen Mindeststandards (Barrierefreiheit, einfache Sprache, Mehrsprachigkeit)

Herausforderungen beim Einsatz von KI-Avataren

- Datenschutz & Persönlichkeitsrechte
- Deepfake-Gefahr und Missbrauch
- Bias und Vielfalt
- Transparenz und Verantwortlichkeit
- Wirtschaftlichkeit und Implementierung

KI und SEO (Suchmaschinenoptimierung) (online)

KI-gestützte Suchmaschinen und Chatbots wie ChatGPT, Gemini oder Perplexity revolutionieren nicht nur, wie wir suchen, sondern auch, was wir finden. Gemeinsam entschlüsseln wir die neuen Spielregeln der Generative Engine Optimization (GEO) und entwickeln zukunftsweisende KI-Content-Strategien, damit Sie auch in Zukunft sichtbar bleiben.

ZIELGRUPPE

Mitarbeitende aus dem Marketing, der Kommunikation, dem Vertriebsmanagement sowie aus dem digitalen & medialen Vertrieb sowie Führungskräfte, KI-Manager/-innen, KI-Botschafter/-innen, Innovationsmanager/-innen und Digitalisierungsbeauftragte

IHR NUTZEN

- Sie verstehen die tiefgreifenden Veränderungen durch KI in der Online-Suche.
- Sie wissen, wie Sie effektiv mit KI suchen können und wie Ihre Inhalte weiter gefunden werden.
- Sie kennen praxiserprobte Methoden der GEO sowie Ansätze für KI-gestützte Content-Strategien.

VORAUSSETZUNG(EN)

(optional) internetfähiges Smartphone mit QR-Reader

IHR REFERENT

Moritz Braun, finwyz GmbH

Er ist ein erfahrener Berater im Bereich Künstliche Intelligenz und hat bereits zahlreiche Kundenprojekte erfolgreich begleitet. Außerdem hat er seit 2016 Forschungsaufträge des Bundes zu KI-Themen umgesetzt, u. a. im Rahmen der Förderinitiative „Mittelstand Digital “. Als Akademiker mit einem Magister-Abschluss in Volkswirtschaftslehre, Politik und Soziologie liegt sein Fokus seit Jahren auf den praktischen und gesellschaftlichen Implikationen neuer Technologien.

HINWEIS(E)

Nach Absolvieren des Seminars können die Teilnehmenden über ein interaktives Quizz das gelernte Wissen testen und erhalten bei erfolgreichem Abschluss eine digitale Teilnehmerbescheinigung.

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Um einen reibungslosen Online-Austausch zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

3 Stunden

PREIS

295,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Die Zukunft der Online-Suche

- Evolution der Suchmaschinen: von Google/Bing zu Perplexity.ai, ChatGPT & Co.
- Geändertes Sucherverhalten (Voice Search, Contextual Search)
- Herausforderungen von KI-gestützter Suche
- Nutzervertrauen und Akzeptanz
- Die zukünftige Rolle von Google
- Zero-Click-Suchergebnisse

GEO (Generative Engine Optimization)

- Neue Anforderungen und Strategien
- Bedeutung von SEO-Grundlagen (E-E-A-T-Prinzipien)
- Brand Awareness
- Strukturierte Inhalte und Daten

KI Content-Strategien

- KI-optimierte Content-Strukturen
- KI gestütztes Conten-Management
- Optimale Content-Formate
- Schutzmaßnahmen gegen KI-Crawler
- KI und Urheberrecht

Voice-Phishing: die Schattenseite der Künstlichen Intelligenz (online)

Voice-Phishing (Vishing) nutzt Telefonanrufe - zunehmend unterstützt durch KI-Stimmen - um vertrauliche Daten zu erschleichen oder Überweisungen auszulösen. In diesem kompakten Remote-Workshop lernen Sie, wie moderne Vishing-Angriffe technisch funktionieren, welche psychologischen Tricks Täterinnen und Täter anwenden und wie man Kundinnen und Kunden sowie eigene Teams effektiv schützt. Praktische Erkennungsmerkmale, Live-Beispiele und Handlungsschritte für den Alltag sind Schwerpunkt.

ZIELGRUPPE

Mitarbeitende aus den Bereichen Kunden-Service-Center, Digitales Beratungs-Center, Business-Center sowie aus dem multikanalen Vertrieb und der Kundenberatung sowie der Informationssicherheit

IHR NUTZEN

- Sie kennen den Aufbau und Ablauf moderner Vishing-Angriffe (Technik und Psychologie) sowie Merkmale von KI-gestützten Anrufen und Stimmklonen.
- Sie können typische Taktiken (z. B. gefälschte Rufnummern, Dringlichkeits-Narrative) analytisch einordnen.
- Sie wissen, wie man Gespräche so führt, dass Angreifer nicht trainiert werden (z. B. bei Rückfragen).
- Sie sind vertraut mit präventiven Maßnahmen und kurzfristig umsetzbare Kontrollen für den Kundenkontakt.

IHR REFERENT

Felix Jancker, Admijalo Dienstleistungs GmbH

geschäftsführender Mitgesellschafter des Unternehmens mit ausgewiesenen Praxiserfahrungen in Cyber-Security, Social Engineering und Sicherheitsstrategien im Finanzsektor

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Um einen reibungslosen Online-Austausch zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

Diese Veranstaltung wird aufgezeichnet und nach der Veranstaltung den Teilnehmenden zur Verfügung gestellt. Sie haben außerdem die Möglichkeit, alternativ zur Veranstaltung direkt die Aufzeichnung mit der Angebotsnummer: 15.650-V zu buchen. Zur Aufzeichnung

Bei Buchung der Live-Veranstaltung beachten Sie bitte:
Sie melden sich zu einer Veranstaltung an, die aufgezeichnet wird zum Zweck der temporären Bereitstellung für Teilnehmende, die diese Veranstaltung entweder für eine

TERMIN(E)

07.12.2026 | virtueller Seminarraum
09:30 – 13:00 Uhr

21.04.2027 | virtueller Seminarraum
09:30 – 13:00 Uhr

DAUER

3 Stunden

PREIS

295,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Live-Teilnahme oder zur zeitlich flexiblen Nutzung der Veranstaltungs-Aufzeichnung gebucht haben. Dies beinhaltet die Aufzeichnung und Speicherung der Audiodaten der Teilnehmenden, sofern diese ihr Mikrofon oder Telefon für eigene Wortbeiträge freigeschaltet haben. Eine Aufzeichnung der Webcam findet in der Regel nicht statt. Sofern Sie Ihr Mikrofon oder Telefon während der Veranstaltung freischalten, geben Sie uns mit Ihrer Anmeldung zur Veranstaltung Ihr Einverständnis zur Aufzeichnung Ihres Wortbeitrags. Sie haben während der Veranstaltung jederzeit die Möglichkeit, sowohl die Webcam- als auch die Mikrofon-Freigabe zu aktivieren bzw. zu stoppen.

Programm/Inhalt

Gefährdungslage und aktuelle Angriffsformen im Bereich Voice-Phishing einschätzen

Typische Social-Engineering-Tricks und KI-basierte Stimmfälschung erkennen

Sofort anwendbare Rückfrage- und Verhaltenslinien zur Absicherung von Kundengesprächen anwenden

Vorfälle richtig einordnen und erste Incident-Response-Schritte einleiten

Eine praktische Schreibtischunterlage (Checkliste) für den Live-Betrieb erhalten

Täuschend echt - Deepfakes, Identitätsdiebstahl und KI im Angriffseinsatz

Bankraub 2.0: Wie Künstliche Intelligenz Tätern neue Werkzeuge gibt
KI-basierte Manipulationen verändern Wirtschaftskriminalität grundlegend: Deepfakes in Videocalls, Voice-Cloning am Telefon und gefälschte Identitätsdokumente eröffnen Tätern neue, skalierbare Angriffsvektoren. Dieser kompakte Remote-Workshop zeigt, wie Angriffe in der Praxis ablaufen - intern gegenüber Mitarbeitenden wie extern gegenüber Kunden/-innen - und welche konkreten, pragmatischen Maßnahmen Banken und Beschäftigte ergreifen müssen, um Erkennung, Prävention und Reaktion zu verbessern.

ZIELGRUPPE

Mitarbeitende aus den Bereichen Kunden-Service-Center, Digitales Beratungs-Center, Business-Center sowie multikanaler Vertrieb & Kundenberatung sowie Informationssicherheit, Geldwäsche, Compliance und Risikomanagement

IHR NUTZEN

- Sie erkennen Deepfakes in Videocalls und wissen, wie interne wie externe Szenarien zu bewerten sind.
- Sie verstehen Mechanik und Gefährdungspotenzial von Voice-Cloning am Telefon.
- Sie können Hinweise auf gefälschte Ausweise und manipulierte Kreditunterlagen identifizieren.
- Sie wissen, wie Täter Fremdinformationen zielgerichtet sammeln und daraus Angriffe konstruieren.
- Sie sind vertraut mit konkreten Maßnahmen und Gesprächsleitlinien, um KYC-Prozesse zu stärken und Multi-Channel-Angriffe abzuwehren.

IHR REFERENT

Felix Jancker, Admijalo Dienstleistungs GmbH

geschäftsführender Mitgesellschafter des Unternehmens mit ausgewiesenen Praxiserfahrungen in Cyber-Security, Social Engineering und Sicherheitsstrategien im Finanzsektor

HINWEIS(E)

Live-Beispiele (Video/Audio-Beispiele), moderierte Fallanalysen und interaktive Q&A-Sequenzen legen den Fokus auf direkter Anwendbarkeit für Beratungsgespräche, KYC-Prüfungen und interne Prozesse.

TERMIN(E)

27.04.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

450,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Deepfake-Indikatoren in Videokonferenzen benennen und einordnen

- Bewegungsmuster,
- Lippensynchronität,
- Artefakte

Technische Grundprinzipien von Voice-Cloning und typische Erkennungsmerkmale bei Anrufen

Typische Manipulationsmuster bei Identitätsdokumenten und Prüfverfahren

- visuelle Plausibilitätschecks
- Metadaten-Hinweise

Mechanismen, wie Angreifer öffentlich verfügbare und gezielt beschaffte Informationen kombinieren, um Vertrauen aufzubauen

Kurzes, umsetzbares Maßnahmenpaket nennen

- Abfrageverfahren
- Verifikationsschritte
- Eskalationspfade
- technische Ergänzungen (z. B. Tools/Checks).

Konzept „Bankraub 2.0“

- typische Szenarien
- Angriffsflüsse
- Anpassung operativer Abläufe, um Schäden als Treuhänder zu vermeiden

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

15 KUNDEN-SERVICE-CENTER - BUSINESS-CENTER - DIGTALES BERATUNGS-CENTER

Social Media

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

15 MEDIALER UND DIGITALER VERTRIEB
Social Media
Angebots-Nr.: 58.407

LinkedIn für Sparkassenmitarbeitende - effektive Nutzung und Netzwerkaufbau

LinkedIn als effektives Tool zur Karriereentwicklung

Tauchen Sie ein in die Welt von LinkedIn und entdecken Sie, wie Sie Ihre berufliche Präsenz effektiv gestalten können! Unser E-Learning "LinkedIn für Sparkassenmitarbeitende" bietet Ihnen einen umfassenden Einblick in die Möglichkeiten dieses Netzwerks.

ZIELGRUPPE

Sparkassenmitarbeitende, die ihr berufliches Netzwerk ausbauen möchten und LinkedIn als effektives Tool zur Karriereentwicklung nutzen wollen.

IHR NUTZEN

- Sie optimieren Ihre berufliche Präsenz auf LinkedIn.
- Sie erweitern Ihr professionelles Netzwerk gezielt.
- Sie gestalten Ihr Profil und teilen relevante Inhalte effektiv.
- Sie erhöhen Ihre Sichtbarkeit und Reichweite auf LinkedIn.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zu einem Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gerne!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

30 Minuten

PREIS

40,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Mareike Toporowski
0231 22240-775
mareike.toporowski@ska.nrw

Programm/Inhalt

Sie lernen LinkedIn kennen.

Sie bekommen Tipps, wie Sie Ihr eigenes Profil erstellen.

Sie erfahren, wie Sie Ihr Netzwerk aufbauen.

Sie lernen, wie man Inhalte professionell erstellt und teilt.

Sie bekommen Ideen für die inhaltliche Gestaltung Ihrer Posts.

Sie erfahren mehr zu LinkedIn-Gruppen.

Sie erhalten Experten-Tipps.

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

15 KUNDEN-SERVICE-CENTER - BUSINESS-CENTER - DIGTALES BERATUNGS-CENTER

Vertriebliche Kompetenz

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

15 MEDIALER UND DIGITALER VERTRIEB
Kunden-Service-Center, Digitales Beratungs-Center und Business-Center
Angebots-Nr.: 15.709

Vollgas im Outbound mit IAM - Zielgerichtet. Überzeugend. Erfolgreich. (online)

Outbound ist kein Zufallsprodukt. Es ist Handwerk, Technik und Haltung. In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie mit IAM und klarer Argumentation Outbound-Gespräche führen, die wirklich weiterbringen – für Ihre Kundinnen und Kunden und für Ihre Ziele.

ZIELGRUPPE

Alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im KSC, DBC oder in der Filiale

IHR NUTZEN

- Sie wissen, wie Sie potenzielle Kundinnen und Kunden gezielt ansprechen, Interesse wecken und Gespräche erfolgreich zum Abschluss bringen.
- Sie können Ihre Erfolgsquote mit praxisorientierten Strategien und einem selbstbewussten, kundenorientierten Gesprächsaufbau steigern.

IHRE REFERENTIN

Meike Daßler, KuneCom GbR

Geschäftspartnerin/Inhaberin mit langjährigen Praxiserfahrungen in einer digitalen Vertriebseinheit einer Sparkasse. Neben der Qualifikation zur Trainerin im Bereich KSC /DBC und BC ist sie auch Spezialistin für Trainingskompetenzen. Zudem ist sie zertifizierte persolog®-Persönlichkeitstrainerin und hat ein Diplom in Changemanegement und Leadership.

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet in den virtuellen Seminarräumen der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Um einen reibungslosen Online-Austausch zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

Bei Bedarf bieten wir Ihnen dieses Telefon-Training gerne auch als Inhouse-Veranstaltung an.

TERMIN(E)

11.02.2027 | virtueller Seminarraum

03.05.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Was ist Outbound?

- IAM und Kampagnen
- Ziele und Nutzen: Warum telefonieren wir aktiv?
- Kundenerwartungen und Erfolgsfaktoren im Gespräch
- Rolle von Outbound im Multikanal-Kontext (KSC, DBC, Filiale)

IAM - Integriertes Ansprachenmanagement

- Wirkungsweise und Systematik des IAM
- Rolle der Outbound-Telefonie im IAM
- Vom Reagieren zum Agieren – proaktive Kontaktstrategien

Warum telefonieren wir Outbound?

- Kundenbindung durch Termine

Wie telefonieren wir Outbound? - praxisnah und wirksam

- Gesprächseinstieg: Wie öffne ich die Tür zu Kundinnen und Kunden?
- Nutzenargumentation: Bedarf statt Produkt in den Fokus
- Fragetechniken: Bedarf erkennen, Gespräch lenken
- Umgang mit Einwänden: Sicherheit statt Abwehrhaltung
- Abschlussorientierung: Termin, Interesse, Weiterleitung
- Erstellung eines praxisnahen Telefonleitfadens

Cross-Selling am Telefon: Erkennen. Verbinden. Verkaufen - Cross-Selling, das begeistert (online)

Cross-Selling am Telefon ist mehr als nur ein Verkaufstrick - es ist eine Kunst, die den Kunden wirklich weiterhilft! In diesem Seminar entdecken Sie, wie Sie gezielt Chancen im Gespräch erkennen und Zusatzangebote natürlich einbauen. Sie erfahren, wie Sie Ihre Kunden begeistern, Vertrauen aufbauen und Umsätze steigern – für langfristige Kundenbeziehungen und mehr Erfolg am Telefon.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Kunden-Service-Center, Digitales Beratungs-Center, Business-Center oder der Multikanalberatung in den Filialen und alle weiteren Mitarbeitenden, die im Kundenkontakt viel telefonieren

IHR NUTZEN

- Sie kennen die verschiedenen Cross-Selling-Möglichkeiten und wissen, wie Sie diese gezielt im Gespräch aufgreifen.
- Sie können Chancen im Dialog erkennen, Zusatzangebote geschickt einbinden und das Vertrauen Ihrer Kunden effektiv gewinnen.
- Sie wissen, wie Sie Einwände souverän entkräften und Cross-Selling erfolgreich nutzen, um Umsätze nachhaltig zu steigern.

IHRE REFERENTIN

Meike Daßler, KuneCom GbR

Geschäftspartnerin/Inhaberin mit langjährigen Praxiserfahrungen in einer digitalen Vertriebseinheit einer Sparkasse. Neben der Qualifikation zur Trainerin im Bereich KSC /DBC und BC ist sie auch Spezialistin für Trainingskompetenzen. Zudem ist sie zertifizierte persolog®-Persönlichkeitstrainerin und hat ein Diplom in Changemanegement und Leadership.

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet in den virtuellen Seminarräumen der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Um einen reibungslosen Online-Austausch zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

Bei Bedarf bieten wir Ihnen dieses Telefon-Training gerne auch als Inhouse-Veranstaltung an.

TERMIN(E)

23.04.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Was ist Cross-Selling?

Warum Cross-Selling?

- Cross-Selling in der Bankenlandschaft

Wie telefonieren wir Cross-Selling?

- Handlungsfelder erkennen und ansprechen
- Nutzen-Argumentation
- Fragetechniken
- Umgang mit Kundeneinwände

Self-Service im KSC: Selbst. Schnell. Einfach. - Self-Service, der begeistert (online)

In unserem praxisorientierten Seminar lernen Sie, wie Sie Kunden am Telefon gezielt zu digitalen Lösungen führen. Erfahren Sie, wie Sie Self-Service-Optionen effektiv zu integrieren, und überzeugen Sie Ihre Kunden mit klaren Nutzenargumenten. Bauen Sie Vertrauen auf und fördern Sie die digitale Selbstständigkeit Ihrer Kunden – für weniger Aufwand und mehr Effizienz auf beiden Seiten.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus dem Kunden-Service-Center bzw. aus anderen betroffenen Serviceeinheiten

IHR NUTZEN

- Sie kennen die verschiedenen Self-Service-Optionen und wissen, wie Sie diese gezielt in Gesprächen mit Kunden ansprechen.
- Sie können Ihre Kunden mit klaren Nutzenargumenten überzeugen und ihnen den Weg zu digitalen Lösungen effektiv aufzeigen.
- Sie wissen, wie Sie Vertrauen aufbauen und die digitale Selbstständigkeit Ihrer Kunden fördern – für mehr Effizienz und weniger Aufwand.

IHRE REFERENTIN

Meike Daßler, KuneCom GbR

Geschäftspartnerin/Inhaberin mit langjährigen Praxiserfahrungen in einer digitalen Vertriebseinheit einer Sparkasse. Neben der Qualifikation zur Trainerin im Bereich KSC /DBC und BC ist sie auch Spezialistin für Trainingskompetenzen. Zudem ist sie zertifizierte persolog®-Persönlichkeitstrainerin und hat ein Diplom in Changemanegement und Leadership.

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet in den virtuellen Seminarräumen der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Um einen reibungslosen Online-Austausch zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

Bei Bedarf bieten wir Ihnen dieses Training gerne auch als Inhouse-Veranstaltung an.

TERMIN(E)

10.02.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Was ist Self-Service?

- Self-Service in der Sparkasse
- Self-Service im Internet
- Welche Wege zum Ziel führen

Warum ist Self-Service wichtig?

- Wieder mehr Zeit für die „wichtigen“ Kunden haben

Wie telefoniere ich Self-Service?

- Ansprachen
- Umgang mit Kundeneinwänden

Telefonischer Kreditvertrieb im Einklang mit der ISP - Next-Level-Skills

Dieses Training zeigt Ihnen, wie Sie am Telefon überzeugen und so Kredite smart sowie gewinnbringend verkaufen. Finden Sie heraus, wie Sie Ihre Vertriebsziele im Einklang mit der ISP pushen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen im Kunden-Service-Center, Digitales Beratungs-Center oder weiteren digitalen Vertriebseinheiten, die auf ausgewählte Kundendaten in der ISP zugreifen, um bestehende Kreditpotenziale zu realisieren und finanzielle Lösungen für Kunden zu entwickeln

IHR NUTZEN

- Sie kennen die wichtigsten Techniken und Strategien für den erfolgreichen Kreditverkauf am Telefon.
- Sie können gezielt auf die Bedürfnisse und Anliegen Ihrer Kunden/-innen eingehen.
- Sie sind vertraut mit der Nutzung von ISP für den effektiven Vertrieb von Krediten.

IHR REFERENT

Hasan Özdemir, Sparkassenakademie NRW

Produktmanager für den Sparkassenfachwirt/-in für Kundenberatung, Vertriebstrainer mit umfangreichen Erfahrungen, zertifizierter Business-Trainer

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung besteht aus einem Seminar (Modul 1) sowie einem optional zu vereinbaren Training am Arbeitsplatz (Modul 2).

- Im Seminar werden die Teilnehmer/-innen für das Potenzial des telefonischen Vertriebs, das Kreditgeschäft, und die Wettbewerbssituation sensibilisiert.
- Im Training am Arbeitsplatz (Modul 2) werden die erworbenen Kenntnisse aus Modul 1 nachhaltig und transfersicher trainiert und in Einklang mit der ISP im Echtbetrieb realisiert.

Bei Interesse bieten wir Ihnen dieses Training maßgeschneidert gerne auch als Inhouse-Veranstaltung an.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag
Modul 1 - Seminar: 1 Tag
Modul 2 (optional) - Training am Arbeitsplatz: 1 Tag

PREIS

Seminar (Modul 1): 395 Euro und optional Training am Arbeitsplatz (Modul 2): 1.930 Euro

KONTAKT

ANMELDUNG



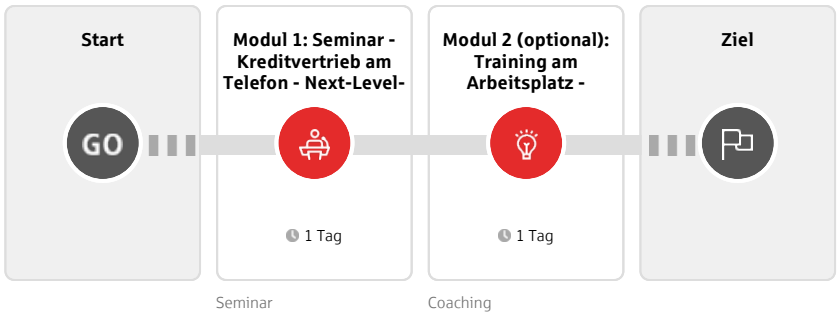
Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Hasan Özdemir
0231 22240-591
hasan.oezdemir@ska.nrw

Ihre Lernreise: Telefonischer Kreditvertrieb im Einklang mit der ISP - Next-Level-Skills



Programm/Inhalt

Modul 1 - Seminar: Telefonischer Kreditvertrieb - Next-Level Skills

- Digitaler Vertrieb von Krediten: Chancen und Herausforderungen
- Die Wichtigkeit der Telefonie im Kundenkontakt
- Wettbewerbssituation im Kreditgeschäft
- Best Practices für die telefonische Kundenkommunikation und Verkaufsargumentation
- Wie telefoniere ich richtig?
- Erarbeitung der Anlässe eines Telefonleitfadens zur aktiven Ansprache
- Die Phasen der Telefonie
  - Aus welchen Phasen besteht ein Telefonleitfaden?
  - Wie erstelle ich einen idealen Leitfaden?
  - Welcher Wortlaut sollte verwendet werden?
- Einwandbehandlung
  - Einwand oder Vorwand - was ist der Unterschied?
  - Welche Einwände können vorkommen und wie gehe ich mit diesen um?
- Nicht-Erreichen des Kunden
  - Sollte ich den Anrufbeantworter besprechen? Wenn ja, wie?

Modul 2 - Vertriebstraining am Arbeitsplatz (optional): Workplace-Booster mit der ISP

- Einführung in die effiziente Vorbereitung und Telefonie für den Kreditverkauf am Telefon
- Telefontraining und Coaching für eine kontinuierliche Verbesserung im Vertrieb
- Optimierungshinweise zu Abläufen für ein effektives und professionelles Kundenerlebnis
- Cross-Selling-Ansätze erkennen
- Begleitung und Durchführung einzelner Trainingssequenzen am Arbeitsplatz (side-by-side) im Echtbetrieb
  - Feedback zu einzelnen Kundengesprächen
  - Klärung offener Fragen
  - Einwandbehandlung
- Direkt-Vertrieb am Telefon
  - Angebot/Vertrag verschicken und erfolgreicher Abschluss am Telefon (ISP, SKP oder FI-Prozess)
  - Effizienter Umgang mit der ISP zur Steigerung der Vertriebseffizienz

"Kein Abschluss unter dieser Nummer?" - die Terminquote steigern

Terminvereinbarungen am Telefon sind der Auftakt für Verkaufsgespräche. Aber wie gelingt es Ihnen, die Kundinnen und Kunden für einen Termin zu gewinnen? Erfahren Sie, wie Sie die Neugier der Kundinnen und Kunden wecken und entwickeln Sie Ihr persönliches Telefonkonzept. Sie gehen souverän mit Einwänden um und können das Kundengespräch abschlussorientiert steuern.

ZIELGRUPPE

Privat- und Individualkundenberater/-innen

IHR NUTZEN

- Sie telefonieren glaubwürdig und sympathisch.
- Sie wecken die Neugier der Kundinnen und Kunden und vereinbaren mehr Termine.
- Sie entwickeln Ihr persönliches Telefonkonzept für dauerhaft hohe Terminquoten.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Trainer/-innen der Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen oder Kooperationspartner

HINWEIS(E)

Wir empfehlen, dieses Training durch eine individuelle Begleitung am Arbeitsplatz zu ergänzen. Dafür erstellen wir Ihnen gern ein maßgeschneidertes Angebot. Bitte sprechen Sie Thorsten Meier an, Tel.: 0175/7891040.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

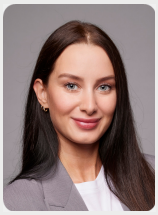
1 Tag

PREIS

405,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



Thorsten Meier
0231 22240-762
thorsten.meier@ska.nrw

Programm/Inhalt

Die wichtigsten Eckpunkte für Ihren Telefon-Erfolg

- Weshalb rufen Sie an? Wie wecken Sie Neugier?
- Anders verabschieden als alle anderen
- Rechtliche Rahmenbedingungen beachten

3 kleine Schritte zum "Ja" der Kundin oder des Kunden

Kennen Sie Ihren Kundinnen und Kunden oder meinen Sie, diese zu kennen?

- Wo erhalte ich wichtige Informationen?
- Was hat die Kundin und der Kunde bei uns - was hat er nicht?
- Wie nutze ich diese Erkenntnisse erfolgreich?

Das "Spiel" mit der (Neu-)Gier des Menschen

- (Zu) viele Informationen machen nicht gierig

Ihr persönliches Telefonkonzept!

- Glaubwürdig - sympathisch - erfolgreich
- Der Kundin oder dem Kunden offen die Vorgehensweise vermitteln
- Einwandbehandlung aus der Praxis für die Praxis

Höfliche Hartnäckigkeit - charmante Schlagfertigkeit

Wenn die letzte Antwort entscheidend ist, dann ist dieses Seminar genau das Richtige. Unangenehme, heikle und herausfordernde Situationen stehen im Fokus dieses Tages. Das erste „Nein" der Kundinnen und Kunden wird als Herausforderung und Chance akzeptiert und mit einer gesunden Prise Schlagfertigkeit zum Wohle der Kundinnen und Kunden in ein „Ja!“ umgewandelt.

ZIELGRUPPE

Privatkundenberater/-innen

IHR NUTZEN

- Sie erhöhen Ihre verkäuferische Professionalität.
- Bei Provokationen der Kundinnen und Kunden überraschen Sie positiv.
- Bei einem ersten "Nein" der Kundinnen und Kunden beginnt für Sie der aktive Verkauf.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Lars Abraham, Sparkassenakademie NRW
  Verkaufstrainer und zertifizierter Vertriebscoach mit langjährigen praktischen Erfahrungen als Kundenberater einer Sparkasse und als Außendienstmitarbeiter eines Finanzdienstleisters
- Thorsten Meier, Sparkassenakademie NRW
  Verkaufstrainer mit umfangreichen Erfahrungen im Vertrieb und langjährigen Erfahrungen im Vertriebstraining, zertifizierter Size-Trainer und Vertriebscoach, zertifizierter Positive Business Expert

TERMIN(E)

23.04.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

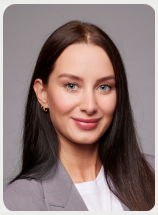
1 Tag

PREIS

560,00 €
zzgl. Bewirtungspauschale

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



Lars Abraham
0231 22240-741
lars.abraham@ska.nrw

Programm/Inhalt

Herausforderungen annehmen

- Verkaufen heißt verkaufen!
- Was passiert, wenn nichts passiert?
- Einstellung zur Ablehnung neu überdenken

Selbstbewusstsein als Kaufargument

- Sich der eigenen Stärken bewusst werden
- Stärken der Sparkasse erfolgreich in Verkaufsgespräche einbinden
- Wie desensibilisiere ich Kundinnen und Kunden für Konkurrenzangebote?

Die Preisschlacht der Konkurrenz

- Wie reagiere ich auf Lockvogelangebote?
- Welchen Wert hat meine Beratung?
- Positionieren, bevor angegriffen wird

Das erste "Nein" der Kundinnen und Kunden

- Vorwände erkennen - Einwände beantworten
- NEIN heißt: noch ein Impuls notwendig
- "Das überlege ich mir noch mal"- Verkäufer/-in der Herzen oder Chancensucher/-in?
- Schweigen als Türöffner

"Hart necken", denn was sich neckt ...

- Wie weit darf ich im Verkaufsgespräch gehen?
- Die freundliche Provokation

Nie wieder sprachlos

Mit charmanter Schlagfertigkeit überraschen

Telefonprofi - Schlagfertigkeit meisterlich anwenden

Was für eine geniale Antwort – leider fünf Minuten zu spät. In der heutigen Geschäftswelt ist das ungenügend. Schlagfertig auf den Punkt zu sein ist trainierbar. Es gilt, die Gesetzmäßigkeiten zu kennen UND zu können. Jürgen Bangert verrät seine Techniken, mit denen er u. a. seit über 20 Jahren als Comedian Elvis Eifel erfolgreich ist. Jeder Mensch besitzt die Fähigkeit, schlagfertig zu reagieren; allerdings in unterschiedlich starken Ausprägungen. Jürgen Bangert versteht es, verbale Angriffe konstruktiv zu verwenden, um das Gespräch in seinem Sinne fortführen zu können. Wie diese stressigen Gesprächssituationen am besten gemeistert werden können, lernen die Teilnehmer/-innen in unserem unvergesslichen Seminar.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen im Inbound, im Kunden-Service-Center, in Telefonzentralen und Servicemitarbeiter/-innen im stationären Vertrieb mit häufigem telefonischen Kundenkontakt

IHR NUTZEN

- Sie können auch in schwierigen Gesprächssituationen sofort reagieren.
- Sie sind in der Lage, Schlagfertigkeit konstruktiv anzuwenden.
- Sie treten souverän und selbstbewusst auf.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Jürgen Bangert
  Jürgen Bangert ist Moderator, Organisator, Redakteur und Comedian, er ist aber auch Naturpark-Botschafter des Naturparks Diemelsee. Bekannt wurde er im Radio mit Telefonstreichen als **Elvis Eifel** weit über die Grenzen des Naturparks hinaus.
- Lars Abraham, Sparkassenakademie NRW
  Verkaufstrainer und zertifizierter Vertriebscoach mit langjährigen praktischen Erfahrungen als Kundenberater einer Sparkasse und als Außendienstmitarbeiter eines Finanzdienstleisters

TERMIN(E)

08.10.2027 |

DAUER

1 Tag

PREIS

505,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Lars Abraham
0231 22240-741
lars.abraham@ska.nrw

Programm/Inhalt

Schlagfertigkeit definieren

- Konstruktive Schlagfertigkeit vs. zerstörende Schlagfertigkeit
- Spontaneität oder auf den Punkt trainiert?
- Das spielerische Lernen
- Wirkungsfaktoren, die wirklich helfen
- Hinhören als Grundlage

Schlagfertigkeit - Vorbereitung ist das A & O

- Techniken zum Entdecken und Ausprobieren
- Die Kommunikationskanäle kennen und können
- Das Ziel im Auge und den Weg dorthin im Blick

Kritische Gesprächssituationen meistern

- Konfrontationen sachlich kontern
- Konflikte entspannt lösen
- Zerstörende Kritik gekonnt kontern

Intelligente Schlagfertigkeit

- Souveräner Umgang mit Vorwürfen - wenn sie berechtigt sind
- Kontern mit und ohne bloßzustellen
- Konstruktive Gesprächstechniken
- Air-Bags der Schlagfertigkeit

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

15 KUNDEN-SERVICE-CENTER - BUSINESS-CENTER - DIGTALES BERATUNGS-CENTER

Recht und Sicherheit

Voice-Phishing: die Schattenseite der Künstlichen Intelligenz (online)

Voice-Phishing (Vishing) nutzt Telefonanrufe - zunehmend unterstützt durch KI-Stimmen - um vertrauliche Daten zu erschleichen oder Überweisungen auszulösen. In diesem kompakten Remote-Workshop lernen Sie, wie moderne Vishing-Angriffe technisch funktionieren, welche psychologischen Tricks Täterinnen und Täter anwenden und wie man Kundinnen und Kunden sowie eigene Teams effektiv schützt. Praktische Erkennungsmerkmale, Live-Beispiele und Handlungsschritte für den Alltag sind Schwerpunkt.

ZIELGRUPPE

Mitarbeitende aus den Bereichen Kunden-Service-Center, Digitales Beratungs-Center, Business-Center sowie aus dem multikanalen Vertrieb und der Kundenberatung sowie der Informationssicherheit

IHR NUTZEN

- Sie kennen den Aufbau und Ablauf moderner Vishing-Angriffe (Technik und Psychologie) sowie Merkmale von KI-gestützten Anrufen und Stimmklonen.
- Sie können typische Taktiken (z. B. gefälschte Rufnummern, Dringlichkeits-Narrative) analytisch einordnen.
- Sie wissen, wie man Gespräche so führt, dass Angreifer nicht trainiert werden (z. B. bei Rückfragen).
- Sie sind vertraut mit präventiven Maßnahmen und kurzfristig umsetzbare Kontrollen für den Kundenkontakt.

IHR REFERENT

Felix Jancker, Admijalo Dienstleistungs GmbH

geschäftsführender Mitgesellschafter des Unternehmens mit ausgewiesenen Praxiserfahrungen in Cyber-Security, Social Engineering und Sicherheitsstrategien im Finanzsektor

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Um einen reibungslosen Online-Austausch zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

Diese Veranstaltung wird aufgezeichnet und nach der Veranstaltung den Teilnehmenden zur Verfügung gestellt. Sie haben außerdem die Möglichkeit, alternativ zur Veranstaltung direkt die Aufzeichnung mit der Angebotsnummer: 15.650-V zu buchen. Zur Aufzeichnung

Bei Buchung der Live-Veranstaltung beachten Sie bitte:
Sie melden sich zu einer Veranstaltung an, die aufgezeichnet wird zum Zweck der temporären Bereitstellung für Teilnehmende, die diese Veranstaltung entweder für eine

TERMIN(E)

07.12.2026 | virtueller Seminarraum
09:30 – 13:00 Uhr

21.04.2027 | virtueller Seminarraum
09:30 – 13:00 Uhr

DAUER

3 Stunden

PREIS

295,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Live-Teilnahme oder zur zeitlich flexiblen Nutzung der Veranstaltungs-Aufzeichnung gebucht haben. Dies beinhaltet die Aufzeichnung und Speicherung der Audiodaten der Teilnehmenden, sofern diese ihr Mikrofon oder Telefon für eigene Wortbeiträge freigeschaltet haben. Eine Aufzeichnung der Webcam findet in der Regel nicht statt. Sofern Sie Ihr Mikrofon oder Telefon während der Veranstaltung freischalten, geben Sie uns mit Ihrer Anmeldung zur Veranstaltung Ihr Einverständnis zur Aufzeichnung Ihres Wortbeitrags. Sie haben während der Veranstaltung jederzeit die Möglichkeit, sowohl die Webcam- als auch die Mikrofon-Freigabe zu aktivieren bzw. zu stoppen.

Programm/Inhalt

Gefährdungslage und aktuelle Angriffsformen im Bereich Voice-Phishing einschätzen

Typische Social-Engineering-Tricks und KI-basierte Stimmfälschung erkennen

Sofort anwendbare Rückfrage- und Verhaltenslinien zur Absicherung von Kundengesprächen anwenden

Vorfälle richtig einordnen und erste Incident-Response-Schritte einleiten

Eine praktische Schreibtischunterlage (Checkliste) für den Live-Betrieb erhalten

Rechtskonforme Reaktion auf Kundenforderungen bei Erstkontakt zu Karten- und Online-Banking-Schäden (Webinar)

Meistern Sie die Herausforderung im Erstkontakt: Reagieren Sie souverän und rechtskonform auf Kundenforderungen bei Karten- und Online-Banking-Schäden. Erhöhen Sie die Kundenakzeptanz und stärken Sie das Vertrauen in Ihre Sparkasse durch professionelle Schadensbearbeitung.

ZIELGRUPPE

Fach- und Führungskräfte aus dem Bereich Zahlungsverkehr und Kartengeschäft sowie aus verwandten Abteilungen, z. B. Betrugsprävention

IHR NUTZEN

- Sie wissen, wie die Handhabung von Schadensmeldungen die Verteidigungsmöglichkeiten in Rechtsstreitigkeiten beeinflusst, welche Schritte im Erstkontakt entscheidend sind und kennen die relevanten Daten, die zeitnah gesichert werden sollten.
- Sie können die richtigen Fragen formulieren, um von Kunden und Kundinnen relevante Informationen zu Schadensmeldungen zu erhalten, einschließlich der Anforderung einer schriftlichen Sachverhaltsdarstellung und einer Abschrift der Strafanzeige.
- Sie kennen die rechtlichen Grundlagen und Anforderungen der Eilentscheidung gemäß § 675u S. 2 BGB sowie den aktuellen Stand der Rechtsprechung, um grob fahrlässiges Verhalten des Kunden und der Kundinnen anzunehmen.

IHR REFERENT

Dr. Peter Rösmann, Grüter Hamm Münster PartGmbB

Rechtsanwalt und Notar, Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Um einen reibungslosen Online-Austausch zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

TERMIN(E)

19.04.2027 | virtueller Seminarraum
10:00 – 11:30 Uhr

DAUER

1,5 Stunden
10:00 bis 11:30 Uhr

PREIS

159,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Einführung und Grundlagen

- Rechtliche Rahmenbedingungen im ZV

Erstkontakt mit dem Kunden und Kundinnen

- Rechtskonforme Gesprächsführung
- Dokumentation und Protokollierung von Schadensmeldungen

Analyse und Bewertung von Schäden

- Typische Schadensszenarien bei Karten- und Online-Banking
- Bewertungskriterien und Risikoeinschätzung

Rechtssichere Reaktion

- Vorgehensweise bei der Bearbeitung von Schadensmeldungen
- Zusammenarbeit mit internen und externen Stellen (z. B. Rechtsabteilung, Polizei)

Praxisnahe Fallbeispiele

Außergerichtliche Korrespondenz bei Karten- und Online-Banking-Schäden rechtssicher bearbeiten (Webinar)

Lernen Sie, Karten- und Online-Banking-Schäden rechtssicher und effizient außergerichtlich zu bearbeiten. Erhöhen Sie Ihre Kompetenz in der Kundenkommunikation und Schadensabwicklung.

ZIELGRUPPE

Fach- und Führungskräfte aus dem Bereich Zahlungsverkehr und Kartengeschäft sowie aus verwandten Abteilungen, z. B. Betrugsprävention

IHR NUTZEN

- Sie wissen, welche wechselseitigen Rechte und Pflichten sowie Ansprüche im Schadensfall bestehen und wie diese für eine effektive Kommunikation bewertet werden können.
- Sie können Muster für Schreiben zur Erstattung unter Vorbehalt und zur begründeten Ablehnung anpassen, wobei Sie die individuellen Gegebenheiten jedes Falls berücksichtigen.
- Sie kennen verschiedene Verteidigungs- und Argumentationslinien anhand aktueller Schadensbeispiele.

VORAUSSETZUNG(EN)

Besuch der Veranstaltung "Rechtskonforme Reaktion auf Kundenforderungen bei Erstkontakt zu Karten- und Online-Banking-Schäden" (26.740) oder vergleichbarer Kenntnisstand

IHR REFERENT

Dr. Peter Rösmann, Grüter Hamm Münster PartGmbB

Rechtsanwalt und Notar, Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Um einen reibungslosen Online-Austausch zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

TERMIN(E)

26.04.2027 | virtueller Seminarraum
10:00 – 11:30 Uhr

DAUER

1,5 Stunden
10:00 - 11:30 Uhr

PREIS

159,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Rechtsnormen und Vorschriften

- Übersicht über relevante Gesetz
- Haftungsfragen und deren praktische Auswirkungen
- Rechte und Pflichten der Sparkasse und der Kunden und Kundinnen

Schritte zur Bearbeitung der Abwicklung von außergerichtlichen Schäden

- Rechtliche Bewertung des Schadens
- Maßnahmen zur Schadensbegrenzung

Unterscheidung und Behandlung von Forderungen

- Identifikation und Bewertung berechtigter und unberechtigter Forderungen
- Lösungsansätze für unterschiedliche Schadensfälle

Außergerichtliche Abwicklung

- Strategien zur Vermeidung von Rechtsstreitigkeiten
- Zusammenarbeit mit weiteren Stellen

Dokumentation und Nachverfolgung

Anregungen für die Erstellung der Korrespondenz

- Beispiele für Musterschreiben
- Formulierungshilfen

Praxisnahe Fallbeispiele

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

15 MEDIALER UND DIGITALER VERTRIEB
Sicherheit und Recht
Angebots-Nr.: 26.745

Upgrade - Rechtsprechung im Bereich Karten- und Kontenschäden stets auf dem aktuellen Stand (Webinar)

Aktualisieren Sie Ihr Wissen zu den neuesten Entwicklungen in der Rechtsprechung im Bereich Karten- und Kontenschäden. Profitieren Sie von praxisnahen Fallbeispielen und fundierten Einordnungen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die mit anwaltlichen Inanspruchnahmen und Gerichtsverfahren zu tun haben, insbesondere Justiziarinnen und Justiziare sowie Mitarbeitende des Bereichs Vorstandssekretariat/-stab, aber auch Fach- und Führungskräfte des Bereichs Zahlungsverkehr

IHR NUTZEN

- Sie wissen, welche allgemeinen Strömungen und Tendenzen in der Rechtsprechung über einzelne Gerichtsentscheidungen hinaus zu beobachten sind.
- Sie können relevante Informationen identifizieren und bereitstellen, die für die Begleitung von Gerichtsverfahren entscheidend sind.
- Sie kennen häufige Fehler in der Vorbereitung und Begleitung von Gerichtsverfahren und wissen, wie diese vermeidbar sind.

IHR REFERENT

Dr. Peter Rösmann, Grüter Hamm Münster PartGmbB

Rechtsanwalt und Notar, Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Um einen reibungslosen Online-Austausch zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

TERMIN(E)

03.05.2027 | virtueller Seminarraum
10:00 – 11:30 Uhr

DAUER

1,5 Stunden
10:00 bis 11:30 Uhr

PREIS

159,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Aktuelle Urteile und deren Einordnung

- Überblick über die wichtigsten Urteile
- Analyse und Interpretation der Urteile für die Praxis

Neue Gerichtsentscheidungen

- Vorstellung der neuesten Gerichtsentscheidungen im Bereich Karten- und Kontenschäden
- Implikationen für die Finanzbranche

Konkrete Auswirkungen für die tägliche Praxis

- Fallbeispiele zur Verdeutlichung der praktischen Relevanz
- Ableitung von Handlungsempfehlungen für den Arbeitsalltag

Vorgehensweisen bei Schäden

- Detaillierte Strategien für die Bearbeitung von Karten- und Kontenschäden

Fallkonstellationen der außergerichtlichen Schadenabwicklung

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

15 KUNDEN-SERVICE-CENTER - BUSINESS-CENTER - DIGTALES BERATUNGS-CENTER

Train-the-Trainer

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

15 KUNDEN-SERVICE-CENTER - BUSINESS-CENTER - DIGTALES BERATUNGS-CENTER
Train-the-Trainer
Angebots-Nr.: 15.730

Zertifikatsprogramm Leadership KSC DBC BC - Vertriebsbegleitung und Training

Ein motivierende Vertriebsbegleitung sowie gute Trainings sind der Schlüssel, um Menschen zu bewegen, Entwicklung anzustoßen und Veränderung erfolgreich zu gestalten - genau hier setzt unser Zertifikatsprogramm an. Sie erleben praxisnahe Methoden, stärken Ihre Trainerpersönlichkeit und nehmen konkrete Werkzeuge mit, die Sie direkt im Arbeitsalltag Ihrer Sparkasse einsetzen können.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen im KSC, DBC oder BC, die Verantwortung für die Begleitung, Entwicklung und Motivation von Kolleginnen und Kollegen übernehmen - insbesondere angehende Trainerinnen und Trainer sowie Multiplikatoren, die ihre Rolle als Leader stärken, Veränderungsprozesse wirksam begleiten und ihre Trainings- und Kommunikationskompetenz praxisnah weiterentwickeln möchten

IHR NUTZEN

- Sie können Ihre Rolle als Leader reflektieren und ein klares Verständnis für Ihre Verantwortung in der Begleitung von Mitarbeitenden entwickeln.
- Sie wissen, wie Sie Kolleginnen und Kollegen gezielt motivieren, unterstützen und durch wirksame Kommunikation in ihrer Entwicklung fördern.
- Sie sind in der Lage, Veränderungsprozesse aktiv zu begleiten und passende Methoden einzusetzen, um Orientierung und Sicherheit im Alltag zu geben.

IHR REFERENT

Christian Döking, KuneCom GbR

HINWEIS(E)

Das Zertifikatsprogramm kombiniert drei intensive Trainingstage in Präsenz in Dortmund mit einem praxisnahen Training am Arbeitsplatz - so wird aus Wissen echte Umsetzung und der Transfer direkt in den Sparkassenalltag gesichert. Nach erfolgreichem Abschluss erhalten Sie ein anerkanntes Zertifikat, das Ihre erworbenen Kompetenzen und Ihre erfolgreiche Weiterentwicklung als Leader für Vertriebsbegleitung und Training dokumentiert.

TERMIN(E)

07.07.2027 – 09.07.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

3,5 Tage
Die Gesamt-Lernzeit von mind. 3,5 Tagen umfasst:

- 3 Tage Trainings-Modul vor Ort
- Lernzeit für die Transferaufgaben
- 1/2 Tag Training am Arbeitsplatz

PREIS

1.345 Euro (3 Trainingtage) und 900 Euro zzgl. Fahrtkosten (Training am Arbeitsplatz)

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

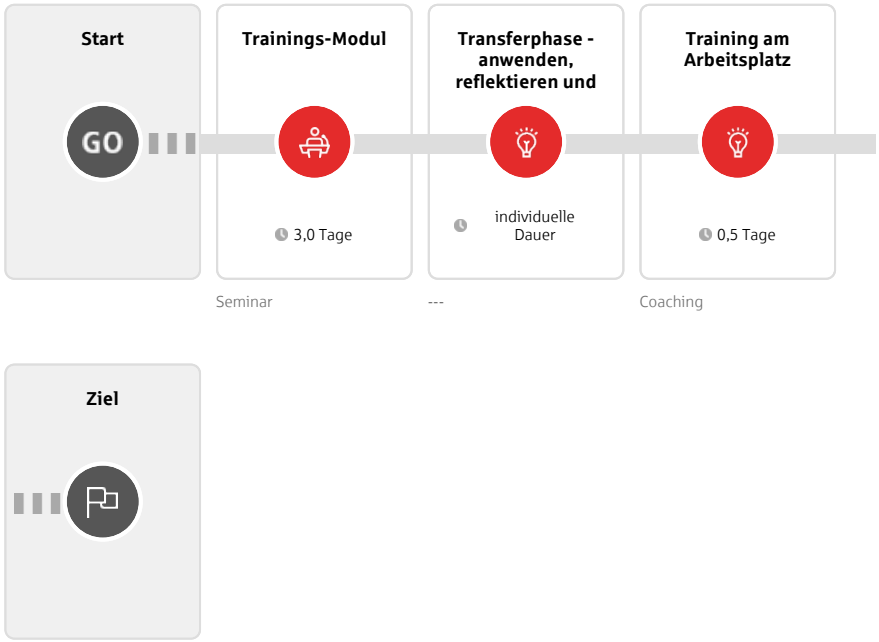
INHALTE



Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

15 KUNDEN-SERVICE-CENTER - BUSINESS-CENTER - DIGTALES BERATUNGS-CENTER
Train-the-Trainer
Angebots-Nr.: 15.730

Ihre Lernreise: Zertifikatsprogramm Leadership KSC DBC BC - Vertriebsbegleitung und Training



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Trainings-Tag 1: Grundlagen wirksamen Trainings - vom Wissenstransfer zur Entwicklung

Einstieg in das Thema Training

- Rolle und Selbstverständnis als Leader für Training und Vertriebsbegleitung
- Erfolgsfaktoren für wirksame Trainingsgestaltung
- Vom Fachwissen zur begeisternden Vermittlung

Trainingsinstrumente und -methoden

- Methodenvielfalt für abwechslungsreiche und aktivierende Trainings
- Einsatz von Praxisübungen, Reflexion und Feedbackformaten
- Aufbau und Strukturierung erfolgreicher Trainingssequenzen

Konflikte begleiten

- Konflikte erkennen, einordnen und konstruktiv bearbeiten
- Gesprächstechniken für herausfordernde Situationen
- Sicherheit im Umgang mit unterschiedlichen Erwartungen und Perspektiven

Trainings-Tag 2: Menschen bewegen - Motivation, Veränderung und Leadership im Alltag

Motivation als Erfolgsfaktor

- Was Menschen antreibt und wie Motivation entsteht
- Individuelle Bedürfnisse erkennen und berücksichtigen
- Motivation durch Wertschätzung, Feedback und Verantwortung fördern

Veränderungen begleiten / Training in der Praxis

- Veränderungsprozesse verstehen und aktiv unterstützen
- Mitarbeitende durch Unsicherheit und neue Anforderungen begleiten
- Transfer von Trainingsinhalten in den Arbeitsalltag gestalten

Leadership im Alltag

- Führung ohne formale Rolle: Wirkung und Verantwortung übernehmen
- Orientierung geben, Vertrauen schaffen und Entwicklung ermöglichen
- Die eigene Haltung als Leader reflektieren und weiterentwickeln

Trainings-Tag 3: Menschen verstehen - individuell trainieren

Persönlichkeitsorientiertes Trainieren

- Unterschiedliche Persönlichkeiten und Lernbedürfnisse erkennen
- Trainingssituationen zielgruppengerecht gestalten
- Flexibel auf unterschiedliche Kommunikationsstile reagieren

Einführung in das DISG-Modell

- Grundlagen und Nutzen des DISG-Modells kennenlernen
- Eigene Verhaltenspräferenzen reflektieren
- Kommunikation und Zusammenarbeit gezielt verbessern

Transfer und persönliche Weiterentwicklung

- Eigene Stärken als Trainer und Leader erkennen
- Entwicklungsfelder ableiten und konkrete Maßnahmen planen
- Vorbereitung auf die Umsetzung im Arbeitsumfeld

Training am Arbeitsplatz Tag 4: Transfer sichern - Umsetzung in der Sparkassenpraxis

Training am Arbeitsplatz

- Anwendung der erlernten Methoden in einer realen Trainingssituation
- Praktisches Feedback und Reflexion des eigenen Handelns
- Individuelle Weiterentwicklung durch gezielte Rückmeldung

Nachhaltiger Praxistransfer

- Erfolgsfaktoren für die Umsetzung im Alltag sichern
- Erfahrungen austauschen und voneinander lernen
- Persönlichen Entwicklungsplan als Trainer und Leader festigen

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

15 KUNDEN-SERVICE-CENTER - BUSINESS-CENTER - DIGTALES BERATUNGS-CENTER

Vertriebssteuerung

Programm Aufbau / Ausbau Business-Center, Business-Line und Service-Line

Im Rahmen der "Vertriebsstrategie der Zukunft - Firmenkunden" ist der Aufbau und Ausbau eines Business-Centers (BC) bzw. einer Business-Line (BL) oder Service-Line (SL) ein strategisches Handlungsfeld. Mit diesem Angebot unterstützten wir Sie dabei, Ihr BC, BL bzw. SL erfolgreich am Markt zu platzieren und weiterzuentwickeln sowie Ihre Mitarbeiter/-innen fit für den Echteinsatz zu machen.

ZIELGRUPPE

Je nach Baustein verantwortliche Führungskräfte sowie Mitarbeiter/-innen im Business-Center bzw. in der Business-Line oder Service-Line

IHR NUTZEN

- Im Rahmen der Vorbereitungs- / Planungsphase wissen Sie, wie Sie den Veränderungsprozess zielgerichtet begleiten, den richtigen Start nachhaltig planen sowie das geeignete Personal auswählen können.
- In der Durchführungsphase können Sie bedarfsgerechte, maßgeschneiderte Kompetenzentwicklungsprogramme für Mitarbeiter/-innen im Business-Center bzw. in der Business-Line oder Service-Line anbieten.
- In der Transferphase sind Sie in der Lage, mit geeigneten Maßnahmen den Einführungsprozess erfolgreich zu gestalten.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeiter/-innen der Sparkassenakademie NRW und/oder externer Trainingspartner

HINWEIS(E)

Die richtigen Bausteine und geeigneten Trainingsmaßnahmen wählen wir selbstverständlich je nach Ausgangssituation gemeinsam mit Ihnen aus und schneiden diese gerne auf Ihre Entwicklungsbedarfe zu.

TERMIN(E)

nach Absprache

DAUER

nach Absprache

PREIS

nach Vereinbarung

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Vorbereitungs-/Planungsphase

- Veränderungsbegleitung
- Change-Management vom stationären zum digitalen Vertrieb im Business-Center bzw. in der Business-Line oder Service-Line
- Personalauswahl (Eignungsdiagnostische Verfahren / Recruiting von Mitarbeiter/-innen für das Business-Center bzw. der Business-Line oder der Service-Line)
- Analyse Trainingsbedarfe
- Initial-Meetings
- Workshops Prozesse und Qualitätsstandards

Durchführungsphase

- Teamtrainings
- Kompetenzentwicklung Digitale Beratung
- Kompetenzentwicklung Telefonie
  - Grundlagen: Kundenorientiert Telefonieren im Business-Center bzw. in der Business Line oder Service-Line (Inbound/Outbound)
  - Vertriebsstark durch höfliche Hartnäckigkeit und charmante Schlagfertigkeit
  - Kommunizieren auf Augenhöhe mit dem UK / FK / GK / GSK
  - Konfliktsituationen am Telefon souverän meistern
  - Stimmtrainings
- Kompetenzentwicklung Videoberatung
  - In der Videoberatung beim UK / FK / GK / GSK überzeugend agieren
  - Vertriebsstark im Kundendialog handeln
  - Mediale Beratung per Screen-Sharing und Co-Browsing
- Kompetenzentwicklung Chat und Mail
  - Den Text-Chat sicher sprachlich anwenden
  - Digitales Texten leicht gemacht
  - Textsicher ansprechende Mails formulieren
- Spezialtrainings
  - ISP – Die interaktive Service-Plattform (ISP) erfolgreich im BC, BL bzw. SL anwenden
  - Beraten mit dem Geschäftskunden-Check
  - Train the Trainer – für interne Trainer/-innen bzw. Vertriebsbegleiter/-innen in Sparkassen
- Führungskräfteentwicklung

Transferphase

- Begleitung Startphase
- Simulationstrainings
- Transfersicherung TaA - Praxisbegleitung
- Kompetenztransfer / Trainingspartnerschaft
- Coaching / Mentoring / Supervision
- Team-Review

Programm Aufbau / Ausbau Kunden-Service-Center

Im Rahmen der "Vertriebsstrategie der Zukunft - Privatkunden" nimmt der Aufbau und Ausbau eines Kunden-Service-Centers eine zentrale Rolle ein. Hierbei unterstützen wir Sie gerne! Unser Angebot skizziert beispielhaft den Ablauf. Natürlich werden die Maßnahmen und die daraus resultierenden Bausteine Ihres Konzeptes individuell erarbeitet und für Sie maßgeschneidert zusammengestellt.

ZIELGRUPPE

Je nach Baustein verantwortliche Führungskräfte sowie Mitarbeiter/-innen im Kunden-Service-Center

IHR NUTZEN

- Als verantwortliche Führungskräfte sind Sie in der Lage, prozessual nötige Handlungsfelder für Ihre Sparkasse zu definieren, begleitende Maßnahmen zu planen, Kommunikations- und Qualitätsstandards festzulegen, geeignetes Personal auszuwählen sowie Ihr Team optimal auf den Echt-Einsatz vorzubereiten.
- Als Mitarbeiter/-in im Kunden-Service-Center können Sie die Grundregeln einer erfolgreichen Kommunikation im Kunden-Service-Center anwenden, Ihr Selbstmanagement systematisch ausbauen sowie im Team effektiv und motiviert zusammenarbeiten.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Trainer/-innen der Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen oder Kooperationspartner

TERMIN(E)

auf Anfrage

DAUER

1 Tag
nach Vereinbarung

PREIS

nach Absprache

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Vorbereitungs-/Planungsphase

- Veränderungsbegleitung / Change-Management
- Personalauswahl (Eignungsdiagnostische Verfahren / Recruiting)
- Analyse Trainingsbedarfe
- Initial-Meetings
- Workshops Prozesse und Qualtitätsstandards

Durchführungsphase

- Teamtrainings
- Kompetenzentwicklung Digitale Beratung
- Kompetenzentwicklung Telefonie
  - Kundenorientiert Telefonieren im Kunden-Service-Center (Inbound/Outbound)
  - Vertriebsstark durch höfliche Hartnäckigkeit und charmante Schlagfertigkeit
  - Kommunizieren auf Augenhöhe
  - Vertriebliche Stärke durch höfliche Hartnäckigkeit und charmante Schlagfertigkeit
  - Konfliktsituationen am Telefon souverän meistern
  - Stimmtrainings
- Kompetenzentwicklung Videoberatung
  - In der Videoberatung überzeugend agieren
  - Vertriebsstark im Kundendialog handeln
  - Mediale Beratung per Screen-Sharing und/oder Co-Browsing
- Kompetenzentwicklung Chat und Mail
  - Den Text-Chat sicher sprachlich anwenden
  - Digitales Texten leicht gemacht
  - Textsicher ansprechende Mails formulieren
- Führungskräfteentwicklung

Transferphase

- Begleitung Startphase
- Simulationstrainings
- Transfersicherung TaA - Praxisbegleitung
- Kompetenztransfer / Trainingspartnerschaft
- Coaching / Mentoring / Supervision
- Team-Review

Programm Aufbau / Ausbau Digitales Beratungs-Center

Im Rahmen der "Vertriebsstrategie der Zukunft - Privatkunden" ist der Aufbau und Ausbau eines Digitales Beratungs-Center (DBC) ein strategisches Handlungsfeld. Mit diesem Angebot unterstützten wir Sie dabei, Ihr Digitales Beratungs-Center erfolgreich am Markt zu platzieren und weiterzuentwickeln sowie Ihre Mitarbeiter/-innen fit für den Echteinsatz zu machen.

ZIELGRUPPE

Je nach Baustein verantwortliche Führungskräfte sowie Mitarbeiter/-innen im Digitalem Beratungs-Center (DBC)

IHR NUTZEN

- Im Rahmen der Vorbereitungs- / Planungsphase wissen Sie, wie Sie den Veränderungsprozess zielgerichtet begleiten, den richtigen Start nachhaltig planen sowie das geeignete Personal auswählen können.
- In der Durchführungsphase können Sie bedarfsgerechte, maßgeschneiderte Kompetenzentwicklungsprogramme für Mitarbeiter/-innen im Digitalen Beratungs-Center anbieten.
- In der Transferphase sind Sie in der Lage, mit geeigneten Maßnahmen den Einführungsprozess erfolgreich zu gestalten.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeiter/-innen der Sparkassenakademie NRW und/oder externer Trainingspartner

HINWEIS(E)

Die richtigen Bausteine und geeigneten Trainingsmaßnahmen wählen wir selbstverständlich je nach Ausgangssituation gemeinsam mit Ihnen aus und schneiden diese gerne auf Ihre Entwicklungsbedarfe zu.

TERMIN(E)

nach Absprache

DAUER

nach Absprache

PREIS

nach Vereinbarung

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Vorbereitungs-/Planungsphase

- Veränderungsbegleitung / Change-Management
- Personalauswahl (Eignungsdiagnostische Verfahren / Recruiting)
- Analyse Trainingsbedarfe
- Initial-Meetings
- Workshops Prozesse und Qualtitätsstandards

Durchführungsphase

- Teamtrainings
- Kompetenzentwicklung Digitale Beratung
- Kompetenzentwicklung Telefonie
  - Kundenorientiert Telefonieren im Digitalen Beratungs-Center (Inbound/Outbound)
  - Vertriebsstark durch höfliche Hartnäckigkeit und charmante Schlagfertigkeit
  - Kommunizieren auf Augenhöhe
  - Vertriebliche Stärke durch höfliche Hartnäckigkeit und charmante Schlagfertigkeit
  - Konfliktsituationen am Telefon souverän meistern
  - Stimmtrainings
- Kompetenzentwicklung Videoberatung
  - In der Videoberatung überzeugend agieren
  - Vertriebsstark im Kundendialog handeln
  - Mediale Beratung per Screen-Sharing und/oder Co-Browsing
- Kompetenzentwicklung Chat und Mail
  - Den Text-Chat sicher sprachlich anwenden
  - Digitales Texten leicht gemacht
  - Textsicher ansprechende Mails formulieren
- Führungskräfteentwicklung

Transferphase

- Begleitung Startphase
- Simulationstrainings
- Transfersicherung TaA - Praxisbegleitung
- Kompetenztransfer / Trainingspartnerschaft
- Coaching / Mentoring / Supervision
- Team-Review

ISP Controlling – Konzeption, Administration und Anwendung (online)

ISP Controlling im IDH – Konzeption, Administration und Interpretation
Mit dem ISP Controlling im IDH steht Ihnen ein Reportingtool für telefonische Einheiten wie KSC oder BC zur Verfügung. Um dieses sinnvoll einsetzen zu können, ist eine hausindividuelle Einrichtung und regelmäßige Pflege der kennzahlbestimmenden Strukturen in der ISP und in OSPlus notwendig. In diesem 2-teiligen Workshop erfahren Sie von der Datenherkunft über die Administration bis zur Anwenderschulung und Interpretation der Kennzahlen alles Wissenswerte, um ihre medialen Einheiten zielgerichtet steuern zu können.

ZIELGRUPPE

Leiter/-innen und Teamkoordinatoren/-innen von Kunden-Service-Centern, Digitalen Beratungs-Centern und BusinessCentern, die in der Sparkasse die Interaktive-Service-Plattform (ISP) der Finanz Informatik einsetzen sowie wie Mitarbeiter/-innen, die mit der ISP-Administration vertraut sind. Zur Umsetzung der im Seminar erarbeiteten Inhalte ist die Unterstützung durch Mitarbeiter/-innen, die OSPlus und/oder KURS administrieren, erforderlich.

IHR NUTZEN

- Sie kennen Aufbau und Inhalt der Berichte des ISP Controllings im IDH.
- Sie wissen, wie konzeptionelle Überlegungen die Kennzahlen beeinflussen.
- Sie kennen die notwendigen Administrationsschritte zur Einrichtung der Anwendung und zur Einrichtung individueller Zugriffsberechtigungen.
- Sie können die Anwendung sicher nutzen und die enthaltenen Kennzahlen interpretieren.

IHRE REFERENTIN

Christiana Uhlenbruch, CP Consultingpartner AG

HINWEIS(E)

Die Online-Veranstaltung besteht aus zwei Workshops, die Sie bei der Einführung des ISP Controllings unterstützen. Sie können nur zusammenhängend gebucht werden. Sollten ggf. noch weitere/andere Personen den folgenden Workshops 2 besuchen, informieren Sie uns gerne per Mail: carolin.nalazek@ska.nrw.

Die Veranstaltung richtet sich sowohl an Sparkassen, die das ISP Controlling im IDH noch nicht eingeführt haben, wie an Häuser, die Ihre Administration optimieren oder das Kennzahlenset intensiv kennenlernen möchten.

TERMIN(E)

20.09.2027 – 04.10.2027 | virtueller Seminarraum

Online-Modul 1 (20.09.2027)
Online-Modul 2 (04.10.2027)

DAUER

1 Tag
Workshop 1: 09:00 - 13:00 Uhr |
Workshop 2: 09:00 - 13:00 Uhr

PREIS

795 Euro pro Sparkasse

KONTAKT

ANMELDUNG



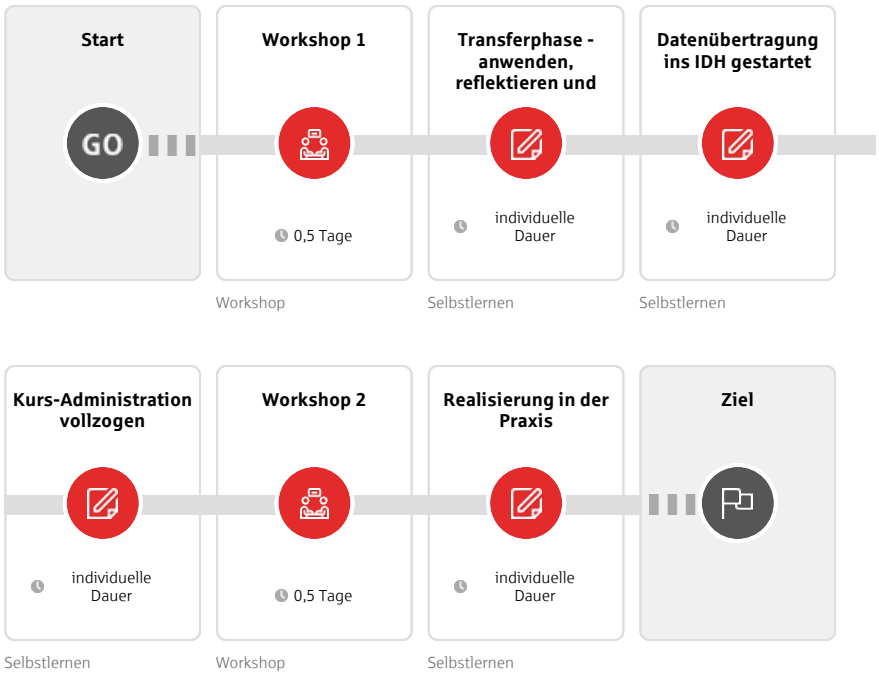
Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Ihre Lernreise: ISP Controlling – Konzeption, Administration und Anwendung (online)



Programm/Inhalt

Workshops-Programm:

Workshop 1 am 20.09.2027 von 09:00 bis 13:00 Uhr

- Vorstellung des Aufbaus und der Berichte des ISP Controllings
- Grundlagen für Konzeption der Strukturen und Outbound-Reportings
- Erläuterung der Parametrisierung in der ISP sowie notwendiger Anpassungen der OSPlus-Administration

Workshop 2 am 04.10.2027 von 09:00 - 13:00 Uhr

- Erarbeitung eines Berechtigungskonzeptes
- Vorbereitung der Administration der Zugriffsberechtigungen in OSPlus
- Anwenderschulung und Erläuterung des enthaltenen Kennzahlensets

Weiterführendes Inhouse-Angebot: Bei sehr individuellen Fragestellungen oder weitergehendem Beratungsbedarf kann alternativ oder zusätzlich eine Inhouse-Veranstaltung vereinbart werden. Sprechen Sie gerne hierzu Edmund Honermann an (Tel.: 0231 22240-739).

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

A. SEMINARE, FACHSEMINARE, TAGUNGEN

II. Marktfolge

20 Marktfolge Aktiv
22 Sanierung / Insolvenz
24 Marktfolge Passiv / Wertpapier
25 Internationales Geschäft
26 Payment, Electronic Banking und Zahlungsverkehr

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

II. MARKTFOLGE

20 Marktfolge Aktiv

Tagungen und Foren

Fachseminare / Zertifikatsprogramme

Grundlagen Kreditgeschäft

Bonitätsanalyse / Rating

Baufinanzierung / Bauträger / Immobilien

Öffentliche Förderprogramme

Leasing

Recht und Steuern

OSPlus

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

20 MARKTFOLGE AKTIV

Tagungen und Foren

Fachtagung Marktfolge Aktivgeschäft - Herbsttermin

Fach- und Führungskräften aus dem Kreditbereich bieten wir im Rahmen dieser Tagung die Möglichkeit, sich über aktuelle Themen rund um das Kreditgeschäft zu informieren und sich mit Expertinnen und Experten sowie Kolleginnen und Kollegen fachlich auszutauschen.

ZIELGRUPPE

Fach- und Führungskräfte aus dem Kreditbereich

IHR NUTZEN

- Sie sind über aktuelle Themen, Entwicklungen und rechtliche Neuregelungen im Kreditgeschäft informiert.
- Sie lernen neue Ideen, Konzepte und Wege im Kreditgeschäft kennen.
- Sie profitieren vom Wissen der Expertinnen und Experten sowie vom Erfahrungsaustausch mit anderen Sparkassenpraktikern.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Wir werden das Programm und die Referenten/-innen mit einer Akademieinfo veröffentlichen.

TERMIN(E)

03.11.2027 – 04.11.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

1,5 Tage

PREIS

745,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Susanne Rupieper
0231 22240-782
susanne.rupieper@ska.nrw

Programm/Inhalt

Das Programm werden wir nach Abschluss der Planungsphase in unserem Akademieportal online bereitstellen und mit einer Akademieinfo gesondert veröffentlichen.

Fachtagung Marktfolge Aktivgeschäft - Frühjahrstermin

Fach- und Führungskräften aus dem Kreditbereich bieten wir im Rahmen dieser Tagung die Möglichkeit, sich über aktuelle Themen rund um das Kreditgeschäft zu informieren und sich mit Expertinnen und Experten sowie Kolleginnen und Kollegen fachlich auszutauschen.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte und Mitarbeiter aus dem Kreditgeschäft: Marktfolge, Kreditsekretariat und Kreditrevision

IHR NUTZEN

- Sie sind über aktuelle Themen, Entwicklungen und rechtliche Neuregelungen im Kreditgeschäft informiert.
- Sie lernen neue Ideen, Konzepte und Wege im Kreditgeschäft kennen.
- Sie profitieren vom Expertenwissen und vom Erfahrungsaustausch mit anderen Sparkassenpraktikern.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Wir werden das Programm und die Referenten/-innen mit einer Akademieinfo veröffentlichen.

TERMIN(E)

17.03.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

425,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Susanne Rupieper
0231 22240-782
susanne.rupieper@ska.nrw

Programm/Inhalt

Das Programm werden wir nach Abschluss der Planungsphase in unserem Akademieportal online bereitstellen und mit einer Akademieinfo gesondert veröffentlichen.

Fachtagung Immobilienbewertung

Die Herausforderungen im Bereich der Immobilienbewertung sind vielfältig und werden durch die Entwicklung des Immobilienmarktes, steigende regulatorische Anforderungen und der stetig wachsenden Relevanz des Themas im Gesamtkontext der Sparkasse kontinuierlich komplexer. Nutzen Sie unsere Tagung, um sich über aktuelle Themen und Entwicklungen zu informieren, Praxisbeispiele zur Umsetzung zu erhalten und mit Fachkolleginnen und Fachkollegen sowie mit Expertinnen und Experten unterschiedlichster Couleur in den Austausch zu treten.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte, Spezialistinnen und Spezialisten sowie Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die mit Bewertungsfragen in der Sparkasse betraut sind

IHR NUTZEN

- Sie lernen die neusten Entwicklungen und praxisrelevanten Erkenntnisse zur Bewertung von Immobilien kennen.
- Sie erörtern mit Spezialistinnen und Spezialisten die daraus resultierenden Auswirkungen und Handlungsempfehlungen für die Sparkasse.
- Sie erweitern Ihr Netzwerk und tauschen sich mit Fachexpertinnen und Fachexperten sowie Sparkassenpraktikerinnen und Sparkassenpraktikern aus.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Fachexpertinnen und Fachexperten der Verbände, aus Sparkassen und von verbundenen Unternehmen

HINWEIS(E)

Gerne beantworten wir Ihre Fragen aus der Praxis im Rahmen unserer Diskussionsrunde mit den Expertinnen und Experten. Bitte übersenden Sie diese bis zum **09.10.2026** an francesca.falcone@ska.nrw.de. Wir freuen uns, wenn Sie rege von dieser Möglichkeit des Praxisaustausches Gebrauch machen.

In diesem Jahr bieten wir Ihnen zudem die Möglichkeit, bereits am Vorabend der Fachtagung bei einem gemütlichen Get-together zusammenzukommen. Mit der Einladung zur Fachtagung können Sie verbindlich angeben, ob Sie an dem Get-together teilnehmen möchten. Bitte beachten Sie, dass die Teilnahme an dieser Abendveranstaltung nicht im Veranstaltungspreis inkludiert ist. Wir würden uns sehr freuen, wenn dieses Angebot zum persönlichen Austausch und Netzwerken auf positive Resonanz bei Ihnen stößt.

TERMIN(E)

07.10.2027 – 08.10.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

425,00 €
645,00 € für 1,5 Tage in 2027

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Francesca Falcone
0231 22240-736
francesca.falcone@ska.nrw

Programm/Inhalt

ab 08:30 Uhr **Begrüßungskaffee und Get-together**

09:30 Uhr - 09:45 Uhr
Eröffnung der Tagung und Begrüßung
Andreas Ostermann, Dipl.-Ing., Immobiliengutachter HypZert F/M
Andrea Gräf, RSGV

09:45 Uhr - 10:45 Uhr
„Soft Skills, Hard Facts – durch Empathie zur Information"
Matthias Wittig, ehem. Ermittler einer Sicherheitsbehörde des Bundes

10:45 Uhr - 11:15 Uhr **Kommunikationspause**

11:15 Uhr - 11:45 Uhr
Aktuelles rund um die Immobilienbewertung
Stefan Stuck, Sparkasse KölnBonn
Simone Hartung, S-Management Services
Andrea Gräf, RSGV

11:45 Uhr - 12:45 Uhr
Aktuelles aus der Prüfungspraxis
Markus Lappe, RSGV

12:45 Uhr - 13:45 Uhr **Mittagspause**

13:45 Uhr - 14:30 Uhr
Trends Immobilienmarkt
Matthias Wirtz, KSK-Immobilien GmbH

14:30 Uhr - 15:00 Uhr
LORA im Fokus - Neuerungen und ein Blick in die Praxis
Piet Becker und Carsten Schnell, on-geo

15:00 Uhr - 15:30 Uhr
Update Property Value
Claudia Faßbender, RSGV

15:30 Uhr - 16:00 Uhr **Kommunikationspause**

16:00 Uhr - 17:00 Uhr
FAQ´s/Diskussionsrunde mit den Expertinnen und Experten
Fachexpertinnen und Fachexperten der Fachtagung

17:00 Uhr - 17:15 Uhr
Verabschiedung
Andreas Ostermann, Dipl.-Ing., Immobiliengutachter HypZert F/M
Andrea Gräf, RSGV

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

20 MARKTFOLGE AKTIV

Fachseminare / Zertifikatsprogramme

E-Learnings ohne Anzeige

Fachseminar Kreditsachbearbeitung (Firmenkunden)

Das Fachseminar ermöglicht eine umfassende Qualifizierung der Teilnehmer/-innen für ihre Spezialistenaufgabe. Eng verzahnt mit der Praxis und in kompakter Form wird hier das erforderliche Wissen für Mitarbeiter/-innen in der Kreditsachbearbeitung "auf den Punkt" gebracht.

ZIELGRUPPE

Kreditsachbearbeiter/-innen, Kreditrevisoren, Kreditanalysten, Assistenten Gewerbe- und Firmenkundengeschäft

IHR NUTZEN

- Sie können anspruchsvolle Aufgaben in der gewerblichen Kreditsachbearbeitung übernehmen.
- Sie sind mit den rechtlichen Rahmenbedingungen und den Finanzierungsformen vertraut.
- Sie sind in der Lage, Kreditbeschlüsse vorzubereiten und die Sachbearbeitung bei der Bewertung, Bestellung und der Verwertung von Sicherheiten zu übernehmen.

VORAUSSETZUNG(EN)

Einjährige Praxis im Kreditgeschäft

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

siehe Hinweise

HINWEIS(E)

Das Fachseminar bieten wir in Kooperation mit der Sparkassenakademie Hessen-Thüringen an. Es besteht aus Online- und Präsenzanteilen, die Erfurt bzw. Frankfurt Kaiserlei durchgeführt werden. Für weitere Informationen (z. B. Inhalte, Termin/e sowie Preis) und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Hessen-Thüringen:

Hier klicken / Zugang nur aus dem FI-Netz

Hier klicken / Zugang aus dem freien Internet

Wenn Sie sich bisher noch nicht für das Buchungsportal der Sparkassenakademie Hessen-Thüringen registriert haben, so können Sie formlos eine Anmeldungen über die E-Mail-Adresse Astrid.Gissel@SGVHT.de vornehmen.

TERMIN(E)

siehe Hinweise

DAUER

15 Tage

PREIS

siehe Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Susanne Rupieper
0231 22240-782
susanne.rupieper@ska.nrw

Programm/Inhalt

siehe Hinweise

Zertifikatsprogramm Immobiliengutachter Stufe 1

Die Anforderungen an die Bewertungsverfahren von Immobilien sowie die bewertenden Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter wurden in den letzten Jahren verschärft. Für Sparkassen ist es wichtig, dass Mitarbeiter nachweislich über eine entsprechende Sachkunde verfügen. Dieses Programm bietet Ihnen die Möglichkeit, diese zu erlangen.

ZIELGRUPPE

Schätzer/Immobiliensachverständige, Kreditsachbearbeiter/-innen, die Standardrenditeimmobilien bis zu einem Verkehrswert von 3 Millionen Euro selbstständig bewerten (gewerblicher Rohertragsanteil max. 1/3 des Gesamtertrages)

IHR NUTZEN

- Sie können in Ihrem Bewertungsrahmen eigenverantwortlich Wertermittlungen durchführen, die den gesetzlichen Anforderungen genügen.
- Sie sind vertraut mit der EDV-gestützten Beleihungswertermittlung.
- Sie haben die Möglichkeit, eine Lernerfolgskontrolle zu absolvieren und ein Zertifikat über die Qualifizierungsmaßnahme zu erwerben.

VORAUSSETZUNG(EN)

Seminar: Grundlagen der Bewertung von Wohnimmobilien nach BelWertV und ImmoWertV (20.430) sowie mehrjährige Erfahrungen in der Immobilienbewertung und -finanzierung

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Andreas Ostermann
  Dipl.-Ing., Immobiliengutachter HypZert F/M, Mitglied in verschiedenen Gutachterausschüssen, langjährige Dozentenerfahrungen
- Andreas Freese, S-Servicepartner Niedersachsen GmbH
  Immobilienbewertung S-Servicepartner Deutschland GmbH, Zertifizierter Sachverständiger für Immobilienbewertung (DIA), verfügt über umfangreiche Erfahrungen als Dozent (u.a. an der Sparkassenakademie des SVN/Hannover), verfasst als Autor regelmäßig Fachartikel
- Michael Rode, MG Real Estate
  Dipl. Ing. (FH), MRICS, CIS HypZert F, REV, etc.

HINWEIS(E)

Nach Abschluss des Programms haben die Teilnehmer/-innen die Möglichkeit, eine **Lernerfolgskontrolle** zu absolvieren.

Die Lernerfolgskontrolle (150 Minuten) besteht aus zwei Teilen: einem Fragenteil (60 Minuten/Punkte) und einem Gutachtenteil (90 Minuten/Punkte). Zum Bestehen muss die Teilnehmerin/der Teilnehmer mindestens 67 % der möglichen Gesamtpunktzahl

TERMIN(E)

2701_Nr.22 | 12.04.2027 – 15.04.2027 | Sparkassenakademie NRW

2702_Nr.23 | 21.09.2027 – 24.09.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

4 Tage
+ Lernerfolgskontrolle

PREIS

1.610 EURO zzgl. 250 EURO Lernerfolgskontrolle

(mathematisch gerundet 100 Punkte) erreichen, wobei jeder der beiden Teile mit mindestens 50 % der möglichen Punkte bestanden werden muss. Im Falle eines Nichtbestehens kann die Prüfung wiederholt werden.

Termine der Lernerfolgskontrolle:

Nr. 21 am 03.11.2026
Nr. 22 am 13.05.2027
Nr. 23 am 20.10.2027

Bei Erfolg erhalten die Teilnehmer/-innen ein Zertifikat über ihre Qualifizierung. Dieses ist für 3 Jahre gültig. Danach ist eine Requalifizierung notwendig.

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Francesca Falcone
0231 22240-736
francesca.falcone@ska.nrw

Programm/Inhalt

Grundlagen der Wertermittlung

- Verkehrswert/Beleihungswert
- Beleihungsfähigkeit
- Grundbuch
- Grundstück und grundstücksgleiche Rechte
- Baurecht
- Bodenrichtwert
- Lagequalitäten

Sachwert

- Bewertungssystematik
- Maße der baulichen Nutzung (GFZ, BGF)
- Gesamt- und Restnutzungsdauer
- Baukosten
- Außenanlagen und Baunebenkosten
- Marktanpassung
- Vergleichswerte

Ertragswert

- Bewertungssystematik
- Rentierlicher/unrentierlicher Anteil
- Zinssätze/Mieten
- Mietspiegel
- Vervielfältiger
- Over- und Underrent
- Umsatzmieten

Einführung in die EDV-gestützte Bewertung

- Bewertung von Fallbeispielen
- Besprechung der Lösungswege

Repetitorium

Prüfungsvorbereitung

Requalifizierung für Immobiliengutachter - Stufe 1

Sie sind als Immobiliengutachter/-in in der Sparkasse aktiv und Ihre Requalifizierung steht bevor? Nutzen Sie die Gelegenheit, Ihr Wissen in diesem Requalifizierungsgespräch nachzuweisen und die Gültigkeit Ihres Zertifikats zu verlängern.

ZIELGRUPPE

Immobiliengutachter (Stufe 1), die nun die Requalifizierung erreichen möchten, Schätzer/-innen/Immobiliensachverständige oder Kreditsachbearbeiter/-innen, die entsprechende Aufgaben wahrnehmen

IHR NUTZEN

- Sie nutzen die Chance zur Requalifizierung und stellen Ihr Wissen als Immobiliengutachter (Stufe 1) unter Beweis.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Sie sind Immobiliengutachter/-in (Stufe 1) und üben diese Funktion in der Sparkassen-Praxis aus.
- Sie investieren jährlich mindestens einen Tag in Ihre Weiterbildung im Fachgebiet "Immobilienmarkt/-bewertung".
- Sie reichen bis ca. drei Wochen vor dem Termin der Lernerfolgskontrolle ein selbsterstelltes, BelWertV-konformes Beleihungswertgutachten ein.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Andreas Ostermann
  Dipl.-Ing., Immobiliengutachter HypZert F/M, Mitglied in verschiedenen Gutachterausschüssen, langjährige Dozentenerfahrungen
- Andreas Freese, S-Servicepartner Niedersachsen GmbH
  Immobilienbewertung S-Servicepartner Deutschland GmbH, Zertifizierter Sachverständiger für Immobilienbewertung (DIA), verfügt über umfangreiche Erfahrungen als Dozent (u.a. an der Sparkassenakademie des SVN/Hannover), verfasst als Autor regelmäßig Fachartikel

HINWEIS(E)

Die erfolgreiche Teilnahme an diesem Requalifizierungsgespräch verlängert die Qualifizierung als Immobiliengutachter/-in (Stufe 1) um drei Jahre.

TERMIN(E)

16.11.2026 | virtueller Seminarraum
09:00 – 17:00 Uhr

16.12.2026 | virtueller Seminarraum
09:00 – 17:00 Uhr

04.03.2027 | virtueller Seminarraum
09:00 – 17:00 Uhr

09.06.2027 | virtueller Seminarraum
09:00 – 17:00 Uhr

20.09.2027 | virtueller Seminarraum
09:00 – 17:00 Uhr

24.11.2027 | virtueller Seminarraum
09:00 – 17:00 Uhr

DAUER

30 Minuten

PREIS

490,00 €

Programm/Inhalt

Das Requalifizierungsgespräch besteht aus einem durch Sie erstellten Gutachten, das in einem Fachgespräch (30 Minuten) vor einer Gesprächskommission erörtert wird. Diese setzt sich aus zwei Fachprüfern zusammen.

Anforderungen an Ihr selbsterstelltes Beleihungswertgutachten

- BelWertV-konform
- nachvollziehbare und plausible Darstellung/Berechnung und Vorgehensweise
- bitte verwenden Sie LORA oder ein anderes, in der Sparkasse angewendetes Bewertungsprogramm
- Format
  - Gutachten inkl. Anlagen umfasst max. 30 Seiten
  - ein gesammeltes pdf-Dokument
  - Dateigröße max. 10 MB

Ablauf des Fachgesprächs

- Vorstellung des Beleihungswertgutachtens (ca. 10 Minuten)
- Fragen zum Beleihungswertgutachten sowie zu aktuellen Entwicklungen (ca. 15-20 Minuten)

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Francesca Falcone
0231 22240-736
francesca.falcone@ska.nrw

Zertifikatsprogramm Kreditanalyse

Zertifikatsprogramme ermöglichen eine komprimierte und schnelle Qualifizierung von Teilnehmerinnen und Teilnehmern für ihre Spezialistenaufgabe. In Präsenz und digital, ergänzt durch Selbstlern- und Transferaufgaben, werden Sie als Nachwuchskräfte mit dieser Veranstaltung für die verantwortungsvolle Tätigkeit im Bereich der Kreditanalyse fit gemacht.

ZIELGRUPPE

Nachwuchskräfte, Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die für eine Tätigkeit in der Kreditanalyse qualifiziert werden sollen

IHR NUTZEN

- Sie sind in der Lage, sich ein betriebswirtschaftlich fundiertes Urteil zu Kreditengagements nach Aktenlage zu bilden.
- Sie können Risiken erkennen, minimieren und so Kreditausfälle vermeiden.
- Sie erlangen in kurzer Zeit das erforderliche Rüstzeug für die verantwortungsvolle Tätigkeit in der Kreditanalyse.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der RDG GmbH; Sparkassenpraktikerinnen und Sparkassenpraktiker

TERMIN(E)

02.11.2026 – 10.12.2026 | Sparkassenakademie NRW
1. Block (02.11. - 04.11.2026)
2. Block (17.11.2026)
3. Block (07.12. - 10.12.2026)
Lernerfolgskontrolle (26.01.2027)
zzgl. Selbstlernanteile

15.02.2027 – 22.04.2027 | Sparkassenakademie NRW
1. Block (15.02. - 17.02.2027)
2. Block (17.03.2027)
3. Block (19.04. - 22.04.2027)
Lernerfolgskontrolle (02.06.2027)
zzgl. Selbstlernanteile

08.11.2027 – 25.01.2028 | Sparkassenakademie NRW
1. Block (08.11. - 10.11.2027)
2. Block (25.11.2027)
3. Block (06.12. - 09.12.2027)
Lernerfolgskontrolle (25.01.2028)
zzgl. Selbstlernanteile

DAUER

10 Tage

PREIS

3.250,00 €

Ihre Lernreise: Zertifikatsprogramm Kreditanalyse

Start
GO

Digitale Geschäftsmodelle
6,0 Stunde(n)
E-Learning

Externe und interne Rechnungslegung
2,0 Stunde(n)
E-Learning

Investition, Finanzierung und Planung
2,0 Stunde(n)
E-Learning

Externe und interne Rechnungslegung
1 Tag
Seminar

Unterjährige Rechnungslegung
1 Tag
Seminar

Investition, Finanzierung und Planung
1 Tag
Seminar

Risikoanalyse
2,0 Stunde(n)
E-Learning

Aktuelle Geschäftsmodelle und Nachhaltigkeit
1 Tag
Seminar

Rechtliche Aspekte für die Kreditanalyse
1 Tag
Seminar

Intensivbetreuung
1 Tag
Seminar

Kreditvertrag und Sicherheiten in der Kreditanalyse
2,0 Tage
Seminar

Lernerfolgskontrolle
1 Stunde(n)
Digitale LEK

Ziel

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Susanne Rupieper
0231 22240-782
susanne.rupieper@ska.nrw

Programm/Inhalt

Externe und interne Rechnungslegung (Präsenztag)

Investition, Finanzierung und Planung (Präsenztag)

Unterjährige Rechnungslegung (Präsenztag)

Aktuelle Geschäftsmodelle und Nachhaltigkeit (Onlinetag)

Rechtliche Aspekte für die Kreditanalyse (Präsenztag)

Intensivbetreuung (Präsenztag)

Kreditvertrag und Sicherheiten in der Kreditanalyse (Präsenztage)

Lernerfolgskontrolle (Online)

Selbstlernanteile (E-Learning):

Externe und interne Rechnungslegung

Investition, Finanzierung und Planung

Digitale Geschäftsmodelle

Risikoanalyse

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

20 MARKTFOLGE AKTIV

Grundlagen Kreditgeschäft

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

20 MARKTFOLGE AKTIV
Grundlagen Kreditgeschäft
Angebots-Nr.: 20.200

Praxisorientierte Einführung in das Kreditgeschäft

Sie steigen neu in die Kreditsachbearbeitung ein und haben bisher keine Praxiserfahrung? Als Kreditsachbearbeiter/-in müssen Sie in der Lage sein, diverse Finanzierungsformen zu bearbeiten und Fragen zu Grundlagen der Kreditbewilligung und Finanzierungsformen sowie zu Kreditsicherheiten und zur Vertragsgestaltung zu beantworten. Eine praktische Einführung und einen Überblick zum hierfür erforderlichen Wissen erhalten Sie in diesem Seminar.

ZIELGRUPPE

Kreditsachbearbeiter/-innen im privaten und gewerblichen Kreditbereich ohne Praxiserfahrung, die sich mit einer praxisorientierten Einführung Basiskenntnisse und einen Überblick verschaffen möchten

IHR NUTZEN

- Sie verfügen über Kenntnisse für die Kreditsachbearbeitung im privaten und gewerblichen Bereich.
- Sie sind vertraut mit der Bewertung und Vertragsgestaltung von Kundenengagements.
- Sie können Kreditfälle in der Marktfolge prüfen und professionell bearbeiten.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Jörg Bernhardt, Sparkasse Gießen
  Sparkassenbetriebswirt; Leiter Baufinanzierung Privatkundenvertrieb
- Jens Geißler, Sparkasse Gießen
  Leiter zentraler Marktfolgebereich mit langjähriger Referentenerfahrung

TERMIN(E)

04.11.2026 – 05.11.2026 |
Sparkassenakademie NRW

01.03.2027 – 02.03.2027 |
Sparkassenakademie NRW

03.11.2027 – 04.11.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

675,00 €

Programm/Inhalt

Der Kreditprozess von der Akquisition bis zur Endbearbeitung

- Wesentliche Inhalte der Beschlussfassung
- Einstieg in die Kapitaldienstrechnung
- Verbraucherdarlehen
- Gewerbliche Finanzierung
- Risikoklassifizierungsverfahren

Die Kreditarten

- Geldleihe und Kreditleihe
- Kontokorrentkredit
- Darlehen
- Öffentliche Mittel
- Avalkredit
- Leasing

Die Kreditsicherheiten

- Überblick
- Basics zu den Kreditsicherheiten
- Die Beleihungswertermittlungsverordnung

Wesentliche bankaufsichtliche Regelungen in der Kreditsachbearbeitung

- Großkredit, Millionenkredit, Organkredit
- Offenlegung der wirtschaftlichen Verhältnisse
- Die Gruppe verbundener Kunden und die Kreditnehmereinheit

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Susanne Rupieper
0231 22240-782
susanne.rupieper@ska.nrw

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

20 MARKTFOLGE AKTIV
Grundlagen Kreditgeschäft
Angebots-Nr.: 20.202

Kundenunterlagen auswerten und bewerten - Seminar für neue Mitarbeiter/-innen in der gewerblichen Kreditsachbearbeitung und -analyse

Die Jahresabschlüsse und die unterjährigen BWA-Daten stellen die wichtigsten Unterlagen für die Bonitätseinschätzung mittelständischer Unternehmen dar. Aus Sicht der Sparkassen sollen die Unterlagen schnell und dennoch treffsicher analysiert werden. In unserem Seminar erwerben Sie mithilfe von Praxisfällen das Rüstzeug, um sich einen schnellen Überblick über die wirtschaftliche Situation eines mittelständischen Unternehmens zu verschaffen.

ZIELGRUPPE

Nachwuchskräfte in der gewerblichen Kreditsachbearbeitung/-analyse; Mitarbeiter/-innen, die bisher ihren Schwerpunkt in anderen Bereichen der Sparkasse hatten

IHR NUTZEN

- Sie kennen die wichtigsten Positionen des Jahresabschlusses.
- Sie sind vertraut mit der BWA.
- Sie sind in der Lage, sich einen schnellen Überblick über die wirtschaftliche Situation eines mittelständischen Unternehmens zu verschaffen.

IHR REFERENT

Thomas Keller, Best, Wolf & Keller GmbH & Co. KG

Gesellschafter, Diplom-Kaufmann mit langjährigen Erfahrungen als kaufmännischer Leiter mittelständischer Unternehmen, Unternehmensberater und Trainer

TERMIN(E)

03.11.2026 – 04.11.2026 | Sparkassenakademie NRW

22.04.2027 – 23.04.2027 | Sparkassenakademie NRW

11.11.2027 – 12.11.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

795,00 €

Programm/Inhalt

Möglichkeiten und Grenzen der Beurteilung mittelständischer Unternehmen anhand der Jahresabschlüsse

- Die wichtigsten Positionen eines Jahresabschlusses
- Die zentralen Kennzahlen in der Analyse von Jahresabschlüssen
- Früherkennungssignale aus den Jahresabschlüssen
- Ermittlung der nachhaltigen Kapitaldienstfähigkeit
- Besonderheiten der Einnahmen-Überschuss-Rechnung

Erkennen von Chancen und Risiken auf Grundlage der unterjährigen Daten des Rechnungswesens (insb. DATEV-BWA)

- Aufbau und Unzulänglichkeiten der BWA
- Beurteilung der Ertragslage anhand der BWA
- Einschätzung der Liquiditätssituation anhand der Summen- und Saldenliste
- Sonstige Erkenntnisse aus der Summen- und Saldenliste (Kundenstruktur, andere Bankinstitute, Lieferantenstruktur)

Sonstige Faktoren der Bonitätsanalyse (Unternehmerperson, Marktsituation etc.)

Praxisfallstudien

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Susanne Rupieper
0231 22240-782
susanne.rupieper@ska.nrw

Vertriebsassistent/-in im Gewerbe- und Firmenkundengeschäft

Um die Qualität der Marktbearbeitung im Firmen- und Gewerbekundengeschäft zu erhöhen, werden in vielen Sparkassen Vertriebsassistentinnen und Vertriebsassistenten eingesetzt. Diese entlasten die Betreuer/-innen von Verwaltungs- und Sachbearbeitungsaufgaben. Die für eine erfolgreiche und reibungslose Zusammenarbeit erforderlichen grundlegenden Kenntnisse des Firmenkreditgeschäfts sowie Vertriebs- und EDV-Kenntnisse vermitteln wir in dieser Veranstaltung.

ZIELGRUPPE

Nachwuchskräfte im Gewerbe- und Firmenkundengeschäft, die Betreuer/-innen vertrieblich unterstützen sollen

IHR NUTZEN

- Sie haben einen Überblick über das Firmenkreditgeschäft, vertragliche Grundlagen und Sicherheiten.
- Sie überzeugen im telefonischen und persönlichen Kundenkontakt.
- Sie entlasten die Firmenkundenbetreuer/-innen kompetent und effektiv.

IHR REFERENT

Carsten Fechner, Herner Sparkasse

Sparkassenbetriebswirt mit langjährigen Erfahrungen in der Kreditsachbearbeitung und Kreditanalyse im gewerblichen Bereich, Firmenkundenbetreuer

TERMIN(E)

16.03.2027 – 17.03.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

665,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Susanne Rupieper
0231 22240-782
susanne.rupieper@ska.nrw

Programm/Inhalt

Grundlagen des Kreditgeschäfts

Zahlenmaterial Ihrer Kunden

Gesprächsvorbereitung, Aufbereitung eines Kreditantrages

Begleitung von Investitionsvorhaben

Lösungsschemata für ausgewählte Vorgänge

Sicherheiten im Kreditgeschäft

Versicherungsgeschäfte mit gewerblichen Kunden

Vertrieb

Organisation am Arbeitsplatz

Update: Neuerungen im Kreditgeschäft für die Kreditsachbearbeitung

Insbesondere aufgrund rechtlicher Änderungen und neuer Anforderungen der Bankaufsicht, ist es wichtig, dass alle, die im Kreditgeschäft tätig sind, ihr erworbenes Wissen immer wieder auffrischen, ergänzen und up to date halten. Die Inhalte bieten sich an, über den Tellerrand zu blicken und sprechen diverse Funktionsprofile im Kreditgeschäft an.

ZIELGRUPPE

Absolventen/-innen des Fachseminars Kreditsachbearbeitung, deren Teilnahme bereits mehrere Jahre zurückliegt bzw. Mitarbeiter/-innen mit vergleichbarem Kenntnisstand

IHR NUTZEN

- Sie kennen aktuelle Entwicklungen und rechtliche Neuerungen im gesamten Kreditgeschäft.
- Sie haben mehr Sicherheit in der Bearbeitung des Kreditgeschäfts und bewältigen komplexe rechtliche Anforderungen effizienter.
- Ihr Kreditgeschäft erlangt Prozessvorteile und Prüfungssicherheit und der Gesamtzusammenhang im Kreditgeschäft wird deutlicher.

IHR REFERENT

Jens Geißler, Sparkasse Gießen

Leiter zentraler Marktfolgebereich mit langjähriger Referentenerfahrung

TERMIN(E)

13.07.2027 – 14.07.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

675,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Susanne Rupieper
0231 22240-782
susanne.rupieper@ska.nrw

Programm/Inhalt

Überblick und Entwicklungen im Verbraucherdarlehensrecht – Ausblick auf die neuen Vorschriften der EU-Verbraucherkreditrichtlinie

Das Kreditwesengesetz und die Capital Requirements Regulations im Kreditgeschäft

- Die Gruppe verbundener Kunden und die Kreditnehmereinheit
- Reapeat: Die Kreditvorschriften im Kreditgeschäft im KWG – Insbesondere der Organkredit und das Organgeschäft

Neue Anforderungen aus der Bankaufsicht – Insbesondere Kennzahlen

Repeat: Die Beleihungswertermittlungsverordnung und der Beleihungswert im Kreditprozess inklusive aktueller Änderungen der Beleihungswertermittlungsverordnung 2022

Repeat: Grundbuchrecht – Basis für die wesentliche Kreditsicherheit

BGH-Rechtsprechung und mehr

SCHUFA-Praxisworkshop für SCHUFA-Beauftragte (inklusive OSPlus-Prozesse)

Dieser Workshop vermittelt fundiertes Fachwissen im Bereich der OSPlus-Basisadministration, Transparenz im Rahmen von SCHUFA-Anfragen, Meldungen, Nachmeldungen und SCHUFA-Vorgängen und berücksichtigt dabei die Voraussetzungen in OSPlus und OSPlus_neo. Darüber hinaus erhalten Sie Optimierungsansätze und Standardisierungsmöglichkeiten zu Prozessen und Produkten rund um das SCHUFA-Verfahren.

IHR NUTZEN

- Sie sind in der Lage, SCHUFA-Fragen kompetent zu beantworten.
- Sie kennen Optimierungsansätze und Standardisierungsmöglichkeiten zu Prozessen und Produkten rund um das SCHUFA-Verfahren.
- Sie können potenzielle Fehlerquellen vermeiden sowie das Ereignissystem bedarfsgerecht für Nachmeldungen nutzen.
- Sie wissen, wie Verbraucher Einblick in ihre Daten bei der SCHUFA nehmen können und haben eine Übersicht über die Kommunikationskanäle sowie aktuellen SCHUFA-Nachschlagewerke.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

siehe Hinweise

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung bieten wir in Kooperation mit der Sparkassenakademie Niedersachsen an. Sie wird in Hannover durchgeführt. Für weitere Informationen (z. B. Inhalte, Termin/e sowie Preis) und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen:
Hier klicken

Wenn Sie sich bisher noch nicht für das Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen registriert haben, so können Sie formlos über die E-Mail-Adresse akademiemail@svn.de oder telefonisch (Tel.: 0511 3603 501) einen Zugang beantragen.

Webcode in Niedersachsen: SM18117

TERMIN(E)

siehe Hinweise

DAUER

1 Tag

PREIS

siehe Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Susanne Rupieper
0231 22240-782
susanne.rupieper@ska.nrw

Programm/Inhalt

siehe Hinweise

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

20 MARKTFOLGE AKTIV

Bonitätsanalyse / Rating

Sparkassen-StandardRating

Die sachgerechte Risikoklassifizierung von Kreditnehmern mit dem Sparkassen-StandardRating ist ein grundlegender Baustein für das Geschäft mit Gewerbe- und Firmenkunden - sowohl hinsichtlich der Kreditentscheidung und der Ermittlung risikogerechter Konditionen als auch mit Blick auf die Steuerung des Portfolios. In unserem Seminar werden Ihnen Aufbau und Funktionsweise des StandardRatings erläutert. Ihr Wissen wird anhand von Fallstudien am PC vertieft und durch praxisnahe Bearbeitungshinweise abgerundet.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die sich neu in die Risikoklassifizierung gewerblicher Kreditnehmer mit dem Sparkassen-StandardRating einarbeiten, aus den Bereichen Markt, Marktfolge, Kreditrevision

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit dem modul-basierten Aufbau des StandardRating und wissen, welche Informationen für die Ermittlung eines aussagefähigen-Ergebnisses erforderlich sind.
- Sie vertiefen diese Grundkenntnisses anhand von Übungsfällen - unter Anwendung der Software/ OSPlus - zu den Segmenten Gewerbekunden, Firmenkunden und Freiberufler und lernen die Besonderheiten zur Abbildung dieser Kundengruppe kennen.
- Sie sind vertraut mit den Kriterien zur Anwendung des Konzepts "Haftungsverbund" und erhalten einen Überblick über die Möglichkeiten der Notenübertragung.
- Sie haben einen Überblick über die Verwendung und die Kommunikation der Rating-Note.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Silvia Jansen, Rheinischer Sparkassen- und Giroverband
- Klaus Werner, Sparkassenverband Westfalen-Lippe

TERMIN(E)

04.11.2026 – 05.11.2026 | Sparkassenakademie NRW

03.02.2027 – 04.02.2027 | Sparkassenakademie NRW

14.10.2027 – 15.10.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

795,00 €

Programm/Inhalt

Sparkassen-Ratingsysteme im Überblick

Konzept - Womit rate ich wen?

Rating-Regeln

Methodik des StandardRatings

Finanzrating

Qualitative Ratingfaktoren

Überziehungstage und Warnsignale im Rating

Abbildung von Haftungsverbünden im Rating

Überschreibungen der Rating-Note

Übungsfall: Gewerbe-/Firmenkunden mit Bilanz

Übungsfall: Freiberufler mit Einnahmen-Überschuss-Rechnung

Kommunikationskonzept des DSGV

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Susanne Rupieper
0231 22240-782
susanne.rupieper@ska.nrw

Manuelle Konsolidierung in EBIL

Das EBIL-Konsolidierungstool ist sehr komplex. Mit Hilfe von Musterfällen erwerben Sie in diesem Seminar die Fähigkeit, mit geringem Zeitaufwand eine sachgerechte Konsolidierung zu erstellen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die EBIL anwenden und sich mit der Eingabe und Konsolidierung von Jahresabschlüssen befassen

IHR NUTZEN

- Sie kennen die unterschiedlichen Konsolidierungseingaben und können einen konsolidierten Jahresabschluss erstellen.
- Sie sind vertraut mit der Navigation im Konsolidierungsbereich und können Fehlermeldungen beheben.
- Sie sind in der Lage, mit Programmbesonderheiten umzugehen, wie zum Beispiel der Branchencodesuche oder den Änderungen von Datensätzen.

IHRE REFERENTIN

Lena Kremers, Stadtsparkasse Mönchengladbach

TERMIN(E)

15.04.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

575,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Susanne Rupieper
0231 22240-782
susanne.rupieper@ska.nrw

Programm/Inhalt

Neuerungen in EBIL

Definitionen zu neuen Begriffen

Suchen und Anlegen von Datensätzen

Konsolidierungsinformationen hinterlegen

Konsolidierung bearbeiten und freigeben

Nachträgliche Änderungen in den Daten

Bilanzauswertung mit EBIL technisch und fachlich beherrschen - Grundlagen

Das Einzelbilanzanalysewerkzeug EBIL wird von mehr als 90 % aller Sparkassen für die Bilanzaufbereitung, -analyse und -dokumentation genutzt. Um korrekte Auswertungen zu erhalten, müssen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus dem Kreditbereich über grundlegende Kenntnisse hinsichtlich der technischen Erfassung und fachlichen Interpretation der Bilanzdaten verfügen. Das erforderliche Wissen vermitteln wir in diesem Seminar.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen und Nachwuchskräfte aus der Marktfolge, die bisher nur wenig mit EBIL gearbeitet haben bzw. neu mit EBIL arbeiten werden; Mitarbeiter/-innen der Ratinganalyse von Sparkassen aufgrund der Umstrukturierung im Bereich Marktfolge (Integration der bisherigen Abteilung Bilanzanalyse in die Ratinganalyse)

IHR NUTZEN

- Sie kennen die grundlegenden gesetzlichen Bestimmungen der Bilanzanalyse.
- Sie können Bilanzdaten korrekt in EBIL erfassen.
- Sie sind in der Lage, die Ergebnisse der Bilanzauswertung korrekt zu interpretieren und im Bilanzbericht zu dokumentieren.

IHRE REFERENTIN

Lena Kremers, Stadtsparkasse Mönchengladbach

TERMIN(E)

01.03.2027 – 02.03.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

740,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Susanne Rupieper
0231 22240-782
susanne.rupieper@ska.nrw

Programm/Inhalt

1. Tag

Aufgabe des Bilanzanalysten

- Erfüllung der KWG-Anforderungen
- Neuerungen in EBIL (auch BilMoG)
- Einschätzung des Kreditausfallrisikos
- Dokumentation der Erkenntnisse

Zurordnung von Bilanzpositionen

- Aktiva (z. B. Firmenwert)
- Passiva (z. B. Eigenkapital unter Berücksichtigung der jeweiligen Rechtsform)
- GuV (neutral oder ordentlich)

2. Tag

EBIL

- Neuerungen in EBIL
- Navigation
- Erfassen von Bilanzdaten
- Musterfälle
- Übungen anhand von Praxisfällen

Bilanzkritik

- EBIL Kennzahlen
- Tendenz Eigenkapital und Ertrag
- Risiko (Hinweise im Jahresabschluss oder in mitgelieferten Unterlagen)
- Branchenumfeld
- Besonderheiten (z. B. abweichende Zuordnung von Positionen)

Das neue Berichtswesen der Sparkassen Rating und Risikosysteme GmbH (SR) zum Frühwarnsystem (online)

Erstmalig zum Ende des ersten Quartals 2025 wird die SR ihren neuen Standardbericht zum Frühwarnsystem (FWS), Stand OSPlus 24.1, ausliefern. Ziel ist es, die Sparkassen mit diesem Bericht bei der aus den MaRisk geforderten institutsinternen Modellprüfung („Validierung“) zu unterstützen. In dieser Veranstaltung werden Sie über die Inhalte des neuen Berichtes und deren Interpretation informiert. Des Weiteren wird eine kleine Ergänzung der Steuerdaten des Frühwarnsystems für den geeigneten Umgang mit Kundinnen und Kunden ohne Girokonto vorgestellt.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie Multiplikatorinnen und Multiplikatoren im Firmenkundengeschäft (Marktfolge), die für das Frühwarnsystem verantwortlich sind

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Inhalte des neuen SR-Standardberichts und können diese mit Blick auf die institutsinterne Modellprüfung interpretieren.
- Sie können einschätzen, welche Informationen Ihrer Sparkasse weitergegeben werden müssen.
- Sie sind in der Lage, Fragestellungen zum neuen Bericht zu klären.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Kristina Nagel und Petr Bocek, Sparkassen Rating und Risikosysteme GmbH
Klaus Werner, Sparkassenverband Westfalen-Lippe (08.04.2025)
Silvia Jansen, Rheinischer Sparkassen- und Giroverband (11.04.2025)

HINWEIS(E)

Die SR wird voraussichtlich um den 20.03.2025 herum einen FWS-Musterbericht und einen Praxisleitfaden veröffentlichen. Teilnehmerinnen und Teilnehmern der Veranstaltung wird empfohlen, sich möglichst vor der Veranstaltung mit diesen Unterlagen zu beschäftigen.

Bitte mailen Sie Ihre Fragen für den Termin 08.04.2025 bis spätestens 01.04.2025 an k.werner@svwl.eu bzw. für den Termin 11.04.2025 bis spätestens 04.04.2025 an silvia.jansen@rsgv.de.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

3 Stunden

PREIS

255,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Susanne Rupieper
0231 22240-782
susanne.rupieper@ska.nrw

Programm/Inhalt

Vorstellung des neuen SR-Berichtes zum Frühwarnsystem

Hinweise zur Datengrundlage, Stichtagen und Auslieferungszyklus

Erläuterung der einzelnen Auswertungen

Hinweise zum Umgang mit dem Bericht aus Sicht von Instituten der Kategorie A und B

Hinweise zum Praxisleitfaden Frühwarnsystem

Vorstellung der Ergänzung der Steuerdaten

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

20 MARKTFOLGE AKTIV

Baufinanzierung / Bauträger / Immobilien

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

20 MARKTFOLGE AKTIV
Baufinanzierung / Bauträger / Immobilien
Angebots-Nr.: 20.122

Gutachtencheck in der Immobilienbewertung

Gute Gutachten sind fachlich fundiert und bringen die Ergebnisse Ihrer Wertermittlung "auf den Punkt". Dadurch halten sie auch Nachfragen und Diskussionen stand. Sie möchten durch Feedback zu Ihren eingereichten Gutachten erfahren, wie gut Ihre Kompetenz schon ausgeprägt ist? Sie wollen von Hinweisen profitieren, um Ihre Fähigkeiten zu festigen oder weiter auszubauen? Dann besuchen Sie unser Seminar!

ZIELGRUPPE

Immobiliengutachter/-innen sowie sachkundige Mitarbeiter/-innen (Wertermittler/-innen), Mitarbeiter/-innen der Marktfolge, Revisoren/-innen

IHR NUTZEN

- Sie sind in der Lage, die Wertansätze in Gutachten zu überprüfen und nutzen das Feedback zu Ihren eingereichten Gutachten (§ 5 BelWert), Wertermittlungen (§ 24 BelWertV) oder Wertüberprüfungen um Ihre Kompetenzen auszubauen und zu festigen.
- Sie kennen die formalen Anforderungen an Gutachten und wissen, wie kreditwirtschaftliche Immobilienbewertungen analysiert werden.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Sie sind als Gutachter/-in oder sachkundiger Mitarbeiter/sachkundige Mitarbeiterin in der Sparkassenpraxis tätig.
- Sie reichen zwei selbst erstellte BelWertV-konforme Gutachten/Wertermittlungen ein.

IHR REFERENT

Andreas Ostermann

Dipl.-Ing., Immobiliengutachter HypZert F/M, Mitglied in verschiedenen Gutachterausschüssen, langjährige Dozentenerfahrungen

HINWEIS(E)

Das Seminar ist als Fortbildung im Sinne der HypZert anerkannt.

TERMIN(E)

17.03.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

440,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Francesca Falcone
0231 22240-736
francesca.falcone@ska.nrw

Programm/Inhalt

Selbst erstellte Gutachten (§ 5 BelWertV) bzw. Wertermittlungen (innerhalb der Kleindarlehensgrenze) werden von den Teilnehmern zunächst kurz präsentiert und anschießend mit dem Referenten analysiert. Sind die Gutachten und Wertermittlungen BelWertV konform und halten internen/externen Prüfungen stand?

Sind alle wesentlichen Parameter und getroffenen Annahmen nachvollziehbar und ausreichend begründet?

Sind die relevanten objektspezifischen Risiken präzise dokumentiert?

Was muss bei der Verwendung von Textbausteinen beachtet werden?

Worauf ist bei der Plausibilisierung von Bewertungsprodukten zu achten?

Bitte reichen Sie drei Wochen vor Beginn zwei anonymisierte Bewertungsprodukte - Gutachten, Wertermittlungen/-überprüfungen - als PDF (max. 10 MB) per Mail an carina.kuhnt@ska.nrw ein. Bitte schwärzen Sie neben sämtlichen personenbezogenen und liegenschaftlichen Daten etc. insbesondere auch Fotos und Kennnummern, die eine Zuordnung ermöglichen könnten. Darüber hinaus / alternativ können Sie aktuelle Problemstellungen aus der Praxis an den Referenten adressieren.

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

20 MARKTFOLGE AKTIV
Baufinanzierung / Bauträger / Immobilien
Angebots-Nr.: 20.410

Einführung in die Baukreditsachbearbeitung (online)

Um Baukreditanträge korrekt zu bearbeiten und ausreichende Sicherheiten zu bestellen sind umfangreiche Kenntnisse erforderlich. Entdecken Sie die Grundlagen der Baukreditsachbearbeitung und erwerben Sie Kenntnisse zu Kreditarten, Sicherheiten und Rahmenbedingungen. Anhand von Praxisfällen vertiefen Sie Ihr Wissen u.a. zu Antragsunterlagen, Gesamtkostenermittlung, Kapitaldienstfähigkeit und der Einbindung von öffentlichen Mitteln.

ZIELGRUPPE

Nachwuchskräfte aus der Marktfolge, für die der Besuch des Studiengangs Sparkassenbetriebswirt/-in nicht oder zunächst nicht vorgesehen ist

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit Kreditarten, Beleihungsgrundsätzen und Sicherheiten.
- Sie können Baukreditanträge korrekt bearbeiten und Sicherheiten bestellen.
- Sie vertiefen Ihr Wissen anhand eines praktischen Falls.

IHRE REFERENTIN

Lena Heinke, Sparkasse Dortmund

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet in den virtuellen Seminarräumen der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangs-daten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar.

TERMIN(E)

07.06.2027 |

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Francesca Falcone
0231 22240-736
francesca.falcone@ska.nrw

Programm/Inhalt

Grundlagen der Baukreditsachbearbeitung

- Kreditarten
- Beleihungsgrundsätze
- Sicherheiten

Einführung in die Baukreditsachbearbeitung anhand eines praktischen Falls

- Rahmenbedingunge (WIKR, ESIS-Papier)
- Antragsunterlagen
- Gesamtkostenermittlung, Eigenkapital, Eigenleistungen
- Kapitaldienstfähigkeit, Scoringverfahren
- Kreditarten/ Finanzierungsmodelle
- Einbindung öffentlicher Wohnungsbaudarlehen
- Rechte der Abteilung II
- Erbbaurechte
- Grundpfandrechte

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

20 MARKTFOLGE AKTIV
Baufinanzierung / Bauträger / Immobilien
Angebots-Nr.: 20.430

Grundlagen der Bewertung von Wohnimmobilien

Bei der Wertermittlung im Kleindarlehensbereich wird häufig anhand von Schemata vorgegangen. Die Bewertungsansätze werden somit aus den jeweils geltenden Richtlinien häufig ohne Bezug zum Markt übernommen. Ziel dieses Seminars ist es, die allgemeinen Grundlagen der kreditwirtschaftlichen Immobilienbewertung (Markt- und Beleihungswert) kennenzulernen und von einer schematischen Bewertung zu einer marktbezogenen Wertermittlung zu kommen, ohne die Vorgaben der einschlägigen Regulatorik zu verletzen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus Kreditabteilungen, die Immobilienbewertungen vornehmen bzw. prüfen und über keine oder nur wenig Erfahrung verfügen; angehende Immobiliengutachter/-innen, Sachkundige Mitarbeiter/-innen

IHR NUTZEN

- Sie sind mit den Grundzügen der Bewertungsverfahren vertraut.
- Sie kennen die Unterschiede zwischen der Ermittlung von Markt- und Beleihungswerten.
- Sie sind informiert über die Besonderheiten bei der kreditwirtschaftlichen Wertermittlung innerhalb der Kleindarlehensgrenze gem. BelWertV.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Michael Rode, MG Real Estate
  Dipl. Ing. (FH), MRICS, CIS HypZert F, REV, etc.
- Andreas Ostermann
  Dipl.-Ing., Immobiliengutachter HypZert F/M, Mitglied in verschiedenen Gutachterausschüssen, langjährige Dozentenerfahrungen

TERMIN(E)

23.11.2026 – 24.11.2026 | Sparkassenakademie NRW

25.02.2027 – 26.02.2027 | Sparkassenakademie NRW

21.06.2027 – 22.06.2027 | Sparkassenakademie NRW

29.11.2027 – 30.11.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

695,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE

Programm/Inhalt

Einführung

- Bankaufsichtsrechtliche Hintergründe/Historie
- Markt- und Beleihungswertermittlung im Vergleich
- Besichtigungserfordnis, Anforderungen an die Besichtigung
- Bewertungsgegenstand/Notwendige Objektunterlagen

Gutachterausschüsse für Grundstückswerte

- Markttransparenz, Aufgabenbereiche
- Organisationsmodell
- Kaufpreissammlung
- Bodenrichtwertermittlung
- Maß der baulichen Nutzung

Vergleichswertverfahren

- Anwendungsbereich/Vorgehensweise
- Marktdaten
- Wohnflächenberechnung

Sachwertverfahren

- Grundgedanke, Ablaufschema (ImmoWerV, BelWertV)
- Herstellungskosten (NHK)
- BGF-Berechnung
- Gesamtnutzungsdauer, Restnutzungsdauer, Alterswertminderung
- Bestimmung der verlängerten Restnutzungsdauer bei Modernisierungen
- Außenanlagen
- Bodenwertermittlung
- Marktanpassung, Sachwertfaktoren, Grundsatz der Modellkonformität
- Besondere objektspezifische Grundstücksmerkmale, Baumängel/Bauschäden

Ertragswertverfahren



Francesca Falcone
0231 22240-736
francesca.falcone@ska.nrw

- Grundgedanke, Ablaufschema (ImmoWertV, BelWertV) - Restnutzungsdauer
- Jahresrohertrag
- Bewirtschaftungskosten
- Ableitung des Liegenschaftszinssatzes (Marktwert) - Ansatz des Kapitalisierungszinssatz (Beleihungswert)
- Barwertfaktor
- Besondere objektspezifische Grundstücksmerkmale
- Ertragswertermittlung in besonderen Fällen (BelWertV)

Rechte und Belastungen (Kurzüberblick)

Bewertung von Gewerbeimmobilien (online)

Oftmals werden bei der Bewertung gerade von komplexeren gewerblichen Objekten Standardansätze gewählt, die nicht ausreichend auf die Individualität der Immobilie Bezug nehmen. Hierdurch kann es bei der Wertermittlung zu groben Fehleinschätzungen sowohl nach oben wie unten kommen. In diesem Seminar werden die speziellen Aspekte verschiedener Immobilienarten (Büro-, Einzelhandel- und Lagerobjekte) beleuchtet, um so Besonderheiten des jeweiligen Immobilientyps kennen zu lernen.

ZIELGRUPPE

Immobiliengutachter/-innen sowie Mitarbeiter/-innen aus Kreditabteilungen, die Bewertungen von Gewerbeimmobilien vornehmen bzw. beurteilen

IHR NUTZEN

- Sie wissen, worauf es bei der Standort- und Objektanalyse von Gewerbeimmobilien ankommt.
- Sie können das wertbestimmende Ertragswertverfahren für Gewerbeobjekte BelWertV-konform anwenden.

VORAUSSETZUNG(EN)

Seminar: "Zertifikatsprogramm Immobiliengutachter" (Angebotsnummer 20.120) oder vergleichbarer Kenntnisstand

IHR REFERENT

Andreas Ostermann

Dipl.-Ing., Immobiliengutachter HypZert F/M, Mitglied in verschiedenen Gutachterausschüssen, langjährige Dozentenerfahrungen

HINWEIS(E)

Das Seminar ist als Fortbildung von der HypZert GmbH anerkannt.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Francesca Falcone
0231 22240-736
francesca.falcone@ska.nrw

Programm/Inhalt

Grundlagen der Wertermittlung von Gewerbeimmobilien

Gutachteninhalte gem. BelWertV

Analyse der Standort-, Grundstücks- und Objekteigenschaften (Büro-, Einzelhandels-, Lagerobjekte)

Ertragswertverfahren gem. BelWertV und ImmoWertV für gewerbliche Objekte; Sonderfälle gem. § 13 BelWertV

Miet-/Pachtvertragsanalyse

Fallbeispiele/Fragestellungen aus der Praxis

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

20 MARKTFOLGE AKTIV
Baufinanzierung / Bauträger / Immobilien
Angebots-Nr.: 20.433

Berücksichtigung von Rechten und Belastungen im Rahmen der Markt- und Beleihungswertermittlung (inkl. Erbbaurecht) (online)

Bei der Markt- und Beleihungswertermittlung ist regelmäßig die Abteilung II des Grundbuchs zu berücksichtigen. Welche Lasten und Beschränkungen kommen in der Praxis vor? Wie sind barwertbeeinflussende Belastungen methodisch zu berücksichtigen? Wie erfolgt die Bewertung mit dem "Münchener Verfahren"? Antworten auf diese und weitere Fragen erhalten Sie in diesem Online-Seminar.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus Kreditabteilungen, die Immobilienbewertungen vornehmen bzw. prüfen, Immobiliengutachter/-innen; sachkundige Mitarbeiter/-innen

IHR NUTZEN

- Sie kennen mögliche Lasten und Beschränkungen in Abteilung II des Grundbuchs.
- Sie sind vertraut mit den Grundlagen zur methodischen Berücksichtigung der Lasten und Beschränkungen (Wertminderung/Vorlast/Versteigerungsfestigkeit).
- Sie sind informiert über das sog. "Münchener Verfahren".

IHR REFERENT

Andreas Ostermann

Dipl.-Ing., Immobiliengutachter HypZert F/M, Mitglied in verschiedenen Gutachterausschüssen, langjährige Dozentenerfahrungen

HINWEIS(E)

Um das Seminar möglichst praxisnah und teilnehmeraktiv gestalten zu können, reichen Sie bitte spätestens zwei Wochen vor Seminarbeginn themenbezogenen Fragestellungen per Mail an carina.rotte@ska.nrw ein.

Das Seminar ist als Fortbildung von der HypZert GmbH anerkannt.

TERMIN(E)

22.02.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag

PREIS

405,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Francesca Falcone
0231 22240-736
francesca.falcone@ska.nrw

Programm/Inhalt

Methodische Berücksichtigung von Lasten und Beschränkungen

- Grundbuch
- Aktivvermerk, Eintragungsbewilligungen
- Vorlast, Wertminderung, Versteigerungsfestigkeit
- Wertschädlich, wertunschädlich, wertmindernd

Überblick über Lasten und Beschränkungen

- Grunddienstbarkeiten, beschränkt persönliche Dienstbarkeiten
- Baulasten
- Bergschadensverzichte
- Mieterdienstbarkeiten
- Wohnungsrechte
- Vorkaufsrechte
- Sanierungsvermerk
- Denkmalschutz
- Altlasten
- etc.

Erbbaurecht

- Einflussfaktoren
- Wesen des Erbbaurechts
- Ermittlung des zutreffenden Erbbauzinses
- Methodik des "Münchener Verfahrens"
- Besondere Gestaltungsformen

Auswirkungen von Bauschäden und Baumängeln auf die Wertermittlung

Bauschäden und Baumängel können den Wert einer Immobilie erheblich beeinflussen. Für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus Sparkassen, die mit der wertmäßigen Beurteilung von Immobilien im Rahmen der Kreditvergabe oder -überwachung betraut sind, ist es wichtig, mögliche Schäden und Mängel zu (er-) kennen und richtig einzuschätzen. Das dazu erforderliche Wissen vermitteln wir in diesem Seminar.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Immobilienfinanzierung und/oder -vermittlung, angehende Immobiliengutachter/-innen

IHR NUTZEN

- Sie kennen wichtige Begriffe aus dem Bauwesen.
- Sie wissen, wie sich Bauschäden, Baumängel, Baurecht, Planung und die EnEV auf den Wert einer Immobilie auswirken.
- Sie werden in die Lage versetzt, Kostenschätzungen und Angebote zu beurteilen und den Wert einer Immobilie realistisch einzuschätzen.

IHR REFERENT

Oliver Hahmann, Sparkasse Hannover

Bauingenieur (Fachbereich Bauen im Bestand), Leiter Bewertungsabteilung der Sparkasse Hannover, Mitglied im vdp-Arbeitskreis Kleindarlehn, langjährige Erfahrung als Dozent an der Sparkassenakademie Niedersachsen

HINWEIS(E)

Das Seminar ist als Fortbildung von der HypZert GmbH anerkannt.

Die Veranstaltung bieten wir in Kooperation mit der Sparkassenakademie Niedersachsen an. Sie wird in Hannover durchgeführt. Bitte melden Sie direkt über deren Buchungsportal (Webcode SM1846) online an.
Zur Anmeldung: https://portal.svn.de
Wenn Sie sich bisher noch nicht für das Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen registriert haben, so können Sie formlos über die E-Mail-Adresse akademiemail@svn.de oder telefonisch (Tel.: 0511 3603 501) einen Zugang beantragen.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

2 Tage

PREIS

820,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Francesca Falcone
0231 22240-736
francesca.falcone@ska.nrw

Programm/Inhalt

Die Inhalte werden zur Zeit aktualisiert!

Grundbegriffe Bau zum Beurteilen von Kostenschätzungen und Angeboten

- Weiße Wanne
- Schwimmender Estrich
- Ortgang
- Aufsparrendämmung etc.

Auswirkung von Bauschäden und -mängeln auf den Wert

- Berücksichtigung in der Wertermitttlung beim Sach- und Ertragswert
- Haftung des Sachverständigen für die Berücksichtigung von Bauschäden und -mängeln

Auswirkungen von Baurecht auf den Wert

- Fehlendes Baurecht
- Andere Nutzung als genehmigt
- Höhere bauliche Ausnutzung bzw. geringere bauliche Ausnutzung

Auswirkung von Planung auf den Wert

- Ist eine moderne Architektur mehr wert als Standard?
- Erhöht eine aufwendige Planung den Wert der Immobilie?
- Wie wird die subjektive Drittverwendungsfähigkeit berücksichtigt?

Auswirkungen der EnEV auf den Wert

- Ist ein gedämmtes Haus mehr wert?
- Wie wirken sich geringe Betriebskosten auf den Wert aus?
- Ist eine Immobilie weniger wert, wenn die Heizung "contractet" wurde?

Definition Baukosten und Leistungsstand

- Darstellung der Baukosten nach Bautenstand an Beispielobjekten
- Wie definiert die MaBV den Leistungsstand und welche Risiken ergeben sich daraus?

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

20 MARKTFOLGE AKTIV
Baufinanzierung / Bauträger / Immobilien
Angebots-Nr.: 20.437

Landwirtschaftliche Immobilien und Flächen bewerten

Knapp die Hälfte unseres Bundeslandes besteht aus Landwirtschaftsfläche - mit den entsprechenden Immobilien und Spezialanlagen. Sie möchten erfahren, wie Sie mit diesen Werten bei der Gutachtenerstellung umgehen und welche Besonderheiten zu beachten sind? Dann besuchen Sie unser Seminar!

ZIELGRUPPE

Immobiliengutachter/-innen und Schätzer/-innen, die mit der Gutachtenerstellung beauftragt werden sowie Mitarbeiter/-innen aus Markt und Marktfolge, Revision oder anderen Bereichen, die Kenntnisse zur Bewertung landwirtschaftlicher Objekte erwerben möchten

IHR NUTZEN

- Sie nutzen Ihre Kenntnisse und sind in der Lage, den Einstieg in die Bewertung von landwirtschaftlich genutzten Grundstücken zu meistern.
- Sie sind vertraut mit den Bewertungsverfahren und wissen um die unterschiedlichen Bewertungstechniken.
- Sie wägen bei Spezialfragen ab, ob und wie diese im Sinne der Rechtsgrundlage zu bewerten sind. Daher können Sie diese Diskussion innerhalb Ihres Hauses bereichern und zielorientiert führen.

IHR REFERENT

Andreas Freese, S-Servicepartner Niedersachsen GmbH

Immobilienbewertung S-Servicepartner Deutschland GmbH, Zertifizierter Sachverständiger für Immobilienbewertung (DIA), verfügt über umfangreiche Erfahrungen als Dozent (u.a. an der Sparkassenakademie des SVN/Hannover), verfasst als Autor regelmäßig Fachartikel

HINWEIS(E)

Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit!

Das Seminar ist als Fortbildung von der HypZert GmbH anerkannt.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

430,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Francesca Falcone
0231 22240-736
francesca.falcone@ska.nrw

Programm/Inhalt

Definitionen

Landwirtschaft in Deutschland und in Niedersachsen/ NRW

Bewertungsverfahren/ Verfahrenswahl

Bewertungstechniken

- Bodenwertermittlung
- Sachwertermittlung
- Vergleichswert
- Ertragswertermittlung incl. Pachtableitung über Standarddeckungsbeiträge

Drittverwendungsfähigkeit zwecks Realkreditprivilegierung

Beispielfälle

Exkurs: "Spezialitäten (Windkraft, Biogasanlagen, etc.): Für und Wider einer Bewertung i.S. d. BelWertV"

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

20 MARKTFOLGE AKTIV
Baufinanzierung / Bauträger / Immobilien
Angebots-Nr.: 20.438

Aktuelle aufsichtsrechtliche Themen der kreditwirtschaftlichen Wertermittlung (online oder Präsenz)

Die Anforderungen an die Erstellung kreditwirtschaftlicher Wertermittlungen steigen kontinuierlich - neben der Beleihungswertermittlung insbesondere auch im Hinblick auf die Marktwertermittlung. Diese spielt nicht nur bei Kauf- und Verkaufsentscheidungen eine zentrale Rolle, sondern gewinnt auch aus regulatorischer Sicht zunehmend an Bedeutung. Im Rahmen der MaRisk und des Meldewesens (WIFSta) sind nachvollziehbare Markt- und Beleihungswertermittlungen essenziell. Die korrekte Bewertung von Immobilien ist für Finanzinstitute unverzichtbar, um Risiken zu minimieren und Transparenz zu schaffen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus Kreditabteilungen, die Immobilienbewertungen vornehmen bzw. prüfen, Immobiliengutachter/-innen, Revisorinnen und Revisoren

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit aktuellen Entwicklungstrends in der kreditwirtschaftlichen Wertermittlung, sowie mit rechtlichen und aufsichtsrechtlichen Rahmenbedingungen.
- Sie kennen häufige Prüfungsfeststellungen, basierend auf den Erkenntnissen und Erfahrungen aus Deckungsprüfungen der BaFin.
- Sie verfügen über fundiertes Fachwissen und kennen die Anwendung aktueller Standards.

IHR REFERENT

Andreas Ostermann

Dipl.-Ing., Immobiliengutachter HypZert F/M, Mitglied in verschiedenen Gutachterausschüssen, langjährige Dozentenerfahrungen

HINWEIS(E)

Nutzen Sie die Gelegenheit, bereits im Vorfeld der Veranstaltung (bis spätestens zwei Wochen vor dem Seminartermin) Ihre Fragen an den Dozenten per Mail an info@immobilienbewertung-ostermann.de zu senden.

Das Seminar ist als Fortbildung von der HypZert GmbH anerkannt.

TERMIN(E)

12.05.2027 | virtueller Seminarraum

06.10.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

405,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Francesca Falcone
0231 22240-736
francesca.falcone@ska.nrw

Programm/Inhalt

Rechtsgrundlagen der Markt-/Verkehrswertermittlung (inkl. "Property Value") und Würdigung von ESG-Risiken

ImmoWertV 2021 + ImmoWertA 2023

MaRisk 8.0: Wertüberprüfungen, Problemkredite, Immobilieneigengeschäft

Wohnimmobilienfinanzierungsstatistik (WIFSta)

Risikobericht der BaFin und "Supervision Newsletter" der EZB vom 14.08.2024

Prüfungsfeststellungen

Fragestellungen der Teilnehmenden

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

20 MARKTFOLGE AKTIV
Baufinanzierung / Bauträger / Immobilien
Angebots-Nr.: 20.439

Update: Aktuelle Themen der Wertermittlung und Immobilienbewertungsprozesse BelWertV - Ihre Fragen (online oder Präsenz)

Die Rahmenbedingungen der kreditwirtschaftlichen Wertermittlung (Markt- und Beleihungswertermittlung) sind einem ständigen Wandel unterworfen. Sowohl die BaFin als auch die Verbände befassen sich mit aktuellen Fragestellungen, die Auswirkungen auf das Tätigkeitsfeld der Immobiliengutachter/-innen und und die Bewertungsprozesse in den Kreditinstituten haben.

ZIELGRUPPE

Immobiliengutachter/-innen, sachkundige Mitarbeiter/-innen, Marktfolge-/Marktmitarbeiter/-innen, die Immobilienbewertungen prüfen, Mitarbeiter/-innen der Revision

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit aktuellen Entwicklungstrends in der kreditwirtschaftlichen Wertermittlung, sowie mit rechtlichen und aufsichtsrechtlichen Rahmenbedingungen.
- Sie kennen häufige Prüfungsfeststellungen, basierend auf den Erkenntnissen und Erfahrungen aus Deckungsprüfungen der BaFin.
- Sie sind in der Lage, prüfungssichere BelWertV-konforme Gutachten zu erstellen und kennen Begründungshilfen für einzelne Fragestellungen.

IHR REFERENT

Andreas Ostermann

Dipl.-Ing., Immobiliengutachter HypZert F/M, Mitglied in verschiedenen Gutachterausschüssen, langjährige Dozentenerfahrungen

HINWEIS(E)

Bitte nutzen Sie die Möglichkeit, Fragestellungen (bis spätestens zwei Wochen vor dem Seminartermin) an info@immobilienbewertung-ostermann.de zu senden.

Das Seminar ist als Fortbildung von der HypZert GmbH anerkannt.

TERMIN(E)

10.03.2027 | Sparkassenakademie NRW

29.09.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag

PREIS

405,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Francesca Falcone
0231 22240-736
francesca.falcone@ska.nrw

Programm/Inhalt

Aktuelle Entwicklungstrends in der kreditwirtschaftlichen Wertermittlung

Rechtliche und aufsichtsrechtliche Rahmenbedingungen

Erkennen von häufigen Fehlern bei Bewertungsprodukten

Ausgewählte prozessuale und inhaltliche Aspekte der BelWertV

Wesentliche Unterschiede zwischen Gutachten (§ 5 BelWertV) und vereinfachten Wertermittlungen (§ 24 BelWertV)

Dokumentationserfordernisse im Einzelfall

Erforderliche Objektunterlagen

Prüfungsrelevante Anmerkungen zu den Wertermittlungsverfahren (Vergleichswert, Sachwert, Ertragswert)

Methodische Berücksichtigung von Lasten und Beschränkungen im Kreditprozess

Beantwortung eingereichter Teilnehmerfragen

Praxis der Immobilienbesichtigung

Sie sind in der Praxis mit der Besichtigung von Immobilien betraut und wollen die Grundlagen für diese Tätigkeit kennenlernen? Dieses Seminar vermittelt u.a. die kreditwirtschaftlichen Hintergründe und zeigt, wie Sie diese Termine effizient vorbereiten.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die mit Immobilienbewertung (hier insbesondere Immobilienbesichtigungen) betraut sind

IHR NUTZEN

- Sie erhalten den notwendigen kreditwirtschaftlichen Hintergrund zum Verständnis für die Bedeutung der Immobilienbesichtigung.
- Sie werden in die Lage versetzt, die Besichtigungstermine effizient vorzubereiten und anlässlich der Besichtigung die im Wesentlichen bewertungsrelevanten Aspekte einer baulichen Anlage zu erkennen und zu dokumentieren.

VORAUSSETZUNG(EN)

siehe Hinweise

IHR REFERENT

siehe Hinweise

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung bieten wir in Kooperation mit der Sparkassenakademie Niedersachsen an.
Sie wird in Hannover durchgeführt. Für weitere Informationen (z. B. Inhalte, Termin/e sowie
Preis) und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen: Hier klicken

Wenn Sie sich bisher noch nicht für das Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen registriert haben, so können Sie formlos über die E-Mail-Adresse akademiemail@svn.de oder telefonisch (Tel.: 0511 3603 501) einen Zugang beantragen.

Webcode in Niedersachsen: SM1851

TERMIN(E)

siehe Hinweise

DAUER

1 Tag

PREIS

siehe Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Francesca Falcone
0231 22240-736
francesca.falcone@ska.nrw

Programm/Inhalt

siehe Hinweise

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

20 MARKTFOLGE AKTIV
Baufinanzierung / Bauträger / Immobilien
Angebots-Nr.: 20.442

Nachhaltigkeit in der Immobilienbewertung (online)

In dem Seminar erhalten Sie einen Überblick über den Sustainable Value von Immobilien sowie die unterschiedlichen Nachhaltigkeitsrisiken und die Berücksichtigung in der Immobilienbewertung. Weiterhin werden die unterschiedlichen Zertifizierungsverfahren beleuchtet und die Kosten und der Nutzen sowie die Berücksichtigung in der Gutachtenerstellung dargestellt.

ZIELGRUPPE

Immobiliengutachter/-innen und Schätzer/-innen, die mit der Gutachtenerstellung beauftragt wurden sowie Mitarbeiter/-innen aus Markt und Marktfolge, oder anderen Bereichen, die Kenntnisse zu Nachhaltigkeitsaspekten von Immobilien erwerben möchten

IHR NUTZEN

- Sie sind in der Lage, nachhaltige Qualitäten von Immobilien in ihre Beurteilung mit einfließen zu lassen.
- Sie sind mit dem aktuellen Stand der Diskussion in Fachkreisen zu grundlegenden Themen des Sustainable Value von Immobilien vertraut.
- Sie können ihr erworbenes Wissen auf die Herangehensweise bei Praxisfällen anwenden.

IHR REFERENT

Michael Rode, MG Real Estate

Dipl. Ing. (FH), MRICS, CIS HypZert F, REV, etc.

TERMIN(E)

07.09.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag

PREIS

410,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Francesca Falcone
0231 22240-736
francesca.falcone@ska.nrw

Programm/Inhalt

Was bedeutet Sustainable Value von Immobilien?

Was sind Nachhaltigkeitsrisiken von Immobilien und wie wirken diese?

Welche Zertifizierungssysteme gibt es?

Kosten und Nutzen

Bewertung, CO2-Bepreisung, „Ersatzmöglichkeit bei fehlenden Energieausweisen“

Exkurs "grüner Pfandbrief"

Nachhaltige Baustoffe

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

20 MARKTFOLGE AKTIV
Baufinanzierung / Bauträger / Immobilien
Angebots-Nr.: 20.443

Datenrecherche in der Immobilienbewertung (online)

Welche Daten und Unterlagen werden für die Immobilienbewertung benötigt? Wo finden sich einschlägige Informationen? Welche Möglichkeiten gibt es, digitale Angebote und künstliche Intelligenz in die Immobilienbewertung einzubinden? Sie wollen Antworten auf diese und andere Fragen der Datensuche und -grundlage bei der Bewertung von Immobilien? In unserem neuen Online-Seminar "Datenrecherche in der Immobilienbewertung" erfahren die Teilnehmer/-innen in komprimierter Form welche Informationen für die verschiedenen Immobilienarten notwendig sind und wie sich der Markt bei solchen Daten und digitalen Lösungen aktuell entwickelt.

ZIELGRUPPE

Immobiliengutachter/-innen und Immobiliensachverständige, sachkundige Mitarbeiter/-innen

IHR NUTZEN

- Sie sind in der Lage, notwendige Informationen von Immobilien in Ihre Beurteilung miteinfließen zu lassen.
- Sie kennen mögliche Datenquellen und –lieferanten.
- Sie sind mit aktuellen Trends bei der Einbindung von digitalen Lösungen bei Bewertungen von Immobilien vertraut.

IHR REFERENT

Michael Rode, MG Real Estate

Dipl. Ing. (FH), MRICS, CIS HypZert F, REV, etc.

HINWEIS(E)

Das Seminar ist als Fortbildung von der HypZert GmbH anerkannt.

TERMIN(E)

05.10.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag

PREIS

410,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Francesca Falcone
0231 22240-736
francesca.falcone@ska.nrw

Programm/Inhalt

Welche Daten/Unterlagen benötigt ein Gutachter für die Immobilienbewertung?

Notwendige Informationen/Angaben im Gutachten

Wo gibt es welche Informationen zu welchem Preis?

Einbindung von KI und Markttrends

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

20 MARKTFOLGE AKTIV

Öffentliche Förderprogramme

Fit für Fördermittel - Von der Antragsbearbeitung bis zur Mittelverwendungskontrolle

Förderkredite sind für viele Kunden eine attraktive Ergänzung zur Optimierung des vorhandenen Kreditbedarfs. Hierfür ist eine professionelle Umsetzung und Bearbeitung als Kreditdienstleister unabdingbar, um dem Kunden eine optimale Betreuung zu gewährleisten. Dieses Seminar vermittelt Ihnen weiterführende Kenntnisse zu Förderprodukten der KFW und NRW Bank.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus der Marktfolge Aktivgeschäft, die mit Aufgaben der Bearbeitung und Abwicklung von gewerblichen Förderprogrammen betraut sind bzw. betraut werden sollen.

IHR NUTZEN

- Sie sind in der Lage, gewerbliche Förderprodukte der KfW und der NRW.BANK zu bearbeiten.
- Sie sind vertraut mit den für die Bearbeitung wesentlichen Teilschritten und können die Vorgangsbearbeitung effizient durchführen.

VORAUSSETZUNG(EN)

Grundlagenkenntnisse zu öffentlichen Förderprogrammen

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Dirk Bremer, NRW.BANK Bankfachwirt und Teamleiter im Bereich "Förderprogrammgeschäft" der NRW.BANK. Verantwortlich für die Bearbeitung von eigenen gewerblichen Förderprogrammen sowie Programmen der KfW
- Stephan Kunz, NRW.BANK Sparkassenbetriebswirt und Förderberater der NRW.BANK. Er berät Firmenkundenbetreuer und Leiter von Immobiliencentern für wohnwirtschaftliche Förderprogramme sowie Existenzgründer und bestehende Unternehmen über den Einsatz von öffentlichen Förderprogrammen.

TERMIN(E)

13.05.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

365,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Francesca Falcone
0231 22240-736
francesca.falcone@ska.nrw

Programm/Inhalt

Aktueller Überblick über die Bearbeitungspraxis der wichtigsten gewerblichen Förderprogramme der KfW und der NRW.BANK (Obligokredite / Kredite mit Risikoübernahme) mit dem Schwerpunkt

- Hinweise zur Antragstellung
- Führen der Verwendungsnachweise
- Beachtung der Beihilferegelungen
- Informationspflichten in der laufenden Vorgangsbearbeitung

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

20 MARKTFOLGE AKTIV

Leasing

Direkt-Leasing für die Marktfolge Aktivgeschäft (online)

Erfahren Sie in diesem Seminar alles Wissenswerte zum Thema Direkt-Leasing.

ZIELGRUPPE

Das Seminar richtet sich an Mitarbeiter/-innen im Marktfolgebereich, die mit der Bearbeitung von Leasing-Engagements betraut sind. Es ist sowohl für Einsteiger/-innen als auch für Mitarbeiter/-innen mit Vorkenntnissen geeignet.

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Grundlagen des Direkt-Leasings.
- Sie sind vertraut mit der Arbeitsteilung zwischen Sparkassen und Deutscher Leasing in den Backoffice-Prozessen.
- Sie können Leasingverträge und -unterlagen erstellen, prüfen und abwickeln sowie den Bestand bearbeiten.

IHR REFERENT

Kai Kesseler, Deutsche Leasing GmbH

TERMIN(E)

07.09.2027 | virtueller Seminarraum
09:00 – 12:30 Uhr

DAUER

0,5 Tage

PREIS

350,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Susanne Rupieper
0231 22240-782
susanne.rupieper@ska.nrw

Programm/Inhalt

Direkt-Leasing

Arbeitsteilung zwischen Sparkassen und Deutscher Leasing in den Back-Office-Prozessen

Einreichung von Vertragsunterlagen

Refinanzierung

Bestandsbearbeitung

Vertragsbeendigung

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

20 MARKTFOLGE AKTIV

Recht und Steuern

Die Offenlegung der wirtschaftlichen Verhältnisse nach § 18 KWG (online)

Wie sind die aufsichtsrechtlichen Anforderungen gem. § 18 KWG? Welche Konsequenzen kann die Missachtung dieses Paragrafen haben? Antworten auf diese und weitere Fragen erhalten Sie in diesem Seminar.

ZIELGRUPPE

Erfahrene Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Gewerbe- oder Firmenkundenbetreuung, Kreditsachbearbeitung, Kreditüberwachung und Kreditcontrolling

IHR NUTZEN

- Sie kennen die aufsichtsrechtlichen Anforderungen zur Erfüllung der Offenlegungserfordernisse nach § 18 KWG.
- Sie sind sich der Rechtsfolgen bei Verstößen und bei Missachtung der Offenlegungspflichten bewusst.
- Sie sind mit Auslegungsschwierigkeiten des § 18 KWG vertraut und können anhand von Beispielen Lösungsmöglichkeiten entwickeln.

VORAUSSETZUNG(EN)

Grundlagenkenntnisse zu § 18 KWG

IHR REFERENT

David Krupka, Sparkasse Bochum

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet nicht in Präsenzform, sondern im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Bitte stellen Sie sicher, dass neben Ihrer generellen Bereitschaft, sich online interaktiv auszutauschen zu wollen, auch alle technischen Voraussetzungen für die Tonübertragung und die Aktivierung Ihres persönlichen Videos vollständig funktionieren sollten. Testen können Sie dies vorher unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Der regulatorische Rahmen

- Überblick über relevante Vorgaben
- Wer will was und warum?
- Unterscheidung Erstoffenlegung und laufende Offenlegung

Unterlagenanforderung

- Überblick über den Gesamtanforderungsprozess bei Kunden
- Unterlagenanforderung und Mahnverfahren
- Welche Unterlagen sind wichtig?
- Pflicht vs. ergänzende Unterlagen
- Umgang mit Surrogaten
- Kommunikation gegenüber dem Kunden

Perspektivwechsel - die Offenlegung aus unterschiedlichen Sichten

- Was beschäftigt die Kreditanalyse?
- Auswertungsfristen bei Unterlagen
- Worauf achtet die Revision?
- Was interessiert externe Prüfer?
- Was beschäftigt Kunden?

Wenn die Offenlegung ins Stolpern gerät - kleine Ursache, große Wirkung

- Auswirkungen bei Nichterfüllung
- Vermeidung der Nichterfüllung
- Fristen und weitere Bearbeitung
- Rolle des Marktes bei nicht erfüllten Kunden
- Kreditbelassung

Offenlegung im Tagesgeschäft

- Kundenansprache/Transparenz schaffen
- Allgemeine Beispielfälle und Praxistipps
- Nützliche Schnellstartkürzel in OSP (Technik)
- Relevante PPS_neo Prozesse

Steuerung der Offenlegung

- Identifikation von offenlegungspflichtigen Kunden
- Reporting nicht offengelegter Kunden
- Validierung/Herleitung interne Offenlegungsgrenze
- Ereignissystem/Überwachung

Grundschuld und Hypothek als Kreditsicherheit nutzen

Grundschulden und Hypotheken zählen zu den wichtigsten Kreditsicherheiten. In diesem Seminar lernen Sie die Besonderheiten, Probleme und Risiken bei Hereinnahme dieser Sicherheiten kennen und erwerben die zur Bestellung, Abtretung und Löschung erforderlichen Kenntnisse.

ZIELGRUPPE

Nachwuchskräfte aus der Kreditsachbearbeitung, Kreditanalyse sowie Firmenkundenbetreuung

IHR NUTZEN

- Sie erhalten einen umfassenden Überblick über die Grundschuld und Hypothek als Kreditsicherheit.
- Sie können Grundschulden und Hypotheken bestellen, abtreten sowie löschen und kennen Fragestellungen und Probleme, die sich hierbei ergeben können.
- Sie wissen, was im Verwertungsfall zu beachten ist.
- Sie sind in der Lage, auf mögliche Fragen und Wünsche von Kunden kompetent einzugehen.

IHR REFERENT

Joachim Jünke

Diplom-Rechtspfleger, Erfahrungen bei einem Amtsgericht und bei einer Sparkasse, langjährige Dozententätigkeit zu den Themen Sanierung, Zwangsvollstreckung, Kreditsicherheiten und Pfändungsbearbeitung.

TERMIN(E)

13.04.2027 – 14.04.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

665,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Susanne Rupieper
0231 22240-782
susanne.rupieper@ska.nrw

Programm/Inhalt

1. Tag

Gundbuchrechtliche Fragen der Bestellung, Abtretung und Löschung einer Grundschuld/ Nachpfändung und Pfandhaftentlassung

Wesen des Sicherungsvertrages und Zweckerklärung

Umfang der Sicherungsabrede unter Einbeziehung der aktuellen Rechtsprechung

Zahlungen des Kreditnehmers bzw. des Eigentümers/Verrechungsvereinbarungen

Abtretung und Berücksichtigung von Rückgewähransprüchen

Erfüllung von Rückgewähransprüchen sowie Geltendmachung von abgetretenen Rückgewähransprüchen

2. Tag

Verwertung der Grundschuld

Geltendmachung von Grundschuld und dinglichen Zinsen in der Zwangsversteigerung

Haftungsumfang der Grundschuld/des Zubehörs

Persönliche Schuldübernahme und Vollstreckungsunterwerfung

Besonderheiten bei der Hypothek- und der Eigentümergrundschuld

Gesetzliche Löschungsansprüche

Spezialverträge im Kreditgeschäft

Im Firmenkreditgeschäft reicht der Einsatz von Formularverträgen oft nicht aus, sobald bestimmte Fallkonstellationen auftreten, die vom üblichen Standard im Firmenkundengeschäft abweichen. Anlass für eine auf den konkreten Kreditfall individuell zugeschnittene Vertragsgestaltung kann sowohl der Kundenwunsch, aber auch eine akut auftretende Krisensituation im Kreditengagement sein. Zur Risikominimierung und Absicherung des Kreditengagements bedarf es einer rechtssicheren Vertragsdokumentation, die man als „Spezialverträge“ bezeichnen kann. Hierzu zählen nicht nur Konsortialkredit- und Sicherheitenpoolverträge, sondern u. a. auch die Vertragsgestaltungen zur Prävention vor Anfechtungsrisiken. In diesem Seminar vermitteln wir die notwendigen Kenntnisse, um in besonderen Fallkonstellationen Verträge rechtssicher gestalten zu können.

ZIELGRUPPE

Firmenkundenbetreuer/-innen, Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Marktfolge, Recht, Revision und Abwicklung

IHR NUTZEN

- Sie können Sicherheitenpoolverträge insolvenzsicher formulieren und beurteilen.
- Sie kennen Praxisgestaltungen im Konsortialkreditgeschäft.
- Sie sind in der Lage, die Gefahr einer drohenden Nachrangigkeit von Kreditforderungen zu erkennen, Anfechtungsrisiken zu vermeiden und die Risiken von gesellschafterbesicherten Sparkassenkrediten zu beurteilen.

IHR REFERENT

Prof. Dr. Ralf Josten

LL.M. oec.; bis August 2025 Chefsyndikus und Chief Compliance Officer; Direktor des Zentralbereichs Compliance und Recht der Kreissparkasse Köln. Rechtsanwalt (of Counsel) in der Kölner Kanzlei CBH. Veröffentlichungen zu verschiedenen Themen des Bank-, Insolvenz und Wirtschaftsrechts. Honorarprofessor der Hochschule für Finanzwirtschaft und Management, Bonn. Lehrbeauftragter der Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

430,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Susanne Rupieper
0231 22240-782
susanne.rupieper@ska.nrw

Programm/Inhalt

Problemlösung durch Poolverträge

- Arten
- Sicherheiten
- Sicherungsabreden

Aufgabe und Inhalt eines Sicherheitenpools

- Poolverträge als Lösungsansatz für Altfälle und Alternative für Neufälle
- Sicherungsabreden
- Saldenausgleichsklausel
- Haftung des Poolführers
- Kündigung von Poolverträgen

Anfechtung von Kreditsicherheiten im Insolvenzverfahren

- Risiken bei der Globalzession
- Inkongruente Sicherheit
- Angriffe der Treuhand-Absprache
- Muster-Poolvertrag

Problemlösung durch Konsortialverträge

- Arten
- Sicherheiten
- Sicherungsabreden
- Muster-Konsortialvertrag

Drohende Nachrangigkeit von Kreditforderungen und Sicherheiten (früher: "Eigenkapitalersatz")

- Ausgangslage
- Haftungsvoraussetzungen und Haftungsfolgen
- Nachrangigkeit von Gesellschafterdarlehen, § 39 Abs. 5 InsO
- Gesellschafterbesicherte Drittdarlehen durch die Sparkasse, Risiko einer nur anteilsmäßigen Befriedigung, § 44 a InsO
- Kleinbeteiligungs- und Sanierungsprivileg

Grundzüge Sanierungs- und Überbrückungskredite

- Bedeutung des Sanierungsstandards „IDW S6“
- BGH-Anforderungen an Sanierungskonzepte
- Sanierungsvereinbarung
- Haftung bei fehlgeschlagener Sanierung
- Überbrückungskredite Zweck und Anforderungen
- Ausgestaltungen

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

20 MARKTFOLGE AKTIV

OSPlus

OSPlus-Kredit: Grundlagen (S435)

OSPlus-Kredit ist die zentrale Anwendung zur umfassenden Abbildung und Bearbeitung sämtlicher Kreditprozesse. Grundlegende Kenntnisse vermitteln wir in diesem Seminar.

ZIELGRUPPE

Neu- und Wiedereinsteigende, die eine Einführung in die Anwendung OSPlus-Kredit erhalten möchten, insbesondere Berater/-innen und Mitarbeiter/-innen Markt/Marktfolge

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Funktion der Anwendung OSPlus-Kredit.
- Sie können Vorgänge selbständig anlegen und bearbeiten.
- Sie sind in der Lage, Modellberechnungen durchzuführen.

VORAUSSETZUNG(EN)

Kenntnisse der Navigation in OSPlus

IHR REFERENT

Gerhard Hüners, FINNOFLEET SUBITO GmbH

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung lebt von einer regen Beteiligung. Bitte bringen Sie Fälle aus Ihrer Praxis zur Veranstaltung mit.

Bitte bringen Sie weiterhin - wenn möglich - einen Laptop mit Zugriff auf Ihr Sparkassensystem mit inkl. Seva-Einwahl.

TERMIN(E)

24.11.2026 – 25.11.2026 |
Sparkassenakademie NRW

23.11.2027 – 24.11.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

795,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Susanne Rupieper
0231 22240-782
susanne.rupieper@ska.nrw

Programm/Inhalt

Vorgang/Akte anlegen

Antragsteller/Kreditnehmer in den Vorgang laden

Vorhaben und Varianten anlegen

Finanzierungsbausteine/Modellberechnung durchführen

Erfassung Sicherheiten/Obligo

Votum

Beschluss

Übungen

Praxisdialog Aktivgeschäft OSPlus - Auswirkungen des neuen Releases (online)

Mit jedem Release stellt die Finanz Informatik zahlreiche Neuerungen für die Anwendungen im Aktivgeschäft bereit. Im Rahmen dieser Veranstaltung erfahren Sie alles Wissenswerte dazu.

ZIELGRUPPE

Leiter/-innen der Marktfolge, Orga-Leiter/-innen, Produkt- und Prozessverantwortliche

IHR NUTZEN

- Sie sind über die aktuellen Release-Themen informiert, die aus Sicht der Kreditprozesse sowie systemübergreifend betrachtet werden sollten.
- Sie erkennen Handlungsbedarf und Optimierungsmöglichkeiten, um in der Sparkasse entsprechende Maßnahmen für den Einsatz von OSPlus im Aktivgeschäft einleiten zu können.

IHR REFERENT

Mitarbeiter/-innen der Firma tekko, tekko Informationssysteme GmbH & Co. KG

HINWEIS(E)

Die konkreten/aktuellen Inhalte der Veranstaltung ergeben sich aus der Aufbereitung und Präsentation der Release-Unterlagen. Dazu werden wir zu gegebener Zeit eine aktuelle Akademieinformation veröffentlichen.

Diese Veranstaltung wird nicht durch die Finanz Informatik begleitet.

TERMIN(E)

12.05.2027 | Sparkassenakademie NRW

19.10.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag

PREIS

445,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Susanne Rupieper
0231 22240-782
susanne.rupieper@ska.nrw

Programm/Inhalt

Übergreifende Themen

- Regulatorik
- Trafofi-Check/ ESG
- Bewilligung_neo
- Regelsätze

Baufinanzierung mit OSPlus_neo

- Weiterentwicklung und Anpassung
- Cockpit Immobilie/Modernisierungsrechner

Gewerbliche Finanzierungen mit OSPlus_neo

- Gewerbliche Kreditprozesse (Beratung und Anbahnung)
- Neues aus GdZ
- S-Card Plus gewerblich_neo
- Rahmenkredit

OSPlus-Kredit

- Weiterentwicklungen und Anpassungen
- Kapitaldienst und wirtschaftliche Verhältnisse
- Offenlegungspflicht/DFKO
- Leasing Neugeschäft

Weitere Kreditprozesse

- Privatkreditprozesse
- Valutierung neo
- Zinsprolongation_neo
- Vorzeitige Darlehensrückzahlung_neo
- Bestandskredite

VVS/Rating/Scoring

- VVS- Allgemeine Optimierungen und Änderungen
- Rating/Scoring

Abwicklung

- Darlehensanwendung und Modellberechnung
- SCHUFA

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

20 MARKTFOLGE AKTIV
OSPlus
Angebots-Nr.: 20.835

Fachforum Kapitaldienstrechnung in OSPlus und EBIL pro mit Follow-up

Die Kapitaldienstrechnung als Bestandteil der Kreditwürdigkeitsprüfung hat durch die EBA-Guideline für Kreditvergabe und Überwachung sowie die 7. MaRsik-Novelle weiter an Bedeutung gewonnen. Die Anwendung „Gewerblicher Kapitaldienst“ in OSPlus-Kredit erfüllt alle regulatorischen Anforderungen und wird stetig an neue Anforderungen angepasst. Mit dieser Veranstaltung bleiben Sie auf dem Laufenden und haben die Möglichkeit Ihre Fragen zu stellen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus dem Bereich Kreditsekretariat/Kreditorganisation, Multiplikatorinnen und Multiplikatoren, Analystinnen und Analysten, gewerbliche Berater/-innen, Projektmitarbeiter/-innen, Revisorinnen und Revisoren

IHR NUTZEN

- Sie aktualisieren Ihr Wissen zur Kapitaldienstrechnung in OSPlus und der Anbindung zu EBIL.
- Sie haben die Möglichkeit, Ihre Fragen einzubringen.
- Sie profitieren vom Austausch mit den Fachexpertinnen und Fachexperten sowie Kolleginnen und Kollegen aus anderen Sparkassen.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeiter/-in der CSC INNO GmbH, CSC INNO GmbH

HINWEIS(E)

Bestandteil dieser Veranstaltung ist ein sog. Follow-up. Dieses findet am 15.06.2027 in Webex statt. Hier sollen offene Fragen aus den Fachforen aufgegriffen sowie geplante Neuerungen in EBIL und OSPlus thematisiert werden.

TERMIN(E)

16.03.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1,5 Tage
1 Tag zzgl. Follow-up in Webex am 15.06.2027

PREIS

475,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Susanne Rupieper
0231 22240-782
susanne.rupieper@ska.nrw

Programm/Inhalt

Das Programm werden wir nach Abschluss der Planungsphase in unserem Akademieportal online bereitstellen und mit einer Akademieinfo gesondert veröffentlichen.

Grundlagen der gewerblichen Kapitaldienstrechnung mit Ausblick Kennzahlen - Analyse (S431) (online)

Die Kapitaldienstrechnung als Bestandteil der Kreditwürdigkeitsprüfung gewinnt durch die EBA-Guideline und die 7. MaRsik-Novelle weiter an Bedeutung. Die Anwendung „Gewerblicher Kapitaldienst“ in OSPlus-Kredit erfüllt alle regulatorischen Anforderungen und wird stetig an neue Anforderungen angepasst. Informieren Sie sich in diesem Seminar über die Grundlagen der gewerblichen Kapitaldienstberechnung in OSPlus.

ZIELGRUPPE

Nachwuchskräfte, potenzielle Neu-Anwender/-innen aus dem Markt, Projektmitarbeiter/-innen, Revisoren und Revisorinnen, Mitarbeiter/-innen aus dem Bereich Kreditsekretariat /Kreditorganisation

IHR NUTZEN

- Sie gehen sicher mit der Anwendung um.
- Sie können Daten schnell und strukturiert erfassen.
- Sie profitieren von Tipps der Experten für Ihre tägliche Arbeit.

VORAUSSETZUNG(EN)

- OSPlus-Kredit Grundlagenkenntnisse
- Betriebswirtschaftliche Kenntnisse über die Auswertung von Jahresabschlüssen (Vermittlung nicht Bestandteil der Schulung)
- Erste Erfahrungen mit gewerblichen Kapitaldienstermittlungen wünschenswert
- Bankfachliche Vorgaben sind im Haus getroffen und den Mitarbeitern bekannt

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeiter/-in der CSC INNO GmbH, CSC INNO GmbH

HINWEIS(E)

Die Referenten haben Zugriff auf OSPlus (Schulungsumgebung); keine Praxisbeispiele in der Produktionsumgebung der Sparkasse.

TERMIN(E)

18.03.2027 | virtueller Seminarraum

13.09.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag

PREIS

425,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Susanne Rupieper
0231 22240-782
susanne.rupieper@ska.nrw

Programm/Inhalt

Technik OSPlus Kapitaldienst und "Wirtschaftliche Verhältnisse Verwalten" (Portal) mit Auswirkungen auf die Kennzahlen

EBIL Finanzberichte in OSPlus

Personengruppierungen und Betrachtungsweisen

Finanzberichtstypen

Druck im Kapitaldienst

Praxisbeispiele

Kreditnehmereinheiten und Kundenverbünde - Grundlagen (S429) (online)

In diesem OSPlus-Seminar erfahren Sie alles Wissenswerte zu Personenverbünden. Hierbei liegt der Schwerpunkt auf juristischen, quasi-juristischen und kommunalen Personenverbünden.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen mit wenig Erfahrungen in der Erfassung der Personenverbünde in OSPlus

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Erfassungsmöglichkeiten für die Personenverbünde in der OSPlus-Personenmappe.
- Sie sind vertraut mit den Auswirkungen auf die Vorgangsdatenbildung in OSPlus-Kredit.
- Sie wissen, welche Verbünde in den Vorgängen von OSPlus-Kredit Verwendung finden.

VORAUSSETZUNG(EN)

Grundkenntnisse im Umgang mit OSPlus

IHR REFERENT

Mitarbeiter/-innen der Firma tekko, tekko Informationssysteme GmbH & Co. KG

TERMIN(E)

14.09.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag

PREIS

445,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Susanne Rupieper
0231 22240-782
susanne.rupieper@ska.nrw

Programm/Inhalt

Aufbau, Merkmale und Besonderheiten von Personenverbünden in OSPlus

Kreditnehmereinheiten nach § 19.2 KWG (Millionenkredite)

Personengesellschaften in der Kreditnehmereinheit

Kreditnehmereinheiten nach § 19.3 KWG (Großkredite, Offenlegung, Organkredite)

Unterscheidung bezüglich "Kontrolle" und "beherrschender Einfluss" einer Kreditnehmereinheit

Verbünde in OSPlus-Kredit

Personengruppen im Kapitaldienst

Standardübungsfälle

Kreditnehmereinheiten und Kundenverbünde - Expertenworkshop Struktur (S429a) (online)

In diesem Expertenworkshop haben Sie die Möglichkeit, Ihr Wissen zu Kreditnehmereinheiten und Kundenverbünden in OSPlus zu vertiefen.

ZIELGRUPPE

MItarbeiter/-innen aus den Bereichen Marktfolge Aktivgeschäft, Firmenkundenberatung und Kreditanalyse mit Erfahrungen zum Thema Personenverbünde in OPlus

IHR NUTZEN

- Sie kennen Lösungen für Ihre im Vorfeld eingereichten Fragestellungen und Fälle aus der täglichen Praxis.
- Sie profitieren vom Expertenwissen und speziell für dieses Seminar erstellten Übungen.

IHR REFERENT

Adrian Scheid, tekko Informationssysteme GmbH & Co. KG

HINWEIS(E)

Bitte senden Sie Ihre Fragen/Fälle bis spätestens 03.06.2025 (Seminartermin 17.6) bzw. 30.10.2025 (Seminartermin 13.11.) an susanne.rupieper@ska.nrw.

TERMIN(E)

13.04.2027 |

DAUER

1 Tag

PREIS

445,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG

INHALTE

Programm/Inhalt

Die Inhalte werden anhand der im Vorfeld eingehenden Fragestellungen/Fallkonstellationen erarbeitet.

Konsortialfianzierung innerhalb von OSPlus durchführen (Neueinsteiger) (S267)

Die Konsortialfinanzierung ist eine eigenständige Anwendung und losgelöst von den Anwendungssparten Darlehen bzw. KK. Die abhängigen Datenfelder zu den Arbeitsziffern 0, 1 und 6 für die Konsortialbeteiligungen werden in diesem Seminar aufgezeigt.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus Instituten, die die Anwendung nutzen wollen, die als Multiplikatorinnen/Multiplikatoren für den Bereich Konsortialfinanzierung tätig sind bzw. diesen verantworten

IHR NUTZEN

Sie erhalten einen Überblick über die fachlichen Inhalte der Anwendung Konsortialfinanzierung

VORAUSSETZUNG(EN)

Kenntnisse des Konsortialgeschäftes, Kenntnisse in Darlehen und/oder KK

HINWEIS(E)

Maximal 2 Teilnehmer pro Sparkasse

TERMIN(E)

01.07.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Susanne Rupieper
0231 22240-782
susanne.rupieper@ska.nrw

Programm/Inhalt

Erfassung Konsortialdaten

- Vertragsanlage
- Vertragsänderung
- Plausibilitäten
- Auskunftsbildschirme
- Vertragsansicht

Meldungsbearbeitung

Ereignisse

Auswertungen

Standard-SQL (Auswertung aller Konsortialdaten)

Grundlagenschulung Darlehen AZ6 (online)

AZ6 ist eine der komplexesten Anwendungen in OSPlus. Sie beinhaltet eine Vielzahl von Wechselwirkungen und Automatismen, die beachtet werden sollten. Alles Wissenswerte zur Nutzung der Anwendung vermitteln wir in diesem Seminar.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die AZ6 nutzen, z. B. Darlehensbuchhalter/-innen; Marktfolgemitarbeiter/-innen; Mitarbeiter/-innen der Kredit-Organisation

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit der aktuellen Darlehensverarbeitung in OSPlus.
- Sie kennen Zusammenhänge und Wechselwirkungen.
- Sie profitieren vom Austausch mit anderen Nutzern aus Sparkassen und der Referenten-Expertise.

IHR REFERENT

Mitarbeiter/-innen der Firma tekko, tekko Informationssysteme GmbH & Co. KG

HINWEIS(E)

Folgende Themengebiete werden **nicht** behandelt:

- Hautpkontenverwaltung
- Zahlungsverkehr
- OSPlus-Kredit und weitere Geschäftsprozesse

TERMIN(E)

13.11.2026 | virtueller Seminarraum

17.09.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag

PREIS

445,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Susanne Rupieper
0231 22240-782
susanne.rupieper@ska.nrw

Programm/Inhalt

Der Lebenszyklus eines Darlehens (am Beispiel eines Aktivdarlehens)

- Modellberechnung & Eröffnung
- Bestandsdarlehen, Bestandsbearbeitung, Referenzzinsüberwachung
- Auflösung

Aktiv- und Passivdarlehen

- Wo liegen die Unterschiede?
- Wo liegen die Schnittstellen?
- Welche technischen Besonderheiten gibt es zu beachten?

Umsatzverarbeitung

- Welche Salden gibt es an einem Darlehen?
- Welche Auswirkung haben Text- und Umsatzschlüssel?
- Was bewirkt die „Sperre von Erfolgsbuchungen“ und warum?
- Wie wird zukünftig gebucht?
- Wie funktioniert der maschinelle Storno?

Vertiefungsschulung Darlehen AZ6 (online)

AZ6 ist eine der komplexesten Anwendungen in OSPlus. Sie beinhaltet eine Vielzahl von Möglichkeiten, aber auch Herausforderungen. Mit Blick auf die individuellen Bedürfnisse der Teilnehmer/-innen bietet diese Veranstaltung die Möglichkeit für einen sowohl theoretischen als auch praktischen Einblick in die Tiefen der Anwendung.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die AZ6 nutzen, z. B. Darlehensbuchhalter/-innen; Marktfolgemitarbeiter/-innen; Mitarbeiter/-innen der Kredit-Organisation

IHR NUTZEN

- Sie erhalten aktuelle Informationen über die Darlehensverarbeitung in OSPlus.
- Sie verstehen Zusammenhänge und Wechselwirkungen.
- Sie profitieren vom Austausch mit weiteren Sparkassen und dem Referenten sowie von der bedarfsorientierten Abbildung von Themen.

IHR REFERENT

Mitarbeiter/-innen der Firma tekko, tekko Informationssysteme GmbH & Co. KG

HINWEIS(E)

Bitte mailen Sie Ihre inhaltlichen Wünsche/Themen zur Veranstaltung bis max. 14 Tag vor der Veranstaltung an susanne.rupieper@ska.nrw.

Folgende Themen werden nicht behandelt:

- Hauptkontenverwaltung
- OSPlus-Kredit und weitere Geschäftsprozesse
- Kontokorrentkredite
- Avale
- Reporting
- Bilanzierung
- Regulatorische Anforderungen & Compliance
- VVS

TERMIN(E)

12.11.2026 | virtueller Seminarraum

16.11.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag

PREIS

445,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Susanne Rupieper
0231 22240-782
susanne.rupieper@ska.nrw

Programm/Inhalt

Eingebrachte Themen der Teilnehmer/-innen

- Was beschäftigt Sie aktuell oder auch schon länger?
- Wo stehen Sie vor Herausforderungen in der AZ6?

Weitere Themen (bedarfsorientiert)

- Passivdarlehen (mit Blick auf das Fördergeschäft & Konsortial)
- Vertragsstörungen
  - Tilgungsaussetzungen
  - Stundung
  - Mahnwesen
  - Verzüge bei Darlehen
  - Korrekturbuchungen
- Umsatzsteueroptierte Darlehn
- Roll-Over-Darlehen
- Zinsprolongation & Folgeprodukt
- Debitorenbuchhaltung mit Blick auf Darlehen
- Valutierungsprozess mit OSPlus_neo

Regulatorik im Kreditprozess umsetzen - Fokus Kapitaldienst und Kennzahlen - Analyse (S433) (online)

Die Kapitaldienstrechnung als Bestandteil der Kreditwürdigkeitsprüfung hat durch die EBA-Guideline und die 7. MaRsik-Novelle weiter an Bedeutung gewonnen. Der Kapitaldienst ist im OSPlus die zentrale Sammelstelle für Informationen, welche für die Berechnung von Kennzahlen benötigt werden. Die Komplexität der Anwendung ist enorm gestiegen und stellt hohe Anforderungen an die Anwender/-innen. Fehlerfassungen müssen vermieden werden, um negative Auswirkungen auf die Qualität der Kennzahlen zu verhindern. Erfahren Sie alles Wissenswerte zu den regulatorischen Vorgaben in Verbindung mit der technischen Erfassung und ggf. Weiterentwicklungen in dieser Veranstaltung.

ZIELGRUPPE

(Potzenzielle) Anwender/-innen aus der Analyse bzw. Marktfolgemitarbeiter/-innen, Mitarbeiter/-innen aus dem Kreditsekretariat, der Revision, Projektmitarbeiter/-innen

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit den regulatorischen Vorgaben zur Kreditwürdigkeitsprüfung und der Einhaltung in der technischen Erfassung.
- Sie sind in der Lage, Daten schnell und strukturiert, zur Darstellung des Kapitaldienstes und zur korrekten Ableitung von Kennzahlen, in OSPlus-Kredit und EBIL zu erfassen.
- Sie können sicher mit den Anwendungen OSPlus Kapitaldienst und EBIL (Analyse) umgehen und haben ein Verständnis für die technische Ermittlungslogik von Kennzahlen und die Interpretation von Kennzahlen als Kreditrisikoindikatoren.

VORAUSSETZUNG(EN)

OSPlus-Kredit Grundlagenkenntnisse sowie erste Erfahrungen mit (gewerblichen) Kapitaldienstermittlungen und betriebswirtschaftliche Kenntnisse über die Auswertung von Jahresabschlüssen. Bankfachliche Vorgaben sind im Haus getroffen und den Mitarbeitenden bekannt.

Nutzung der Webcam im Seminar.

Funktionierende Audioverbindung für den Austausch im Seminar.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeiter/-in der CSC INNO GmbH, CSC INNO GmbH

HINWEIS(E)

Zur Vorbereitung der Veranstaltung können Sie Fragen/Fallbeispiele einreichen.
Bitte mailen Sie diese (unter Beachtung der DSGVO) bis spätestens 4 Wochen vor dem Seminartermin an: susanne.rupieper@ska.nrw.

In der Veranstaltung erfolgt keine Vermittlung betriebswirtschaftlicher Kenntnisse über die Auswertung von Jahresabschlüssen. Die Themen ESG und FinREP werden nur

TERMIN(E)

05.10.2026 – 17.11.2026 | virtueller Seminarraum

Onlinemodul 1 (05.10.2026)
Onlinemodul 2 (06.10.2026)
Onlinemodul 3 (17.11.2026)

10.05.2027 – 14.06.2027 | virtueller Seminarraum

Onlinemodul 1 (10.05.2027)
Onlinemodul 2 (11.05.2027)
Onlinemodul 3 (14.06.2027)

13.10.2027 – 22.11.2027 | virtueller Seminarraum

Onlinemodul 1 (13.10.2027)
Onlinemodul 2 (14.10.2027)
Onlinemodul 3 (22.11.2027)

DAUER

2,5 Tage

PREIS

890,00 €

oberflächlich behandelt. Die Referentin bzw. der Referent hat Zugriff auf OSPlus (Schulungsumgebung); keine Praxisbeispiele in der Produktionsumgebung der Sparkasse.

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Susanne Rupieper
0231 22240-782
susanne.rupieper@ska.nrw

Programm/Inhalt

Grundlagen Anforderungen aus der Regulatorik zur Kreditwürdigkeitsprüfung

Umgang mit der Technik und fachliche Vorgaben in OSPlus-Kredit

- Exkurs: Vorbereitende Tätigkeiten durch den Markt
- OSPlus Kapitaldienst und "Wirtschaftliche Verhältnisse Verwalten" über alle Personenarten und Finanzierungsformen inkl. komplexer Fälle und Spezialfragen
- Integration von EBIL/EBIL-Analyse und Schnittstelle OSPlus
- Sensitivitätsanalyse
- Kennzahlenarten in OSPlus (FinStabDEV, EBA, EBA-EBIL) und deren Ermittlungslogik
- LOaM-Segmente

Tipps und Tricks zu möglichen Fehlerquellen

Praxisnahe Vorstellung u. a. in OSPlus- und EBIL-Schulungsumgebung anhand von Fallbeispielen

Klärung und Austausch zu mitgebrachten Fragestellungen aus der Praxis mit Blick auf die Anwendung, z. B. Fragen zur Technik OSPlus oder EBIL

Kundendatenmanagement in OSPlus

Erhalten Sie fundiertes Wissen zur fachlichen und administrativen Pflege von Kundinnen- und Kundendaten in OSPlus. Vertiefen Sie Ihren Einblick ins Kundendatenmanagement inkl. Verbünde, Personenrollen, Kontrollen und generischen Konstrukten. Dadurch können Sie im Kundendatenmanagement Risiken minimieren, Prozesse optimieren und Maßnahmen zur Qualitätssicherung und Steigerung ergreifen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, aus der Organisation, Marktfolge Passiv und Aktiv, Revision, Vertriebssteuerung, Datenqualitätsmanager/-innen und Zuständige für IDV-Auswertungen die fachlich bzw. administrativ für den Themenbereich "Kundendaten-Management" und der damit verbundenen Prozesse verantwortlich sind

IHR NUTZEN

- Sie sind in der Lage, durch korrekte Anlage- und Pflegeprozesse Risiken zu reduzieren und die Datenqualität in Ihrer Sparkasse gezielt zu verbessern.
- Sie optimieren interne Abläufe und Zuständigkeiten durch Rollen- und Berechtigungssteuerung und erfüllen somit regulatorische Anforderungen.
- Sie vertiefen Ihre administrative und fachliche Kompetenz und können die Datenqualität in Ihrer Sparkasse sicher beurteilen und steuern.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Sicherer Umgang mit OSPlus
- Zugangsdaten zu OSPlus ggf. über SEVA (Zugriff auf das eigene Institut notwendig)
- Optimal wäre die Teilnahme eines Administrators bzw. Kenntnisse in der Administration im Bereich der Kundendaten bzw. Admi-Rechte um SVZ's pflegen zu dürfen

IHR REFERENT

Andreas Krämer, AK-Consulting

TERMIN(E)

10.12.2026 – 11.12.2026 |
Sparkassenakademie NRW

11.10.2027 – 12.10.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

750,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Personendaten

- Checkliste für die Personenanlage
- Welche Felder haben welche Auswirkungen?
- Unterstützung der Personenpflege durch Pflege von SVZ
- Instituts-Parameter für Personendaten
- Personendaten unter OSP-neo
- Fehlerreduzierung durch Administration
- Sinnvolle Nutzung des Kontrollradar bei der Personendatenpflege
- Prüfung der Datenqualität per SQL/Nutzung der DQM-Anwendung
- Abgrenzung Kundentyp, Kundensegment, Kundensegmentierung
- Voraussetzungen zur Löschungsvormerkung

Personenrollen

- Welche Personenrollen haben Funktionen?
- Welche Personenrollen sollten deaktiviert werden?
- Praxisbeispiele für hausgemachte Rollen
- Steuerung, wer welche Personenrollen pflegen darf
- Administration der Personenrollen

Kontorollen

- Auswirkungen der Kontorollen auf Meldung nach §24c KWG
- Welche Kontorollen sollten deaktiviert werden?
- Wie kann man nicht benötigte Kontorollen deaktivieren?

Generische Konstrukte

- Welche Geko's haben welchen Nutzen bzw. Folgewirkungen?
- Praxisbeispiele für hausgemachte GeKo's
- Wie werden Geko's administriert?
- Wie kann man Geko's per IDV auswerten und z.B. für das Ereignissystem nutzen?
- Steuerung, wer welche Geko's pflegen darf
- Welche Geko's können deaktiviert werden?
- Auswirkung von Geko's auf die Historisierung von Personensätzen

Personenverbünde

- Welche Verbünde haben welche Funktionen?
- Welche Verbünde sind Pflicht und welche Kür?
- Instituts-Parameter für Verbundanlage und -löschung
- Welche negativen Folgen haben nicht gepflegte Verbünde?
- Optimierung durch Nutzung der Administrationsmöglichkeiten
- Wer sollte wann Verbünde löschen?
- Verbundlöschung per Massenänderung

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

II. MARKTFOLGE

22 Sanierung / Insolvenz

Tagungen und Foren

Fachseminare / Zertifikatsprogramme

Sanierung

Insolvenz / Abwicklung

Risikokreditbearbeitung

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

22 SANIERUNG / INSOLVENZ

Tagungen und Foren

Fachtagung Sanierung

Diese Veranstaltung bieten wir als regelmäßiges Update an. Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer erhalten einen Überblick über aktuelle Entwicklungen im Sanierungsbereich.

ZIELGRUPPE

Leitende Mitarbeiter/-innen aus dem Bereich Sanierung, Erfahrene Sachbearbeiter/-innen aus dem Bereich Sanierung, Mitarbeiter/-innen aus der Rechtsabteilung

IHR NUTZEN

- Sie kennen aktuelle Entwicklungen im Sanierungsbereich.
- Sie vertiefen Ihre Sanierungskenntnisse.
- Sie erhalten Anregungen und Tipps für Ihre tägliche Praxis.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Wir werden das Programm und die Referenten/-innen mit einer Akademieinfo veröffentlichen.

TERMIN(E)

13.09.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

425,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Susanne Rupieper
0231 22240-782
susanne.rupieper@ska.nrw

Programm/Inhalt

Das Programm werden wir nach Abschluss der Planungsphase in unserem Akademieportal online bereitstellen und mit einer Akademieinfo gesondert veröffentlichen.

Fachtagung Insolvenz- und Vollstreckungsrecht

Sie sind Expertin/Experte im Vollstreckungs- und Abwicklungsbereich und wollen Ihre Kenntnisse auf den neuesten Stand bringen? Besuchen Sie unsere diesjährige Fachtagung und profitieren Sie von unseren hochwertigen Vorträgen!

ZIELGRUPPE

Fach- und Führungskräfte aus dem Vollstreckungs- bzw. Abwicklungsbereich

IHR NUTZEN

- Sie kennen die aktuelle Rechtsprechung zum Insolvenz- und Vollstreckungsrecht.
- Sie aktualisieren Ihr Wissen zum Immobiliarvollstreckungsrecht.
- Sie sind informiert über weitere relevante Themen.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Wir werden das Programm und die Referenten/-innen mit einer Akademieinfo veröffentlichen.

HINWEIS(E)

Tagungshotels:
Sofern Sie eine Übernachtung benötigen, können Sie ein Zimmer im direkt neben der Sparkassenakademie NRW gelegenen Hotel Hampton by Hilton buchen. Bis zum 02.11.2026 haben wir für Sie ein Zimmerkontingent gesichert. Bitte buchen Sie direkt beim Hotel, wählen Sie den Button "Sonderpreise" aus, bestätigen Sie dort die Gruppenkennnummer „93N“ und buchen Sie dann über den Button „Zimmer und Preise prüfen". Alternativ können Sie auch weiterhin beim Hotel per Telefon (0231 9479900) oder per Mail (info@hamptondortmund.de) reservieren. Zur schnelleren Abwicklung nennen Sie dabei bitte den Code "Fachtagung Titel - Gruppenkennung 93N". Weitere Kooperationshotels der Sparkassenakademie NRW finden Sie auf unserer Internetseite unter Tagungszentrum.

TERMIN(E)

01.12.2026 – 02.12.2026 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

1,5 Tage

PREIS

695,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Susanne Rupieper
0231 22240-782
susanne.rupieper@ska.nrw

Programm/Inhalt

Das Programm werden wir nach Abschluss der Planungsphase in unserem Akademieportal online bereitstellen und mit einer Akademieinfo gesondert veröffentlichen.

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

22 SANIERUNG / INSOLVENZ

Fachseminare / Zertifikatsprogramme

Zertifikatsprogramm Sanierung

Patentrezepte für die Gestaltung von Unternehmenssanierungen gibt es nicht. Jeder Fall ist einzigartig. Mitarbeiter/-innen, die diese Fälle bearbeiten, benötigen daher ein umfangreiches und aktuelles Wissen, um die jeweils passenden Lösungen zu finden und geeignete Maßnahmen zu ergreifen. Dieses Programm bietet Ihnen die Möglichkeit einer umfassenden Qualifizierung in kürzester Zeit.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die für die Sanierung im Firmenkundengeschäft bzw. für Problemkredite zuständig sind oder für eine Tätigkeit in diesem Bereich vorbereitet werden sollen.

IHR NUTZEN

- Sie können Fehlentwicklungen bei Unternehmen frühzeitig erkennen.
- Sie können sanierungswürdige und -fähige Engagements identifizieren.
- Sie sind in der Lage, unter Berücksichtigung rechtlicher Rahmenbedingungen, eine Sanierungsbetreuung zu übernehmen.
- Sie sind vertraut mit den Anforderungen an Sanierungskonzepte.

VORAUSSETZUNG(EN)

Erste Erfahrungen in der Analyse von Kundenunterlagen.

Mitarbeiter/-innen aus Sparkassen sowie externe Referenten

HINWEIS(E)

Nach Abschluss des Programms haben die Teilnehmer/-innen die Möglichkeit, am **01.06.2027** eine digitale **Lernerfolgskontrolle (Test)** zu absolvieren. Bei Erfolg erhalten die Teilnehmer/-innen ein Zertifikat über ihre Qualifizierung.

TERMIN(E)

2701_Nr.11 | 15.03.2027 – 01.06.2027 | Sparkassenakademie NRW

1. Block (15.03. - 16.03.2027)
2. Block (17.03. - 18.03.2027)
1. Block Online-Tag (06.04.2027)
3. Block (26.04.2027)
4. Block (27.04.2027)
5. Block (28.04.2027)
Lernerfolgskontrolle (01.06.2027)

DAUER

8 Tage

PREIS

Teilnehmerpreis 2.440,00 Euro zzgl. 150,00 Euro Prüfungsgebühr

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

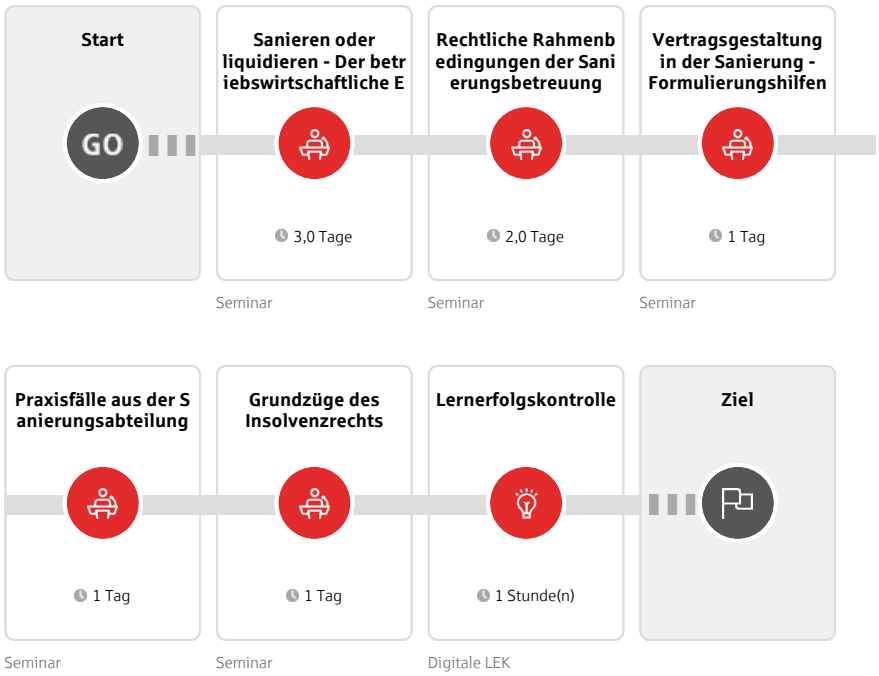
INHALTE



Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

22 SANIERUNG / INSOLVENZ
Fachseminare / Zertifikatsprogramme
Angebots-Nr.: 22.120

Ihre Lernreise: Zertifikatsprogramm Sanierung



Susanne Rupieper
0231 22240-782
susanne.rupieper@ska.nrw

Programm/Inhalt

Sanieren oder liquidieren - Der betriebswirtschaftliche Entscheidungsprozes
15.03. + 16.03.2027 Präsenz und 06.04.2027 online

- Insolvenzentwicklung in Deutschland
- Krisentypen nach IDW
- Begriffsdefinition der Sanierung
- Aktuelle Vorgaben der MaRisk
- Das rechtssichere Sanierungskonzept
- Betriebswirtschaftliche Prüfung des Konzeptes
- Betriebswirtschaftliche Chancen und Risiken der Sanierung "Das Machbare erkennen"

Rechtliche Rahmenbedingungen der Sanierungsbetreuung
17.03. + 18.03.2027 Präsenz

- Grundlagen (Alternativen einer Sanierung, Gesetzliche Grundlagen, Krise- und Krisenstadien)
- Formelle Verfahren bei Insolvenz und Sanierung
- Insolvenzgründe (IDW S 11)
- Verantwortung der gesetzlichen Vertreter zur Beurteilung von Insolvenzeröffnungsgründen (Insolvenzantragspflicht, Haftungstatbestände)
- Rechtsgrundlagen (Sanierungskredit, Standard Sanierungskonzepte, IDW S 6, BGH-Anforderungen zur Prävention vor Haftung, Überbrückungskredit)
- Gestaltungen in der Krise
- Einsatz von Covenants bei Kriseneskalation
- Poolung von Kreditsicherheiten

Vertragsgestaltung in der Sanierung
26.04.2027 Präsenz

- Überbrückungs- und Sanierungskredite
- Sicherheitenverträge/Sicherheitenpoolverträge
- Sanierungsvereinbarungen
- Tilgungsaussetzungen
- Kündigung von Geschäftsverbindungen
- Forderungsverzicht mit Besserungsvereinbarungen
- Probleme der Vorsatzanfechtung nach § 133 InsO
- Ratenzahlungs- und Vergleichsvereinbarungen
- Unechter und echter Massekredit
- Sicherheitenfreigabeerklärung
- Zwangsvollstreckungsformular-Verordnung

Praxisfälle aus der Sanierungsabteilung
27.04.2027 Präsenz

Grundzüge des Insolvenzrechts
28.04.2027 Präsenz

- Einführung in das Insolvenzrecht
- Verfahrensarten
- Zulässigkeitsvoraussetzungen
- Sicherungsmaßnahmen
- Eröffnungsverfahren
- Eröffnetes Regelinsolvenzverfahren
- Das System der Forderungen
- Wirkung der Eröffnung
- Rechtsstellung des Insolvenzverwalters
- Verwertung und Verteilung

Lernerfolgskontrolle (Test)
01.06.2027 Digital

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

22 SANIERUNG / INSOLVENZ

Sanierung

Rechtliche Rahmenbedingungen der Sanierungsbetreuung

Für eine kompetente Betreuung von in Schwierigkeiten geratenen Unternehmen sowie für die Bearbeitung von Problemkrediten ist es wichtig, die aktuellen rechtlichen Rahmenbedingungen zu beachten. Unser Seminar vermittelt Ihnen die erforderlichen Kenntnisse für mehr Rechtssicherheit.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die für die Sanierung im Firmenkundengeschäft bzw. für Problemkredite zuständig sind oder auf solche Positionen vorbereitet werden sollen

IHR NUTZEN

- Sie kennen die für die Sanierung relevanten Rechtsgrundlagen.
- Sie sind vertraut mit den Anforderungen an Sanierungskonzepte.
- Sie können in Krisenfällen rechtssicher handeln und Haftungsrisiken vermeiden.

IHR REFERENT

Prof. Dr. Ralf Josten

LL.M. oec.; bis August 2025 Chefsyndikus und Chief Compliance Officer; Direktor des Zentralbereichs Compliance und Recht der Kreissparkasse Köln. Rechtsanwalt (of Counsel) in der Kölner Kanzlei CBH. Veröffentlichungen zu verschiedenen Themen des Bank-, Insolvenz und Wirtschaftsrechts. Honorarprofessor der Hochschule für Finanzwirtschaft und Management, Bonn. Lehrbeauftragter der Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf.

HINWEIS(E)

Dieses Seminar ist ein Modul des Zertifikatsprogramms Sanierung.

TERMIN(E)

17.03.2027 – 18.03.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

705,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Susanne Rupieper
0231 22240-782
susanne.rupieper@ska.nrw

Programm/Inhalt

Grundlagen

- Alternativen einer Sanierung
- Gesetzliche Grundlagen
- Krise und Krisenstadien, IDW S 6

Formelle Verfahren bei Insolvenz und Sanierung

- Regelinsolvenz
- Eigenverwaltung
- Insolvenzplanverfahren
- Schutzschirmverfahren
- Verfahren nach dem StaRUG

Insolvenzgründe (IDW S 11)

- Überschuldung
- Zahlungsunfähigkeit
- Drohende Zahlungsunfähigkeit

Verantwortung der gesetzlichen Vertreter zur Beurteilung von Insolvenzeröffnungsgründen

- Insolvenzantragspflicht
- Haftungstatbestände

Rechtsgrundlagen

- Sanierungskredit
- Standard Sanierungskonzepte, IDW S 6
- BGH-Anforderungen zur Prävention vor Haftung
- Überbrückungskredit

Gestaltungen in der Krise

Einsatz von Covenants bei Kriseneskalation

- Waiver
- Forbearance
- Independant bussiness review (IBR)

Poolung von Kreditsicherheiten

Sanieren oder liquidieren - Der betriebswirtschaftliche Entscheidungsprozess

Die Bearbeitung von Problemkrediten ist anspruchsvoll. Mitarbeiter/-innen benötigen ein umfangreiches Wissen, um richtige Entscheidungen im Hinblick auf Sanierung oder Liquidation zu treffen. Die erforderlichen Kenntnisse dafür erwerben Sie in dieser Veranstaltung.

ZIELGRUPPE

Nachwuchskräfte, die erst kurze Zeit für die Sanierung im Firmenkundengeschäft bzw. Problemkredite zuständig sind oder auf die Intensivbetreuung bzw. Sanierung vorbereitet werden sollen.

IHR NUTZEN

- Sie erwerben das analytische Rüstzeug für die Identifikation von sanierungswürdigen und -fähigen Engagements und kennen die Chancen und Risiken der Sanierung.
- Sie sind vertraut mit den Anforderungen an ein Sanierungsgutachten.
- Sie können die betriebswirtschaftlichen Aussichten einer Sanierung in der Insolvenz einschätzen.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

RDG Köln GmbH

Mitarbeiter/-in mit langjährigen Erfahrungen als Unternehmensberater/-in und Trainer/-in

HINWEIS(E)

Dieses Seminar ist ein Modul des Zertifikatsprogramms Sanierung.

Das Seminar wird an zwei Präsenztagen und einem Online-Seminartag durchgeführt.

TERMIN(E)

15.03.2027 – 16.03.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

3 Tage
2 Präsenztage + Online-Seminartag

PREIS

1.120,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Susanne Rupieper
0231 22240-782
susanne.rupieper@ska.nrw

Programm/Inhalt

Insolvenzentwicklung in Deutschland

Krisentypen nach IDW

Begriffsdefinition der Sanierung

Aktuelle Vorgaben der MaRisk

- Normalbetreuung
- Intensivbetreuung
- Problemkreditbearbeitung

Das rechtssichere Sanierungskonzept

- Gängige Berichtstypen
- 2-stufige Vorgehensweise in der Sanierungspraxis
- Aufgaben und Aufbau des Sanierungskonzepts
- Analyse der Sanierungsfähigkeit
- Leitbild für die Zukunft
- Leistungs- und finanzwirtschaftliche Sanierungsmaßnahmen
- Planungen
- Fortführungsprognose mit Schlussbemerkung

Betriebswirtschaftliche Prüfung des Konzeptes

- Typische Schwachstellen und Fehler
- Sanierungsrelevante Einzelthemen

Betriebswirtschaftliche Chancen und Risiken der Sanierung "Das Machbare erkennen"

- Vorteile und betriebswirtschaftliche Voraussetzungen des Restrukturierungsrahmens 2021
- Betriebswirtschaftliche Aspekte der gängigen insolvenzrechtlichen Sanierungsverfahren
- Geschäftsmodell als Bewertungskriterium für die Erfolgsaussichten einer Sanierung in der Insolvenz

Praxisfälle aus der Sanierungsabteilung

Die Tätigkeit im Sanierungsbereich ist anspruchsvoll. Jede Unternehmenssanierung ist anders. Nicht immer gibt es eine Standardlösung. Hinzu kommt eine sich verändernde Rechtsprechung, die es zu berücksichtigen gilt. Profitieren Sie in diesem Seminar von den langjährigen Erfahrungen des Referenten im Sanierungsbereich sowie von seinen Fällen mit Besonderheiten und aktuellen rechtlichen Themenfeldern, die er aus seiner Praxis mitbringt.

IHR NUTZEN

- Sie profitieren von den Rechts- und Sanierungskenntnissen des erfahrenen Referenten.
- Sie aktualisieren Ihr Wissen anhand von Praxisfällen und werden sensibilisiert für spezielle Themenfelder aus dem Sanierungsbereich.
- Sie sind in der Lage rechtliche Fehler bei der Sanierung von Unternehmen zu vermeiden.

IHR REFERENT

Dr. Ralf Kemper, Sparkasse Westmünsterland

Syndikusanwalt und Abteilungsleiter Recht, Dipl.-Rechtspfleger

HINWEIS(E)

Dieses Seminar ist ein Modul des Zertifikatsprogramms Sanierung.

TERMIN(E)

27.04.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Susanne Rupieper
0231 22240-782
susanne.rupieper@ska.nrw

Programm/Inhalt

Die Inhalte der Veranstaltung werden immer aktuell vom Referenten zusammengestellt und richten sich nach den zum jeweiligen Seminarzeitpunkt vorliegenden Gegebenheiten im Recht und in der Praxis.

Anhand von Fallstudien aus der Praxis diskutieren die Teilnehmer/-innen untereinander und mit dem Referenten spezielle Themenfelder aus dem Sanierungsbereich (z. B. Verlängerung eines ausgelaufenen Kontokorrentkredites in der Krise des Unternehmens). Dabei erfolgt unter Berücksichtigung der aktuellen Rechtsprechung und der Entwicklung des Sanierungsrechts eine enge Verzahnung von Theorie und Praxis. Die Teilnehmer/-innen erhalten wertvolle Tipps für die tägliche Arbeit.

Vertragsgestaltung in der Sanierung - Formulierungshilfen und Mustertexte

Die formalen Ansprüche an Verträge im Rahmen der Sanierung sind hoch. Fehlerhafte Vereinbarungen können erhebliche Schäden für die Sparkasse bedeuten und müssen vermieden werden. In unserem Seminar erfahren Sie alles Wissenswerte für eine zweckmäßige und rechtssichere Gestaltung der wichtigsten Verträge und Formulare im Bereich Sanierung.

ZIELGRUPPE

Firmenkundenbetreuer/-innen, Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Marktfolge, Sanierung, Abwicklung und Recht

IHR NUTZEN

- Sie lernen verschiedene Vertragsformen bei Problemkrediten anhand von Beispielfällen kennen.
- Sie sind vertraut mit den Besonderheiten und Risiken der jeweiligen Verträge.
- Sie erlangen Rechtssicherheit im Umgang mit den in der Praxis üblichen Vertragstypen bei Problemkrediten und erhalten einen Überblick über die aktuelle Rechtslage.

IHR REFERENT

Mike Mehlow, Sparkasse an der Lippe

Leiter der Rechtsabteilung der Sparkasse an der Lippe. Langjährige Erfahrungen in der Abwicklung von Privat- und Firmenkundenengagements.

HINWEIS(E)

Dieses Seminar ist ein Modul des Zertifikatsprogramms Sanierung.

TERMIN(E)

26.04.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Susanne Rupieper
0231 22240-782
susanne.rupieper@ska.nrw

Programm/Inhalt

Einleitung

Allgemeine Grundsätze

Sicherheitenverträge und -freigaben

Überbrückungs- und Sanierungskredite

Sicherheitenpoolverträge und Konsortial(kredit)verträge

Weitere besondere Klauseln (Financial Covenants)

Stundung/Tilgungsaussetzung/Verzicht/Vergleich/Ratenzahlung/Besserungsschein

Kündigung der Geschäftsverbindung

Echter und unechter Massekredit

Sicherheitenabgrenzungsvereinbarung

Schwerpunktmäßig werden anhand von Praxisfällen gängige Mustervereinbarungen besprochen, die Vor- und Nachteile dargestellt und Anregungen für individuelle Modifizierungen gegeben. Die Teilnehmer/-innen können vorgelegte Vertragsgestaltungen auf ihre Rechtmäßigkeit und ihre Zweckmäßigkeit hin überprüfen oder eigenständig solche erarbeiten.

Sicherheiten in der Sanierung: Identifizierung von Rechtsrisiken - Werthaltigkeit der Sicherheiten - Ermittlung des Ausfallrisiko

Die Werthaltigkeit von Sicherheiten ist in der Sanierung besonders wichtig. In dieser Veranstaltung erhalten Sie Tipps und Hinweise zu praxisrelevanten Sicherheiten und möglichen rechtlichen Problemen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen der Bereiche Firmenkunden Markt und Marktfolge, Mitarbeiter/-innen aus der Sanierung, der Rechtsabteilung und Revision

IHR NUTZEN

- Sie kennen praxisrelevante Sicherheiten.
- Sie haben einen Überblick über übliche rechtliche Probleme diverser Sicherheiten.
- Sie bekommen Erfahrungswerte vermittelt anhand derer eine Wertermittlung der Sicherheit unter Einbeziehung der rechtlichen Probleme erfolgen kann.
- Sie lernen typische Fehler und Schwachstellen der Sicherheitenverträge schnell zu erkennen.
- Sie erhalten übersichtliche und umfassende Checklisten anhand derer eine strukturierte und systematisierte Sicherheitenprüfung erfolgen kann.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

siehe Hinweise

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung bieten wir in Kooperation mit der Sparkassenakademie Niedersachsen an. Sie wird in Hannover durchgeführt. Für weitere Informationen (z. B. Inhalte, Termin/e sowie Preis) und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen:
Hier klicken

Wenn Sie sich bisher noch nicht für das Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen registriert haben, so können Sie formlos über die E-Mail-Adresse akademiemail@svn.de oder telefonisch (Tel.: 0511 3603 501) einen Zugang beantragen.

Webcode in Niedersachsen: SM1829

TERMIN(E)

siehe Hinweise

DAUER

1 Tag

PREIS

siehe Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Susanne Rupieper
0231 22240-782
susanne.rupieper@ska.nrw

Programm/Inhalt

siehe Hinweise

Professionelle Kommunikation in der Intensivbetreuung/Sanierung und Abwicklung

Die Kommunikation mit Firmen- und Gewerbekunden, die in Zahlungsschwierigkeiten geraten sind, ist anspruchsvoll. In diesem Seminar vermitteln wir Ihnen das Rüstzeug und praxisnahe Strategien, um auch in herausfordernden Gesprächen erfolgreich zu agieren.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus der Sanierung oder Abwicklung, Firmen- und Gewerbekundenbetreuer/-innen

IHR NUTZEN

- Sie wissen, wie Sie die Gesprächsführung konsequent übernehmen und in unterschiedlichen Situationen behalten.
- Sie sind in der Lage unfaire Gesprächsmuster zu erkennen, außer Kraft zu setzen, situativ zu kontern und den Gesprächsverlauf wieder auf die Zielgrade "Konsens" zu bringen.
- Sie sichern Ihren Gesprächserfolg durch die professionelle Anwendung strategischer, taktischer und kommunikativer Muster.

IHR REFERENT

Jürgen Nosber, Bad Homburger Inkasso GmbH

Leiter Inkassomanagement bei der Bad Homburger Inkasso GmbH

HINWEIS(E)

Seminar mit zahlreichen Übungen

TERMIN(E)

30.11.2026 – 01.12.2026 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

685,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Susanne Rupieper
0231 22240-782
susanne.rupieper@ska.nrw

Programm/Inhalt

Möglichkeiten und Grenzen der Fragetechnik, Macht und Magie der Appelltechnik

Eigenposition stärken und drohende Konflikte strategisch bereits im Vorfeld vermeiden

Ihre Sprech- und Ausdrucksmöglichkeiten (Mimik, Gestik, Körperhaltung, Tonfall)

Positive Gesprächsatmosphäre trotz verhärteter Grenzen, deeskalieren, Standpunkt halten, Lösungen herbeiführen

Zwischen den Zeilen, Ausreden

Konfrontationen sachlich begegnen, Konflikte lösen

Motivieren, stabilisieren - den Gesprächspartner zum "Abnicken" bringen

Gesprächsfallen und -fehler erkennen, vermeiden und meistern

Schlagfertiger Umgang mit Killerphrasen und persönlichen Angriffen, Metakommunikation

Ausgangssituationen, die im Seminar behandelt werden

- Die Gesprächspartnerin/der Gesprächspartner übernimmt die Gesprächsführung
- Der Umgang mit Killerphrasen
- Die Kundin/der Kunde stellt sich dumm
- Die Kundin/der Kunde steckt den Kopf in den Sand
- Die Kundin/der Kunde wird unsachlich und droht
- Die Kundin/der Kunde führt bewusst Verwirrung herbei
- Die Kundin/der Kunde zweifelt Ihre Kompetenz an
- Die Kundin/der Kunde verweigert den verbindlichen Abschluss bzw. die verbindliche Vereinbarung

Sondersituationen: Gerichtsverhandlung, Zwangsversteigerung

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

22 SANIERUNG / INSOLVENZ

Insolvenz / Abwicklung

Kreditabwicklung im Privatkundengeschäft

Wie sind die Abläufe und Arbeitsschritte bei der Abwicklung notleidendender Engagements? Welche Abwicklungsstrategien sind denkbar? Wie ist die Sicherheitensituation zu beurteilen? Das zur Beantwortung dieser Fragen erforderliche Wissen erwerben Sie in unserem Seminar.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus dem Bereich Marktfolge, die Abwicklungsfälle bearbeiten

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit den Abläufen und Arbeitsschritten bei der Abwicklung notleidender Engagements.
- Sie erkennen rechtliche Probleme und können diese durch eine entsprechende Abwicklungsstrategie lösen.
- Sie sind in der Lage, die Werthaltigkeit der gestellten Sicherheiten zu beurteilen und kennen die Besonderheiten bei der Verwertung.

IHR REFERENT

Mike Mehlow, Sparkasse an der Lippe

Leiter der Rechtsabteilung der Sparkasse an der Lippe. Langjährige Erfahrungen in der Abwicklung von Privat- und Firmenkundenengagements.

TERMIN(E)

15.03.2027 – 16.03.2027 |
Sparkassenakademie NRW

01.09.2027 – 02.09.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

680,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Susanne Rupieper
0231 22240-782
susanne.rupieper@ska.nrw

Programm/Inhalt

1. Tag

Allgemeines

- Die Abgabe aus dem Markt zur Abwicklung
- Die Prüfung der Ausgangslage
- Outsourcing/Forderungsverkauf

Das Abwicklungskonzept/Die Abwicklungsstrategie

- Mahnung/Kündigung/Titulierung
- Bewertung/Verwertung von Sicherheiten/Bildung einer EWB
- Rückzahlungsvereinbarungen/Vergleiche/Verzichte

Die Insolvenz des Kunden

- Die Auswirkung des Insolvenzantrages auf die Abwicklung
- Die Auswirkung der Eröffnung der Insolvenz
- Das Anfechtungsrecht in der Kundeninsolvenz
- Lastschriftrückgaben
- Forderungsanmeldung/Ausfallberechnung
- Weitere Handlungsmöglichkeiten in der Insolvenz und in der Restschuldbefreiungsphase

2.Tag

Besonderheiten bei Sicherheiten

- Grundschulden und Zwangssicherungshypotheken
- Das persönliche Schuldanerkenntnis
- Die Bürgschaft
- Verpfändung/Abtretung und Pfändung von Forderungen und Rechten
- Die Sicherungsübereignung

Erbrecht

- Das gesetzliche Erbrecht
- Das gewillkürte Erbrecht
- Die Erbenhaftung
- Nachlasspflegschaft/-verwaltung/-insolvenz

Verjährung

- Überblick zur Verjährung
- Einzelne Ansprüche und deren Verjährung
- Gesicherte Forderungen und Verjährung
- Titulierte Forderungen und Verjährung

Die Sparkasse als Drittschuldnerin: Pfändungs- und Überweisungsbeschlüsse bearbeiten

Die Anzahl der den Sparkassen zugestellten Beschlüsse und Verfügungen steigt stetig an. Die Sparkassen müssen die Vorgänge weiterhin juristisch einwandfrei innerhalb der vorgegebenen Fristen bearbeiten. Das für die Bearbeitung von Pfändungs- und Überweisungsbeschlüssen erforderliche Wissen vermitteln wir in unserem Seminar. Einer der Schwerpunkte sind die Vorschriften zum Pfändungsschutzkonto.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die für die Bearbeitung von zugestellten Pfändungsbeschlüssen sowie für die Kontopfändung im Rahmen der Mobiliarzwangsvollstreckung verantwortlich sind, Abwickler/-innen

IHR NUTZEN

- Sie verfügen über wesentliche Rechtskenntnisse im Bereich der Forderungsvollstreckung.
- Sie sind mit der Bearbeitung und Überwachung von Pfändungs- und Überweisungsbeschlüssen für verschiedene Kontenarten vertraut.
- Sie erhalten Informationen zu den zum 01.12.2023 eingeführten Formularen

IHR REFERENT

Joachim Jünke

Diplom-Rechtspfleger, Erfahrungen bei einem Amtsgericht und bei einer Sparkasse, langjährige Dozententätigkeit zu den Themen Sanierung, Zwangsvollstreckung, Kreditsicherheiten und Pfändungsbearbeitung.

HINWEIS(E)

Das P-Konto wird nicht behandelt. Hierfür bieten wir unter der **Angebotsnummer 22.305 am 02.09.2026** einen gesonderten Seminartag an.

TERMIN(E)

16.09.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

390,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Susanne Rupieper
0231 22240-782
susanne.rupieper@ska.nrw

Programm/Inhalt

Rechtliche Grundlagen der Forderungsvollstreckung (§§ 828 ff. ZPO)

Arrestatorium und Inhibitorium

Anforderungen an einen Pfändungs- und Überweisungsbeschluss

Pfändung von Girokonten

Pfändung von Festgeldkonten

Pfändung von Sparkonten

Herausgabevollstreckung

Pfändung von Wertpapieren und Depot

Pfändung von Rückgewähransprüchen und Sicherheitenerlösen

Besonderheiten bei "Oder-" bzw. "Und-Konten"

Auskunftspflicht des Drittschuldners - Drittschuldnererklärung

Ruhendstellung

Vorläufiges Zahlungsverbot nach § 845 ZPO

Insolvenzverfahren

Update - Pfändungssachbearbeitung und Pfändungsschutzkonto

Die Anzahl der den Sparkassen zugestellten Pfändungs- und Überweisungsbeschlüsse steigt stetig an, so dass auch die damit verbundenen Aufgaben und Risiken zunehmen. Insbesondere im Bereich des P-Kontos sind einige bemerkenswerte Entscheidungen getroffen worden. Dieses Seminar vermittelt Ihnen einen Überblick über alle aktuell wichtigen Themen für eine rechtssichere Pfändungssachbearbeitung.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die für die Bearbeitung von zugestellten Pfändungs- und Überweisungsbeschlüssen verantwortlich sind; Mitarbeiter/-innen aus der Rechtsabteilung

IHR NUTZEN

- Sie aktualisieren Ihr Wissen zu den Neuerungen im Bereich Drittschuldnerangelegenheiten.
- Sie sind über Auswirkungen auf die Praxis informiert.
- Sie erhalten hilfreiche Tipps für eine effiziente Pfändungssachbearbeitung.

IHR REFERENT

Joachim Jünke

Diplom-Rechtspfleger, Erfahrungen bei einem Amtsgericht und bei einer Sparkasse, langjährige Dozententätigkeit zu den Themen Sanierung, Zwangsvollstreckung, Kreditsicherheiten und Pfändungsbearbeitung.

TERMIN(E)

22.04.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

390,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Susanne Rupieper
0231 22240-782
susanne.rupieper@ska.nrw

Programm/Inhalt

Überblick über die aktuelle Rechtsprechung

Auswirkungen der Rechtsprechung auf die Praxis

Besprechung von Aufsätzen aus der Fachpresse

Musterschreiben und praktische Tipps

Das P-Konto

Das Gesetz zur Fortentwicklung des Rechts des Pfändungsschutzkontos und zur Änderung von Vorschriften des Pfändungsschutzes (PKoFoG) ist seit dem 01.12.2021 in Kraft. Antworten auf Fragen zum Pfändungsschutzkonto erhalten Sie in dieser Veranstaltung.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die für die Bearbeitung von Pfändungs- und Überweisungsbeschlüssen verantwortlich sind; Mitarbeiter/-innen aus der Rechtsabteilung

IHR NUTZEN

- Sie sind in allen rechtlichen Fragen zum P-Konto auf dem neuesten Stand.
- Sie erhalten praxisrelevante Tipps und Handlungsempfehlungen für die Umsetzung der gesetzlichen Vorgaben.

IHR REFERENT

Joachim Jünke

Diplom-Rechtspfleger, Erfahrungen bei einem Amtsgericht und bei einer Sparkasse, langjährige Dozententätigkeit zu den Themen Sanierung, Zwangsvollstreckung, Kreditsicherheiten und Pfändungsbearbeitung.

HINWEIS(E)

Grundlegende Aspekte der Pfändungssachbearbeitung vermitteln wir in unserem Seminar **22.303 Die Sparkasse als Drittschuldnerin: Pfändungs- und Überweisungsbeschlüsse bearbeiten**. **Die Veranstaltung findet am Vortag dieses Seminares statt.**

TERMIN(E)

15.09.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

390,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Susanne Rupieper
0231 22240-782
susanne.rupieper@ska.nrw

Programm/Inhalt

Pfändungsschutzkonto, P-Konto nach dem PKoFOG

Fristen

Gemeinschaftskonto

Gebot der Aufrechnung und Verrechnung

Erhöhungsbeträge und Bescheinigungen

P-Konto im Insolvenzverfahren

Grundlagen der Zwangsversteigerung und Zwangsverwaltung

Wie ist der Ablauf bei Zwangsversteigerungen und Zwangsverwaltungen? Welche Konsequenzen und Handlungserfordernisse ergeben sich für die Sparkasse? Antworten darauf und praxisnahe Fallbeispiele bietet Ihnen dieses Seminar.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die für die Abwicklung von Zwangsversteigerungen zuständig sind und erst seit kurzem in dem Bereich tätig sind

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit den gesetzlichen Grundlagen der Immobiliar-Zwangsvollstreckung.
- Sie wissen, was bei der Abwicklung notleidender Kreditengagements in der Praxis von Bedeutung ist.
- Sie profitieren von Praxisbeispielen des Referenten.

IHR REFERENT

Joachim Jünke

Diplom-Rechtspfleger, Erfahrungen bei einem Amtsgericht und bei einer Sparkasse, langjährige Dozententätigkeit zu den Themen Sanierung, Zwangsvollstreckung, Kreditsicherheiten und Pfändungsbearbeitung.

TERMIN(E)

02.11.2026 – 04.11.2026 | Sparkassenakademie NRW

01.02.2027 – 03.02.2027 | Sparkassenakademie NRW

15.11.2027 – 17.11.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

3 Tage

PREIS

985,00 €

Programm/Inhalt

Gesetzliche Grundlagen der Immobiliar- Zwangsvollstreckung

Verfahrensvorbereitung

- Grundbuchauszug, Kündigung
- Titel, Klausel
- Verfahren bis zum Versteigerungstermin
- Anordnungs- und Beitrittsantrag, Beschlagnahme
- Zwangsverwaltung
- Verfahrensbeteiligte, einstweilige Einstellung
- Verkehrswert, Ablösung

Verfahren bis zum Versteigerungstermin

- Forderungsanmeldung, Bietinteressenten

Versteigerungstermin

- Bekanntmachungsteil, Angebotsarten, geringstes Gebot
- Bietstunde, Vollmachten, Sicherheitsleistungen, Zuschlagserteilung, 5/10- und 7/10- Grenze
- Befriedigungswirkung
- Zuschlagserteilung

Erlösverteilung

- Forderungsanmeldung, Rangklassen, Verteilungstermin
- außergerichtliche Befriedigung, Löschungsvermerkung
- Liegenbelassungsvereinbarung

Aktivierung eines ersteigerten Grundstücks

Mieter/ Pächter

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Susanne Rupieper
0231 22240-782
susanne.rupieper@ska.nrw

Besonderheiten in der Immobiliar-Zwangsvollstreckungspraxis

Aufbauend auf dem Grundlagenseminar werden in diesem Seminar vertiefende und weiterführende Kenntnisse vermittelt. Hierzu zählen z. B. die schwierige Rechtsmaterie er Zwangsversteigerung mehrerer Grundstücke oder grundstücksgleicher Rechte. Viele Beispielfälle erleichtern das Verständnis. Des Weiteren werden aktuelle Rechtsprobleme aus dem Zwangsversteigerungsrecht aus Sicht des Sparkassenpraktikers dargestellt.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die sich vertiefende Kenntnisse der Immobiliar-Zwangsvollstreckung aneignen wollen sowie Abwickler/-innen

IHR NUTZEN

- Sie werden über aktuelle Entwicklungen im Zwangsversteigerungsrecht informiert.
- Sie lernen den Versteigerungsablauf bei mehreren Grundstücken kennen.
- Sie erlangen Sicherheit bei der Anmeldung der Ansprüche und der Wahrnehmung von Versteigerungsterminen.
- Sie kennen die Risiken bei der Erlösverteilung.

VORAUSSETZUNG(EN)

Seminar: Grundlagen der Zwangsversteigerung und Zwangsverwaltung (22.320) oder vergleichbarer Kenntnisstand

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Dr. Ralf Kemper, Sparkasse Westmünsterland
  Syndikusanwalt und Abteilungsleiter Recht, Dipl.-Rechtspfleger
- Joachim Jünke
  Diplom-Rechtspfleger, Erfahrungen bei einem Amtsgericht und bei einer Sparkasse, langjährige Dozententätigkeit zu den Themen Sanierung, Zwangsvollstreckung, Kreditsicherheiten und Pfändungsbearbeitung.

TERMIN(E)

23.11.2026 – 24.11.2026 |
Sparkassenakademie NRW

08.12.2027 – 09.12.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

685,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Susanne Rupieper
0231 22240-782
susanne.rupieper@ska.nrw

Programm/Inhalt

1. Tag - Dr. Ralf Kemper

Versteigerung mehrerer Grundstücke

Der Rückgewähranspruch in der Zwangsversteigerung

Der gesetzliche Löschungsanspruch in der Zwangsversteigerung

Schutzmöglichkeit bei Nichtzahlung des Gebots; die gerichtliche Verwaltung gemäß § 94 ZVG

Aktuelles

2. Tag - Joachim Jünke

Entscheidung über den Zuschlag

Verteilung des Erlöses

Abweichende Versteigerungsbedingungen

Ablösung des betreibenden Gläubigers

Anmeldung von Mietern und Pächtern

Zuzahlungsbeträge

Die Teilungsversteigerung nach dem ZVG

Durch die wachsende Zahl von Ehescheidungen und die "Generation der Erben" nehmen Teilungsversteigerungen leider immer mehr zu. Als Grundschuldgläubiger sind Sparkassen von diesem Verfahren in einem nicht zu unterschätzenden rechtlichen und wirtschaftlichen Umfang betroffen. Alle Informationen und Besonderheiten erfahren Sie in unserem Seminar.

ZIELGRUPPE

Für die Immobiliarzwangsvollstreckung zuständige Abteilungsleiterinnen und -leiter sowie qualifizierte Mitarbeiter/-innen mit mehrjähriger Zwangsvollstreckungserfahrung

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit den Besonderheiten der Teilungsversteigerung.
- Sie kennen die rechtliche Position Ihrer Sparkasse und können diese gegenüber Ihren Kunden vertreten.
- Sie wissen, wie Sie Ihre Ansprüche bei der Geltendmachung von Forderungen realisieren können.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Seminar: Grundlagen der Zwangsversteigerung und Zwangsverwaltung in der Praxis (22.320)
- Mehrjährige Praxiserfahrungen im Bereich Verwertung von Immobilien

IHR REFERENT

Joachim Jünke

Diplom-Rechtspfleger, Erfahrungen bei einem Amtsgericht und bei einer Sparkasse, langjährige Dozententätigkeit zu den Themen Sanierung, Zwangsvollstreckung, Kreditsicherheiten und Pfändungsbearbeitung.

TERMIN(E)

15.03.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

390,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Susanne Rupieper
0231 22240-782
susanne.rupieper@ska.nrw

Programm/Inhalt

Eigentumsverhältnisse

Antragsrechte (auch des Pfändungsgläubigers)

Pfändung des Auseinandersetzungsanspruchs

Auswirkung des Aufhebungsverbots nach § 1010 BGB

Zustimmung des Ehegatten

Einstweilige Einstellung und Vollstreckungsschutz

Geringstes Gebot

Abweichende Versteigerungsbedingungen

Erlösverteilung an Gläubiger und Eigentümer

Behandlung von Rückgewähr- und Löschungsansprüchen

Grundzüge des Insolvenzrechts

Das Insolvenzrecht wird insbesondere vor dem Hintergrund von Corona und den aktuellen Krisen weiter an Bedeutung gewinnen und die Anzahl der Insolvenzen über kurz oder lang mit großer Wahrscheinlichkeit steigen. Ein Grundverständnis des Insolvenzrechts ist somit unverzichtbar, um sicher agieren zu können und Fehler vor und in der Insolvenz zu vermeiden. Dieses Seminar vermittelt Ihnen das erforderliche Wissen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Sanierung, Recht und Abwicklung, die grundlegende Kenntnisse zum Insolvenzrecht erlangen möchten

IHR NUTZEN

- Sie haben ein Grundverständnis vom Insolvenzrecht und der Tätigkeit des Insolvenzverwalters.
- Sie können allgemeine Fragen rund um das Thema Insolvenz besser beantworten.
- Sie vermeiden Fehler bei der Bearbeitung/Abwicklung von Kreditfällen.

IHR REFERENT

Andre Kremer, Mönig Wirtschaftskanzlei

Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht, Mönig Wirtschaftskanzlei Rechtsanwälte, Experte zum Thema Insolvenzanfechtung, mehrjährige Tätigkeit als Referent im Rahmen der Fachtagung Insolvenz und Vollstreckungsrecht

HINWEIS(E)

Dieses Seminar ist ein Modul des Zertifikatsprogramms Sanierung.

TERMIN(E)

28.04.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Susanne Rupieper
0231 22240-782
susanne.rupieper@ska.nrw

Programm/Inhalt

Einführung in das Insolvenzrecht

Verfahrensarten

Zulässigkeitsvoraussetzungen

Sicherungsmaßnahmen

Eröffnungsverfahren

Eröffnetes Regelinsolvenzverfahren

Das System der Forderungen

Wirkung der Eröffnung

Rechtsstellung des Insolvenzverwalters

Verwertung und Verteilung

Verbraucherinsolvenz und Restschuldbefreiung

Für natürliche Personen sieht das Insolvenzrecht zwei Verfahrensformen vor; die Verbraucherinsolvenz und die Restschuldbefreiung. Wie ist der Ablauf dieser Verfahren? Welche Besonderheiten sind zu berücksichtigen? Antworten auf diese und weitere Fragen erhalten Sie in unserem Seminar.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus der Rechtsabteilung, dem Kreditsekretariat sowie der Marktfolge Aktivgeschäft, die Engagements von wirtschaftlich unselbstständigen Schuldnern abwickeln und verwerten

IHR NUTZEN

- Sie kennen den Ablauf des Verbraucherinsolvenz- und Restschuldbefreiungsverfahrens.
- Sie werden mit den Besonderheiten des Verfahrens sowohl aus Sicht der Sparkasse als auch aus Sicht des Gerichts vertraut gemacht.
- Sie sind über die derzeitige Gesetzeslage und geplante Änderungen informiert.

IHR REFERENT

Mike Mehlow, Sparkasse an der Lippe

Leiter der Rechtsabteilung der Sparkasse an der Lippe. Langjährige Erfahrungen in der Abwicklung von Privat- und Firmenkundenengagements.

TERMIN(E)

15.04.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

390,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Susanne Rupieper
0231 22240-782
susanne.rupieper@ska.nrw

Programm/Inhalt

Das Verbraucherinsolvenzverfahren: Überblick

Abschluss des gerichtlichen Verbraucherinsolvenzverfahrens

- Schlussbericht und Prüfung durch das Gericht
- Schlusstermin: Verteilungsverzeichnis und Versagung der Restschuldbefreiung

Restschuldbefreiung

- Beendigung des Verfahrens (Einstellung/Aufhebung)

Geplante Gesetzesänderungen: Ausblick

Die Folgen der Insolvenzeröffnung

- Das Girokonto
- Der Darlehensvertrag, der Leasingvertrag und der Avalkreditvertrag
- Lastschriften in der Insolvenz des Schuldners

Das Anfechtungsrecht in der Verbraucherinsolvenz

- Kongruente und Inkonkruente Deckung (§ 130 InsO und § 131 InsO)
- Andere Anfechtungstagbestände (§ 135 InsO und § 133 InsO)
- Das Bargeschäft (§ 142 InsO)
- Besonderheiten in der Verbraucherinsolvenz

Die Sicherheitenverwertung

- Aussonderung (§ 47 InsO)
- Absonderung (§ 50 InsO)
- Berechnung des Kostenbeitrags (§ 171 InsO)
- Abgesonderte Befriedigung aus unbeweglichen Gegenständen § 49 InsO sowie die Insolvenzverwalter-ZV nach den §§ 172 ff. ZVG

Die Anmeldung zur Tabelle

- Klage gegen einen Widerspruch des Schuldners (§ 184 InsO)
- Berücksichtigung absonderungsberechtigter Gläubiger (§ 190 InsO)
- Berücksichtigung aufschiebend bedingter Forderungen (§ 191 InsO), Avale

Praxisfälle zu den Themen

Insolvenzanfechtung aus Bankensicht - Risiken minimieren

Sparkassen sehen sich vermehrt mit Insolvenzen ihrer Firmenkunden konfrontiert. Damit steigt auch die Gefahr der Insolvenzanfechtung, dem effektivsten Mittel der Insolvenzverwalter/-in zur Anreicherung der Masse. Mit zeitlicher Nähe der Rechtshandlungen einer Schuldnerin und eines Schuldners zum Insolvenzantrag steigt das Risiko, dass Handlungen rückgängig gemacht werden müssen. Wie das Anfechtungsrisiko bereits im Vorfeld vermieden bzw. minimiert werden kann und welche Abwehrmaßnahmen bei Anfechtung ergriffen werden können, erfahren Sie in diesem Seminar.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Recht, Sanierung und Abwicklung

IHR NUTZEN

- Sie lernen anhand von Praxisfällen, Ihre Strategien und Handlungen bei Zahlungsrückständen zu optimieren.
- Sie sind vertraut mit Anfechtungsrisiken und in der Lage, diese im Vorfeld zu vermeiden bzw. zu minimieren.
- Sie kennen die aktuelle Rechtsprechung zur Insolvenzanfechtung und Maßnahmen, um Anfechtungsansprüche der Insolvenzverwalter/-in abzuwehren.

IHR REFERENT

Andre Kremer, Mönig Wirtschaftskanzlei

Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht, Mönig Wirtschaftskanzlei Rechtsanwälte, Experte zum Thema Insolvenzanfechtung, mehrjährige Tätigkeit als Referent im Rahmen der Fachtagung Insolvenz und Vollstreckungsrecht

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Susanne Rupieper
0231 22240-782
susanne.rupieper@ska.nrw

Programm/Inhalt

Die einzelnen Anfechtungstatbestände

- Welche Anfechtungstatbestände gibt es?
- Welche Tatbestände sind für Kreditinstitute von Bedeutung?

Anfechtbarkeit von (Nach-)Besicherungen

- Bestellung von Sicherheiten durch den Schuldner
- Drittsicherheiten
- Sanierungskredite

Anfechtungsrisiken im Zahlungsverkehr

- Kontokorrentverrechnungen
- Zahlungsmittler

Vorsatzanfechtung

- Kenntnis Zahlungsunfähigkeit
- Reichweite des § 133 InsO
- Bargeschäft

Unternehmensinsolvenzen professionell abwickeln

Wie ist der Ablauf eines Unternehmensinsolvenzverfahrens? Welche Konsequenzen und Handlungserfordernisse ergeben sich für die Sparkasse? Wie erfolgt die Abwicklung des Engagements?

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus Abwicklungsabteilungen

IHR NUTZEN

- Sie kennen den Ablauf, die handelnden Personen und die Besonderheiten von Unternehmensinsolvenzverfahren.
- Sie lernen anhand von Praxisfällen Ihre Strategien und Handlungen zu optimieren und auf Begehren des Insolvenzverwalters zu reagieren.
- Sie sind in der Lage, die Risiken der Sparkasse zu minimieren und verbleibende Chancen in der Insolvenz zu nutzen.

IHR REFERENT

Mike Mehlow, Sparkasse an der Lippe

Leiter der Rechtsabteilung der Sparkasse an der Lippe. Langjährige Erfahrungen in der Abwicklung von Privat- und Firmenkundenengagements.

TERMIN(E)

20.10.2026 – 21.10.2026 |
Sparkassenakademie NRW

19.10.2027 – 20.10.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

680,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Susanne Rupieper
0231 22240-782
susanne.rupieper@ska.nrw

Programm/Inhalt

1. Tag

Das Insolvenzeröffnungsverfahren
- Verfahrensablauf
- Beteiligte des Verfahrens
- Das Ende des Insolvenzeröffnungsverfahrens

Das Insolvenzverfahren

- Ziele des Verfahrens
- Wirkungen der Eröffnung

Die Auswirkungen auf das Kreditgeschäft

- Girokonto und KK
- Darlehen, Leasing und Avalkredit

Gläubigerrechte in der Insolvenz

- Arten der Gläubiger
- Gläubigerausschuss und Gläubigerversammlung

2. Tag

Das Insolvenzanfechtungsrecht
- Einführung
- Einzelne Anfechtungstatbestände
- Aktuelle Rechtsprechung und Fälle

Die Kreditsicherheiten in der Insolvenz

- Aussonderung und Absonderung
- Die Pauschalen nach § 171 InsO
- Verwertung von Sicherheiten
- Grundpfandrechte in der Insolvenz

Insolvenztabelle und Quote und Ende der Insolvenz

- Forderungsanmeldung und Verteilungsverfahren
- Das Ende der Insolvenz
- Praxisfall

Besondere Insolvenzverfahren

Rückgewähransprüche bei Kreditsicherheiten

Im Fokus dieser Veranstaltung stehen die Anwendung der Abtretung von Rückgewähransprüchen zur Besicherung der eigenen Forderungen sowie die Geltendmachung von abgetretenen Rückgewähransprüchen bei der Verfolgung notleidender Forderungen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen der Abteilung Abwicklung

IHR NUTZEN

- Sie sind mit den Regelungen der Rückgewähransprüche bei Kreditsicherheiten vertraut.
- Sie wissen, was Sie bei der Vollstreckung beachten müssen.
- Durch praktische Übungen erlangen Sie Anwendungssicherheit für Ihre Tätigkeit.

VORAUSSETZUNG(EN)

Praktische Erfahrungen im Kreditgeschäft

IHR REFERENT

Joachim Jünke

Diplom-Rechtspfleger, Erfahrungen bei einem Amtsgericht und bei einer Sparkasse, langjährige Dozententätigkeit zu den Themen Sanierung, Zwangsvollstreckung, Kreditsicherheiten und Pfändungsbearbeitung.

TERMIN(E)

16.03.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

390,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Susanne Rupieper
0231 22240-782
susanne.rupieper@ska.nrw

Programm/Inhalt

Rückgewähransprüche bei Kreditsicherheiten

- Abtretung des Rückgewähranspruchs als Kreditsicherheit
- Zustimmungsvorbehalt
- Pfändung des Rückgewähranspruchs
- Erfüllung bei Sicherheitenverwertung
- Beachtung bei der Vollstreckung

Praktische Übungsfälle

SCHUFA-Praxisworkshop für die Kreditabwicklung

In diesem Praxisworkshop vermitteln wir SCHUFA-Fachwissen im Bereich der Meldungen von notleidenden Forderungen (Abwicklungsdaten). Von der Verwendung der SCHUFA in OSPlus (Anfragen, Meldungen, Nachmeldungen) über die rechtlichen Meldevoraussetzungen bis hin zur technischen Verarbeitung aus dem Subsystem vertiefen und erweitern Sie Ihr Wissen für Ihre tägliche Praxis. Sie lernen Alternativen zur Adressermittlung von Schuldnern über die SCHUFA kennen und erfahren, wie Verbraucher Einblick in ihre Daten bei der SCHUFA nehmen können.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus dem Bereich Abwicklung oder Recht

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit der Verwendung der SCHUFA in OSPlus.
- Sie kennen Alternativen zur Adressermittlung von Schuldnern.
- Sie wissen, wie Verbraucher Einblick in ihre Daten nehmen können.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

siehe Hinweise

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung bieten wir in Kooperation mit der Sparkassenakademie Niedersachsen an. Sie wird in Hannover durchgeführt. Für weitere Informationen (z. B. Inhalte, Termin/e sowie Preis) und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen:
Hier klicken

Wenn Sie sich bisher noch nicht für das Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen registriert haben, so können Sie formlos über die E-Mail-Adresse akademiemail@svn.de oder telefonisch (Tel.: 0511 3603 501) einen Zugang beantragen.

Webcode in Niedersachsen: SM18116

TERMIN(E)

siehe Hinweise

DAUER

1 Tag

PREIS

siehe Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Susanne Rupieper
0231 22240-782
susanne.rupieper@ska.nrw

Programm/Inhalt

siehe Hinweise

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

22 SANIERUNG / INSOLVENZ

Risikokreditbearbeitung

Risikokreditbearbeitung - Grundlagen, Intensivbetreuung und Sanierung für Sachbearbeiter /-innen (S371) (SM3046)

Die Beobachtung von Risikokrediten und damit einhergehend die Risikokreditbearbeitung sind in der Sparkasse besonders wichtig. Die Anwendung RKB unterstützt dabei. Erfahren Sie Grundlegendes zu RKB und Wissenswertes zu den Fachmodulen RBK-Intensivbetreuung und RKB-Sanierung in diesem Seminar.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die im Markt oder der Marktfolge Sachbearbeitertätigkeiten im Bereich der Risikofrüherkennung, Intensivbetreuung und/oder Sanierung wahrnehmen (insbesondere neue Mitarbeiter/-innnen aber auch Mitarbeiter/-innen, die eine Auffrischung ihrer Kenntnisse benötigen), Fachadministratoren

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit den Grundlagen der Bedienung der Anwendung Risikokreditbearbeitung (RKB) und der Fachmodule "RKB-Intensivbetreuung" und "RKB-Sanierung".
- Sie kennen den Workflow- bzw. die Vorgangssteuerung gemäß der jeweiligen PPS-Prozesse.
- Sie sind in der Lage das jeweilige Fachmodul für die tägliche Sachbearbeitung zu nutzen.

VORAUSSETZUNG(EN)

siehe Hinweise

siehe Hinweise

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung bieten wir in Kooperation mit der Sparkassenakademie Niedersachsen an.
Sie wird in Hannover durchgeführt. Für weitere Informationen (z. B. Inhalte, Termin/e sowie
Preis) und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen: Hier klicken

Wenn Sie sich bisher noch nicht für das Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen registriert haben, so können Sie formlos über die E-Mail-Adresse akademiemail@svn.de oder telefonisch (Tel.: 0511 3603 501) einen Zugang beantragen.

Webcode in Niedersachsen: SM3046

TERMIN(E)

siehe Hinweise

DAUER

2 Tage

PREIS

siehe Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Susanne Rupieper
0231 22240-782
susanne.rupieper@ska.nrw

Programm/Inhalt

siehe Hinweise

Risikokreditbearbeitung (RKB) - Abwicklung für Sachbearbeiter/-innen: Grundlagen und weiterführende Inhalte (S373a) (SM3204)

Die Beobachtung von Risikokrediten und damit einhergehend die Risikokreditbearbeitung sind in der Sparkasse besonders wichtig. Die Anwendung RKB unterstützt dabei. Erfahren Sie Grundlegendes zu den Fachmodulen Recht, Zwangsversteigerung und Abwicklungskonzept in diesem Seminar.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus der Rechtsabteilung, der Kreditsachbearbeitung oder der Marktfolge. Insbesondere Neueinsteiger in der Anwendung, aber auch Mitarbeiter/-innen, die eine Auffrischung oder Vertiefung ihrer Kenntnisse benötigen, Administratoren, Revisoren

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit den Grundlagen in der Bedienung der Fachmodule RKB Recht, RKB Zwangsversteigerung und RKB Abwicklungskonzept.
- Sie sind in der Lage, mit der Anwendung RKB produktiv zu arbeiten und diese möglichst effizeien und umfassend zu nutzen.

VORAUSSETZUNG(EN)

siehe Hinweise

siehe Hinweise

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung bieten wir in Kooperation mit der Sparkassenakademie Niedersachsen an.
Sie wird in Hannover durchgeführt. Für weitere Informationen (z. B. Inhalte, Termin/e sowie
Preis) und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen: Hier klicken

Wenn Sie sich bisher noch nicht für das Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen registriert haben, so können Sie formlos über die E-Mail-Adresse akademiemail@svn.de oder telefonisch (Tel.: 0511 3603 501) einen Zugang beantragen.

Webcode in Niedersachsen: SM3204

TERMIN(E)

siehe Hinweise

DAUER

3 Tage

PREIS

siehe Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Susanne Rupieper
0231 22240-782
susanne.rupieper@ska.nrw

Programm/Inhalt

siehe Hinweise

Risikokreditbearbeitung - Grundlagen Risikovorsorge und Abschreibungen für Sachbearbeiter/-innen (S373b) (SM3205)

Die Beobachtung von Risikokrediten und damit einhergehend die Risikokreditbearbeitung sind in der Sparkasse besonders wichtig. Die Anwendung RKB unterstützt dabei. Erfahren Sie Grundlegendes zu dem Fachmodul Recht Risikovorsorge in diesem Seminar.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die in den Bereichen Risikovorsorge und/oder Jahresabschluss tätig sind (insbesondere Neueinsteiger in der Anwendung) bzw. Mitarbeiter/-innen, die eine Auffrischung oder Vertiefung ihrer Kenntnisse benötigen

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit den Grundlagen in der Bedienung des Fachmoduls RKB Recht Risikovorsorge (inkl. sämtlicher Abschreibungsmöglichkeiten in RKB)
- Sie kennen die Tätigkeiten, die zum Jahresabschluss notwendig sind.
- Sie sind in die Lage als Sachbearbeiter, mit der Anwendung RKB produktiv zu arbeiten.

VORAUSSETZUNG(EN)

siehe Hinweise

siehe Hinweise

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung bieten wir in Kooperation mit der Sparkassenakademie Niedersachsen an. Sie wird in Hannover durchgeführt. Für weitere Informationen (z. B. Inhalte, Termin/e sowie Preis) und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen: Hier klicken

Wenn Sie sich bisher noch nicht für das Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen registriert haben, so können Sie formlos über die E-Mail-Adresse akademiemail@svn.de oder telefonisch (Tel.: 0511 3603 501) einen Zugang beantragen.

Webcode in Niedersachsen: SM3205

TERMIN(E)

siehe Hinweise

DAUER

1 Tag

PREIS

siehe Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Susanne Rupieper
0231 22240-782
susanne.rupieper@ska.nrw

Programm/Inhalt

siehe Hinweise

Risikokreditbearbeitung - Fachadministration für die Module Intensivbetreuung und Sanierung (S372a) (SM3201)

Die Beobachtung von Risikokrediten und damit einhergehend die Risikokreditbearbeitung sind in der Sparkasse besonders wichtig. Die Anwendung RKB unterstützt dabei. Erfahren Sie Grundlegendes zur Administration für die Fachmodule Intensivbetreuung und Sanierung.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, deren Aufgabe die Fachadministration der Module Intensivbetreuung und Sanierung ist (als Neueinsteiger oder zur Auffrischung ihrer Kenntnisse). Zur Unterstüzung der internen Kommunikation wird dieses Seminar auch für die Sachbearbeiter/-innen im Bereich Intensivbetreuung und Sanierung empfohlen.

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Grundlagen in der Administration für die Fachmodule RKB-Intensivbetreuung und RKB-Sanierung.
- Sie sind vertraut mit den Einstellungen der jeweiligen Schnittstellen.
- Sie sind in der Lage die Fachmodule RKB-Intensivbetreuung und RKB-Sanierung zu administrieren.

VORAUSSETZUNG(EN)

siehe Hinweise

siehe Hinweise

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung bieten wir in Kooperation mit der Sparkassenakademie Niedersachsen an.
Sie wird in Hannover durchgeführt. Für weitere Informationen (z. B. Inhalte, Termin/e sowie
Preis) und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen: Hier klicken

Wenn Sie sich bisher noch nicht für das Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen registriert haben, so können Sie formlos über die E-Mail-Adresse akademiemail@svn.de oder telefonisch (Tel.: 0511 3603 501) einen Zugang beantragen.

Webcode in Niedersachsen: SM3201

TERMIN(E)

siehe Hinweise

DAUER

2 Tage

PREIS

siehe Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Susanne Rupieper
0231 22240-782
susanne.rupieper@ska.nrw

Programm/Inhalt

siehe Hinweise

Risikokreditbearbeitung - Fachthemen zur Administration: Reportingfunktionen und Jahresabschluss (S372b) (SM3202)

Die Beobachtung von Risikokrediten und damit einhergehend die Risikokreditbearbeitung sind in der Sparkasse besonders wichtig. Die Anwendung RKB unterstützt dabei. Erfahren Sie Grundlegendes zur Administration von Reportingfunktionen und Jahresabschluss in diesem Seminar.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die administrative Aufgaben sowohl im Bereich Recht als auch im Bereich Intensivbetreuung und Sanierung wahrnehmen (als Neueinsteiger oder zur Auffrischung ihrer Kenntnisse)

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Grundlagen der Administration für die nachstehenden Themen in RKB.
- Sie sind in der Lage, diese Bereiche zu administrieren.

VORAUSSETZUNG(EN)

siehe Hinweise

IHRE REFERENTIN

siehe Hinweise

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung bieten wir in Kooperation mit der Sparkassenakademie Niedersachsen an. Sie wird in Hannover durchgeführt. Für weitere Informationen (z. B. Inhalte, Termin/e sowie Preis) und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen: Hier klicken

Wenn Sie sich bisher noch nicht für das Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen registriert haben, so können Sie formlos über die E-Mail-Adresse akademiemail@svn.de oder telefonisch (Tel.: 0511 3603 501) einen Zugang beantragen.

Webcode in Niedersachsen: SM3202

TERMIN(E)

siehe Hinweise

DAUER

1 Tag

PREIS

siehe Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Susanne Rupieper
0231 22240-782
susanne.rupieper@ska.nrw

Programm/Inhalt

siehe Hinweise

Risikokreditbearbeitung - Funktionen zur Formularbearbeitung (S372c) (SM3203)

Die Beobachtung von Risikokrediten und damit einhergehend die Risikokreditbearbeitung sind in der Sparkasse besonders wichtig. Die Anwendung RKB unterstützt dabei. Erfahren Sie Grundlegendes zur Administration der Funktionen zur Formularbearbeitung.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die administrative Aufgaben sowohl im Bereich Recht als auch im Bereich Intensivbetreuung und Sanierung wahrnehmen (als Neueinsteiger oder zur Auffrischung ihrer Kenntnisse)

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Grundlagen der Administration für die nachstehenden Themen in RKB.
- Sie sind in der Lage, diese Bereiche zu administrieren.

VORAUSSETZUNG(EN)

siehe Hinweise

IHRE REFERENTIN

siehe Hinweise

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung bieten wir in Kooperation mit der Sparkassenakademie Niedersachsen an. Sie wird in Hannover durchgeführt. Für weitere Informationen (z. B. Inhalte, Termin/e sowie Preis) und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen: Hier klicken

Wenn Sie sich bisher noch nicht für das Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen registriert haben, so können Sie formlos über die E-Mail-Adresse akademiemail@svn.de oder telefonisch (Tel.: 0511 3603 501) einen Zugang beantragen.

Webcode in Niedersachsen: SM3203

TERMIN(E)

siehe Hinweise

DAUER

1 Tag

PREIS

siehe Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Susanne Rupieper
0231 22240-782
susanne.rupieper@ska.nrw

Programm/Inhalt

siehe Hinweise

Risikokreditbearbeitung - Schwerpunkte zur Administration Allgemein und zur Administration Recht (S372d) (SM3210)

Die Beobachtung von Risikokrediten und damit einhergehend die Risikokreditbearbeitung sind in der Sparkasse besonders wichtig. Die Anwendung RKB unterstützt dabei. Erfahren Sie Grundlegendes zur Administration Allgemein und zur Administration Recht.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die administrative Aufgaben im Bereich RKB Recht wahrnehmen (als Neueinsteiger oder zur Auffrischung/Erweiterung von Kenntnissen)

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Grundlagen der Administration Allgemein und der Administration Recht.
- Sie sind in der Lage, Schwerpunkte in diesen Bereichen zu administrieren.

VORAUSSETZUNG(EN)

siehe Hinweise

siehe Hinweise

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung bieten wir in Kooperation mit der Sparkassenakademie Niedersachsen an. Sie wird in Hannover durchgeführt. Für weitere Informationen (z. B. Inhalte, Termin/e sowie Preis) und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen: Hier klicken

Wenn Sie sich bisher noch nicht für das Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen registriert haben, so können Sie formlos über die E-Mail-Adresse akademiemail@svn.de oder telefonisch (Tel.: 0511 3603 501) einen Zugang beantragen.

Webcode in Niedersachsen: SM3210

TERMIN(E)

siehe Hinweise

DAUER

2 Tage

PREIS

siehe Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Susanne Rupieper
0231 22240-782
susanne.rupieper@ska.nrw

Programm/Inhalt

siehe Hinweise

Erfahrungsaustausch - Risikokreditbearbeitung (RKB)

Die Risikokreditbearbeitung ist in der Sparkasse besonders wichtig. Die Anwendung RKB unterstützt dabei. In dieser Veranstaltung haben Sie die Möglichkeit, sich mit anderen Anwenderinnen und Anwendern sowie Expertinnen und Experten auszutauschen und Fragestellungen aus der Praxis zu klären.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die für die Risikokreditbearbeitung zuständig sind

IHR NUTZEN

- Sie können Ihre Fragen aus der Praxis im Vorfeld einreichen und dadurch aktiv den Inhalt der Veranstaltung gestalten.
- Sie profitieren vom Austausch untereinander und vom Vergleich der eigenen Vorgehensweise mit der anderer Häuser.
- Sie kennen Lösungsansätze.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Simone Hornoff, Sparkassenverband Baden-Württemberg

Jens de Wall, Aryza GmbH

Hans-Jürgen Huth, Finanz Informatik

Luca Schneider, Finanz Informatik

Dieter Schöps, Aryza GmbH

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

425,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Susanne Rupieper
0231 22240-782
susanne.rupieper@ska.nrw

Programm/Inhalt

RKB Berichte

Neuerungen zu den Releases in 2026

RKB-Versionswechsel/Oberflächenwechsel in 2026

Fragestellungen aus der Praxis

RKB - Risikovorsorge/Jahresabschluss für Administratoren/-innen (Fachadministration) (S374e)

Die Beobachtung von Risikokrediten und damit einhergehend die Risikokreditbearbeitung sind in der Sparkasse besonders wichtig. Die Anwendung RKB unterstützt dabei. Erfahren Sie in diesem Webinar mehr zum Thema Risikovorsorge/Jahresabschluss

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Kreditsachbearbeitung/Marktfolge/Recht, die mit den zusammenfassenden Tätigkeiten zur Risikovorsorge betraut sind. Insbesondere Neueinsteiger/-innnen diesem Bereich der Anwendung sowie Mitarbeiter/-innen, die eine Auffrischung oder Vertiefung ihrer Kenntnisse benötigen

IHR NUTZEN

- Sie kennen die grundsätzliche Vorgehensweise der RKB Risikovorsorge (Beschlussfassung/Fehlerbehandlung).
- Sie wissen, wie die unterschiedlichen EWB-Schlüssel wirken und können Sonderfälle wie manuelle EWB, anteilige EWB, EWB im Zusammenhang mit Fremdmitteln interpretieren.
- Sie sind vertraut mit sämtlichen Abschreibungsmöglichkeiten der Anwendung.

IHR REFERENT

Olaf Göttert, Aryza GmbH

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

4 Stunden

PREIS

260,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Susanne Rupieper
0231 22240-782
susanne.rupieper@ska.nrw

Programm/Inhalt

Abläufe der EWB

Abhängigkeiten im Rahmen der zeitlichen Abfolge

Abhängigkeiten zu Meldewesen, AnaCredit und FinRep.

Zu beachtende Regeln in Zusammenhang mit dem letzten Buchungstag abhängig vom Wochentag/Feiertag

Bereitstellung der Daten

Jahresabschluss

- Varianten der EWB Berechnung
- Zinsbuchungen
- Barwertige EWB
- Workflow
- Jahresabschlussbuchungen
- Abschreibungen
- Fehler-/Hinweislisten
- HK-Endsummenblatt/Umsetzungsvorschlagsliste

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

II. MARKTFOLGE

24 Marktfolge Passiv / Wertpapier

Tagungen

Passiv- & Dienstleistungsgeschäft

Wertpapierabwicklung

OSPlus

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

24 MARKTFOLGE PASSIV / WERTPAPIER

Passiv- & Dienstleistungsgeschäft

Fachtagung internationaler Steuer-Informationsaustausch (AEOI und FATCA) in der Sparkassenpraxis

Der internationale Austausch von Finanzkonteninformationen (AEOI und FATCA) hat das Ziel, grenzüberschreitende Transaktionen aufzudecken und Steuerhinterziehung zu bekämpfen. Die für den Austausch erforderlichen Informationen werden in den Ursprungsländern durch die Finanzinstitute, also auch Sparkassen erhoben und an das Bundeszentralamt für Steuern (BZSt) weitergeleitet. Das Thema ist komplex. In dieser Fachtagung haben Sie die Möglichkeit, Ihre Kenntnisse zu aktualisieren und offene Fragen aus der Praxis zu klären.

ZIELGRUPPE

Für die Umsetzung von AEOI und FATCA verantwortliche Mitarbeiter/-innen, z. B. aus den Bereichen Backoffice, Marktfolge, Organisation, Vertriebsmanagement

IHR NUTZEN

- Sie sind informiert über aktuelle Entwicklungen und deren Umsetzung beim internationalen Steuer-Informationsaustausch.
- Sie sind vertraut mit Fragestellungen aus der AEOI/FATCA Praxis und der dazugehörigen technischen Abwicklung.
- Sie profitieren vom Austausch über spezielle Fragen der Kundinnen und Kunden und über die im Vorfeld eingereichten Themenvorschläge.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Monika Sokolowski-Kloeter, RSGV
Dirk Sabelhaus, SVWL
Matthias Scheelen, Finanz Informatik
Alina-Anna Herstein, Kreissparkasse Köln
Michael Landmann oder Michaela Burger-Posch, DSGF Deutsche Servicegesellschaft für Finanzdienstleister mbH

HINWEIS(E)

Die Fachtagung ist nicht als reine Vortragsveranstaltung konzipiert, sondern soll ein Austausch unter Praktikerinnen und Praktikern sein. Im Rahmen der Fachtagung sollen Ihre Fragen und Fälle sowie deren steuerrechtliche Lösung und technische Abwicklung besprochen werden. Bitte senden Sie dafür geeignete Fragestellungen bis spätestens 01.03.2027 an susanne.rupieper@ska.nrw.

TERMIN(E)

17.03.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

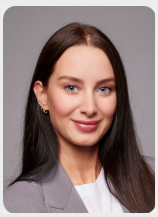
1 Tag

PREIS

425,00 €
zzgl. Bewirtungspauschale

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



Susanne Rupieper
0231 22240-782
susanne.rupieper@ska.nrw

Programm/Inhalt

Steuerrechtlicher Überblick und aktuelle Gesetzesänderungen

Häufige Fragen aus der Sparkassenpraxis

Prozessuale Umsetzung der aktuellen Gesetzesänderungen

Technische Umsetzung im System der Finanz Informatik

Weitere - im Vorfeld eingereichte - Themenwünsche

Riester Intensivseminar - Geschäftsvorfälle und Steuermeldungen in der Auszahlungsphase

Die Komplexität von Riester-Verträgen (Multi-Geschäftsvorfälle) nimmt weiter zu. Für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die diese Verträge bearbeiten, ist es wichtig auf dem aktuellsten Stand zu sein und den Überblick zu behalten. Diese Veranstaltung unterstützt dabei.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Marktfolge, die bereits fortgeschrittene Erfahrungen im Riesterumfeld gesammelt haben und sich nun intensiver mit den Geschäftsvorfällen in der Auszahlphase befassen wollen, um eine korrekte Bearbeitung zu gewährleisten

IHR NUTZEN

- Sie erhalten einen Überblick über die möglichen Geschäftsvorfälle, die auftreten können, nachdem ein Vertrag in die Auszahlphase gegangen ist.
- Sie können mit Geschäftsvorfällen in der Auszahlphase korrekt umgehen, unter der Berücksichtigung der gesetzlichen Anforderungen und profitieren von einer rechtskonformen Prozessumsetzung.
- Sie sind vertraut mit den nachvertraglichen Pflichten und können diese umsetzen.

IHR REFERENT

Dr. Thomas Ferdinand, Aeiforia GmbH

Experte für private geförderte Altersvorsorge und behördliche Meldeprozesse mit der ZfA (Zentrale Zulagenstelle für Altersvermögen) und ZfDR (Zentrale Stelle für die Digitale Rentenübersicht)

TERMIN(E)

20.01.2027 – 21.01.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

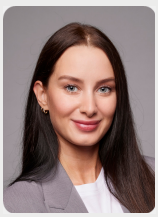
2 Tage

PREIS

890,00 €
zzgl. Bewirtungskosten

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



Susanne Rupieper
0231 22240-782
susanne.rupieper@ska.nrw

Programm/Inhalt

Geschäftsvorfälle

- Entnahme/Entschuldung zu Beginn der Auszahlphase
- Kleinstbetragabfindung
- Übergang in die Rente
- Auszahlplan mit anschließender Verrentung
- Sofort beginnende Leibrente
- Versorgungsausgleich in der Auszahlphase
- Tod in der Auszahlphase
- Erben und vererben bei Ehepartnern, Kindern und Fiskus
- Anbieterwechsel zu Beginn der Auszahlphase
- Umgang mit Entnahmen (Wohnförderkonto) in der Auszahlphase
- Aufgabe der Selbstnutzung

Weitere Inhalte

- Nachvertragliche Pflichten
- Steuerliche Meldungen/Rechtsgründe
- Umgang mit dem Schlussbonus
- Ermittlung steuerlicher Werte, insbesondere für nicht maschinell rechenbare Verträge
- Wirkung, Umgang und Anwendung des 5-Töpfe-Verfahrens: rechnerische Quotenermittlung bei (Teil-)Auszahlungen
- Aufteilung von geförderten und ungeförderten Erträgen ermitteln
- Förderungsänderungen richtig berücksichtigen

Bankgeschäfte mit Betreuten und Vorsorgebevollmächtigten inkl. OSPlus-Handhabe

Zum 01.01.2023 wurde das Vormundschafts- und Betreuungsrecht umfassend reformiert. Die Reform hat teils erhebliche praktische Auswirkungen auf verschiedenste Tätigkeitsbereiche in den Sparkassen. In dieser Veranstaltung erhalten Sie relevante Informationen für Ihre Bankgeschäfte mit Betreuten und Vorsorgebevollmächtigten.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus allen Geschäftsbereichen, die sich mit den Themen Vollmachten und Betreuung beschäftigen.

IHR NUTZEN

- Sie aktualisieren Ihr rechtliches Wissen.
- Sie gewinnen mehr Sicherheit beim Thema Betreuung und Vollmacht.
- Sie sind vertraut mit der OSPlus-Handhabe.

IHR REFERENT

siehe Hinweise

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung bieten wir in Kooperation mit der Sparkassenakademie Niedersachsen an. Sie wird in Hannover durchgeführt. Für weitere Informationen (z. B. Inhalte, Termin/e sowie Preis) und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen: Hier klicken

Wenn Sie sich bisher noch nicht für das Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen registriert haben, so können Sie formlos über die E-Mail-Adresse akademiemail@svn.de oder telefonisch (Tel.: 0511 3603 501) einen Zugang beantragen.

Webcode in Niedersachsen: SM1515

TERMIN(E)

siehe Hinweise

DAUER

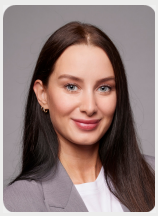
2 Tage

PREIS

siehe Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



Susanne Rupieper
0231 22240-782
susanne.rupieper@ska.nrw

Programm/Inhalt

siehe Hinweise

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

24 MARKTFOLGE PASSIV / WERTPAPIER
Passiv- & Dienstleistungsgeschäft
Angebots-Nr.: 24.508

Haftungsrisiken bei der Nachlassbearbeitung vermeiden

Mit der Nachlassbearbeitung sind auch zahlreiche Haftungsrisiken verbunden. Um eine haftungssichere Abwicklung von Nachlasskonten sicherzustellen, ist es daher wichtig, die dafür geltenden besonderen rechtlichen Vorschriften zu kennen und zu beachten. In diesem Seminar lernen Sie die zu berücksichtigenden Besonderheiten anhand von Beispielen aus der Praxis kennen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die mit der Abwicklung von Nachlässen betraut sind, Mitarbeiter/-innen aus Rechtsabteilungen, die ihre Kenntnisse auffrischen möchten, Revisoren

IHR NUTZEN

- Sie kennen die aktuellste Rechtsprechung zur Legitimation im Erbfall.
- Sie können mit Testamentsvollstreckungen, Nachlasspflegschaft oder internationalen Erbfällen umgehen.
- Sie sind in der Lage, durch eine vorausschauende Kontogestaltung zu Lebzeiten, Problemen bei der Nachlassabwicklung vorzubeugen.

TERMIN(E)

16.09.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

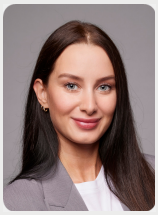
1 Tag

PREIS

380,00 €
zzgl. Bewirtungspauschale

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



Susanne Rupieper
0231 22240-782
susanne.rupieper@ska.nrw

Programm/Inhalt

Legitimation der Erben - aktuellste Rechtsprechung

- Privatschriftliches Testament
- Notarielles Testament
- Erbschein
- Europäisches Nachlasszeugnis

Testament im Schließfach - was nun?

Streitbare Erben/uneinige Erbengemeinschaft

Minderjährige Erben und Nachlasspflegschaft

Vor- und Nacherbschaft

Testamentvollstreckung

Auskunftserteilung im Erbfall

Vertrag zugunsten Dritter

Kontoumschreibung auf Bevollmächtigte/Erbabwicklung mit Vollmacht

Meldungen an das Erbschaftsteuer-Finanzamt

Rechtssichere Kontoführung (z. B. Verfügungen wegen Beerdigungskosten, Rücküberweisung Rente)

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

26 PAYMENT, ELECTRONIC BANKING UND ZAHLUNGSVERKEHR
Zahlungsverkehr und Kartengeschäft
Angebots-Nr.: 26.340

Grundlagenwissen Auslandszahlungsverkehr im OSPlus

Der Auslandszahlungsverkehr ist komplex - doch mit dem richtigen Wissen behalten Sie jederzeit den Überblick. In diesem Seminar erwerben Sie das nötige Rüstzeug, um sicher und schlüssig internationale Zahlungen im OSPlus abzuwickeln zu können.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen in den Bereichen Auslandszahlungsverkehr, Auslandsgeschäft, Organisation, Interne Revision

IHR NUTZEN

- Sie kennen die grundlegenden Begriffe, Abläufe und Rahmenbedingungen des Auslandszahlungsverkehrs (AZV) im OSPlus.
- Sie wissen, wie Korrespondenten, Leitwege, Aussteuerungskriterien, Konditionen, Valuten und Zusatzentgelte im System hinterlegt und gesteuert werden.
- Sie können Kundenzahlungsausgänge und -eingänge sowie Bank-an-Bank-Zahlungen im OSPlus sicher abwickeln und typische Fehlerquellen vermeiden.

IHR REFERENT

Heiko Wendt, Finanz Informatik GmbH & Co. KG

Senior Consultant, erfahrener OSPlus-Trainer mit langjährigen Erfahrungen

TERMIN(E)

21.06.2027 – 22.06.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

795,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Allgemeines AZV-Wissen

- Kurse und Währungen

Stammdatenverwaltung

- Korrespondenten und Konten
- Leitwege und Leitwegsteuerung
- Aussteuerungskriterien
- Konditionen
- Valuten
- Zusatzentgelte
- Kundenzahlungsausgänge
- Daueraufträge

Allgemeine Administration

Auftragsabwicklung

- Kundenzahlungsaus- und Eingänge
- BankanBank Zahlungen

Sonstiges

- Crossmo
- ZV-Rekla

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

24 MARKTFOLGE PASSIV / WERTPAPIER

Wertpapierabwicklung

US-Quellensteuer - Sachstand und Prüfungen (online)

Die Prüfung der Einhaltung der US-Quellensteuerbestimmungen ist bedeutend. Regelmäßig ist hierzu bei der US-amerikanische Steuerbehörde IRS eine Zertifizierung zu beantragen. Dabei sind die Aufgaben des sogenannten Responsible Officers durch die Neufassung des QI-Vertrages ausgeweitet. Er muss eigene Prüfungshandlungen vornehmen und darf sich nicht ausschließlich auf den Bericht der Internen Revision verlassen. Sofern die im Rahmen der Zertifizierung beantragte Prüfungsbefreiung durch den IRS nicht bewilligt wird, ist zur Vermeidung der Beauftragung einer Wirtschaftsprüfungsgesellschaft auch die Prüfung durch einen qualifizierten internen Revisor/-in möglich. Erwerben Sie in dieser Veranstaltung die hierzu nötigen Kenntnisse.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen der Internen Revision sowie für die US-Quellensteuer Verantwortliche

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Regelungen der US-Quellensteuer / des QI-Vertrages.
- Sie wissen, wie eine QI-konforme Prüfung durchgeführt wird.
- Sie sind in der Lage, eine interne Prüfung der US-Quellensteuerbestimmungen gem. MaRisk durchzuführen.
- Sie sind vertraut mit den Anforderungen an den Responsible Officer.

VORAUSSETZUNG(EN)

Besuch des Seminars Prüfungsgrundlagen (40.200) oder vergleichbarer Kenntnisstand

IHR REFERENT

Marco Niederbröker, Sparkasse Bielefeld

WpHG-Compliance-Beauftragter sowie Responsible Officer (US-Quellensteuer), zuvor langjähriger Prüfer in der Internen Revision für das Wertpapiergeschäft.

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie stattfinden. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zur Veranstaltung. Um einen reibungslosen Online-Austausch zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

TERMIN(E)

14.04.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag

PREIS

375,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Der QI-Vertrag

- Grundlagen des US-Quellensteuerabzugsverfahrens
- Gesetzliche und vertragliche Vorgaben durch den IRS (Internal Revenue Service)
- Responsible Officer – Aufgaben und Anforderungen
- QI-Compliance Programm
- Organisationsverantwortung und Überwachungsverantwortung
- Exkurs: FATCA

Die Prüfungen

- Prüfung der Internen Revision gem. MaRisk
  - Prüfungsansätze
- QI-konforme regelmäßige Prüfung
  - Prüfungsvorgaben durch den IRS
  - Prüfungsgebiete – Umfang der Prüfung – Ziehung der Stichproben
  - Prüfungsbefreiung

Die regelmäßige Zertifizierung durch den Responsible Officer

- Inhalte und Bestätigungen
- Fehler und Mängel
- Erfassung im IRS-Portal
- Auskunfts- bzw. Prüfungsrechte des IRS
- Schriftverkehr mit dem IRS

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

24 MARKTFOLGE PASSIV / WERTPAPIER
Wertpapierabwicklung
Angebots-Nr.: 24.225

Erfahrungsaustausch Abgeltungsteuer - Kundenfragen und die Abwicklung im Backoffice

Seit 2009 ist die Abgeltungsteuer auf Kapitaleinkünfte direkt an der Quelle, d. h. von der Sparkasse, einzubehalten und abzuführen. Verantwortliche Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Backoffice benötigen umfangreiche und aktuelle Kenntnisse, um eine fachlich und rechtlich korrekte Abwicklung von Geschäftsvorfällen zu gewährleisten und bei speziellen Kundenfragen den Vertrieb unterstützen zu können.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus dem Backoffice sowie Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Marktfolge, Privatkunden- und Wertpapiergeschäft sowie weitere mit der Bearbeitung der abgeltungsteuerlich relevanten Kundenprozesse betraute Mitarbeiter/-innen

IHR NUTZEN

- Sie kennen die aktuellen rechtlichen und fachlichen Anforderungen für die Abwicklung der Abgeltungssteuer.
- Sie sind vertraut mit der technischen Abwicklung der Abgeltungsteuer im Backoffice.
- Sie profitieren vom Austausch über spezielle Kundenfragen und im Vorfeld eingereichte Themenvorschläge.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Dominik Meding, Rheinischer Sparkassen- und Giroverband
- Dirk Sabelhaus, Sparkassenverband Westfalen-Lippe
- Tobias Schempp, Rheinischer Sparkassen- und Giroverband
- Markus Köhler, FI

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung ist nicht als reine Vortragsveranstaltung konzipiert, sondern soll ein Austausch unter Praktikerinnen und Praktikern sein. Im Rahmen der Veranstaltung sollen Fragen und Fälle der Teilnehmerinnen und Teilnehmer und deren steuerrechtliche Lösung und technische Abwicklung besprochen werden. Bitte senden Sie dafür geeignete Fragestellungen an: susanne.rupieper@ska.nrw.

TERMIN(E)

18.02.2027 | Sparkassenakademie NRW

19.02.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

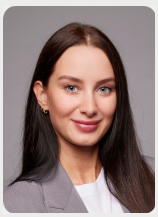
1 Tag

PREIS

370,00 €
zzgl. Bewirtungspauschale

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



Susanne Rupieper
0231 22240-782
susanne.rupieper@ska.nrw

Programm/Inhalt

Die Inhalte der Veranstaltung richten sich maßgeblich nach den im Vorfeld eingereichten Fragestellungen und Themenwünschen aus den Sparkassen.

In den letzten Veranstaltungen wurden z. B. folgende Themen behandelt:

Freistellungsaufträge und Nichtveranlagungsbescheinigungen

Werbungskosten und sonstige Aufwendungen

Verlustrechnung und Verlusttöpfe

Übertragung von Wertpapieren und Depots

Ausländische Quellensteuer

Steuerausländer

Finanzinnovationen und besondere Anlagen

Kirchensteuereinbehalt und Solidaritätszuschlag

Ersatzbemessungsgrundlage

Nachträgliche Stornierung von Erträgen

Behandlung von Eheleuteverbünden

Abwicklung im Rechenzentrum

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

24 MARKTFOLGE PASSIV / WERTPAPIER

OSPlus

Kundendatenmanagement in OSPlus

Erhalten Sie fundiertes Wissen zur fachlichen und administrativen Pflege von Kundinnen- und Kundendaten in OSPlus. Vertiefen Sie Ihren Einblick ins Kundendatenmanagement inkl. Verbünde, Personenrollen, Kontrollen und generischen Konstrukten. Dadurch können Sie im Kundendatenmanagement Risiken minimieren, Prozesse optimieren und Maßnahmen zur Qualitätssicherung und Steigerung ergreifen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, aus der Organisation, Marktfolge Passiv und Aktiv, Revision, Vertriebssteuerung, Datenqualitätsmanager/-innen und Zuständige für IDV-Auswertungen die fachlich bzw. administrativ für den Themenbereich "Kundendaten-Management" und der damit verbundenen Prozesse verantwortlich sind

IHR NUTZEN

- Sie sind in der Lage, durch korrekte Anlage- und Pflegeprozesse Risiken zu reduzieren und die Datenqualität in Ihrer Sparkasse gezielt zu verbessern.
- Sie optimieren interne Abläufe und Zuständigkeiten durch Rollen- und Berechtigungssteuerung und erfüllen somit regulatorische Anforderungen.
- Sie vertiefen Ihre administrative und fachliche Kompetenz und können die Datenqualität in Ihrer Sparkasse sicher beurteilen und steuern.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Sicherer Umgang mit OSPlus
- Zugangsdaten zu OSPlus ggf. über SEVA (Zugriff auf das eigene Institut notwendig)
- Optimal wäre die Teilnahme eines Administrators bzw. Kenntnisse in der Administration im Bereich der Kundendaten bzw. Admi-Rechte um SVZ's pflegen zu dürfen

IHR REFERENT

Andreas Krämer, AK-Consulting

TERMIN(E)

10.12.2026 – 11.12.2026 |
Sparkassenakademie NRW

11.10.2027 – 12.10.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

750,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Personendaten

- Checkliste für die Personenanlage
- Welche Felder haben welche Auswirkungen?
- Unterstützung der Personenpflege durch Pflege von SVZ
- Instituts-Parameter für Personendaten
- Personendaten unter OSP-neo
- Fehlerreduzierung durch Administration
- Sinnvolle Nutzung des Kontrollradar bei der Personendatenpflege
- Prüfung der Datenqualität per SQL/Nutzung der DQM-Anwendung
- Abgrenzung Kundentyp, Kundensegment, Kundensegmentierung
- Voraussetzungen zur Löschungsvormerkung

Personenrollen

- Welche Personenrollen haben Funktionen?
- Welche Personenrollen sollten deaktiviert werden?
- Praxisbeispiele für hausgemachte Rollen
- Steuerung, wer welche Personenrollen pflegen darf
- Administration der Personenrollen

Kontorollen

- Auswirkungen der Kontorollen auf Meldung nach §24c KWG
- Welche Kontorollen sollten deaktiviert werden?
- Wie kann man nicht benötigte Kontorollen deaktivieren?

Generische Konstrukte

- Welche Geko's haben welchen Nutzen bzw. Folgewirkungen?
- Praxisbeispiele für hausgemachte GeKo's
- Wie werden Geko's administriert?
- Wie kann man Geko's per IDV auswerten und z.B. für das Ereignissystem nutzen?
- Steuerung, wer welche Geko's pflegen darf
- Welche Geko's können deaktiviert werden?
- Auswirkung von Geko's auf die Historisierung von Personensätzen

Personenverbünde

- Welche Verbünde haben welche Funktionen?
- Welche Verbünde sind Pflicht und welche Kür?
- Instituts-Parameter für Verbundanlage und -löschung
- Welche negativen Folgen haben nicht gepflegte Verbünde?
- Optimierung durch Nutzung der Administrationsmöglichkeiten
- Wer sollte wann Verbünde löschen?
- Verbundlöschung per Massenänderung

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

II. MARKTFOLGE

25 Internationales Geschäft

Tagungen

Fachseminare / Zertifikatsprogramme

Basiswissen

Fachwissen

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

25 INTERNATIONALES GESCHÄFT

Tagungen

Fachtagung Vertrieb Firmenkunden

In einer Zeit, in der sich die Anforderungen an das Firmenkundengeschäft ständig weiterentwickeln, ist es entscheidend, neue Wege und Lösungen zu finden, um den Anforderungen der Zukunft gerecht zu werden. Auf unserer Fachtagung bieten wir Ihnen praxisorientierte Impulse und spannende Einblicke, die Ihr Institut fit für kommende Herausforderungen machen. Im Mittelpunkt stehen zukunftsweisende Konzepte, wie der gezielte Einsatz von Künstlicher Intelligenz, welcher das Geschäft nachhaltig transformieren kann. Profitieren Sie von fachlichem Know-how und wertvollen Diskussionen mit konkreten Lösungsansätzen für Ihre tägliche Arbeit.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte und verantwortliche Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Firmenkundenvertrieb und Auslandsgeschäft sowie Vertriebsmanager/-innen, die für das gewerbliche und internationale Geschäft verantwortlich sind

IHR NUTZEN

- Sie sind mit den aktuellen Entwicklungen im Firmenkundengeschäft der Sparkassen-Finanzgruppe vertraut.
- Sie wissen, welchen Einfluss die Digitalisierung und die Transformationserfordernisse auf Firmenkunden haben und was das für Ihre Praxis bedeutet.
- Sie erweitern Ihr Netzwerk und tauschen sich mit Branchenexperten und -expertinnen, Kollegen und Kolleginnen aus Sparkassen sowie Experten und Expertinnen der Verbände aus.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Experten und Expertinnen aus Sparkassen, Verbundunternehmen, der freien Wirtschaft und den Verbänden

HINWEIS(E)

Tagungshotels:

Sofern Sie eine Übernachtung benötigen, können Sie ein Zimmer im direkt neben der Sparkassenakademie NRW gelegenen Hotel Hampton by Hilton buchen. Bis zum 24.03.2026 haben wir für Sie ein Zimmerkontingent gesichert. Bitte buchen Sie direkt beim Hotel, wählen Sie den Button "Sonderpreise" aus, bestätigen Sie dort die Gruppenkennnummer **919** und buchen Sie dann über den Button „Zimmer und Preise prüfen". Alternativ können Sie auch weiterhin beim Hotel per Telefon (0231 9479900) oder per Mail (info@hamptondortmund.de) reservieren. Zur schnelleren Abwicklung nennen Sie dabei bitte den Code "Fachtagung Vertrieb Firmenkunden - 919". Weitere Kooperationshotels der Sparkassenakademie NRW finden Sie auf unserer Internetseite unter Tagungszentrum.

TERMIN(E)

09.03.2027 – 10.03.2027 |
Sparkassenakademie NRW

22.03.2028 – 23.03.2028 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

1,5 Tage

PREIS

645,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Marie Büchner
0231 22240-776
marie.buechner@ska.nrw

INHALTE



Vanessa Iwa
0231 22240-781
vanessa.iwa@ska.nrw

Programm/Inhalt

Wir werden das Programm und die Referent/-innen mit einer Akademieinfo veröffentlichen.

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

25 INTERNATIONALES GESCHÄFT

Fachseminare / Zertifikatsprogramme

Schulungsprogramm: ALG-Koordinatorinnen und -Koordinatoren

ZIELGRUPPE

ALG-Koordinatorinnen und -Koordinatoren in Sparkassen

IHR NUTZEN

- Sie kennen das entsprechende Produktangebot, die Prozesse und Strukturen im internationalen Firmenkundengeschäft.
- Sie können fachlich fundiert und vertrieblich versiert auf Ihre Kundinnen und Kunden zugehen.
- Sie sind in der Lage, Ihren Kundinnen und Kunden passende Lösungen anzubieten, mit denen diese ihre Ziele im Ausland sicher und erfolgreich erreichen können.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Annett Brune
- Kai Kuntz, S-International Südwest GmbH & Co. KG
- Yannick Veits, Sparkasse Heidelberg

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung wird von der Sparkassenakademie Baden-Württemberg durchgeführt. Für weitere Informationen und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Baden-Württemberg: Hier klicken.

TERMIN(E)

s. Hinweise

DAUER

5 Tage

PREIS

s. Hinweis

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Vanessa Iwa
0231 22240-781
vanessa.iwa@ska.nrw

Programm/Inhalt

1./2. Tag: Die Rolle der ALG Koordinatorin/des ALG-Koordinators leben

- Rollenverständnis
- Das Thema IG „ins Haus tragen“
- Networking mit den internen Bereichen und aktiv an der Schnittstelle „S-International“
- Rechtliche Aspekte und Dienstleister

3./4. Tag: Zwischen den Stühlen - Interessen wahrnehmen - Commitment entwickeln

- Rolle ALG-Koordinator/-in: „Hubschrauberblick“ auf meine Rolle und meinen Auftrag
- Praktische Impulse aus der kommunikativen Perspektive
- Ziel – Inhalte – Methoden: Klarheit in der Vorbereitung auf Kommunikationsanlässe gewinnen
- Wie setze ich „einen Rahmen“ in Bezug auf den Kommunikationsanlass?
- Wie steuere ich in Gesprächen?
- "Zwischen den Stühlen“ – herausfordernde Situationen angemessen lösen
- Möglichkeit zur Reflexion und Orientierung
- Transferauftrag

5. Tag

Webinar Erfahrungsaustausch: Besprechung Transferauftrag

Schulungsprogramm "Dokumentäres Geschäft"

ZIELGRUPPE

Sachbearbeiter/-innen der Marktfolge im internationalen Firmenkundengeschäft bei der S-International, Sparkassen oder Dienstleisterinnen und Dienstleistern, die eine Dokumentenprüfung vornehmen

IHR NUTZEN

- Sie kennen das entsprechende Produktangebot, die Prozesse und Strukturen im internationalen Firmenkundengeschäft.
- Sie können fachlich fundiert und vertrieblich versiert auf Ihre Kundinnen und Kunden zugehen.
- Sie sind in der Lage, Ihren Kundinnen und Kunden passende Lösungen anzubieten, mit denen diese ihre Ziele im Ausland sicher und erfolgreich erreichen können.

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung wird von der Sparkassenakademie Baden-Württemberg durchgeführt. Für weitere Informationen und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Baden-Württemberg: Hier klicken.

TERMIN(E)

s. Hinweise

DAUER

4,5 Tage

PREIS

s. Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Vanessa Iwa
0231 22240-781
vanessa.iwa@ska.nrw

Programm/Inhalt

Dokumente im internationalen Geschäft

- Handels- und Zolldokumente
- Transportdokumente
- Versicherungsdokumente
- Sonstige Dokumente und Warenbegleitpapiere

Zahlungsbedingungen im internationalen Geschäft

Inkassogeschäft der Banken

- Definition
- Beteiligte
- Inkassoformen
- Rechtsverhältnisse zwischen den Beteiligten
- Schematische Darstellung einer Inkassoabwicklung
- Praxisfall
- Besonderheiten in der Abwicklung
- Änderungen von Inkassobedingungen
- Risiken für den Exporteur und den Importeur aus dem Inkasso * ERI 522, Revision 1995 9
- SWIFT

Garantien

- Anzahlungsgarantie
- Bietungsgarantie
- Gewährleistungsgarantie
- Kreditbesicherungsgarantie
- Vertragserfüllungsgarantie
- Zahlungsgarantie
- Zahlungs-Standby L/C MT 760
- Indirekte Garantie (Standard Rückhaftung für Beauftragung Helaba)

Dokumentenakkreditive

- Arten von Akkreditiven
- Risikomanagement im Akkreditiv (Sichtweise auf das Akkreditiv, Absatzfinanzierung)

Peergroupauftrag:

Fallstudie eines Kundengeschäfts mit Dokumentenakkreditiv vorbereiten

Webinar: Übungen und Fallstudien zu Akkreditiven und Garantien.

Grundseminar "Internationales Firmenkundengeschäft"

ZIELGRUPPE

Nachwuchskräfte für das Auslandsgeschäft (BIG und ZWRM), (neue) Mitarbeiter/-innen in der Sachbearbeitung Auslandsgeschäft, ALG-Koordinatorinnen und -Koordinatoren, die sich einen Überblick über die wichtigsten Geschäftsbereiche des Auslandsgeschäfts verschaffen wollen

IHR NUTZEN

- Sie kennen das entsprechende Produktangebot, die Prozesse und Strukturen im internationalen Firmenkundengeschäft.
- Sie können fachlich fundiert und vertrieblich versiert auf Ihre Kundinnen und Kunden zugehen.
- Sie sind in der Lage, Ihren Kundinnen und Kunden passende Lösungen anzubieten, mit denen diese ihre Ziele im Ausland sicher und erfolgreich erreichen können.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Bodo Höfer, S-International BWS GmbH & Co. KG
- Nicola Kirchberg, Helaba Landesbank Hessen-Thüringen
- Hans-Peter Löhri
- Simone Püschel, Helaba Landesbank Hessen-Thüringen
- Jürgen Schad

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung wird von der Sparkassenakademie Baden-Württemberg durchgeführt. Für weitere Informationen und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Baden-Württemberg: Hier klicken.

TERMIN(E)

s. Hinweise

DAUER

4 Tage

PREIS

s. Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Vanessa Iwa
0231 22240-781
vanessa.iwa@ska.nrw

Programm/Inhalt

Tag 1:

Grundlagen des kommerziellen Auslandsgeschäfts - Anknüpfungspunkte für Geschäfte, Risiken und Absicherungsmöglichkeiten im Außenwirtschaftsverkehr

Einführung in den Devisenhandel Schnittstellen

- Fremdwährungskredite
- DerixProgramme
- Fremdwährungsanlagen

Tag 2:

Auslandszahlungsverkehr

- Abwicklung des konventionellen Zahlungsverkehrs
- Unterschiede zwischen Inlands- und Auslandszahlungsverkehr
- Korrespondenzbankwesen
- Meldebestimmungen | rechtliche Grundlagen
- SEPA & SWIFT, Auslandsschecks

Tag 3:

Einführung in das dokumentäre Inkassogeschäft

Einführung in das Akkreditivgeschäft

- Wesen und Funktionsweisen des Akkreditivs
- Rechtsbeziehungen der beteiligten Personen
- Inhalt der einheitlichen Richtlinien für Dokumentenakkreditive ERA

Tag 4:

Einführung in das Garantiegeschäft - die wichtigsten Bankgarantien in der Praxis

Vom Akkreditiv in die Außenhandelsfinanzierung - Exportfinanzierung

Qualifizierungsprogramm Zins-, Währungs- und Rohstoffmanagement (Deri-X-perte)

ZIELGRUPPE

ZWRM Berater/-innen (Zins-, Währungs-, Rohstoff-Manager/-innen), Berater/-innen internationales Geschäft (BIGs), die sich für das ZWRM Geschäft qualifizieren möchten

IHR NUTZEN

- Sie kennen das entsprechende Produktangebot, die Prozesse und Strukturen im internationalen Firmenkundengeschäft.
- Sie können fachlich fundiert und vertrieblich versiert auf Ihre Kundinnen und Kunden zugehen.
- Sie sind in der Lage, Ihren Kundinnen und Kunden passende Lösungen anzubieten, mit denen diese ihre Ziele im Ausland sicher und erfolgreich erreichen können.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Referenten und Referentinnen der Sparkassen-Finanzgruppe (LBBW) und externe Spezialistinnen und Spezialisten

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung wird von der Sparkassenakademie Baden-Württemberg durchgeführt. Für weitere Informationen und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Baden-Württemberg: Hier klicken.

TERMIN(E)

s. Hinweise

DAUER

11 Tage

PREIS

s. Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Vanessa Iwa
0231 22240-781
vanessa.iwa@ska.nrw

Programm/Inhalt

Vorbereitung

- Onboarding Qualifizierungsprogramm und die Strategie der Sparkassen-Finanzgruppe im ZWRM
- Selbstlernphase: Web Based Training (WBTs) zu Zins-/Währungsmanagement und steuerlichen sowie bilanziellen Aspekten

Themenblöcke

- Themenblock 1: Absicherung gegen Zinsänderungs- und Währungsrisiken, steuerliche und bilanzielle Aspekte, IT Prozess & digitale Dienstleistungen
- Themenblock 2: Regulatorik im ZWRM
- Themenblock 3: Produktstrategien, Beratungs- und Abwicklungsprozesse, ZWRM Systemwelt, Vertriebsansätze im ZWRM

Zertifizierung

- Webinar: Vorbereitung auf das Abschlusskolloquium
- Abschlusskolloquium des Qualifizierungsprogramms ZWRM

Fachseminar "Internationales Geschäft"

ZIELGRUPPE

Berater/-innen internationales Geschäft (BIGs), Mitarbeiter/-innen, die Aufgaben im internationalen Geschäft wahrnehmen bzw. wahrnehmen sollen, Sachbearbeitung /Marktfolge im IFG, ALG-Koordinatoren und -Koordinatorinnen, die ihr Fachwissen vertiefen möchten

IHR NUTZEN

- Sie kennen das entsprechende Produktangebot, die Prozesse und Strukturen im internationalen Firmenkundengeschäft.
- Sie können fachlich fundiert und vertrieblich versiert auf Ihre Kundinnen und Kunden zugehen.
- Sie sind in der Lage, Ihren Kundinnen und Kunden passende Lösungen anzubieten, mit denen diese ihre Ziele im Ausland sicher und erfolgreich erreichen können.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Referenten und Referentinnen der Sparkassen-Finanzgruppe (LBBW, Helaba, Sparkassen) und Externe

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung wird von der Sparkassenakademie Baden-Württemberg durchgeführt. Für weitere Informationen und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Baden-Württemberg: Hier klicken.

TERMIN(E)

s. Hinweise

DAUER

19 Tage

PREIS

s. Hinweis

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Vanessa Iwa
0231 22240-781
vanessa.iwa@ska.nrw

Programm/Inhalt

Phase 1|Onboarding und Grundlagen

Onboarding Fachseminar

Grundlagen des internationalen Geschäfts

- Rechtliche Grundlagen
- Internationales Wirtschaftsrecht
- Außenwirtschaftsgesetz, Meldewesen und Prüfungen durch die Deutsche Bundesbank
- Länderrisikoanalyse und Länderrating

Phase 2|Auslandszahlungsverkehr, dokumentäres Geschäft und Devisenhandel - Teil 1

- In- und Auslandszahlungsverkehr
- Dokumente im internationalen Geschäft
- Inkassogeschäft in Banken
- Garantien im internationalen Geschäft - Grundlagen
- Akkreditive im internationalen Geschäft - Grundlagen
- Devisenhandel Teil 1

Phase 3|Außenwirtschaft, dokumentäres Geschäft und Devisenhandel - Teil 2

- Außenwirtschaft und Bilanzen aus der "Auslandsbrille"
- Garantien und Akkreditive Vertiefung
- Devisenhandel und Kurssicherung, Fremdwährungskredite/-anlagen
- Fallstudien und Übungen (Lösungen zum Peergroupauftrag aus Phase 2)
- Vorbereitung auf das Abschlusskolloquium (inkl. WBT)

Phase 4|Außenhandelsfinanzierung und Vertrieb

- Kurzfristige Außenhandelsfinanzierung
- Mittel-/Langfristige Außenhandelsfinanzierung
- Profi im Vertrieb

Abschlusskolloquium des Fachseminars IG

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

25 INTERNATIONALES GESCHÄFT

Basiswissen

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

Grundlagenwissen Auslandszahlungsverkehr im OSPlus

Der Auslandszahlungsverkehr ist komplex - doch mit dem richtigen Wissen behalten Sie jederzeit den Überblick. In diesem Seminar erwerben Sie das nötige Rüstzeug, um sicher und schlüssig internationale Zahlungen im OSPlus abzuwickeln zu können.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen in den Bereichen Auslandszahlungsverkehr, Auslandsgeschäft, Organisation, Interne Revision

IHR NUTZEN

- Sie kennen die grundlegenden Begriffe, Abläufe und Rahmenbedingungen des Auslandszahlungsverkehrs (AZV) im OSPlus.
- Sie wissen, wie Korrespondenten, Leitwege, Aussteuerungskriterien, Konditionen, Valuten und Zusatzentgelte im System hinterlegt und gesteuert werden.
- Sie können Kundenzahlungsausgänge und -eingänge sowie Bank-an-Bank-Zahlungen im OSPlus sicher abwickeln und typische Fehlerquellen vermeiden.

IHR REFERENT

Heiko Wendt, Finanz Informatik GmbH & Co. KG

Senior Consultant, erfahrener OSPlus-Trainer mit langjährigen Erfahrungen

TERMIN(E)

21.06.2027 – 22.06.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

795,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Allgemeines AZV-Wissen

- Kurse und Währungen

Stammdatenverwaltung

- Korrespondenten und Konten
- Leitwege und Leitwegsteuerung
- Aussteuerungskriterien
- Konditionen
- Valuten
- Zusatzentgelte
- Kundenzahlungsausgänge
- Daueraufträge

Allgemeine Administration

Auftragsabwicklung

- Kundenzahlungsaus- und Eingänge
- BankanBank Zahlungen

Sonstiges

- Crossmo
- ZV-Rekla

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

25 INTERNATIONALES GESCHÄFT

Fachwissen

Risiken im Auslandsgeschäft beurteilen : Länder - Banken - Corporates in der Kreditanalyse

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen in der S-International oder in Sparkassen, die sich mit der Beurteilung und Analyse von Kreditrisiken im Auslandsgeschäft beschäftigen (u. a. Marktfolge Aktiv, Kreditanalystinnen und Kreditanalysten, Revision)

IHR NUTZEN

- Sie kennen die möglichen Risiken.
- Sie können diese fachlich fundiert bewerten.
- Sie sind in der Lage, Ihre Kollegen und Kolleginnen in den Marktbereichen dazu fachlich zu unterstützen.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Patrick Koeßler, Landesbank Baden-Württemberg
- Ulrich Metelka, Landesbank Baden-Württemberg
- Anar Vakilov, Landesbank Baden-Württemberg

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung wird von der Sparkassenakademie Baden-Württemberg durchgeführt. Für weitere Informationen und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Baden-Württemberg: Hier klicken.

TERMIN(E)

s. Hinweise

DAUER

2 Tage

PREIS

s. Hinweis

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Vanessa Iwa
0231 22240-781
vanessa.iwa@ska.nrw

Programm/Inhalt

Länderrisiken:

- Einflussfaktoren auf die Bonität eines Landes und Möglichkeiten bzw. Rahmenbedingungen des Zahlungstransfers
- Beschränkungen für den Zahlungsverkehr nach Deutschland
- Globale Risikosteuerung auf Länderebene
- Devisenbeschränkungen

Bankenrisiken:

- Bank-zu-Bank-Geschäfte beurteilen: Kreditwürdigkeitsprüfung von Banken im Auslandsgeschäft
- Wesentliche Kennziffern bei der Bankenanalyse
- Besonderheiten im Auslandsgeschäft bei der Beurteilung von Bankenrisiken
- Spezialthemen: entwickelte Märkte vs. Emerging Markets

Coporates:

- Besonderheiten der Analyse von Corporates im Auslandsgeschäft
- Wesentliche Unterschiede bei der Rechnungslegung nach HGB vs. internationalen Standards
- Bilanzierung bei Hyperinflation
- Multinationale Unternehmen - Besonderheiten der Bilanzierung

Fallbetrachtungen:

Kollegiale Fallbetrachtung von Beispielfällen aus dem Auslandsgeschäft

Bank- und finanzspezifisches Englischtraining für das internationale Geschäft (online)

ZIELGRUPPE

Beraterinnen und Berater internationales Geschäft (BIG), Zins-, Währungs- und Rohstoffmanagementberaterinnen und -berater

IHR NUTZEN

- Sie trainieren Ihre berufsbezogenen Englischkenntnisse in Gruppen Ihres Sprachniveaus.
- Sie verbessern Ihren fachspezifischen Wortschatz und wenden das Erlernte an.
- Sie tauschen sich mit Kollegen und Kollegen anderer Sparkassen aus und erhalten Feedback für Ihre Präsentation.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Kooperationspartnerinnen und Kooperationspartner der Sparkassenakademie Baden-Württemberg

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung wird von der Sparkassenakademie Baden-Württemberg durchgeführt. Für weitere Informationen und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Baden-Württemberg: Hier klicken.

TERMIN(E)

s. Hinweise

DAUER

37,5 Stunden

PREIS

s. Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Vanessa Iwa
0231 22240-781
vanessa.iwa@ska.nrw

Programm/Inhalt

Nach einem Einstufungstest (schriftlich und mündlich im Rahmen eines Telefoninterviews) werden Sie in Kleingruppen von 3 bis maximal 5 Teilnehmenden mit demselben Sprachniveau eingeteilt.

Pro Woche trainieren Sie 90 Minuten in Webinaren.

Sie stimmen die Inhalte aus dem internationalen Geschäft individuell mit Ihren Trainerinnen und Trainern ab.

Sie erhalten nach Absprache Vor- und Nachbereitungsaufgaben.

Sie bereiten Präsentationen in englischer Sprache vor, tragen diese vor und erhalten Feedback von den Trainerinnen und Trainern sowie von den Teilnehmerinnen und Teilnehmern in Ihrer Gruppe.

Gelebtes CRM im Firmenkundengeschäft - Grundlagenwissen und Vertriebsansätze im Zins- und Währungsmanagement

ZIELGRUPPE

Firmenkundenberater/-innen (UK, FK und GK), Koordinatorinnen und Koordinatoren S-International der Sparkasse, Mitarbeiter/-innen Vertriebsmanagement Firmenkunden, Trainees im Firmenkundengeschäft

IHR NUTZEN

- Sie kennen das wesentliche Produktangebot.
- Sie erkennen Vertriebspotenziale und können diese gezielt ausschöpfen.
- Sie sind in der Lage, das Erlernte in Ihrer beruflichen Praxis umzusetzen.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Lukas Baumeister, Landesbank Baden-Württemberg
- Hans-Peter Löhri

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung wird von der Sparkassenakademie Baden-Württemberg durchgeführt. Für weitere Informationen und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Baden-Württemberg: Hier klicken.

TERMIN(E)

s. Hinweise

DAUER

2 Tage

PREIS

s. Hinweis

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Vanessa Iwa
0231 22240-781
vanessa.iwa@ska.nrw

Programm/Inhalt

Grundkenntnisse zu Derivaten

- Merkmale, Risiken, Funktionsweisen von Zins- und Währungsderivaten wie z. B. Cap, Swaps, DTG
- Zins- und Währungsderivate als Absicherungsstrategie
- WpHG Vorschriften
- Wie wird aktives Zinsmanagement bei Kundinnen und Kunden gestaltet und unterstützt?

Vertriebspotenziale erkennen und gezielt ausschöpfen

- Definition von Zielgruppen bei Produkten des ZWM
- Argumentationskatalog für den Einsatz von Derivaten im ZWM
- Signale zum Einsatz von Derivaten im ZWM im Kunden- und Finanzierungsgespräch sowie im Geschäftsmodell der Kundinnen und Kunden erkennen und umsetzen
- Erarbeitung von Grundsätzen und Maßnahmen für einen erfolgreichen Vertrieb „ZWM“ im Firmenkundengeschäft der Sparkasse
- Optimiertes Zusammenspiel zwischen FKB und Spezial-Berater/in im ZWM|Überleitung

Zinswerkstatt - Anwendung in der beruflichen Praxis

- Research-Blick zum aktuellen Marktumfeld
- Lösungsorientierte Anwendungsbeispiele vor dem Hintergrund des aktuellen Zinsumfelds (Zins- und Deviseninstrumente)

Unternehmen im internationalen Geschäft begleiten

ZIELGRUPPE

Firmenkundenberater/-innen (UK, FK und GK), ALG-Koordinatorinnen und -Koordinatoren S-International in der Sparkasse, Vertriebsmanagement Firmenkunden, Trainees im Firmenkundengeschäft

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Bedeutung des internationalen Geschäfts für Ihre Kundinnen und Kunden sowie das entsprechende Produktangebot.
- Sie können fachlich und vertrieblich sicher auf Ihre Kundinnen und Kunden zugehen.
- Sie sind in der Lage, Ihren Kundinnen und Kunden, gemeinsam mit dem Spezialisten/der Spezialsitin passende Lösungen anzubieten.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Hans-Peter Löhri

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung wird von der Sparkassenakademie Baden-Württemberg durchgeführt. Für weitere Informationen und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Baden-Württemberg: Hier klicken.

TERMIN(E)

s. Hinweise

DAUER

1 Tag

PREIS

s. Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Vanessa Iwa
0231 22240-781
vanessa.iwa@ska.nrw

Programm/Inhalt

Bedeutung des internationalen Geschäfts aus Sicht der Kundinnen und Kunden und der Sparkasse

Risiken im Außenhandel aus Kundensicht

Überblick über die wichtigsten Instrumente und Produkte im internationalen Geschäft aus Risiko- und Renditegesichtspunkten

- Auslandszahlungsverkehr (u. a. SWIFT, Fremdwährungskonten)
- Währungsmanagement (Devisensicherungsgeschäfte DTG und Option)
- Außenhandelsfinanzierung (u. a. Forfaitierung, Exportfactoring, Leasing, Import Akkreditiv)
- Dokumentengeschäft (u. a. Inkassi und Akkreditive, Garantien)

Überblick über das internationale Netzwerk der SFG (europaservice, S-Countrydesk ...) - Mehrwerte für die Kundin und den Kunden

Akquisitionsansätze im Kunden-/Bilanzgespräch erkennen und umsetzen

Best-Practice-Ansätze sowie Lösungswege

Deri-X für Firmenkundenberater/-innen: frische Impulse für das Zins-/Währungs- und Rohstoffmanagement (online)

ZIELGRUPPE

Senior Firmen- und Unternehmenskundenberater/-innen, ALG-Koordinatorinnen und -Koordinatoren, Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen der Vertriebssteuerung Firmenkunden

IHR NUTZEN

- Sie kennen das entsprechende Produktangebot und tauschen sich mit versierten Kolleginnen und Kollegen der Sparkassenfinanzgruppe dazu aus.
- Sie können fachlich fundiert und vertrieblich versiert auf Ihre Kundinnen und Kunden zugehen.
- Sie sind in der Lage, Ihren Kundinnen und Kunden passende Lösungen anzubieten.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Referentinnen und Referenten der LBBW

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung wird von der Sparkassenakademie Baden-Württemberg durchgeführt. Für weitere Informationen und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Baden-Württemberg: Hier klicken.

TERMIN(E)

s. Hinweise

DAUER

3,5 Stunden
09:00 - 12:30 Uhr

PREIS

s. Hinweis

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Vanessa Iwa
0231 22240-781
vanessa.iwa@ska.nrw

Programm/Inhalt

Webinar-Reihe - pro Quartal ein Termin - aktuelle Themen - NEUE frische Impulse

- Aktueller Markt und welche Chancen bieten sich daraus?
- Kundenlösung „zum Anfassen"/Deal Idee - anhand eines konkreten Praxisbeispiels aus einer Sparkasse und einer S-International
- Kollegiale Falldiskussion: Lösungsfokus, Produktoptionen, Kundennutzen, Austausch von vertrieblichen Ideen (bringen Sie gerne eigene Kundenfälle mit)

In den vier Terminen werden folgende Schwerpunkte gesetzt

- 12.03.2025: lösungsorientiertes Zinsmanagement - Grundlagenwissen
- 18.06.2025: lösungsorientiertes Zinsmanagement - Vertiefung
- 17.09.2025: Transformations- und Projektfinanzierungen im Corporate Finance Umfeld
- 03.12.2025: aktives Währungsmanagement – Bedarf erkennen und passende Lösungen anbieten

Profitieren Sie in jedem Termin von der Kombination aus fachlichem Input, angeleiteten Casestudiess mit kollegialem Lernen sowie der Diskussion von aktuellen Fällen.
Mit der Teilnahme erweitern Sie Ihr Wissen und Ihr Netzwerk. Wir empfehlen den Besuch von allen vier Terminen.

Der didaktische Ansatz des neuen Formats stellt das sogenannte „kollegiale" Lernen in den Vordergrund. Dabei können die Teilnehmer/-innen maximal miteinander interagieren und voneinander lernen. Jeder Termin ist dabei in drei Einheiten à 60 Minuten unterteilt:

1. Session: Wissensaufbau
Die Dozentinnen und Dozenten führen die Teilnehmer/-innen inhaltlich in das jeweilige Tagesthema ein. Es erfolgt ein Update zum aktuellen Marktgeschehen und darauf aufbauend werden passende Lösungsansätze und Produktstrategien skizziert.

2. Session 2: Wissenstransfer
Aufteilung der Teilnehmer/-innen in Gruppen. Bevor das in Session 1 erworbene Wissen in digitalen Gruppenräumen angewandt wird, werden die zu bearbeitenden Fallstudien von den Dozentinnen und Dozenten detailliert vorgestellt und mit den Teilnehmerinnen und Teilnehmern besprochen. Die Dozentinnen und Dozenten sind während der Gruppenarbeitsphase stets anwesend und wechseln zwischen den digitalen Breakout-Rooms, um aufkommende Fragen direkt zu beantworten.

3. Session: Ergebnisdiskussion
Die Teilnehmer/-innen stellen die Ergebnisse ihrer Gruppenarbeit vor. Anschließend werden die jeweiligen Gruppenarbeitsergebnisse miteinander diskutiert und eingeordnet

Deri-X-perte Update: ganzheitliches Währungsmanagement - Produktstrategien

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen und Senior Spezialistinnen und Senior Spezialisten im Zins-, Währungs- und Rohstoffmanagement, Absolventinnen und Absolventen des Qualifizierungsprogramms Deri-X-perte

IHR NUTZEN

- Sie kennen das entsprechende Produktangebot
- Sie können fachlich fundiert und vertrieblich versiert auf Ihre Kundinnen und Kunden zugehen.
- Sie sind in der Lage, Ihren Kundinnen und Kunden passende Lösungen anzubieten.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Fachexpertinnen und Fachexperten der Sparkassen-Finanzgruppe und externer Partnerinnen und Partner

HINWEIS(E)

Bitte beachten Sie, dass das Seminar in 2025 in der Sparkassenakademie Hannover durchgeführt wird. Anmeldungen können dort direkt über torsten.siebert@svn.de vorgenommen werden.
Webcode: SM18120 - Seminarnummer: 10151915
Link: https://portal.svn.de/svn/akademie/SitePages/Veranstaltungskatalog.aspx?no=SM18120

TERMIN(E)

s. Hinweise

DAUER

1,5 Tage

PREIS

s. Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Vanessa Iwa
0231 22240-781
vanessa.iwa@ska.nrw

Programm/Inhalt

Strukturierte Währungsderivate im Rahmen ganzheitlicher Betreuung
Währungsrisikoanalyse als Basis für den Kundendialog
Erfolgreicher und nachhaltiger Vertrieb im Währungsmanagement

1. Tag

- Aktuelle Marktsituationen
- Strukturierte Währungsderivate im Rahmen ganzheitlicher Betreuung - Teil 1
- Strukturierte Währungsderivate - Strukturierung und Pricing-Komponenten
- Strukturierte Währungsderivate im Rahmen ganzheitlicher Betreuung - Teil 2
- Währungsrisikoanalyse als Basis für den Kundendialog

Tag 2:

- Erfolgreicher und nachhaltiger Vertrieb im Währungsmanagement
- Vertriebliche Umsetzung - Pricing, Pre- und After Sales-Services

Zollabwicklung im internationalen Firmenkundengeschäft - Herausforderungen aus Kundensicht - Mehrwerte in der Beratung

ZIELGRUPPE

Berater/-innen internationales Geschäft (BiGs)

IHR NUTZEN

- Sie kennen die gesetzlichen Regelungen und können diese im Tagesgeschäft berücksichtigen.
- Sie können zum Thema fachlich fundiert und vertrieblich versiert auf Ihre Kundinnen und Kunden zugehen.
- Sie sind in der Lage, Ihren Kundinnen und Kunden passende Lösungen in diesem Produktbereich anbieten.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Nora Grubert, ZOBA Service & IT GmbH

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung wird von der Sparkassenakademie Baden-Württemberg durchgeführt. Für weitere Informationen und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Baden-Württemberg: Hier klicken.

TERMIN(E)

s. Hinweise

DAUER

1 Tag

PREIS

s. Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Vanessa Iwa
0231 22240-781
vanessa.iwa@ska.nrw

Programm/Inhalt

Systematik des europäischen Zollrechts

Grundlagen der Zollabwicklung beim Im- und Export

Vertretungsmöglichkeiten

Einsparpotenziale für den Firmenkunden

Verantwortlichkeiten im grenzüberschreitenden Warenverkehr

Konsequenzen bei Pflichtverstößen

Compliance im Unternehmen der Kundinnen und Kunden

Risiken für die Kreditgeschäft

Erörterung der Fragen der Teilnehmerinnen und Teilnehmer

Praxiserfahrungen in unterschiedlichen Branchen/Grundgeschäften

Umgang mit Sanktionen und Embargos

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Compliance, internationales Geschäft /Auslandsgeschäft und interne Revision

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Risiken, die bestehen und die Maßnahmen, die zu treffen sind.
- Sie können fachlich fundiert auf Ihre Kundinnen und Kunden zugehen.
- Sie sind in der Lage, Ihren Kundinnen und Kunden passende Lösungen anzubieten.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Christina Bratsika, Landesbank Baden-Württemberg
- Laura Höß, Landesbank Baden-Württemberg
- Hans Scheel, Sparkasse Ulm

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung wird von der Sparkassenakademie Baden-Württemberg durchgeführt. Für weitere Informationen und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Baden-Württemberg: Hier klicken.

TERMIN(E)

s. Hinweise

DAUER

1 Tag

PREIS

s. Hinweis

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Vanessa Iwa
0231 22240-781
vanessa.iwa@ska.nrw

Programm/Inhalt

Rechtliche Grundlagen Sanktionen und Embargos:

- Begriffserklärungen: Unterscheidung Waffenembargo, Finanzsanktion, Handelsbeschränkung, Total-/Teilembargo, EU-/UN-, US-Sanktionen (aber Boykottverbot nach 7 Außenwirtschaftsverordnung AWV), Aufbau und Struktur einer EU-Sanktions-Verordnung, Risiken, Rollen und Verantwortlichkeiten (Strafbarkeit bei Verstößen, Exporteurerklärung, End-User-Certificates, Ausfuhrverantwortlicher im Unternehmen § 8 Abs. 2 AWG)
- Vorstellung der wichtigsten Sanktionsregimes
- Welche Regelungen gibt es und wie muss die Bank diese umsetzen?
- Fallbeispiele aus der Praxis
- Exkurs zu US-Sanktionen
- Sanktionsumgehungen

Umsetzung in der Sparkasse im Hinblick auf den Zahlungsverkehr:

Beispielhafter Ablauf bei Eingang von Bundesbank Rundschreiben

Erkennen von Länderrisiken bei Transaktionen:

- Know your Customer (KYC, KYCC)
- Länderlisten
- Ansprechpartnerin und Ansprechpartner für Nachfragen der Deutschen Bundesbank

OSP-Embargo Prüfdialog

Screening und Monitoring, Zahlungsverkehrsvorgänge, SWIFT, Personen, Geldtransferverordnung (GTVO), Prüfung gegen Listen EU, Compliance-Prüfservice (CoP), Ausschlusstexte

Trade und Export Finance: Globale Chancen nutzen - Exportfinanzierung als Erfolgsfaktor im Firmenkundengeschäft

ZIELGRUPPE

Führungskräfte im internationalen Geschäft, ALG-Koordinatorinnen und -Koordinatoren aus der S-International und aus Sparkassen, Berater/-innen internationales Geschäft (BIGs), Firmenkundenberater/-innen mit Zuständigkeit für exportorientierte Kunden, Mitarbeiter/-innen, die Aufgaben im internationalen Geschäft wahrnehmen bzw. wahrnehmen sollen, um z. B. die BIGs bei der Besuchsvorbereitung zu unterstützen

IHR NUTZEN

- Sie sind in der Lage, Kundenbedarfe von Exporteuren und Importeuren zu identifizieren
- Sie können Kunden und Kundinnen erfolgreich akquirieren und Außenhandelsfinanzierungen strukturieren
- Sie kennen und verstehen die Produkte im internationalen Geschäft und haben die für die Umsetzung erforderlichen Englisch- und Technikkenntnisse

HINWEIS(E)

Seminar wird in 2025 neu konzipiert - Termine folgen

Die Veranstaltung wird von der Sparkassenakademie Baden-Württemberg durchgeführt. Für weitere Informationen und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Baden-Württemberg: Hier klicken.

TERMIN(E)

s. Hinweise

DAUER

2 Tage

PREIS

s. Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Vanessa Iwa
0231 22240-781
vanessa.iwa@ska.nrw

Erfahrungsaustausch Garantien

ZIELGRUPPE

Erfahrene Mitarbeiter/-innen und Expertinnen und Experten im dokumentären Auslandsgeschäft der Sparkasse/S-International

IHR NUTZEN

- Sie haben die Möglichkeit des fachlichen Austauschs mit versierten Kollegen und Kolleginnen der Sparkassenfinanzgruppe.
- Sie können fachlich fundiert und vertrieblich versiert auf Ihre Kundinnen und Kunden zugehen.
- Sie sind in der Lage, Ihren Kundinnen und Kunden passende Lösungen anzubieten, mit denen diese ihre Ziele im Ausland sicher und erfolgreich erreichen können.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Iuri Petraroia, Landesbank Hessen-Thüringen
- Andreas Stolzenberg, Frankfurter Sparkasse

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung wird von der Sparkassenakademie Baden-Württemberg durchgeführt. Für weitere Informationen und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Baden-Württemberg: Hier klicken.

TERMIN(E)

s. Hinweise

DAUER

1 Tag

PREIS

s. Hinweis

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Vanessa Iwa
0231 22240-781
vanessa.iwa@ska.nrw

Programm/Inhalt

Erfahrungsaustausch zum Garantiegeschäft

Behandlung von Fallbeispielen der Teilnehmer/-innen

Erfahrungsaustausch Akkreditive

ZIELGRUPPE

Erfahrene Mitarbeiter/-innen sowie Expertinnen und Experten im dokumentären Auslandsgeschäft der Sparkasse sowie Auslandskundenberater/-innen

IHR NUTZEN

- Sie haben die Möglichkeit des fachlichen Austauschs mit versierten Kollegen und Kolleginnen der Sparkassenfinanzgruppe.
- Sie können fachlich fundiert und vertrieblich versiert auf Ihre Kundinnen und Kunden zugehen.
- Sie sind in der Lage, Ihren Kundinnen und Kunden passende Lösungen anzubieten, mit denen diese ihre Ziele im Ausland sicher und erfolgreich erreichen können.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Iuri Petraroia, Landesbank Hessen-Thüringen

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung wird von der Sparkassenakademie Baden-Württemberg durchgeführt. Für weitere Informationen und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Baden-Württemberg: Hier klicken.

TERMIN(E)

s. Hinweise

DAUER

1 Tag

PREIS

s. Hinweis

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Vanessa Iwa
0231 22240-781
vanessa.iwa@ska.nrw

Programm/Inhalt

Erfahrungsaustausch zum Akkreditivgeschäft

Behandlung von Fallbeispielen der Teilnehmer/-innen

Dokumentenprüfung im Auslandsgeschäft

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen in der Auslandsabteilung und im Dokumentengeschäft

IHR NUTZEN

- Sie kennen die wesentlichen Kriterien bei der Dokumentenprüfung.
- Sie sind in der Lage, diese in der täglichen Arbeit anzuwenden.
- Sie vertiefen Ihre Anwendungskompetenz in Gruppen- und Einzelarbeiten.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Cyrille Dette, Helaba Landesbank Hessen-Thüringen
- Annabella Scalercio, Helaba Landesbank Hessen-Thüringen

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung wird von der Sparkassenakademie Baden-Württemberg durchgeführt. Für weitere Informationen und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Baden-Württemberg: Hier klicken.

TERMIN(E)

s. Hinweise

DAUER

2 Tage

PREIS

s. Hinweis

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Vanessa Iwa
0231 22240-781
vanessa.iwa@ska.nrw

Programm/Inhalt

Kriterien der Dokumentenprüfung im Akkreditivgeschäft aufgrund der einheitlichen Richtlinien und Gebräuche für Dokumentenakkreditive ERA sowie banküblichen Praxis

Einführung in die Dokumentenprüfung anhand diverser Fallbeispiele in Gruppen- und Einzelarbeiten

Vorgehensweise bei unstimmigen Dokumenten

Besonderheiten im Zusammenhang mit Dokumenten und Akkreditivbedingungen

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

II. MARKTFOLGE

26 Payment, Electronic Banking und Zahlungsverkehr

Tagungen

Fachseminare/Zertifikatsprogramme

Vertrieb und Controlling

Zahlungsverkehr und Kartengeschäft

Electronic Banking-Produkte

SFirm

Netzwerktechnik

Sicherheit, Betrugsprävention und Recht

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

26 PAYMENT, ELECTRONIC BANKING UND ZAHLUNGSVERKEHR

Tagungen

Fachtagung Payment - Regionalveranstaltung Westfalen-Lippe

Das Paymentgeschäft ist von einer hohen Dynamik geprägt und bietet vielfache Chancen, Erträge zu generieren. Insbesondere in der aktuellen Situation gilt es für Sparkassen bei Kundinnen und Kunden gegenüber Wettbewerbern mit innovativen Lösungen zu überzeugen. Welche aktuellen Entwicklungen gibt es rund um das Paymentgeschäft? Welche Strategien und vertrieblichen Aktivitäten steigern die Kundenbindung und Erlöse? Diese und weitere Fragen werden im Rahmen unserer Fachtagung Payment beantwortet.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte und Spezialisten/-innen aus den Bereichen Payment, Medialer Vertrieb, Electronic Banking, Kartengeschäft

IHR NUTZEN

- Sie können künftige Entwicklungen im Bereich Payment bewerten.
- Sie sind vertraut mit aktuellen Verfahren, Projekten sowie technischen und vertrieblichen Maßnahmen.
- Sie kennen das Umfeld für marktgängige Beratungs- und Serviceleistungen im Electronic Banking.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeiter/-innen des SVWL, aus Sparkassen & von Verbundpartnern

HINWEIS(E)

Tagungshotels:
Sofern Sie eine Übernachtung benötigen, können Sie ein Zimmer im direkt neben der Sparkassenakademie NRW gelegenen Hotel Hampton by Hilton buchen. Bis zum 17.02.2027 haben wir für Sie ein Zimmerkontingent gesichert. Bitte buchen Sie ggf. noch verfügbare Zimmer direkt über die Website beim Hotel. Wählen Sie den Button "Sonderpreise" aus, bestätigen Sie dort die Gruppenkennnummer „91G“ und buchen Sie dann über den Button „Zimmer und Preise prüfen". Alternativ können Sie auch weiterhin beim Hotel per Telefon (0231 9479900) oder per Mail (info@hamptondortmund.de) reservieren. Zur schnelleren Abwicklung nennen Sie dabei bitte den Code "Fachtagung Payment - 91G". Weitere Kooperationshotels der Sparkassenakademie NRW finden Sie auf unserer Internetseite unter Tagungszentrum.

TERMIN(E)

14.04.2027 – 15.04.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

745 Euro zzgl. Bewirtungskosten

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Das Programm werden wir nach Abschluss der Planungsphase in unserem Akademieportal online bereitstellen und mit einer Akademieinfo gesondert veröffentlichen.

Fachtagung Electronic Banking - Online-Banking - Regionalveranstaltung Rheinland

Der globale Markt für elektronische Zahlungsverkehrsabwicklungen jeglicher Art ist durch ein anhaltendes Wachstum geprägt. Dabei gilt es für Sparkassen, bei Kundinnen und Kunden gegenüber Wettbewerbern mit innovativen Lösungen zu überzeugen und ZV-Prozesse medial komfortabel abzubilden. Welche aktuellen Trends, Projekte und Regulierungen gibt es im Electronic Banking? Welche Strategien und vertrieblichen Aktivitäten steigern die Kundinnen- und Kundenbindung und Erlöse? Inwieweit unterstützen technische Weiterentwicklungen den medialen Vertrieb?

ZIELGRUPPE

Führungskräfte sowie Spezialistinnen und Spezialisten im Medialen Vertrieb und Electronic Banking, Giro-Fachberater/-innen bzw. Berater/-innen „Geschäftskonto /Payments“ und Electronic Banking-Berater/-innen

IHR NUTZEN

- Sie kennen aktuelle Entwicklungen im Electronic-/ bzw. Online Banking und können diese bewerten.
- Sie sind vertraut mit der Umsetzung aktueller Themen in der Praxis.
- Sie sind informiert über Planungen und Weiterentwicklungen dieser Bereiche.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeiter/-innen des RSGV, aus Sparkassen und von Verbundpartnern

HINWEIS(E)

Tagungshotels:
Sofern Sie eine Übernachtung benötigen, können Sie ein Zimmer im direkt neben der Sparkassenakademie NRW gelegenen Hotel Hampton by Hilton buchen. Bis zum 15.02.2027 haben wir für Sie ein Zimmerkontingent gesichert. Bitte buchen Sie direkt beim Hotel, wählen Sie den Button "Sonderpreise" aus, bestätigen Sie dort die Gruppenkennnummer „91W“ und buchen Sie dann über den Button „Zimmer und Preise prüfen". Alternativ können Sie auch weiterhin beim Hotel per Telefon (0231 9479900) oder per Mail (info@hamptondortmund.de) reservieren. Zur schnelleren Abwicklung nennen Sie dabei bitte den Code "Fachtagung Electronic Banking - 91W". Weitere Kooperationshotels der Sparkassenakademie NRW finden Sie auf unserer Internetseite unter Tagungszentrum.

TERMIN(E)

12.04.2027 – 13.04.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

745 Euro zzgl. Bewirtungskosten

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Wir werden nach Abschluss der Planungsphase das Programm im Akademieportal online bereitstellten und mit einer gesonderten Akademieinfo veröffentlichen.

Fachtagung Payment - Bezahlen mit der Sparkasse - Regionalveranstaltung Rheinland

Das Payment-Geschäft ist von einer hohen Dynamik geprägt und bietet vielfache Chancen, Erträge zu generieren. Insbesondere in der aktuellen Situation gilt es für Sparkassen bei Kunden und Kundinnen gegenüber Wettbewerbern mit innovativen Lösungen zu überzeugen. Welche aktuellen Entwicklungen gibt es rund um das Payment-Geschäft? Welche Strategien und vertrieblichen Aktivitäten steigern die Kundenbindung und Erlöse? Diese und weitere Fragen werden auf unserer Fachtagung Payment beantwortet.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die für das Paymentgeschäft zuständig sind, z. B. aus den Bereichen Vertriebssteuerung, Medialer Vertrieb, Electronic Banking, Kartenmanagement oder Zahlungsverkehr

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Payment-Strategie der Sparkassen-Finanzgruppe.
- Sie wissen, wie Sie Erträge im Payment und im Girokontobereich steigern können.
- Sie können Entwicklungen im Bereich Payment bewerten.
- Sie sind vertraut mit aktuellen Verfahren, Projekten sowie vertrieblichen Maßnahmen im Payment.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Tagungsleitung: Heidi Greven & Thomas Neu, RSGV

Referenten/-innen: Mitarbeiter/-innen von Verbänden, aus Sparkassen & von Verbundpartnern

HINWEIS(E)

Tagungshotels:
Sofern Sie eine Übernachtung benötigen, können Sie ein Zimmer im direkt neben der Sparkassenakademie NRW gelegenen Hotel Hampton by Hilton buchen. Bis zum 25.09.2026 hatten wir für Sie ein Zimmerkontingent gesichert. Ggf. noch verfügbare Zimmer buchen Sie bitte direkt beim Hotel, wählen Sie den Button "Sonderpreise" aus, bestätigen Sie dort die Gruppenkennnummer „93S“ und buchen Sie dann über den Button „Zimmer und Preise prüfen". Alternativ können Sie auch weiterhin beim Hotel per Telefon (0231 9479900) oder per Mail (info@hamptondortmund.de) reservieren. Zur schnelleren Abwicklung nennen Sie dabei bitte den Code "Fachtagung Payment - 93S". Weitere Kooperationshotels der Sparkassenakademie NRW finden Sie auf unserer Internetseite unter Tagungszentrum.

TERMIN(E)

19.11.2026 – 20.11.2026 | Sparkassenakademie NRW

21.09.2027 – 22.09.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

745 Euro zzgl. Bewirtungskosten

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

1. Tag - 19.11.2026

ab 09:30 Uhr
Come together

10:00 - 10:15 Uhr
Begrüßung
Heidi Greven, Thomas Neu, Udo Langen und Christin Eweler, RSGV

10:15 - 10:30 Uhr
Warum gerade Payment gestalten - alltagsrelevant bei unseren Kundinnen und Kunden bleiben
Saskia Lagemann, Geschäftsführerin RSGV

10:30 - 11:00 Uhr
Strategischer Deepdive Wero und girocard
Udo Langen, RSGV

11:30 - 12:00 Uhr
Kaffeepause

12:00 - 12:45 Uhr
Das erwartet uns an Neuigkeiten beim Payment: Roadmap der S-Payment für 2027
Tanja Moll, S-Payment

12:45 - 13:45 Uhr
Mittagspause

13:45 - 14:30 Uhr
Kurz vor dem Marktstart "Aloha" mit girocard - welche Fragen habt Ihr noch?
Eric Steffan, DSGV

14:30 - 15:00 Uhr
Kaffeepause

15:00 - 15:30 Uhr
Digitaler Euro - was kommt da auf uns zu?
Christin Eweler, RSGV

15:30 - 16:15 Uhr
Digitale Wallet und Agentic AI: Wer steuert in Zukunft die Bankgeschäfte?
Maik Klotz, DSGV

16:15 - 17:00 Uhr
Ausweis 2.0: elektronische Identitäten (eIDAS, EUDI-Wallet)
Oliver Lauer, DSGV

17:00 - 17:15 Uhr
Zusammenfassung des Tages/Ende Tag 1
Heidi Greven und Udo Langen, RSGV

ab 17:30 Uhr
Abendveranstaltung in der Phoenix-Lounge

2. Tag - 20.11.2026

09:00 - 09:10 Uhr
Begrüßung
Heidi Greven, Christin Eweler und Thomas Neu, RSGV

09:10 - 09:45 Uhr
Payment als Bindeglied: wie Sparkassen mit Kassen und Terminals Girokonten sichern
Thomas Neu, RSGV

09:45 - 10:30 Uhr
Wie kann der Direktvertrieb das Acquiringgeschäft ankurbeln und welche Leistungen kann dein Businesscard-Inhaber künftig im Firmenkundenportal erwarten?
Robert Beer, S-Payment

10:30 - 11:00 Uhr
Kaffeepause

11:00 - 11:30 Uhr
Wie kooperieren wir dank der API-Ökonomie erfolgreich mit Paymentpartnern?
Michael Kuhnke, DSGV

11:30 - 12:00 Uhr
Damit wir auch morgen noch sicher bezahlen können: Wie funktioniert eigentlich die Betrugsprävention SparkassenCard?
N. N., SIZ GmbH

12:00 - 12:45 Uhr
Deepdive Sparkassencard
Christin Eweler, RSGV, und Marielena Feldbrügge, Finanz Informatik

12:45 - 13:30 Uhr
Mittagspause

13:30 - 14:00 Uhr
Aktuelle Kreditkartenthemen
Heidi Greven, RSGV, und Ralf Löhr, Finanz Informatik

14:00 - 14:10 Uhr
Kaffeepause

14:10 - 14:45 Uhr
Vermarktungsmaßnahmen und Vertriebsunterstützung Kreditkarte inkl. Praxisbericht flex. Rückzahlung
Markus Tintrop, qards GmbH, und Martin Difort, Stadtsparkasse Wuppertal

14:45 - 15:15 Uhr
Insurance Pass - was ist das, braucht man sowas und wenn ja, wo?
Sensibilisierung: Udo Langen, RSGV - Austausch mit allen

15:15 - 15:30 Uhr
Zusammenfassung, Feedback und Verabschiedung
Heidi Greven, Thomas Neu, Udo Langen und Christin Eweler, RSGV

Fachtagung Euro-Zahlungsverkehr

In dieser Fachtagung erfahren Sie mehr über aktuelle Entwicklungen und die Zukunft des Zahlungsverkehrs. Informieren Sie sich über innovative Strategien, Technologien und Sicherheitskonzepte, die das Banking von morgen gestalten. Erweitern Sie Ihr Netzwerk und erfahren Sie aus erster Hand, wie Sparkassen erfolgreich den Weg in die digitale Zahlungswelt gestalten.

ZIELGRUPPE

Leiter/-innen sowie stellvertretende Leiter/-innen der Zahlungsverkehrs-Abteilung/der Zahlungsverkehrs-Organisation

IHR NUTZEN

- Sie sind über alle aktuellen Entwicklungen im Bereich des Euro-Zahlungsverkehrs informiert.
- Sie können aus diesen Entwicklungen wichtige Erkenntnisse für Ihre Berufspraxis erkennen und umsetzen.
- Sie tauschen sich mit ZV-Expertinnen und ZV-Experten aus anderen Sparkassen aus.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeiter/-innen von Verbänden, aus Sparkassen & von Verbundpartnern

HINWEIS(E)

Tagungshotels:
Sofern Sie eine Übernachtung benötigen, können Sie ein Zimmer im direkt neben der Sparkassenakademie NRW gelegenen Hotel Hampton by Hilton buchen. Bis zum 03.10.2026 haben wir für Sie ein Zimmerkontingent gesichert. Bitte buchen Sie direkt beim Hotel, wählen Sie den Button "Sonderpreise" aus, bestätigen Sie dort die Gruppenkennnummer „93R“ und buchen Sie dann über den Button „Zimmer und Preise prüfen". Alternativ können Sie auch weiterhin beim Hotel per Telefon (0231 9479900) oder per Mail (info@hamptondortmund.de) reservieren. Zur schnelleren Abwicklung nennen Sie dabei bitte den Code "Fachtagung Euro-Zahlungsverkehr - 93R". Weitere Kooperationshotels der Sparkassenakademie NRW finden Sie auf unserer Internetseite unter Tagungszentrum.

TERMIN(E)

11.11.2026 – 12.11.2026 |
Sparkassenakademie NRW

08.11.2027 – 09.11.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

1,5 Tage

PREIS

645,00 €
645,00 EUR zzgl. Bewirtungskosten

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

1. Tag - 11.11.2026

ab 09:30 Uhr
Begrüßungskaffee

10:00 - 10:15 Uhr
Begrüßung
Thomas Neu, RSGV, und Dirk Eifler, SVWL

10:15 - 11:00 Uhr
Haftungsfonds Zahlungsverkehr - Handlungsfelder und Aktivitätenplanung
Thomas Bronkalla, SIZ

11:00 - 11:30 Uhr
Kaffeepause

11:30 - 12:15 Uhr
Digitaler Euro
Frederik Schubert, DSGV

12:15 - 12:45 Uhr
Juristische Fragestellungen im Zahlungsverkehr
Daniel Schembecker, SVWL

12:45 - 13:00 Uhr
Aktuelle Themen aus dem DSGV-AK Euro-Zahlungsverkehr
Christian Bloch, Sparkasse Bielefeld

13:00 - 14:00 Uhr
Mittagspause

14:00 - 15:00 Uhr
Aktuelles aus dem Zahlungsverkehr der FI
Daniel Glock und Lukas Mahne, FI

15:00 - 15:30 Uhr
Neues aus der ZV-Risikosteuerung
Marcus Theil, FI

15:30 - 16:00 Uhr
Kaffeepause

16:00 - 16:30 Uhr
Erfahrungsbericht der Sparkasse Leverkusen - PPZV-Trefferbearbeitung: Kundinnen und Kunden im Fokus
Carsten Flüh, SIZ, Thomas Neu, RSGV, und Dirk Eifler, SVWL

16:30 - 17:00 Uhr
Zahlungsverkehr Firmenkunden 2036: Wo geht die Reise hin?
Rainer Pietsch, DSGV

ab 17:00 Uhr
Resümee
Thomas Neu, RSGV, und Dirk Eifler, SVWL

ab 18:00 Uhr
Einladung zum gemeinsamen Abendessen in der Phoenix-Lounge

2. Tag - 12.11.2026

ab 08:30 Uhr
Begrüßungskaffee

09:00 - 09:15 Uhr
Begrüßung
Thomas Neu, RSGV, und Dirk Eifler, SVWL

09:15 - 10:00 Uhr
Die Helaba als Partner der Sparkassen im Zahlungsverkehr (aktuelle Themen)
Wolfgang Ehrmann, Helaba

10:00 - 10:45 Uhr
BANKING der Zukunft - Authentifizierung und Betrugsbekämpfung
Florian Schmitz, DSGV

10:45 - 11:15 Uhr
Kaffeepause

11:15 - 11:45 Uhr
Was bringt die PSD3/PSR mit sich?
Anja Schaaf, DSGV

11:45 - 12:30 Uhr
Erfahrungsbericht aus der Sparkasse Vest Recklinghausen - BZW mit Inputmanagement der FI
Thomas Hericks, Sparkasse Vest Recklinghausen

ab 12:30 Uhr
Resümee, Ausblick und Ausklang mit gemeinsamen Mittagessen

SVWL-Praxisdialog Händlerakzeptanzgeschäft - das Händlergeschäft im kartengestützten Zahlungsverkehr aktiv gestalten

Praxisdialog 2026: Impulse und Austausch für Ihr Händlergeschäft
Das Händlergeschäft ist ein zentraler Eckpfeiler der Payment-Strategie der Sparkassen-Finanzgruppe. Im intensiven Wettbewerb sichern wir damit langfristig Erträge, binden Bestandskunden und gewinnen neue Mandate. Nach dem großen Erfolg im Vorjahr geht der Praxisdialog 2026 in die nächste Runde - wieder als zentrale Plattform für den direkten Austausch mit dem S-Händlerservice und mit fachlicher Begleitung durch den SVWL.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus dem Bereich Payment, Girofachberater/-innen, Electronic Banking-Berater/-Innen, Marketing und Vertriebssteuerung

IHR NUTZEN

- Sie wissen, wie Sie den Vertrieb stärken und Nehmen Sie konkrete Impulse für Ihre Sparkasse mit.
- Sie tauschen Erfahrungen mit Fachexperten/-innen aus, um das Händlergeschäft in Ihrer eigenen Sparkasse zu forcieren.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeiter/-innen aus Sparkassen, aus dem SVWL und dem Sparkassen-Händlerservice

HINWEIS(E)

Bitte berücksichtigen Sie, dass pro SVWL-Sparkasse nur zwei Personen teilnehmen können.

Senden Sie Ihre konkreten Fragen oder Themenwünsche bis zum 22.10.2026 per E-Mail an Sebastian Meisterjahn (s.meisterjahn@svwl.eu).

TERMIN(E)

05.11.2026 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

Die Kosten werden vom SVWL übernommen.

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Vertrieb im Fokus

- Zahlen & Daten 2025: Entwicklung von Umsatz, Terminals und Transaktionen.
- Digitalisierung: Status zu DAS-, DU-Quote und Nutzung von Service-Pro.
- E-Commerce & WERO: Aktuelle Updates zu den digitalen Bezahllösungen.
- Vertriebskanäle: Optimale Nutzung von Angeboten, Aktionen und Kampagnen.
- S-POS Cube & Fokusbranchen: Zielgerichtete Ansätze für den Markt.
- Best Practice: Erfolgsbeispiele aus Business-Centern und der Neukundengewinnung.
- Kassenlösung Tessero: Praxisnahe Workshops für Ihre Vertriebsmaßnahmen.

Kundenservice

- Aktuelle Fragestellungen: Diskussion und Lösungsansätze zu aktuellen Servicethemen.

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

26 PAYMENT, ELECTRONIC BANKING UND ZAHLUNGSVERKEHR

Fachseminare/Zertifikatsprogramme

Zertifikatsprogramm Medialer Vertrieb - Electronic Banking

Die Aufgaben im Electronic Banking sind abhängig von den rasanten IT-Entwicklungen. Ferner sind die stark international geprägten rechtlichen ZV-Vorgaben einzuhalten sowie ein sicherheitsbewusster Einsatz der IT-Serviceleistungen sicherzustellen. Inhaltliche Schwerpunkte dieses Zertifikatsprogramms sind daher der kartenbasierte Zahlungsverkehr, die elektronische Abwicklung von Finanztransaktionen inkl. Support, der Einsatz neuer Bezahlverfahren sowie die Realisierung eines sicheren Online-Banking. Zusätzlich werden ausgewählte mediale Vertriebsstrategien sowie Marktbearbeitungskonzepte thematisiert sowie kundenorientiertes Verhalten in Beratungssituationen trainiert.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Electronic Banking und Medialer Vertrieb

IHR NUTZEN

- Sie können Electronic Banking-Produkte service- und kundenorientiert anbieten und von Angeboten der Mitbewerber abgrenzen.
- Sie sind vertraut mit ZV-Anwendungen per Karte und im Internet, kennen Möglichkeiten, den Medialen Vertrieb zu steuern und können Rechtsfragen im Electronic Banking qualifiziert beantworten.
- Sie sind in der Lage, Beratungsgespräche ergebnisorientiert zu führen sowie Kundenpräsentationen durchzuführen.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Sparkassenfachwirt/-in oder vergleichbarer Kenntnisstand
- Praxiserfahrungen im Electronic Banking
- Proseminar: SFirm - Kompakt (26.500)

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeiter/-innen von Sparkassen, des Sparkassenverbandes und externe Referenten/-innen

HINWEIS(E)

Das Zertifikatsprogramm ist modular aufgebaut und wird in einer idealen Mischung von Präsenz- und Online-Veranstaltungen sowie Selbstlernmedien durchgeführt. Die einzelnen Bausteine können individuell - je nach Tätigkeitsfeld und Kenntnisstand - besucht werden. Sofern einzelne Bausteine bereits in den vergangenen 2 Jahren belegt wurden, können noch fehlende Bausteine nachgeholt werden, um an einer abschließenden Lernerfolgskontrolle teilzunehmen. Nach erfolgreichem Abschluss sind Sie berechtigt, den Titel "**Geprüfte/r Electronic Banking / Payment-Berater/-in|Sparkassenakademie NRW**" zu tragen.

TERMIN(E)

07.12.2026 – 18.03.2027 | Sparkassenakademie NRW

Präsenz-Module 26.200, 26.510, 26.700 und 26.300 (07.12. - 10.12.2026)
Transferphase 1 (07.12.2026 - 18.01.2027)
Präsenz-Module 26.220 und 26.600 (19.01.2027)
Online-Modul 26.410 (15.02.2027)
Online-Modul 26.430 (24.02.2027)
Präsenz-Module 26.210 und 26.250 (15.03. - 18.03.2027)
lehrgangsintegrierte Lernerfolgskontrolle (18.03.2027)
Web Based Training in der Zeit (07.12.2026 - 18.03.2027)

Nr.49 | 06.12.2027 – 23.03.2028 | Sparkassenakademie NRW

Präsenz-Module 26.200, 26.510, 26.710 und 26.300 (06.12. - 09.12.2027)
Präsenzmodul 26.220 und 26.600 (24.01. - 26.01.2028)
Online Modul 26.430 (10.02.2028)
Online-Modul 26.410 (21.02.2028)
Präsenz-Module 26.210 und 26.250 (20.03. - 23.03.2028)
Web Based Training in der Zeit (06.12.2027 - 23.03.2028)
lehrgangsintegrierte Lernerfolgskontrolle (23.03.2028)

DAUER

15 Tage
Die Gesamt-Lernzeit von mind. 15 Tagen umfasst:

- 10 Tage Präsenz-Module
- 3 Tage Online-Module
- ca. 6 Stunden E-Learning
- Lernzeit für die Transferaufgaben
-

Ihre Lernreise: Zertifikatsprogramm Medialer Vertrieb - Electronic Banking

Start GO	**Electronic Banking Medialer Vertrieb - Aufgabenfelder,** 1 Tag Seminar	**SFirm - Neue Features und individuelle** 1 Tag Seminar	**Kartengeschäft im Electronic Banking** 1 Tag Seminar
Rechtsgrundlagen im Zahlungsverkehr und Electronic 1 Tag Seminar	**Transferphase 1 - anwenden, reflektieren und** individuelle Dauer Selbstlernen	**Vertriebs- /Konzeptarbeit** individuelle Dauer Selbstlernen	**Aktuelle Entwicklungen im Electronic Banking** 1 Tag Seminar
Installation von Electronic Banking-Produkten in 2,0 Tage Blended Learning	**Transferphase 2 - anwenden, reflektieren und** individuelle Dauer Selbstlernen	**Produktmanagement im Electronic Banking (online)** 1 Tag Seminar	**Mobile- und Portal-Lösungen für Firmenkunden** 1 Tag Seminar
Transferphase 3 - anwenden, reflektieren und individuelle Dauer Selbstlernen	**E-Learning zu Payment** 2,0 Stunde(n) E-Learning	**Digitale Kompetenz im Multikanalvertrieb: Umsetzungstipps** 1 Stunde(n) E-Learning	**Präsentieren - die Grundlagen** 1 Stunde(n) E-Learning

1 Tag Lernerfolgskontrolle

PREIS

4.395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG

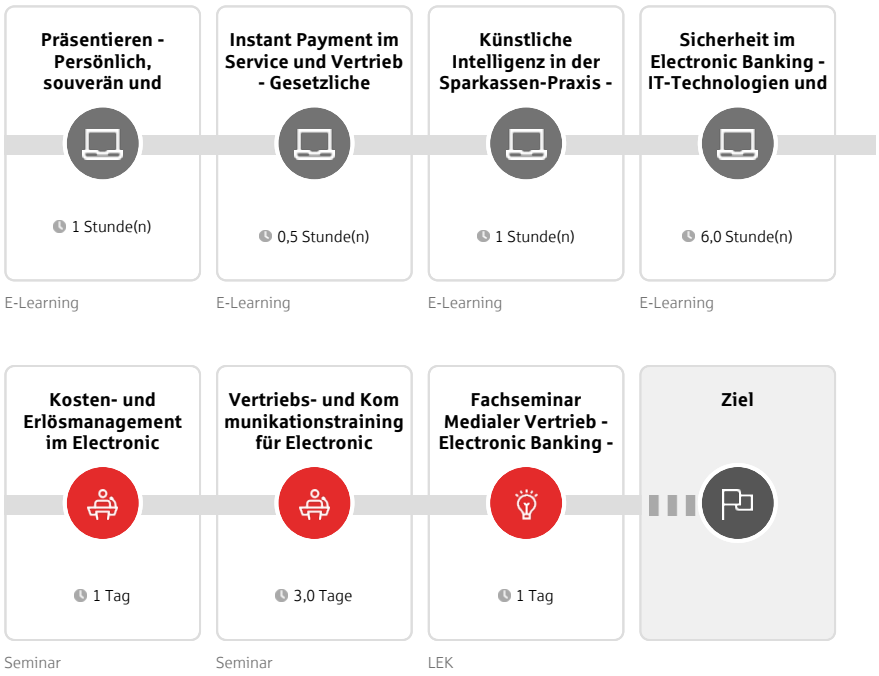


Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw


Präsentieren - Persönlich, souverän und
1 Stunde(n)
E-Learning
Instant Payment im Service und Vertrieb - Gesetzliche
0,5 Stunde(n)
E-Learning
Künstliche Intelligenz in der Sparkassen-Praxis -
1 Stunde(n)
E-Learning
Sicherheit im Electronic Banking - IT-Technologien und
6,0 Stunde(n)
E-Learning
Kosten- und Erlösmanagement im Electronic
1 Tag
Seminar
Vertriebs- und Kommunikationstraining für Electronic
3,0 Tage
Seminar
Fachseminar Medialer Vertrieb - Electronic Banking -
1 Tag
LEK
Ziel

Programm/Inhalt

Präsenz- & Online-Module

- Medialer Vertrieb - Organisation, Prozesse und Aktuelles (26.200)
- Rechtsgrundlagen im Zahlungsverkehr und Electronic Banking (26.710)
- SFirm - Neue Features und individuelle Services (26.510)
- Mobile- und Portal-Lösungen für Firmenkunden (26.430)
- Kartengeschäft im Electronic Banking (26.300)
- Aktuelle Entwicklungen im Electronic Banking (26.220)
- Installation von Electronic Banking-Produkten in Betriebssysteme beim Kunden (26.600) inkl. vorgeschaltetem E-Learning
- Produktmanagement im Electronic Banking (26.410)
- Kosten- und Erlösmanagement im Electronic Banking (26.210)
- Vertriebs- und Kommunikationstraining - Kunden binden und für den Medialen Vertrieb gewinnen (26.250)

Bitte entnehmen Sie weitere Informationen zu den Bausteinen den jeweiligen Angebotsbeschreibungen.

Web Based Trainings

- Netzwerkgrundlagen (26.600-1)
- Payment (81.180-2-1)
- Instant Payment im Service und Vertrieb - Gesetzliche Änderungen bei Überweisungen und Echtzeitüberweisungen (26.380)
- Sicherheit im Electronic Banking - IT-Technologien und Online-Banking (26.703)
- Digitalziele (15.950)
- Künstliche Intelligenz in der Sparkassen (15.435-1, 15.435-2 & 15.436-2)
- Präsentieren - die Grundlagen (57.215)
- Präsentieren - Persönlich, souverän und professionell (57.216)

Transferaufgaben

- Transferphase zwischen den Modulen - anwenden, reflektieren und vertiefen der vermittelten Inhalte (26.100)
- Sie erhalten zu Beginn die Aufgabe, eine Vertriebs-/Konzeptarbeit im Laufe Ihres Zertifikatsprogramms zu erstellen. Das Thema können Sie auf Basis der vermittelten Inhalte selbst wählen. Es sollte eine reale Situation der Sparkasse widerspiegeln und dabei einer definierten Zielgruppe (z. B. Vorstand oder Fachabteilung) die Fragen beantworten: Wo steht die Sparkasse beim ausgewählten Themenschwerpunkt (Ausgangssituation)? Was will die Sparkasse erreichen (Handlungsfelder)? Und was muss sie dafür machen (Lösungen)?

Lernerfolgskontrolle

- Der aktuelle Kenntnisstand der in den Zertifikatsprogrammbausteinen vermittelten Inhalte des Jahres Nr. 48 2026/2027 bzw. Nr. 49 2027/2028 wird in der Lernerfolgskontrolle vorausgesetzt.
- Das Zertifikatsprogramm wird mit einer lehrgangsintegrierten Lernerfolgskontrolle am Nr. 48 16.02.2027 bzw. Nr. 49 23.03.2028 abgeschlossen. An diesen Tag stellen Sie Ihre Vertriebs-/Konzeptarbeit in einer ca. 10-minütigen Präsentation (Umfang 8 – 12 inhaltliche Folien) dar. Nach bestandener Lernerfolgskontrolle erhalten die Teilnehmer/-innen ein Zertifikat.

Zertifikatsprogramm Zahlungsverkehr

Zahlungsverkehr ist mehr als Konten, Karten und Überweisungen - er ist ein zentraler Kundenkontaktpunkt und Ertragstreiber der Sparkasse. Wer Zusammenhänge versteht, kann Chancen erkennen, Lösungen gestalten und Zahlungsverkehr ganzheitlich denken - genau dieses Know-how gilt es systematisch aufzubauen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeitende im Zahlungsverkehr, die ihre fachlichen Grundlagen erweitern, ihre Kenntnisse in OSPlus vertiefen und Zusammenhänge im nationalen und internationalen Zahlungsverkehr verstehen möchten

IHR NUTZEN

- Sie kennen die fachlichen und rechtlichen Grundlagen des Zahlungsverkehrs sowie die zentralen Zusammenhänge von Zahlungsverkehr, Electronic Banking und Auslandszahlungsverkehr.
- Sie können die relevanten Prozesse und Funktionen des Zahlungsverkehrs in OSPlus einordnen und für typische Geschäftsvorgänge sicher anwenden.
- Sie wissen, wie die einzelnen Bereiche des Zahlungsverkehrs - von den fachlichen Grundlagen über OSPlus und den Auslandszahlungsverkehr bis hin zu den rechtlichen Rahmenbedingungen - zusammenspielen und können dieses Wissen in der Praxis gezielt nutzen.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

HINWEIS(E)

Das Zertifikatsprogramm ist modular aufgebaut. Die einzelnen Bausteine können individuell - je nach Tätigkeitsfeld und Kenntnisstand - besucht werden. Sofern einzelne Bausteine bereits in den vergangenen 2 Jahren belegt wurden, können noch fehlende Bausteine nachgeholt werden, um an einer abschließenden Lernerfolgskontrolle teilzunehmen. Nach erfolgreichem Abschluss sind Sie berechtigt, den Titel "Geprüfte Fachkraft Zahlungsverkehr|Sparkassenakademie NRW" zu tragen.

TERMIN(E)

Nr.1-2701 | 15.06.2027 – 08.12.2027 |

Präsenz-Module 26.319 und 26.320 (15.06. - 17.06.2027)
Präsenz-Modul 26.340 (21.06. - 22.06.2027)
Transferphase 1 (23.06. - 04.10.2027)
Präsenz-Modul 26.321 (05.10. - 06.10.2027)
Transferphase 2 (07.10. - 07.12.2027)
Präsenz-Modul 26.710 (08.12.2027)
digitale Lernerfolgskontrolle (16.12.2027)

DAUER

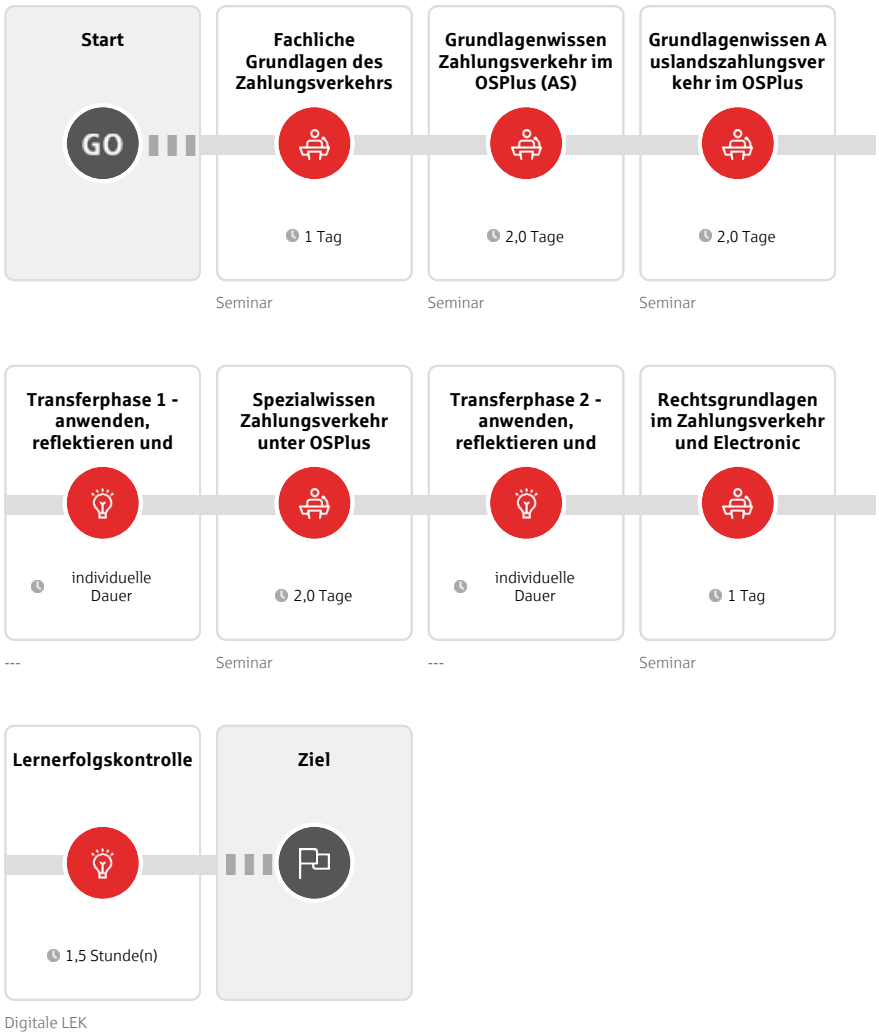
8 Tage
Die Gesamt-Lernzeit von mind. 8 1 /4 Tagen umfasst:

- 8 Tage Präsenz-Module
- Lernzeit für die Transferaufgaben
- 90 Minuten digitale Lernerfolgskontrolle

PREIS

2.995,00 €

Ihre Lernreise: Zertifikatsprogramm Zahlungsverkehr



KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Module

- Fachliche Grundlagen des Zahlungsverkehrs (26.319)
- Grundlagenwissen Zahlungsverkehr im OSPlus (26.320)
- Spezialwissen Zahlungsverkehr unter OSPlus (26.321)
- Grundlagenwissen Auslandszahlungsverkehr im OSPlus (26.340)
- Rechtsgrundlagen im Zahlungsverkehr und Electronic Banking (26.710)

Bitte entnehmen Sie weitere Informationen zu den Bausteinen den jeweiligen Angebotsbeschreibungen.

Lernerfolgskontrolle

- Der aktuelle Kenntnisstand der in den Zertifikatsprogrammbausteinen vermittelten Inhalte des Jahres 2027 wird in der Lernerfolgskontrolle vorausgesetzt.
- Das Zertifikatsprogramm wird mit einer 90-minütigen digitalen Lernerfolgskontrolle als Multiple-Choice-Test abgeschlossen.
  Nach bestandener Lernerfolgskontrolle erhalten die Teilnehmer/-innen ein Zertifikat.

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

26 PAYMENT, ELECTRONIC BANKING UND ZAHLUNGSVERKEHR

Vertrieb und Controlling

Electronic Banking Medialer Vertrieb - Aufgabenfelder, Vertrieb und Aktuelles

Angefangen vom Online Banking bis hin zur komplexen Finanzmanagement-Lösung bieten Medialer Vertrieb und Electronic Banking der Sparkassen eine auf den Kundenbedarf ausgerichtete Leistungspalette an. Als vertriebsunterstützende Einheit z. B. im Firmenkundenbereich ist das Thema „Electronic Banking“ eingebettet in eine schlüssige Omnikanal-Ausrichtung. Unter dem Sammelbegriff „Payments“ entstehen neue Aufgaben für Sparkassen, an deren Lösungen der Bereich Electronic Banking mitwirkt. Grundlagen hierfür sind eine strategische Ausrichtung von Medialem Vertrieb und Electronic Banking im Omnikanalvertrieb sowie eine zweckdienliche Aufbau- und Ablauforganisation. Diese Veranstaltung fasst anhand der Leitsätze aus der Digitalen Agenda den aktuellen Sachstand zusammen. Sie tauschen sich zu aktuellen Projekten mit Fachexperten aus.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Medialer Vertrieb und Electronic Banking

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit der geschäftspolitischen Bedeutung sowie den grundlegenden Möglichkeiten, den Medialen Vertrieb und das Electronic Banking zu gestalten.
- Sie kennen die Grundprinzipien der Digitalen Agenda sowie weitere aktuelle Projekte im Medialen Vertrieb.
- Sie können anhand von Beispielen aus der Praxis die vertriebliche Ausrichtung des eigenen Medialen Vertriebs bewerten und erhalten Anregungen zur Optimierung.

IHR REFERENT

Jürgen Bauerkämper, Sparkasse Paderborn-Detmold-Höxter

Produkte und Preise, Dipl.-Kaufmann und Absolvent Fachseminar Marketing mit langjährigen Erfahrungen in der Seminartätigkeit

HINWEIS(E)

Das Seminar ist ein Baustein des Zertifikatsprogramms Medialer Vertrieb - Electronic Banking.

TERMIN(E)

07.12.2026 | Sparkassenakademie NRW

06.12.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

355,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Beginn 09:30 Uhr |Ende um ca. 17:00 Uhr

Leistungsübersicht Medialer Vertrieb und Electronic Banking

Organisation und Prozesse beispielhaft anhand der Sparkasse des Referenten

Digitale Agenda: Die Digitale Sparkasse der Zukunft und die Auswirkungen auf den Medialen Vertrieb und das Electronic Banking

Nähere Betrachtung ausgewählter Leitsätze der Dimensionen Sparkasse, Kunde und Mitarbeiter mit Exkursen zu:

- Digitale Mindeststandards
- IF Effizient zu Sparkasse Effizient - Ein Teilprojekt der Digitalen Agenda
- Veränderung der Rolle der Kanäle: Der Weg zum Omnikanalvertrieb

Anteil des Medialen Vertriebs daran, die Sparkasse fit für die Zukunft zu machen

Handlungsnotwendigkeiten und Praxisberichte aus der Sparkasse z.B. anhand folgender Beispiele:

- Finanzplattform
- Das Playbook Digitaler Vertrieb
- Kontothemen ganz einfach online selbst regeln – mit unseren praktischen Self-Services
- Girokonto als Dreh- und Angelpunkt und wichtige Schnittstelle
- Effiziente Prozesse durch KI-Nutzung im OSPlus-Standard
- App Sparkasse
- Kundendialogplattform - Chatbots und digitale Assistenten
- Amelie, INES und Co.
- Blick auf das Firmenkundenportal / Online-Banking Business
- Mehr Sicherheit im Zahlungsverkehr
- Authentifizierung und Identifizierung
- von der deutschen eID zur europäischen (KI-)Wallet V 1.0

Weitere aktuelle Projekte im Medialen Vertrieb und im Electronic Banking, die ggf. auch einzelne der o.g. Themen ersetzen können

Kosten- und Erlösmanagement im Electronic Banking

Auch für den Bereich Electronic Banking werden zunehmend eine transparente Kosten- und Erlösrechnung sowie individuelle Vertriebsziele gefordert. Eine besondere Problematik ist hierbei allerdings das Zusammenfügen nutzbarer Daten (z. B. die eigenständige Erfassung einzelner durch das Rechenzentrum entstehender Kostenpositionen). Ebenso ist nicht zuletzt das Ableiten von Zielen äußerst schwierig. Lernen Sie in diesem Seminar Ansätze kennen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Medialer Vertrieb und Electronic Banking

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Besonderheiten des Kosten- und Erlösmanagements im Bereich Electronic Banking.
- Sie können die durch das Rechenzentrum anfallenden Kosten sowie weitere Kosten im Electronic Banking identifizieren.
- Sie sind in der Lage, fremd- und eigenbestimmte Erlösbetrachtungen für die unterschiedlichen Prozessfelder anzustellen.

IHR REFERENT

Christian Bloch, Sparkasse Bielefeld

Abteilungsleiter Payment, Bankbetriebswirt, Absolvent des Fachseminars Electronic Banking Teil 1

HINWEIS(E)

Das Seminar ist ein Baustein des Fachseminars Medialer Vertrieb - Electronic Banking.

TERMIN(E)

15.03.2027 | Sparkassenakademie NRW

20.03.2028 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

355,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Beginn um 09:30 Uhr|Ende um ca. 17:00 Uhr

Besonderheiten des Kosten- und Erlösmanagements im Electronic Banking

- Sensibilisierung für eine betriebswirtschaftliche Betrachtung
- Bestandsaufnahme der einzelnen Sparkassen
- Welche Werkzeuge stehen zur Verfügung? (Vorstellung der Vorgehensweise/Bezugsquellen)
- Auswertung, Interpretation und Modellrechnungen

Kosten der Sparkassen (Rechenzentrum)

- Definition in der FI (Verknüpfung von Leistungsart und Leistungsnummer, Preise je Leistungsart)
- Monatliche Rechnung der FI und Produktkatalog der FI

Weitere Kostenfelder

- Interne Kosten (Personal-/Sachkosten), Lizenz- und Softwarekosten
- Zusammenführung von einzelnen Preissegmenten, Umsetzung in die eigene Kostenrechnung

Erlösfelder im Electronic Banking

- Electronic Banking
- Service-Center
- Internet
- Kartengeschäft

Mögliche Vertriebsziele

- Vertriebszielfindung und Vertriebszielarten (qualitative und quantitative Vertriebsziele)
- Praxisbeispiele Vertriebsziele
- Reporting/Controlling der Vertriebsziele
- Reporting/Controlling zusätzlicher Kennzahlen

Schnittstellen zur innerbetrieblichen Leistungsverrechnung

- Konkret einzelnen Kunden zurechenbare Aufwendungen
- Global verrechnete Zielgruppenaufwendungen
- Diskussion: Innerbetriebliche Leistungsverrechnung

Aktuelle Entwicklungen im Electronic Banking

Der Bereich Electronic Banking ist geprägt von laufenden technischen Neuerungen, der Weiterentwicklung von medialen Serviceleistungen sowie einer stetigen Anpassung an Markterfordernisse. In diesem Seminar werden aktuelle Themen aufgegriffen und diskutiert.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Medialer Vertrieb, Electronic Banking und Zahlungsverkehr

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit ausgewählten Schwerpunkten im Electronic Banking.
- Sie können spezielle Entwicklungen im Electronic Banking bewerten.
- Sie sind anhand von Beispielen aus der Praxis in der Lage, eine mögliche Umsetzung in der eigenen Sparkasse zu prüfen.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Sebastian Meisterjahn, Sparkassenverband Westfalen-Lippe
- Dirk Eifler, Sparkassenverband Westfalen-Lippe

HINWEIS(E)

Das Seminar ist ein Baustein des Zertifikatsprogramms Medialer Vertrieb - Electronic Banking.

TERMIN(E)

19.01.2027 | Sparkassenakademie NRW

24.01.2028 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

355,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Beginn um 09:30 Uhr|Ende um ca. 17:00 Uhr

Ausgewählte Schwerpunkten im Electronic Banking

Spezielle Entwicklungen im Electronic Banking

Beispiele aus der Praxis

Mögliche Umsetzung in der eigenen Sparkasse

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

26 PAYMENT, ELECTRONIC BANKING UND ZAHLUNGSVERKEHR
Vertrieb und Controlling
Angebots-Nr.: 26.250

Vertriebs- und Kommunikationstraining für Electronic Banking-Berater/-innen

Erfolgreiche Electronic-Banking-Berater/-innen zeichnen sich durch eine kompetente, serviceorientierte Kommunikation mit internen und externen Kunden aus. Sie führen sowohl persönliche als auch virtuelle Beratungsgespräche ziel- und abschlussorientiert, argumentieren überzeugend für Produkte und Dienstleistungen im Bereich Electronic Banking und treten in Präsentationen dynamisch, selbstsicher und wirkungsvoll auf.

In diesem praxisnahen und stark interaktiven Seminar erwerben Sie das nötige Handwerkszeug für Ihren Beratungsalltag. Sie trainieren gezielt bewährte Kommunikation-, Gesprächs- und Präsentationstechniken anhand von ausgewählten, für Sie herausfordernden Alltagssituationen aus der Praxis. So stärken Sie Ihre Wirkung und gewinnen noch mehr Vertrauen bei Ihren Kunden und Ansprechpartnern.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Electronic Banking und Medialer Vertrieb

IHR NUTZEN

- Sie kennen die aktuellen Herausforderungen der Kommunikation, des Vertriebs und der Beratung im Electronic Banking.
- Sie entwickeln gezielte Akquisitionsstrategien und setzen Cross-Selling-Ansätzen wirkungsvoll ein.
- Sie trainieren praxisnahe Gesprächs- und Kommunikationstechniken und setzen diese souverän in unterschiedlichen Gesprächssituationen ein. Sie reflektieren und optimieren Ihr persönliches Verhalten in Beratungs-, Verkaufs- und Verhandlungssituationen.
- Sie stärken Ihre Wirkung in der Interaktion mit internen und externen Kunden – nachhaltig und überzeugend.
- *Nur für Teilnehmer/-innen des Zertifikatsprogramms: Sie präsentieren souverän und überzeugend – mit klarer, zielorientierter Botschaft, durchdachter Struktur und einem bewussten Fokus auf Ihre Adressaten.*

IHRE REFERENTIN

Anne de Neck, D & T Development und Training

Geschäftsführerin, Dipl.-Kauffrau, Lic. rer. pol sowie Trainerin, Coach und Unternehmensberaterin mit langjährigen Erfahrungen in den Bereichen Kommunikation, Management und Persönlichkeitsentwicklung in in- und ausländischen Unternehmen

HINWEIS(E)

Das Seminar ist ein Baustein des Zertifikatsprogramms Medialer Vertrieb - Electronic Banking.

TERMIN(E)

16.03.2027 – 18.03.2027 | Sparkassenakademie NRW

21.03.2028 – 23.03.2028 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

3 Tage
2 Tage + 1 Tag nur für Teilnehmer/-innen des Zertifikatsprogramms inkl. Web Based Training und LEK

PREIS

nur für Einzel-Modul-Buchung Tag 1 und 2: 695 Euro

Programm/Inhalt

1. Tag - 08:30 bis ca. 17:00 Uhr

Kommunikation im Electronic Banking

- Standortbestimmung: Electronic Banking in unseren Instituten – wo stehen wir aktuell?
- Typische Kommunikationsanlässe im Electronic Banking: persönlich, telefonisch, digital
- Erfolgreiche Kommunikation: Herausforderungen und Chancen in der Kundenkommunikation im Spannungsfeld zwischen persönlichem Kontakt und digitalen Kanälen, Hauptelemente, Voraussetzungen und Qualitätskriterien für wirksame und kundenorientierte Kommunikation

Gesprächsführung im Electronic Banking

- Gezielte Vorbereitung und professionelle Durchführung von Beratungs-, Verkaufs-, und Akquisitionsgesprächen - Für mehr Klarheit, Kundennähe und Wirkung
- Überzeugende Gesprächsstruktur und klarer Ablauf – für eine effektive und nachvollziehbare Gesprächsführung.
- Kraftvolle Argumentation – klar, adressatengerecht und wirkungsvoll.
- Souveräne Einwandbehandlung und konstruktiver Umgang mit Widerständen und Vorbehalten.
- Selbstsicherheit und Selbstbestimmtheit in herausfordernden Gesprächssituationen - Umgang mit anspruchsvollem Verhalten, schwierigen Gesprächspartnern und internen Spannungen.
- Umgang mit herausfordernden Situationen

2. Tag - 08:00 bis ca. 17:00 Uhr

Gesprächsführung im Electronic Banking (Fortsetzung)

Nur für Teilnehmer/-innen des Zertifikatsprogramms:

Web Based Training: Präsentieren - Grundlagen - Persönlich, souverän und professionell (57.215 & 57.216) &

3.Tag: 08:00 bis ca. 12:30 Uhr **lehrgangsintegrierte Lernerfolgskontrolle**

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

26 PAYMENT, ELECTRONIC BANKING UND ZAHLUNGSVERKEHR

Zahlungsverkehr und Kartengeschäft

Kartengeschäft im Electronic Banking

Der Stellenwert des Kartengeschäfts in Sparkassen steigt, insbesondere unter dem Fokus Generierung zusätzlicher Provisionserträge. Erfahren Sie in Seminar, wie der Bereich Electronic Banking durch vielfältige Serviceleistungen und Angebote im Kartengeschäft eine herausragende Position einnehmen kann. Nutzen Sie die Gelegenheit, Ihr Wissen über die Möglichkeiten und Chancen im Kartengeschäft im Electronic Banking zu erweitern und sich für zukünftige Herausforderungen zu profilieren.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Medialer Vertrieb, Electronic Banking und Zahlungsverkehr

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit dem Einsatz ausgewählter Leistungen im Kartenzahlungsverkehr.
- Sie kennen die für den Bereich Electronic Banking wesentlichen aktuellen Schwerpunkte im Kartengeschäft.
- Sie sind in der Lage, Neuerungen im Kartengeschäft zu bewerten.

IHR REFERENT

Daniel Vollmer, Sparkasse Gütersloh-Rietberg-Versmold

HINWEIS(E)

Das Seminar ist ein Baustein des Zertifikatsprogramms Medialer Vertrieb - Electronic Banking.

.

TERMIN(E)

10.12.2026 | Sparkassenakademie NRW

09.12.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

370,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Beginn um 09:30 Uhr|Ende um ca. 17:00 Uhr

Kartenzahlungsverkehr am PoS

- Fallstudienarbeit
- Zahlungssysteme; Girocard; ELV
- eCommerce-Bezahlverfahren
- Kontaktlose Bezahlverfahren
- Bedeutung und Entwicklung des Kartenzahlungsverkehr
- Ertragssteigernde Maßnahmen
- Kreditkartenakzeptanz
- Vertriebsmodelle der Netzbetreiber

Perspektiven

Fachliche Grundlagen des Zahlungsverkehrs (GS)

Schnelle und effiziente Zahlungsabwicklung als Wettbewerbsvorteil: Erfahren Sie in diesem Seminar mehr zu den Grundlagen des Zahlungsverkehrs in Sparkassen. Erlangen Sie das essentielle theoretische Wissen, das Sie für die reibungslose Abwicklung von Zahlungsaufträgen benötigen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen im Bereich Zahlungsverkehr, Giroverkehr, Interne Revision

IHR NUTZEN

- Sie sind über die aktuellen Besonderheiten des Zahlungsverkehrs informiert.
- Sie sind fachlich optimal für eine routinierte Bearbeitung des Zahlungsverkehrs in OSPlus vorbereitet.

IHR REFERENT

Norbert von Cerpinsky, NvC Consulting

Selbstständiger Berater, erfahrener OSPlus-Trainer mit langjährigen Praxiserfahrungen

HINWEIS(E)

Informieren Sie sich gerne auch über das Aufbauseminar: "Grundlagenwissen Zahlungsverkehr unter OSPlus" unter der Angebotsnummer 26.320, welches vom 19. bis 20.06.2024 durchgeführt wird. Dort werden die technischen Grundlagen im Kontext von OSPlus vermittelt.

TERMIN(E)

15.06.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

440,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

SEPA-Überweisung

- Rechtliche Grundlagen
- Recallabwicklung
- Instant Payment
- SEPA-Inquiry

SEPA-Lastschrift

- SEPA-Basislastschrift
- SEPA-Firmenlastschrift
- Inkassovereinbarung
- SEPA-Mandat
- Vorabinformation und Einreichungsprozess
- SEPA-Lastschriftrückgabe

Z1-Überweisung

Scheck

Besonderheiten, Einzelfragen, aktuelle Entwicklungen

- Überblick OSPlus-Abwicklung
- Einreicherverträge, DIBUS, Ausgangsverarbeitung
- ISE und Clearing
- Eingangsverarbeitung
- Dokumentation, Einreicherverrechnungskonten
- Zugangswege und Einreichungsformate
- Grundlagen der Verarbeitung über die Sammler-Datenbank

Grundlagenwissen Zahlungsverkehr im OSPlus (AS)

In diesem Seminar lernen Sie die verschiedenen Arten, Besonderheiten und die Bearbeitung des Zahlungsverkehrs in OSPlus kennen und informieren sich über die grundlegenden organisatorischen Zusammenhänge bei der Zahlungsverkehrsabwicklung.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen im Bereich Organisation, Zahlungsverkehr, Giroverkehr, Interne Revision

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit den grundlegenden Abläufen für die Zahlungsverkehrsbearbeitung (auch institutsübergreifend).
- Sie sind in der Lage, die Zusammenhänge der Teilbereiche Eingangs- und Ausgangsverarbeitung im OSPlus nachzuvollziehen.
- Sie können Nachfragen zu Zahlungsaufträgen anhand von Abfragen /Listendokumentationen beantworten.

VORAUSSETZUNG(EN)

Grundseminar: Fachliche Grundlagen des Zahlungsverkehrs (26.319) oder vergleichbarer Kenntnisstand

IHR REFERENT

Norbert von Cerpinsky, NvC Consulting

Selbstständiger Berater, erfahrener OSPlus-Trainer mit langjährigen Praxiserfahrungen

TERMIN(E)

16.06.2027 – 17.06.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

795,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Allgemeines

- Zahlungsarten und Datenformate
- Leitwege und Zeitschreiben
- Clearing

Ausgangsverarbeitung (G1)

- Erfassung von Zahlungen aller Art in OSPlus (inkl. Einzahlungen, Bearbeitung fehlerhafter Zahlungen, Modellbuchungen)
- Bearbeitung der Einreicher-Verträge: Bedeutung und Auswirkungen der verschiedenen Arten von Einreicherverträgen und der dazu gehörenden Felder)
- Bearbeitung der Sammler-Datenbank - tägliche Aufgaben, Besonderheiten, Bearbeitung von Spezialfällen, G1-Recall und SEPA-Inquiry

Eingangsverarbeitung (G2)

- Bearbeitung des OPK - tägliche Aufgaben, Abstimmung, Besonderheiten, Altneu-Datenbank
- Umsatzanzeige inkl. Rückgaben/Rückgabedatenbank/Avisdatenbank, Primanotenanzeige
- Zahlungsverkehrsverträge (insbesondere Sperr- und Einlösungsverträge) - SEPA-Mandat, Mandatssperre

Spezialwissen Zahlungsverkehr unter OSPlus

Die schnelle und effiziente Abwicklung von Zahlungsaufträgen ist ein Wettbewerbsfaktor für Sparkassen. In unserem Seminar erweitern Sie Ihr Wissen zu komplexen Abläufen und Besonderheiten des Zahlungsverkehrs in OSPlus und informieren sich über die organisatorischen Zusammenhänge bei der Zahlungsverkehrsabwicklung.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen im Bereich Zahlungsverkehr, Payment, Electronic Banking, Organisation und Interne Revision

IHR NUTZEN

- Sie haben vertiefende Kenntnisse zur Ausgangs- und Eingangsverarbeitung im OSPlus Zahlungsverkehr.
- Sie kennen die Administrationsmöglichkeiten sowie der Verrechnung und Abstimmung von Hauptbuchkonten.

VORAUSSETZUNG(EN)

Grundlegende Kenntnisse des Zahlungsverkehrs

IHR REFERENT

Heiko Wendt, Finanz Informatik GmbH & Co. KG

Senior Consultant, erfahrener OSPlus-Trainer mit langjährigen Erfahrungen

TERMIN(E)

05.10.2027 – 06.10.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

795,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Ausgangsverarbeitung (G1)

- Sammlerdatenbank Administrationsmöglichkeiten
- Einreicherverträge/Inkassovereinbarung
- ZV-Ausgang/Clearing
- Verrechnungsbuchungen (Abstimmung HK)

Eingangsverarbeitung (G2)

- Administrationsmöglichkeiten
- G2-Mandatsverwaltung / Sperren
- Verrechnungsbuchungen (Abstimmung HK)

Sonstiges

- S-Zentral (CPAR)
- Eilige Zahlungen
- Echtzeitüberweisung

Workshop zu Effizienz und Sicherheit im Zahlungsverkehr

Erfahren Sie, wie Sie in OSPlus die Parameter einstellen, um die Effizienz und Sicherheit im Zahlungsverkehr zu steigern. Erweitern Sie Ihre Kenntnisse über Transaktionsüberwachung, Kundenauthentifizierung, Betrugserfassung, Effizienz in der Abwicklung und Entgelte im Zahlungsverkehr. Tauschen Sie sich mit Fachexperten hierzu aus.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen im Zahlungsverkehr, der Organisation, im Beauftragtenwesen und der Internen Revision

IHR NUTZEN

- Sie kennen anhand der konkreten Parametereinstellungen in OSPlus verschiedene Ansätze zur Steigerung der Sicherheit.
- Sie wissen, wie Sie zur effizienten Sachbearbeitung und Optimierung der Ertragssteuerung im OSPlus-Zahlungsverkehr erarbeiten.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Marcus Theil, Finanz Informatik GmbH & Co.KG
- Heiko Wendt, Finanz Informatik GmbH & Co. KG
  Senior Consultant, erfahrener OSPlus-Trainer mit langjährigen Erfahrungen

HINWEIS(E)

Zur Einsicht in die konkreten Parametereinstellungen in Ihrem OSPlus-Institut bringen Sie bitte ihren Laptop sowie SEVA-Zugang mit.

Erfahrungsgemäß ist es mit Blick auf eine risikoorientierte Anpassung der Systemparameter hilfreich, wenn neben Mitarbeitern/-innen aus Organisation und Zahlungsverkehr auch die zuständigen Prüfer/-innen aus der Internen Revision die Veranstaltung besuchen. Maximal können 6 - 7 Sparkassen teilnehmen.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

2 Tage

PREIS

795,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

1. Tag - 09:30 Uhr bis 17:00 Uhr

Transaktionsüberwachung gemäß PSD2 (mit PPZV CoP)

Zusammenspiel der verschiedenen Anwendungen in der ZV-Risikosteuerung (z.B. Embargo)

Starke Kundenauthentifizierung und Ausnahmen (mit TANja)

Betrugserfassung und -reporting (mit FRZV und BRZV)

Aktuelles zur Regelprüfung gemäß Art. 3 EBA-RTS

2. Tag - 09:30 Uhr bis 17:00 Uhr

Effizienz in der ZV-Abwicklung (SammlerDB, OPK, Online-Freigaben, Listen)

Entgelte im ZV (Rückgaben/Rückrufe, Mandatsverwaltung, Disposition)

Entgelte bei Spezialanwendungen (Target2, S-Zentral, IPAY, AZV/S-Via)

Kriterien für IDV-Auswertungen zur Unterstützung von Entscheidungen

Workshop OSPlus Zahlungsverkehr - Releasewechsel (online)

Jeder OSPlus-Releasewechsel bringt unter anderem auch für den Zahlungsverkehr zahlreiche Neuerungen und Erweiterungen mit sich. In diesem Workshop erfahren Sie alles Wissenswerte zum aktuellen Releasewechsel. Es wird sowohl auf die praktische Nutzung als auch auf administrative Einstellungen eingegangen.

ZIELGRUPPE

Fach- und Führungskräfte aus dem Zahlungsverkehr

IHR NUTZEN

- Sie sind über die aktuellen Entwicklungen und Neuerungen für den Bereich Zahlungsverkehr beim Releasewechsel informiert.
- Sie profitieren vom Expertenwissen des Referenten sowie vom Erfahrungsaustausch mit anderen Sparkassenpraktikern und Sparkassenpraktikerinnen.

IHR REFERENT

Norbert von Cerpinsky, NvC Consulting

Selbstständiger Berater, erfahrener OSPlus-Trainer mit langjährigen Praxiserfahrungen

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

445,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Termin 16.09.2026 - Release 26.1:

Auslandszahlungsverkehr und TARGET2: Erweiterungen und Optimierungen

ZV Eingangsverarbeitung (beleglos), ZV offene Posten Konto, ZV Rückgabenverwaltung: Steigerung Resilienz im Lastschriftverfahren und weitere Themen

Instant Payment: Einreichung von Instant Payment Zahlungen über Service-Rechenzentren. Ereignisbereitstellung Realtime

ZV-Umsatzerfassung: technische Anpassungen von ZV-Tätigkeiten

ZV Phishing-Prävention: Weiterentwicklung der Anwendung "Phishing Prävention im Zahlungsverkehr" (PPZV)

TANja: Weiterentwicklung der Anwendung "Transaktionsrisikoanalyse" (TANja)

Fraud Record im Zahlungsverkehr: Weiterentwicklung der Anwendung "Fraud Record im Zahlungverkehr (FRZV)"

CoRD: Weiterentwicklung der Anwendung "Contract Risk Detection" (CoRD)

Risikoidentifizierende Transaktionsanalyse: Weiterentwicklung der Anwendung "Risikoidentifizierende Transaktionsanalyse" (RiTA)

ZV Dauerauftrag: Weiterentwicklung Dauerauftrag und AZV-Daueraufträge

Embargo, Geldtransfer-Verordnung: Erweiterung der Anwendungen "Namensembargo" und "Geldtransferverordnung" (GTVO)

ELKO-Bankrechner und Kontoinformationen | Tageslimit und Regulatorik: EBICS-Tageslimit - Ein optionales EBICS-Tageslimit wird im EBICS-Kanal eingeführt. Einführung einer Neartime-Bereitstellung von Vormerkposten im camt.052-Format.

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

40 INTERNE REVISION
Passiv- & Dienstleistungsgeschäft / Geldwäsche
Angebots-Nr.: 26.332

Betrugserfassung und -meldung mit FRZV (online)

Betrugsfälle im Zahlungsverkehr nehmen zu. Damit steigt die Bedeutung einer rechtskonformen und fehlerfreien Erfassung, Bearbeitung, Verwaltung und Meldung der Betrugsfälle. Technische Unterstützung bieten die Anwendung "Fraud Record im Zahlungsverkehr (FRZV)" und die Anwendung "Betrugsrate im Zahlungsvekehr (BRZV)". Mehr dazu erfahren Sie in dieser Veranstaltung.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen im Zahlungsverkehr und Electronic Banking; Compliancebeauftragte, Mitarbeiter/-innen der Internen Revision

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Anforderungen der PSD 2 an die Meldung von Betrugsfällen.
- Sie können Betrugsfälle in der Anwendung FRZV in OSPlus erfassen, bearbeiten und verwalten.
- Sie sind mit der Überwachung und Meldung von Betrugsraten in der Anwendung BRZV vertraut.

IHR REFERENT

Marcel Martin, Selbsttändiger IT-Berater mit langjährigen Erfahrungen in den Bereichen Online-Banking und ZV-Risikosteuerung in OSPlus

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Um einen reibungslosen Online-Austausch zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

TERMIN(E)

11.05.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag

PREIS

405,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Gesetzliche und aufsichtsrechtliche Anforderungen an die Erfassung und Meldung von Betrugsfällen (insb. PSD2)

Anlage und Pflege von Betrugsfällen in FRZV

Anbindung des DSGV Haftungsfonds Zahlungsverkehr

Meldung von Betrugsraten und Betrugsstatistiken

Grundlagenwissen Auslandszahlungsverkehr im OSPlus

Der Auslandszahlungsverkehr ist komplex - doch mit dem richtigen Wissen behalten Sie jederzeit den Überblick. In diesem Seminar erwerben Sie das nötige Rüstzeug, um sicher und schlüssig internationale Zahlungen im OSPlus abzuwickeln zu können.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen in den Bereichen Auslandszahlungsverkehr, Auslandsgeschäft, Organisation, Interne Revision

IHR NUTZEN

- Sie kennen die grundlegenden Begriffe, Abläufe und Rahmenbedingungen des Auslandszahlungsverkehrs (AZV) im OSPlus.
- Sie wissen, wie Korrespondenten, Leitwege, Aussteuerungskriterien, Konditionen, Valuten und Zusatzentgelte im System hinterlegt und gesteuert werden.
- Sie können Kundenzahlungsausgänge und -eingänge sowie Bank-an-Bank-Zahlungen im OSPlus sicher abwickeln und typische Fehlerquellen vermeiden.

IHR REFERENT

Heiko Wendt, Finanz Informatik GmbH & Co. KG

Senior Consultant, erfahrener OSPlus-Trainer mit langjährigen Erfahrungen

TERMIN(E)

21.06.2027 – 22.06.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

795,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Allgemeines AZV-Wissen

- Kurse und Währungen

Stammdatenverwaltung

- Korrespondenten und Konten
- Leitwege und Leitwegsteuerung
- Aussteuerungskriterien
- Konditionen
- Valuten
- Zusatzentgelte
- Kundenzahlungsausgänge
- Daueraufträge

Allgemeine Administration

Auftragsabwicklung

- Kundenzahlungsaus- und Eingänge
- BankanBank Zahlungen

Sonstiges

- Crossmo
- ZV-Rekla

Instant Payment im Service und Vertrieb - Gesetzliche Änderungen bei Überweisungen und Echtzeitüberweisungen (E-Learning)

Ab dem 5. Oktober 2025 ist es keine Empfehlung mehr, sondern ein klarer Stichtag: Spätestens dann müssen Instant Payments funktionieren – technisch, organisatorisch und kommunikativ. Dieses E-Learning macht Sie rechtzeitig fit, um Kundinnen und Kunden kompetent zu informieren, Beschwerden vorzubeugen und Vertrauen zu sichern. Starten Sie jetzt – bevor die Pflicht zur Kür wird.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen im Vertrieb und Service, die im direkten Kontakt mit Kundinnen und Kunden stehen – insbesondere in den Bereichen:

- Stationäre Vertriebseinheiten (wie z. B. Privatkundenberatung, Firmenkundenberatung, Servicepoints für Kundinnen und Kunden oder Geschäftskundeservice)
- Kunden-Service-Center (KSC)
- Digitales Beratungs-Center (DBC) bzw. Direkt-Filialen
- Businness-Center bzw. Business-Line
- Mediale Beratung bzw. Multikanalberatung

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit der Relevanz von Instant Payments im Alltag der Kundinnen und Kunden und können deren Nutzen klar benennen.
- Sie wissen, welche Verpflichtungen für Zahlungsdienstleisterinnen und Zahlungsdienstleister ab dem 5. Oktober 2025 gelten.
- Sie kennen die verschiedenen Zugangswege für Instant Payments und deren Besonderheiten.
- Sie können bei Rückfragen zum Thema Echtzeitüberweisung kommunikativ professionell reagieren.

HINWEIS(E)

Bei vielen Lernenden buchen wir diese gern für Sie ein (Stapelbuchung). Sprechen Sie hierzu Jana Bathe (Tel. 0231 22240-709, Mail: jana.bathe@ska.nrw) an.

Wir bieten Ihnen bei Bedarf **zusätzlich** auch ein **Webinar** als Inhouse-Veranstaltung (Angebotsnummer: 26.381) an.

TERMIN(E)

Jederzeit flexibel starten!

DAUER

30 Minuten

PREIS

40 € Preis je Lerner/-in.
Pauschalpreis für Sparkasse ab 100 Lernenden 3.600 €.

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Grundlagen Echtzeitüberweisung (Instant Payment)

- Verfügbarkeit & Voraussetzungen
- Vorteile auf einen Blick
- So funktioniert's

Regulierung Echtzeitüberweisungen zum 5. Oktober 2025

- Wegfall der 100.000-Euro-Betragsgrenze
- Empfängerinnen- und Empfängerüberprüfung (Verification of Payee, VoP)
- VoP-Alias (aliasbasierte Empfängerinnen- und Empfängerprüfung)
- Verkürzte Ausführungsfrist
- Daueraufträge & terminierte Echtzeitüberweisungen
- Besonderheiten für Firmenkunden (Sammelüberweisungen)

Detail-Check: Echtzeitüberweisung nach Kanälen

- Verpflichtende Statusmeldung
- Internet-Filiale/S-App
- Firmenkundenportal (FKP) - Online Banking Business (OBB)/App Sparkasse Business
- Software-Nutzerinnen und -Nutzer sowie EBICS-Kundinnen und -Kunden
- Telefonbanking
- Selbstbedienungsterminal (SBT)
- Stationäre Erfassung
- Beleghafte Echtzeitüberweisung

Kommunikationshilfen bei Kundenfragen

- Allgemeine Kundenfragen
- Zielgruppe: Privatkunden
- Zielgruppe: Gewerbliche Kunden
- Zielgruppe: In- und Outbound-Telefonie Terminvereinbarung im KSC oder BC
- Formulierungen für Kundengespräche

Rechtskonforme Reaktion auf Kundenforderungen bei Erstkontakt zu Karten- und Online-Banking-Schäden (Webinar)

Meistern Sie die Herausforderung im Erstkontakt: Reagieren Sie souverän und rechtskonform auf Kundenforderungen bei Karten- und Online-Banking-Schäden. Erhöhen Sie die Kundenakzeptanz und stärken Sie das Vertrauen in Ihre Sparkasse durch professionelle Schadensbearbeitung.

ZIELGRUPPE

Fach- und Führungskräfte aus dem Bereich Zahlungsverkehr und Kartengeschäft sowie aus verwandten Abteilungen, z. B. Betrugsprävention

IHR NUTZEN

- Sie wissen, wie die Handhabung von Schadensmeldungen die Verteidigungsmöglichkeiten in Rechtsstreitigkeiten beeinflusst, welche Schritte im Erstkontakt entscheidend sind und kennen die relevanten Daten, die zeitnah gesichert werden sollten.
- Sie können die richtigen Fragen formulieren, um von Kunden und Kundinnen relevante Informationen zu Schadensmeldungen zu erhalten, einschließlich der Anforderung einer schriftlichen Sachverhaltsdarstellung und einer Abschrift der Strafanzeige.
- Sie kennen die rechtlichen Grundlagen und Anforderungen der Eilentscheidung gemäß § 675u S. 2 BGB sowie den aktuellen Stand der Rechtsprechung, um grob fahrlässiges Verhalten des Kunden und der Kundinnen anzunehmen.

IHR REFERENT

Dr. Peter Rösmann, Grüter Hamm Münster PartGmbB

Rechtsanwalt und Notar, Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Um einen reibungslosen Online-Austausch zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

TERMIN(E)

19.04.2027 | virtueller Seminarraum
10:00 – 11:30 Uhr

DAUER

1,5 Stunden
10:00 bis 11:30 Uhr

PREIS

159,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Einführung und Grundlagen

- Rechtliche Rahmenbedingungen im ZV

Erstkontakt mit dem Kunden und Kundinnen

- Rechtskonforme Gesprächsführung
- Dokumentation und Protokollierung von Schadensmeldungen

Analyse und Bewertung von Schäden

- Typische Schadensszenarien bei Karten- und Online-Banking
- Bewertungskriterien und Risikoeinschätzung

Rechtssichere Reaktion

- Vorgehensweise bei der Bearbeitung von Schadensmeldungen
- Zusammenarbeit mit internen und externen Stellen (z. B. Rechtsabteilung, Polizei)

Praxisnahe Fallbeispiele

Außergerichtliche Korrespondenz bei Karten- und Online-Banking-Schäden rechtssicher bearbeiten (Webinar)

Lernen Sie, Karten- und Online-Banking-Schäden rechtssicher und effizient außergerichtlich zu bearbeiten. Erhöhen Sie Ihre Kompetenz in der Kundenkommunikation und Schadensabwicklung.

ZIELGRUPPE

Fach- und Führungskräfte aus dem Bereich Zahlungsverkehr und Kartengeschäft sowie aus verwandten Abteilungen, z. B. Betrugsprävention

IHR NUTZEN

- Sie wissen, welche wechselseitigen Rechte und Pflichten sowie Ansprüche im Schadensfall bestehen und wie diese für eine effektive Kommunikation bewertet werden können.
- Sie können Muster für Schreiben zur Erstattung unter Vorbehalt und zur begründeten Ablehnung anpassen, wobei Sie die individuellen Gegebenheiten jedes Falls berücksichtigen.
- Sie kennen verschiedene Verteidigungs- und Argumentationslinien anhand aktueller Schadensbeispiele.

VORAUSSETZUNG(EN)

Besuch der Veranstaltung "Rechtskonforme Reaktion auf Kundenforderungen bei Erstkontakt zu Karten- und Online-Banking-Schäden" (26.740) oder vergleichbarer Kenntnisstand

IHR REFERENT

Dr. Peter Rösmann, Grüter Hamm Münster PartGmbB

Rechtsanwalt und Notar, Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Um einen reibungslosen Online-Austausch zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

TERMIN(E)

26.04.2027 | virtueller Seminarraum
10:00 – 11:30 Uhr

DAUER

1,5 Stunden
10:00 - 11:30 Uhr

PREIS

159,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Rechtsnormen und Vorschriften

- Übersicht über relevante Gesetz
- Haftungsfragen und deren praktische Auswirkungen
- Rechte und Pflichten der Sparkasse und der Kunden und Kundinnen

Schritte zur Bearbeitung der Abwicklung von außergerichtlichen Schäden

- Rechtliche Bewertung des Schadens
- Maßnahmen zur Schadensbegrenzung

Unterscheidung und Behandlung von Forderungen

- Identifikation und Bewertung berechtigter und unberechtigter Forderungen
- Lösungsansätze für unterschiedliche Schadensfälle

Außergerichtliche Abwicklung

- Strategien zur Vermeidung von Rechtsstreitigkeiten
- Zusammenarbeit mit weiteren Stellen

Dokumentation und Nachverfolgung

Anregungen für die Erstellung der Korrespondenz

- Beispiele für Musterschreiben
- Formulierungshilfen

Praxisnahe Fallbeispiele

Upgrade - Rechtsprechung im Bereich Karten- und Kontenschäden stets auf dem aktuellen Stand (Webinar)

Aktualisieren Sie Ihr Wissen zu den neuesten Entwicklungen in der Rechtsprechung im Bereich Karten- und Kontenschäden. Profitieren Sie von praxisnahen Fallbeispielen und fundierten Einordnungen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die mit anwaltlichen Inanspruchnahmen und Gerichtsverfahren zu tun haben, insbesondere Justiziarinnen und Justiziare sowie Mitarbeitende des Bereichs Vorstandssekretariat/-stab, aber auch Fach- und Führungskräfte des Bereichs Zahlungsverkehr

IHR NUTZEN

- Sie wissen, welche allgemeinen Strömungen und Tendenzen in der Rechtsprechung über einzelne Gerichtsentscheidungen hinaus zu beobachten sind.
- Sie können relevante Informationen identifizieren und bereitstellen, die für die Begleitung von Gerichtsverfahren entscheidend sind.
- Sie kennen häufige Fehler in der Vorbereitung und Begleitung von Gerichtsverfahren und wissen, wie diese vermeidbar sind.

IHR REFERENT

Dr. Peter Rösmann, Grüter Hamm Münster PartGmbB

Rechtsanwalt und Notar, Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Um einen reibungslosen Online-Austausch zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

TERMIN(E)

03.05.2027 | virtueller Seminarraum
10:00 – 11:30 Uhr

DAUER

1,5 Stunden
10:00 bis 11:30 Uhr

PREIS

159,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Aktuelle Urteile und deren Einordnung

- Überblick über die wichtigsten Urteile
- Analyse und Interpretation der Urteile für die Praxis

Neue Gerichtsentscheidungen

- Vorstellung der neuesten Gerichtsentscheidungen im Bereich Karten- und Kontenschäden
- Implikationen für die Finanzbranche

Konkrete Auswirkungen für die tägliche Praxis

- Fallbeispiele zur Verdeutlichung der praktischen Relevanz
- Ableitung von Handlungsempfehlungen für den Arbeitsalltag

Vorgehensweisen bei Schäden

- Detaillierte Strategien für die Bearbeitung von Karten- und Kontenschäden

Fallkonstellationen der außergerichtlichen Schadenabwicklung

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

26 PAYMENT, ELECTRONIC BANKING UND ZAHLUNGSVERKEHR

Electronic Banking-Produkte

Produktmanagement im Electronic Banking (online)

Firmen- und Privatkunden werden - differenziert nach Zielgruppen und Bedürfnissen - unterschiedlichste Electronic Banking-Produkte sowie damit verbundene Serviceleistungen angeboten. Auf der Basis von Markterfordernissen und Erwartungen der Kunden gilt es dabei, ein ansprechendes, individuelles, aber auch für die Sparkasse ertragsversprechendes Produktpaket zusammenzustellen. Erarbeiten Sie in diesem Seminar, wie Sie hierbei sinnvoll vorgehen können.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Medialer Vertrieb, Electronic Banking, Vertriebsmanagement und Zahlungsverkehr

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Rolle des/der Produktmanagers/-in und Produktbetreuers/-in im Electronic Banking (Verantwortung, Aufgaben und Schnittstellenmanagement).
- Sie können den Markt für Electronic Banking und Payment-Produkten einordnen und analysieren, um ein erfolgreiches Produktmanagement zu gestalten.
- Sie sind in der Lage, das Produktportfolio der eigenen Sparkasse mit den Kundenerwartungen abzugleichen und darauf abzustimmen.

IHR REFERENT

Markus Völker, Kreissparkasse Steinfurt

Leiter Firmenkunden Center Payment & Electronic Banking, Absolvent Fachseminar Electronic Banking Teil 1 und 2 mit langjährigen Erfahrungen in der Seminartätigkeit

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Bitte stellen Sie sicher, dass während der Veranstaltung verbindlich eine Webcam nutzen können.

Das Seminar ist ein Baustein des Fachseminars Medialer Vertrieb - Electronic Banking.

TERMIN(E)

15.02.2027 | virtueller Seminarraum

21.02.2028 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag
1 Tag mehrere Online-Sessions verteilt über den Tag

PREIS

370,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Beginn erste Online-Session um 09:30 Uhr
Ende letzte Online-Session um ca. 17:00 Uhr

Produktmanagement und Produktbetreuung im Electronic Banking

- Aufgaben im Produktmanagement und in der Produktbetreuung
- Abgrenzung Produktmanagement und Produktbetreuung

Marktkenntnisse und Wettbewerbsanalyse

- Eigene Produkte und Dienstleistungen im Electronic Banking und Payment
- Unsere Wettbewerber und deren Produkte
- Anforderungen und Erwartungen unserer Kunden an unsere Dienstleistungen
- Produkte und Leistungen im Wettbewerbsvergleich

Weiterentwicklung von Strategien und Produkten im Payment

- Strategien, Produkte und Dienstleistungen auf Kundenanforderungen ausrichten und an Kundennutzen anpassen
- Systematik und Planung der Marktbearbeitung
- Produktcontrolling

Cash-Management als Service - Professionelles Liquiditätspooling für Firmenkunden (Webinar)

Finanzielle Mittel in ausreichendem Maße auf unterschiedlichen Konten komfortabel zu verwalten, ist Ziel eines funktionierenden Cash-Managements von Unternehmen. Hierzu bieten Sparkassen als Servicedienstleister von Firmenkunden je nach Bedarf unterschiedliche automatisierte Lösungen an. In dieser digital.live-Veranstaltung erfahren Sie, wie der Bereich Electronic Banking bei der Auswahl der bereitstehenden ZV-Anwendungen unterstützen sowie eine auf die Bedürfnisse des Firmenkunden zugeschnittene Serviceleistung anbieten kann.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Medialer Vertrieb, Electronic Banking und Zahlungsverkehr

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Ansprüche von speziellen Firmenkunden an ein zuverlässiges elektronisch unterstütztes Cash-Management.
- Sie sind vertraut, mit den Unterschieden der in der Sparkassenorganisation zurzeit genutzten Produkte S-Zentral, SFirm-Cash-Management und Cash Pool Pro.
- Sie wissen, wie Sie als Electronic Banking-Berater/-in ein auf die Wünsche des Firmenkunden ausgerichtetes Service- und Produktangebot zusammenstellen.

IHR REFERENT

Elmar Tenbrock, Sparkasse Münsterland Ost

Unternehmenskundenbetreuer eBanking, Absolvent Fachseminar Electronic Banking Teil 1 und Teil 2 mit langjährigen Erfahrungen in der Seminartätigkeit im Medialen Vertrieb

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet als Webinar im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Webinar.

TERMIN(E)

10.06.2027 | virtueller Seminarraum
10:00 – 12:00 Uhr

DAUER

2 Stunden
120 Minuten (10:00 - 12:00 Uhr)

PREIS

159,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Beginn 10:00 Uhr|Ende ca. 12:00 Uhr

Cash-Management als Serviceleistung einer Sparkasse

- Vor- und Nachteile
- Bezug Electronic Banking
- Zielgruppen
- Chancen und Risiken für die Sparkassen

Informationspooling

- SWIFT MT940, MT942, CAMT
- Plandaten
- SFirm

Liquiditätspooling

- S-Zentral
- SEPA-ZV, Eilüberweisung (URGP)
- SWIFT MT101
- SFirm Cash / Global Cash
- Cash Pool Pro

Praktischer Einsatz in der Beratung

- Nutzen für Firmenkunden
- Mehrwert für die Sparkasse
- Weitere Unterstützungsleistungen
- Zusammenspiel Electronic Banking- und Firmenkundenberater/-in
- Zusammenstellen eines Serviceangebots

Mobile- und Portal-Lösungen für Firmenkunden (online)

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Medialer Vertrieb, Electronic Banking und Zahlungsverkehr

IHR NUTZEN

- Sie können die Entwicklungen und Möglichkeiten der Mobilen- und Portal-Lösungen für Firmenkunden innerhalb der Sparkassen-Finanzgruppe einordnen.
- Sie sind in der Lage, die technischen Gegebenheiten zu beurteilen.
- Sie kennen die Voraussetzung für die Umsetzung in der Sparkasse.

IHR REFERENT

Elmar Tenbrock, Sparkasse Münsterland Ost

Unternehmenskundenbetreuer eBanking, Absolvent Fachseminar Electronic Banking Teil 1 und Teil 2 mit langjährigen Erfahrungen in der Seminartätigkeit im Medialen Vertrieb

HINWEIS(E)

Das Seminar ist ein Baustein des Fachseminars Medialer Vertrieb - Electronic Banking.

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt.

Halten Sie EBICS- und HBCI-Zugangsdaten für mindestens ein Testkonto bereit.

TERMIN(E)

24.02.2027 | virtueller Seminarraum

10.02.2028 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag
1 Tag: Mehrere Online-Sessions verteilt über den Tag

PREIS

370,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Beginn erste Online-Session um 09:30 Uhr Ende letzte Online-Session um ca. 17:00 Uhr

Einleitung

- Marktentwicklung
- Anforderungen
- Das S-Firmenkundenportal (FKP) | Online Banking Business (OBB)

Technische Umsetzung

- Kompatibilität
- Architektur
- Autorisierungsverfahren und Authentifizierung

Funktionalitäten

- Anlage im OSPlus Neo
- Rechte und Rollen
- Verwaltung bestehender Verträge
- NBM
- EBICS im Einsatz
- Ausbaustufen

App's der Sparkassenorganisation aus Sicht des Firmenkunden

- Finanzcockpit
- Dateitransfer Firmenkunden
- Zusammenspiel mit SFirm, Starmoney, S-Firmenkundenportal|Online Banking Business

Strategische Einbindung

- Produktvergleich App / Software / Portallösung
- Positionierung Electronic Banking

Electronic Banking auf Basis von ISO 20022 und EBICS - Technische Grundlagen

Der Grundlagentag vermittelt Ihnen das technische und fachliche Fundament des modernen Zahlungsverkehrs. Sie verstehen, wie ISO 20022 und EBICS den Zahlungsverkehr prägen, und gewinnen Sicherheit im Umgang mit den Anforderungen von Firmenkundinnen und -kunden. So können Sie Kundinnen- und Kundengespräche auf Augenhöhe führen, Prozesse besser einordnen und Ihre Rolle als kompetente Ansprechperson im Electronic Banking stärken.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus dem Electronic Banking, aus dem Zahlungsverkehrs- und IT-Umfeld sowie dem Firmenkundenvertrieb, die ein grundlegendes technisches und fachliches Verständnis zu ISO 20022 und EBICS aufbauen möchten

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Struktur, Funktionsweise und Bedeutung des Standards ISO 20022 sowie die Grundlagen des EBICS-Verfahrens als Basis moderner Zahlungsverkehrsprozesse.
- Sie wissen, wie Zahlungsverkehr und Electronic Banking technisch und organisatorisch in Unternehmen und bei den Sparkassen ablaufen und können einschätzen, welche Anforderungen sich daraus für die Beratung und Betreuung von Firmenkundinnen und -kunden ergeben.
- Sie können Firmenkundinnen und -kunden kompetent und verständlich zu Themen des Zahlungsverkehrs und Electronic Banking informieren, typische Fragen einordnen und bei der Auswahl, Einrichtung und Nutzung von EBICS-Lösungen gezielt unterstützen.

IHRE REFERENTIN

Sabine Wenzel, SIZ GmbH

EBICS-Fachexpertin, die im Auftrag der Deutschen Kreditwirtschaft (DK) und der EBICS-Gesellschaft die EBICS-Spezifikation und die Formatstandards der DK pflegt und die entsprechenden Fachgremien leitet

HINWEIS(E)

Wir empfehlen zusätzlich das Seminar "EBICS im Vertrieb - Von der Vertragsanlage zur effizienten Nutzung in OSPlus und OBB Pro" (26.441) zu besuchen.

TERMIN(E)

08.04.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

450,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Teil 1: Nachrichtenformate im Zahlungsverkehr auf Basis der ISO 20022

- Einführung in den ISO 20022-Standard
- ISO 20022 im SEPA-Zahlungsverkehr mit Schwerpunkt auf aktuelle Entwicklungen
- ISO 20022 für Auslandsüberweisungen
- ISO 20022 für elektronische Kontoinformationen
- Zusammenfassung des Fahrplans für die anstehenden Datenformatanpassungen mit Migration zu ISO 20022 inkl. Format-LifeCycle der DK

Teil 2: EBICS

- Grundlagen Electronic Banking – Technik und Sicherheit von EBICS
- EBICS im SRZ-Verfahren
- Umsetzung der Instant Payments Regulierung im EBICS-Standard
- Änderungen mit EBICS V 3.0, Zusatzoptionen und Ausblick auf EBICS V 4.0
- Serviceangebot via EBICS – Gesamtüberblick

EBICS im Vertrieb - Von der Vertragsanlage zur effizienten Nutzung in OSPlus und OBB Pro

EBICS bietet maximale Flexibilität und Sicherheit durch nahtlose Kommunikation mit mehreren Banken. Erfahren Sie, wie Sie durch optimierte Prozesse in der Vertragsbearbeitung und effiziente Recherchetools in OSPlus Ihre Arbeitsabläufe verbessern und Ihre Kundinnen und Kunden effektiv betreuen können. Zusätzlich präsentieren wir mit OPP Pro den Kundinnen und Kunden eine Möglichkeit, die Vorteile von EBICS im Rahmen des Firmenkundenportals zu nutzen, ohne weitere Installationen. Besuchen Sie diese Veranstaltung, um Ihre Kenntnisse hierzu zu erweitern und praxisnahe Tipps zu erhalten.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die in der Systemadministration und der Integration von EBICS in bestehende Vertriebsprozesse involviert sind und die daran interessiert sind, ihre technischen Fähigkeiten auszubauen

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Vorteile von EBICS im Vertrieb, wie Multibanking, uneingeschränkte Auftragsanzahl und zentrale Signatur für alle Banken.
- Sie wissen, wie EBICS-Verträge in OSPlus angelegt und bearbeitet werden und können diese Schritte sicher im System umsetzen.
- Sie können die Recherchemöglichkeiten in OSPlus effektiv nutzen und wissen, wie Sie EBICS in OBB Pro für erweiterte Funktionen wie die EBICS-Teilnehmerverwaltung medial einsetzen.

VORAUSSETZUNG(EN)

Seminar: Electronic Banking auf Basis von ISO 20022 und EBICS - Technische Grundlagen (26.440) oder vergleichbarer Kenntnisstand

IHR REFERENT

Viktor Ilin, VI-Schulung

FKP-Fachexperte mit ausgeprägten Erfahrungen in der Seminartätigkeit, beteiligt beim FKP-Rollout der Finanz Informatik und bei der Betreuung vieler Sparkassen in der FKP-Umsetzung

TERMIN(E)

19.05.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Warum gibt es EBICS?

Vorteile wie Multibanking, keine Begrenzung bei der Anzahl der Aufträge, eine zentrale Signatur für alle Banken

Vertragsanlage in OSPlus

Wie EBICS-Verträge im System angelegt werden

Vertragsbearbeitung in OSPlus

Welche Schritte bei der Bearbeitung notwendig sind

Recherchemöglichkeiten in OSPlus

Welche Tools und Funktionen zur Verfügung stehen

EBICS in OBB Pro

Mehr als nur Zahlungsverkehr – inklusive Teilnehmerverwaltung und weiteren Funktionen

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

26 PAYMENT, ELECTRONIC BANKING UND ZAHLUNGSVERKEHR

SFirm

SFirm - Kompakt

SFirm ist eine Banking-Software für Firmenkunden von Sparkassen und Landesbanken. Die verschiedenen Module der Produktlinie ermöglichen es, komfortabel nationale und internationale Zahlungsverkehrstransaktionen abzuwickeln und dabei die Übertragungsverfahren an die Bedürfnisse des Kunden auszurichten. Erwerben Sie in diesem Seminar Grundlagenkenntnisse, um Ihre SFirm-Kunden qualifiziert zu betreuen.

ZIELGRUPPE

Electronic-Banking-Berater/-innen sowie Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Medialer Vertrieb und anderen Abteilungen, die für den Vertrieb von SFirm zuständig sind

IHR NUTZEN

- Sie kennen den Funktionsumfang der Module SFirm Zahlungsverkehr, SEPA und Dispo.
- Sie sind vertraut mit den wichtigsten Arbeitsschritten der Installation, Bedienung und Konfiguration von SFirm.
- Sie sind in der Lage, die unterschiedlichen Datenfern- übertragungskomponenten (FinTS und EBICS) in der Zahlungsverkehrsberatung zu verkaufen und einzurichten.
- Darüber hinaus können Sie den Nutzen der einzelnen Module für den Kunden herausstellen.

IHR REFERENT

Ingo Löring, Kreissparkasse Steinfurt

HINWEIS(E)

Das Seminar ist ein Proseminar des Fachseminars Medialer Vertrieb - Electronic Banking.

TERMIN(E)

07.06.2027 – 08.06.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

670,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

1. Tag

Kundengruppen und deren unterschiedliche Anforderungen an SFirm

Installations- und Einrichtungsvarianten von SFirm

Merkmale und Zielgruppen der unterschiedlichen Datenfernübertragungskomponenten

Datenfernübertragung mit SFirm

- FinTS PIN/TAN
- FinTS Chipkarte
- EBICS

2. Tag

SEPA- und Auslands- Zahlungsverkehr mit SFirm

Anbindung an Finanzbuchhaltungsprogramme (Im- und Export von Daten)

Disposition mit SFirm

Vertriebsmöglichkeiten und Ertragskomponenten mit SFirm

Fehleranalyse und Support von SFirm

SFirm - Neue Features und individuelle Services

Die Anwendung SFirm ist die Basis für ein komfortables Finanzmanagement, mit der sämtliche Zahlungsaufträge und Liquiditätssteuerungen bequem abgewickelt werden können. Ständige Anpassungen und neue Module sowie das flexible Zuschneiden auf individuelle Bedürfnisse werden vom Kunden positiv wahrgenommen. Frischen Sie in diesem Seminar Ihre SFirm-Kenntnisse auf und lernen Sie Neuheiten sowie Weiterentwicklungen kennen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Medialer Vertrieb, Electronic Banking, Girofachberatung und Zahlungsverkehr

IHR NUTZEN

- Sie kennen neue und unbekannte Programmfeatures in SFirm und wissen diese zukünftig als Mehrwerte für Ihre Firmenkunden zu vermarkten.
- Sie sind in der Lage, mit SFirm individuelle Leistungen und Lösungen zur Abwicklung des Zahlungsverkehrs für spezielle Branchen zu erbringen.
- Sie können diese zur Kundenbindung nutzen und Erträge für Ihre Sparkasse damit erzielen.

VORAUSSETZUNG(EN)

Seminar: SFirm - Kompakt (26.500)
oder vergleichbarer Kenntnisstand

IHR REFERENT

Markus Völker, Kreissparkasse Steinfurt

Leiter Firmenkunden Center Payment & Electronic Banking, Absolvent Fachseminar Electronic Banking Teil 1 und 2 mit langjährigen Erfahrungen in der Seminartätigkeit

HINWEIS(E)

Das Seminar ist ein Baustein des Zertifikatsprogramms Medialer Vertrieb - Electronic Banking.

TERMIN(E)

08.12.2026 | Sparkassenakademie NRW

07.12.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

370,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Anwenden neuer Programmfeatures aus den jüngsten SFirm Programmversionen

Mit Premiumfunktionen von SFirm zur Kundenbindung beitragen, u. a.

- Mandantenfähigkeit von SFirm
- Finanzcockpit
- Zeitgesteuerter, wiederkehrender Rundruf
- E-Mail-Benachrichtigungen, PDF-Ausdrucke und E-Mail-Versand
- Automat als Dienst
- AutoDFÜ
- Rechnung einlesen

Die Module Cash Management und GlobalCash beraten, anwenden und vermarkten

Hinweis: Die Inhalte werden ggf. an aktuelle Entwicklungen angepasst.

SFirm Support 1 - Grundlagen (online)

Gleichgültig ob Kunden Inlandszahlungen, EU-Zahlungen, SEPA-Überweisungen, SEPA-Lastschriften oder Auslandszahlungen erledigen müssen, mit SFirm können sie alle Bankkonten in einer Software im Inland oder Ausland nutzen. Voraussetzung ist, dass die Kundenversion von SFirm einwandfrei installiert wurde und im Betriebssystem reibungslos funktioniert. In dieser Veranstaltung erhalten Sie daher Hilfestellungen, um bei Supportanfragen dem Kunden Lösungen anbieten zu können.

ZIELGRUPPE

Electronic-Banking-Berater/-innen sowie Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Medialer Vertrieb und anderen Abteilungen, die für den Vertrieb von SFirm zuständig sind

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit der grundlegenden Vorgehensweise bei der Installation und beim Update von SFirm.
- Sie kennen die wesentlichen zu berücksichtigenden Gegebenheiten von SFirm im Netzwerk.
- Sie können beim Endkunden kompetenten Support leisten.

VORAUSSETZUNG(EN)

Seminar: SFirm - Kompakt (26.500)
oder vergleichbarer Kenntnisstand

IHR REFERENT

Stefan Hackenthal, Star Finanz GmbH

Certified IT Business Consultant, Microsoft Certified Trainer und ITil Foundation Consultant mit langjährigen Trainingserfahrungen

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar.

Es ist geplant, dass Sie einzelne Praxisübungen (mit Testdaten) an Ihrem PC/Laptop durchführen. Bitte sorgen Sie dafür, ein passendes Gerät mit Administratorzugriff zur Verfügung zu haben.

TERMIN(E)

28.04.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag
1 Tag: Mehrere Online-Sessions verteilt über den Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Beginn erste Online-Session um 09:30 Uhr
Ende letzte Online-Session um ca. 17:00 Uhr
Zwischendurch sind Übungsaufgaben eingebettet, die mit Begleitung des Referenten bearbeitet werden. Darüber hinaus sind hinreichend Pausenzeiten eingeplant.

Einführung

- Versionen/Historie
- Module: Konzept/Leistungsspektrum
- Weiterentwicklung

Vorbereitung der Kundenversion

- Installationsvoraussetzungen beim Kunden
- Lizenzmanagement

Installation und Update

- Installation von SFirm 4 auf einem Einzelplatzsystem
- Troubleshooting bei Installationsfehlern
- Deinstallation/Reparaturinstallation

SFirm im Netzwerk

- Grundlagen
- Freigaben, Rechte und Netzlaufwerke
- Installationsvarianten und Updates
- Erste Schritte nach der Installation/Update
- Besondere Funktionen im Netzwerk

Support von SFirm

- Änderungen in bestehenden Netzwerkinstallationen
- Datenbanksicherung (Backup/Restore) in SFirm
- Protokolle und Logs auswerten
- Support -Wizard einsetzen
- SFirm-Beraterbereich und -Hotline

SFirm Support 2 - Technische Details und Troubleshooting (online)

Der Support von SFirm beim Kunden erfordert bei Detailfragen spezielle Kenntnisse. In dieser Veranstaltung haben Sie die Möglichkeiten Ihr Wissen hinsichtlich Programmtechnik, Sicherheit, Hard- und Software sowie Besonderheiten der Netzwerkinstallation zu erweitern.

ZIELGRUPPE

Electronic-Banking-Berater/-innen sowie Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Medialer Vertrieb und anderen Abteilungen, die für den Vertrieb von SFirm zuständig sind

IHR NUTZEN

- Sie verfügen über tiefgreifendes technisches Wissens zu SFirm.
- Sie sind in der Lage, fortgeschrittene Support-Fragen zu beantworten.
- Sie können spezielle technische Probleme lösen und Fehler zielgerichtet analysieren sowie beheben.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Seminar: SFirm - Kompakt (26.500) oder
- Seminar: SFirm Support 1 - Grundlagen (26.520) oder vergleichbarer Kenntnisstand

IHR REFERENT

Stefan Hackenthal, Star Finanz GmbH

Certified IT Business Consultant, Microsoft Certified Trainer und ITil Foundation Consultant mit langjährigen Trainingserfahrungen

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar.

Es ist geplant, dass Sie einzelne Praxisübungen (mit Testdaten) an Ihrem PC/Laptop durchführen. Bitte sorgen Sie dafür, ein passendes Gerät mit Administratorzugriff zur Verfügung zu haben.

TERMIN(E)

21.06.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag
1 Tag: Mehrere Online-Sessions verteilt über den Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Beginn erste Online-Session um 09:30 Uhr
Ende letzte Online-Session um ca. 17:00 Uhr
Zwischendurch sind Übungsaufgaben eingebettet, die mit Begleitung des Referenten bearbeitet werden. Darüber hinaus sind hinreichend Pausenzeiten eingeplant.

Einführung

- Neuigkeiten und Weiterentwicklungen
- Aktuelle Releaseplanung

Technisches zu Installation und Update

- Update-Management: Technik und Support bei Updates
- Konfigurationsmöglichkeiten für Institute
- Konfigurationsmöglichkeiten für einzelne Kunden und Kundinnen

Installation in einer Netzwerkumgebung

- Nutzung einer vorhandenen SQL Server Umgebung inkl. eigenem Aufsetzen einer SQL-Server-Instanz Lösung für komplizierte Kundensituationen
- Effiziente Installation von SFirm über eine Softwareverteilung

Programm- und Datenbank-Architektur

- Wichtige Programm- und Datenbankdateien
- Sicherheit der Datenbanken und Dateien, Troubleshooting bei Zugriffsproblemen
- INI-Dateien: Bedeutung, Inhalt (Parameter) und Bezug zum Programm

Übertragung: Hardware, Software und Problemlösung

- Voraussetzungen für einzelne Übertragungswege
- Internetanbindung (Router, Firewall, Proxy) und Diagnose von Verbindungsproblemen
- Kartenleser
- Aufbau des SFirm-Übertragungssystems zur leichteren Fehlersuche
- Logging und Trace-Dateien

Supportfälle aus der Praxis

- Anmeldeprobleme
- Tools: Supervisor, Support-Wizzard, Programm-Info
- Drucken und Druckprobleme
- Fortgeschrittenes Logging
- Weitere aktuelle Supportfälle/Tipps

Update: Aktuelle Neuerungen in SFirm - stets informiert (online)

Sie sind Electronic-Banking- bzw. Girofach-Berater/-in und möchten stets den aktuellen SFirm-Stand kennen? Sie haben vor längerer Zeit an einem SFirm-Grundlagen-Seminar teilgenommen und möchten Ihr Wissen nun regelmäßig updaten? In unserer 120-minütigen Online-Veranstaltung werden fortlaufend unterjährig sich ergebende Neuerungen und wesentliche Änderungen im Funktionsumfang aufgegriffen. Darüber hinaus tauschen Sie Erfahrungen mit Fachexperten und Fachexpertinnen zu individuellen Anwendungsfragen aus.

ZIELGRUPPE

Erfahrene Electronic-Banking-Berater/-innen, Girofachberater/-innen sowie Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen medialer Vertrieb und anderen Abteilungen, die für den Vertrieb von SFirm zuständig sind

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit den Neuerungen und aktuellen Anpassungen der SFirm-Anwendung.
- Sie wissen, welche wichtigen Änderungen im Funktions- und Leistungsumfang im letzten halben Jahr realisiert wurden und können diese Kenntnisse bei Supportanfragen nutzen.
- Sie tauschen Erfahrungen mit Fachexperten aus, um das SFirm-Geschäft professionell zu gestalten.

IHR REFERENT

Stefan Hackenthal, Star Finanz GmbH

Certified IT Business Consultant, Microsoft Certified Trainer und ITil Foundation Consultant mit langjährigen Trainingserfahrungen

HINWEIS(E)

Wir empfehlen, dass
a) am PC ein zweiter Bildschirm existiert oder
b) die Präsentation über ein zweites Gerät (z. B. ein iPad) verfolgt werden kann.
Für die praktische Arbeit können so Tätigkeiten, die am Bildschirm präsentiert werden, direkt im eigenen System nachvollzogen werden.

Das Online-Seminar ist ebenfalls als Videokurs zum selben Preis buchbar. Sie finden diesen unter der Angebotsnummer 26.535-V.

TERMIN(E)

10.03.2027 | virtueller Seminarraum
10:30 – 12:30 Uhr

13.10.2027 | virtueller Seminarraum
10:30 – 12:30 Uhr

DAUER

2 Stunden
10:30 - 12:30 Uhr

PREIS

189,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Technische Anpassungen, Systemvoraussetzungen, Setup

- geänderte Systemvoraussetzungen
- Migration Datenverzeichnis
- Migration SQL-Server

Administration und Support

- Datenhandling (Sicherung, Wiederherstellung, Import/Export)
- Umstellung camt
- Optimierungen
- 2FA

Neues bei der Übertragung

- EBICS-Änderungen
- VoP: Änderungen und Einstellungen
- Depooling-Export

Weitere Verbesserungen

- Service-Center
- Ausgabe-Workflow
- weitere Planungen für SFirm
- SFirm in der Cloud

SFirm Import-Export (online)

SFirm bietet schon seit langem eine sehr leistungsfähige Schnittstelle zu den wesentlichen Datentabellen des Programmes. Damit ist ein maßgeschneiderter Import in und/oder Export aus SFirm machbar. Diese Vorgänge sind auch zum Teil automatisierbar, so dass Verarbeitungsstrecken des Kunden in Verbindung mit Fibu- und ERP-Systemen einfach aufzubauen sind. SFirm ist in der Lage, .txt oder . csv-Dateien oder auch Dateien mit festen Feldlängen (wie im Großrechnerumfeld) einzulesen und zu erzeugen. Lernen Sie in dieser Veranstaltung die Funktionalitäten und Möglichkeiten kennen.

ZIELGRUPPE

Electronic-Banking-Berater/-innen sowie Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Medialer Vertrieb und anderen Abteilungen, die für den Vertrieb von SFirm zuständig sind

IHR NUTZEN

- Sie kennen die verschiedenen Import-/Export-Schnittstellen in SFirm.
- Sie können Kunden und Kundinnen bei der Auswahl und Einrichtung der passenden Schnittstelle unterstützen.
- Sie sind anhand von Beispielen mit den Einsatzmöglichkeiten von Skripten vertraut.

VORAUSSETZUNG(EN)

Der Kenntnisstand der Seminare "SFirm Support 1 - Grundlagen" (26.520) und "SFirm Support 2 - Technische Details und Troubleshooting" (26.525) wird empfohlen.

IHR REFERENT

Stefan Hackenthal, Star Finanz GmbH

Certified IT Business Consultant, Microsoft Certified Trainer und ITil Foundation Consultant mit langjährigen Trainingserfahrungen

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar.

Es ist geplant, dass Sie einzelne Praxisübungen (mit Testdaten) an Ihrem PC/Laptop durchführen. Bitte sorgen Sie dafür, ein passendes Gerät mit Administratorzugriff zur Verfügung zu haben.

TERMIN(E)

11.11.2026 | virtueller Seminarraum
09:00 – 13:00 Uhr

17.11.2027 | virtueller Seminarraum
09:00 – 13:00 Uhr

DAUER

0,5 Tage
1/2 Tag (09:00 - 13:00 Uhr) mehrere Online-Sessions verteilt über die Zeit

PREIS

295,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Beginn erste Online-Session um 09:30 Uhr
Ende letzte Online-Session um ca. 13:00 Uhr

Grundlagen der Import-/Export-Schnittstelle

- Konzeption und Aufbau der Import-/Export-Schnittstelle
- Alternativen in SFirm: Datenübernahme Fremdprogramme, direktes Einlesen von Fremddateien, Export der Tabellenansichten mit einer Diskussion der Stärken und Schwächen

Anpassen der Auswahlkriterien

- Einschränkungen beim Import oder Export auf Konten, Daten usw.
- Filtern nach Datum, Konten, Auftraggebern, Verwendungszweckzeilen und mehr
- Erzeugen von Filterkriterien und Abarbeitung der logischen Bedingungen

Anpassen von Skriptdateien

- Vorbelegung der Optionen
- Nutzung von verschiedenen Skriptdateien für verschiedene Zwecke

Anpassen der Feldformate:

- Wie können bzw. müssen die Formate der Felder für den Import oder Export festgelegt werden?
- Umgang mit "exotischen" Zahlen- und Datumsformaten

Integration des Import/Exports in die SFirm-Prozesse

- Automatisierung
- Grenzen der Automatisierung
- Sicherheitsfragen
- Support

Zu jedem Themenbereich gehören praxisbezogene Übungen

Installation von Electronic Banking-Produkten in Betriebssysteme beim Kunden

Voraussetzung für eine reibungslose Nutzung einer Electronic Banking-Software wie zum Beispiel SFirm ist eine fehlerfreie Installation in die Netzwerkumgebung des Kunden. Die wichtigsten Methoden und Werkzeuge für eine Administration in das Betriebssystem Windows 10/Server 2012-Netzwerk lernen Sie in diesem Seminar kennen.

ZIELGRUPPE

Electronic Banking-Berater/-innen sowie Mitarbeiter/-innen, die beim Kunden Electronic Banking-Produkte installieren

IHR NUTZEN

- Sie können Electronic Banking-Produkte in das technische Umfeld des Kunden integrieren und parametrisieren.
- Sie sind insbesondere in der Lage, in Windows 10/Server 2012-Netzwerken sparkassenspezifische Kundensoftware (zum Beispiel SFirm) zu konfigurieren.
- Sie sind vertraut mit der Installation und der Einrichtung der Datenfernübertragung.

VORAUSSETZUNG(EN)

Grundkenntnisse SFirm

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Christian Kuntze, Finanz Informatik GmbH & Co. KG
  Seit 1995 in der Sparkassenorganisation. Langjährige Erfahrung in der Serveradministration. Seit 2014 als Dozent tätig. Themen: SPK-Infrastruktur, Netzwerkgrundlagen, SQL-Grundlagen, IT-Konzepte in Sparkassen.
- Elmar Tenbrock, Sparkasse Münsterland Ost
  Unternehmenskundenbetreuer eBanking, Absolvent Fachseminar Electronic Banking Teil 1 und Teil 2 mit langjährigen Erfahrungen in der Seminartätigkeit im Medialen Vertrieb

HINWEIS(E)

Das Seminar ist ein Baustein des Fachseminars Medialer Vertrieb - Electronic Banking. Es wird in einer idealen Mischung von vorgeschaltetem E-Learning und Seminar durchgeführt.

TERMIN(E)

20.01.2027 – 21.01.2027 |
Sparkassenakademie NRW

vorbereitendes E-Learning (01.01. - 20.01.2027)

25.01.2028 – 26.01.2028 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage
zzgl. Lernzeit für E-Learning

PREIS

740,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



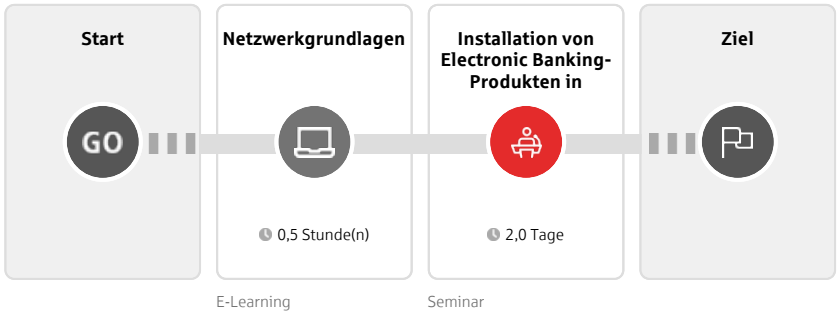
Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Ihre Lernreise: Installation von Electronic Banking-Produkten in Betriebssysteme beim Kunden



Programm/Inhalt

- **E-Learning**

Netzwerkgrundlagen

- **Seminar**

1. Tag - 09:30 bis ca. 17:00 Uhr

Grundwissen Netzwerk

- Systemtypen und ihre Eigenschaften (Client/Server-Betrieb)
- Arbeitsgruppen und das Windows 2012 Active Directory-Domänenkonzept
- Grundlagen Netzwerk-Protokoll TCP/IP
- Systeme und ihre Aufgaben in einem (Unternehmens-)Netzwerk

Grundlagen Administration in einem Windows-Netzwerk

- Benutzer- und Gruppenverwaltung
- Netzwerkressourcen
- Zugriffsrechte
- Laufwerkszuordnung
- Anmeldeskripte?

Vorarbeiten zur Installation von Electronic Banking-Produkten in einem Netzwerk

2. Tag - 09:30 bis 17:00 Uhr

Installation im Netzwerk

- Vorbereitung einer Netzwerkinstallation unter besonderer Betrachtung der Beratung - SFirm Installationsvarianten
- Netzwerkspezifische Parameter in SFirm
- Besonderheiten
  - Kleine Netze (Peer to Peer)
  - Terminalserver
  - News
- Praktische Übungen: Installation von SFirm in diversen Varianten und Kundenumgebungen
- Komplexe Praxisbeispiele
- Beispiele alternativer sparkassenspezifischer Software unter Netzwerkbedingungen
- Praktische Übungen

Hinweise zur Netzwerkinstallation

- Netzwerkfähigkeit
- Anforderung an Kundennetzwerke
- Handlungsempfehlungen und Risiken einer Netzwerkinstallation

Hinweis: Bitte bringen Sie zum Seminar Online-Zugangsparameter für EBICS, HBCI mit PIN/TAN und Chipkarte mit. Sofern Sie eine andere Software als SFirm einsetzen und testen möchten, können Sie diese gern zum Seminar mitbringen.

SFirm im Netzwerk

Erweitern Sie Ihre Expertise in Netzwerktechnologien und bieten Sie Ihren Kunden optimalen Support bei der Installation und Administration von SFirm. In diesem praxisorientierten Seminar erhalten Sie - immer aus der SFirm-Perspektive - fundierte Kenntnisse zu Netzwerkprotokollen, Installationsvarianten und Diagnosetools, m effizient im Kundennetzwerk unterstützen und agieren zu können. Nutzen Sie die Gelegenheit, Ihr Know-how zu vertiefen und Netzwerkinstallationen professionell zu meistern.

ZIELGRUPPE

Electronic Banking-Beraterinnen und -Berater, die ihre Kenntnisse zu grundsätzlichen Funktionen im Windows-Netzwerk erweitern wollen

IHR NUTZEN

- Sie haben ein besseres Verständnis der Netzwerkfunktionen.
- Sie können bei der Planung der Netzwerkinstallationen die Kundinnen und die Kunden besser beraten.
- Sie können mit dem Admin der Kundinnen und der Kunden auf Augenhöhe kommunizieren.
- Sie können besseren Support bei Netzwerkinstallationen von SFirm.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Seminar: SFirm - Kompakt (26.500) oder
- Seminar: SFirm Support 1 - Grundlagen (26.520) & SFirm Support 2 - Technische Details und Troubleshooting (26.525)
- oder vergleichbarer Kenntnisstand

IHR REFERENT

Stefan Hackenthal, Star Finanz GmbH

Certified IT Business Consultant, Microsoft Certified Trainer und ITil Foundation Consultant mit langjährigen Trainingserfahrungen

TERMIN(E)

08.04.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Netzwerkgrundlagen

- Lokale Netzwerke
- Anschlüsse und Verbindungen
- OSI-Modell

Kommunikation zwischen Systemen

- Netzwerkprotokolle, TCP/IP, IP-Adressen
- Wie funktioniert das Internet?

Rollen und wichtige Dienste im Netz

- Dienste, die für SFirm wichtig sind
- DNS, DHCP, Proxy, Firewall, Ports

Netzwerkvarianten bei Kundinnen und Kunden unterscheiden

- P2P-Netzwerke
- Client-/Server-Netzwerke
- Domänen-Netzwerke

SFirm im Netzwerk der Kundinnen und Kunden

- Vorbereiten der Installation von SFirm
- Berechtigungen: Welche braucht SFirm und wo gibt es Fallstricke?
- SFirm im Netzwerk installieren: Ablauf
- Installationsvarianten
- unbeaufsichtigte Installation/Softwareverteilung von SFirm
- SFirm mit dem SQL-Server der Kundinnen und Kunden installieren

Einrichtung und Administration von SFirm im Netz

- Erste Schritte nach der Installation
- Besonderheiten in der Nutzung im Netzwerk
- nachträgliche Änderungen im Netz, Migration von SFirm
- Probleme im Netzwerk diagnostizieren und lösen

Praxisteile: Zu jedem Themenbereich gehören umfangreiche, praxisbezogene Übungen.

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

26 PAYMENT, ELECTRONIC BANKING UND ZAHLUNGSVERKEHR

Netzwerktechnik

Installation von Electronic Banking-Produkten in Betriebssysteme beim Kunden

Voraussetzung für eine reibungslose Nutzung einer Electronic Banking-Software wie zum Beispiel SFirm ist eine fehlerfreie Installation in die Netzwerkumgebung des Kunden. Die wichtigsten Methoden und Werkzeuge für eine Administration in das Betriebssystem Windows 10/Server 2012-Netzwerk lernen Sie in diesem Seminar kennen.

ZIELGRUPPE

Electronic Banking-Berater/-innen sowie Mitarbeiter/-innen, die beim Kunden Electronic Banking-Produkte installieren

IHR NUTZEN

- Sie können Electronic Banking-Produkte in das technische Umfeld des Kunden integrieren und parametrisieren.
- Sie sind insbesondere in der Lage, in Windows 10/Server 2012-Netzwerken sparkassenspezifische Kundensoftware (zum Beispiel SFirm) zu konfigurieren.
- Sie sind vertraut mit der Installation und der Einrichtung der Datenfernübertragung.

VORAUSSETZUNG(EN)

Grundkenntnisse SFirm

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Christian Kuntze, Finanz Informatik GmbH & Co. KG
  Seit 1995 in der Sparkassenorganisation. Langjährige Erfahrung in der Serveradministration. Seit 2014 als Dozent tätig. Themen: SPK-Infrastruktur, Netzwerkgrundlagen, SQL-Grundlagen, IT-Konzepte in Sparkassen.
- Elmar Tenbrock, Sparkasse Münsterland Ost
  Unternehmenskundenbetreuer eBanking, Absolvent Fachseminar Electronic Banking Teil 1 und Teil 2 mit langjährigen Erfahrungen in der Seminartätigkeit im Medialen Vertrieb

HINWEIS(E)

Das Seminar ist ein Baustein des Fachseminars Medialer Vertrieb - Electronic Banking. Es wird in einer idealen Mischung von vorgeschaltetem E-Learning und Seminar durchgeführt.

TERMIN(E)

20.01.2027 – 21.01.2027 |
Sparkassenakademie NRW

vorbereitendes E-Learning (01.01. - 20.01.2027)

25.01.2028 – 26.01.2028 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage
zzgl. Lernzeit für E-Learning

PREIS

740,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



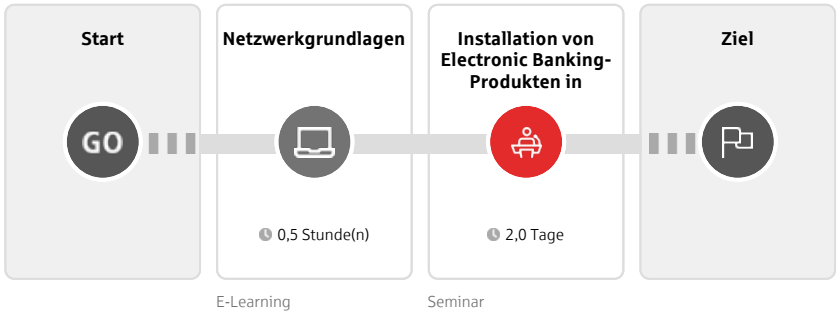
Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Ihre Lernreise: Installation von Electronic Banking-Produkten in Betriebssysteme beim Kunden



Programm/Inhalt

- **E-Learning**

Netzwerkgrundlagen

- **Seminar**

1. Tag - 09:30 bis ca. 17:00 Uhr

Grundwissen Netzwerk

- Systemtypen und ihre Eigenschaften (Client/Server-Betrieb)
- Arbeitsgruppen und das Windows 2012 Active Directory-Domänenkonzept
- Grundlagen Netzwerk-Protokoll TCP/IP
- Systeme und ihre Aufgaben in einem (Unternehmens-)Netzwerk

Grundlagen Administration in einem Windows-Netzwerk

- Benutzer- und Gruppenverwaltung
- Netzwerkressourcen
- Zugriffsrechte
- Laufwerkszuordnung
- Anmeldeskripte?

Vorarbeiten zur Installation von Electronic Banking-Produkten in einem Netzwerk

2. Tag - 09:30 bis 17:00 Uhr

Installation im Netzwerk

- Vorbereitung einer Netzwerkinstallation unter besonderer Betrachtung der Beratung - SFirm Installationsvarianten
- Netzwerkspezifische Parameter in SFirm
- Besonderheiten
  - Kleine Netze (Peer to Peer)
  - Terminalserver
  - News
- Praktische Übungen: Installation von SFirm in diversen Varianten und Kundenumgebungen
- Komplexe Praxisbeispiele
- Beispiele alternativer sparkassenspezifischer Software unter Netzwerkbedingungen
- Praktische Übungen

Hinweise zur Netzwerkinstallation

- Netzwerkfähigkeit
- Anforderung an Kundennetzwerke
- Handlungsempfehlungen und Risiken einer Netzwerkinstallation

Hinweis: Bitte bringen Sie zum Seminar Online-Zugangsparameter für EBICS, HBCI mit PIN/TAN und Chipkarte mit. Sofern Sie eine andere Software als SFirm einsetzen und testen möchten, können Sie diese gern zum Seminar mitbringen.

SQL-Grundlagen für den Bereich Electronic Banking

Kenntnisse zum Microsoft SQL-Servers werden häufig im Electronic Banking z. B. beim Support von S-FIRM benötigt. In diesem Seminar werden die Grundlagen des Microsoft SQL-Servers vermittelt. Ziel ist es, ein Verständnis für die Installation, den Aufbau und die grundlegende Bedienung zu entwickeln. Die vermittelten Kenntnisse helfen EB-Mitarbeitern bei der Kundeninstallation und ermöglichen einen fachlichen Austausch mit den IT-Mitarbeitern des Kunden.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus dem Electronic Banking, Medialen Vertrieb, Zahlungverkehr oder aus der Organisation

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Grundlagen des Microsoft SQL-Servers.
- Sie können einfache Fehler erkennen und beheben.
- Sie sind in der Lage, die Konsole zu verstehen und zu bedienen.
- Sie wissen, wie eine Datensicherung erfolgen kann.

VORAUSSETZUNG(EN)

Seminar: Installation von Electronic Banking-Produkten in Betriebssysteme beim Kunden (26.600) oder vergleichbarer Kenntnisstand

IHR REFERENT

Christian Kuntze, Finanz Informatik GmbH & Co. KG

Seit 1995 in der Sparkassenorganisation. Langjährige Erfahrung in der Serveradministration. Seit 2014 als Dozent tätig. Themen: SPK-Infrastruktur, Netzwerkgrundlagen, SQL-Grundlagen, IT-Konzepte in Sparkassen.

TERMIN(E)

04.05.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

SQL-Server Grundlagen für Electronic Banker/-innen

Unterschiede Standard/Express Installation

Dienste des SQL-Servers Verzeichnistruktur

Management-Studio

- Download
- Installation
- Aufbau

Standarddatenbanken

Sicherheitseinstellungen (Berechtigungskonzept)

Sicherungsmöglichkeiten

SFirm mit dem Terminalserver (Windows und /oder Citrix) (online)

SFirm ist vielfach in einer Terminalserver-Umgebung beim Kunden zu installieren. Dabei ist eine vollständige Ablage der Daten und ggf. auch der Programmdateien auf einem Server vorzunehmen. Die Pflege, Aktualisierung und Sicherung der Anwendung wird dadurch vereinfacht. Um einen qualifizierten Kunden-Support sicherzustellen, können Sie sich in dieser Veranstaltung die grundlegenden Kenntnisse zu SFirm in Terminalserver-Umgebungen aneignen.

ZIELGRUPPE

Electronic-Banking-Berater/-innen sowie Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Medialer Vertrieb und anderen Abteilungen, die für den Vertrieb und Support von SFirm zuständig sind

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit den Basics eines Windows-/Citrix-Terminalservers.
- Sie können in einer solchen Systemumgebung SFirm einrichten.
- Sie sind in der Lage, den Support zu übernehmen.

VORAUSSETZUNG(EN)

Seminare: SFirm - Kompakt (26.500) und Installation von Electronic Banking-Produkten in Betriebssysteme beim Kunden (26.600) oder vergleichbarer Kenntnisstand

IHR REFERENT

Stefan Hackenthal, Star Finanz GmbH

Certified IT Business Consultant, Microsoft Certified Trainer und ITil Foundation Consultant mit langjährigen Trainingserfahrungen

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar.

Es ist geplant, dass Sie einzelne Praxisübungen (mit Testdaten) an Ihrem PC/Laptop durchführen. Bitte sorgen Sie dafür, ein passendes Gerät mit Administratorzugriff zur Verfügung zu haben.

TERMIN(E)

14.06.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag
1 Tag: Mehrere Online-Sessions verteilt über den Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Beginn erste Online-Session um 09:30 Uhr
Ende letzte Online-Session um ca. 17:00 Uhr
Zwischendurch sind Übungsaufgaben eingebettet, die mit Begleitung des Referenten bearbeitet werden. Darüber hinaus sind hinreichend Pausenzeiten eingeplant.

Einführung

- Terminalserver-Prinzip
- Allgemeines zu Windows-Terminalservern und z Citrix-Terminalservern
- Vor- und Nachteile
- Die Clientsession der Arbeitsplatz
- Verbindungen/Bandbreite

Vorbereitung für die Installation

- Vorbereitung für Terminalserver-Betrieb
- Freigegebene Betriebssysteme
- Freigegebene Übertragungswege
- Voraussetzungen für die Installation: Freigaben und Rechtekonfiguration
- typische Installationsvarianten bei Kunden - Diskussion von Alternativen
- Terminalserver und Mandanten

Installation

- Ablauf - bezogen auf die verschiedenen Kundensituationen
- Veröffentlichen von Anwendungen (Citrix)
- Grundlegende Einrichtung

Besonderheiten in Terminalserverinstallationen

- Nutzung lokaler Laufwerke
- Nutzung der verschiedenen Übertragungswege
- Nutzung von Chipkarten

Support von Terminalserverinstallationen

- Voraussetzungen für den Support
- SFirm startet nicht
- Probleme beim Druck von Ausgabeprotokollen
- Austausch des Servers/Änderung des Datenverzeichnisses
- Hinzufügen eines neuen Servers
- Neuinstallation und alte Datenbestände

SFirm im Netzwerk

Erweitern Sie Ihre Expertise in Netzwerktechnologien und bieten Sie Ihren Kunden optimalen Support bei der Installation und Administration von SFirm. In diesem praxisorientierten Seminar erhalten Sie - immer aus der SFirm-Perspektive - fundierte Kenntnisse zu Netzwerkprotokollen, Installationsvarianten und Diagnosetools, m effizient im Kundennetzwerk unterstützen und agieren zu können. Nutzen Sie die Gelegenheit, Ihr Know-how zu vertiefen und Netzwerkinstallationen professionell zu meistern.

ZIELGRUPPE

Electronic Banking-Beraterinnen und -Berater, die ihre Kenntnisse zu grundsätzlichen Funktionen im Windows-Netzwerk erweitern wollen

IHR NUTZEN

- Sie haben ein besseres Verständnis der Netzwerkfunktionen.
- Sie können bei der Planung der Netzwerkinstallationen die Kundinnen und die Kunden besser beraten.
- Sie können mit dem Admin der Kundinnen und der Kunden auf Augenhöhe kommunizieren.
- Sie können besseren Support bei Netzwerkinstallationen von SFirm.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Seminar: SFirm - Kompakt (26.500) oder
- Seminar: SFirm Support 1 - Grundlagen (26.520) & SFirm Support 2 - Technische Details und Troubleshooting (26.525)
- oder vergleichbarer Kenntnisstand

IHR REFERENT

Stefan Hackenthal, Star Finanz GmbH

Certified IT Business Consultant, Microsoft Certified Trainer und ITil Foundation Consultant mit langjährigen Trainingserfahrungen

TERMIN(E)

08.04.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Netzwerkgrundlagen

- Lokale Netzwerke
- Anschlüsse und Verbindungen
- OSI-Modell

Kommunikation zwischen Systemen

- Netzwerkprotokolle, TCP/IP, IP-Adressen
- Wie funktioniert das Internet?

Rollen und wichtige Dienste im Netz

- Dienste, die für SFirm wichtig sind
- DNS, DHCP, Proxy, Firewall, Ports

Netzwerkvarianten bei Kundinnen und Kunden unterscheiden

- P2P-Netzwerke
- Client-/Server-Netzwerke
- Domänen-Netzwerke

SFirm im Netzwerk der Kundinnen und Kunden

- Vorbereiten der Installation von SFirm
- Berechtigungen: Welche braucht SFirm und wo gibt es Fallstricke?
- SFirm im Netzwerk installieren: Ablauf
- Installationsvarianten
- unbeaufsichtigte Installation/Softwareverteilung von SFirm
- SFirm mit dem SQL-Server der Kundinnen und Kunden installieren

Einrichtung und Administration von SFirm im Netz

- Erste Schritte nach der Installation
- Besonderheiten in der Nutzung im Netzwerk
- nachträgliche Änderungen im Netz, Migration von SFirm
- Probleme im Netzwerk diagnostizieren und lösen

Praxisteile: Zu jedem Themenbereich gehören umfangreiche, praxisbezogene Übungen.

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

26 PAYMENT, ELECTRONIC BANKING UND ZAHLUNGSVERKEHR

Sicherheit, Betrugsprävention und Recht

Workshop OSPlus Zahlungsverkehr - Releasewechsel (online)

Jeder OSPlus-Releasewechsel bringt unter anderem auch für den Zahlungsverkehr zahlreiche Neuerungen und Erweiterungen mit sich. In diesem Workshop erfahren Sie alles Wissenswerte zum aktuellen Releasewechsel. Es wird sowohl auf die praktische Nutzung als auch auf administrative Einstellungen eingegangen.

ZIELGRUPPE

Fach- und Führungskräfte aus dem Zahlungsverkehr

IHR NUTZEN

- Sie sind über die aktuellen Entwicklungen und Neuerungen für den Bereich Zahlungsverkehr beim Releasewechsel informiert.
- Sie profitieren vom Expertenwissen des Referenten sowie vom Erfahrungsaustausch mit anderen Sparkassenpraktikern und Sparkassenpraktikerinnen.

IHR REFERENT

Norbert von Cerpinsky, NvC Consulting

Selbstständiger Berater, erfahrener OSPlus-Trainer mit langjährigen Praxiserfahrungen

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

445,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Termin 16.09.2026 - Release 26.1:

Auslandszahlungsverkehr und TARGET2: Erweiterungen und Optimierungen

ZV Eingangsverarbeitung (beleglos), ZV offene Posten Konto, ZV Rückgabenverwaltung: Steigerung Resilienz im Lastschriftverfahren und weitere Themen

Instant Payment: Einreichung von Instant Payment Zahlungen über Service-Rechenzentren. Ereignisbereitstellung Realtime

ZV-Umsatzerfassung: technische Anpassungen von ZV-Tätigkeiten

ZV Phishing-Prävention: Weiterentwicklung der Anwendung "Phishing Prävention im Zahlungsverkehr" (PPZV)

TANja: Weiterentwicklung der Anwendung "Transaktionsrisikoanalyse" (TANja)

Fraud Record im Zahlungsverkehr: Weiterentwicklung der Anwendung "Fraud Record im Zahlungverkehr (FRZV)"

CoRD: Weiterentwicklung der Anwendung "Contract Risk Detection" (CoRD)

Risikoidentifizierende Transaktionsanalyse: Weiterentwicklung der Anwendung "Risikoidentifizierende Transaktionsanalyse" (RiTA)

ZV Dauerauftrag: Weiterentwicklung Dauerauftrag und AZV-Daueraufträge

Embargo, Geldtransfer-Verordnung: Erweiterung der Anwendungen "Namensembargo" und "Geldtransferverordnung" (GTVO)

ELKO-Bankrechner und Kontoinformationen | Tageslimit und Regulatorik: EBICS-Tageslimit - Ein optionales EBICS-Tageslimit wird im EBICS-Kanal eingeführt. Einführung einer Neartime-Bereitstellung von Vormerkposten im camt.052-Format.

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

40 INTERNE REVISION
Passiv- & Dienstleistungsgeschäft / Geldwäsche
Angebots-Nr.: 26.332

Betrugserfassung und -meldung mit FRZV (online)

Betrugsfälle im Zahlungsverkehr nehmen zu. Damit steigt die Bedeutung einer rechtskonformen und fehlerfreien Erfassung, Bearbeitung, Verwaltung und Meldung der Betrugsfälle. Technische Unterstützung bieten die Anwendung "Fraud Record im Zahlungsverkehr (FRZV)" und die Anwendung "Betrugsrate im Zahlungsvekehr (BRZV)". Mehr dazu erfahren Sie in dieser Veranstaltung.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen im Zahlungsverkehr und Electronic Banking; Compliancebeauftragte, Mitarbeiter/-innen der Internen Revision

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Anforderungen der PSD 2 an die Meldung von Betrugsfällen.
- Sie können Betrugsfälle in der Anwendung FRZV in OSPlus erfassen, bearbeiten und verwalten.
- Sie sind mit der Überwachung und Meldung von Betrugsraten in der Anwendung BRZV vertraut.

IHR REFERENT

Marcel Martin, Selbsttändiger IT-Berater mit langjährigen Erfahrungen in den Bereichen Online-Banking und ZV-Risikosteuerung in OSPlus

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Um einen reibungslosen Online-Austausch zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

TERMIN(E)

11.05.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag

PREIS

405,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Gesetzliche und aufsichtsrechtliche Anforderungen an die Erfassung und Meldung von Betrugsfällen (insb. PSD2)

Anlage und Pflege von Betrugsfällen in FRZV

Anbindung des DSGV Haftungsfonds Zahlungsverkehr

Meldung von Betrugsraten und Betrugsstatistiken

Rechtsgrundlagen im Zahlungsverkehr und Electronic Banking

Ein grundsätzliches Rechtsverständnis hilft Electronic Banking-Beratern/-innen, aufkommende Fragen von Kunden qualifizierter zu beantworten und Regelungen mit Geschäftspartnern besser zu beurteilen. In diesem Seminar werden daher die grundlegenden rechtlichen Kenntnisse zum Vertragsschluss, zu Zahlungsverkehrsvorschriften sowie ausgewählten Rechtsfragen des Electronic Banking vermittelt.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Medialer Vertrieb, Electronic Banking und Zahlungsverkehr, die grundlegende Kenntnisse der wesentlichen Rechtsnormen im Electronic Banking benötigen

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit den grundlegenden Paragraphen des Vertragsabschlusses.
- Sie kennen die im Zahlungsverkehr wesentlichen Rechtsnormen.
- Sie können die Besonderheiten des EDV-Rechts für den Bereich Electronic Banking bewerten.

IHRE REFERENTIN

Stefanie Sina Hölter, Helaba Landesbank Hessen-Thüringen Girozentrale

Abteilung Banken- und Kapitalmarktrecht, Bankjuristin, LL.M. IT-Recht

HINWEIS(E)

Das Seminar ist ein Baustein des Zertifikatsprogramms Medialer Vertrieb - Electronic Banking.

.

TERMIN(E)

09.12.2026 | Sparkassenakademie NRW

08.12.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

375,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Beginn um 09:30 Uhr|Ende um 17:00 Uhr

Der Vertragsschluss

Zahlungsverkehr

- Zahlungsverkehrsrecht (§§ 675c ff)
- Zahlungsdiensterahmenvertrag
  - Entgelte
  - Wechselkurs/Zinssatzänderungen
  - Ausführungsfristen
  - Cut-off Zeiten
  - Wertstellung
  - Kündigungsrecht und -frist
  - Gerichtsstandsvereinbarung
  - Allgemeine Geschäftsbedingungen
  - § 675e Abweichende Vereinbarungen
- Zahlungsvorgänge
  - Überweisung (Haftung, Drittschadenliquidation, Stornorecht)
  - Lastschrift (Einzugsermächtigung, Abbuchungsverfahren)
  - Kartenzahlungen (Elektronisches Lastschriftverfahren (ELV), electronic cash System (ec-Cash) und Haftungsfragen bei Kartenzahlungen)

EDV-Recht

- Lizenzvertrag (Kaufvertrag Software)
- Software-Nutzungsvertrag für Privat- und Firmenkunden
- Haftung der Kreditinstitute für Beratungsfehler
- Annex: Rechtsfragen des Internet-Banking

Rechtskonforme Reaktion auf Kundenforderungen bei Erstkontakt zu Karten- und Online-Banking-Schäden (Webinar)

Meistern Sie die Herausforderung im Erstkontakt: Reagieren Sie souverän und rechtskonform auf Kundenforderungen bei Karten- und Online-Banking-Schäden. Erhöhen Sie die Kundenakzeptanz und stärken Sie das Vertrauen in Ihre Sparkasse durch professionelle Schadensbearbeitung.

ZIELGRUPPE

Fach- und Führungskräfte aus dem Bereich Zahlungsverkehr und Kartengeschäft sowie aus verwandten Abteilungen, z. B. Betrugsprävention

IHR NUTZEN

- Sie wissen, wie die Handhabung von Schadensmeldungen die Verteidigungsmöglichkeiten in Rechtsstreitigkeiten beeinflusst, welche Schritte im Erstkontakt entscheidend sind und kennen die relevanten Daten, die zeitnah gesichert werden sollten.
- Sie können die richtigen Fragen formulieren, um von Kunden und Kundinnen relevante Informationen zu Schadensmeldungen zu erhalten, einschließlich der Anforderung einer schriftlichen Sachverhaltsdarstellung und einer Abschrift der Strafanzeige.
- Sie kennen die rechtlichen Grundlagen und Anforderungen der Eilentscheidung gemäß § 675u S. 2 BGB sowie den aktuellen Stand der Rechtsprechung, um grob fahrlässiges Verhalten des Kunden und der Kundinnen anzunehmen.

IHR REFERENT

Dr. Peter Rösmann, Grüter Hamm Münster PartGmbB

Rechtsanwalt und Notar, Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Um einen reibungslosen Online-Austausch zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

TERMIN(E)

19.04.2027 | virtueller Seminarraum
10:00 – 11:30 Uhr

DAUER

1,5 Stunden
10:00 bis 11:30 Uhr

PREIS

159,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Einführung und Grundlagen

- Rechtliche Rahmenbedingungen im ZV

Erstkontakt mit dem Kunden und Kundinnen

- Rechtskonforme Gesprächsführung
- Dokumentation und Protokollierung von Schadensmeldungen

Analyse und Bewertung von Schäden

- Typische Schadensszenarien bei Karten- und Online-Banking
- Bewertungskriterien und Risikoeinschätzung

Rechtssichere Reaktion

- Vorgehensweise bei der Bearbeitung von Schadensmeldungen
- Zusammenarbeit mit internen und externen Stellen (z. B. Rechtsabteilung, Polizei)

Praxisnahe Fallbeispiele

Außergerichtliche Korrespondenz bei Karten- und Online-Banking-Schäden rechtssicher bearbeiten (Webinar)

Lernen Sie, Karten- und Online-Banking-Schäden rechtssicher und effizient außergerichtlich zu bearbeiten. Erhöhen Sie Ihre Kompetenz in der Kundenkommunikation und Schadensabwicklung.

ZIELGRUPPE

Fach- und Führungskräfte aus dem Bereich Zahlungsverkehr und Kartengeschäft sowie aus verwandten Abteilungen, z. B. Betrugsprävention

IHR NUTZEN

- Sie wissen, welche wechselseitigen Rechte und Pflichten sowie Ansprüche im Schadensfall bestehen und wie diese für eine effektive Kommunikation bewertet werden können.
- Sie können Muster für Schreiben zur Erstattung unter Vorbehalt und zur begründeten Ablehnung anpassen, wobei Sie die individuellen Gegebenheiten jedes Falls berücksichtigen.
- Sie kennen verschiedene Verteidigungs- und Argumentationslinien anhand aktueller Schadensbeispiele.

VORAUSSETZUNG(EN)

Besuch der Veranstaltung "Rechtskonforme Reaktion auf Kundenforderungen bei Erstkontakt zu Karten- und Online-Banking-Schäden" (26.740) oder vergleichbarer Kenntnisstand

IHR REFERENT

Dr. Peter Rösmann, Grüter Hamm Münster PartGmbB

Rechtsanwalt und Notar, Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Um einen reibungslosen Online-Austausch zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

TERMIN(E)

26.04.2027 | virtueller Seminarraum
10:00 – 11:30 Uhr

DAUER

1,5 Stunden
10:00 - 11:30 Uhr

PREIS

159,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Rechtsnormen und Vorschriften

- Übersicht über relevante Gesetz
- Haftungsfragen und deren praktische Auswirkungen
- Rechte und Pflichten der Sparkasse und der Kunden und Kundinnen

Schritte zur Bearbeitung der Abwicklung von außergerichtlichen Schäden

- Rechtliche Bewertung des Schadens
- Maßnahmen zur Schadensbegrenzung

Unterscheidung und Behandlung von Forderungen

- Identifikation und Bewertung berechtigter und unberechtigter Forderungen
- Lösungsansätze für unterschiedliche Schadensfälle

Außergerichtliche Abwicklung

- Strategien zur Vermeidung von Rechtsstreitigkeiten
- Zusammenarbeit mit weiteren Stellen

Dokumentation und Nachverfolgung

Anregungen für die Erstellung der Korrespondenz

- Beispiele für Musterschreiben
- Formulierungshilfen

Praxisnahe Fallbeispiele

Upgrade - Rechtsprechung im Bereich Karten- und Kontenschäden stets auf dem aktuellen Stand (Webinar)

Aktualisieren Sie Ihr Wissen zu den neuesten Entwicklungen in der Rechtsprechung im Bereich Karten- und Kontenschäden. Profitieren Sie von praxisnahen Fallbeispielen und fundierten Einordnungen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die mit anwaltlichen Inanspruchnahmen und Gerichtsverfahren zu tun haben, insbesondere Justiziarinnen und Justiziare sowie Mitarbeitende des Bereichs Vorstandssekretariat/-stab, aber auch Fach- und Führungskräfte des Bereichs Zahlungsverkehr

IHR NUTZEN

- Sie wissen, welche allgemeinen Strömungen und Tendenzen in der Rechtsprechung über einzelne Gerichtsentscheidungen hinaus zu beobachten sind.
- Sie können relevante Informationen identifizieren und bereitstellen, die für die Begleitung von Gerichtsverfahren entscheidend sind.
- Sie kennen häufige Fehler in der Vorbereitung und Begleitung von Gerichtsverfahren und wissen, wie diese vermeidbar sind.

IHR REFERENT

Dr. Peter Rösmann, Grüter Hamm Münster PartGmbB

Rechtsanwalt und Notar, Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Um einen reibungslosen Online-Austausch zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

TERMIN(E)

03.05.2027 | virtueller Seminarraum
10:00 – 11:30 Uhr

DAUER

1,5 Stunden
10:00 bis 11:30 Uhr

PREIS

159,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Aktuelle Urteile und deren Einordnung

- Überblick über die wichtigsten Urteile
- Analyse und Interpretation der Urteile für die Praxis

Neue Gerichtsentscheidungen

- Vorstellung der neuesten Gerichtsentscheidungen im Bereich Karten- und Kontenschäden
- Implikationen für die Finanzbranche

Konkrete Auswirkungen für die tägliche Praxis

- Fallbeispiele zur Verdeutlichung der praktischen Relevanz
- Ableitung von Handlungsempfehlungen für den Arbeitsalltag

Vorgehensweisen bei Schäden

- Detaillierte Strategien für die Bearbeitung von Karten- und Kontenschäden

Fallkonstellationen der außergerichtlichen Schadenabwicklung

Modul A: Betrugsprävention im OSPlus Zahlungsverkehr - Transaktionsüberwachung in PPZV mit CoP, URS und KIWI (S250a) (online)

Erfahren Sie alles über die Grundlagen im OSPlus zu den Prüfungen einer Zahlung (PPZV), Compliance Prüfservice (CoP), Umgang mit dem Universalregel-Set (URS) und KI-Wissensintegration (KIWI). Lernen Sie, wie Sie Stellschrauben im Zusammenspiel der Anwendungen optimal einsetzen können. Stärken Sie Ihre Fähigkeiten zur präventiven Betrugsbekämpfung und gestalten Sie sichere Prozesse!

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Zahlungsverkehr, Online-Banking oder anderen Schnittstellenfunktionen, die einen Überblick zum Thema Betrugsprävention in OSPlus erhalten und ihr Know-how vertiefen möchten

IHR NUTZEN

- Sie kennen den Aufbau und die Prüflogik des Compliance Prüfservice, den Umgang mit dem Universal-Regelset und wissen wie Sie mit KIWI eine effiziente Dialogbearbeitung vornehmen.
- Sie können die Stellschrauben im Zusammenspiel der Anwendungen zielgerichtet und bedarfsgerecht einsetzen und die Aufgaben in den damit verbundenen Prozessen effektiv erfüllen.

VORAUSSETZUNG(EN)

Vorkenntnisse im Bereich Zahlungsverkehr oder ZV-Risikosteuerung sind von Vorteil.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeiter/-in der Finanz Informatik

HINWEIS(E)

Wir empfehlen Ihnen, auch die weiteren Module zu besuchen:

- Modul B: Betrugserfassung und -statistiken: Dokumentation von Betrugsfällen und die Implikationen für die Authentifizierung (26.756)
- Modul C: Compliance im OSPlus Zahlungsverkehr: Risiken in Embargo, GTVO und Glücksspiel aktiv steuern (26.757)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Bitte stellen Sie sicher, dass neben Ihrer generellen Bereitschaft, sich online interaktiv auszutauschen, auch alle technischen Voraussetzungen für die Tonübertragung und die Aktivierung Ihres persönlichen Videos vollständig erfüllt sind. Sie können dies vorab unter folgendem Link testen: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

350,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Prüfung einer Zahlung (PPZV)

Compliance Prüfservice (CoP)

Umgang mit dem Universalregel-Set (URS)

KI-Wissensintegration (KIWI)

Modul B: Betrugserfassung und -statistiken - Dokumentation von Betrugsfällen und die Implikationen für die Authentifizierung (S250b) (online)

Erhalten Sie fundierte Einblicke in die Betrugsprävention innerhalb von OSPlus! Vertiefen Sie Ihr Know-how zur ZV-Risikosteuerung und lernen Sie, betrügerische Zahlungen zu erfassen und relevante Meldeprozesse einzuleiten. Erfahren Sie, wie Sie die Transaktionsrisikoanalyse und zentrale Anwendungen wie FRZV und BRZV gezielt nutzen, um Betrugsraten zu minimieren und Prozesse effektiv zu steuern.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Zahlungsverkehr, Online-Banking, Geldwäsche oder anderen Schnittstellenfunktionen, die einen Überblick zum Thema Betrugsprävention in OSPlus erhalten und ihr Know-how vertiefen möchten

IHR NUTZEN

- Sie kennen die unterschiedlichen Anwendungen der ZV-Risikosteuerung in OSPlus im Hinblick auf die Erfassung von betrügerischen Zahlungen und das damit verbundene Meldewesen.
- Sie kennen die Auswirkungen auf die Betrugsrate und -statistiken und das Zusammenspiel mit der Transaktionsrisikoanalyse.
- Sie können die Stellschrauben im Zusammenspiel der Anwendungen zielgerichtet und bedarfsgerecht einsetzen und die Aufgaben in den damit verbundenen Prozessen effektiv erfüllen.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeiter/-in der Finanz Informatik

HINWEIS(E)

Wir empfehlen Ihnen, auch die weiteren Module zu besuchen:

- Modul A: Betrugsprävention im OSPlus Zahlungsverkehr: Transaktionsüberwachung in PPZV mit CoP, URS und KIWI (26.755)
- Modul C: Compliance im OSPlus Zahlungsverkehr: Risiken in Embargo, GTVO und Glücksspiel aktiv steuern (26.757)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Bitte stellen Sie sicher, dass neben Ihrer generellen Bereitschaft, sich online interaktiv auszutauschen, auch alle technischen Voraussetzungen für die Tonübertragung und die Aktivierung Ihres persönlichen Videos vollständig erfüllt sind. Sie können dies vorab unter folgendem Link testen: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

350,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

FRZV inkl. Beweismittelsicherung

Anbindung an den HF

Anbindung an EKS-Net

BRZV

Transaktionsrisikoanalyse (TANja)

Modul C: Compliance im OSPlus Zahlungsverkehr - Risiken in Embargo, GTVO und Glücksspiel aktiv steuern (S250c) (online)

Erhalten Sie einen umfassenden Überblick in OSPlus zur Betrugsprävention und Terrorismusfinanzierung! In diesem Seminar vertiefen Sie Ihr Wissen zur ZV-Risikosteuerung, zur Geldtransferverordnung sowie zum Glücksspielstaatsvertrag. Lernen Sie, Embargo-Regelungen, EDS und Meldedateien im Zusammenspiel der relevanten Anwendungen zielgerichtet zu nutzen und Prozesse effektiv zu managen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Zahlungsverkehr, Online-Banking, Geldwäsche oder anderen Schnittstellenfunktionen, die einen Überblick zum Thema Betrugsprävention in OSPlus erhalten und ihr Know-how vertiefen möchten

IHR NUTZEN

- Sie kennen die unterschiedlichen Anwendungen der ZV-Risikosteuerung in OSPlus im Hinblick auf die Bekämpfung der Terrorismusfinanzierung sowie die Einhaltung der Geldtransferverordnung und des Glücksspielstaatsvertrages.
- Sie können die Stellschrauben im Zusammenspiel der Anwendungen zielgerichtet und bedarfsgerecht einsetzen und die Aufgaben in den damit verbundenen Prozessen effektiv erfüllen.

VORAUSSETZUNG(EN)

Vorkenntnisse im Bereich Zahlungsverkehr oder ZV-Risikosteuerung sind von Vorteil.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeiter/-in der Finanz Informatik

HINWEIS(E)

Wir empfehlen Ihnen, auch die weiteren Module zu besuchen:

- Modul A: Betrugsprävention im OSPlus Zahlungsverkehr: Transaktionsüberwachung in PPZV mit CoP, URS und KIWI (26.755)
- Modul B: Betrugserfassung und -statistiken: Dokumentation von Betrugsfällen und die Implikationen für die Authentifizierung (26.756)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Bitte stellen Sie sicher, dass neben Ihrer generellen Bereitschaft, sich online interaktiv auszutauschen, auch alle technischen Voraussetzungen für die Tonübertragung und die Aktivierung Ihres persönlichen Videos vollständig erfüllt sind. Sie können dies vorab unter folgendem Link testen: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

350,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Embargo

EDS und Meldedatei

Glücksspiel

GTVO

Internet und eCommerce - Rechtsfragen und Lösungsalternativen (online)

Die gesetzlichen Vorschriften rund um das Internet sowie zum elektronischen Geschäftsverkehr sind zahlreich. Diese Veranstaltung gibt einen grundlegenden Überblick über rechtliche Anforderungen für Präsenzen im Internet, der Online-Werbung und dem Vertrieb über das Internet sowie der Haftung für Rechtsverstöße.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Medialer Vertrieb, Marketing, Electronic Banking, Revision und Recht, die für die Internetpräsenz der Sparkasse verantwortlich sind

IHR NUTZEN

- Sie können anhand praktischer Fälle aus der Rechtsprechung Chancen und Risiken für Präsenzen einer Sparkasse im Internet einordnen.
- Sie sind in der Lage, rechtliche Fragen zum eigenen Internetauftritt qualifiziert zu beantworten.
- Sie sind vertraut mit den aktuellen Rechtsproblemen und Lösungsalternativen der Abwicklung von Sparkassengeschäften über das Internet.

IHR REFERENT

Stefan Maas, Kanzlei maas_rechtsanwälte

Fachanwalt für gewerblichen Rechtsschutz und Datenschutzbeauftragter (zert. TÜV Rheinland), seit Jahren Dozent für die Kreditwirtschaft zu den Rechtsfragen rund um die Internetnutzung (insbes. Datenschutz, IT-Sicherheit, Marketing und Vertrieb, Foto- und Urheberrecht, Medien- und Persönlichkeitsrecht, Daten und Kommunikation)

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Um einen reibungslosen Online-Austausch zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

Das Seminar ist ein Baustein des Fachseminars Medialer Vertrieb - Internetmanagement.

Diese Veranstaltung wird aufgezeichnet und nach der Veranstaltung den Teilnehmenden zur Verfügung gestellt. Sie haben außerdem die Möglichkeit, alternativ zur Veranstaltung direkt die Aufzeichnung mit der Angebotsnummer: 15.610-V zu buchen. Zur Aufzeichnung

Bei Buchung der Live-Veranstaltung beachten Sie bitte:
Sie melden sich zu einer Veranstaltung an, die aufgezeichnet wird zum Zweck der temporären Bereitstellung für Teilnehmende, die diese Veranstaltung entweder für eine

TERMIN(E)

02.06.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag
1 Tag: Mehrere Online-Sessions verteilt über den Tag

PREIS

440,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Live-Teilnahme oder zur zeitlich flexiblen Nutzung der Veranstaltungs-Aufzeichnung gebucht haben. Dies beinhaltet die Aufzeichnung und Speicherung der Audiodaten der Teilnehmenden, sofern diese ihr Mikrofon oder Telefon für eigene Wortbeiträge freigeschaltet haben. Eine Aufzeichnung der Webcam findet in der Regel nicht statt. Sofern Sie Ihr Mikrofon oder Telefon während der Veranstaltung freischalten, geben Sie uns mit Ihrer Anmeldung zur Veranstaltung Ihr Einverständnis zur Aufzeichnung Ihres Wortbeitrags. Sie haben während der Veranstaltung jederzeit die Möglichkeit, sowohl die Webcam- als auch die Mikrofon-Freigabe zu aktivieren bzw. zu stoppen.

Programm/Inhalt

Beginn erste Online-Session um 09:30 Uhr
Ende letzte Online-Session um ca. 17:00 Uhr

Präsenzen einer Sparkasse im Internet und zugehörige Leistungspartner (Dienstleisterauswahl, Vertragsbeziehungen, Haftungsfragen)

Der Name im Netz – Adresse, Logo, Marke & Co (Namens-, Kennzeichen- und Domainrecht)

Urheberrechtliche Fragen bei der Gestaltung werblicher Inhalte (für Präsenzen im Internet, Landingpages und Social Media) von der Herstellung über den Einkauf (Rechte, Lizenzen, Bearbeitung, Fotos und Videos, Musikhinterlegung))

Elektronische Kommunikation, Werbung und Datenschutz (wann liegt Werbung vor, wann die Verarbeitung personenbezogener Daten, Handhabung von belästigender Werbung (E-Mail, Fax und Telefon), Werbeeinverständnis, irreführende Angaben, Superlativwerbung, Werbung mit/über Dritte wie z. B. Influencer und Partnerprogramme)

Der Vertragsabschluss über elektronische Präsenzen

- Bankgeheimnis, Vertraulichkeit und Verschlüsselun
- Rechtswirksamkeit elektronischer Erklärungen (Formanforderungen, Bindung, Abgabe- und Zugangsregeln; AGB und deren wirksame Einbindung)
- Authentifizierung und Legitimation

Formanforderungen (Signatur und elektronische Formen), Widerrufsrecht

Verbraucherschutz beim Online-Banking

Informationspflichten der Sparkasse

Internet, Datenschutz (Informationsanforderungen, Form und Zeitpunkte; Einwilligungen vs Wahrnehmung berechtigter Interessen; insbesondere Kundendatenverarbeitung)

Rechte der Betroffenen (Auskunft, Löschung etc.) und spezielle Einzelthemen wie Tracking, Cookies, Logfiles, Data Mining, Scoring, Profiling, Drittstaatenübermittlung sowie Betrieb von Fanpages

A. SEMINARE, FACHSEMINARE, TAGUNGEN

III. Stab

30 Banksteuerung
31 Vertriebssteuerung
32 Marketing
33 Personal
34 Personalräte/Jugend- Auszubildendenvertretung (JAV)
40 Interne Revision
41 Rechnungs- und Meldewesen
44 Bankrecht
45 Beauftragtenwesen
46 Organisation und IT-Betrieb
49 Büromanagement

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

III. STAB

30 Banksteuerung

Tagungen/Praxisdialoge
Gesamtbanksteuerung/Risikomanagement
Kalkulation
Reporting/Prognose/IDH
Marktpreisrisikosteuerung
Zinsbuchsteuerung/GuV-Planung
Liquiditätsmanagement
Adressenrisikosteuerung
Steuerung operationeller Risiken

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

30 BANKSTEUERUNG

Tagungen/Praxisdialoge

Fachtagung Banksteuerung - Regionalveranstaltung Westfalen-Lippe

Praxisthemen im Fokus
Wir zeigen Ihnen aktuelle Handlungsfelder in der Banksteuerung auf und geben Impulse für die Umsetzung in der Sparkasse. In der Veranstaltung gibt es Neuigkeiten zu verschiedenen Themen der Banksteuerung und Antworten unter anderem auf aktuelle Fragen zu aufsichtsrechtlichen Entwicklungen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen und Führungskräfte aus den Bereichen Betriebswirtschaft und Controlling sowie Handel/Treasury

IHR NUTZEN

- Sie kennen den Sachstand zu den aktuellen Themen in der Banksteuerung und wissen, wie diese Themen in der Sparkasse umgesetzt werden können.
- Sie sind vertraut mit aktuellen aufsichtsrechtlichen Anforderungen.
- Sie profitieren vom fachlichen Austausch mit Expertinnen und Experten sowie Sparkassenkolleginnen und Sparkassenkollegen.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeiter/-innen des SVWL, der Sparkassen-Finanzgruppe sowie externe Spezialistinnen und Spezialisten

TERMIN(E)

27.09.2027 – 28.09.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

1,5 Tage

PREIS

675,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Robert Schulze
0231 22240-546
robert.schulze@ska.nrw

Programm/Inhalt

Die Inhalte der Fachtagung werden aktuell erarbeitet. Wir werden sie im Vorfeld des Termins mit einer separaten Akademieinfo kommunizieren.

Fachtagung Banksteuerung und Bankenaufsicht - Regionalveranstaltung Rheinland

Das wirtschaftliche und aufsichtsrechtliche Umfeld für Sparkassen ändert sich nachhaltig. In der jährlichen Fachtagung wird Fach- und Führungskräften wichtiges Wissen über aktuelle Entwicklungen in der Bankenaufsicht und der Banksteuerung vermittelt. Gleichzeitig bieten wir mit der Tagung ein Forum, um das Kompetenznetzwerk durch den Austausch mit Branchenexpertinnen und Branchenexperten sowie Kolleginnen und Kollegen zu erweitern.

ZIELGRUPPE

MaRisk-Verantwortliche der Sparkassen sowie Führungskräfte, Spezialisten/-innen und engagierte Nachwuchskräfte aus den Bereichen Gesamtbanksteuerung, Risikocontrolling, Betriebswirtschaft, interne Revision und Vorstandssekretariat

IHR NUTZEN

- Sie sind über sich abzeichnende wesentliche Veränderungen der bankaufsichtsrechtlichen Anforderungen und Trends in der Banksteuerung informiert.
- Sie wissen, welche Aktivitäten in der Sparkasse aufgrund dieser Herausforderungen angestoßen werden sollten.
- Sie profitieren vom fachlichen Austausch mit Expertinnen und Experten sowie Sparkassenkolleginnen und Sparkassenkollegen.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeiter/-innen des RSGV, der Sparkassen-Finanzgruppe sowie externe Spezialisten

HINWEIS(E)

Wir werden die weiteren Details mit einer separaten Akademieinfo kommunizieren.

TERMIN(E)

08.09.2027 – 09.09.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

770,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Robert Schulze
0231 22240-546
robert.schulze@ska.nrw

Programm/Inhalt

Wir werden die Inhalte mit einer separaten Akademieinfo kommunizieren.

Praxisdialog Verlustdatensammlung (VDS)

Vernetzen Sie sich in unserem Praxisdialog mit anderen Sparkassen zu aktuellen Themen der Verlustdatensammlung bzw. Verlustschätzung. Profitieren Sie vom Wissenstransfer zwischen den Sparkassen und den Referierenden und vertiefen Sie Ihr Wissen zu aktuellen Themen, Herausforderungen und Fragestellungen. In der Veranstaltung werden neben Antworten auf die eingereichten Fragen auch die aktuellsten Produktpflegeergebnisse und das Release 26.1 vorgestellt.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die mit der Verlustschätzung unter Nutzung der OSPlus-Anwendung Verlustdatensammlung in der Sparkasse befasst sind, insbesondere aus den Bereichen Risikocontrolling, Kreditabwicklung und ggf. Revision (Kreditprüfer/-innen)

IHR NUTZEN

- Sie kennen die aktuellsten Produktpflegeergebnisse aus der Produktpflege 2026.
- Sie sind mit dem Release 26.1 vertraut.
- Sie profitieren vom Informationsaustausch untereinander und mit den Referierenden.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Hendrik Hütten, Rheinischer Sparkassen- und Giroverband
  Referent im Fachbereich Banksteuerung
- Sandro Reichwald, Sparkassen Rating und Risikosysteme GmbH
  Referent Produktbetreuung Rating
- Ludger Trenkamp, Sparkassenverband Westfalen-Lippe
  Referent für Adressenrisiko im Kompetenz-Center Banksteuerung

HINWEIS(E)

Der Fokus der Veranstaltung liegt auf dem Erfahrungsaustausch. Nutzen Sie bitte die Chance den Tag aktiv mitzugestalten, indem Sie uns vorab Ihre Fragen und gewünschten Themen einreichen. Bitte senden Sie Ihre Themenvorschläge und Fragen bis spätestens 13. Oktober 2026 an Herrn Hendrik Hütten (hendrik.huetten@rsgv.de) oder Herrn Ludger Trenkamp (l.trenkamp@svwl.eu).

TERMIN(E)

03.11.2026 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag
09:30 - 16:30 Uhr

PREIS

375,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Robert Schulze
0231 22240-546
robert.schulze@ska.nrw

Programm/Inhalt

Aktuellste Produktpflegeergebnisse aus der Produktpflege 2026 (Datenstichtag 31.12.2025)

Informationen zum Release 26.1 (mit Gesamteinsatz am 24.11.2026)

Erfahrungsaustausch

Beantwortung der eingereichten Praxisfragen

Praxisdialog zur Steuerung des variablen Geschäfts – Fokus: Festlegung der Mischungsverhältnisse

In diesem Praxisdialog diskutieren Sie mit Expertinnen und Experten über spezielle Fragestellungen des variablen Geschäfts. Aufgrund der Aktualität in den Sparkassen liegt der Fokus auf der Festlegung der Mischungsverhältnisse. Dabei wird insbesondere auf die strategische Bedeutung des variablen Geschäfts geblickt. In der Veranstaltung werden fachlich-methodische Informationen mit Hinweisen zur technischen Umsetzung in den Anwendungen der Finanz Informatik verknüpft.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte und Mitarbeiter/-innen mit Praxiserfahrung aus den Bereichen Risikosteuerung und Vertriebssteuerung mit Verantwortung für die Steuerung der Passivprodukte und Festlegung der Mischungsverhältnisse

IHR NUTZEN

- Sie sind mit dem Prozess zur Ableitung der Mischungsverhältnisse für Ihre Sparkasse vertraut.
- Sie können Empfehlungen für die Steuerung des Passivgeschäftes in der Sparkassenpraxis nutzen.
- Sie erhalten Antworten auf Ihre Praxisfragen und profitieren vom gemeinsamen Austausch.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Jürgen Becker, CP Consultingpartner AG
  Experte für Risikomanagement, Aufsichtsrecht und Gesamtbanksteuerung
- Michael Biella, Rheinischer Sparkassen- und Giroverband
  Referent im Fachbereich Banksteuerung
- Robert Budde, Sparkassenverband Westfalen-Lippe
  Referent im Kompetenz-Center Banksteuerung

HINWEIS(E)

Bitte reichen Sie zeitnah Ihre Fragestellungen per Mail bei michael.biella@rsgv.de (RSGV-Sparkassen) oder bei r.budde@svwl.eu (SVWL-Sparkassen) ein, damit diese bei Relevanz für alle Sparkassen im Praxisdialog erörtert werden können.

Aktuelle Entwicklungen bis zum Durchführungstermin werden bei den Inhalten berücksichtigt.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

550,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Robert Schulze
0231 22240-546
robert.schulze@ska.nrw

Programm/Inhalt

Grundsätzliches Vorgehen

- Prozess zur Festlegung von Mischungsverhältnissen
- Verantwortlichkeit für die Festlegung
- Berücksichtigung der Kapitalbindung
- Produktstrategie
- Produktunterscheidung (u. a. Relevanz)
- Abbildungsmethoden (Sockel – Staffel – Stufe)
- Berücksichtigung von Profianlegern
- Sockeldisposition (Vor- und Nachteile) vs. Misch-Mischungsverhältnisse

Analyse der Kapitalbindung (caballito)

- Vergangenheits- und Zukunftsanalyse
- Methodiken zur Ermittlung Sockelvolumen
  - Finanzmarktkrise 2007 (bzw. langfristige Volumenskalierung)
  - Volumen letztmaliger Zinszahlung
  - Hybrides Modell
  - Portfoliogranularität
  - Exkurs: SR-Vorgehen gemäß Schulungsunterlage

Analyse, Ableitung und Festlegung (Zins-)MV (ZA AVG)

- Vergleich Marge – Produktzins (Historie und Planungshorizont)
- Zinselastizitäten/Zinsreagibilität
- Blick in das System (z. B. Vorschlag MV Voraussetzung: ZA mit Produktzins; segmentspezifisch, Gesamtbetrachtung)
- Gesamtwürdigung/durchschnittliche Duration

Berücksichtigung und Auswirkung in der Steuerung

- Risikomanagement (MPR, RKR, GBS VMU, BFA3, GBS ökon. RDP)
- Vertriebscontrolling/Zinsergebnisspaltung
- Periodische Ausgleichszahlungen

Aktuelle Fragestellungen und Erörterung der vorab eingereichten Fragen

Erfahrungsaustausch zu Themen des Liquiditätsrisikomanagements

Die Anforderungen an das Liquiditätsrisikomanagement sind komplex und verändern sich fortlaufend. Mit unserem Erfahrungsaustausch bleiben Sie stets auf dem aktuellen Stand. Im Rahmen der Veranstaltung werden auftretende Probleme in der Praxis erörtert sowie Tipps und Kniffe für die Lösung aufgezeigt. Außerdem besteht die Möglichkeit, eigene Themenwünsche im Vorfeld zu adressieren. Profitieren Sie von den aufgezeigten Best-Practice-Ansätzen und vom Austausch mit anderen Nutzerinnen und Nutzern der LQR-Anwendungen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die in der Sparkasse das Themenfeld Liquiditätsrisikomanagement betreuen und für die Nutzung der LQR-Anwendungen zuständig sind

IHR NUTZEN

- Sie profitieren von Empfehlungen für den Praxiseinsatz der Anwendungen zum Liquiditätsrisikomanagement in der Sparkasse.
- Sie erhalten Antworten auf Ihre Praxisfragen und gewinnen neue Erkenntnisse durch den gemeinsamen Austausch mit Expertinnen und Experten.

VORAUSSETZUNG(EN)

Kenntnisse in der Liquiditätsrisikosteuerung sowie im Umgang mit den technischen Standardanwendungen in der Sparkassen-Finanzgruppe für diesen Bereich

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Melanie Schmacht, Rheinischer Sparkassen- und Giroverband

Jörg Rausmann, Sparkassenverband Westfalen-Lippe

Karsten Rauch, Sparkassenverband Hessen-Thüringen

HINWEIS(E)

Bitte unterstützen Sie uns bei der Vorbereitung des Erfahrungsaustausches und senden Ihre individuellen Fragen bzw. weitere Themenwünsche bis zum 6. November 2026 per Mail an
Frau Melanie Schmacht (melanie.schmacht@rsgv.de) bzw. an
Herrn Jörg Rausmann (j.rausmann@svwl.eu).

TERMIN(E)

02.12.2026 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Robert Schulze
0231 22240-546
robert.schulze@ska.nrw

Programm/Inhalt

Austausch zu folgenden LQR-Anwendungen und Themen:

- IDH-LQR-RKR 1.0 (bzw. Folgeanwendung RKR 2.0)
- IDH-SVP-Rechner
- IDH-LCR-Steuerer (inkl. LCR-Steuerer in caballito bzw. Folgeanwendung LCR-Simulation in GBS)
- IDH-Plan-LAB
- Blick auf die Ergebnisse ILAAP

Erörterung der im Vorfeld eingereichten Fragen (siehe Hinweise)

Abschlussdiskussion

Erfahrungsaustausch GBS-Benchmarkdisposition

Die benchmarkorientierte Zinsbuchsteuerung ist ein wichtiges Instrument, um das Marktpreisrisiko im Bankensektor zu managen. Der Erfahrungsaustausch GBS-Benchmarkdisposition bietet Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern des Controllings /Risikocontrollings die Möglichkeit, sich über die Umsetzung der GBS-Benchmarkdisposition in der Banksteuerung auszutauschen und gemeinsam Best-Practice-Ansätze zu entwickeln.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen des Controllings/Risikocontrollings, die für das Marktpreisrisiko (insbesondere der Zinsbuchsteuerung) verantwortlich sind

IHR NUTZEN

- Sie vertiefen Ihre Kenntnisse in der benchmarkorientierten Zinsbuchsteuerung und profitieren vom Austausch mit anderen Sparkassen über bisherige Erfahrungen.
- Sie sind in der Lage, die GBS-Benchmarkdefinition in der Sparkassenpraxis zu nutzen.
- Sie können Ihre Fragestellungen mit Expertinnen und Experten erörtern.

VORAUSSETZUNG(EN)

Kenntnisse der benchmarkorientierten Zinsbuchsteuerung

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Helena Niewerth, RSGV
- Tim Oliver Engelke, Kreissparkasse Düsseldorf
- Carolin Schneider, SGVHT
- Heiko Paasche, Kreissparkasse Eichsfeld

HINWEIS(E)

Der Erfahrungsaustausch findet überregional in Zusammenarbeit mit der Sparkassenakademie Hessen-Thüringen statt.

Ein Fragebogen zur Erfassung Ihrer bereits bestehenden Fragen wird im Vorfeld des Termins in KW 30/31 über den Teamroom Banksteuerung durch Ihren Regionalverband versandt. Bitte beachten Sie den Rücksendetermin 18.08.2025.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

4 Stunden

PREIS

190,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Robert Schulze
0231 22240-546
robert.schulze@ska.nrw

Programm/Inhalt

Kurze Einführung in die benchmarkorientierte Zinsbuchsteuerung und die Funktionalität der GBS-Benchmarkdisposition

Präsentation von Erfahrungsberichten und anschließender Austausch über die bisherigen Erfahrungen

Austausch über noch offene bzw. anstehende Fragestellungen, wie z. B. Anwendungszweck, Plausibilisierung und Steuerungsfragen

Besprechung gemeinsamer Lösungen und erfolgreicher Ansätze

Operationelle Risiken: Szenarioquantifizierung für das OpRisk-Schätzverfahren und Praxisdialog (online)

Die SR hat im Juni 2025 einen Umstiegsfahrplan zur künftigen Szenarioquantifizierung für das OpRisk-Schätzverfahren veröffentlicht. Bereits mit OSPlus Release 25.1 wird den Sparkassen dazu ein Szenariokatalog bereitgestellt. In dieser Veranstaltung wird der Umstiegsfahrplan vertiefend thematisiert. Die nächsten Schritte und der daraus resultierende Handlungsbedarf in Ihrer Sparkasse stehen dabei im Fokus. Ein Praxisdialog zur Klärung Ihrer Fragen im Themenfeld OpRisk rundet die Veranstaltung ab.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen des Controllings/Risikocontrollings und des dezentralen OpRisk-Managements (DORM), die für die Steuerung des operationellen Risikos verantwortlich sind

IHR NUTZEN

- Sie sind im Überblick über die Weiterentwicklung der SR-Methoden zum Management und Controlling operationeller Risiken und über den Handlungsbedarf in Ihrer Sparkasse informiert.
- Sie kennen Antworten auf offene Fragestellungen im Themenbereich operationelle Risiken.
- Sie profitieren vom Austausch mit anderen Sparkassen.

VORAUSSETZUNG(EN)

Kenntnisse der Messung und Steuerung operationeller Risiken

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Stephan Brandes, SVN
- Karola Goeke-Ebel, RSGV
- Elena Miller, SGVHT
- Jörg Oeing, SVWL
- Markus Walter, SGVHT

HINWEIS(E)

Diese Veranstaltungen finden überregional in Zusammenarbeit mit den Sparkassenakademien Hessen-Thüringen und Niedersachsen statt.

Bitte senden Sie Ihre bestehenden Fragen im Themenfeld "Operationelle Risiken" bis zum 21. November 2025 an die OpRisk-Verantwortlichen Ihres Regionalverbandes. RSGV-Sparkassen senden ihre Fragen bitte an karola.goeke-ebel@rsgv.de und SVWL-Sparkassen bitte an j.oeing@svwl.eu.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

2 Stunden

PREIS

189,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Robert Schulze
0231 22240-546
robert.schulze@ska.nrw

Fachliche Grundlagen der Veranstaltung sind das im SR-Portal unter der ID 14319 veröffentlichte Dokument "Umstiegsfahrplan zur Szenarioquantifizierung" sowie das unter der ID 34998 abrufbare Dokument "Release-Info OSPlus-Release 25.1 OpRisk_V100".

Programm/Inhalt

Vorstellung des Umstiegsfahrplans zur künftigen Szenarioquantifizierung für das OpRisk-Schätzverfahren einschließlich der Darstellung des Handlungsbedarfs und der nächsten Schritte

Austausch über offene Fragestellungen im Themenfeld OpRisk

Fachtagung EMIR – Derivate zwischen Geschäftsmodellen und Regulatorik (online)

Mit der EMIR sollen systemische Risiken im europäischen Derivatemarkt eingedämmt werden. Die EMIR-Überarbeitung REFIT (EMIR 2.0) hat die Komplexität der EMIR-Meldung an die Transaktionsregister erhöht und zusätzliche Anforderungen an die Datenqualität eingeführt. Mit EMIR 3.0 müssen neue Clearingschwellen berechnet werden und die Anforderungen für clearingpflichtige Institute werden verschärft. Zugleich soll das Transaktions-Meldewesen in Zukunft deutlich vereinfacht werden.

ZIELGRUPPE

Basel-III-Verantwortliche, Risikocontroller/-innen, MaRisk-Verantwortliche und Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen (Derivate-)Handel, Geldmarktgeschäfte (z. B. Repos, Wertpapierleihe), Gesamtbanksteuerung und Auslandsgeschäft (sofern EMIR-relevante Geschäfte in der Sparkasse getätigt werden) sowie Mitarbeiter/-innen, die für die Umsetzung der Referenzzinsverordnung in der Sparkasse zuständig sind

IHR NUTZEN

- Sie kennen die zukünftigen Anforderungen aus der EMIR und die aktuellen Anforderungen der MiFID für OTC-Derivate.
- Sie sind mit den aktuellen Entwicklungen der Vertragsdokumentation von OTC-Derivaten und mit dem aktuellen Stand der BMR vertraut.
- Sie profitieren von Praxishinweisen, die Ihnen die Umsetzung in der Sparkasse erleichtern.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Patrick Arora, Deutscher Sparkassen- und Giroverband e.V. Berlin
- Dr. Patrick Büscher, Bayerische Landesbank
- Jörg Faulhaber, Deutscher Sparkassen- und Giroverband e.V. Berlin
- Olaf Pesch, Rheinischer Sparkassen- und Giroverband

HINWEIS(E)

Sparkassen, die ihre EMIR-relevanten Geschäfte in Form von Botengeschäften an die DekaBank/Landesbanken weiterleiten, sind nicht die Zielgruppe dieser Fachtagung.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

425,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Robert Schulze
0231 22240-546
robert.schulze@ska.nrw

Programm/Inhalt

Tagungsleitung: Olaf Pesch, Rheinischer Sparkassen- und Giroverband

10:00 - 10:10 Uhr	**Begrüßung** Olaf Pesch, Rheinischer Sparkassen- und Giroverband
10:10 - 11:10 Uhr	**EMIR 2.0: Erfahrungsaustausch zur EMIR-Meldung und zur Meldepflicht bei systematischen Meldefehlern | Ausblick: Zukunft des EMIR-Meldewesens** Jörg Faulhaber, Deutscher Sparkassen- und Giroverband e.V. Berlin
11:10 - 11:30 Uhr	**Kaffeepause**
11:30 - 12:30 Uhr	**EMIR 3.0: aktueller Stand zu den neuen Clearingschwellen und den Änderungen der Clearingvorschriften** Jörg Faulhaber, Deutscher Sparkassen- und Giroverband e.V. Berlin
12:30 - 13:15 Uhr	**Mittagspause**
13:15 - 14:30 Uhr	**MiFIR (Derivatebezug): aktuelle Entwicklungen – national und europäisch, insbesondere Level-II-Maßnahmen von ESMA | Auswirkungen auf (OTC-)Derivate: Meldewesen, Nachhandelstransparenz und weitere Verknüpfung mit EMIR** Patrick Arora, Deutscher Sparkassen- und Giroverband e.V. Berlin
14:30 - 14:45 Uhr	**Kaffeepause**
14:45 - 15:15 Uhr	**Vertragsdokumentation von OTC-Derivaten: neue Anhänge zum Deutschen Rahmenvertrag für Finanztermingeschäfte (DRV)** Dr. Patrick Büscher, Bayerische Landesbank
15:15 - 15:45 Uhr	**BMV-Review: Auswirkungen der geänderten Benchmark-Verordnung auf die Praxis** Dr. Patrick Büscher, Bayerische Landesbank
15:45 - 16:00 Uhr	**Fragen und Abschlussdiskussion**

NRW-Fachtagung Gesamtbanksteuerung

Die Fachtagung thematisiert die aktuellen aufsichtsrechtlichen Anforderungen und Trends in der Gesamtbanksteuerung. Nutzen Sie die Gelegenheit, sich mit Expertinnen und Experten über neue Entwicklungen auszutauschen. In verschiedenen Workshops erhalten Sie Einblicke, wie andere Sparkassen die aktuellen Banksteuerungsthemen erfolgreich in der Praxis umgesetzt haben. Des Weiteren bietet die Veranstaltung spannende Einblicke über den Tellerrand hinaus.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus dem Bereich Gesamtbanksteuerung

IHR NUTZEN

- Sie sind mit aktuellen Themen der Gesamtbanksteuerung vertraut.
- Sie profitieren von Erkenntnissen, wie andere Sparkassen diese Themen effektiv in der Praxis umgesetzt haben.
- Sie nutzen die Gelegenheit zum fachlichen Austausch mit Expertinnen und Experten sowie Sparkassenkolleginnen und Sparkassenkollegen.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Die Referentinnen und Referenten teilen wir Ihnen zu einem späteren Zeitpunkt mit.

HINWEIS(E)

Die genauen Uhrzeiten teilen wir Ihnen zu einem späteren Zeitpunkt mit.

TERMIN(E)

23.02.2027 – 24.02.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag
2 x 0,5 Tage

PREIS

575,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Robert Schulze
0231 22240-546
robert.schulze@ska.nrw

Programm/Inhalt

Das Programm mit der Agenda veröffentlichen wir zu einem späteren Zeitpunkt.

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

30 BANKSTEUERUNG
Tagungen/Praxisdialoge
Angebots-Nr.: 30.060

Fachtagung Erfolgsanalyse Kundengeschäft (EAK)

Storytelling & Power-Analytics – gemeinsam in die Zukunft der EAK! Die Sparkassen in Nordrhein-Westfalen setzen – teilweise bereits seit vielen Jahren – auf die EAK. Mit dem Auswertungsjahr 2025 erfolgt der nächste Schritt - weg von den klassischen PDF-Reports und hin zu einer digitalen Auswertungsplattform. Die Fachtagung thematisiert die Inhalte der EAK, die neuen Auswertungen und das Handling der Auswertungsplattform.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen und Führungskräfte der Gesamtbank- und Vertriebssteuerung, die tiefergehende Analysen benötigen und strategische Entscheidungen mit fundierten Daten-Stories untermauern wollen

IHR NUTZEN

- Sie sind mit der neuen Auswertungsplattform für die EAK vertraut und kennen die neuen Reports.
- Sie profitieren vom Austausch mit Expertinnen und Experten über die praktische Nutzung der neuen Auswertungsplattform und der neuen Auswertungen.
- Sie können das volle Potenzial der neuen Plattform ausschöpfen, überzeugende Analysen präsentieren und die Anwendung in der Sparkassenpraxis souverän handhaben.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeiter/-innen des SVWL, des RSGV und aus NRW-Sparkassen

HINWEIS(E)

Im Rahmen der Fachtagung werden diverse Plenumsvorträge und sechs Workshops angeboten. Sie können maximal drei Workshops auswählen. Alle angemeldeten Teilnehmer/-innen werden im Vorfeld der Tagung persönlich bezüglich ihrer Auswahl der präferierten Workshops kontaktiert.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

425,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Robert Schulze
0231 22240-546
robert.schulze@ska.nrw

Programm/Inhalt

Beginn: 9:30 Uhr
Ende: ca. 16:30 Uhr

Ab 9:00 Uhr steht für Sie ein Begrüßungskaffee bereit.

Vorträge im Plenum:

Standortbestimmung mit der EAK: Stärken erkennen, Schwächen sichtbar machen
Robert Budde, SVWL

EAK: Was ist neu, was ist anders?
Jörg Rausmann, SVWL

Die Technische Plattform: vom manuellen Prozess in automatisierte Abläufe
Alica Stuhr, PwC

Projekt Nachwuchskunden: Analyse der Zielgruppe mit der EAK als Basis für eine strategische Festlegung der Marktbearbeitung
Klaudius Komor, SVWL

Marktdaten in der EAK: Anknüpfungspunkte zur Zentralen Marktdatenbank (ZMDB)
Hendrik Stallkamp, SVWL

DSGV-Geschäftsstrategie: Einordnung der EAK in die DSGV-Geschäftsstrategie - Anknüpfungspunkte und Integration in den Gesamtzusammenhang
Dr. Fabian Wening, SVWL

Geschäftsfeldsteuerung: von normierten Kennzahlen zur hausspezifischen Umsetzung
Robert Budde, SVWL

Ausblick: Und was kommt noch?
Jörg Rausmann, SVWL

Workshops:

Workshop 1: Erste Schritte mit der EAK
Der Workshop bietet einen praxisnahen Einstieg in die EAK und zeigt anhand konkreter Erfahrungen einer Sparkasse, wie die EAK erfolgreich im Haus verankert werden kann.
Matthias Meier, Sparkasse Hilden-Ratingen-Velbert
Michael Biella, RSGV

Workshop 2: Grundlagen der EAK
Der Workshop richtet sich an Einsteiger/-innen und vermittelt die grundlegenden Methodiken und Vorgehensweisen und schafft ein verständliches Fundament für den weiteren Einsatz.
Robert Budde und Jörg Rausmann, SVWL

Workshop 3: Tiefenbohrung Privatkundengeschäft
Eine praxisnahe Analyse des Privatkundengeschäfts – produkt- und altersklassenspezifische Kennzahlen als Basis für die zukünftige Ausrichtung
Frank Hoppe und Michael Eicher, Sparkasse Münsterland Ost

Workshop 4: Rentabilität und Marktanteile
Ein praxisnaher Sparkassenbericht zeigt, wie klassische Rentabilitätskennzahlen mit neuen Kennzahlen wie Kundenreichweite und Marktanteilen verbunden werden können und den Blickwinkel deutlich erweitern.
Thomas Dinkela und Björn Theyssen, Sparkasse Westmünsterland

Workshop 5: Tiefenbohrung Firmenkundengeschäft
Ein Workshop zum Firmenkundengeschäft, der die segmentspezifischen Besonderheiten beleuchtet und konkrete Handlungsansätze für eine zielgerichtete Weiterentwicklung aufzeigt.
Alexander Böker und Beate Demmer, Sparkasse Paderborn-Detmold-Höxter

Workshop 6: Kosten und Kapazitäten
Im Workshop erläutert die Sparkasse, wie Kosten und Kapazitätsaspekte ganzheitlich integriert werden können. Dabei werden die damit verbundenen Möglichkeiten und Grenzen transparent dargestellt und Hinweise gegeben, wie diese Erkenntnisse in die Gesamtbetrachtung Ihres Geschäfts einfließen können.
Claudia Klemm und Christina Birkenhäger, Sparkasse Bielefeld

Sie können im Rahmen der Fachtagung maximal drei Workshops besuchen. Bitte beachten Sie die Details zur Auswahl der Workshops unter "Hinweise".

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

30 BANKSTEUERUNG

Gesamtbanksteuerung /Risikomanagement

GBS-Videoaufzeichnungen

Kompakt-Seminar: Grundlagen der Gesamtbanksteuerung

Die Gesamtbanksteuerung einer Sparkasse wirkt sich auf alle Unternehmensbereiche aus. Ein grundlegendes Verständnis der Zusammenhänge in der Gesamtbanksteuerung ist auch für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in anderen Unternehmensbereichen wichtig, um den eigenen Aufgabenbereich im Kontext der Gesamtbankplanung und -steuerung ganzheitlich begreifen zu können. Daher bieten wir für Sie dieses Kompakt-Seminar an.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen insbesondere aus den Unternehmensbereichen Banksteuerung, Personal, Controlling, Rechnungswesen, Revision, Vorstandsstab, Marketing, Vertriebssteuerung oder aus dem Back-Office, die wichtige Zusammenhänge in der Gesamtbanksteuerung kennenlernen sollen.

IHR NUTZEN

- Sie gewinnen einen Überblick über die Steuerungssystematik einer Sparkasse auf Gesamthausebene.
- Sie wissen, wie die verschiedenen Steuerungsmöglichkeiten zusammenhängen und welche Auswirkungen sie aufeinander haben.
- Sie sind über moderne Methoden und Techniken der Vertriebsplanung und -steuerung und des Risikomanagements informiert.
- Sie können verschiedene Steuerungsansätze verstehen und bewerten.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Holger Ziehm
  Bachelor of Finance mit langjähriger Erfahrung in unterschiedlichen Bereichen der Gesamtbanksteuerung (u. a. in der Funktion Leiter Risikocontrolling) und als Referent zu verschiedenen Themen
- Michael Eickmann, Sparkasse Herford
  Bereichsdirektor Gesamtbanksteuerung, Diplom-Sparkassenbetriebswirt mit langjähriger Erfahrung im Controlling und als Referent zu verschiedenen Themen

HINWEIS(E)

Das Seminar besteht aus 2 Teilen, die individuell gebucht werden können.

TERMIN(E)

2601_Teil_2 | 02.11.2026 – 04.11.2026 | Sparkassenakademie NRW

2701_Teil_2 | 20.01.2027 – 22.01.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

5 Tage

PREIS

1.510,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Robert Schulze
0231 22240-546
robert.schulze@ska.nrw

Programm/Inhalt

1. und 2. Tag - Holger Ziehm (Teil 1)

Grundlagen der Gesamtbanksteuerung

- Definition/Dimensionen der Gesamtbanksteuerung
- Steuerungskonzepte/Steuerungsphilosophien
- Das Gesamtbanksteuerungshaus
- Abgrenzung GuV-Steuerung versus Barwertsteuerung
- Strategie, Planung und MaRisk
- "Gesamthaussteuerung"

Vertriebssteuerung

- Aktivitätensteuerung
- Kredite-/Einlagen-/Geldanlagen-/Verbundgeschäft
- Ertragsorientierung im Vertrieb
- Was sind die richtigen Zielgrößen, Messverfahren und Steuerungsgrößen?
- Potenzialorientierte Planung/Steuerung
- Wertschöpfungskette im Vertrieb
- Operative Steuerung
- Produkt- und Konditionensteuerung
- Kundenkalkulation
- Adressrisiko in der Vertriebssteuerung
- ProfitCenterrechnung
- Vertriebsplanung/Vertriebsstrategie/potenzialorientierte Planung
- "Vertriebscockpit" - Vertriebsberichte

3. bis 5. Tag - Michael Eickmann (Teil 2)

Risikosteuerung

- Grundlagen der Risikosteuerung aus aufsichtlicher und ökonomischer Sicht
- RTF-Ermittlung nach dem aufsichtlichen Leitfaden
- Ökonomische und normative Risikotragfähigkeit
- Praktische Umsetzung in der S-Finanzgruppe
- Bestimmung der wesentlichen Risiken
- Statistische und methodische Grundlagen der Risikoermittlung
- Szenariotechnik
- IDH als Single Point of Truth
- Datenqualitätsmanagement als Voraussetzung valider Ermittlungen
- Wesentliche Komponenten der neuen Banksteuerung:
  - Marktpreisrisiko – MPR
  - Adressrisiko – ADR (und CPV)
  - Liquiditätsrisiko – LQR
  - Gesamtbanksimulation – GBS
- Operationelles Risiko

Unternehmenssteuerung – hier läuft alles zusammen

- Geschäftsfeldrechnung
- Benchmarking und Kennzahlensteuerung
- Strategische Ausrichtung
- Von der Risiko- zur Ertragssicht: Wir kennen das Risiko, aber welches sollen wir eingehen?

Produktstrategien in Sparkassen - Implikationen für und aus der Gesamtbanksteuerung

Die Produktgestaltung der Sparkasse, die damit einhergehende Kalkulation und deren Wirkung in der Gesamtbank stehen im Fokus dieser Veranstaltung. Profitieren Sie von Erkenntnissen aus Praxisbeispielen für die Kalkulation und zur konsistenten Produktgestaltung.

ZIELGRUPPE

Leiter/-innen des Bereichs Gesamtbanksteuerung

IHR NUTZEN

- Sie sind mit der Strategie einer konsequenten Ausrichtung des Produktkataloges der Sparkasse an den Kundenbedürfnissen und -wünschen vertraut.
- Sie kennen Praxisbeispiele für die Kalkulation und konsistente Produktgestaltung mit einer möglichst schlanken Angebotspalette.
- Sie können die Risiken der Produktpalette auf die Ziele der Gesamtbank einschätzen und sind mit Maßnahmen zur Reduktion dieser Risiken vertraut.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Dr. Andreas Beck, ICnova AG

Robert Budde, Sparkassenverband Westfalen-Lippe

Michael Biella, Rheinischer Sparkassen- und Giroverband

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag
09:30 - 16:30 Uhr

PREIS

450,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Robert Schulze
0231 22240-546
robert.schulze@ska.nrw

Programm/Inhalt

Vorbemerkungen

- Produktstrategie im neuen Zinsumfeld
- "Neue" Wechselwirkungen zur ökonomischen Risikotragfähigkeit und zum BFA3

Überblick Produktstrategie und zentrale Fragestellungen

- Zielsetzung
- Kundenbedürfnisse und Vertriebsstrategie
- Verzahnung Geschäfts- und Risikostrategie
- Produktspezifische Risiken
- Produktkalkulation
- Deckungsbeitragsrechnung

Produktkalkulation

- Bewertungskurven – was ist die richtige Zinskurve?
- Absicherung von Zins-, Options- und sonstigen Risiken
- Liquiditätskosten und Liquiditätsnutzen
- Margen und (Netto-)Margenbarwert Festzinsgeschäft
- Bewertungszins Variables Geschäft
- Deckungsbeitragsrechnung und Preisuntergrenze

Produktdesign und -angebot

- Kundenbedürfnisorientierte Produktgestaltung – welche Produkte für welchen Zweck?
- Aktiv-Produkte – speziell auch langlaufende Darlehen
- Passiv-Produkte
- Provisionsgeschäft
- Make or Buy – Investitionskostenrechnung als Ausgangsbasis zur Entscheidungsfindung
- Plattformgeschäft – Nutzen und Fallstricke
- Konsistente Konditionen- und Leistungsgestaltung
- Trennscharfe Produkte – Vermeidung von Selbstkannibalisierung
- Anreize zur bedarfsgerechten Selbstselektion
- Umgang mit Sonderkonditionen
- Umgang mit Volumenklassen
- Spezielle Behandlung einzelner Kundensegmente (z. B. Firmenkunden/Privatkunden)
- Umgang mit Volumensumschichtungen
- Praxisbeispiele

Grundlagen der Banksteuerung – RTF-Konzeption (online)

Ein Überblick der aufsichtlichen Anforderungen zur RTF-Konzeption sowie die Grundzüge der Umsetzung der Anforderungen in der S-Finanzgruppe stehen im Fokus dieses Grundlagenseminars. Es ist insbesondere für neue Mitarbeiter/-innen im Bereich der Risikotragfähigkeit und Stresstests konzipiert.

ZIELGRUPPE

Neue Mitarbeiter/-innen im Bereich der Risikotragfähigkeit und Stresstests und Mitarbeiter/-innen, die ihr methodisches Grundlagenwissen im Themenkomplex der RTF-Konzeption inkl. Stresstest auffrischen möchten

IHR NUTZEN

- Sie sind überblicksartig mit methodischem Wissen zu den aufsichtlichen Anforderungen an die RTF-Konzeption vertraut.
- Sie kennen die entsprechende Umsetzung in der Sparkassen-Finanzgruppe.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Viktoria Franke, Abteilung Steuerung und Reporting, SGVHT

HINWEIS(E)

Das Seminar ist keine technische Schulung der Anwendungen.

Die Veranstaltung wird im Rahmen der Kooperation Banksteuerung in Zusammenarbeit mit der Sparkassenakademie Hessen-Thüringen und der Sparkassenakademie Niedersachsen angeboten. Ausführliche Informationen (z. B. Termin/e und Preis) sowie die Anmeldemöglichkeit finden Sie im Buchungsportal der Sparkassenakademie Hessen-Thüringen über folgenden Link: Buchungsportal Hessen-Thüringen

Ihr Ansprechpartner bei der Sparkassenakademie Hessen-Thüringen ist Herr Matthias Korte, Mail: matthias.korte@sgvht.de.

Hinweis zur Abgrenzung dieser Veranstaltung zum Kompakt-Seminar "Grundlagen der Gesamtbanksteuerung" (Angebotsnummer 30.200): Dieses Seminar geht inhaltlich /fachlich in Bezug auf die RTF über das Kompakt-Seminar hinaus.

TERMIN(E)

siehe Hinweise

DAUER

2 Tage

PREIS

siehe Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Robert Schulze
0231 22240-546
robert.schulze@ska.nrw

Programm/Inhalt

Aufsichtliche Anforderungen zur RTF-Konzeption inkl. Stresstests (ökonomisch und normativ)

Grundzüge der Umsetzung der Anforderungen in der S-Finanzgruppe

Umsetzung der ökonomischen Perspektive

- Struktur der Risikoarten und -kategorien
- Ökonomisches Risikodeckungspotential
- Grundzüge der ökonomischen Risikoquantifizierung

Stresstestprogramm in der S-Finanzgruppe

- Stresstest in der ökonomischen Perspektive
- Adverse Szenarien in der normativen Perspektive

Risiken aus Verbundbeteiligungen

Angemessenheit der Methoden und Verfahren

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

30 BANKSTEUERUNG
Gesamtbanksteuerung /Risikomanagement
Angebots-Nr.: 30.214

Workshop zur Abgabe der IRRBB-Meldung zum 11.02.2025 - Regionalveranstaltung Westfalen-Lippe

Mit Blick auf den IRRBB-Meldestichtag 31.12.2024 und die Abgabefrist bis zum 11.02.2025 bieten wir diesen zweiteiligen Online-Workshop an. Er richtet sich an Institute, die nach der ersten IRRBB-Meldung mit Abgabe am 11.11.2024 mehr Sicherheit und eine erhöhte Routine bei der Abgabe der Meldung sowie der Interpretation der Warnings/RfI (Request for Information) im Rahmen der PRISMA-Rückmeldung nach IRRBB-Meldeabgabe sicherstellen möchten.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen mit Zuständigkeit für die IRRBB-Meldung und für die Themenbereiche MPR, GBS, AnimO sowie BAIS

IHR NUTZEN

- Sie erhalten detaillierte Einblicke in die neuesten Entwicklungen und Empfehlungen im Bereich der IRRBB-Meldung.
- Sie können die IRRBB-Meldung zum 11.02.2025 routiniert vollziehen.
- Sie klären Ihre Praxisfragen mit Expertinnen und Experten.

VORAUSSETZUNG(EN)

Fortgeschrittene Kenntnisse in den beteiligten Verfahren (AnimO, GBS, MPR und BAIS)

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeiter/-innen der PPI AG

HINWEIS(E)

Der Teilnehmerkreis im Modul 1 ist auf maximal 20 Sparkassen begrenzt; im Modul 2 können maximal 10 Sparkassen je Termin teilnehmen. Die Anzahl an Mitarbeiter/-innen je Sparkasse ist nicht begrenzt.

TERMIN(E)

Modul 1: 06.01.2025 von 13:00 - 17:00 Uhr

Modul 2: 06.02.2025 von 09:00 - 13:00 Uhr oder alternativ 07.02.2025 von 09:00 - 13:00 Uhr

DAUER

1 Tag
4 Stunden je Modul

PREIS

347,50 € je Modul

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Robert Schulze
0231 22240-546
robert.schulze@ska.nrw

Programm/Inhalt

Modul 1 (Dauer: 4 Stunden)
IRRBB - Aktuelles und Vorstellung Plausibilisierungsvorgehen

- Darstellung des Plausibilisierungsvorgehens, für welches Sie verschiedene Excel-Tools und Beschreibungen erhalten.
- Termin: 06.01.2025 von 13:00 - 17:00 Uhr

Modul 2 (Dauer: 4 Stunden)
IRRBB - Aktuelles und Q&A

- Im Rahmen einer auf maximal 10 Sparkassen limitierten Q&A-Session vier Wochen nach Modul 1 erhalten Sie die Gelegenheit, Ihre Fragen zur Meldung allgemein sowie zum Plausibilisierungsvorgehen aus der vorherigen Veranstaltung gezielt einzubringen. Für das Modul 2 stehen zwei Auswahltermine zur Verfügung.
- Termine: 06.02.2025 von 09:00 - 13:00 Uhr oder alternativ 07.02.2025 von 09:00 - 13:00 Uhr
- Voraussetzung ist die Teilnahme am Modul 1

Grundlagen der Banksteuerung - technische Grundlagen "Integrierter Datenhaushalt (IDH)"

Diese technische IDH-Grundlagenschulung vermittelt praxisnahes Wissen zu den zentralen Funktionen und Hintergründen des IDH in der Banksteuerung. Sie bietet insbesondere neuen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern im Risikocontrolling und in der Banksteuerung die Möglichkeit, alle notwendigen technischen Grundlagen zu erlernen, um sicher und effizient mit den IDH-Anwendungen arbeiten zu können.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die für eine Tätigkeit im Risikocontrolling oder in der Banksteuerung ausgebildet werden

IHR NUTZEN

- Sie kennen die technischen Zusammenhänge im IDH.
- Sie sind in der Lage, im IDH-Reporting Bestandsabgleiche und Analysen durchzuführen.
- Sie können zentrale Korrekturen im IDH über IKD vornehmen.

VORAUSSETZUNG(EN)

Betriebswirtschaftliche Grundkenntnisse

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Florian Ihde, PPI AG
- Jonas Schuchmann, PPI AG

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung wird im Rahmen der Kooperation Banksteuerung mit der Sparkassenakademie Hessen-Thüringen, der Sparkassenakademie Niedersachsen und der Nord-Ostdeutschen Sparkassenakademie angeboten. Ihre Anmeldungen erfolgen über die Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen.

TERMIN(E)

10.11.2026 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Robert Schulze
0231 22240-546
robert.schulze@ska.nrw

Programm/Inhalt

Ziele und Grundgedanke des IDH

Überblick über die IDH-Systemlandschaft sowie deren Vorsysteme und Datenflüsse

Analysemöglichkeiten im IDH-Reporting

Vollständigkeitsprüfungen und Bestandsabgleiche im IDH-Reporting

Zentrale Korrekturmöglichkeiten und Datenpflege in IKD

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

30 BANKSTEUERUNG
Gesamtbanksteuerung /Risikomanagement
Angebots-Nr.: 30.232

Grundlagen der Banksteuerung - Analyse des variablen Geschäfts (AVG) (online)

In dieser Veranstaltung werden die fachlich-methodischen Grundlagen der Abbildung des variablen Geschäfts in der modernen Banksteuerung der Sparkassen vermittelt und wesentliche Praxisfragen erörtert. Darüber hinaus erhalten Sie einen Überblick zur Funktionsweise und zu den Analysemöglichkeiten der Anwendung IDH-AVG.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die für eine Tätigkeit im Risikocontrolling oder in der Banksteuerung (insbesondere für die Anwendung AVG) ausgebildet werden

IHR NUTZEN

- Sie kennen im Überblick die fachlich-methodischen Hintergründe zur Kalkulation und Disposition des variablen Geschäfts.
- Sie sind mit der Funktionsweise und den Analysemöglichkeiten sowie Grenzen von AVG vertraut.

VORAUSSETZUNG(EN)

Betriebswirtschaftliche Grundkenntnisse

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Christoph Bleses, PPI AG
- David Mulaj, PPI AG

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung wird im Rahmen der Kooperation Banksteuerung mit der Sparkassenakademie Hessen-Thüringen, der Sparkassenakademie Niedersachsen und der Nord-Ostdeutschen Sparkassenakademie angeboten. Ihre Anmeldungen erfolgen über die Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Robert Schulze
0231 22240-546
robert.schulze@ska.nrw

Programm/Inhalt

Vorbemerkung und Abgrenzungen

Fachlich-methodische Grundlagen des variablen Geschäfts

- Methode der gleitenden Durchschnitte
- Vergangenheitsanalyse
- Zukunftsanalyse
- Praxisfragen
- Abhängigkeiten zur Disposition

Vorstellung IDH-AVG

- Einordnung und Abhängigkeiten
- Parametrisierung
- Analysefunktionen
- Schnittstellen

Abschlussdiskussion

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

30 BANKSTEUERUNG
Gesamtbanksteuerung /Risikomanagement
Angebots-Nr.: 30.233

Grundlagen der Banksteuerung - Analyse impliziter Optionen (AnimO) (online)

In dieser Veranstaltung erfolgt eine Einführung in die Grundlagen der impliziten Optionen und den Methodenmehrwertdienst AnimO. Zudem werden fachliche Hintergrundinformationen zur Regressionsanalyse vermittelt sowie kurze Exkurse zu angrenzenden Systemen behandelt. Des Weiteren werden umfassende Informationen zur institutsindividuellen Validierung der Parameter vermittelt.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die für eine Tätigkeit im Risikocontrolling bzw. in der Banksteuerung ausgebildet werden und für eine Tätigkeit in diesem Thema vorgesehen sind sowie Führungskräfte, die Grundlagen zu diesem Thema erwerben/auffrischen möchten

IHR NUTZEN

- Sie sind mit den Grundlagen der impliziten Optionen und mit dem Methodenmehrwertdienst AnimO vertraut.
- Sie sind über die regelmäßigen Tätigkeiten (insbesondere der jährlichen Validierung der Parameter) informiert.
- Sie kennen die Auswirkungen auf angrenzende Systeme der neuen Banksteuerung.

IHR REFERENT

- Horst Burger, Sparkasse LeerWittmund
- René Schlüsselburg, Sparkassenverband Niedersachsen

HINWEIS(E)

Diese Veranstaltung wird im Rahmen der Kooperation Banksteuerung in Zusammenarbeit mit der Sparkassenakademie Niedersachsen, der Sparkassenakademie Hessen-Thüringen und der Nord-Ostdeutschen Sparkassenakademie angeboten. Sie wird von der Sparkassenakademie Niedersachsen durchgeführt.

Anmeldungen für diese Veranstaltung nehmen Sie bitte direkt über die Sparkassenakademie Niedersachsen vor. Ausführliche Informationen (z. B. Termin/e und Preis) sowie die Anmeldemöglichkeit finden Sie im Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen über folgenden Link: Buchungsportal Sparkassenakademie Niedersachsen

Ihre Ansprechpartnerin bei der Sparkassenakademie Niedersachsen ist Frau Petra Kauke, Mail: petra.kauke@svn.de

Reichen Sie Ihre Fragen bitte bis drei Wochen vor dem Durchführungstermin per E-Mail an rene.schluesselburg@svn.de ein.

TERMIN(E)

siehe Hinweise

DAUER

1 Tag

PREIS

siehe Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Robert Schulze
0231 22240-546
robert.schulze@ska.nrw

Programm/Inhalt

Einführung in fachliche und technische Grundlagen zum Thema der impliziten Optionen

Zusammenfassung der wichtigsten zentralen Dokumente

Hinweise zur Analyse der impliziten Optionen mit der Anwendung AnimO

Fachliche Interpretation von Regressionsergebnissen aus den AnimO-Regressionsanalysen sowie der Poolparameter der SR

Umfassende Informationen zu den regelmäßigen Tätigkeiten, insbesondere der jährlichen Validierung der Parameter

Auswirkung auf angrenzende Systeme der neuen Banksteuerung

Auswirkungen auf die Nachkalkulation (zok)

Besprechung von vorab eingereichten Fragen der Teilnehmer/-innen

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

30 BANKSTEUERUNG
Gesamtbanksteuerung /Risikomanagement
Angebots-Nr.: 30.234

Grundlagen der Banksteuerung - Marktpreisrisiko (MPR) (online)

In dieser Veranstaltung erhalten Sie detaillierte Einblicke in den aktuellen fachlichen und technischen Umsetzungsstand zum Thema Marktpreisrisiko. Betrachtet werden die aufsichtsrechtlichen und fachlichen Inhalte zur Methodik und Parametrisierung sowie die Anwendung in der Banksteuerung. Es erfolgt eine praxisnahe Vermittlung von MPR unter Berücksichtigung des Zusammenwirkens mit dem IDH.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die für eine Tätigkeit im Risikocontrolling oder in der Banksteuerung (insbesondere für die Anwendung MPR) ausgebildet werden

IHR NUTZEN

- Sie kennen die aufsichtsrechtlichen und fachlichen Grundladen und Hintergründe der Methodik und Parametrisierung von MPR (Barwertkonzept, Risikofaktoren, Risikomodelle).
- Sie sind in der Lage, die Anwendung MPR in der Sparkassenpraxis zu bedienen.

VORAUSSETZUNG(EN)

Betriebswirtschaftliche und mathematische Grundkenntnisse

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Martin Malik, Rheinischer Sparkassen- und Giroverband
- Carolin Schneider, Sparkassen- und Giroverband Hessen-Thüringen
- David Mulaj, PPI AG

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung wird im Rahmen der Kooperation Banksteuerung in Zusammenarbeit mit der Sparkassenakademie Hessen-Thüringen, der Sparkassenakademie Niedersachsen und der Nord-Ostdeutschen Sparkassenakademie angeboten. Die Anmeldungen erfolgen über die Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen.

Die Themen AVG, AnimO und Immobilienpreisrisiken sind keine Bestandteile dieser Schulung.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

2 Tage

PREIS

750,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Robert Schulze
0231 22240-546
robert.schulze@ska.nrw

Programm/Inhalt

Einordung der Thematik in die Gesamtbanksteuerung und SFG-Steuerungssysteme

Marktpreisrisiko

- Definition
- Aufsichtsrechtliche Anforderungen
- Varianz-Kovarianz-Ansatz (VKA)
  - Risikofaktoren
  - VKA
    - Barwert
    - Delta-Normal vs. Delta-Gamma-CF
    - Riskiokennzahlen
- Szenarioanalyse (Stresstests, IRRBB)
- Historische Simulation

MPR-Anwenderschulung

- Konfiguration, Marktdaten, Parameter, Simulation, Plausibilisierung, Szenarien, IDH
  - Voreinstellungen (Portfoliokonfiguration, Portfoliohierarchie, Risikofaktorsets usw.)
  - Varianz-Kovarianz-Rechnung
  - Szenariorechnung
  - Historische Simulation
  - Cashflow- und Sensitivitätenauswertung
  - IRRBB-Verarbeitung

Abschlussdiskussion

Grundlagen der Banksteuerung – GBS VMU: methodische und anwendungsbezogene Grundlagen normative Perspektive der RTF

In dieser Veranstaltung erhalten Sie detaillierte Einblicke in den aktuellen fachlichen und technischen Umsetzungsstand in der Gesamtbanksimulation normativ. Dabei stehen die methodischen und anwendungsbezogenen Grundlagen GBS VMU normative Perspektive (Bilanz- und GuV-Planung sowie "Standardisierte Hochrechnung") im Fokus. Im praktischen Teil zu den anwendungsbezogenen Grundlagen werden Sie in der Anwendung GBS ein Teilszenario Planung sowie ein Gesamtszenario anlegen.

ZIELGRUPPE

Neue Mitarbeiter/-innen, die zukünftig in GBS VMU die Szenariorechnung (u. a. SHR, Mittelfristplanung, periodische Szenariorechnung – Bilanz und GuV) betreuen werden

IHR NUTZEN

- Sie kennen die fachlichen und technischen Hintergründe der Gesamtbanksimulation.
- Sie sind in der Lage, die GBS (normativ) eigenständig zu konfigurieren und die daraus resultierenden Ergebnisse zu plausibilisieren.
- Sie können in der Sparkassenpraxis sicher und effizient mit der GBS arbeiten.

VORAUSSETZUNG(EN)

Im Rahmen des Seminars wird im Echtsystem GBS VMU der Sparkasse gearbeitet. Hierzu ist es zwingend erforderlich, dass Sie eine der beiden folgenden Voraussetzungen für die Teilnahme erfüllen können:

Variante 1:
Sie bringen einen SEVA-Token mit der Berechtigung TSR der Sparkasse inkl. der Zugangskennungen mit. Außerdem müssen Sie Ihren Benutzernamen und das Passwort kennen. Andere Anmeldeverfahren (wie z. B. Single Sign On, Chipkarte oder Fingerabdruck) müssen für die Dauer der Schulung umgestellt werden.

Variante 2:
Sie bringen ein Endgerät (Arbeitslaptop) Ihrer Sparkasse mit Zugang zum Echtsystem (SEVA-Token) mit und nutzen diesen im Seminar.

Da für einen Zugriff auf das Echtsystem mittels SEVA entsprechende Anweisungen gelten, stimmen Sie bitte die Organisation und Bereitstellung der Token mit Ihrer IT-Orga ab und beachten bitte die Hinweise der Finanz Informatik.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Sabine Kosteletzky, Sparkassen- und Giroverband Hessen-Thüringen
- David Mulaj, PPI AG

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

4 Tage

PREIS

1.500,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Robert Schulze
0231 22240-546
robert.schulze@ska.nrw

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung wird im Rahmen der Nordkooperation in Zusammenarbeit mit der Nord-Ostdeutschen Sparkassenakademie, der Sparkassenakademie Niedersachsen und der Sparkassenakademie Hessen-Thüringen angeboten.

Ein weiterer (inhaltlich identischer) Termin dieser Veranstaltung wird vom 20.04. - 23.04.2026 (09:30 – 16:30 Uhr) in Erfurt angeboten. Anmeldungen für diesen Termin nehmen Sie bitte direkt über die Sparkassenakademie Hessen-Thüringen vor. Zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Hessen-Thüringen gelangen Sie über folgenden Link: Buchungsportal Hessen-Thüringen

Ihr Ansprechpartner bei der Sparkassenakademie Hessen-Thüringen ist Herr Matthias Korte, Mail: matthias.korte@sgvht.de.

Programm/Inhalt

Methodische Grundlagen GBS VMU normative Perspektive

- Grundlagen der Szenariorechnung – Bilanz und GuV
- Standardisierte Hochrechnung (SHR)
- GBS VMU
  - Grundeinstellungen GBS VMU
  - Datenvorverarbeitung (DVV)
  - Teilszenario Planung
  - Gesamtszenario
  - Bilanz und GuV

Anwendungsbezogene Grundlagen in GBS VMU normative Perspektive

- Grundeinstellungen GBS VMU
- Datenvorverarbeitung (DVV)
- Anlage eines Teilszenarios Planung
- Erstellen eines Gesamtszenarios
- Bilanz und GuV
- Mustervorgehen/Prozessablauf am Beispiel der SHR

Im Teil anwendungsbezogene Grundlagen werden die Teilnehmer/-innen in der Anwendung GBS ein Teilszenario Planung sowie ein Gesamtszenario anlegen.

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

30 BANKSTEUERUNG
Gesamtbanksteuerung /Risikomanagement
Angebots-Nr.: 30.236

Grundlagen der Banksteuerung - GBS-Risikotragfähigkeit - ökonomische Perspektive

In dieser Veranstaltung erhalten Sie detaillierte Einblicke in das fachliche und technische Vorgehen der ökonomischen Perspektive der Risikotragfähigkeit in GBS. Betrachtet werden fachliche Grundlagen der ökonomischen Risikotragfähigkeit und das Zusammenwirken mit den Fragestellungen normative Risikotragfähigkeit, Risikoinventur und Stresstests. Es erfolgt eine praxisnahe Vermittlung der GBS (ökonomische Perspektive) unter Berücksichtigung des Zusammenwirkens mit dem IDH.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die für eine Tätigkeit im Risikocontrolling oder in der Banksteuerung (insbesondere für die Anwendung GBS - ökonomische Perspektive) ausgebildet werden

IHR NUTZEN

- Sie kennen die fachlichen Grundlagen und Hintergründe der ökonomischen Risikotragfähigkeit.
- Sie sind mit grundlegenden Aspekten der Anwendung in der Praxis vertraut.
- Sie sind in der Lage, das Softwaremodul GBS (ökonomische Perspektive) in der Sparkassenpraxis zu bedienen.

VORAUSSETZUNG(EN)

Betriebswirtschaftliche Grundkenntnisse

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- David Mulaj, PPI AG
- Dr. Michael Lesko, PPI AG
- Jan Oraca, PPI AG

HINWEIS(E)

Diese Veranstaltung bieten wir in Zusammenarbeit mit der Nord-Ostdeutschen Sparkassenakademie an. Ihre Anmeldungen erfolgen über die Sparkassenakademie NRW. Bitte melden Sie alle Ihre Teilnehmer/-innen individuell im Akademieportal an (kein Paketpreis).

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Robert Schulze
0231 22240-546
robert.schulze@ska.nrw

Programm/Inhalt

Einordnung der Fragestellung in die Gesamtbanksteuerung und SFG-Steuerungssysteme

Ökonomische Perspektive der Risikotragfähigkeit

- Ökonomisches Risikodeckungspotenzial
  - Zentrale Positionen des Risikodeckungspotenzials
  - Praxisbeispiel und Herausforderungen
- Ökonomisches Risiko
  - Additive Risikobetrachtung
  - Diversifizierte Risikobetrachtung und Ergebniszerlegung
  - Praxisbeispiel und Herausforderungen

GBS (ökonomische Perspektive): Anwenderschulung

- Konfiguration, Einstellungen, IDH, Plausibilisierung
- Praxisbeispiel

Abschlussdiskussion

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

30 BANKSTEUERUNG
Gesamtbanksteuerung /Risikomanagement
Angebots-Nr.: 30.237

Grundlagen der Banksteuerung - Liquiditätsrisiko - SVP-Rechner (online)

In dieser Veranstaltung erhalten Sie detaillierte Einblicke in den fachlichen und technischen Umsetzungsstand zum Thema SVP-Rechner. Betrachtet werden die fachlichen Inhalte zur Methodik und Parametrisierung sowie die Umsetzung der regulatorischen Anforderungen in der Anwendung. Es erfolgt eine praxisnahe Vermittlung des Moduls SVP-Rechner und eine Einordnung in die Banksteuerungsarchitektur des IDH.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die für eine Tätigkeit im Risikocontrolling oder in der Banksteuerung (insbesondere für die Anwendung SVP-Rechner) ausgebildet werden

IHR NUTZEN

- Sie kennen die fachlichen Grundlagen und Hintergründe der Methodik und Parametrisierung des LQR-Moduls SVP-Rechner.
- Sie sind in der Lage, die Anwendung in der Sparkassenpraxis zu bedienen.

VORAUSSETZUNG(EN)

Betriebswirtschaftliche Grundkenntnisse

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Jörg Rausmann, Sparkassenverband Westfalen-Lippe
- Karsten Rauch, Sparkassenverband Hessen-Thüringen
- Valentin Knoch, PPI AG

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung wird im Rahmen der Kooperation Banksteuerung mit der Sparkassenakademie Hessen-Thüringen, der Sparkassenakademie Niedersachsen und der Nord-Ostdeutschen Sparkassenakademie angeboten.

Ein weiterer (inhaltlich identischer) Termin dieser Veranstaltung wird am 10.11.2026 (09: 30 - 13:00 Uhr) über die Sparkassenakademie Hessen-Thüringen angeboten. Anmeldungen für diesen Termin sind über die Sparkassenakademie Hessen-Thüringen vorzunehmen.

Zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Hessen-Thüringen gelangen Sie über folgenden Link: **Buchungsportal Sparkassenakademie Hessen-Thüringen**

Ansprechpartner bei der Sparkassenakademie Hessen-Thüringen ist Herr Matthias Korte, Mail: matthias.korte@sgvht.de.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

3,5 Stunden

PREIS

295,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Robert Schulze
0231 22240-546
robert.schulze@ska.nrw

Programm/Inhalt

Einordnung von LQR in die Anwendungslandschaft des IDH im Rahmen der Gesamtbanksteuerung

SVP-Rechner: das Modell und der Praxiseinsatz

- Fachliche Grundlagen
- Methodik und Parametrisierung
- Anwenderschulung
- Plausibilisierung der Ergebnisse

Abschlussdiskussion

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

30 BANKSTEUERUNG
Gesamtbanksteuerung /Risikomanagement
Angebots-Nr.: 30.238

Grundlagen der Banksteuerung - Liquiditätsrisiko - LCR-Steuerer (online)

In dieser Veranstaltung erhalten Sie detaillierte Einblicke in den fachlichen und technischen Umsetzungsstand zum Thema LCR-Steuerer. Betrachtet werden die fachlichen Grundlagen zur Methodik und Parametrisierung sowie die Umsetzung der regulatorischen Anforderungen in der Anwendung. Es erfolgt eine praxisnahe Vermittlung des Moduls LCR-Steuerer und eine Einordnung in die Banksteuerungsarchitektur des IDH.

ZIELGRUPPE

Neue Mitarbeiter/-innen, die für eine Tätigkeit im Risikocontrolling oder in der Banksteuerung (insbesondere für die Anwendung LCR-Steuerer) ausgebildet werden

IHR NUTZEN

- Sie kennen die fachlichen Grundlagen und Hintergründe der Methodik und Parametrisierung des LQR-Moduls LCR-Steuerer.
- Sie sind in der Lage, die Anwendung in der Sparkassenpraxis zu bedienen.

VORAUSSETZUNG(EN)

Betriebswirtschaftliche Grundkenntnisse

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Valentin Knoch, PPI AG
- Melanie Schmacht, Rheinischer Sparkassen- und Giroverband
- Markus Weck, Sparkassenverband Niedersachsen

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung wird im Rahmen der Kooperation Banksteuerung mit der Sparkassenakademie Niedersachsen, der Sparkassenakademie Hessen-Thüringen und der Nord-Ostdeutschen Sparkassenakademie angeboten.

Ein weiterer (inhaltlich identischer) Termin dieser Veranstaltung wird am 08.09.2026 (09: 30 - 13:00 Uhr) über die Sparkassenakademie Niedersachsen angeboten. Anmeldungen für diesen Termin sind über die Sparkassenakademie Niedersachsen vorzunehmen.

Zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen gelangen Sie über folgenden Link: Buchungsportal Sparkassenakademie Niedersachsen

Ansprechpartner bei der Sparkassenakademie Niedersachsen ist Frau Petra Kauke, Mail: petra.kauke@svn.de.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

3,5 Stunden

PREIS

295,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Robert Schulze
0231 22240-546
robert.schulze@ska.nrw

Programm/Inhalt

Einordnung von LQR in die Anwendungslandschaft des IDH im Rahmen der Gesamtbanksteuerung

LCR-Steuerer: das Modell und der Praxiseinsatz

- Fachliche Grundlagen
- Methodik und Parametrisierung
- Anwenderschulung
- Plausibilisierung der Ergebnisse

Abschlussdiskussion

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

30 BANKSTEUERUNG
Gesamtbanksteuerung /Risikomanagement
Angebots-Nr.: 30.266

Webinar-Reihe "ESG-Risikoplan"

Die EBA-Leitlinien zum Management von ESG-Risiken, die CRD VI, das BRUBEG /KWG und die am 30. Juni 2026 veröffentlichte 9. MaRisk-Novelle verlangen von Sparkassen, ESG-Risiken weiterhin systematisch in das Risikomanagement zu integrieren. Die Erstellung eines ESG-Risikoplans ist eine der zentralen neuen Anforderungen. Der DSGV hat mit dem Muster-ESG-Risikoplan eine Vorlage bereitgestellt, um diese Anforderung zu erfüllen. Diesen Plan muss jedoch jedes Institut individualisieren und auf seine eigenen Gegebenheiten anpassen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Risikomanagement, Strategie sowie zentrales Nachhaltigkeitsmanagement. Das Angebot richtet sich insbesondere an die Fachebene und Expertinnen/Experten aus Risikocontrolling, Kreditorganisation, Marktfolge Kredit, Firmenkunden sowie Nachhaltigkeits- und Strategiebereichen.

Für Mitglieder des Vorstandes ist in Kürze ein zielgruppenspezifisches Angebot buchbar.

IHR NUTZEN

- Sie können die aktuellen aufsichtlichen Anforderungen an den ESG-Risikoplan praxisnah einordnen.
- Sie sind mit praktischen Umsetzungshinweisen zum Umgang mit NGFS-Szenarien vor dem Hintergrund der Resilienzanalyse vertraut.
- Sie kennen konkrete Ansatzpunkte zur Umsetzung der ESG-Anforderungen und können den ESG-Risikoplan Ihres Hauses Schritt für Schritt individualisieren und fertigstellen.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeiter/-innen der S-Servicepartner Deutschland GmbH

HINWEIS(E)

Im Kontext der Bankenregulierung und des Risikomanagements bezeichnen SNCI und ONLI zwei unterschiedliche Klassifizierungen von Banken. Der Unterschied liegt in der Komplexität des Instituts und dem Zeitplan, ab wann die jeweiligen Vorschriften und Berichtsformate angewendet werden müssen. Die Einstufung als SNCI- oder als ONLI-Sparkasse resultiert aus Vorgaben der Bankenaufsicht.

SNCI: Small and Non-Complex Institution (kleine und nicht-komplexe Institute)
ONLI: Other Non-Large Institution (sonstige Institute, die keine großen Institute sind)

Terminübersicht:

	Modul 1	Modul 2	Modul 3
Serie 1	28.09.2026	09.10.2026	30.10.2026
Serie 2	13.10.2026	05.11.2026	10.11.2026
Erfahrungsaustausch (modulbezogen)	04.12.2026	10.12.2026	16.12.2026

TERMIN(E)

30.10.2026 | virtueller Seminarraum
09:00 – 13:00 Uhr

05.11.2026 | virtueller Seminarraum
09:00 – 13:00 Uhr

10.11.2026 | virtueller Seminarraum
09:00 – 13:00 Uhr

04.12.2026 | virtueller Seminarraum
09:00 – 13:00 Uhr

10.12.2026 | virtueller Seminarraum
09:00 – 13:00 Uhr

16.12.2026 | virtueller Seminarraum
09:00 – 13:00 Uhr

DAUER

24 Stunden

PREIS

Preis für die Module 1 bis 3: 299,00 EUR je Modul und Preis je Erfahrungsaustausch: 249,00 EUR

Sie können zwischen Serie 1 und Serie 2 wählen. ONLI-Sparkassen wird empfohlen, nach Möglichkeit die Serie 1 zu buchen, da die Webinartermine früher beginnen. SNCI-Sparkassen können die Serien 1 oder 2 buchen.

Die Module 1 bis 3 sind einzeln buchbar. Bei Terminverhinderung kann auf die andere Serie ausgewichen werden. Zu jedem Modul findet ein eigenständiger Erfahrungsaustausch statt (gemeinsamer Termin für die Serien 1 und 2).

Bei voller Nutzung des Angebotes sind drei Modultermine und drei Erfahrungsaustauschtermine je Mitarbeiter/-in zu buchen. Bitte melden Sie jede/n teilnehmende/n Mitarbeiter/-in einzeln an. Es können unterschiedliche Personen auf die Termine gebucht werden.

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Robert Schulze
0231 22240-546
robert.schulze@ska.nrw

Programm/Inhalt

Modul 1: Aufsichtliche Anforderungen und ESG-Risikoplan

- Überblick über aktuelle regulatorische Entwicklungen
- Erweiterte Anforderungen an Strategie und Strategieprozess
- Fokus ESG-Risikoplan: Struktur, Inhalte und Best-Practice-Ansätze
- Geschäftsumfeldanalyse und Resilienzanalyse als Teil der Risikobetrachtung

Modul 2: Szenarien und Resilienzanalyse

- Einführung in die NGFS-Szenarien
- Fokus auf die Resilienzanalyse
- Einordnung qualitativer und quantitativer Ansätze
- Ableitung praktischer Umsetzungsschritte

Modul 3: Strategie, KRIs, Maßnahmen und Governance

- Einbindung von ESG-Risiken in Strategie und Risikostrategie
- Ableitung geeigneter KRIs
- Entwicklung von Maßnahmen und Zielgrößen
- Governance, Zuständigkeiten und Dokumentation
- Integration in Regelprozesse, Reporting und Überwachung (u. a. in schriftlich fixierte Ordnung und "Internes Kontrollsystem")

Individuell für jedes Modul wird ein Erfahrungsaustausch mit themenspezifischer Erörterung von Best-Practice-Ansätzen und Hinweisen zur Praxisumsetzung angeboten.

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

30 BANKSTEUERUNG
Gesamtbanksteuerung /Risikomanagement
Angebots-Nr.: 30.272

Strategische Kapitalallokation mit ic.asset-allokation - Update (online)

Die Software ic.asset-allokation unterstützt als betriebswirtschaftliches Planungsinstrument die ganzheitliche Vermögensanlage der Sparkasse und die quantitative Fundierung der Geschäfts- und Risikostrategie. Die Anwendung steht seit diesem Jahr allen Sparkassen kostenfrei zur Verfügung und ist Nachfolger des Produktes S-KARISMA. In diesem Webinar werden insbesondere die Unterschiede zwischen S-KARISMA und ic.asset-allokation thematisiert.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen im Controlling und Treasury, die bereits mit der Software „ic.asset-allokation“ bzw. mit der Vorgängerversion „S-KARISMA“ arbeiten. Neue Mitarbeiter/-innen profitieren vom Webinar, da ein Überblick über die Leistungsfähigkeit der Software „ic.asset-allokation“ gegeben wird.

IHR NUTZEN

- Sie kennen im Überblick die Software ic.asset-allokation und die wesentlichen Neuerungen anhand einer Beispielsparkasse.
- Sie sind mit den Unterschieden im Handling zwischen ic.asset-allokation und S-KARISMA vertraut.

IHR REFERENT

Martin Hesl, ICnova AG

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung wird im Rahmen der Nord-Kooperation in Zusammenarbeit mit der Nord-Ostdeutschen Sparkassenakademie, der Sparkassenakademie Niedersachsen und der Sparkassenakademie Hessen-Thüringen angeboten.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

2,5 Stunden

PREIS

195,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Robert Schulze
0231 22240-546
robert.schulze@ska.nrw

Programm/Inhalt

Parameterpflege

- Renditen, Risikokennzahlen, Korrelationen
- LCR-Parameter
- RWA-Parameter

Marktdaten

- Pflege Marktdaten
- Zeitreihenanalyse

Geschäftsdaten

- Vermögensbilanz
- Bilanz- und Planungsdaten

Analysen

- Risikoübersicht
- Optimierungsergebnisse
  - LCR-Ergebnisse
  - RWA-Restriktionen im Kunden- und Eigengeschäft
  - Detailanalyse Zinsrisiko
- Strategische Planung

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

30 BANKSTEUERUNG
Gesamtbanksteuerung /Risikomanagement
Angebots-Nr.: 30.274

Grundlagen der Banksteuerung – fachliche Aspekte der Asset Allokation (online)

Im Eigenanlagenmanagement umfasst die Asset Allokation die gezielte und strategische Verteilung von Eigen- und Anlagevermögen auf verschiedene Anlageklassen. Ziel ist es, das Ertrags-Risiko-Verhältnis zu optimieren. Diese Methodik ist ein zentraler Bestandteil der Risikostrategie und gewährleistet eine MaRisk-konforme Steuerung der Risikotragfähigkeit. In dieser Veranstaltung steht die Verzahnung der Kapitalallokation mit den betriebswirtschaftlichen und aufsichtsrechtlichen Aspekten der Asset Allokation im Fokus.

ZIELGRUPPE

Neue Mitarbeiter/-innen, die für eine Tätigkeit im Risikocontrolling oder in der Banksteuerung im Themenbereich Asset Allokation ausgebildet werden

IHR NUTZEN

- Sie sind mit dem zentralen Grundlagenwissen zum Themenkomplex Kapitalallokation und Integration in den Strategie- und Steuerungsprozess vertraut.
- Sie kennen den Prozess von der Vermögensbilanzerstellung über die Parametrisierung zur Risiko- und Optimierungsanalyse.
- Sie sind in der Lage, Optimierungsimpulse zu interpretieren und mögliche Maßnahmen für die Sparkasse abzuleiten.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Frank Blass, PPI AG
- Christoph Bleses, PPI AG
- Dr. Michael Lesko, PPI AG
- Carsten Thewes, SVWL

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung wird im Rahmen der Kooperation Banksteuerung in Zusammenarbeit mit der Sparkassenakademie Hessen-Thüringen und der Sparkassenakademie Niedersachsen angeboten.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

2 Tage

PREIS

750,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Robert Schulze
0231 22240-546
robert.schulze@ska.nrw

Programm/Inhalt

Einordnung in den strategischen Kontext

- Geschäftsstrategie und Risikostrategie
- Abgrenzung zur Risikotragfähigkeit
- Prozess und Abhängigkeiten der Asset Allokation im Überblick

Vermögensbilanz als Ausgangsbasis der Asset Allokation

- Vermögensbilanz und HGB-Bilanz
- Vermögensbilanz und ökonomisches Risikodeckungspotenzial
- Definition und Abgrenzung von Assetklassen
- Abbildung Zinsbuch und Durationsgewichtung bei Rentenklassen
- Bruttomethode und Nettomethode

Parametrisierung

- Performancezeitreihen als Datengrundlage der Parametrisierung
- Statistische Grundlagen der Zeitreihenanalyse und zentrale Kennzahlen (Performancemaße, Risikomaße, Abhängigkeitsmaße)
- Vorgehensweise bei der Festlegung der Parametrisierung

Risikoaggregation

- Grundlagen des Korrelationsmodells
- Vergleich und Unterschiede zwischen der Asset Allokation und der ökonomischen Risikotragfähigkeit bei der Risikoaggregation
- Integrierbare vs. additive Risikoklassen
- Praxisbeispiel: Ist-Risiko in der Asset Allokation

Optimierungsanalysen

- Zielfunktionen der Optimierung (Zielperformance, Zielrisiko, RORAC)
- Berücksichtigung von Nebenbedingungen (u. a. Zinsbuchhebelfaktor, Ober- und Untergrenzen, Allokierbarkeit, individuelle Präferenzen und Rahmenbedingungen)
- Optimierungsverfahren
- Effizienzanalysen und Risk-Return-Kennzahlen
- Grundidee der Optimierungsrechnung
- Ergebnisse und Interpretation der Optimierungsanalysen
- Ableitung der optimalen Zinsrisikodosis (Barwert und Hebelfaktor)
- Stabilität und Eigenschaften des Optimums

Integrierte Ergebnisanalysen

- Verzahnungen zur ökonomischen Risikotragfähigkeit
- Verzahnungen zur normativen Perspektive (Bilanz, GuV, BFA3, Kapitalplanung)
- Abhängigkeiten und Auswirkungen auf die aufsichtsrechtlichen Zinsrisikokennzahlen (u. a. IRRBB, SREP Zins, SREP weitere wesentliche Risiken, LCR, RWA)

Umsetzung der Asset Allokation

- Wege zur Erreichung der Soll-Allokation
- Grundideen für die fortlaufende Steuerung (Steuerungskreislauf)
- Umsetzungsmaßnahmen (derivativ vs. bilanzwirksam, liquide vs. illiquide, Direktbestand vs. Fonds)
- Managementstil und Abweichungsrisiko
- Rebalancing
- Regelmäßige und anlassbezogene Überprüfung

Zusammenfassung und Ausblick

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

30 BANKSTEUERUNG
Gesamtbanksteuerung /Risikomanagement
Angebots-Nr.: 30.275

Grundlagen der Banksteuerung – Anwenderschulung ic.asset.allokation

Die Anwendung ic.asset.allokation unterstützt Sparkassen gezielt bei der strategischen Kapitalallokation. Sie ermöglicht die eigenständige Analyse der bestehenden Asset-Allokation auf Basis der Vermögensbilanz. Hieraus kann die Ableitung potenzieller Handlungsmaßnahmen zur Optimierung der Allokation erfolgen. Die optimale Nutzung der Anwendung wird in dieser Veranstaltung vermittelt.

ZIELGRUPPE

Neue Mitarbeiter/-innen, die für eine Tätigkeit im Risikocontrolling oder in der Banksteuerung (insbesondere für die Anwendung der Software ic.asset.allokation) ausgebildet werden

IHR NUTZEN

- Sie können die erlernten Grundlagen in der Praxisanwendung der Software ic.asset. allokation umsetzen.
- Sie kennen die unterschiedlichen Funktionalitäten und Auswertemöglichkeiten.
- Sie sind durch die vorgestellten Beispiele in der Lage, Analysen in der Sparkasse durchzuführen.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Carsten Thewes, Sparkassenverband Westfalen-Lippe
- Marcel Lin, S Rating und Risikosysteme GmbH

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung wird im Rahmen der Kooperation Banksteuerung in Zusammenarbeit mit der Sparkassenakademie Hessen-Thüringen und der Sparkassenakademie Niedersachsen angeboten.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Robert Schulze
0231 22240-546
robert.schulze@ska.nrw

Programm/Inhalt

Gesamtüberblick

Konfiguration

- Anlage von Risikoklassen und Vermögenspositionen
- Erfassung der RWA-Parameter
- Erfassung der LCR-Parameter

Pflege der Vermögensbilanz

- Eingabe Zinsbuch
- Erfassung weiterer Vermögenspositionen
- Erfassung der RWA

Zeitreihenanalyse und Parameterschätzung

- Einstellungen für die Zeitreihenanalyse
- Import der Performancezeitreihen
- Analyse und Ermittlung von Kennzahlen
- Risiko- und Limitparameter (Performance und Risiko)
- Korrelationen
- Datenübernahme und Einstellungen

Analyse der Ist-Allokation

- Risikoübersicht
- Detailanalyse Zinsrisiko
- RWA-Ergebnisse
- Stabilitätstest

Optimierungsanalyse

- Optimierungskriterien
- Nebenbedingungen (maximale Umschichtung, Ober- und Untergrenzen, Allokierbarkeit, Zinsbuchhebel, Gesamtbankhebel, RWA-Nebenbedingungen)
- Optimierungsverfahren (mathematisch vs. alle Kombinationen)
- Ergebnisse der Optimierung und Top-Liste
- Detailanalyse Zinsrisiko
- RWA-Ergebnisse
- Ergebnisse LCR
- Stabilitätstest
- Szenariovergleich

Zusammenfassung und Ausblick

Grundlagen der Banksteuerung – Risikoinventur inklusive Nachhaltigkeitsrisikoinventur (online)

In diesem Grundlagenseminar stehen die aufsichtsrechtlichen Anforderungen an die Risikoinventur sowie die Analyse der Risikokonzentrationen gemäß MaRisk im Fokus. Sie erhalten Einblicke in die Umsetzung in der Sparkassen-Finanzgruppe auf Basis des Praxisleitfadens Risikoinventur.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus dem Risikocontrolling bzw. der Banksteuerung, die für eine Tätigkeit im Themenbereich Risikoinventur ausgebildet werden sollen

IHR NUTZEN

- Sie sind mit dem Standardvorgehensmodell der Risikoinventur in der Sparkassen-Finanzgruppe vertraut.
- Sie kennen die Funktionsweise der Erfassungshilfe zur Risikoinventur in Caballito und können diese Anwendung in der Sparkassenpraxis nutzen.
- Sie haben grundsätzliche Kenntnisse der zusätzlichen Anforderungen an die Betrachtung einer längerfristigen Perspektive im Rahmen der (strategischen) Nachhaltigkeitsrisikoinventur.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Sascha Lagenstein, Ostdeutscher Sparkassenverband
- Sebastian Siegmund, Ostdeutscher Sparkassenverband

HINWEIS(E)

Diese Veranstaltung wird im Rahmen der Kooperation Banksteuerung in Zusammenarbeit mit der Nord-Ostdeutschen Sparkassenakademie, der Sparkassenakademie Niedersachsen und der Sparkassenakademie Hessen-Thüringen angeboten. Sie wird von der Nord-Ostdeutschen Sparkassenakademie durchgeführt.

Anmeldungen für diese Veranstaltung nehmen Sie bitte direkt über die Nord-Ostdeutsche Sparkassenakademie vor. Ausführliche Informationen (z. B. zum Preis) sowie die Anmeldemöglichkeit zu den beiden Terminen in 2026 finden Sie im Buchungsportal der Nord-Ostdeutschen Sparkassenakademie über folgende Links:

- 04.05.2026: Veranstaltungsdetailseite - Veranstaltungen - weitere Seiten - Nord-Ostdeutsche Sparkassenakademie
- 17.09.2026: Veranstaltungsdetailseite - Veranstaltungen - weitere Seiten - Nord-Ostdeutsche Sparkassenakademie

Ihre Ansprechpartnerin bei der Nord-Ostdeutschen Sparkassenakademie ist Frau Luise Harder, Mail: luise.harder@nosa-online.de.

TERMIN(E)

siehe Hinweise

DAUER

1 Tag

PREIS

siehe Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Robert Schulze
0231 22240-546
robert.schulze@ska.nrw

Programm/Inhalt

Einführung in die aufsichtsrechtlichen Anforderungen an die Risikoinventur sowie die Analyse der Risikokonzentrationen gemäß MaRisk

Darstellung des Standardvorgehensmodells der Risikoinventur in der Sparkassen-Finanzgruppe

Erläuterung zu den Wesentlichkeitsprüfungen in den einzelnen Risikokategorien

Darstellung der Anforderungen zur Nachhaltigkeitsrisikoinventur in der operativen und strategischen Perspektive

Darstellung des Standardvorgehensmodells der Identifikation von Risikokonzentrationen in der Sparkassen-Finanzgruppe

Hinweise zur Ermittlung von Ertragskonzentrationen

Vermittlung der grundlegenden Funktionsweise zur Erfassung der Risikoinventur inklusive Risikokonzentrationen in der Caballito-Erfassungshilfe

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

30 BANKSTEUERUNG
Gesamtbanksteuerung /Risikomanagement
Angebots-Nr.: 30.295

Erfolgreicher Aufbau der Geschäftsfeldsteuerung in der Sparkasse

Die Überführung der Erkenntnisse der Erfolgsanalyse Kundengeschäft (EAK) in operative Maßnahmen und die Verbindung zur Planung stellt für viele Sparkassen eine Herausforderung dar. Die Implementierung einer Geschäftsfeldsteuerung in der Sparkasse kann hierbei als "Brücke" zwischen strategischer Analyse und operativer Umsetzung bis zur Zielkarte im Vertrieb dienen. Dieses Unterstützungsangebot begleitet die Prozesse zur Erstellung einer Geschäftsfeldplanung in Ihrer Sparkasse.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen und Führungskräfte aus den Bereichen Gesamtbank- und Vertriebssteuerung, die eine Geschäftsfeldsteuerung in ihrer Sparkasse aufbauen möchten

IHR NUTZEN

- Sie erarbeiten im Projektkickoff die gemeinsame Zielsetzung und den Umsetzungsfahrplan für den Aufbau der Geschäftsfeldsteuerung.
- Sie führen mit einem Expertenteam einen S-DWH-Check durch, identifizieren Gaps und erhalten Handlungsempfehlungen zu deren Schließung.
- Sie bauen das Reporting für die Umsetzung auf, definieren Prozesse für den Regelbetrieb und setzen die Planungsrechnung GBS VMU um.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Robert Budde, SVWL und/oder Michael Biella, RSGV
- Mitarbeiter/-innen der CP Consultingpartner AG

HINWEIS(E)

Dieses Unterstützungsangebot wurde im Rahmen der "Informationsveranstaltung Geschäftsfeldsteuerung: Inhalte, Eingangsvoraussetzungen und Einführungsangebot" detailliert erläutert. Die Umsetzung erfolgt im Rahmen von Kleinserien mit jeweils maximal vier Sparkassen. Die Termine finden vor Ort in der Sparkasse, in Webex-Onlinekonferenzen und in der Sparkassenakademie NRW statt. Die Anmeldung im Akademieportal erfolgt ausschließlich auf eine vom Sparkassenverband vorab zugeordnete Serie.

Bei Interesse an einer Teilnahme nehmen Sie – sofern noch nicht erfolgt – bitte als SVWL-Sparkasse Kontakt mit Herrn Robert Budde (Mail: r.budde@svwl.eu) bzw. als RSGV-Sparkasse mit Herrn Michael Biella (Mail: michael.biella@rsgv.de) auf.

TERMIN(E)

2604_Serie_3 | 13.05.2026 – 30.10.2026 | Sparkassenakademie NRW

Kick-Off (13.05.2026)
Reporting (01.07.2026)

DAUER

9 Tage

PREIS

Gesamtpreis 19.750 € je Sparkasse

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Robert Schulze
0231 22240-546
robert.schulze@ska.nrw

Programm/Inhalt

Vorstandsinterview

- Vorstellung Projekt
- Abklärung der Erwartungen der Führungsebene

Kick-Off

- Vorstellung der Zielsetzung
- Umsetzungsfahrplan
- Aufzeigen interner Kapazitäten und Skills

Check

- Check: S-DWH, KORE, GBS
- Identifikation von Gaps und Handlungsempfehlungen zur Schließung

Methoden und Verfahren

- Festlegung der Methoden zur Leistungs- und Kostenverrechnung
- Aufstellung Produkt- und OE-Sicht

Reporting

Aufbau Reporting für Umsetzung und Regelbetrieb

Umsetzung und Prozesse

- Umsetzung der Methoden und Verfahren
- Prozesse für Regelbetrieb

Umsetzung Planungsrechnung GBS VMU

Workshop Führungsprozesse

Abschluss

- Interne Kommunikation
- Weitere Schritte

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

30 BANKSTEUERUNG
Gesamtbanksteuerung /Risikomanagement
Angebots-Nr.: 30.298

Ganzheitliche Kapitalanlagestrategie für Langfristinvestoren

Diese Veranstaltung bietet Einblicke in den Maschinenraum eines Langfristinvestors beim Management großer Kapitalanlageportfolios. Dabei werden die Zusammenhänge und Wechselwirkungen von Kapitalanlagestrategie, Asset Management und Bilanzierung thematisiert. Profitieren Sie von Impulsen für die Eigenanlagen der Sparkasse oder für Ihre Beratungsgespräche.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Gesamtbanksteuerung, Treasury und Private Banking mit Interesse an der ganzheitlichen Steuerung und Betreuung von Portfolios

IHR NUTZEN

- Sie gewinnen einen Überblick über die Vorgehensweise und die Methoden eines Langfristinvestors beim Management großer Kapitalanlageportfolios.
- Sie können anschließend die Zusammenhänge und Wechselwirkungen von Kapitalanlagestrategie, Asset Management und Bilanzierung nachvollziehen.
- Sie sind mit den verschiedenen Steuerungsebenen und -möglichkeiten des Kapitalanlagemanagements vertraut und können diese gewinnbringend nutzen.

VORAUSSETZUNG(EN)

Kenntnisse über die grundsätzlichen Zusammenhänge der Kapitalanlage

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Spezialistinnen und Spezialisten der Provinzial Asset Management GmbH (ProAM) aus den Bereichen Investment Client Solutions, Strategie, Volkswirtschaft & Portfolio Management

HINWEIS(E)

Die Kosten für den Besuch dieser Veranstaltung werden von der Provinzial Asset Management GmbH (ProAM) übernommen.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag
09:30 - 16:00 Uhr

PREIS

siehe Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Robert Schulze
0231 22240-546
robert.schulze@ska.nrw

Programm/Inhalt

Verzahnung von Kapitalanlagestrategie, Asset Management und Bilanzierung

- Strategische Asset Allokation (SAA) als elementarer Werttreiber
- Volkswirtschaftliche Analysen als Ausgangsbasis für die "Taktische Asset Allokation" (TAA)
- Umsetzung im Asset Management über Direktbestandsmanagement und innovative Fondskonzepte anhand von Beispielen
- Anwendung von Bilanzierungsmöglichkeiten zur Erhöhung der Portfoliostabilität
- Nutzung der Erfahrung als Langfristinvestor auch für Kundinnen und Kunden außerhalb des Provinzial-Konzerns

Vertiefungsschulung Gesamtbanksimulation (GBS) - Bewertungsergebnis Wertpapiere, Fondsplanung und BFA-3-Simulation

In dieser Veranstaltung vertiefen Sie die methodischen Grundlagen der GBS im Hinblick auf die Ermittlung des Bewertungsergebnisses im Wertpapiergeschäft, die Fondsplanung und die BFA-3-Simulation. Sie werden in der Veranstaltung durch die Anwendung geführt und es werden Eingabeerfordernisse und Wirkungsketten aufgezeigt.

ZIELGRUPPE

Neueinsteiger/-innen, die bereits das Seminar "Grundlagen der Banksteuerung – GBS VMU: methodische und anwendungsbezogene Grundlagen normative Perspektive der RTF" (Angebotsnummer 30.235) besucht haben und erfahrene Mitarbeiter/-innen, die ihr Wissen auffrischen und vertiefen wollen

IHR NUTZEN

- Sie kennen die methodischen Grundlagen zur Ermittlung des Bewertungsergebnisses im Wertpapiergeschäft, der Fondsplanung und des BFA-3-Saldos (Forward- und Stichtagssicht) und können die Wirkungszusammenhänge nachvollziehen.
- Sie sind in der Lage, die erforderlichen Eingaben für Bewertungsergebnis, Fondsplanung und BFA-3-Simulation in GBS korrekt und vollständig vorzunehmen.

IHR REFERENT

David Mulaj, PPI AG

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung wird im Rahmen der Kooperation Banksteuerung in Zusammenarbeit mit der Sparkassenakademie Hessen-Thüringen und der Sparkassenakademie Niedersachsen angeboten. Ausführliche Informationen (z. B. Termin/e und Preis) sowie die Anmeldemöglichkeit finden Sie im Buchungsportal der Sparkassenakademie Hessen-Thüringen über folgenden Link: Buchungsportal Hessen-Thüringen

Ihr Ansprechpartner bei der Sparkassenakademie Hessen-Thüringen ist Herr Matthias Korte, Mail: matthias.korte@sgvht.de.

TERMIN(E)

siehe Hinweise

DAUER

1 Tag

PREIS

siehe Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Robert Schulze
0231 22240-546
robert.schulze@ska.nrw

Programm/Inhalt

Methodische Grundlagen

- Ermittlung Bewertungsergebnis Wertpapiergeschäft
- Fondsplanung (Teilszenario der Planung)
- BFA 3: Stichtags- und Forwardsicht

Anwenderbezogene Grundlagen

- Eingaben Fondsplanung (Teilszenario der Planung)
- Eingaben für das Bewertungsergebnis Wertpapiergeschäft
- Eingaben BFA 3 (Stichtags- und Forwardsicht)

Vertiefungsschulung Gesamtbanksimulation (GBS) - Ergebnisspaltung, virtuelle Kasse und Planung

In dieser Veranstaltung vertiefen Sie die methodischen Grundlagen der Ergebnisspaltung und können die Ergebnisbeiträge interpretieren. Darüber hinaus wird das Konzept und die Funktion der virtuellen Kasse in GBS thematisiert. Sie profitieren von zahlreichen Praxistipps zum besseren Handling von GBS.

ZIELGRUPPE

Neueinsteiger/-innen, die bereits das Seminar "Grundlagen der Banksteuerung – GBS VMU: methodische und anwendungsbezogene Grundlagen normative Perspektive der RTF" (Angebotsnummer 30.235) besucht haben und erfahrene Mitarbeiter/-innen, die ihr Wissen auffrischen und vertiefen wollen

IHR NUTZEN

- Sie verstehen die methodischen Grundlagen der Ergebnisspaltung und können die Ergebnisbeiträge interpretieren.
- Sie sind mit dem Konzept und der Funktion der virtuellen Kasse in GBS vertraut.
- Sie kennen wichtige GBS-Besonderheiten (z. B. Zinsabstimmung) und können typische Abstimmungsdifferenzen identifizieren und auflösen.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- David Mulaj, PPI AG
- Sabine Kosteletzky, Sparkassen- und Giroverband Hessen-Thüringen

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung wird im Rahmen der Kooperation Banksteuerung in Zusammenarbeit mit der Sparkassenakademie Hessen-Thüringen und der Sparkassenakademie Niedersachsen angeboten. Ausführliche Informationen (z. B. Termin/e und Preis) sowie die Anmeldemöglichkeit finden Sie im Buchungsportal der Sparkassenakademie Hessen-Thüringen über folgenden Link: Buchungsportal Hessen-Thüringen

Ihr Ansprechpartner bei der Sparkassenakademie Hessen-Thüringen ist Herr Matthias Korte, Mail: matthias.korte@sgvht.de.

TERMIN(E)

siehe Hinweise

DAUER

1 Tag

PREIS

siehe Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Robert Schulze
0231 22240-546
robert.schulze@ska.nrw

Programm/Inhalt

Methodische und anwenderbezogene Grundlagen der Ergebnisspaltung und der virtuellen Kasse

Wichtige Hinweise zu Besonderheiten in GBS (z. B. Zinsabstimmung)

Praxistipps zum besseren Handling von GBS

Vertiefungsschulung Gesamtbanksimulation (GBS) - Kapital- und RWA-Planung

In dieser Veranstaltung vertiefen Sie die regulatorischen Rahmenbedingungen der normativen RTF und die Anforderungen an die Kapitalplanung. Die methodischen und anwenderbezogenen Grundlagen zur Simulation der Kapitalien und der RWA stehen dabei im Fokus. Profitieren Sie von Praxishinweisen, um die die erforderlichen Eingaben zur Simulation eigenständig vornehmen zu können.

ZIELGRUPPE

Neueinsteiger/-innen, die bereits das Seminar "Grundlagen der Banksteuerung – GBS VMU: methodische und anwendungsbezogene Grundlagen normative Perspektive der RTF" (Angebotsnummer 30.235) besucht haben und erfahrene Mitarbeiter/-innen, die ihr Wissen auffrischen und vertiefen wollen

IHR NUTZEN

- Sie kennen die regulatorischen Rahmenbedingungen der normativen RTF und können die Anforderungen an die Kapitalplanung einordnen.
- Sie verstehen die methodischen Grundlagen zur Simulation der Kapitalien und der RWA in GBS.
- Sie sind in der Lage, die erforderlichen Eingaben zur Simulation der Kapitalien und RWA eigenständig vorzunehmen.

IHR REFERENT

David Mulaj, PPI AG

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung wird im Rahmen der Kooperation Banksteuerung in Zusammenarbeit mit der Sparkassenakademie Hessen-Thüringen und der Sparkassenakademie Niedersachsen angeboten. Ausführliche Informationen (z. B. Termin/e und Preis) sowie die Anmeldemöglichkeit finden Sie im Buchungsportal der Sparkassenakademie Hessen-Thüringen über folgenden Link: Buchungsportal Hessen-Thüringen

Ihr Ansprechpartner bei der Sparkassenakademie Hessen-Thüringen ist Herr Matthias Korte, Mail: matthias.korte@sgvht.de.

TERMIN(E)

siehe Hinweise

DAUER

1 Tag

PREIS

siehe Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Robert Schulze
0231 22240-546
robert.schulze@ska.nrw

Programm/Inhalt

Regulatorische Rahmenbedingungen der normativen RTF

Methodische Grundlagen zur Simulation der Kapitalien und RWA

Anwenderbezogene Grundlagen zur Simulation der Kapitalien und RWA

Grundlagen der Banksteuerung – Immobilienpreisrisiko in der ökonomischen Sicht

Die Messung des ökonomischen Immobilienpreisrisikos erfolgt derzeit auf der S-Rating-Plattform caballito. Mit dem Rollout der neuesten Anwendung gab es umfassende Anpassungen an der Lieferstrecke der Portfolio- und Marktdaten sowie im Rechenkern selbst. Zudem wurden weiterführende Anpassungen durch die SR an den dezentral von den Sparkassen durchzuführenden Validierungshandlungen vorgenommen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen des Controllings bzw. Risikocontrollings, die für die Steuerung des ökonomischen Immobilienpreisrisikos in caballito verantwortlich sind

IHR NUTZEN

- Sie kennen die fachlichen und methodischen Hintergründe zur Ermittlung des ökonomischen Immobilienpreisrisikos.
- Sie sind mit den dezentral durch die Sparkasse durchzuführenden Validierungshandlungen im Rahmen der jährlichen Institutsvalidierung vertraut.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Florian Gruber (SVN)
- Tobias Schäffner (SGVHT)

HINWEIS(E)

Fachliche Grundlage der Veranstaltung sind die zentralen Schulungs- sowie Validierungsunterlagen der S-Rating zur Thematik.

Die Veranstaltung wird im Rahmen der Kooperation Banksteuerung in Zusammenarbeit mit der Sparkassenakademie Hessen-Thüringen und der Sparkassenakademie Niedersachsen angeboten. Ausführliche Informationen (z. B. zum Preis) sowie die Anmeldemöglichkeit finden Sie im Buchungsportal dieser Akademien.

Ihre Anmeldungen für den Termin 03.12.2026 erfolgen über die Sparkassenakademie Niedersachsen.
Link zur Anmeldung in Niedersachsen: Anmeldungen Niedersachsen
Ihre Ansprechpartnerin bei der Sparkassenakademie Niedersachsen ist Frau Petra Kauke, Mail: petra.kauke@svn.de.

Ihre Anmeldungen für den Termin 08.12.2026 erfolgen über die Sparkassenakademie Hessen-Thüringen.
Link zur Anmeldung in Hessen-Thüringen: Anmeldungen Hessen-Thüringen
Ihr Ansprechpartner bei der Sparkassenakademie Hessen-Thüringen ist Herr Matthias Korte, Mail: matthias.korte@sgvht.de.

TERMIN(E)

siehe Hinweise

DAUER

1 Tag

PREIS

siehe Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Robert Schulze
0231 22240-546
robert.schulze@ska.nrw

Programm/Inhalt

Vermittlung der notwendigen fachlichen und methodischen Grundlagen sowie Definitionen

Theoretische Grundlagen zur Messung des ökonomischen Immobilienpreisrisikos

Überblick über die Datenstrecke

Konkrete praktische Umsetzungshinweise

Überblick über die dezentral durch die Sparkassen durchzuführenden Validierungshandlungen im Rahmen der jährlichen Institutsvalidierung

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

30 BANKSTEUERUNG
Gesamtbanksteuerung /Risikomanagement
Angebots-Nr.: 30.790

Rollout RKR 2.0 - Risikomodell zur Messung des ökonomischen Refinanzierungskostenrisikos (online)

In dieser Rolloutveranstaltung zum neuen Risikomodell zur Messung des ökonomischen Refinanzierungskostenrisikos (RKR 2.0) erhalten Sie Informationen zu den fachlich-methodischen Hintergründen und zur Parametrisierung des neuen Modells.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die in der Sparkasse das Thema Refinanzierungskostenrisiko betreuen und bislang für die Anwendung IDH-LQR-RKR zuständig sind.

IHR NUTZEN

- Sie kennen die fachliche Neuausrichtung des Refinanzierungskostenrisikos in der Sparkassen-Finanzgruppe.
- Sie sind mit den fachlich-methodischen Hintergründen, der Parametrisierung sowie technischen Anwendungsfällen zur Messung des Refinanzierungskostenrisikos im neuen Verfahren vertraut.
- Sie können die neuen Methoden des RKR in Ihrer Sparkasse anwenden.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Melanie Schmacht, RSGV
- Karsten Rauch, SGVHT

HINWEIS(E)

Ergänzend werden nachgelagert regionale Erfahrungsaustausche angeboten. Weitere Informationen erhalten Sie über den jeweiligen Regionalverband.

Die Veranstaltung wird im Rahmen der Kooperation Banksteuerung mit der Sparkassenakademie Hessen-Thüringen und der Sparkassenakademie Niedersachsen angeboten.

Ein weiterer (inhaltlich identischer) Termin dieser Veranstaltung wird am 19. November 2026 (in der Zeit von 09:00 - 13:00 Uhr) über die Sparkassenakademie Hessen-Thüringen angeboten.

Anmeldungen für diesen Termin sind über die Sparkassenakademie Hessen-Thüringen vorzunehmen.

Zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Hessen-Thüringen gelangen Sie über folgenden Link: Buchungsportal Hessen-Thüringen

Ansprechpartner bei der Sparkassenakademie Hessen-Thüringen ist Herr Matthias Korte, E-Mail: matthias.korte@sgvht.de

TERMIN(E)

23.11.2026 | virtueller Seminarraum
13:00 – 17:00 Uhr

DAUER

4 Stunden

PREIS

295,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Robert Schulze
0231 22240-546
robert.schulze@ska.nrw

Programm/Inhalt

Neuausrichtung RKR - Hintergründe und Einordnung in das RTF-Konzept

Refinanzierungskostenrisiko in der ökonomischen RTF

Modellüberblick: Grundlagen Risikowertermittlung

Ausgestaltung RKR-Szenario

Durchführung Risikorechnung (in GBS) und Überführung der Risikowerte in die ökonomischen RTF

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

30 BANKSTEUERUNG

Kalkulation

S-Datawarehouse - Grundlagen (S605)

Das S-Datawarehouse ist ein komplexes Datenbanksystem, dessen Inhalt sich aus Daten unterschiedlicher Quellen zusammensetzt. In diesem Seminar lernen Sie die grundlegenden Funktionen des S-Datawarehouse kennen.

ZIELGRUPPE

(Neue) Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Gesamtbanksteuerung, Betriebswirtschaft, Controlling, Rechnungswesen und Organisation, die ein grundlegendes Verständnis zu den Abläufen und Ergebnissen des S-Datawarehouse benötigen

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit den Grundlagen der Anwendungen und Funktionen des S-Datawarehouse (Fokus Vertriebscontrolling).
- Sie verfügen über Grundkenntnisse der Abläufe und Ergebnisse des S-Datawarehouse.
- Sie können einzelne Anwendungen anhand praxisnaher Beispiele direkt am PC testen.

IHR REFERENT

Daniel Jedamzik, CP Consultingpartner AG

Managing Consultant mit langjährigen Erfahrungen im Flexiblen Reporting sowie dem S-DWH inkl. Änderungsdienst

TERMIN(E)

25.05.2027 – 26.05.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

820,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Robert Schulze
0231 22240-546
robert.schulze@ska.nrw

Programm/Inhalt

Bedeutung und Funktion des S-DWH

Einbettung des S-DWH in die OSPlus-Banksteuerung

Daten – Strukturen – Regeln

- Datenfluss - Schnittstellen - Monatsaufbau - Gültigkeit
- Stammdaten - Bestandsdaten - Bewegungsdaten - Verbundpartnerdaten
- Objektarten im S-DWH
- Offene Schnittstelle
- Global- und Individualdaten
- Institutsregeln

Ableitung der Daten aus dem operativen System

- Umschlüsselungen
- Grundzüge der Produktermittlung (VPE und VPE AZ6)

Grundlagen der Rechtesteuerung und Berichtsverteilung

Der Änderungsdienst als Schaltzentrale

Demonstration von Beispielen

„Nice to know“

S-DWH Check-up – Qualitätssicherung für Kalkulation und Steuerung

Das S-DWH bleibt die übergreifende Datenbasis für Kalkulation, Risikosteuerung und Reporting. Die Qualität der Daten ist dabei entscheidend für verlässliche Steuerungsinformationen. Eine falsche oder unvollständige Datenverarbeitung im S-DWH führt zu fehlerhaften Ergebnissen im Berichtswesen. Dieser S-DWH Check-up zeigt den Status quo in Ihrer Sparkasse auf. Es werden zielgenaue Maßnahmen abgeleitet und Lösungen erarbeitet, um zukünftig vollständige und verlässliche Kennzahlen/Berichte für Gesamtbank und Vertrieb zu erhalten.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Kalkulation sowie Gesamtbank- und Vertriebssteuerung, die in der Sparkasse Daten im S-DWH verarbeiten/nutzen

IHR NUTZEN

- Sie sind mit dem aktuellen Stand der Readiness für verschiedene S-DWH-Anwendungszwecke in Ihrer Sparkasse vertraut.
- Sie sind in der Lage, in Zusammenarbeit mit erfahrenen Expertinnen und Experten zielgenaue Maßnahmen zur Optimierung für Ihre Sparkasse abzuleiten.
- Sie können nach dem Check-up die Anwendung S-DWH im aktuellen Reporting und in zukünftigen Lösungen (insbesondere IDH-Reporting) für Kalkulation, Banksteuerung, Kundengeschäftscontrolling und Vertrieb nutzen.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeiter/-innen der CP Consultingpartner AG

HINWEIS(E)

Der S-DWH Check-up wird individuell je Sparkasse als Inhouse-Maßnahme angeboten. Die Termine für das Interview (Durchführung als digitaler Termin oder als Präsenztermin in der Sparkasse möglich) und die Umsetzungsempfehlungen (Durchführung als digitaler Workshop) werden nach Absprache mit Ihrem Institut vereinbart. Es finden keine Termine in der Sparkassenakademie statt.

Bei Interesse an einer Teilnahme am S-DWH Check-up senden Sie bitte eine Mail mit Angabe Ihrer Durchführungspräferenz für das Interview an robert.schulze@ska.nrw und in Kopie an christina.temmen@ska.nrw.

TERMIN(E)

siehe Hinweise

DAUER

4 Stunden

PREIS

Preis je Sparkasse: 3.450,00 € (ggf. zzgl. Fahrtkosten)

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Robert Schulze
0231 22240-546
robert.schulze@ska.nrw

Programm/Inhalt

Bestandteile des S-DWH Check-ups:

Interview – (digitaler) Workshop

- Termin vor Ort oder digital (mit Abfrage technischer Einstellungen)
- Angaben über aktuelle Nutzung der FI-Systeme sowie Einsatz von Drittanwendungen
- Dauer: ca. 2 Stunden

Analyse durch CP (Identifikation der Handlungsfelder)

- Dokumentation und Darstellung von Ist-Zustand, Zielbild, Gaps und Maßnahmen
- Vorgeschlagene Lösungen entsprechen den FI/SR-Standards bzw. Best-Practices von Sparkassen
- Detailbetrachtung von vier Handlungsfeldern
  - Parametrisierung
  - Datenstrukturen
  - Kalkulation
  - Reporting/Steuerungsimpulse

Umsetzungsempfehlung (Bereitstellung der Ergebnisse) – digitaler Workshop

- Zeitliche Ausgestaltung und Priorisierung der Themen
- Individuelle Umsetzungsempfehlung der Maßnahmen
- Dauer: ca. 2 Stunden

Auf Basis der Ergebnisse aus den Interviews und Identifizierung der Handlungsfelder werden zu einem späteren Zeitpunkt ggf. weitere Umsetzungsangebote durch die Akademie angeboten.

S-Datawarehouse - Funktionen des Änderungsdienstes für Administratoren (S606) (online)

Das komplexe Datenbanksystem S-Datawarehouse ist die Grundlage für vier Anwendungsbereiche (Verkaufscontrolling, Produktivität, Marketing und Risiko). Alle Module nutzen gemeinsam die Anwendung "Änderungsdienst" zur Online-Pflege der Datawarehouse-Objekte. Der Änderungsdienst ist eine Großrechneranwendung, mit deren Hilfe die aktuellen, historischen und für die Zukunft geplanten Daten online bearbeitet werden können. Für Administratorinnen und Administratoren bieten wir dazu diese Veranstaltung an.

ZIELGRUPPE

(Neue) Mitarbeiter/-innen aus dem Bereich Organisation und Administratorinnen /Administratoren, die einen Einblick in die Aufgaben und Funktionalitäten des S-Datawarehouse-Änderungsdienstes benötigen

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit den administrativen Funktionen des Änderungsdienstes im S-Datawarehouse (exkl. spezielle Kalkulationsvorgaben).
- Sie kennen Objektarten, Strukturen, die Datenübergabe sowie die Aggregation der Daten und wesentliche Steuerungsparameter.
- Sie können Berechtigungen vergeben, anwendungsspezifische Einstellungen vornehmen, Standardvorgaben umsetzen und aufgabenorientierte Schritte planen.

IHR REFERENT

Daniel Jedamzik, CP Consultingpartner AG

Managing Consultant mit langjährigen Erfahrungen im Flexiblen Reporting sowie dem S-DWH inkl. Änderungsdienst

HINWEIS(E)

Sie benötigen während des Seminars Ihren sparkasseneigenen S -User und das dazugehörige aktuelle Passwort. Darüber hinaus werden Sie gebeten, sich für diese S-User kurzfristige Rechte für das Arbeiten mit dem Flexiblen Reporting und dem Änderungsdienst von Ihrer Sparkasse einrichten zu lassen. Die Rechte beginnen mit „EFB-…..“ und sind im KURS-Rechte-System zu vergeben. Nähere Erläuterungen finden Sie im FI-Kundenportal im Handbuch „Flexibles Reporting“ im Kapitel „Erforderliche Berechtigungen (KURS-Privilegien)“.

TERMIN(E)

01.06.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag

PREIS

415,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Robert Schulze
0231 22240-546
robert.schulze@ska.nrw

Programm/Inhalt

Aufgaben und Funktionalitäten des Änderungsdienstes

Datenübergabe und Aggregation der Daten

Institutsregeln und Schlüssel

Objektarten und Strukturen

Erläuterungen zum Regelkatalog, z. B. Produktermittlung (Defaults) und institutsindividuelle Einstellungen (VPE)

Einzelwerte im S-DWH

Berechtigungen: Neuanlage der Benutzer; Referenz-User; Sonderberechtigungen

Anwendungsspezifische Einstellungen

Aufgabenorientierte ToDo-Listen

Grundlagen der zahlungsstromorientierten Kalkulation (zoK 1 - Basisfunktionalitäten)

Die zahlungsstromorientierte Kalkulation (zoK) umfasst die Nachkalkulation des zinstragenden Kundengeschäfts und dient somit als zentrale Informationsbasis einer wertorientierten Banksteuerung. In dieser Veranstaltung werden die wesentlichen Methoden der zoK vermittelt.

ZIELGRUPPE

Neue Mitarbeiter/-innen im Themenbereich Nachkalkulation/OSPlus-Banksteuerung

IHR NUTZEN

- Sie kennen die wesentlichen Methoden der zahlungsstromorientierten Kalkulation.
- Sie sind mit Informationen zur Parametrisierung im S-DWH-Änderungsdienst vertraut.
- Sie können zoK-Reports mithilfe der Anwendung "Nachkalkulationsanalyse" bearbeiten.

VORAUSSETZUNG(EN)

Fachliche Kenntnisse in der Kalkulation von Zinsgeschäften (Effektivzinsermittlung und Bruttomargenkalkulation) sind erwünscht.

IHRE REFERENTIN

Erika Knack, msg for banking ag

TERMIN(E)

11.11.2026 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

450,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Robert Schulze
0231 22240-546
robert.schulze@ska.nrw

Programm/Inhalt

Vermittlung der grundlegenden Methoden der zahlungsstromorientierten Kalkulation

- Tägliche Verarbeitung des Festzinsgeschäfts
- Monatliche Verarbeitung des variablen Geschäfts

Ermittlung der Ergebnisgrößen

- Zinskonditionenbeitrag vor Liquidität
- Gedeckter bzw. ungedeckter Liquiditätsspread
- Schaden/Nutzen
- Barwertiger Margen- und Liquiditätsbeitragsausgleich

Maschinelle und manuelle Korrekturverfahren im Kontext der Margen- und Liquiditätsbeitragsermittlung

Funktionsweise und Einsatzgebiete der zoK-gestützten Basiskalkulation (zoKB)

Parametrisierung der Margen- und Liquiditätsbeitragsermittlung im S-DWH-Änderungsdienst mit Exkurs zur Parametrisierung des variablen Geschäfts im IDH

Bedeutung und Nutzung der Anwendung "Nachkalkulationsanalyse" zur kontinuierlichen Verbesserung der zoK-Datenqualität

Hinweise zur Ergebnisüberleitung an das OSPlus-Vertriebscontrolling/die OSPlus-Banksteuerung und an den IDH

Zahlungsstromorientierte Kalkulation (zoK 2 - Besonderheiten und optionale Komponenten)

Die zahlungsstromorientierte Kalkulation umfasst die Nachkalkulation des zinstragenden Kundengeschäfts und dient somit als zentrale Informationsbasis einer wertorientierten Banksteuerung. In diesem Seminar werden die über die einfache Margen- und Liquiditätsbeitragsermittlung hinaus gehenden Funktionalitäten der zahlungsstromorientierten Kalkulation erläutert.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen im Themenbereich Nachkalkulation/OSPlus-Banksteuerung

IHR NUTZEN

- Sie sind mit den über die einfache Margen- und Liquiditätsbeitragsermittlung hinausgehenden Funktionalitäten der zahlungsstromorientierten Kalkulation vertraut.
- Sie haben Kenntnisse zur Ermittlung sowie Parametrisierung von Options- und Risikoprämien.
- Sie lernen besondere Sachverhalte in der Nachkalkulation sowie die Nutzung der periodischen Ausgleichszahlung (AGZp) kennen.

VORAUSSETZUNG(EN)

Grundlagenkenntnisse zur zahlungsstromorientierten Kalkulation, wie sie z. B. im Seminar "Grundlagen der zahlungsstromorientierten Kalkulation (zok 1 - Basisfunktionalitäten)" mit der Angebotsnummer 30.325 vermittelt werden.

IHRE REFERENTIN

Erika Knack, msg for banking ag

TERMIN(E)

12.11.2026 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

450,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Robert Schulze
0231 22240-546
robert.schulze@ska.nrw

Programm/Inhalt

Implizite Optionen in der Nachkalkulation mit Exkurs zur Parametrisierung im IDH

Verwendung der Ergebnisse aus der Sicherheitenverrechnung in der Nachkalkulation

Ermittlung von Bonitätsprämien durch die Nachkalkulation

Berechnung der periodischen Ausgleichszahlungen mit Exkurs zur Parametrisierung des variablen Geschäfts im IDH

Kalkulation besonderer Sachverhalte

- Roll-Over-Verträge
- Weiterleitungsdarlehen
- Eigengeschäfte in der AZ2/AZ6
- Fremdwährungsverträge
- Eigenemittierte Wertpapiere
- Vorterminierte Zinsvereinbarungen

Optionskosten in der Vor- und Nachkalkulation

Ziel des Seminars ist zum einen die Wissensvermittlung der erforderlichen Kenntnisse im Themenbereich "Implizite Optionen" in Ihrer Sparkasse. Zum anderen erfolgt die Vorstellung der Möglichkeiten zur Parametrisierung der Vor- und Nachkalkulation im Bereich der Optionsprämienermittlung für die "Impliziten Optionen" im Kundengeschäft.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die bereits über Vorkenntnisse in der Produktkalkulation und/oder Parametrisierung von MARZIPAN bzw. der zahlungsstromorientierten Nachkalkulation verfügen und diese hinsichtlich der Optionskostenberechnung vertiefen möchten.

IHR NUTZEN

- Sie kennen die thematisch relevanten Nutzungsmöglichkeiten in der OSPlus-Banksteuerung.
- Sie sind mit Hinweisen auf die Zusammenhänge zwischen der Kalkulation und AnimO im IDH vertraut.
- Sie können eine zwischen Vor- und Nachkalkulation konsistente Ergebnisermittlung in der Sparkasse umsetzen.

IHRE REFERENTIN

Alexa Bell, msg for banking ag

Managerin mit den Kernthemen Kalkulationsmanagement, Vor-/Nachkalkulation, Vertriebsplanung, Vertriebscontrolling und Reporting

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

450,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Robert Schulze
0231 22240-546
robert.schulze@ska.nrw

Programm/Inhalt

Was sind "Implizite Optionen"? Erläuterung anhand gängiger Vertragsgestaltungen

Bedeutung "Impliziter Optionen" in der Kalkulation

Darstellung der Zusammenhänge Vor- und Nachkalkulation, Vertriebs-, Gesamtbank- und Risikosteuerung – Sicherstellung der Konsistenz

Übersicht Datenfluss und Datenqualität in der OSPlus-Banksteuerung

Differenzierung des Ausübungsverhaltens (statistisch, optional, eingeschränkt optional)

Beschreibung des Ausübungsverhaltens über eine Ausübungsfunktion

Möglichkeiten der Parametrisierung in der Vorkalkulation sowie Hinweise für die Parametersetzung in der Nachkalkulation über AnimO (u. a. Optionspreismodell, Zinsvolatilitäten, Funktion, Schwellwerte, Barwertsicherung)

Auswirkung auf die Bewertung außerplanmäßiger Ereignisse in der Nachkalkulation

Diskussion anhand von Praxisfällen

Risikoadjustierte Prämienbestimmung (RAP) in der Nachkalkulation

Mit der Umstellung der PWB-Ermittlung von CPV auf den RAP-Rechenkern zum 31.12.2026 und der darauffolgenden Einführung des PWB-Anrechnungsverfahrens entsteht ein stärkeres Augenmerk auf die richtige Administrierung des RAP-Rechenkerns und die Plausibilisierung der Ergebnisse in der Nachkalkulation. Mit dem Besuch dieser Veranstaltung profitieren Sie von konkreten Hinweisen für die Umsetzung in der Praxis.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Fachbereichen Controlling, Risikocontrolling, Betriebswirtschaft und Vertriebscontrolling, die für die Ermittlung der Bonitätsprämie und für das neue PWB-Anrechnungsverfahren verantwortlich sind

IHR NUTZEN

- Sie kennen die fachlichen und methodischen Hintergründe zur Ermittlung der Risikokosten in der RAP-Nachkalkulation.
- Sie können die Ergebnisse aus dem RAP-Rechenkern verifizieren und plausibilisieren.
- Sie profitieren von konkreten Hinweisen für die Umsetzung in der Praxis und sind auf die Nutzung des RAP-Rechenkerns in der PWB-Ermittlung vorbereitet.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Hendrick Hütten, Rheinischer Sparkassen- und Giroverband
- Ludger Trenkamp, Sparkassenverband Westfalen-Lippe
- Markus Walter, Sparkassen- und Giroverband Hessen-Thüringen

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung wird im Rahmen der Kooperation Banksteuerung in Zusammenarbeit mit der Sparkassenakademie Hessen-Thüringen angeboten.

Weitere (inhaltlich identische) Termine dieser Veranstaltung werden am 23.06.2026 im S-Finanzzentrum in Erfurt und am 25.06.2026 online in Webex angeboten. Der Termin am 25.06.2026 (online in Webex) ist bereits ausgebucht. Anmeldungen für diese Termine nehmen Sie bitte direkt über die Sparkassenakademie Hessen-Thüringen vor. Zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Hessen-Thüringen gelangen Sie über folgenden Link: Buchungsportal Sparkassenakademie Hessen-Thüringen

Ihr Ansprechpartner bei der Sparkassenakademie Hessen-Thüringen ist Herr Matthias Korte, Mail: matthias.korte@sgvht.de.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Robert Schulze
0231 22240-546
robert.schulze@ska.nrw

Programm/Inhalt

Zusammenspiel der Systeme (Vorkalkulationssystem MARZIPAN, zoK, OSPlus Kredit, VVS und S-DWH)

Administration S-DWH (RAP-Nachkalkulationsparameter und Institutsregeln, Pflege der Bewertungs- und Risikoklassifizierungen, SR-Steuerdaten)

Methodik RAP (Übersicht RAP-Parameter, Objektsicht und Berechnung der Bonitätsprämie)

Funktionsweise des S-DWH in der RAP-Nachkalkulation

- Sicherheitenverrechnungsmethode VQ-RAP, Fixierungsbeträge (RAP-Gedächtnis), B-Tage
- Unterschiede Festzins- zu variablem Geschäft
- Wirkung von Kalkulationsereignissen (z. B. NeuRisk)

Behandlung von Sonderfällen (Linien, KK, Avale)

Zusammenspiel RAP-Rechenkern und PWB-Anrechnungsverfahren

Datenqualitätsmanagement (erste Erkenntnisse aus dem PWB-Praxissprint)

Grundlagen der Kalkulation aktiv und passiv mit MARZIPAN (S592a)

Anhand praxisnaher Beispiele und Berechnungen lernen Sie in dieser Veranstaltung die grundlegenden Funktionalitäten der Vorkalkulation mit MARZIPAN kennen. Diverse Anwendungsfälle der Einzelkalkulation von Aktiv- und Passivprodukten werden im Seminar mittels vorkonfigurierter Beispielprodukte thematisiert und exemplarisch berechnet.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus dem Bereich Kalkulation sowie aus anderen Bereichen, in denen Kredite auf Einzelgeschäftsbasis kalkuliert werden sollen

IHR NUTZEN

- Sie lernen die grundlegenden Funktionalitäten der Vorkalkulation mit MARZIPAN anhand praxisnaher Beispiele und Berechnungen kennen.
- Sie sind mit Anwendungsfällen der Einzelkalkulation von Aktiv- und Passivprodukten vertraut.

IHR REFERENT

Dr. Christoph Vogelsang, msg for banking ag

HINWEIS(E)

Die erforderlichen Kenntnisse zur Administration von MARZIPAN bzw. zur Produktkonfiguration sind nicht Bestandteil dieses Seminars. Diese werden in der Veranstaltung "Administration von MARZIPAN" (Angebotsnummer 30.386) vermittelt.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

2 Tage

PREIS

900,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Robert Schulze
0231 22240-546
robert.schulze@ska.nrw

Programm/Inhalt

Grundlagen der Bankkalkulation innerhalb der Konditionsfindung

Überblick der Anforderungen an das Pricing aus den MaRisk/EBA-Guidelines

Effektivzinsrechnung

- Effektivzinsberechnung nach PAngV (Wohnimmobilienkreditrichtlinie)
- Effektivzinsberechnung ICMA

Margenkalkulation

- Prinzip der strukturkongruenten Refinanzierung
- Einflussfaktoren auf die Margenkalkulation (Teilvalutierung, Sondertilgungen, Forward-Terminierung)
- Verwendung von Bewertungszinsen für die Kalkulation von variablen Produkten
- Renditeberechnung bei Anlagen

Deckungsbeitragsrechnung/Nettomargenkalkulation

- Verwendung eines mehrstufigen Deckungsbeitragsschemas zur Berechnung der Nettomarge
- Ermittlung von Kundenkonditionen unter Berücksichtigung von Options- und Risikokosten sowie weiteren kalkulatorischen Kostenelementen (z. B. Eigenkapitalkosten, Stückkosten, Gemeinkosten)

Kalkulation von Sonderformen der Finanzierung/Anlage

- Verträge mit vereinbartem Zinssatz-/Tilgungssatzwechsel
- Kalkulation von Zuwachssparen
- Kalkulation von Roll-Over-Darlehen
- Verträge mit abweichender Tilgungsverrechnung
- Berechnung einer Gesamtfinanzierung aus mehreren Finanzierungsbausteinen

Exemplarische Einbindung von MARZIPAN in einen Konditionen-/Kompetenzen-Prozess

Tableaukonfiguration in MARZIPAN (S594)

Mit den MARZIPAN-Tableaus steht den Sparkassen eine Funktionalität zur flexiblen Gestaltung von Konditionen- und Margentableaus zur Verfügung. Diese können sowohl zur Analyse und Überwachung einzelner Konditionenbestandteile in der Vertriebssteuerung als auch zur Ermittlung und Kommunikation von Konditionen für das Standardgeschäft genutzt werden. Darüber hinaus können die MARZIPAN-Tableaus automatisiert zur Nominalzinsermittlung innerhalb vieler Kreditprozesse in OSPlus angesprochen werden.

ZIELGRUPPE

Fachverantwortliche Mitarbeiter/-innen für Konditionen- bzw. Margentableaus sowie fachliche Administratorinnen und Administratoren von MARZIPAN (zum Beispiel aus den Bereichen Controlling, Organisation, Markt- und Vertriebssteuerung)

IHR NUTZEN

- Sie sind mit den Funktionalitäten zur Konfiguration von Konditionen- bzw. Margentableaus mit MARZIPAN vertraut.
- Sie lernen deren Anwendung anhand praxisnaher Übungsbeispiele kennen.
- Sie kennen die Einbindung der MARZIPAN-Tableaus in die OSPlus-Prozesse.

VORAUSSETZUNG(EN)

Fachliche Kenntnisse der Kalkulation mit MARZIPAN und gute Kenntnisse der Produktkonfiguration werden vorausgesetzt.

Die fachlichen Kenntnisse können im Rahmen der Seminars "Grundlagen der Kalkulation aktiv und passiv mit MARZIPAN (S592a)" (Angebots-Nr. 30.370) erworben werden. Kenntnisse zur Produktadministration werden im Rahmen der Veranstaltung "Administration von MARZIPAN" (Angebots-Nr. 30.386) vermittelt.

IHR REFERENT

Pascal Hintzen, msg for banking ag

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

450,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Robert Schulze
0231 22240-546
robert.schulze@ska.nrw

Programm/Inhalt

Nutzungsmöglichkeiten der Konditionen-/Margentableaus im Zuge von OSPlus_neo, OSPlus-Kredit und MARZIPAN Web (Stand-alone) und Abgrenzung zur Einzelkalkulation

Prozess zur Einführung von MARZIPAN-Tableaus und allgemeiner Überblick der technischen Zusammenhänge

Vorbereitende Tätigkeiten zur Tableau-Erstellung

- Vorzunehmende Anpassungen im Deckungsbeitragsschema
- Erweiterung der Sicherheitenkonfiguration
- Pflege von institutsindividuellen Parametern

Hinweise zur Produktkonfiguration

Tableaukonfiguration und Erstellung von Konditionentableaus (auch für OSPlus_neo)

- Verwendung von Laufvariablen
- Nutzungsmöglichkeiten und Pflege von Vorbelegungen
- Nutzung institutsindividueller Parameter
- Integration der Risikokostenberechnung bei Aktivprodukten

Darstellungsformen der Tableau-Ergebnisse

- Flexible Gestaltung der Ergebnisdarstellung
- Nutzergruppenspezifische (ggf. verkürzte) Darstellung vorhandener Ergebnisse

Berechnung und Freigabe der Tableau-Ergebnisse

Sonstige Tableaufunktionalitäten in MARZIPAN Web

- Nutzung von Kompaktansichten
- Tableauimport/-export
- Nutzung von Verlinkungen

Vorfälligkeitsberechnung mit MARZIPAN-KAPLAN (S593)

In diesem Seminar erhalten Sie einen Überblick über die rechtlichen Anforderungen hinsichtlich der Vorfälligkeitsentgeltberechnung und Sie lernen die Grundlagen der Bankkalkulation innerhalb der VFE-Berechnung kennen. Anhand von Rechenbeispielen aus der Praxis werden die Vorfälligkeitsentschädigungsberechnungen (VFE) vermittelt. Ergänzend werden die notwendigen Programmvoreinstellungen betrachtet, die Ihnen die Administration im eigenen Haus ermöglichen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus dem Bereich Kalkulation/Kredit, die Vorfälligkeitsentschädigungsberechnungen mit MARZIPAN vornehmen

IHR NUTZEN

- Sie kennen im Überblick die rechtlichen Anforderungen der VFE.
- Sie können VFE-Berechnungen mit KAPLAN durchführen.
- Sie sind in der Lage, anhand der Programmvoreinstellungen die Administration in der eigenen Sparkasse vorzunehmen.

IHR REFERENT

Pascal Hintzen, msg for banking ag

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

450,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Robert Schulze
0231 22240-546
robert.schulze@ska.nrw

Programm/Inhalt

Rechtliche Grundlagen

Abgrenzung von Vorfälligkeitsentgelten und Aufhebungsentgelten

Bankfachlicher Hintergrund zur Berechnung

Parametrisierung der Voreinstellungen zur Risikokostenerstattung und des Institutsaufwands

Kalkulation der verschiedenen Arten von Geschäftsänderungen

- Vollablösungen
- Sondertilgungen
- Nicht- und Teilnichtabnahme

Fachlicher Hintergrund zur Margenerstattung

Parametrisierung von Margen- und Disagio-Erstattungen

Berechnung von vorzeitigen Prolongationen

- Ablösung des Altgeschäftes und Verzweigung ins "echte" Neugeschäft
- Betragsänderung
- Ratenaussetzung
- Änderung des Darlehentyps
- Berücksichtigung von vertraglich vereinbarten Sondertilgungsrechten

VFE-Berechnung bei Darlehen mit Disagio

Margenerstattung aus dem Neugeschäft

Verrechnung der Vorfälligkeitsentschädigung mit den Konditionen des Neugeschäfts

Vorstellung des Treppenrechners für Ablösungen mit unregelmäßigen Zahlungsströmen

Druck der verschiedenen Nachweise zur Angebotserstellung

Fachlicher Hintergrund der neuen MARZIPAN-KAPLAN-Funktionalitäten

- Optimierte Einbeziehung von Sondertilgungsrechten
- Optimierte Einbeziehung von Tilgungssatzwechsel- und Ratenwechselrechten

Vorstellung der Funktionalitäten anhand von Rechenbeispielen

Voreinstellungen zur optimierten Einbeziehung

Besonderheiten im Rahmen der Geschäftsdatenerfassung

Administration von MARZIPAN (S590)

In dieser Anwenderschulung werden die Administrationsfunktionen von MARZIPAN vorgestellt. Sie werden somit in die Lage versetzt, das Programm in der Sparkasse "in Betrieb" zu nehmen. Im Rahmen der Veranstaltung wird auch auf die Besonderheiten in der MARZIPAN-Administration für die Nutzung der Integrationsmöglichkeit in OSPlus_neo und OSPlus-Kredit eingegangen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus dem Bereich Kalkulation sowie aus anderen Bereichen, in denen Kredite auf Einzelgeschäftsbasis kalkuliert werden sollen

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Administrationsfunktionen von MARZIPAN.
- Sie können beispielsweise die Konfiguration von Deckungsbeitragsschemata vornehmen.
- Sie sind in der Lage, die Anwendung in der Sparkasse "in Betrieb" zu nehmen.

VORAUSSETZUNG(EN)

Fachliche Kenntnisse der Kalkulation mit MARZIPAN werden zwingend vorausgesetzt, da fachliche Grundlagen nicht Bestandteil dieser Veranstaltung sind. Diese werden im Seminar "Grundlagen der Kalkulation aktiv und passiv mit MARZIPAN (S592a)" (Angebotsnummer 30.370) vermittelt.

IHR REFERENT

Dr. Christoph Vogelsang, msg for banking ag

HINWEIS(E)

Die Konfiguration von Konditionen- bzw. Margentableaus mit MARZIPAN für OSPlus_neo ist nicht Bestandteil dieser Schulung. Bei Interesse an diesen Inhalten beachten Sie bitte unser Angebot "Tableaukonfiguration in MARZIPAN" mit der Angebotsnummer 30.381.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

2 Tage

PREIS

900,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Robert Schulze
0231 22240-546
robert.schulze@ska.nrw

Programm/Inhalt

Pflege der institutsübergreifenden Voreinstellungen

Marktdatenpflege

- Zinsstrukturkurven
- Bewertungszinsen
- Referenzzinsen

Konfiguration von Deckungsbeitragsschemata

- Anlage von mehrstufigen Deckungsbeitragsschemata
- Integration von Ertrags-/Kostenpositionen
  - Ermittlung von Bonitätsprämien/Risikokosten/Optionskosten
  - Einbindung von Provisionen
  - Einbindung von individuellen Kostentableaus
- Pflege von Institutskriterien

Parametrisierung der Risikokostenberechnung

Einrichtung des Sicherheitensystems (Objektsicht)

Parametrisierung der Optionspreisermittlung

- Nutzung von Zinsvolatilitäten
- Hinterlegung von Ausübeverhalten/Ausübefunktionen

Entwicklung eines Berechtigungskonzeptes zur Benutzeradministration

Konfiguration von Produkten zur Nutzung in der Kundenberatung

- Aktivprodukte (exemplarisch)
  - Private Baufinanzierung
  - Gewerbliches Investitionsdarlehen
  - Konsumentenkredit
- Workflow zur fachlichen Abstimmung der Produktadministration
- Nutzergruppenspezifische Produktadministration

Exkurs: Integration von MARZIPAN in die OSPlus-Kreditprozesse und in OSPlus_neo

Neuerungen im OSPlus Release 25.0 zu Themenstellungen der Vor- und Nachkalkulation (online)

Standardlösung für die Konditionenermittlung in der Sparkasse ist die Softwarelösung MARZIPAN, welche über die Finanz Informatik (FI) zur Verfügung gestellt wird. Die Nachkalkulation (zoK) der FI verwendet im Hintergrund ebenfalls den MARZIPAN-Rechenkern. Im Rahmen der bewährten Release- und Weiterentwicklungsprozesse wird MARZIPAN stetig an veränderte technische, fachliche und prozessuale Anforderungen angepasst. Das Webinar gibt einen schnellen Überblick der Änderungen im aktuellen Release.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die die Anwendungen MARZIPAN und/oder zoK fachlich betreuen oder parametrisieren

IHR NUTZEN

- Sie sind in kompakter Form über die Neuerungen des OSPlus Releases 25.0 in der Vor- und Nachkalkulation informiert.
- Sie kennen die Neuerungen in der zoK (im Sinne einer Harmonisierung der Vor- und Nachkalkulation).

IHRE REFERENTIN

- Mitarbeiter/.innen der msg for banking ag

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung wird im Jahr 2025 in Abhängigkeit der relevanten Änderungen im Release 25.0 angeboten.

TERMIN(E)

2025

DAUER

1,5 Stunden

PREIS

wird noch mitgeteilt

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Robert Schulze
0231 22240-546
robert.schulze@ska.nrw

Programm/Inhalt

Wir werden die Inhalte mit einer separaten Akademieinformation veröffentlichen.

Konfiguration von Deckungsbeitragsschemata (Teil 1) - Intensivierung und weitergehende Nutzungsmöglichkeiten (S598a) (online)

Zahlreiche Sparkassen verwenden zur Ermittlung ihrer Konditionen mit MARZIPAN das durch die Finanz Informatik vorinitialisierte Deckungsbeitragsschema. Die im Rahmen des Seminars "Administration von MARZIPAN" vermittelten Grundlagen zur Konfiguration von Deckungsbeitragsschemata werden in diesem Webinar vertieft und es werden weitergehende Möglichkeiten der Nutzung von Deckungsbeitragsschemata vorgestellt.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die für die Konfiguration der DB-Schemata verantwortlich sind und die bereits Kenntnisse in der Administration von MARZIPAN haben

IHR NUTZEN

- Sie kennen weitere Möglichkeiten zur Nutzung der DB-Schemata.
- Sie sind vertraut mit möglichen Rechenoperationen im Rahmen der Parametrisierung des Deckungsbeitragsschemas.
- Sie profitieren von Tipps für die Anwendung in der Sparkasse.

VORAUSSETZUNG(EN)

Fachliche Grundlagenkenntnisse der einzelnen Kostenkomponenten im Zuge der Nettomargenberechnung

IHRE REFERENTIN

Judith Schilling, msg for banking ag

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1,5 Stunden

PREIS

195,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Robert Schulze
0231 22240-546
robert.schulze@ska.nrw

Programm/Inhalt

Kurze Wiederholung wesentlicher Grundlagen

Nutzung der DB-Stufe 0

Nutzung nachgelagerter DB-Stufen

Einsatz von Operationen in der DB-Rechnung

Konfiguration von Deckungsbeitragsschemata (Teil 2) - finanzmathematische Hintergründe (S598b) (online)

Zahlreiche Sparkassen verwenden zur Ermittlung ihrer Konditionen mit MARZIPAN das durch die Finanz Informatik vorinitialisierte Deckungsbeitragsschema. Die im Rahmen des Seminars "Administration von MARZIPAN" vermittelten Grundlagen zur Konfiguration von Deckungsbeitragsschemata werden in diesem Webinar vertieft und es werden weitergehende finanzmathematische Hintergründe vorgestellt.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die für die Konfiguration der DB-Schemata verantwortlich sind und ihre Kenntnisse zu den mathematischen Hintergründen der Deckungsbeitragsrechnung vertiefen möchten

IHR NUTZEN

- Sie wissen, worin sich – auf den ersten Blick ähnliche – Kostentypen unterscheiden.
- Sie kennen die Konsequenzen der Margenentnahmemethodik auf die Deckungsbeitragsrechnungen.
- Sie sind damit vertraut, wie die Umrechnung zwischen den absoluten und prozentualen Werten erfolgt.

VORAUSSETZUNG(EN)

Grundlagenkenntnisse zur Effektivzinsrechnung und Deckungsbeitragskonfiguration

IHRE REFERENTIN

Judith Schilling, msg for banking ag

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1,5 Stunden

PREIS

195,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Robert Schulze
0231 22240-546
robert.schulze@ska.nrw

Programm/Inhalt

Kurze Wiederholung: Effektivzinsrechnung und Art der Berechnung der laufenden Marge

Abgrenzung der prozentualen Kostengrößen (Prozentsatz p. a.; Prozentsatz auf Restkapital (laufend); jährlicher Prozentsatz auf nominale Restschuld)

Umrechnung von absoluten und prozentualen Kosten im Deckungsbeitragsschema unter Berücksichtigung der Voreinstellungen zur Margenentnahme

Intensiv-Training für Einsteiger/-innen zur Vorkalkulation mit MARZIPAN

Dieses Intensiv-Training bietet neuen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern eine strukturierte Einarbeitung in die Aufgaben der Vorkalkulation und erleichtert damit einen erfolgreichen Start in die neue Tätigkeit. Im Rahmen von acht Onlinesessions werden wesentliche Basics der Vorkalkulation und die Zusammenhänge der einzelnen Preiskomponenten vermittelt. Anhand praxisnaher Beispiele werden die Teilnehmer/-innen an das Pricing mit der Software MARZIPAN herangeführt.

ZIELGRUPPE

Neue Mitarbeiter/-innen im Bereich Kalkulation sowie aus anderen Bereichen, in denen Kredite auf Einzelgeschäftsbasis kalkuliert werden

Der Besuch dieses Intensiv-Trainings wird erfahrenen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern aus dem Bereich Kalkulation NICHT empfohlen.

IHR NUTZEN

- Sie sind mit den fachlichen sowie technischen Grundlagen vertraut und können Optimierungspotenziale identifizieren und umsetzen.
- Sie sind aufgrund der strukturierten Einarbeitung durch Kalkulations-Profis schneller in der Sparkasse produktiv und entlasten Mitarbeiter-Kapazitäten zur Einarbeitung in Ihrer Sparkasse.
- Sie können durch die Arbeit in Kleingruppen Ihre individuellen Fragen klären und eignen sich im Training Wissen in Ihrer hauseigenen Systemumgebung an.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Florian Murrmann, msg for banking ag

HINWEIS(E)

Im Rahmen dieses Intensiv-Trainings treffen sich maximal acht Teilnehmer/-innen wöchentlich über eine Laufzeit von acht Wochen zu einem zweistündigen Onlinetermin. Bitte buchen Sie stets alle Termine einer Serie.

In diesem Intensiv-Training werden die Basics der Kalkulation vermittelt, auch um die Teilnehmer/-innen auf den Besuch weiterführender Schulungen (z. B. Grundlagen der Kalkulation aktiv und passiv mit MARZIPAN [S592a] sowie Administration von MARZIPAN [S590]) vorzubereiten.

Dieses Intensiv-Training bieten wir mit unterschiedlichen Startterminen in Kooperation mit den Sparkassenakademien Baden-Württemberg, Bayern, Hessen-Thüringen und NOSA an. Bitte nehmen Sie Ihre Anmeldung im Buchungsportal der jeweils durchführenden Sparkassenakademie (oder per Mail bei den genannten Ansprechpartnern) vor. Folgende Starttermine sind derzeit geplant:

TERMIN(E)

02.11.2026 – 14.12.2026 |

Online-Seminar 1 (02.11.2026)
Online-Seminar 2 (05.11.2026)
Online-Seminar 3 (09.11.2026)
Online-Seminar 4 (16.11.2026)
Online-Seminar 5 (23.11.2026)
Online-Seminar 6 (30.11.2026)
Online-Seminar 7 (07.12.2026)
Online-Seminar 8 (14.12.2026)

03.06.2027 – 22.07.2027 |

Online-Seminar 1 (03.06.2027)
Online-Seminar 2 (10.06.2027)
Online-Seminar 3 (17.06.2027)
Online-Seminar 4 (24.06.2027)
Online-Seminar 5 (01.07.2027)
Online-Seminar 6 (08.07.2027)
Online-Seminar 7 (15.07.2027)
Online-Seminar 8 (22.07.2027)

DAUER

16 Stunden
8 Termine á 2 Stunden
09:00 - 11:00 Uhr

PREIS

1.420,00 € Gesamtpreis je Teilnehmer/-in (8 Termine)

- ab 2. November 2026: SKA NRW
- ab 2. Februar 2027: SGVHT (Anmeldung Sparkassen- und Giroverband Hessen-Thüringen)
- ab 6. April 2027: NOSA (Anmeldung Nord-Ostdeutsche Sparkassenakademie)
- ab 6. April 2027: SVB (Anmeldung Sparkassenakademie Bayern)
- ab 3. Juni 2027: SKA NRW
- ab 8. Juni 2027: SVBW (Anmeldung Sparkassenverband Baden-Württemberg)
- ab 4. November 2027: SVRP (Sparkassenverband Rheinland-Pfalz)

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Robert Schulze
0231 22240-546
robert.schulze@ska.nrw

Programm/Inhalt

Grundlagen der Begriffe und Fachlichkeit im Pricing

- Was versteht man unter Pricing und wo stehen die dazugehörigen aufsichtsrechtlichen Vorgaben?
- Welche Parameter beeinflussen die Preisbildung und woher kann das Institut diese beziehen?
- Was sagen die Parameter aus und wie sind die Wirkungsweisen im Pricing?

Grundlagen der Bankkalkulation innerhalb der Konditionenfindung

- Überblick (Leistungsumfang und Funktionsweise) der Software MARZIPAN
- Wie bildet sich die strukturkongruente Refinanzierung?
- Wie bildet sich der Effektivzins vs. Nominalzinssatz und welche Auswirkung hat eine inverse Zinskurve darauf?
- Wie und wo ermittelt man den Effektivzins nach PAngV und/oder ICMA?

Grundlagen der Deckungsbeitragsberechnung

- Welche Komponenten sollte das Deckungsbeitragsschema enthalten?
- Wie kalkuliert das Deckungsbeitragsschema in MARZIPAN und welche Abhängigkeiten bestehen?

Produkt-Markt-Matrix

- Welche Produkte gibt es im Aktivgeschäft und was sind die jeweiligen Spezifika?
- Was muss bei unterschiedlichen Produkten in der Zuordnung von Parametern im Pricing berücksichtigt werden?

Erste Schritte der Administration

- Welche Software steht zur Administration von MARZIPAN zur Verfügung?
- Wie kann ich ein erstes einfaches Produkt administrieren?

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

30 BANKSTEUERUNG

Reporting/Prognose/IDH

Management Reporting (IDH-Reporting) - Grundlagen (S695a) - (online)

In dieser Grundlagenschulung lernen Sie die Oberfläche in der Kachel Management Reporting (IDH-Reporting) kennen und werden mit den grundlegenden Funktionen der Standardberichte IDH vertraut. Einstellungen an Standardberichtsschablonen, die Erstellung von flüchtigen und statischen Berichten sowie die Anlage von Fächern und deren Bereitstellung für weitere Adressaten sind u. a. Inhalte des Webinars.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus dem Bereich Gesamtbanksteuerung, die mit der Kachel Management Reporting im IDH-Reporting arbeiten (Reportabrufende, Reportbearbeitende, Reportfreigebende) sowie Multiplikatorinnen und Multiplikatoren für die Pflege der Anwendung

IHR NUTZEN

- Sie können sich im IDH-Reporting, insbesondere in der Kachel Management Reporting, orientieren und wissen, welche KURS-Rechte Nutzer/-innen benötigen.
- Sie kennen den Unterschied zwischen Berichtsschablonen und Berichtsinstanzen.
- Sie sind in der Lage, Berichtsschablonen zu öffnen, Grundeinstellungen zu administrieren und zum gewünschten Stichtag Berichte zu erstellen.

VORAUSSETZUNG(EN)

Die Kachel Management Reporting mit den Berichten aus dem Ordner „Standardberichte IDH“ ist bei Ihrem Institut in der Nutzung. Sie benötigen für das Seminar einen S-User mit nachfolgenden KURS-Rechten: IDH-ABRUF, IDH-BEARBEIT, IDH-FREIGEB und ggf. IDH-DESIGN (jeweils ohne Feindefinitionen).

Um im Seminar Instanzen aus Berichtsschablonen erstellen zu können, ist es notwendig, dass Sie in den RTF-Berichten 3.1 (Ökonomisches Risikodeckungspotential) und 3.2 (Risikoarten und Limitierung) Daten zu mindestens zwei aufeinanderfolgenden Quartalsstichtagen abrufen können. Bitte erstellen Sie hierzu entsprechende Simulationen in RTF und geben diese zur Überleitung in das Management Reporting frei.

Bei abgeschlossener Integration der Anwendung in das OSP BI findet die Veranstaltung unter Berücksichtigung der neuen Umgebung statt.

IHRE REFERENTIN

Christiana Uhlenbruch, CP Consultingpartner AG

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet als Webinar statt. Damit Sie die Tätigkeiten, die am Bildschirm präsentiert werden, direkt am eigenen System nachvollziehen können, empfehlen wir die Nutzung eines zweiten Bildschirms.

TERMIN(E)

06.07.2027 | virtueller Seminarraum
09:00 – 11:00 Uhr

DAUER

2 Stunden

PREIS

210,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Robert Schulze
0231 22240-546
robert.schulze@ska.nrw

Programm/Inhalt

Einstieg IDH-Reporting

Berichte erstellen

Fächer anlegen

Berichtsschablonen/Berichte hinzufügen und anderen Nutzern zur Verfügung stellen

Anpassung von Schwellen an Berichtskennzahlen

Management Reporting (IDH-Reporting) - Aufbauveranstaltung - Erstellung von individuellen Berichten auf Basis von Standardberichtsschablonen (S695b) - (online)

In dieser Aufbauschulung lernen Sie alle notwendigen Schritte für die Erstellung individueller Berichtsschablonen auf Basis von Standardberichtsschablonen aus dem Ordner "Standardberichte IDH". Sie erhalten einen grundlegenden Einblick in die Administration von IDHR-Berichten, um eigene individuelle Berichtsschablonen zu erstellen: von den Berichtseinstellungen über die Zusammenstellung einer adäquaten Datengrundlage bis zum Datenausweis in unterschiedlichen Arten von Berichtselementen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus dem Bereich Gesamtbanksteuerung, die mit der Kachel Management Reporting im IDH-Reporting arbeiten (Reportabrufende, Reportbearbeitende, Reportfreigebende) sowie Multiplikatorinnen und Multiplikatoren für die Pflege der Anwendung

IHR NUTZEN

- Sie wissen, welche Möglichkeiten es gibt, Standardberichtsschablonen zu individualisieren.
- Sie sind in der Lage, eine Datengrundlage und darauf basierend statische und dynamische Tabellen sowie Diagramme zu erstellen.
- Sie können individuelle Filter in Berichtsschablonen einfügen und haben einen Einblick, wie einfache Berechnungen mit Berichtskennzahlen konfiguriert werden können.

VORAUSSETZUNG(EN)

Technische Voraussetzungen:

Die Kachel Management Reporting mit den Berichten aus dem Ordner "Standardberichte IDH" ist bei Ihrer Sparkasse in der Nutzung.

Sie benötigen für das Seminar einen S-User mit nachfolgenden KURS-Rechten: IDH-ABRUF, IDH-BEARBEIT, IDH-FREIGEB und ggf. IDH-DESIGN (jeweils ohne Feindefinitionen).

Um im Seminar eigene Berichtsschablonen erstellen zu können, ist es notwendig, dass Sie in den RTF-Berichten 3.1 (Ökonomisches Risikodeckungspotential) und 3.2 (Risikoarten und Limitierung) Daten zu mindestens zwei aufeinanderfolgenden Quartalsstichtagen abrufen können. Bitte erstellen Sie hierzu entsprechende Simulationen in RTF und geben diese zur Überleitung in das Management Reporting frei.

Fachliche Voraussetzungen:

Besuch der Grundlagenschulung (S695a) oder sichere Praxiserfahrungen bei der Nutzung der Kachel Management Reporting (z. B. Öffnen von Berichtsschablonen, Einstellungen an Standardschablonen, Erstellung von Berichten und Fächern)

TERMIN(E)

27.09.2027 | virtueller Seminarraum
09:00 – 13:00 Uhr

DAUER

4 Stunden

PREIS

320,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Robert Schulze
0231 22240-546
robert.schulze@ska.nrw

IHRE REFERENTIN

Christiana Uhlenbruch, CP Consultingpartner AG

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet als Online-Seminar statt. Damit Sie die Tätigkeiten, die am Bildschirm präsentiert werden, direkt am eigenen System nachvollziehen können, empfehlen wir die Nutzung eines zweiten Bildschirms.

Diese Veranstaltung widmet sich der Administration von Berichten im IDH-Reporting. Fachliche Fragen zu den Berichten der neuen Banksteuerung sind nicht Bestandteil des Webinars.

Bei abgeschlossener Integration der Anwendung in das OSP BI findet die Veranstaltung unter Berücksichtigung der neuen Umgebung statt.

Programm/Inhalt

Individualisierung bzw. Erstellung von Berichtsschablonen aus dem Ordner "Standardberichte IDH"

Administration der Grundeinstellungen von Berichtsschablonen

Bearbeitung/Neuanlage von Datengrundlagen

Bearbeitung/Neuerstellung diverser Berichtselemente (vor allem Box, Tabelle, Diagramme)

Berechnungen mit Berichtskennzahlen

Einfügen von Filtern

Hinweise zur Formatierung von Tabellen und Diagrammen

Management Reporting (IDH-Reporting) - Expertenworkshop (S695c) - (online)

Zur Vertiefung Ihrer Kenntnisse in der Administration von individuellen Berichtsschablonen bieten wir Ihnen diesen Expertenworkshop in komprimierter Form an. Im Fokus stehen Empfehlungen zur praktischen Umsetzung von sparkassenindividuellen Fragestellungen. Mit der Übermittlung Ihrer Fragen nehmen Sie auf die inhaltliche Gestaltung des Webinars Einfluss.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus dem Bereich Gesamtbanksteuerung, die mit der Kachel Management Reporting im IDH-Reporting arbeiten (Reportabrufende, Reportbearbeitende, Reportfreigebende) sowie Multiplikatorinnen und Multiplikatoren für die Pflege der Anwendung

IHR NUTZEN

- Sie kennen Antworten auf konkrete Fragestellungen bei der Einstellung von Standardberichtsschablonen sowie der Administration von individuellen Berichtsschablonen.
- Sie sind mit Lösungen für Problemstellungen bei der Berichtsadministration vertraut.

VORAUSSETZUNG(EN)

siehe Hinweise

IHR REFERENT

siehe Hinweise

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung bieten wir in Kooperation mit der Sparkassenakademie Niedersachsen an. Sie wird in Hannover durchgeführt. Für weitere Informationen (z. B. Inhalte, Termin/e sowie Preis) und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen:

Hier klicken

Wenn Sie sich bisher noch nicht für das Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen registriert haben, so können Sie formlos über die E-Mail-Adresse akademiemail@svn.de oder telefonisch (Tel.: 0511 3603 501) einen Zugang beantragen.
Webcode in Niedersachsen: WB3207

TERMIN(E)

siehe Hinweise

DAUER

2 Stunden

PREIS

siehe Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Robert Schulze
0231 22240-546
robert.schulze@ska.nrw

Programm/Inhalt

siehe Hinweise

Umsteiger-Seminar für IDH-Anwender auf OSPlus BI (online)

Aktuell läuft der Rollout der IDH-Auswertungen für das OSPlus BI. Die bisherige IDH-Anwendung wird voraussichtlich bis Ende 2027 parallel angeboten. Mit dem Abschluss der Rollout-Serie Ende Juli 2026 sollen allen Sparkassen die neuen Auswertungen für das IDH auch im OSPlus BI zur Verfügung stehen. Dieses Umsteiger-Seminar gibt Ihnen einen Überblick zur Nutzung der Anwendung OSPlus BI für IDH-Auswertungen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die aktuell oder zukünftig Abfrageschablonen im IDH nutzen

IHR NUTZEN

- Sie wissen, wie Sie die Standardauswertungen in der Anwendung OSPlus BI nutzen können.
- Sie sind in der Lage, individuelle IDH-Auswertungen in das OSPlus BI zu migrieren.
- Sie haben durch praktische Übungen in den eigenen Institutsdaten ein vertieftes Wissen über die Nutzung der Anwendung OSPlus BI für IDH-Auswertungen.

VORAUSSETZUNG(EN)

Für die Teilnahme an diesem Webinar benötigen Sie folgende Rechte: im alten IDH (IDH-R) das IDH-BEARBEIT-KURS-Recht für den Fachbereich ZOK. Zusätzlich benötigen Sie im OSPBI das OSPBI-BEARBEIT-Kursrecht für den Fachbereich ZOK und das OSPBI-SONDER-Recht mit den Feindefinitionen MIGRATION und SQL.

Bitte testen Sie im Vorfeld der Veranstaltung, ob Sie die IDH-Abfragen im OSPlus-BI finden und abrufen können. Diese Veranstaltung findet im Echtsystem Ihrer Sparkasse statt. Bitte gewährleisten Sie den Zugriff auf Ihre Sparkassenumgebung.

Tätigkeiten, die am Bildschirm präsentiert werden, können während des Seminars direkt im eigenen System nachvollzogen werden. Dafür ist es erforderlich, dass bei der Teilnahme am Online-Seminar entweder
a) am PC ein zweiter Bildschirm existiert oder
b) die Präsentation über ein zweites Gerät (z. B. ein iPad) verfolgt wird.

IHR REFERENT

Christian Rösch, CP Consultingpartner AG

HINWEIS(E)

Aktuell liegen Einschränkungen bei der Nutzung des IDH Reporting im OSPlus BI vor. Details können Sie der im Akademieportal in der Veranstaltungsbeschreibung unter DOKUMENTE & LINKS abrufbaren PDF-Datei entnehmen. Außerdem gibt es zum aktuellen Zeitpunkt keine feste Zusage, dass bis Mitte September weitere Fachgebiete aus dem IDH (insbesondere das Meldewesen) freigeschaltet sind. Die Bedienung der Abfragen und die Logik für den Bereich Meldewesen unterscheidet sich jedoch nicht von den anderen Abfragebereichen. Wir gehen deshalb von einem positiven Lerneffekt auch für

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

525,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Robert Schulze
0231 22240-546
robert.schulze@ska.nrw

Mitarbeiter/-innen aus dem Bereich Meldewesen durch den Besuch des Seminars auf Basis des aktuellen Umsetzungstandes aus.

Programm/Inhalt

Aufruf der Anwendung und Funktionsüberblick

Gegenüberstellung zur alten IDH-Anwendung

Nutzung von IDH-Abfrageschablonen im OSPlus BI (ohne SQL)

Migration von IDH-Abfrageschablonen in das OSPlus BI

Nutzung von Parametern und Textbausteinen im OSPlus BI

Berechtigungen im OSPlus BI

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

30 BANKSTEUERUNG

Marktpreisrisikosteuerung

MPR-Videoaufzeichnungen

Risikomanagement mit SimCorp Dimension (SCD) - Grundlagen (online) (S671)

Die Finanz Informatik setzt die Software SimCorp Dimension (SCD) im Rahmen der Gesamtbanklösung One System Plus (OSPlus) ein. SCD bildet dabei den gesamten Geschäftsprozess ab, den ein Handelsgeschäft innerhalb eines Institutes unter Berücksichtigung der komplexen gesetzlichen Anforderungen im Eigenhandel durchläuft. In diesem Seminar lernen Sie die Grundlagen im Umgang mit der Anwendung kennen.

ZIELGRUPPE

Das Seminar richtet sich an Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Handel, Abwicklung, Controlling, Revision und Meldewesen, die mit Arbeiten rund um das Thema Eigenhandelsgeschäfte gemäß MaRisk befasst sind

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit dem Aufbau der Anwendung SimCorp Dimension.
- Sie kennen die relevanten Workflows im System.
- Sie sind in der Lage, mögliche individuelle Problemstellungen zu lösen.

VORAUSSETZUNG(EN)

Erfahrungen mit der Anwendung SimCorp Dimension sind von Vorteil, aber nicht zwingend notwendig.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Torben Weirich, Finanz Informatik GmbH & Co. KG
- Marvin Hartshorne, Finanz Informatik GmbH & Co. KG
- Daniel Waßmuth, Finanz Informatik GmbH & Co. KG

HINWEIS(E)

Das Seminar ist speziell für SCD-Neueinsteiger konzipiert und vermittelt das für alle Bereiche notwendige SCD-Basiswissen, das notwendig ist, um mit dem System sicher arbeiten zu können.

Die SCD-Schulungsumgebung ist ausschließlich über die Arbeitsplatzumgebung aufrufbar. Sie benötigen somit eine SEVA-Verbindung, wenn Sie das Onlineseminar im Homeoffice absolvieren. Die Nutzung von zwei Bildschirmen (einer für die Arbeit in der Umgebung, einer zum Folgen der Präsentation) wird empfohlen.

TERMIN(E)

20.09.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag

PREIS

455,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Robert Schulze
0231 22240-546
robert.schulze@ska.nrw

Programm/Inhalt

Aufbau der Anwendung SimCorp Dimension

Geschäftsstatuskonzept (MaRisk-Workflow)

Geschäfte anzeigen, Echtbestand, Limite

Relevante Einstellungen in SimCorp Dimension

Gattungsdaten, Stichtags-/Periodenberechnung

Relevante Berichte und Auswertungen

Übungen

Risikomanagement mit SimCorp Dimension (SCD) - Handel (online) (S672)

SimCorp Dimension ist eine integrierte, mandantenfähige und MaRisk-konforme Anwendung für das Handelsgeschäft der Sparkassen. Basis für den durchgängigen MaRisk-Workflow ist ein elektronischer Händlerzettel, der es ermöglicht, den gesamten MaRisk-Arbeitsprozess papierlos im System abzubilden. Für den Handel stehen standardisierte Übersichten über die Depot-A-Bestände online zur Verfügung. Neben aktuellen Marktbewertungen mit Bewertungsmodellen und verschiedenen Kennzahlen sind die Gewinn-Verlust-Sicht und die market-to-market-Risikosicht (Value-at-risk) enthalten. Simulationen und Überwachungen von Adressausfallrisiken und Verlustobergrenzen sind integriert. In diesem Seminar lernen Sie die Möglichkeiten des Handelns mit SimCorp Dimension kennen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus dem Bereich Handel, die in den MaRisk-Prozess im Rahmen von Handelsgeschäften eingebunden sind sowie optional aus dem Bereich Revision

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit dem MaRisk-Workflow für Handelsgeschäfte und der Abbildung des Echtbestands in der Anwendung SimCorp Dimension.
- Sie sind in der Lage, Gattungsdaten anzulegen und Geschäfte in SimCorp Dimension einzugeben.
- Sie können Handelsgeschäfte simulieren und Limitauslastungen überprüfen.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Seminar: Risikomanagement mit SimCorp Dimension (30.585) oder vergleichbarer Kenntnisstand
- Betriebswirtschaftliche Kenntnisse im Bereich MaRisk

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Marvin Hartshorne, Finanz Informatik GmbH & Co. KG
- Daniel Waßmuth, Finanz Informatik GmbH & Co. KG
- Torben Weirich, Finanz Informatik GmbH & Co. KG

HINWEIS(E)

Die SCD-Schulungsumgebung ist ausschließlich über die Arbeitsplatzumgebung aufrufbar. Sie benötigen somit eine SEVA-Verbindung, wenn Sie das Onlineseminar im Homeoffice absolvieren. Die Nutzung von zwei Bildschirmen (einer für die Arbeit in der Umgebung, einer zum Folgen der Präsentation) wird empfohlen.

TERMIN(E)

21.09.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag

PREIS

455,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Robert Schulze
0231 22240-546
robert.schulze@ska.nrw

Programm/Inhalt

Geschäftsstatuskonzept (MaRisk-Workflow)

Gattungsdatenanlage anhand von Beispielen

Erstellung von Vorlagen

Eingabe von Geschäften (Aktien, Renten, Optionen, Futures, Zinsswaps, Geldmarkt- und Devisengeschäfte, WP-Repo/WP-Leihe)

Echtbestand

Risikomanagement mit SimCorp Dimension (SCD) - Abwicklung (online) (S673)

SimCorp Dimension ist eine integrierte, mandantenfähige und MaRisk-konforme Anwendung für das Handelsgeschäft der Sparkassen. Basis für den durchgängigen MaRisk-Workflow ist ein elektronischer Händlerzettel, der es ermöglicht, den gesamten MaRisk-Arbeitsprozess papierlos im System abzubilden. Die Abwicklung nutzt die hochgradige Automatisierung der administrativen Geschäftsvorfälle. Die regelbasierte Marktgerechtigkeitsprüfung reduziert manuelle Tätigkeiten des Anwenders auf die Bearbeitung der systemseitig angezeigten Abweichungen. Zusätzlich können alle Geschäftsvorfälle über fein abgestufte Selektionsbedingungen abgefragt werden. In diesem Seminar lernen Sie die Möglichkeiten der Abwicklung mit SimCorp Dimension kennen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus dem Bereich Abwicklung, die in den MaRisk-Prozess eingebunden sind sowie optional aus dem Bereich Revision

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit dem Workflow im Sinne der MaRisk im Rahmen von Handelsgeschäften und der Abbildung des Echtbestands in der Anwendung SimCorp Dimension.
- Sie können Handels- und Backofficegeschäfte abwickeln.
- Sie können Gattungsdaten anlegen sowie die Handelskontrolle durchführen.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Seminar: Risikomanagement mit SimCorp Dimension (30.585) oder vergleichbarer Kenntnisstand
- Betriebswirtschaftliche Kenntnisse im Bereich MaRisk

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Marvin Hartshorne, Finanz Informatik GmbH & Co. KG
- Daniel Waßmuth, Finanz Informatik GmbH & Co. KG
- Torben Weirich, Finanz Informatik GmbH & Co. KG

HINWEIS(E)

Die SCD-Schulungsumgebung ist ausschließlich über die Arbeitsplatzumgebung aufrufbar. Sie benötigen somit eine SEVA-Verbindung, wenn Sie das Onlineseminar im Homeoffice absolvieren. Die Nutzung von zwei Bildschirmen (einer für die Arbeit in der Umgebung, einer zum Folgen der Präsentation) wird empfohlen.

TERMIN(E)

22.09.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag

PREIS

455,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Robert Schulze
0231 22240-546
robert.schulze@ska.nrw

Programm/Inhalt

MaRisk-Workflow

Geschäfte anzeigen

Echtbestand

Backoffice-Geschäfte

Umbuchungen

Transaktionsmeldewesen

Der Jahresabschluss mit SimCorp Dimension (S696)

Welche Anforderungen sind bei der Durchführung des Jahresabschlusses mit SimCorp Dimension zu beachten? Wie kann der Jahresabschluss mit SimCorp Dimension optimal vorbereitet werden? Antworten auf diese und weitere Fragen erhalten Sie in diesem Seminar.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen in der Abwicklung/im Rechnungswesen, die den Jahresabschluss in SimCorp Dimension erstellen

IHR NUTZEN

- Sie können den Jahresabschluss und den steuerlichen Jahresabschluss in SimCorp Dimension umsetzen.
- Sie kennen die notwendigen Aktivitäten zwischen dem Jahresende und dem Jahresabschluss.
- Sie erhalten weiterführende Informationen zu den Vorbereitungen für den Jahresabschluss mit SimCorp Dimension.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Seminar: Risikomanagement mit SimCorp Dimension (SCD) - Abwicklung (Angebotsnummer 30.587) oder vergleichbarer Kenntnisstand
- Betriebswirtschaftliche Kenntnisse im Bereich MaRisk

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

siehe Hinweise

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung bieten wir in Kooperation mit der Sparkassenakademie Niedersachsen an.
Sie wird in Hannover durchgeführt. Für weitere Informationen (z. B. Inhalte, Termin/e sowie
Preis) und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen: Hier klicken
Wenn Sie sich bisher noch nicht für das Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen registriert haben, so können Sie formlos über die E-Mail-Adresse akademiemail@svn.de oder telefonisch (Tel.: 0511 3603 501) einen Zugang beantragen.
Webcode in Niedersachsen: SM3110

TERMIN(E)

siehe Hinweise

DAUER

1 Tag

PREIS

siehe Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Robert Schulze
0231 22240-546
robert.schulze@ska.nrw

Programm/Inhalt

siehe Hinweise

Risikomanagement mit SimCorp Dimension (SCD) - Anlieferung an das Meldewesen - Aufbauseminar (S689) (online)

In diesem Seminar lernen Sie die zentralen Felder und Funktionen der Anwendung SimCorp Dimension (SCD) kennen, die zur Erfüllung der nationalen aufsichtsrechtlichen Meldepflichten notwendig sind. Anhand von praktischen Beispielen werden die notwendigen Schritte in SCD vermittelt, sodass Sie nach dem Seminar in der Lage sind, eigenständig die Datenpflege und Analyse in SCD vorzunehmen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Handel, Abwicklung, Controlling und Meldewesen, die regelmäßig Eingaben und/oder Abfragen in SimCorp Dimension vornehmen

IHR NUTZEN

- Sie sind mit den zentralen Feldern und Funktionen der Anwendung SCD vertraut, die zur Erfüllung der nationalen aufsichtsrechtlichen Meldepflichten notwendig sind.
- Sie kennen die Kennzeichnungsmöglichkeiten in SCD für die Meldeanforderungen gemäß Basel III (Corep), LCR, ALMM, FinRep, AWV sowie optional für die Fondsdurchschau nach der Transparenzmethode.
- Sie sind in der Lage sind, eigenständig die Datenpflege und Analyse in SCD vorzunehmen.

HINWEIS(E)

Bitte beachten Sie, dass die Erfassungsmöglichkeiten zur Erfüllung der Transaktionsregistermeldungen (EMIR Refit, MiFIR und SFTR) in diesem Seminar nicht behandelt werden. Ebenso ist die Anwendung BAIS nicht Bestandteil dieses Seminars, es geht ausschließlich um die Tätigkeiten in SCD.

Die Veranstaltung bieten wir in Kooperation mit der Sparkassenakademie Niedersachsen an. Die Veranstaltung findet in den virtuellen Seminarräumen der Sparkassenakademie Niedersachsen statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Für weitere Informationen (z. B. Inhalte, Termin/e sowie Preis) und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen: Hier klicken

Wenn Sie sich bisher noch nicht für das Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen registriert haben, so können Sie formlos über die E-Mail-Adresse akademiemail@svn.de oder telefonisch (Tel.: 0511 3603 501) einen Zugang beantragen.

Webcode in Niedersachsen: SM3116

TERMIN(E)

siehe Hinweise

DAUER

0,5 Tage

PREIS

siehe Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Robert Schulze
0231 22240-546
robert.schulze@ska.nrw

Programm/Inhalt

siehe Hinweise

Risikomanagement mit SimCorp Dimension (SCD) - Transaktionsmeldewesen in SCD zu EMIR Refit (S676a) (online)

In dieser Veranstaltung steht die Vermittlung des Wissens zur Transaktionsregistermeldung "EMIR Refit" aus SCD im Fokus. Nach dem Besuch des Seminars können Sie eigenständig Meldungen aus SCD absetzen, die Rückmeldungen des Transaktionsregisters bewerten und entsprechend reagieren. Anhand von zahlreichen Beispielen aus der Praxis werden Ihnen gängige Aufgaben aus der täglichen Arbeit präsentiert (Datenpflege, Fehleranalysen, Korrekturen).

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus dem Bereich "Abwicklung", die für Abwicklung und Kontrolle von Handelsgeschäften verantwortlich sind

IHR NUTZEN

- Sie sind mit dem relevanten Wissen zur Transaktionsregistermeldung "EMIR Refit" aus SCD vertraut.
- Sie sind in der Lage, eigenständig Meldungen aus SCD abzusetzen, die Rückmeldungen des Transaktionsregisters zu bewerten und entsprechend zu reagieren.
- Sie können den zugehörigen PPS-Prozess einsetzen.

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung bieten wir in Kooperation mit der Sparkassenakademie Niedersachsen an. Die Veranstaltung findet in den virtuellen Seminarräumen der Sparkassenakademie Niedersachsen statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Für weitere Informationen (z. B. Inhalte, Termin/e sowie Preis) und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen: Hier klicken

Wenn Sie sich bisher noch nicht für das Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen registriert haben, so können Sie formlos über die E-Mail-Adresse akademiemail@svn.de oder telefonisch (Tel.: 0511 3603 501) einen Zugang beantragen.

Webcode in Niedersachsen: SM3365

TERMIN(E)

siehe Hinweise

DAUER

0,3 Tage

PREIS

siehe Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Robert Schulze
0231 22240-546
robert.schulze@ska.nrw

Programm/Inhalt

siehe Hinweise

Risikomanagement mit SimCorp Dimension (SCD) - Transaktionsmeldewesen in SCD zu MiFIR Art. 26 (S676b) (online)

In dieser Veranstaltung steht die Vermittlung des Wissens zur Transaktionsregistermeldung nach Art. 26 "MiFIR" aus SCD im Fokus. Nach dem Seminar können Sie eigenständig Meldungen aus SCD absetzen, die Rückmeldungen des Transaktionsregisters bewerten und entsprechend reagieren. Anhand von zahlreichen Beispielen aus der Praxis werden Ihnen gängige Aufgaben aus der täglichen Arbeit präsentiert (Datenpflege, Fehleranalysen, Korrekturen).

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus dem Bereich "Abwicklung", die für Abwicklung und Kontrolle von Handelsgeschäften verantwortlich sind

IHR NUTZEN

- Sie sind mit dem relevanten Wissen zur Transaktionsregistermeldung nach Art. 26 "MiFIR" aus SCD vertraut.
- Sie sind in der Lage, eigenständig Meldungen aus SCD abzusetzen, die Rückmeldungen des Transaktionsregisters zu bewerten und entsprechend zu reagieren.
- Sie können den zugehörigen PPS-Prozess einsetzen.

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung bieten wir in Kooperation mit der Sparkassenakademie Niedersachsen an. Die Veranstaltung findet in den virtuellen Seminarräumen der Sparkassenakademie Niedersachsen statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Für weitere Informationen (z. B. Inhalte, Termin/e sowie Preis) und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen: Hier klicken

Wenn Sie sich bisher noch nicht für das Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen registriert haben, so können Sie formlos über die E-Mail-Adresse akademiemail@svn.de oder telefonisch (Tel.: 0511 3603 501) einen Zugang beantragen.

Webcode in Niedersachsen: SM3366

TERMIN(E)

siehe Hinweise

DAUER

0,3 Tage

PREIS

siehe Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Robert Schulze
0231 22240-546
robert.schulze@ska.nrw

Programm/Inhalt

siehe Hinweise

Risikomanagement mit SimCorp Dimension (SCD) - Transaktionsmeldewesen in SCD zu SFTR (S676c) (online)

In dieser Veranstaltung steht die Vermittlung des Wissens zur Transaktionsregistermeldung "SFTR" aus SCD im Fokus. Nach dem Seminar können Sie eigenständig Meldungen aus SCD absetzen, die Rückmeldungen des Transaktionsregisters bewerten und entsprechend reagieren. Anhand von zahlreichen Beispielen aus der Praxis werden Ihnen gängige Aufgaben aus der täglichen Arbeit präsentiert (Datenpflege, Fehleranalysen, Korrekturen).

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus dem Bereich "Abwicklung", die für Abwicklung und Kontrolle von Handelsgeschäften verantwortlich sind

IHR NUTZEN

- Sie sind mit dem relevanten Wissen zur Transaktionsregistermeldung "SFTR" aus SCD vertraut.
- Sie sind in der Lage, eigenständig Meldungen aus SCD abzusetzen, die Rückmeldungen des Transaktionsregisters zu bewerten und entsprechend zu reagieren.
- Sie können den zugehörigen PPS-Prozess einsetzen.

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung bieten wir in Kooperation mit der Sparkassenakademie Niedersachsen an. Die Veranstaltung findet in den virtuellen Seminarräumen der Sparkassenakademie Niedersachsen statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Für weitere Informationen (z. B. Inhalte, Termin/e sowie Preis) und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen: Hier klicken

Wenn Sie sich bisher noch nicht für das Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen registriert haben, so können Sie formlos über die E-Mail-Adresse akademiemail@svn.de oder telefonisch (Tel.: 0511 3603 501) einen Zugang beantragen.

Webcode in Niedersachsen: SM3367

TERMIN(E)

siehe Hinweise

DAUER

0,3 Tage

PREIS

siehe Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Robert Schulze
0231 22240-546
robert.schulze@ska.nrw

Programm/Inhalt

siehe Hinweise

Umsetzung des Investmentsteuergesetzes (InvStG) 2018 in SimCorp Dimension (SCD)

Die neuen Funktionalitäten in SimCorp Dimension (SCD) ermöglichen die Berechnung der steuerlichen Bewertungs- und Veräußerungsergebnisse, welche bisher anhand des „Excel- Tools zur Ermittlung von Bewertungs- und Veräußerungsergebnissen“ bestimmt wurden. Lernen Sie, wie Sie das Investmentsteuergesetz (InvStG) mit den neuen Funktionalitäten in SimCorp Dimension (SCD) umsetzen können. Ziel ist es, das bisherige "Excel-Tool zur Ermittlung von Bewertungs- und Veräußerungsergebnissen" in SCD implementieren zu können.

ZIELGRUPPE

Steuerfachlich Verantwortliche im Rechnungswesen, die sich mit der steuerlichen Behandlung von Investmentfonds befassen und für die fachliche Aufbereitung der Fondsdaten sowie deren Integration in das System zuständig sind

Zusätzliche Teilnahme der berechtigten SCD-Anwender/-innen (i. d. R. werden Abwickler-Rechte benötigt), die die entsprechenden Erfassungen und Eingaben vornehmen werden

IHR NUTZEN

- Sie kennen die neuen Funktionalitäten in SCD und können diese anwenden.
- Sie haben einen Überblick, welche SCD-Berichte künftig zur Verfügung stehen.
- Sie wissen, welche Auswirkungen sich auf die SCD-Automatik-Buchungen ergeben.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Das Seminar wird in Zusammenarbeit mit der Finanz Informatik und den steuerfachlich Verantwortlichen des RSGV sowie des SVWL durchgeführt.

Dabei wird der Termin am 28.09.2026 von Paulina Ehrhardt (RSGV) und der Termin am 02.10.2026 von Martin Beckmann (SVWL) begleitet.

HINWEIS(E)

Das Seminar dient der Umsetzung der Organisationsrundschreiben der Finanz Informatik Nr. 1186 vom 16. Mai 2023 und Nr. 1376 vom 27. September 2023.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

375,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Überblick über die neuen SCD-Funktionalitäten zur Berechnung der steuerlichen Bewertungs- und Veräußerungsergebnisse

Vorbereitungsmaßnahmen für die korrekte Ermittlung der Ergebnisse über SCD

Erfassungsmöglichkeiten in SCD

SCD-Berichte

Auswirkungen auf SCD-Automatik-Buchungen

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

30 BANKSTEUERUNG

Zinsbuchsteuerung/GuV-Planung

Grundlagenschulung zur Zinsbuchsteuerung (online)

Sie möchten Grundlagenwissen im Bereich Zinsbuchsteuerung aufbauen und in der Sparkasse aktiv mit der caballito-App "Zinsbuch-Reporting" arbeiten? In dieser Veranstaltung werden die Grundlagen der Zinsbuchsteuerung auf Basis der Konzepte der SR vermittelt. Neben den fachlichen Inhalten wird auch auf die technische Umsetzung eingegangen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Controlling, Handel/Treasury und Revision

IHR NUTZEN

- Sie sind mit den Grundlagen der Zinsbuchsteuerung vertraut.
- Sie kennen die Prozessschritte zur Zinsbuchsteuerung.
- Sie können die caballito-App "Zinsbuch-Reporting" in der Sparkassenpraxis anwenden.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Vivian Dauer, Ostdeutscher Sparkassenverband
Carolin Schneider, Sparkassen- und Giroverband Hessen-Thüringen

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung wird im Rahmen der Kooperation Banksteuerung in Zusammenarbeit mit der Sparkassenakademie Niedersachsen, der Nord-Ostdeutschen Sparkassenakademie und der Sparkassenakademie Hessen-Thüringen angeboten. Sparkassen aus Nordrhein-Westfalen melden ihre Teilnehmer/-innen bitte bei der Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen an.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Robert Schulze
0231 22240-546
robert.schulze@ska.nrw

Programm/Inhalt

Grundlagen der Zinsbuchsteuerung auf Basis der Konzepte der SR

- Managementstrategien
- Zinsbuch für die interne Steuerung
- Begriffsdefinition, Benchmarks und Maßnahmen

Prozessschritte zur Zinsbuchsteuerung

Umsetzung der barwertigen Zinsbuchsteuerung

Caballito-App "Zinsbuch-Reporting"

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

30 BANKSTEUERUNG

Liquiditätsmanagement

LQR-Videoaufzeichnungen

Grundlagen der Banksteuerung - Liquiditätsrisiko - Plan-Liquiditätsablaufbilanz (Plan-LAB) (online)

In dieser Veranstaltung erhalten Sie detaillierte Einblicke in den fachlichen und technischen Umsetzungsstand zum Thema Plan-Liquiditätsablaufbilanz. Betrachtet werden die fachlichen Inhalte zur Methodik sowie die Umsetzung der regulatorischen Anforderungen in der Anwendung. Es erfolgt eine praxisnahe Vermittlung des Moduls Plan-LAB und eine Einordnung in die Banksteuerungsarchitektur des IDH.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die für eine Tätigkeit im Risikocontrolling oder in der Banksteuerung (insbesondere für die Anwendung Plan-LAB) ausgebildet werden

IHR NUTZEN

- Sie kennen die fachlichen Grundlagen und Hintergründe der Methodik des LQR-Moduls Plan-LAB.
- Sie sind in der Lage, die Anwendung in der Sparkassenpraxis zu bedienen.

VORAUSSETZUNG(EN)

Betriebswirtschaftliche Grundkenntnisse

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Jörg Rausmann, Sparkassenverband Westfalen-Lippe
- Melanie Schmacht, Rheinischer Sparkassen- und Giroverband
- Philipp Sturm, Sparkassen Rating und Risikosysteme GmbH

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung wird im Rahmen der Kooperation Banksteuerung mit der Sparkassenakademie Hessen-Thüringen, der Sparkassenakademie Niedersachsen und der Nord-Ostdeutschen Sparkassenakademie angeboten. Ihre Anmeldungen erfolgen über die Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen.

TERMIN(E)

12.11.2026 | virtueller Seminarraum
10:00 – 12:00 Uhr

DAUER

2 Stunden

PREIS

175,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Robert Schulze
0231 22240-546
robert.schulze@ska.nrw

Programm/Inhalt

Einordnung von LQR in die Anwendungslandschaft des IDH im Rahmen der Gesamtbanksteuerung

Plan-LAB: das Modell und der Praxiseinsatz

- Virtuelle Kasse aus GBS
- Vorgehen Plan-LAB virtuelle Kasse GBS
- Anwendungsanleitung
- Interpretation und Plausibilisierung der Ergebnisse

Abschlussdiskussion

Methodische Grundlagen zum Liquiditätskostenverrechnungssystem (LVS) (online)

In diesem Onlineseminar erhalten Sie ein fundiertes, praxisnahes Verständnis des Liquiditätskostenverrechnungssystems. Dabei werden die methodischen Grundlagen zum Prozess der Liquiditätskostenverrechnung gemäß MaRisk (BTR 3.1 Tz. 5) vermittelt. Mit diesem Wissen können Sie die regulatorischen Vorgaben sicher in der Sparkasse umsetzen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen des Controllings/Risikocontrollings, die für das System der internen Verrechnung der Liquiditätskosten ausgebildet werden.

IHR NUTZEN

- Sie haben ein fundiertes, praxisnahes Verständnis des Liquiditätskostenverrechnungssystems und können die regulatorischen Vorgaben sicher umsetzen.
- Sie sind mit den methodischen Grundlagen zum Prozess der Liquiditätskostenverrechnung gemäß MaRisk (BTR 3.1 Tz. 5) vertraut.

IHR REFERENT

Karsten Rauch, Sparkassen- und Giroverband Hessen-Thüringen

HINWEIS(E)

Aufgrund unterschiedlicher Vorkenntnisse und regionaler Besonderheiten, die in dieser Veranstaltung berücksichtigt werden, empfehlen wir NRW-Sparkassen die Teilnahme am Termin 16. Juni 2026. Ihre Anmeldungen für diesen Termin erfolgen über die Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen.

Für Interessentinnen und Interessenten, die diesen Termin nicht wahrnehmen können, steht am 15. September 2026 ein allgemeiner Ausweichtermin für alle an der Kooperation Banksteuerung beteiligten Verbände (organisiert von der Sparkassenakademie Hessen-Thüringen) zur Verfügung. Anmeldungen für diesen Termin nehmen Sie bitte direkt über die Sparkassenakademie Hessen-Thüringen vor. Zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Hessen-Thüringen gelangen Sie über folgenden Link: Buchungsportal Sparkassenakademie Hessen-Thüringen

Ansprechpartner bei der Sparkassenakademie Hessen-Thüringen ist Herr Matthias Korte, Mail: matthias.korte@sgvht.de.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag
09:00 - 16:30 Uhr

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Robert Schulze
0231 22240-546
robert.schulze@ska.nrw

Programm/Inhalt

In der Veranstaltung werden die methodischen Grundlagen zum Prozess der Liquiditätskostenverrechnung gemäß MaRisk (BTR 3.1 Tz. 5) vermittelt. Im Fokus stehen insbesondere

- **die aufsichtlichen Anforderungen,**
- **die institutsindividuelle Kategorisierung,**
- **die Grundlagen zur Ermittlung von Liquiditätsbeiträgen und -prämien sowie**
- **die Umsetzung in der Sparkasse.**

Die technische Umsetzung in der Kalkulation sowie in der Anwendung Gesamtbanksimulation (IDH-GBS) steht **nicht** im Fokus dieser Veranstaltung.

Methodische Grundlagen zum Internal Liquidity Adequacy Assessment Process (ILAAP)

Eine angemessene Liquiditätsausstattung der Institute sowie deren effektive Steuerung sind wesentliche Voraussetzungen für ein stabiles Finanzsystem. Als zentrale aufsichtliche Anforderung an die Institute wird daher die Einrichtung von internen Prozessen zur Sicherstellung einer angemessenen Liquiditätsausstattung verlangt. Die Verfahren und Prozesse zur Liquiditätsrisikosteuerung stehen im Fokus dieser Veranstaltung.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die für eine Tätigkeit im Controlling/Risikocontrolling und die Messung sowie Steuerung der Liquiditätsrisiken ausgebildet werden

IHR NUTZEN

- Sie kennen die methodischen Grundlagen zur Beurteilung der Angemessenheit der Liquiditätsausstattung.
- Sie sind mit den Verfahren und Prozessen zur Liquiditätsrisikosteuerung auf der strategischen, taktischen und operativen Ebene vertraut.
- Sie können die ILAAP-Anforderungen in der Sparkassenpraxis umsetzen.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Jörg Rausmann, Sparkassenverband Westfalen-Lippe
  Referent im Kompetenz-Center Banksteuerung
- Melanie Schmacht, Rheinischer Sparkassen- und Giroverband
  Referentin für Banksteuerung in der Abteilung Steuerung

HINWEIS(E)

Sofern Sie eine Übernachtung benötigen, können Sie ein Zimmer im direkt neben der Sparkassenakademie NRW gelegenen Hotel Hampton by Hilton (Faßstraße 3, 44263 Dortmund) buchen. Bitte buchen Sie Ihr Zimmer frühzeitig direkt beim Hotel (Telefon 0231 9479900). Bei Nennung des Buchungscodes "Sparkassenakademie NRW" erhalten Sie einen Rabatt auf die aktuelle Tagesrate. Weitere Kooperationshotels der Sparkassenakademie NRW finden Sie auf unserer Internetseite unter Tagungszentrum.

Für die Teilnehmer/-innen des Seminars wird am Abend des ersten Veranstaltungstages ein gemeinsames Abendessen im Umfeld der Akademie organisiert. Die Teilnahme ist optional und wird im Vorfeld separat abgefragt.

Die technischen Anwendungskomponenten in IDH-LQR und in IDH-GBS stehen nicht im Fokus der Veranstaltung. Die Anwenderschulungen wie z. B. "Grundlagen der Banksteuerung - Liquiditätsrisiko - SVP-Rechner" (Angebotsnummer 30.237) und "Grundlagen der Banksteuerung - Liquiditätsrisiko - LCR-Steuerer" (Angebotsnummer 30.238) stellen die Ergänzungen zu dieser Veranstaltung dar und vermitteln die technische Umsetzung im IDH.

TERMIN(E)

09.12.2026 – 10.12.2026 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

1,5 Tage

PREIS

645,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Robert Schulze
0231 22240-546
robert.schulze@ska.nrw

Programm/Inhalt

Tag 1: 10:00 – 16:00 Uhr
Tag 2: 09:30 – 14:00 Uhr

Methodische Grundlagen zum internen Prozess zur Beurteilung der Angemessenheit der Liquiditätsausstattung (ILAAP)

Institutsinterne Prozesse zur Identifizierung, Messung, Steuerung und Überwachung sämtlicher Liquiditätsrisiken auf den relevanten Ebenen (Strategie, Organisation, tägliche Prozesse)

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

30 BANKSTEUERUNG

Adressenrisikosteuerung

Grundlagen der Verlustschätzung unter Nutzung VDS in OSPlus

Gemäß Rundschreiben 06/2024 der BaFin zum Thema MaRisk vom 29.05.2024 (BTR 1 Tz. 7) hat jedes Institut eine angemessene Erfassung der Erlöse aus der Abwicklung von Kreditengagements sowie der zugehörigen historischen Werte der Kreditsicherheiten in einer Erlösquotensammlung zu gewährleisten. Die Erkenntnisse dieser Erlösquotensammlung sind bei der Steuerung der Adressenausfallrisiken angemessen zu berücksichtigen.

ZIELGRUPPE

Neue Mitarbeiter/-innen, die (künftig) mit der Verlustschätzung unter Nutzung der OSPlus-Anwendung VDS befasst sind (insbesondere aus den Bereichen Risikocontrolling, Kreditabwicklung und Interne Revision)

IHR NUTZEN

- Sie haben einen fachlichen Überblick über die Grundlagen der Verlustdatensammlung.
- Sie kennen den Umfang der OSPlus-Anwendung VDS und sind mit der Quotenberechnung und -validierung vertraut.
- Sie erfüllen mit einer vollständigen und qualitätsgesicherten Pflege der Verlustdatensammlung die aufsichtlichen Anforderungen an eine Erlösquotensammlung.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Anja Mikkelsen, Sparkassen- und Giroverband Hessen-Thüringen
- Sandro Reichwald, Sparkassen Rating und Risikosysteme GmbH
- Ludger Trenkamp, Sparkassenverband Westfalen-Lippe

HINWEIS(E)

Diese Veranstaltung wird im Rahmen der Kooperation Banksteuerung in Zusammenarbeit mit der Sparkassenakademie Hessen-Thüringen, der Sparkassenakademie Niedersachsen und der Nord-Ostdeutschen Sparkassenakademie angeboten. Sie wird von der Sparkassenakademie Hessen-Thüringen durchgeführt.

Anmeldungen für diese Veranstaltung nehmen Sie bitte direkt über die Sparkassenakademie Hessen-Thüringen vor. Ausführliche Informationen (z. B. Termin/e und Preis) sowie die Anmeldemöglichkeit finden Sie im Buchungsportal der Sparkassenakademie Hessen-Thüringen über folgenden Link: Buchungsportal Sparkassenakademie Hessen-Thüringen

Ihr Ansprechpartner bei der Sparkassenakademie Hessen-Thüringen ist Herr Matthias Korte, Mail: matthias.korte@sgvht.de.

Es handelt sich ausdrücklich um eine Einsteigerveranstaltung.

TERMIN(E)

siehe Hinweise

DAUER

1 Tag

PREIS

siehe Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Robert Schulze
0231 22240-546
robert.schulze@ska.nrw

Programm/Inhalt

Grundlagen der Verlustdatensammlung (VDS)

Anwendung der VDS in OSPlus

Fachlicher Überblick über die zu sammelnden Verlustdaten

Quotenberechnung und -validierung

SR-Berichte zur Verlustdatensammlung (VDM und BBVS)

Grundlagen der Banksteuerung - Credit Portfolio View (CPV 5.93) (online)

Dieses Grundlagenseminar bietet einen fachlichen und methodischen Überblick der Berechnung von Adressrisiken im Rahmen der Risikosteuerung mit CPV. Die Veranstaltung ist für Neueinsteiger/-innen in das Themenfeld CPV konzipiert. Praxisdemonstrationen von CPV 5.93 und IDH-ADR sichern den Wissenstransfer in die Praxis.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen (Risiko-)Controlling, Banksteuerung und Revision, die erstmals mit der Software Credit Portfolio View arbeiten oder ihr Wissen auffrischen möchten

IHR NUTZEN

- Sie kennen die fachlichen und methodischen Grundlagen der Adressrisikoberechnung mit CPV.
- Sie sind mit der grundlegenden Funktionsweise von CPV 5.93 vertraut.
- Sie können dieses Wissen in der Sparkassenpraxis anwenden.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Stephan Brandes, Sparkassenverband Niedersachsen
- Markus Hinz, S-Servicepartner Consulting GmbH
- Patrik Kreutzer, Ostdeutscher Sparkassenverband

HINWEIS(E)

Diese Veranstaltung wird im Rahmen der Kooperation Banksteuerung in Zusammenarbeit mit der Nord-Ostdeutschen Sparkassenakademie, der Sparkassenakademie Niedersachsen und der Sparkassenakademie Hessen-Thüringen angeboten. Sie wird von der Nord-Ostdeutschen Sparkassenakademie durchgeführt.

Anmeldungen für diese Veranstaltung nehmen Sie bitte direkt über die Nord-Ostdeutsche Sparkassenakademie vor. Ausführliche Informationen (z. B. zum Preis) sowie die Anmeldemöglichkeit zu den beiden Terminen in 2026 finden Sie im Buchungsportal der Nord-Ostdeutschen Sparkassenakademie über folgende Links:

- 29.04. - 30.04.2026: Buchungsportal Nord-Ostdeutsche Sparkassenakademie
- 09.09. - 10.09.2026: Buchungsportal Nord-Ostdeutsche Sparkassenakademie

Ihre Ansprechpartnerin bei der Nord-Ostdeutschen Sparkassenakademie ist Frau Luise Harder, Mail: luise.harder@nosa-online.de.

TERMIN(E)

siehe Hinweise

DAUER

1,5 Tage

PREIS

siehe Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Robert Schulze
0231 22240-546
robert.schulze@ska.nrw

Programm/Inhalt

Methodische Grundlagen des Barwertmoduls von CPV 5.93

Funktionsweise des Adressenrisikomodells CPV (Makrosimulation, Mikrosimulation)

Wirkungsweise der verschiedenen Komponenten

Praxisdemonstration von CPV 5.93 und IDH-ADR

Die Schulung beinhaltet nur die Betrachtung des barwertigen Moduls von CPV 5.93. Auf das Periodikmodul wird nicht eingegangen.

Grundlagenschulung zum Bewertungsergebnis Kredit in GBS

Mit der Anwendung GBS steht den Sparkassen ein Instrument zur integrierten, szenarioabhängigen Simulation von Kennzahlen der Gesamtbanksteuerung - bezogen auf einen mehrjährigen Zeithorizont - zur Verfügung. In diesem Kontext ist GBS in der Lage, das Bewertungsergebnis Kreditgeschäft (z. B. Zuführung von Einzelwertberichtigungen oder Direktabschreibungen) sowie das adresseninduzierte Bewertungsergebnis Wertpapiergeschäft zu simulieren.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen des Controllings/Risikocontrollings, die für die Steuerung des Adressenrisikos in der normativen Sicht der RTF verantwortlich sind

IHR NUTZEN

- Sie kennen die fachlichen und methodischen Hintergründe zur Ermittlung des Bewertungsergebnisses Kredit sowie des adresseninduzierten Bewertungsergebnisses Wertpapiergeschäft in GBS.
- Sie profitieren von konkreten Hinweisen für die Umsetzung in der Praxis.

VORAUSSETZUNG(EN)

Fachliche Grundlagen der Veranstaltung sind die zentralen Schulungsunterlagen der SR zur Thematik.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Tobias Schäffner, Sparkassenakademie Hessen-Thüringen
- Hendrik Hütten, Rheinischer Sparkassen- und Giroverband

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung wird im Rahmen der "Nordkooperation" in Zusammenarbeit mit der Nord-Ostdeutschen Sparkassenakademie, der Sparkassenakademie Niedersachsen und der Sparkassenakademie Hessen-Thüringen angeboten.

Ein weiterer (inhaltlich identischer) Termin dieser Veranstaltung wird am 17.03.2026 (10: 00 - 17:00 Uhr) in Erfurt angeboten. Anmeldungen für diesen Termin sind über die Sparkassenakademie Hessen-Thüringen vorzunehmen. Zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Hessen-Thüringen gelangen Sie über folgenden Link:

Link zur Anmeldung

Ansprechpartner bei der Sparkassenakademie Hessen-Thüringen ist Herr Matthias Korte, Mail: matthias.korte@sgvht.de.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Robert Schulze
0231 22240-546
robert.schulze@ska.nrw

Programm/Inhalt

Fachliche und methodische Hintergründe zur Ermittlung des Bewertungsergebnisses Kredit in GBS

Fachliche und methodische Hintergründe zur Ermittlung des adresseninduzierten Bewertungsergebnisses Wertpapiergeschäft in GBS

Überblick über die Datenstrecke

Praktische Umsetzungshinweise

Grundlagen zur Hard-Test-Meldung (online)

Mit der Anrechnung von wohnwirtschaftlichen und/oder gewerblichen Grundpfandrechten können Institute nach der Capital Requirements Regulation (CRR) niedrigere Risikogewichte für die Eigenkapitalhinterlegung nutzen (Privilegierung). Mit dem Hard-Test prüft die Aufsicht jährlich, ob Verluste aus ausgefallenen privilegierten Forderungen vorgegebene Verlustgrenzen einhalten.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die für die Hard-Test-Meldung verantwortlich sind

IHR NUTZEN

- Sie kennen die fachlichen und methodischen Hintergründe zur Ermittlung der Meldedaten zum Hard-Test.
- Sie können die meldepflichtigen Daten mit Meldestichtag 31.12.2025 zum Meldetermin am 11.02.2026 anzeigen.

VORAUSSETZUNG(EN)

Fachliche Grundlagen der Veranstaltung sind die zentralen Schulungsunterlagen der SR.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Anja Mikkelsen, Sparkassen- und Giroverband Hessen-Thüringen

Kristina Nagel, Sparkassen Rating und Risikosysteme GmbH

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung wird im Rahmen der "Nordkooperation" in Zusammenarbeit mit der Nord-Ostdeutschen Sparkassenakademie, der Sparkassenakademie Niedersachsen und der Sparkassenakademie Hessen-Thüringen angeboten. Sparkassen aus NRW melden ihre Teilnehmer/-innen bitte bei der Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen an.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

3 Stunden

PREIS

160,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Robert Schulze
0231 22240-546
robert.schulze@ska.nrw

Programm/Inhalt

Fachliche und methodische Hintergründe zur Ermittlung der Meldedaten zum Hard-Test

Vorgehensweise zur Meldung unter Berücksichtigung der SR-Rechenhilfe

Darstellung des Ablaufs im Zusammenspiel mit der Finanz Informatik

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

30 BANKSTEUERUNG

Steuerung operationeller Risiken

Grundlagen der Banksteuerung - Operationelle Risiken (OpRisk)

Welche aufsichtsrechtlichen Anforderungen existieren im Bereich der operationellen Risiken? Wie erfolgt die Integration operationeller Risiken in die Risikotragfähigkeit? Antworten auf diese und weitere relevante Fragen zum Umgang mit operationellen Risiken liefert dieses Grundlagenseminar.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die für die Steuerung operationeller Risiken aktuell oder zukünftig zuständig sind und u. a. die Verfahrensinstrumente Schadensfalldatenbank und OpRisk-Szenarien fachlich betreuen und die Quantifizierung in der ökonomischen und normativen Perspektive durchführen

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Grundlagen zum Management der operationellen Risiken in der Sparkasse.
- Sie sind mit der Integration operationeller Risiken in die Risikotragfähigkeit vertraut.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Elena Miller, Sparkassen- und Giroverband Hessen-Thüringen
- Markus Walter, Sparkassen- und Giroverband Hessen-Thüringen

HINWEIS(E)

Diese Veranstaltung wird im Rahmen der Kooperation Banksteuerung in Zusammenarbeit mit der Sparkassenakademie Niedersachsen, der Sparkassenakademie Hessen-Thüringen und der Nord-Ostdeutschen Sparkassenakademie angeboten. Sie wird von der Sparkassenakademie Niedersachsen durchgeführt.

Anmeldungen für diese Veranstaltung nehmen Sie bitte direkt über die Sparkassenakademie Niedersachsen vor. Ausführliche Informationen (z. B. Termin/e und Preis) sowie die Anmeldemöglichkeit finden Sie im Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen über folgenden Link: Buchungsportal Sparkassenakademie Niedersachsen

Ihre Ansprechpartnerin bei der Sparkassenakademie Niedersachsen ist Frau Petra Kauke, Mail: petra.kauke@svn.de.

TERMIN(E)

siehe Hinweise

DAUER

2 Tage

PREIS

siehe Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Robert Schulze
0231 22240-546
robert.schulze@ska.nrw

Programm/Inhalt

Definition und aufsichtliche Anforderungen

OpRisk-Aufbaustruktur

- Prozesse
- Verantwortlichkeiten und Kommunikation

Verfahrensinstrumente

- Schadensfalldatenbank
- OpRisk-Szenarien
- Datenpooling

Integration operationeller Risiken in die Risikotragfähigkeit

- OpRisk-Schätzverfahren inklusive der Plausibilisierungshandlungen
- OpRisk-Szenarioquantifizierung
- Ökonomische Perspektive
- Normative Sicht
- Fallbeispiel

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

III. STAB

31 Vertriebssteuerung

Tagungen / Vertriebsdialoge
Fachseminare
Vertriebsstrategie der Zukunft
Vertriebsmanagement
Vertriebsplanung
Vertriebscontrolling
Vertriebsführung

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

31 VERTRIEBSSTEUERUNG

Tagungen / Vertriebsdialoge

Fachtagung Konsumentenkreditgeschäft

Der Markt für Konsumentenkredite ist vielschichtig und durch eine starke Konkurrenzsituation geprägt, bleibt aber aus Margensicht hochattraktiv. Wer in diesem Geschäftsfeld gewinnen will, muss die Kundenerwartungen nachhaltig erfüllen, akzeptable Konditionen offerieren sowie schnelle und einfache Kreditvergabeprozesse anbieten. Wo steht in diesem Marktumfeld aktuell die Sparkassen-Finanzgruppe mit ihren Produkten und Leistungsversprechen? Welche vertrieblichen Maßnahmen und Zusatzangebote forcieren das Kundengeschäft? Welche Rahmenbedingungen und Weiterentwicklungen von Kreditprozessen gilt es zu berücksichtigen? Diese und weitere Fragen werden auf dieser Fachtagung beantwortet.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte und Mitarbeiter/-innen der Vertriebssteuerung, des Vertriebsmanagements Privatkunden und des Kreditsekretariats sowie Produktverantwortliche für den "Privat-/bzw. Konsumentenkredit“

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Markt- und Konkurrenzsituation sowie die Trends der privaten Kreditaufnahme.
- Sie sind vertraut mit den Produkten und Prozessen im Konsumentenkreditgeschäft.
- Sie sind über die künftigen Neuerungen und Vertriebsunterstützungen rund um das Konsumentenkreditgeschäft informiert.

TERMIN(E)

22.11.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

425,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Wir werden das Programm und die Referenten/-innen mit einer Akademieinfo veröffentlichen.

NRW-Fachtagung Giro

Das Geschäftsfeld Giro ist und bleibt der Dreh- und Angelpunkt einer erfolgreichen Kundenbeziehung. Die sich laufend verändernden Marktbedingungen erfordern es, stets über die Entwicklungen, regulatorische Themen und Vertriebsstrategien im Geschäftsfeld Giro informiert zu sein.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte und fachverantwortliche Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Produktmanagement, Vertriebsmanagement, Vertriebssteuerung und Vertrieb & Marketing

IHR NUTZEN

- Sie sind über den aktuellen Status und die jüngsten Marktentwicklungen im Geschäftsfeld Giro informiert.
- Sie kennen den neuesten Stand bezüglich rechtlicher Themen und strategischer Neuheiten sowie technischer Entwicklungen.
- Sie sind mit vertrieblichen Ansätzen und Innovationen vertraut, mit dem Ziel, die Kundenbindung zu stärken und dabei profitabel zu bleiben.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeiter/-innen des SVWL und RSGV sowie von Verbundpartnern und aus Sparkassen

TERMIN(E)

01.09.2027 – 02.09.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

745,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Lars Abraham
0231 22240-741
lars.abraham@ska.nrw

Programm/Inhalt

Das Programm werden wir nach Abschluss der Planungsphase mit einer Akademieinfo gesondert veröffentlichen und in unserem Akademieportal online bereitstellen.

Informationsforum: Change durch IAM Firmenkunden - Regionalveranstaltung Westfalen-Lippe

Aktiv die Veränderungen durch IAM FK im Firmenkundengeschäft gestalten und die Zukunftsfähigkeit sichern – das steht im Fokus unseres Informationsforums. Erhalten Sie einen kompakten Überblick über die aktuellen strategischen Themen zur Ausrichtung des Firmenkundengeschäfts in den Sparkassen. Unser Informationsforum zeigt die Bedeutung und Chancen von IAM FK auf, rückt die Erfordernis einer Veränderungsbegleitung in den Mittelpunkt und macht konkrete Umsetzungsschritte greifbar.

ZIELGRUPPE

IAM-Manager/-innen, Change-Beauftragte, Führungskräfte Firmenkundengeschäft, Leiter/-innen der Vertriebssteuerung

IHR NUTZEN

- Sie haben einen Überblick über das Big Picture zu den Entwicklungen im Firmenkundengeschäft der Sparkassenfinanzgruppe und kennen die Möglichkeiten von IAM FK.
- Sie kennen Chancen, Hürden und Umsetzungsschritte bzgl. IAM FK.
- Sie haben eine Standortanalyse bzgl. IAM FK für ihre Sparkasse und kennen nächste Handlungsschritte in Ihrer Sparkasse.

VORAUSSETZUNG(EN)

Das Informationsforum richtet sich ausschließlich an alle Sparkassen aus dem Verbandsgebiet Westfalen-Lippe, die sich für den IAM-FK-Rollout im Jahr 2026 oder 2027 angemeldet haben

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Tagungsleitung Eva Ludwiczak und Melanie Weiligmnann, SVWL.

Weitere Referenten: Sven Sekowsky (KMC), Sven Frederking, Jörg Rudloff,

Anette Heuer (Graphic Recording)

HINWEIS(E)

Diese Veranstaltung wird aus dem Projektbudget finanziert und ist für SVWL-Sparkassen zu folgenden Konditionen buchbar: max. 4 Teilnehmer/-innen pro Sparkasse kostenlos

TERMIN(E)

siehe Hinweis

DAUER

1 Tag

PREIS

kostenlos (über Projektbudget finanziert) für SVWL-Sparkassen, max. 4 Teilnehmer/-innen pro Spk.

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Tagungseröffnung

Big Picture: Bewusstsein für das „Große Ganze“ im Firmenkunden-Umfeld

Deep Dive: Verständnis für IAM FK im Gesamtbild

IAM FK in der Praxis – Auswirkungen und Handlungsoptionen

Sparkassen-individuelle Standortbestimmung über den Change-Kompass

Ableitung von Handlungsmaßnahmen

Bildungsangebot der SKA.NRW

Reflexion und Abschluss

Erfahrungsaustausch zum "Integrierten Ansprachemanagement" (IAM)

Das „Integrierte Ansprachemanagement“ (IAM) stellt den wichtigsten Baustein des DSGV-Projektes „Operative Umsetzung von Data Analytics in Steuerung und Vertrieb“ (UDAST) dar. Durch die Einführung des IAM wird sich die Vertriebssteuerung in den Sparkassen deutlich weiterentwickeln. Über das IAM und seine vielfältigen Kundendatenselektionen können Bestandskunden kanalübergreifend mit vorkonfektionierten Standard- und Individualansprachen zielgenau, automatisiert und abgestimmt auf die Vertriebsstrategie des jeweiligen Institutes, angesprochen werden.

Die technische Einführung des IAM in den Sparkassen erfolgt seit Anfang 2023 in Serien im Rahmen eines bundesweiten Rollouts der Finanz Informatik. Tauschen Sie sich über bankfachliche Fragestellungen und Erfolgsfaktoren im Kontext des IAM aus.

ZIELGRUPPE

Sparkassen, die den FI-Roll-out zum IAM abgeschlossen haben

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Zielsetzung des IAM sowie die kritischen Themen für eine erfolgreiche Produktion.
- Sie können das IAM und die Verzahnung zu VdZ 2.1 und SFK-Update einordnen.
- Sie profitieren vom Best-Practice-Beispielen und Erfahrungen anderer Sparkassen.
- Sie können ihre Vorgehensweise im Kontext anderer Sparkassenbeispiele bewerten.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Referentinnen und Referenten des RSGV und des des SVWL
- Mitarbeiter/-innen der Unternehmensberatung CP Consultingpartner AG
- Mitarbeiter/-innen der Finanz Informatik
- Mitarbeiter/-innen der S-Rating- und Risikosysteme GmbH

HINWEIS(E)

Weitere Informationen, zu welchem Termin Sie sich anmelden können, erfahren Sie über Ihren jeweiligen Verband Anfang 2027.

Bitte melden Sie sich nur zu einem der beiden Termine an.

TERMIN(E)

08.09.2027 | Sparkassenakademie NRW

09.09.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

kostenlos (über Projektbudget finanziert) für Sparkassen aus NRW, max. 2 Teilnehmer/-innen pro Spk.

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Das Programm mit der Agenda veröffentlichen wir zu einem späteren Zeitpunkt.

Fachtagung Nachwuchskunden

Die Zielgruppe der „Nachwuchskunden“ ist für das zukünftige Geschäft der Sparkassen-Finanzgruppe strategisch hoch relevant. Im aktuellen Marktumfeld verlieren Sparkassen Marktanteile in diesem Kundensegment. Ziel ist es, Nachwuchskunden durch gezielte Aktivitäten langfristig zu binden und eine Abwanderung zu vermeiden. Informieren Sie sich über die Ergebnisse des DSGV-Projekts „Review- und Weiterentwicklung Nachwuchskundenkonzept“ und die aktuellen Entwicklungen in der Sparkassen-Finanzgruppe!

ZIELGRUPPE

Leiter/-innen Vertriebssteuerung, Leiter/-innen Vertrieb, Projektleiter/-innen, Verantwortliche für das Nachwuchskundensegment

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Ergebnisse des DSGV-Projektes „Review- und Weiterentwicklung Nachwuchskundenkonzept“ und können diese für Ihre Organisation nutzen.
- Sie können die Planungen der NRW-Verbände zur Umsetzung der DSGV-Ergebnisse nachvollziehen und aktiv mitgestalten.
- Sie sind vertraut mit konkreten Umsetzungsbeispielen aus Sparkassen und erhalten wertvolle Impulse für Ihren eigenen Vertrieb.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Die Referentinnen und Referenten teilen wir Ihnen zu einem späteren Zeitpunkt mit.

TERMIN(E)

02.03.2027 – 03.03.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

745,00 €
zzgl. Bewirtungskosten

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Das Programm mit der Agenda veröffentlichen wir zu einem späteren Zeitpunkt.

Tagung KI-Forum

Mit dem KI-Forum bieten wir interessierten Kolleginnen und Kollegen die ideale Plattform, um sich über den aktuellen und künftigen Einsatz von Künstlicher Intelligenz in der Sparkassen-Finanzgruppe zu informieren und auszutauschen. Erfahren Sie mehr über laufende Projekte, praxisnahe Anwendungen und strategische Entwicklungen.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte und Fachexpertinnen und Fachexperten, die sich mit dem Themenfeld KI in der Sparkasse befassen

IHR NUTZEN

- Sie kennen konkrete Anwendungsbeispiele und Ansätze, die Sie in Ihren Arbeitsalltag integrieren können.
- Sie sind informiert über die neuesten Entwicklungen, Strategien und Potenziale von KI inner- und außerhalb der Sparkassen-Finanzgruppe.
- Sie tauschen Sie sich mit KI-Expertinnen und KI-Experten aus und vernetzen sich mit- und untereinander.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeiter/-innen des RSGV, des SVN & des SVWL, des DSGV, der Finanz Informatik, des Deutschen Sparkassenverlags, der Verbundpartner und weitere KI-Fachexpertinnen und KI-Fachexperten

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung bieten wir in Kooperation mit der Sparkassenakademie Niedersachsen an. Sie wird 2027 in Hannover durchgeführt. Für weitere Informationen (z. B. Inhalte, Termin/e sowie Preis) und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen:
Hier klicken

Wenn Sie sich bisher noch nicht für das Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen registriert haben, so können Sie formlos über die E-Mail-Adresse akademiemail@svn.de oder telefonisch (Tel.: 0511 3603-501) einen Zugang beantragen.

TERMIN(E)

27.09.2027 – 28.09.2027 | Sparkassenakademie Niedersachsen (ausgebucht)

DAUER

1,5 Tage

PREIS

wird noch mitgeteilt

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Wir werden das Programm mit einer Akademieinfo und im Akademieportal nach Abschluss der Planungsphase online bereitstellen.

Wissensaustausch und Vernetzung: Das Forum bietet eine Möglichkeit für KI-Fachexperten/-innen ihr Wissen und ihre Erfahrungen auszutauschen und sich gegenseitig zu vernetzen.

Integration von KI in die Sparkasse: Das Forum soll dazu beitragen, KI-basierte Lösungen und Anwendungen in den Sparkassen effektiv einzuführen und zu nutzen, um Prozesse zu optimieren und Mehrwert zu schaffen.

Förderung von Innovationen: Das Forum soll als Katalysator für die Entwicklung neuer Ideen und Innovationen im Bereich KI dienen.

NRW-Erfahrungsaustausch S-Vorteilswelt mit PAYBACK

Nach 1,5 Jahren PAYBACK-Kooperation ist es an der Zeit, Zwischenbilanz zu ziehen. Wir bieten deshalb in Zusammenarbeit mit der S-Markt & Mehrwert, PAYBACK sowie den Regionalverbänden RSGV und SVWL einen ersten NRW-weiten Erfahrungsaustausch an. Seien Sie dabei und tauschen Sie Ihre Erfahrungen sowie "Good Practices" mit anderen Sparkassen aus. Wir geben einen Ausblick auf die nächsten Schritte in der Kooperation und blicken auf die strategische Relevanz nicht nur für die Sparkassen-Finanzgruppe und sondern auch für PAYBACK.

ZIELGRUPPE

Fachverantwortliche Mitarbeiter/-innen sowie Führungskräfte aus den Bereichen Produktmanagement, Vertriebsmanagement und Vertrieb und Marketing mit Zuständigkeit für die PAYBACK-Kooperation

IHR NUTZEN

- Sie kennen die strategische Relevanz der PAYBACK-Kooperation für die Sparkassen-Finanzgruppe und verstehen die Auswirkungen auf die Beziehung zu Kundinnen und Kunden.
- Sie können erfolgreiche "Good Practices" direkt für Ihre Sparkasse adaptieren und in Vertrieb und Marketing umsetzen.
- Sie sind vertraut mit konkreten Maßnahmen zur Steigerung von Registrierungen und Verknüpfungen sowie zur Integration von Mehrwerten in die Girostrategie.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Christian Baumann, PAYBACK GmbH

Serdal Ergin, S-Markt & Mehrwert GmbH & Co. KG

Raphael Gaitanis, S-Markt & Mehrwert GmbH & Co. KG

Markus Klinger, S-Markt & Mehrwert GmbH & Co. KG

Holger Krumscheid, S-Markt & Mehrwert GmbH & Co. KG

Sascha Lumma, S-Markt & Mehrwert GmbH & Co. KG

Dennis Ruhnau, S-Markt & Mehrwert GmbH & Co. KG

Oliver Salzmann, S-Markt & Mehrwert GmbH & Co. KG

Thomas Scholl, S-Markt & Mehrwert GmbH & Co. KG

Tagungsleitung:

Fatih Türkoglu RSGV und Ann-Kathrin Rülfing, SVWL

TERMIN(E)

28.10.2026 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

kostenlos (aus Projektbudget finanziert - siehe Hinweise)

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

HINWEIS(E)

Die Teilnahme ist für Sparkassen aus NRW kostenlos.

Programm/Inhalt

09:30 - 10:00 Uhr	**Get-together**
10:00 - 10:15 Uhr	**Begrüßung**
10:15 - 11:00 Uhr	**Die Sparkassen-Kooperation - Perspektive aus der Sicht von PAYBACK**
11:00 - 12:00 Uhr	**Rück-, Über- und Ausblick zur PAYBACK-Kooperation und ihrer strategischen Relevanz**
12:00 - 13:00 Uhr	**Mittags- und Kommunikationspause**
13:00 - 14:30 Uhr	**World-Cafe mit Good Practice-Beispielen** • Auf- und Ausbau regionales Händlernetzwerk (S-Vorteilpartner) • Kommunikation/Marketing mit Fokus auf Steigerung der Registrierungen und Verknüpfungen • Integration von Mehrwerten in der Girostrategie
14:30 - 15:30 Uhr	**abschließende Informationen und Verabschiedung**

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

31 VERTRIEBSSTEUERUNG

Fachseminare

Fachseminar Vertriebssteuerung

Zur Verstetigung und kontinuierlichen Verbesserung der vielfältigen qualitativen und quantitativen Vertriebsergebnisse Ihrer Sparkasse ist ein entscheidender Erfolgsfaktor, die Vertriebsaktivitäten zielgerichtet und stringent zu managen und aktiv zu steuern. Die dazu notwendigen Kenntnisse für Methodik und Zusammenhänge insbesondere auch im Hinblick auf die fortlaufende Weiterentwicklung der "Vertriebsstrategie der Zukunft - Privatkunden und Firmenkunden" vermitteln wir in diesem Fachseminar.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus der Vertriebssteuerung, dem Marketing sowie sonstigen Abteilungen, die für die Planung und Steuerung des Vertriebs verantwortlich sind

IHR NUTZEN

- Sie sind in der Lage, Marktstrategien und Vertriebskonzepte u.a. auch in Richtung Vertriebsstrategie der Zukunft (VdZ) - Privatkunden und Firmenkunden zu entwickeln.
- Sie können den Vertrieb einer Sparkasse planen und steuern sowie im Besonderen VdZ-konform ausrichten und sind vertraut mit Vorgehensweisen, Maßnahmen und Instrumenten, um die Vertriebskraft sowie den Einsatz der Vertriebskapazitäten zu verbessern.
- Sie können die verschiedenen Leistungsbausteine des Vertriebsmanagement zielorientiert miteinander verbinden sowie darüber hinaus eine kunden- und marktorientierte Vertriebskultur in der Sparkasse fördern.

VORAUSSETZUNG(EN)

Sparkassenfachwirt/-in oder Studienabschnitt Bankbetriebliche Qualifikation im Rahmen des Studiengangs zum/zur Sparkassenbetriebswirt/-in bzw. vergleichbarer Kenntnisstand

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeiter/-innen aus Sparkassen, des Sparkassenverbandes und externe Referenten/-innen

HINWEIS(E)

In einer Kombination aus Präsenz- und Onlinemodulen sowie zeitlich flexiblen Selbstlernphasen, E-Learnings und Transferaufgaben wird das vermittelte Wissen mit hohem Mehrwert für die Praxis angewendet und trainiert.

Nach erfolgreichem Abschluss sind Sie berechtigt, den Titel **geprüfte/r Vertriebssteuerer/-in | Sparkassen-Finanzgruppe** zu führen.

TERMIN(E)

Nr.21 | 15.02.2027 – 22.09.2027 |

E-Learnings | Teil 1 (15.02. - 22.09.2027)
Präsenzblock 1 (15.02. - 19.02.2027)
Webinar 1 (08.03.2027)
Webinar 2 (15.03.2027)
Webinar 3 (05.04.2027)
Präsenzblock 2 (19.04. - 21.04.2027)
Präsenzblock 3 (10.05. - 13.05.2027)
Transfer- und Selbstlernphase (14.05. - 22.09.2027)
E-Learnings | Teil 2 (14.05. - 22.09.2027)
Lernerfolgskontrolle (20.09. - 22.09.2027)

DAUER

17 Tage
Präsenz- & Online-Veranstaltungen verteilt über mehrere Wochen & WBTs

PREIS

4.750,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

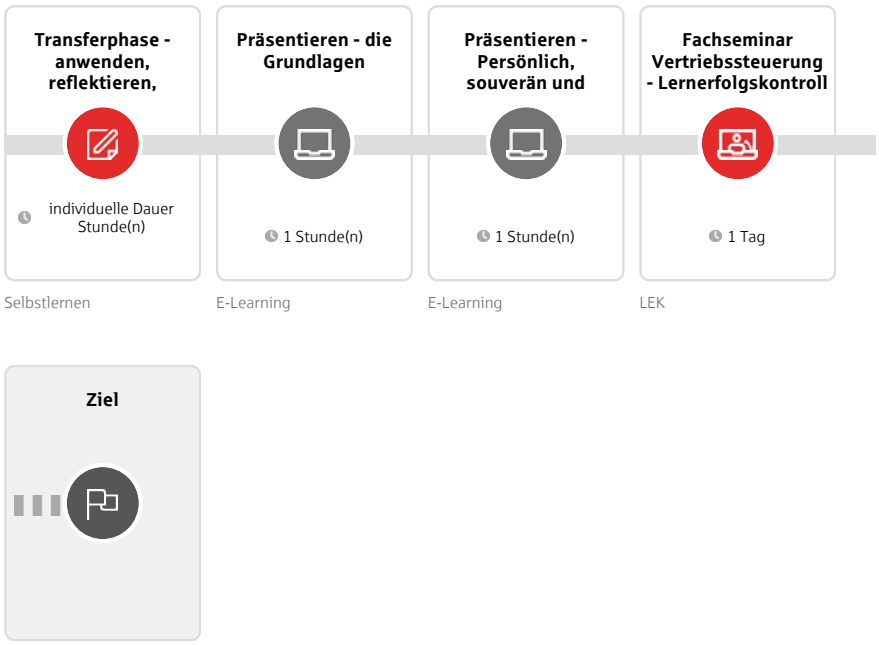
Ihre Lernreise: Fachseminar Vertriebssteuerung

Start	**Operative Vertriebssteuerung - Lernvideo**	**just e-learn-Package: Prozessmanagement PPS**	**Strategische Marktbearbeitung**
GO	6,0 Stunde(n)	5,0 Stunde(n)	1 Tag
	E-Learning	E-Learning	Seminar
Produktmanagement	**Strategische Vertriebssteuerung**	**Operative Vertriebssteuerung**	**Strategische Vertriebsplanung (online)**
1 Tag	1 Tag	2,0 Tage	0,5 Tage
Seminar	Seminar	Seminar	Webinar
Vertriebsorientierte Marktforschung und Kundenzufriedenhei	**Finanzcontrolling (online)**	**Operative Vertriebsplanung**	**Vertriebscontrolling**
0,5 Tage	1 Tag	1 Tag	1 Tag
Webinar	Webinar	Seminar	Seminar
Möglichkeiten der Vertriebssteuerung mit OSPlus (S691)	**Vertriebsführung**	**Segmentsteuerung am Beispiel Firmenkundengeschäft**	**Vertriebskultur etablieren und Marktmitarbeiter/-**
1 Tag	2,0 Tage	1 Tag	1 Tag
Seminar	Seminar	Seminar	Seminar

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw


Transferphase - anwenden, reflektieren,
individuelle Dauer Stunde(n)
Selbstlernen
Präsentieren - die Grundlagen
1 Stunde(n)
E-Learning
Präsentieren - Persönlich, souverän und
1 Stunde(n)
E-Learning
Fachseminar Vertriebssteuerung - Lernerfolgskontroll
1 Tag
LEK
Ziel

Programm/Inhalt

Strategische Marktbearbeitung

- Kundensegmentierung sowie Multikanal- und Leistungsangebot
- Zukunftsorientierte Steuerung der Vertriebswege
- Stationärer, medialer und mobiler Vertrieb
- Multikanale Vertriebssteuerung

Produktmanagement

Strategische Vertriebssteuerung

- Gesamtbankstrategie
- Vertriebsstrategie
- Vertriebsstrategie der Zukunft - Privatkunden und Firmenkunden
- Weitere aktuelle Projekte

Operative Vertriebssteuerung

- Kundenreise zu verschiedenen Bedarfsfeldern und damit verbundene Steuerungsinstrumente
- relevante Vertriebskanäle
- Zielsystem (inkl. Zielkarte) mit den Kernelementen Ertrag, Aktivität und Qualität

Vertriebsorientierte Marktforschung und Kundenzufriedenheit

Finanzcontrolling

- Finanzcontrolling als Teil der Gesamtbanksteuerung einordnen
- Steuerungskonzepte der Gesamtbanksteuerung unterscheiden
- Den Steuerungsregelkreis nachvollziehen
- Aufsichtsrechtliche Risikovorgaben kennenlernen
- Marktzinsmethode und Barwertkalkulation unterscheiden und anwenden

Strategische und operative Vertriebsplanung

Vertriebscontrolling

Vertriebsführung

- Führungsstrukturen und Unternehmenskultur
- Werte und Leitlinien
- Ziel- und Anreizsysteme
- Vertriebsfördernde Maßnahmen

Vertriebskultur und Veränderungsprozesse

Aufsichtsrechtliche Anforderungen an die Vertriebssteuerung

IT-gestützte Vertriebssteuerungssysteme

Abschluss/Lernerfolgskontrolle:
Das Fachseminar wird mit einer Lernerfolgskontrolle abgeschlossen. Der erste Teil der Lernerfolgskontrolle besteht aus einer Hausarbeit (Erarbeitung eines Vertriebskonzeptes) nebst deren Präsentation und Erörterung und der zweite Teil besteht aus einem Kolloquium (Fachgespräch).
Nach bestandener Lernerfolgskontrolle erhalten die Teilnehmer/-innen ein Zertifikat.

Zertifikatsprogramm Medialer Vertrieb - Internetmanagement

In Sparkassen gehört das Internet im Rahmen einer modernen Multikanalstrategie zu einem akzeptierten Vertriebsweg. Dabei ist es im digitalen Zeitalter für die Sicherstellung der Wettbewerbsfähigkeit wichtig, neue sowie innovative Informations- und Kommunikationsmöglichkeiten cross-medial zu nutzen sowie Kunden für den Umgang mit Online-Medien zu begeistern. Dies erfordert aber auch qualifizierte Mitarbeiter/-innen mit dem nötigen Know-how. In diesem Zertifikatsprogramm wird diese Kompetenz - stets abgestimmt auf die aktuellen Strategien und Web-Technologien - aufgebaut.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Medialer Vertrieb, Electronic Banking, Marketing und dem Internetmanagement

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit der betriebswirtschaftlichen Betrachtung und der marketingspezifischen Ausrichtung des Vertriebskanals Internet sowie dessen Integration in die Ablaufprozesse der Sparkasse.
- Sie sind in der Lage, webbasiertes sowie sicherheitsspezifisches IT-Know-how in der Praxis anzuwenden.
- Sie können Rechtsfragen qualifiziert beantworten, mediale Bankleistungen vertriebsorientiert platzieren und Internetprojekte ergebnisorientiert managen.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Kenntnisse des aktuell eingesetzten Content-Management-Systems
- Praxiserfahrungen

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeiter/-innen von Sparkassen, der Sparkassenverbände sowie externe Referenten/-innen

HINWEIS(E)

Das Zertifikatsprogramm ist modular aufgebaut und wird in einer idealen Mischung von Präsenz- und Online-Veranstaltungen mit Unterstützung von Selbstlernmedien zum Eigenstudium (E-Learnings) durchgeführt. Die einzelnen Bausteine können individuell - je nach Tätigkeitsfeld und Kenntnisstand - besucht werden. Sofern einzelne Bausteine bereits in den vergangenen 2 Jahren belegt wurden, können noch fehlende Bausteine nachgeholt werden, um an einer abschließenden Lernerfolgskontrolle teilzunehmen. Nach erfolgreichen Abschluss sind Sie berechtigt, den Titel "**Internetmanager/-in|Sparkassenakademie NRW**" zu tragen.

TERMIN(E)

Nr.27 | 01.04.2027 – 10.09.2027 | Sparkassenakademie NRW

E-Learning 15.400 in der Zeit (01.04. - 02.05.2027)
Präsenz-Modul 15.200 (03.05.2027)
Präsenz-Modul 15.400 (04.05.2027)
Präsenz-Modul 15.600 (05.05.2027)
Präsenz-Modul 15.210 (06.05.2027)
Online-Modul 15.610 (02.06.2027)
Online-Modul 15.420 (15.06.2027)
Online-Modul 15.800 (22.06.2027)
Online-Modul 15.260 (05.07. - 06.07.2027)
Präsenz-Modul 15.305 (07.09.2027)
Präsenz-Modul 15.250 (08.09. - 10.09.2027)
Web Based Training in der Zeit (03.05. - 10.09.2027)

DAUER

15 Tage
Die Gesamt-Lernzeit von mind. 15 Tagen umfasst:

- 8 Tage Präsenz-Module
- 5 Tage Online-Module
- ca. 10 Stunden E-Learning
- Lernzeit für die Transferaufgaben
- 1 Tag Lernerfolgskontrolle

PREIS

4.350,00 €

KONTAKT

Ihre Lernreise: Zertifikatsprogramm Medialer Vertrieb - Internetmanagement

Start	**Online-Marketing - Basics**	**Medialer Vertrieb - Organisation, Prozesse und**	**Online-Marketing - Erfolgreicher Vertrieb in digitalen**
GO	6,0 Stunde(n)	1 Tag	1 Tag
	E-Learning	Seminar	Seminar
Grundlagen der Internet-Sicherheit	**Internetsteuerung - Online-Controlling und zielgruppengere**	**Vertriebs- /Konzeptphase**	**Transferphase 1 - anwenden, reflektieren und**
1 Tag	1 Tag	individuelle Dauer	individuelle Dauer
Seminar	Seminar	Selbstlernen	Selbstlernen
Internet und eCommerce - Rechtsfragen und	**Grundlagen Social Media-Kommunikation**	**Projektmanagement im Medialen Vertrieb - planen,**	**Internetgerechtes Texten - Mehr Erfolg durch**
1 Tag	1 Tag	2,0 Tage	1 Tag
Seminar	Seminar	Seminar	Seminar
Transferphase 2 - anwenden, reflektieren und	**Digitale Kompetenz im Multikanalvertrieb: Umsetzungstipps**	**Präsentieren - die Grundlagen**	**Präsentieren - Persönlich, souverän und**
individuelle Dauer	1 Stunde(n)	1 Stunde(n)	1 Stunde(n)
Selbstlernen	E-Learning	E-Learning	E-Learning

ANMELDUNG

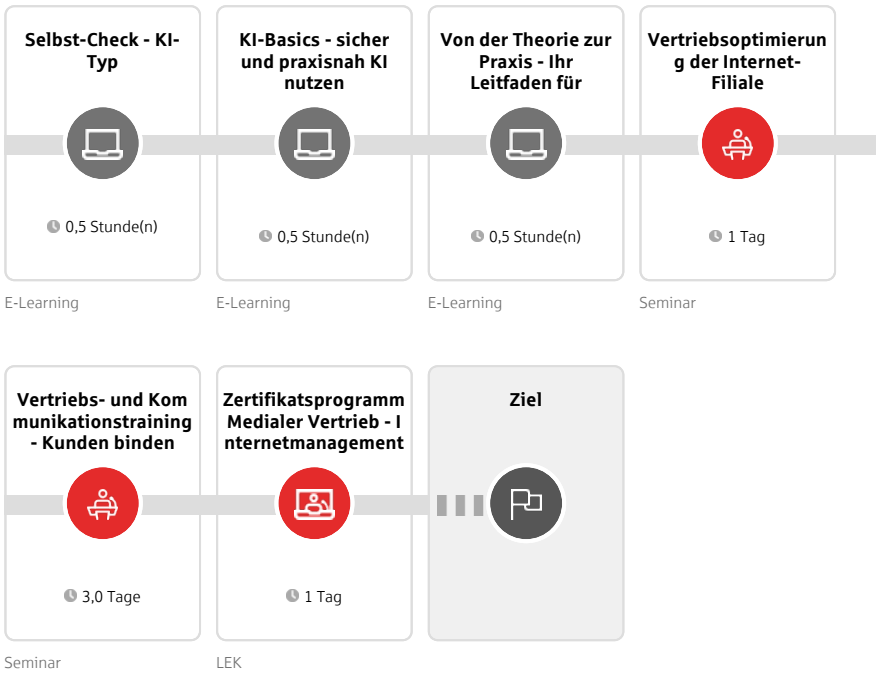


Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw


Selbst-Check - KI-Typ
0,5 Stunde(n)
E-Learning
KI-Basics - sicher und praxisnah KI nutzen
0,5 Stunde(n)
E-Learning
Von der Theorie zur Praxis - Ihr Leitfaden für
0,5 Stunde(n)
E-Learning
Vertriebsoptimierung der Internet-Filiale
1 Tag
Seminar
Vertriebs- und Kommunikationstraining - Kunden binden
3,0 Tage
Seminar
Zertifikatsprogramm Medialer Vertrieb - Internetmanagement
1 Tag
LEK
Ziel

Programm/Inhalt

Präsenz- & Online-Module

- Medialer Vertrieb - Organisation, Prozesse und Aktuelles (15.200)
- Online-Marketing - Erfolgreicher Vertrieb in digitalen Kanälen (15.400) inkl. vorgeschaltetem E-Learning
- Grundlagen der Internet-Sicherheit (15.600)
- Internet und eCommerce - Rechtsfragen und Lösungsalternativen (15.610) (online)
- Internetgerechtes Texten in der Internet-Filiale - Mehr Erfolg durch Professionalität (15.420) (online)
- Grundlagen Social Media (15.800) (online)
- Projektmanagemen im Medialen Vertrieb - planen, realsieren und steuern von Projekten (15.260) (online) inkl. vorgeschaltetem E-Learning
- Internetsteuerung - Online-Controlling und zielgruppengerechte Reports (15.210)
- Vertriebsoptimierung der Internet-Filiale (15.305)
- Vertriebs- und Kommunikationstraining - Kunden binden und für den Medialen Vertrieb gewinnen (15.250)

Bitte entnehmen Sie weitere Informationen zu den Bausteinen den jeweiligen Angebotsbeschreibungen.

Web Based Trainings

- Online-Marketing - Basics (15.400-1)
- Digitalziele (15.950)
- Künstliche Intelligenz in der Sparkassen (15.435-1, 15.435-2 & 15.436-2)
- Präsentieren - die Grundlagen (57.215)
- Präsentieren - Persönlich, souverän und professionell (57.216)

Transferaufgaben

- Transferphase zwischen den Modulen - anwenden, reflektieren und vertiefen der vermittelten Inhalte (15.100)
- Sie erhalten zu Beginn die Aufgabe, eine Vertriebs-/Konzeptarbeit im Laufe Ihres Zertifikatsprogramms zu erstellen. Das Thema können Sie auf Basis der vermittelten Inhalte selbst wählen. Es sollte eine reale Situation der Sparkasse widerspiegeln und dabei einer definierten Zielgruppe (z. B. Vorstand oder Fachabteilung) die Fragen beantworten: Wo steht die Sparkasse beim ausgewählten Themenschwerpunkt (Ausgangssituation)? Was will die Sparkasse erreichen (Handlungsfelder)? Und was muss sie dafür machen (Lösungen)?

Lernerfolgskontrolle

- Der aktuelle Kenntnisstand der in den Zertifikatsprogrammbausteinen vermittelten Inhalte des Jahres 2027 wird in der Lernerfolgskontrolle vorausgesetzt.
- Das Zertifikatsprogramm wird mit einer einer lehrgangsintegrierten Lernerfolgskontrolle in der Zeit vom 08. - 10.09.2027 abgeschlossen. Sie stellen Ihre Vertriebs-/Konzeptarbeit in einer ca. 10-minütigen Präsentation (Umfang 8 – 12 inhaltliche Folien) dar. Nach bestandener Lernerfolgskontrolle erhalten die Teilnehmer/-innen ein Zertifikat.

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

31 VERTRIEBSSTEUERUNG

Vertriebsstrategie der Zukunft

SFK meets IAM – Verbindungen schaffen und Vertriebsstärke entfalten

Mit einer effizienten Kundenansprache über alle Kanäle durch das "Integrierte Ansprachemanagement" und eine hohe Datenqualität im "Privaten Finanzkonzept" gelingt es, die Vertriebsstärke jedes Mitarbeitenden im Team neu zu entfalten. Das Reporting zum SFK bietet den Führungskräften die Möglichkeit, ihre Mitarbeitenden gezielt zu entwickeln. Die Eigenverantwortung aller wird gestärkt und führt zu einer hohen Wirksamkeit dieses Angebots.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte und Berater/-innen im Privatkundenmarkt, die das "Private Finanzkonzept" einsetzen, interne Vertriebsunterstützer/-innen und weitere Verantwortliche

IHR NUTZEN

- Sie verstehen und nutzen das "Private Finanzkonzept", die Beratungs- und Abschlussplattform im Privatkundenmarkt, als dauerhafte Basis für eine lebendige Kundenbeziehung.
- Sie können wirkungsvoll digitale und persönliche Ansprachekanäle kombinieren, um Kundinnen und Kunden effizient zu aktivieren und Ihre persönliche Vertriebsstärke zu entfalten.
- Sie können als Führungskraft das neue Reporting nutzen, um individuelle Ziele für Ihre Mitarbeitenden zu formulieren und Vertriebspotenziale im Team zu heben.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Es kommen Trainer/-innen mit entsprechender Qualifizierung durch die Sparkassenakademie NRW zum Einsatz.

HINWEIS(E)

Im Rahmen der Insurance Distribution Directive (IDD) werden die nachfolgenden Zeiten angerechnet:

- für das Modul 3 "Kompetenzen schärfen", 120 Minuten
- für das Modul 4 "Gut führen", 60 Minuten
- für das Modul 8 "Vertriebsstärke entfalten", 60 Minuten

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

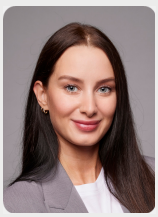
3 Tage
je nach Modul, siehe Programm /Inhalt

PREIS

je nach Modul, siehe Programm /Inhalt

KONTAKT

ANMELDUNG



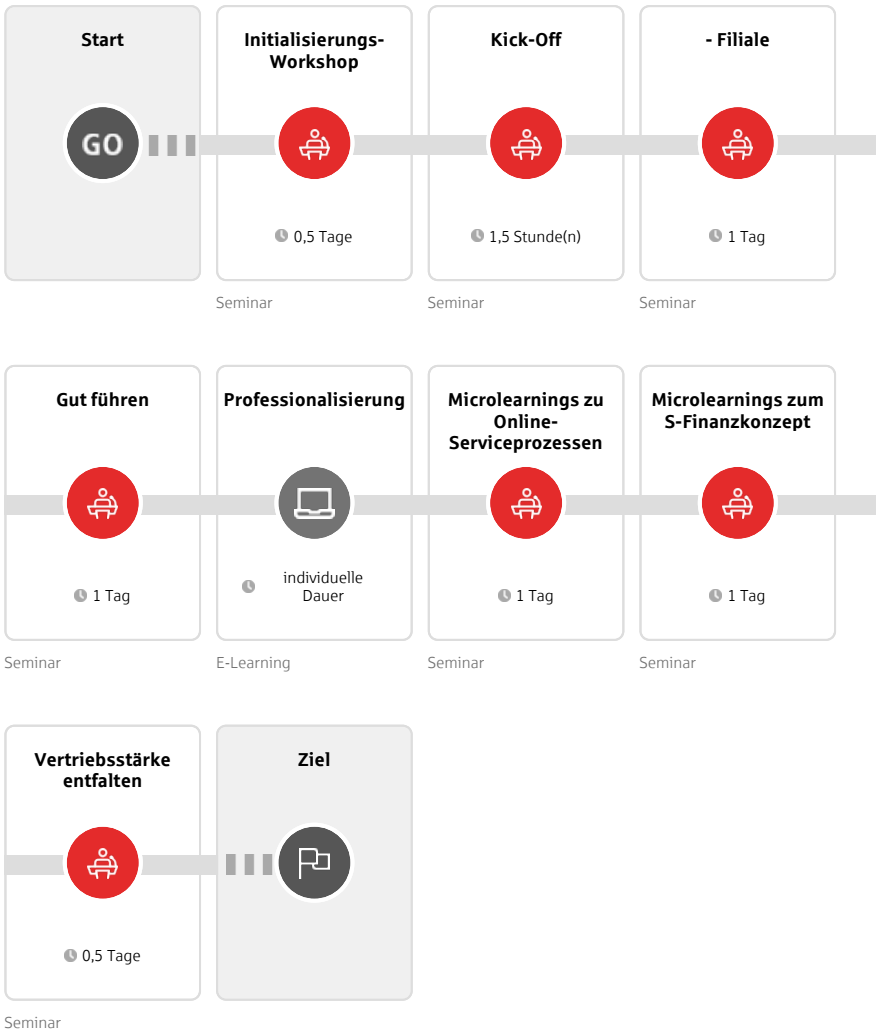
Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



Birgit Knoll
0231 22240-788
birgit.knoll@ska.nrw

Ihre Lernreise: SFK meets IAM – Verbindungen schaffen und Vertriebsstärke entfalten



Programm/Inhalt

Initialisierungs-Workshop (01.006-1): 1/2 Tag (in Präsenz oder online), ca. 8 Teilnehmer/-innen, Preis: 1.250 €
Zielgruppe: Verantwortliche aus den Bereichen Vertriebsmanagement, Organisation, Personal und Vertriebsführungskräfte, Berater/-innen

- Definition der Ziele, die mit dem "Integrierten Ansprachemanagement" und dem "Privaten Finanzkonzept" erreicht werden sollen
- Nutzung der Kennzahlen des Reportings zum SFK als Qualitätsindikatoren für die Führungskräfte
- Konkretisierung des Schulungskonzepts unter Berücksichtigung vorhandener Führungstools

Kick-off (01.006-2): 60 Minuten, (in Präsenz oder online), Preis: 1.000 €
Zielgruppe: Vorstand, Kernteam, Führungskräfte, interne Vertriebsunterstützer/-innen

- Ergebnis und Zielsetzung der Initialisierungs-Workshops kommunizieren, Erwartungen äußern, Fragen klären
- Präsentation der geplanten Schulungs- und Entwicklungsmaßnahmen zur Stärkung der Eigenverantwortung der Mitarbeiter/-innen
- Schaffung eines gemeinsamen Verständnisses für die effiziente Verbindung von SFK und IAM im Vertrieb

Kompetenzen schärfen (01.006-3): 1 Tag (in Präsenz), max. 16 Teilnehmer/-innen, Preis: 1.750 € pro Durchführung*
Zielgruppe: Berater/-innen im Privatkundenmarkt (PK/IK), Führungskräfte, interne Vertriebsunterstützer/-innen

- Vielfältige Navigationsmöglichkeiten im Tool, dargestellt anhand verschiedener Praxisfälle
- Verzweigungen in vertiefende Tools hin zum Produktabschluss und Überleitungen in weitere Themen
- Informationen im Kundengespräch im Sinne einer guten Qualität und hohen Wirksamkeit auch für das IAM „richtig“ erfassen

Gut führen (01.006-4): 1 Tag (in Präsenz), max. 12 Teilnehmer/-innen, Preis: 1.850 € pro Durchführung*
Zielgruppe: Führungskräfte im Privatkundenmarkt

- Die Führungskraft als Entwickler/-in: Eigenverantwortung der Mitarbeiter/-innen stärken und im Team voneinander profitieren
- Das Reporting zum „Privaten Finanzkonzept“ als Kompass verstehen, um individuell die Performance jedes Mitarbeitenden zu steigern
- Multikanal denken und handeln: Chancen des IAM nutzen, frühzeitig Widerstände erkennen und diese konstruktiv bewältigen

Professionalisierung (01.006-5 bis 01.006-7): 10 - 12 Wochen Praxisphase unterstützt durch Selbstlernmedien (Microlearnings und weitere digitale Lerneinheiten), Preis: abhängig vom Umfang und Anzahl der Nutzerinnen und Nutzer
Zielgruppe: Führungskräfte, alle Mitarbeiter/-innen im PK-Markt, interne Vertriebsunterstützer/-innen

- Kundengespräche professionell vorbereiten, führen und nachbereiten, neue Ideen entwickeln und weitergeben
- Den Werkzeugkasten als Führungskraft situativ und individuell zur Entwicklung der einzelnen Vertriebspersönlichkeiten im Team nutzen
- Selbstlerneinheiten wie Microlearnings als Impulsgeberin in der Praxis zum Austausch im Team einsetzen

Vertriebsstärke entfalten (01.006-8): 1/2 Tag (in Präsenz), max. 16 Teilnehmer/-innen, Preis: 1.800 € pro Tag*
Zielgruppe: Führungskräfte, Berater/-innen im Privatkundenmarkt, interne Vertriebsunterstützer/-innen

- Erfolgsgeschichten fortschreiben und von einander lernen
- Best-Practice: Zielführender Einsatz des "Privaten Finanzkonzepts" und Nutzung aller von Kundinnen und Kunden gewünschten Vertriebskanäle
- Optimierungspotenziale aus Sicht der Berater/-innen bzgl. der prozessualen Rahmenbedingungen für das Vertriebsmanagement.

Zielgruppe: Führungskräfte

- Als Führungskraft das Qualitätsmanagement im Vertriebsalltag etablieren und unterstützen
- Best-Practice: Zielführender Einsatz der Tools aus dem Werkzeugkasten der Führungskräfte

*zzgl. Nebenkostenpauschale

Programm Aufbau / Ausbau Business-Center, Business-Line und Service-Line

Im Rahmen der "Vertriebsstrategie der Zukunft - Firmenkunden" ist der Aufbau und Ausbau eines Business-Centers (BC) bzw. einer Business-Line (BL) oder Service-Line (SL) ein strategisches Handlungsfeld. Mit diesem Angebot unterstützten wir Sie dabei, Ihr BC, BL bzw. SL erfolgreich am Markt zu platzieren und weiterzuentwickeln sowie Ihre Mitarbeiter/-innen fit für den Echteinsatz zu machen.

ZIELGRUPPE

Je nach Baustein verantwortliche Führungskräfte sowie Mitarbeiter/-innen im Business-Center bzw. in der Business-Line oder Service-Line

IHR NUTZEN

- Im Rahmen der Vorbereitungs- / Planungsphase wissen Sie, wie Sie den Veränderungsprozess zielgerichtet begleiten, den richtigen Start nachhaltig planen sowie das geeignete Personal auswählen können.
- In der Durchführungsphase können Sie bedarfsgerechte, maßgeschneiderte Kompetenzentwicklungsprogramme für Mitarbeiter/-innen im Business-Center bzw. in der Business-Line oder Service-Line anbieten.
- In der Transferphase sind Sie in der Lage, mit geeigneten Maßnahmen den Einführungsprozess erfolgreich zu gestalten.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeiter/-innen der Sparkassenakademie NRW und/oder externer Trainingspartner

HINWEIS(E)

Die richtigen Bausteine und geeigneten Trainingsmaßnahmen wählen wir selbstverständlich je nach Ausgangssituation gemeinsam mit Ihnen aus und schneiden diese gerne auf Ihre Entwicklungsbedarfe zu.

TERMIN(E)

nach Absprache

DAUER

nach Absprache

PREIS

nach Vereinbarung

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Vorbereitungs-/Planungsphase

- Veränderungsbegleitung
- Change-Management vom stationären zum digitalen Vertrieb im Business-Center bzw. in der Business-Line oder Service-Line
- Personalauswahl (Eignungsdiagnostische Verfahren / Recruiting von Mitarbeiter/-innen für das Business-Center bzw. der Business-Line oder der Service-Line)
- Analyse Trainingsbedarfe
- Initial-Meetings
- Workshops Prozesse und Qualitätsstandards

Durchführungsphase

- Teamtrainings
- Kompetenzentwicklung Digitale Beratung
- Kompetenzentwicklung Telefonie
  - Grundlagen: Kundenorientiert Telefonieren im Business-Center bzw. in der Business Line oder Service-Line (Inbound/Outbound)
  - Vertriebsstark durch höfliche Hartnäckigkeit und charmante Schlagfertigkeit
  - Kommunizieren auf Augenhöhe mit dem UK / FK / GK / GSK
  - Konfliktsituationen am Telefon souverän meistern
  - Stimmtrainings
- Kompetenzentwicklung Videoberatung
  - In der Videoberatung beim UK / FK / GK / GSK überzeugend agieren
  - Vertriebsstark im Kundendialog handeln
  - Mediale Beratung per Screen-Sharing und Co-Browsing
- Kompetenzentwicklung Chat und Mail
  - Den Text-Chat sicher sprachlich anwenden
  - Digitales Texten leicht gemacht
  - Textsicher ansprechende Mails formulieren
- Spezialtrainings
  - ISP – Die interaktive Service-Plattform (ISP) erfolgreich im BC, BL bzw. SL anwenden
  - Beraten mit dem Geschäftskunden-Check
  - Train the Trainer – für interne Trainer/-innen bzw. Vertriebsbegleiter/-innen in Sparkassen
- Führungskräfteentwicklung

Transferphase

- Begleitung Startphase
- Simulationstrainings
- Transfersicherung TaA - Praxisbegleitung
- Kompetenztransfer / Trainingspartnerschaft
- Coaching / Mentoring / Supervision
- Team-Review

Programm Aufbau / Ausbau Kunden-Service-Center

Im Rahmen der "Vertriebsstrategie der Zukunft - Privatkunden" nimmt der Aufbau und Ausbau eines Kunden-Service-Centers eine zentrale Rolle ein. Hierbei unterstützen wir Sie gerne! Unser Angebot skizziert beispielhaft den Ablauf. Natürlich werden die Maßnahmen und die daraus resultierenden Bausteine Ihres Konzeptes individuell erarbeitet und für Sie maßgeschneidert zusammengestellt.

ZIELGRUPPE

Je nach Baustein verantwortliche Führungskräfte sowie Mitarbeiter/-innen im Kunden-Service-Center

IHR NUTZEN

- Als verantwortliche Führungskräfte sind Sie in der Lage, prozessual nötige Handlungsfelder für Ihre Sparkasse zu definieren, begleitende Maßnahmen zu planen, Kommunikations- und Qualitätsstandards festzulegen, geeignetes Personal auszuwählen sowie Ihr Team optimal auf den Echt-Einsatz vorzubereiten.
- Als Mitarbeiter/-in im Kunden-Service-Center können Sie die Grundregeln einer erfolgreichen Kommunikation im Kunden-Service-Center anwenden, Ihr Selbstmanagement systematisch ausbauen sowie im Team effektiv und motiviert zusammenarbeiten.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Trainer/-innen der Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen oder Kooperationspartner

TERMIN(E)

auf Anfrage

DAUER

1 Tag
nach Vereinbarung

PREIS

nach Absprache

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Vorbereitungs-/Planungsphase

- Veränderungsbegleitung / Change-Management
- Personalauswahl (Eignungsdiagnostische Verfahren / Recruiting)
- Analyse Trainingsbedarfe
- Initial-Meetings
- Workshops Prozesse und Qualtitätsstandards

Durchführungsphase

- Teamtrainings
- Kompetenzentwicklung Digitale Beratung
- Kompetenzentwicklung Telefonie
  - Kundenorientiert Telefonieren im Kunden-Service-Center (Inbound/Outbound)
  - Vertriebsstark durch höfliche Hartnäckigkeit und charmante Schlagfertigkeit
  - Kommunizieren auf Augenhöhe
  - Vertriebliche Stärke durch höfliche Hartnäckigkeit und charmante Schlagfertigkeit
  - Konfliktsituationen am Telefon souverän meistern
  - Stimmtrainings
- Kompetenzentwicklung Videoberatung
  - In der Videoberatung überzeugend agieren
  - Vertriebsstark im Kundendialog handeln
  - Mediale Beratung per Screen-Sharing und/oder Co-Browsing
- Kompetenzentwicklung Chat und Mail
  - Den Text-Chat sicher sprachlich anwenden
  - Digitales Texten leicht gemacht
  - Textsicher ansprechende Mails formulieren
- Führungskräfteentwicklung

Transferphase

- Begleitung Startphase
- Simulationstrainings
- Transfersicherung TaA - Praxisbegleitung
- Kompetenztransfer / Trainingspartnerschaft
- Coaching / Mentoring / Supervision
- Team-Review

Programm Aufbau / Ausbau Digitales Beratungs-Center

Im Rahmen der "Vertriebsstrategie der Zukunft - Privatkunden" ist der Aufbau und Ausbau eines Digitales Beratungs-Center (DBC) ein strategisches Handlungsfeld. Mit diesem Angebot unterstützten wir Sie dabei, Ihr Digitales Beratungs-Center erfolgreich am Markt zu platzieren und weiterzuentwickeln sowie Ihre Mitarbeiter/-innen fit für den Echteinsatz zu machen.

ZIELGRUPPE

Je nach Baustein verantwortliche Führungskräfte sowie Mitarbeiter/-innen im Digitalem Beratungs-Center (DBC)

IHR NUTZEN

- Im Rahmen der Vorbereitungs- / Planungsphase wissen Sie, wie Sie den Veränderungsprozess zielgerichtet begleiten, den richtigen Start nachhaltig planen sowie das geeignete Personal auswählen können.
- In der Durchführungsphase können Sie bedarfsgerechte, maßgeschneiderte Kompetenzentwicklungsprogramme für Mitarbeiter/-innen im Digitalen Beratungs-Center anbieten.
- In der Transferphase sind Sie in der Lage, mit geeigneten Maßnahmen den Einführungsprozess erfolgreich zu gestalten.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeiter/-innen der Sparkassenakademie NRW und/oder externer Trainingspartner

HINWEIS(E)

Die richtigen Bausteine und geeigneten Trainingsmaßnahmen wählen wir selbstverständlich je nach Ausgangssituation gemeinsam mit Ihnen aus und schneiden diese gerne auf Ihre Entwicklungsbedarfe zu.

TERMIN(E)

nach Absprache

DAUER

nach Absprache

PREIS

nach Vereinbarung

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Vorbereitungs-/Planungsphase

- Veränderungsbegleitung / Change-Management
- Personalauswahl (Eignungsdiagnostische Verfahren / Recruiting)
- Analyse Trainingsbedarfe
- Initial-Meetings
- Workshops Prozesse und Qualtitätsstandards

Durchführungsphase

- Teamtrainings
- Kompetenzentwicklung Digitale Beratung
- Kompetenzentwicklung Telefonie
  - Kundenorientiert Telefonieren im Digitalen Beratungs-Center (Inbound/Outbound)
  - Vertriebsstark durch höfliche Hartnäckigkeit und charmante Schlagfertigkeit
  - Kommunizieren auf Augenhöhe
  - Vertriebliche Stärke durch höfliche Hartnäckigkeit und charmante Schlagfertigkeit
  - Konfliktsituationen am Telefon souverän meistern
  - Stimmtrainings
- Kompetenzentwicklung Videoberatung
  - In der Videoberatung überzeugend agieren
  - Vertriebsstark im Kundendialog handeln
  - Mediale Beratung per Screen-Sharing und/oder Co-Browsing
- Kompetenzentwicklung Chat und Mail
  - Den Text-Chat sicher sprachlich anwenden
  - Digitales Texten leicht gemacht
  - Textsicher ansprechende Mails formulieren
- Führungskräfteentwicklung

Transferphase

- Begleitung Startphase
- Simulationstrainings
- Transfersicherung TaA - Praxisbegleitung
- Kompetenztransfer / Trainingspartnerschaft
- Coaching / Mentoring / Supervision
- Team-Review

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

31 VERTRIEBSSTEUERUNG

Vertriebsmanagement

Mit r u d i das Immobiliengeschäft im Privatkundenmarkt stärken

Wohnen muss jeder! Erleben Sie, wie Sie mit „r u d i“ die Vertriebsstärke im Bereich „Wohnen & Immobilie“ entscheidend steigern können! Unser Konzept bietet Ihnen die ideale Kombination aus fachlichem Basiswissen und der vertrieblichen Anwendung, verbunden mit dem optimalen Zusammenspiel aller Vertriebskanäle. Wohnen, Immobilie und Baufinanzierung sind konsequent neu und aus Kundensicht zu denken. Mit einer engen Verzahnung aller Vertriebseinheiten erhöhen Sie Ihre Cross-Selling-Potenziale. Entfalten Sie Ihre neue Vertriebsstärke und begeistern damit Ihre Kundinnen und Kunden.

ZIELGRUPPE

Beratende und Führungskräfte im Privatkundenmarkt, der Baufinanzierung und des Immobilienvertriebs

IHR NUTZEN

- Sie kennen konkrete Ansatzpunkte zur Steigerung ihrer Vertriebspotenziale im Rahmen von „r u d i“ im Themenfeld „Wohnen & Immobilie“.
- Sie bauen Ihre fachliche und vertriebliche Kompetenz aus, um damit Kundinnen und Kunden frühzeitig zu den relevanten Themen an sich und die Sparkasse zu binden.
- Sie wissen, welche Vertriebskanäle die Geschäftsbeziehung intensivieren und wie Sie die Zusammenarbeit zwischen den Primärberatenden und den Spezialistinnen und Spezialisten nachhaltig stärken.

VORAUSSETZUNG(EN)

Gerne stimmen wir die konkrete Umsetzung unseres Schulungskonzepts in Ihrem Haus auf Ihre Zielsetzung und Rahmenbedingungen ab. Wir empfehlen eine enge Verzahnung zu unseren weiteren Angeboten für weitere Zielgruppen zum Projekt "r u d i".

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Es kommen Trainer/-innen mit entsprechender Qualifizierung durch die Sparkassenakademie NRW zum Einsatz

HINWEIS(E)

60 bis 120 Minuten können - je nach Umfang der Schulungsbausteine - im Rahmen der Insurance Distribution Directive (IDD) angerechnet werden.

TERMIN(E)

nach Vereinbarung

DAUER

1 Tag
nach Vereinbarung

PREIS

nach Vereinbarung

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Planungs-Workshop: 1/2 Tag (online oder vor Ort)

Zielgruppe: Vertriebsmanagement, Personal und weitere Verantwortliche aus den beteiligten Vertriebseinheiten

- Klärung der strategischen Ausrichtung und vertrieblichen Umsetzung von "r u d i"
- Definition der Ausgangsituation, Rahmenbedingungen und Zielsetzung in Ihrem Haus
- Konkrete Ausgestaltung des Trainingskonzeptes und Festlegung der Zielgruppen

Kick-Off-Veranstaltung Ihrer Sparkasse

- Wie ist die "r u d i" Reise entstanden?
- Zielsetzung des Projekts
- Strategische Einordnung Ihres Hauses
- Was hat "r u d i" bisher geliefert?
- Ausblick: Wie geht es weiter?

Cockpit Immobilie (E-Learning) - Angebotsnummer 04.514 (ab April 2026)

Zielgruppe: Beratende und Führungskräfte im Privatkundenmarkt, der Baufinanzierung und des Immobilienvertriebs

Einordnung des DSGV Projektes r u d i

Das Cockpit Immobilie und seine Funktionen

Mehrwerte des Cockpits Immobilie für Ihren Beratungsalltag, sowie Ihre Kundinnen und Kunden

Den Modernisierungsrechner kennen (E-Learning) - Angebotsnummer 04.511-1

Zielgruppe: Primärberatende und ihre direkten Führungskräfte

Hintergründe und Eingabemöglichkeiten des Modernisierungsrechners mit beispielhaftem Modernisierungsfahrplan

Bei den folgenden Modulen empfehlen wir homogene Gruppen, deren Zusammensetzung sich am zu betreuenden Kundensegment und an den vorhandenen Kenntnissen und Erfahrungen orientiert. Hieraus können Differenzierungen in den Inhalten und im Umfang sinnvoll sein.

Von 0 auf Beratung: Das Immobiliengeschäft verstehen: (Online-Seminar)

Zielgruppe: Primärberatende und ihre direkten Führungskräfte

- Aktuelle Marktsituation
- Leistungen im Geschäftsfeld Wohnen und Immobilie
- Eckdaten einer Baufinanzierung, Faustformeln und Unterlagen zur Beratung
- Modernisierung von Immobilien und Fördermöglichkeiten

Die Durchführung dieses Moduls kann durch Baufinanzierungsspezialisten aus Ihrem Haus erfolgen und stellt die fachliche Basis für die weiteren Module dar.

Sicher navigieren für IK- und PK-Beratende: 1 Tag (Seminar vor Ort)

Zielgruppe: Primärberatende im IK-/ PK-Segment und ihre direkten Führungskräfte

- Strategische Einordnung von "r u d i"
- Überblick über die relevanten OSPlus_neo Anwendungen und Self-Services für die Kundinnen und Kunden
- Verbindung zur ganzheitlichen Beratung mit den Tools für Kundinnen und Kunden, wie z. B. das Private Finanzkonzept und Cockpit Immobilie
- Kundendaten erfassen, vertrieblich nutzen und wertschätzend an die Spezialistinnen und Spezialisten überleiten
- Kreativer Einsatz der Tools in der Praxis
- Leadbearbeitung
- Cross-Selling-Potenziale zielsicher nutzen

Sicher navigieren für weitere Zielgruppen: 1/2 Tag (Seminar vor Ort)

Zielgruppe: Baufinanzierungsspezialisten, Immobilienmakler, Private Banking Beratende, KSC, und ihre direkten Führungskräfte

- Strategische Einordnung von "r u d i"
- Überblick über die relevanten OSPlus_neo Anwendungen und Self-Services für die Kundinnen und Kunden
- Kreativer Einsatz der Tools in der Praxis
- Leadbearbeitung
- Cross-Selling-Potenziale zielsicher nutzen
- Wertschätzende Rücküberleitung

r u d i Onboarding für Führungskräfte: 1 Tag (vor Ort)

Zielgruppe: Führungskräfte aller relevanten Zielgruppen

- Strategische Einordnung von "r u d i"
- Einheitliche Sinn und Zielerklärung von "r u d i"
- Wirksames Zusammenspiel der Vertriebskanäle
- Widerstände richtig managen, hohe Akzeptanz für den Change erreichen und motivierende Unterstützung der Mitarbeitenden

Optional: Training am Arbeitsplatz: 1/2 Tag (vor Ort)

Zielgruppe: Primärberatende und ihre direkten Führungskräfte

- Begleitung von Kundengespräche und Feedback
- Gezielte Wissensanwendung und Erkennen von Vertriebspotenzialen
- Ideen in der Praxis entwickeln und Austausch im Team fördern

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

15 MEDIALER UND DIGITALER VERTRIEB
Online- und Mobile-Vertrieb
Angebots-Nr.: 15.424

Suchmaschinenwerbung (SEA) (online)

Erweitern Sie in dieser Veranstaltung Ihr Wissen über SEA (Search Engine Advertising). Erfahren Sie, wie Sie gezielte Textanzeigen in Suchergebnissen platzieren und so Ihre Sichtbarkeit und Reichweite effektiv steigern können.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen von Sparkassen, die für die Internetaktivitäten der Sparkasse verantwortlich sind, insbesondere Mitarbeiter/-innen und Führungskräfte aus den Bereichen medialer Vertrieb, Kommunikation, Internetmanagement, Marketing und Vertriebssteuerung sowie PR und Öffentlichkeitsarbeit

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit den Grundlagen der bezahlten Werbung in Suchmaschinen.
- Sie kennen die wichtigsten Begriffe und Abläufe des Search Engine Advertising und können den Erfolg von Suchmaschinenkampagnen bewerten.
- Sie erhalten darüber hinaus auch einen Einblick in andere bezahlte Online-Werbekanäle.

IHR REFERENT

David Witsch, S-Communication Services GmbH

S-Communication Services GmbH

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Um einen reibungslosen Online-Austausch zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

TERMIN(E)

17.11.2026 | virtueller Seminarraum
09:00 – 13:30 Uhr

DAUER

4 Stunden
09:00 bis 13:30 Uhr

PREIS

300,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Abgrenzung von SEO

Gebotsverfahren

Auswahl von Keywords

Erfolgreiche Anzeigentexte

Optimierungshebel

Automatische Optimierung

Conversion-Messung

Erfolgsbewertung

Exkurs: andere Paid-Media-Kanäle

Bedeutung von SEA im Mediamix

Kommunikationswelt Radar - Einführung und Übungen für Anfängerinnen und Anfänger (online)

Datenbasiertes Marketing in medialen Kanälen wird immer erfolgsentscheidender. Ein großer Hebel für den Vertriebserfolg sind dabei Auswertung und Analyse entsprechender Daten. Lernen Sie in dieser Veranstaltung die hierzu in der Sparkassen-Finanzgruppe bereitstehende Anwendung "Kommunikationswelt Radar" kennen.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte und Mitarbeiter/-innen in Sparkassen, die mit der Internet-Filiale arbeiten (Marketing, Content-Pflege, Support)

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Möglichkeiten und Unterschiede der Webanalyse.
- Sie können die Kommunikationswelt Radar und Google Analytics datenschutzbezogen und organisatorisch einordnen.
- Sie sind vertraut mit den Begrifflichkeiten und technischen sowie organisatorischen Grundlagen von Tracking und Online Marketing in der SFG.
- Sie sind in der Lage, die Kommunikationswelt Radar zu bedienen und die Berichte zu nutzen.

IHR REFERENT

Peter Geismar, S-Communication Services GmbH - Berlin

Senior Data Analyst

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet in Intervallform 2 X 0,5 Tage im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Bitte stellen Sie sicher, dass neben Ihrer generellen Bereitschaft, sich online interaktiv auszutauschen zu wollen, auch alle technischen Voraussetzungen für die Tonübertragung und die Aktivierung Ihres persönlichen Videos vollständig funktionieren sollten. Testen können Sie dies vorher unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

Am 12.10. - 13.10.2026 findet das Online-Aufbauseminar "Kommunikationswelt Radar – Übungen für Fortgeschrittene" (15.428) statt.

Die Inhalte für den Termin 2027 werden zurzeit aktualisiert und an die Weiterentwicklungen angepasst.

TERMIN(E)

14.09.2027 – 15.09.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag
2 x 0,5 Tage Module 1 & 2 jeweils 09:00 bis ca. 13:00 Uhr zzgl. Lernzeit für Transfer

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



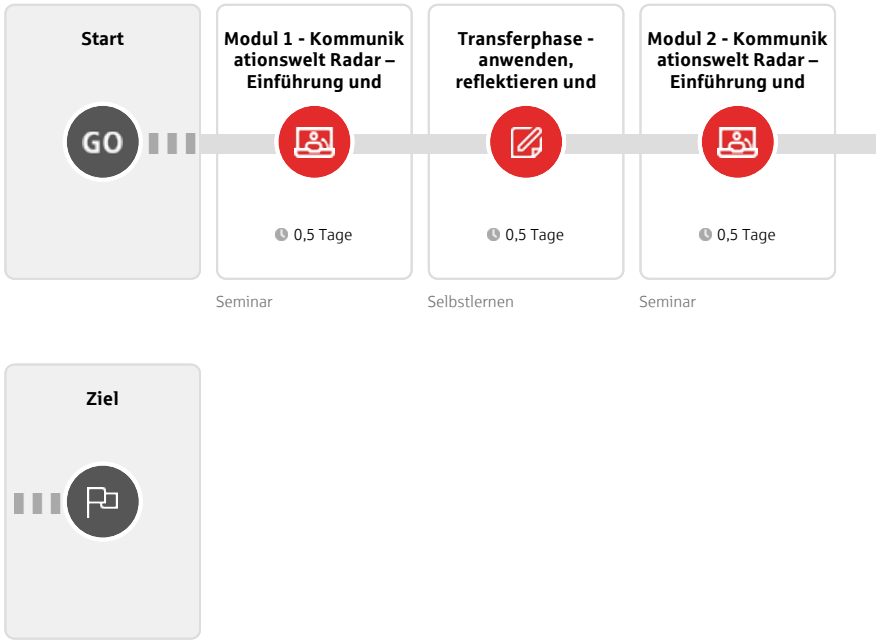
Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Ihre Lernreise: Kommunikationswelt Radar - Einführung und Übungen für Anfängerinnen und Anfänger (online)



Programm/Inhalt

- 1. Tag - Modul 1: Beginn erste Online-Session um 09:00 Uhr|Ende letzte Online-Session um ca. 13: 00 Uhr

Grundlagen und Herangehensweisen Datenanalyse

Funktionsweise von Web- und App-Analyse & Corporate Governance in der SFG

URL-Parameter

Abgrenzung Kommunikationswelt Radar und Google Analytics

Datenschutz

Login und Navigation sowie Funktionen für Anfänger/-innen

Analyse von NEO- und IF-Auftrag-Prozessen

- Transferphase zwischen den Modulen - anwenden, reflektieren und vertiefen der vermittelten Inhalte

- 2. Tag - Modul 2: Beginn erste Online-Session um 09:00 Uhr|Ende letzte Online-Session um ca. 13: 00 Uhr

Fortsetzung

Kommunikationswelt Radar – Übungen für Fortgeschrittene (online)

Datenbasiertes Marketing in medialen Kanälen wird immer erfolgsentscheidender. Ein großer Hebel für den Vertriebserfolg sind dabei Auswertung und Analyse entsprechender Daten. Lernen Sie in dieser Veranstaltung die weiterführenden Funktionen der Anwendung "Kommunikationswelt Radar" kennen.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte und Mitarbeiter/-innen in Sparkassen, die mit der Internet-Filiale arbeiten (Marketing, Content-Pflege, Support) und bereits über grundlegende Kenntnisse der Kommunikationswelt Radar verfügen

IHR NUTZEN

- Sie können ein Zielkonzept erstellen und verstehen die Attributionsmodelle des SFG-Trackings.
- Sie wissen, wie Sie IF-Kampagnen sowie interne und externe Links messbar machen und Online-Marketing-Kampagnen bewerten.
- Sie sind in der Lage, das Firmenkundenportal und IF Vertrags- und Nutzungszahlen sowie die digitalen Mindeststandards bewerten und den Performance Benchmarking-Bericht zu analysieren.

VORAUSSETZUNG(EN)

Seminar: Kommunikationswelt Radar – Einführung und Übungen für Anfänger/-innen (15.427) oder vergleichbarer Kenntnisstand

IHR REFERENT

Peter Geismar, S-Communication Services GmbH - Berlin

Senior Data Analyst

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet in Intervallform 2 X 0,5 Tage im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Bitte stellen Sie sicher, dass neben Ihrer generellen Bereitschaft, sich online interaktiv auszutauschen zu wollen, auch alle technischen Voraussetzungen für die Tonübertragung und die Aktivierung Ihres persönlichen Videos vollständig funktionieren sollten. Testen können Sie dies vorher unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

Die Inhalte für den Termin 2027 werden zurzeit aktualisiert und an die Weiterentwicklungen angepasst.

TERMIN(E)

12.10.2027 – 13.10.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag
2 x 0,5 Tage Module 1 & 2 jeweils 09:00 bis ca. 13:00 Uhr zzgl. Lernzeit für Transfer

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



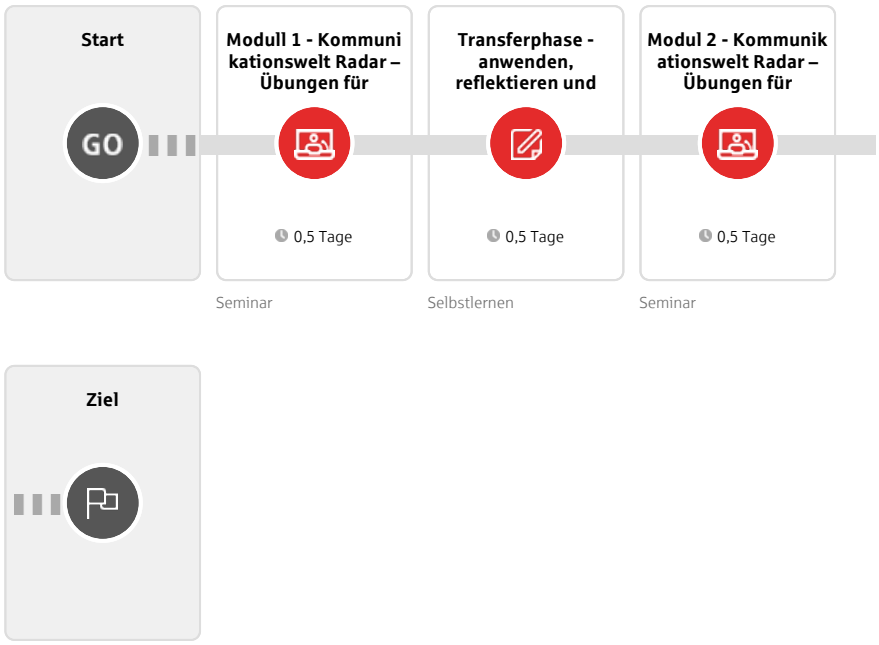
Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Ihre Lernreise: Kommunikationswelt Radar – Übungen für Fortgeschrittene (online)



Programm/Inhalt

- 1. Tag - Modul 1: Beginn erste Online-Session um 09:00 Uhr|Ende letzte Online-Session um ca. 13: 00 Uhr

Zielkonzept erstellen & Zuschreibung von Erfolg (Attribution)

KMM- /Cobra- & Direktinhalte-Berichte

AFF- /UTM-Berichte

FKP-Reporting

SEA-Reporting

Vertrags- und Nutzungszahlen-Bericht

DMS-Bericht & Performance Benchmarking-Report

- Transferphase zwischen den Modulen - anwenden, reflektieren und vertiefen der vermittelten Inhalte

- 2. Tag - Modul 2: Beginn erste Online-Session um 09:00 Uhr|Ende letzte Online-Session um ca. 13: 00 Uhr

Fortsetzung

Google Analytics GA4 – Einführung und Übungen für Anfänger/-innen (online)

Mithilfe von Google Analytics können Sie Marketing-Kampagnen für die Internet-Filiale planen, erstellen oder koordinieren sowie externe Datentrends in Beziehung setzen, um Ihre Webperformance zu messen sowie das Verhalten von Websitebesuchern nachzuverfolgen. Lernen Sie in dieser Veranstaltung die benutzerdefinierte Datenanalyse und Berichterstellung mit Google Analytics GA 4 für Ihre Web-Daten kennen.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte und Mitarbeiter/-innen, die involviert in Onlinemarketing-Kampagnen und der Internet-Filiale sind

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Begrifflichkeiten und technischen Grundlagen von Tracking und Onlinemarketing in der SFG.
- Sie können die verschiedenen Möglichkeiten und Anwendungsgebiete der Webanalyse unterscheiden (LogFile-Analyse in der KW-R, Client-basiertes Tracking mit Google Analyse).
- Sie sind vertraut mit der Bedienung der Basisfunktionen von Google Analytics und den Standard-Reports.
- Sie können IF-spezifische Events analysieren und wissen, wie Conversions gemessen werden.

VORAUSSETZUNG(EN)

Google Analytics 4 ist bereits eingeführt oder die Einführung von Google Analytics 4 wird in Betracht gezogen

IHR REFERENT

Peter Geismar, S-Communication Services GmbH - Berlin

Senior Data Analyst

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet in Intervallform 2 X 0,5 Tage im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Bitte stellen Sie sicher, dass neben Ihrer generellen Bereitschaft, sich online interaktiv auszutauschen zu wollen, auch alle technischen Voraussetzungen für die Tonübertragung und die Aktivierung Ihres persönlichen Videos vollständig funktionieren sollten. Testen können Sie dies vorher unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

TERMIN(E)

05.07.2027 – 06.07.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag
2 x 0,5 Tage Module 1 & 2 jeweils 09:00 bis ca. 13:00 Uhr zzgl. Lernzeit für Transfer

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



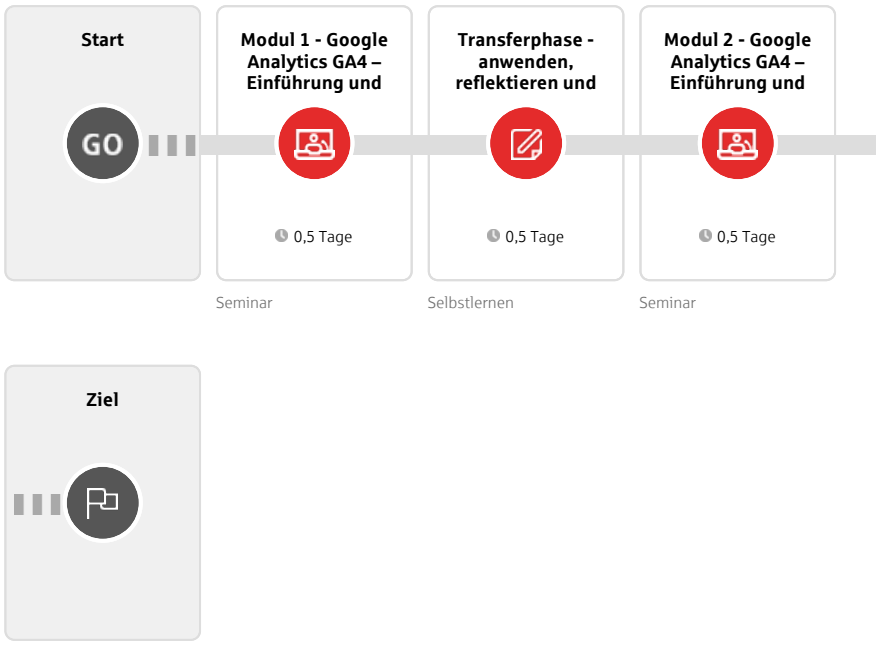
Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Ihre Lernreise: Google Analytics GA4 – Einführung und Übungen für Anfänger/-innen (online)



Programm/Inhalt

- 1. Tag - Modul 1: Beginn erste Online-Session um 09:00 Uhr|Ende letzte Online-Session um ca. 13: 00 Uhr

Grundbegriffe Analyse und Onlinemarketing

Funktionsweise von Web- und App-Analyse: Client-basiert vs. Logfiles

Abgrenzung Google Analytics und Kommunikationswelt Radar

URL-Parameter

Datenschutz

Anwendungsfälle Google Analytics

Login und Navigation sowie Funktionen für Anfänger/-innen

- Transferphase zwischen den Modulen - anwenden, reflektieren und vertiefen der vermittelten Inhalte

- 2. Tag - Modul 2: Beginn erste Online-Session um 09:00 Uhr|Ende letzte Online-Session um ca. 13: 00 Uhr

Fortsetzung

Die Kunst der Prompting-Techniken für KI-Anwendungen von A bis Z (online)

Bereit für einen Deep Dive in die Welt der virtuellen Kommunikation mit KI? In unserer exklusiven Veranstaltung zeigen wir Ihnen, wie Sie z. B. mit dem S-*KI*Pilot oder mit ChatGPT wie ein Profi nutzen können! Entdecken Sie die Geheimnisse der Prompting-Techniken und bringen Sie Ihre generierten Ergebnisse auf ein neues Niveau. Egal, ob Sie neu im Spiel sind oder bereits Erfahrungen haben – hier ist für jeden etwas dabei!

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die ihre Fähigkeiten im Umgang mit dem S-*KI*Pilot oder mit ChatGPT auf das nächste Level bringen und professionelle Prompts generieren möchten

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit der Funktionsweise von Prompting in KI-Anwendungen.
- Sie haben fortgeschrittenes Know-how in der Anwendung von Prompting-Techniken.
- Sie wissen, wie Sie Ihre generierten Eingaben bewusst auf das angestrebte Zielergebnis steuern und zum ChatGPT-Profi werden.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Sie haben das E-Learning "Von der Theorie zur Praxis - Ihr Leitfaden für effizientes Arbeiten mit S-KIPilot und Co." (15.436-2) oder "Künstliche Intelligenz in der Sparkassen-Praxis - Basiswissen kompak" (15.443) absolviert oder bringen ein vergleichbares Wissensniveau mit - so starten Sie gut vorbereitet und haben eine gemeinsame Ausgangbasis.
- Einen Zugang zum S-KIPilot oder zu einem kostenfreien ChatGPT-Account
- Wir empfehlen Ihnen, den Selbst-Check KI-Typ (15.435-1) und bei Bedarf das Blended-Learning "Ready for KI - Basis-Skills" (15.435) zu machen.

IHR REFERENT

Maximilian Lukas Kops, Unternehmensgründer und -inhaber, Bestseller-Autor. Er gibt auf inspirierende Art Impulse zu Digitalisierung, Künstliche Intelligenz, Personal Branding & New Work.

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Bitte halten Sie einen eigenen S-KIPilot- oder ChatGPT-Zugang bereit, um direkt live bestimmte vermittelte Inhalte auszuprobieren und nachvollziehen zu können.

Um einen reibungslosen Online-Austausch zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazusch funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

TERMIN(E)

13.11.2026 | virtueller Seminarraum
09:00 – 12:00 Uhr

15.03.2027 | virtueller Seminarraum
09:00 – 12:00 Uhr

DAUER

3 Stunden

PREIS

325,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Diese Veranstaltung wird aufgezeichnet und nach der Veranstaltung den Teilnehmenden zur Verfügung gestellt. Sie haben außerdem die Möglichkeit, alternativ zur Veranstaltung direkt die Aufzeichnung mit der Angebotsnummer: 15.449-V zu buchen. Zur Aufzeichnung

Bei Buchung der Live-Veranstaltung beachten Sie bitte:
Sie melden sich zu einer Veranstaltung an, die aufgezeichnet wird zum Zweck der temporären Bereitstellung für Teilnehmende, die diese Veranstaltung entweder für eine Live-Teilnahme oder zur zeitlich flexiblen Nutzung der Veranstaltungs-Aufzeichnung gebucht haben. Dies beinhaltet die Aufzeichnung und Speicherung der Audiodaten der Teilnehmenden, sofern diese ihr Mikrofon oder Telefon für eigene Wortbeiträge freigeschaltet haben. Eine Aufzeichnung der Webcam findet in der Regel nicht statt. Sofern Sie Ihr Mikrofon oder Telefon während der Veranstaltung freischalten, geben Sie uns mit Ihrer Anmeldung zur Veranstaltung Ihr Einverständnis zur Aufzeichnung Ihres Wortbeitrags. Sie haben während der Veranstaltung jederzeit die Möglichkeit, sowohl die Webcam- als auch die Mikrofon-Freigabe zu aktivieren bzw. zu stoppen.

Programm/Inhalt

Künstliche Intelligenz und Sprachmodelle

- Bedeutung von natürlicher Sprachverarbeitung und Künstlicher Intelligenz
- Wie funktioniert und denkt die KI?
- Anwendungsfälle in verschiedenen Arbeitsfeldern und -bereichen

Prompting like a profi

- Sinnvolle und fokussierte Prompts formulieren
- Anweisungen und Fragen auf den Punkt bringen
- Spotlight auf clevere Prompts und ihre Power-Effekte

Deep Dive Prompt-Engineering

- Advanced Prompt-Engineering für knifflige Herausforderungen
- Flexibler Umgang mit Mehrdeutigkeiten und unpräzisen Vorgaben
- Perfektionierung der Prompt-Formulierung

Maßanfertigung für S-KIPilot oder ChatGPT: genau so, wie du es brauchst

- Upgraden für herausragende Performance
- Anwendungsmöglichkeiten für Content-Anwendungen wie z. B. Marketing- und Werbetexte, Social-Media-Posts, PR-Inhalte oder Produktbeschreibungen
- Use Cases für Non-Content-Anwendungen wie z. B. Korrespondenz, Gesprächsleitfäden, Analysen und Auswertungen, Marktforschung, Meinungsumfragen, FAQs, Event-Planung oder Impulse für Geschäftsberichte

Feinschliff und Customizing von erstellten Prompts

- KI-Content mit menschlicher Note aufpeppen
- Auf den gewünschten individuellen Style und den richtigen persönlichen Vibe trimmen
- KI-Ergebnisse an eigene Bedürfnisse anpassen und feintunen

Live-Demonstrationen und interaktive Übungen

- Authentische Anwendungsbeispiele aus dem Bankensektor
- Performance checken
- Typische Stolpersteine bei generativer KI identifizieren
- Erfolgschancen erhöhen: Methoden zur Fehlerbehebung gestalten
- Eigene Prompts nach Maß modifizieren

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

15 MEDIALER UND DIGITALER VERTRIEB
Künstliche Intelligenz (KI)
Angebots-Nr.: 15.454

S-KIPilot Impulsworkshop Multiplikatoren - Teams begleiten, motivieren und wirksam machen (online)

Der S-*KI*Pilot ist ein leistungsfähiger Assistent – doch nur durch gezielte Einführung und Begleitung im Team kann sein Nutzen im Alltag wirksam werden. Multiplikatoren und KI-Coaches sind dabei Schlüsselpersonen. Sie benötigen nicht nur Fachwissen, sondern auch Werkzeuge zur Motivation, Kommunikation und aktiven Befähigung. Dieser Workshop liefert genau das – praxisnah, aktivierend und wirkungsvoll.

ZIELGRUPPE

Künftige oder bestehende KI-Multiplikatoren/-innen, KI-Lotsen und Power-User sowie Mitarbeitende, die Kollegen/-innen im Umgang mit dem S-KIPilot unterstützen wollen oder als Ansprechpersonen in Fachbereichen die KI-Kompetenzen im Team stärken sollen

IHR NUTZEN

- Sie haben Sicherheit im professionellen Einsatz des S-KIPilot und vertiefen bestehende Kenntnisse aus dem Kompaktwebinar.
- Sie wissen, wie Sie Kollegen/-innen beim Einstieg in den S-KIPilot aktiv unterstützen, motivieren und begleiten.
- Sie können typische Nutzungshindernisse erkennen und passende Hilfestellungen geben.
- Sie sind in der Lage, systematisch praxisnahe Use Cases zu entwickeln und leiten daraus direkt wirksame Prompts ab.
- Sie erhalten ein klar strukturiertes Vorgehen, wie Sie in 5, 15 und 30 Minuten Kollegen/-innen befähigen können (Micro-Coaching)
- Sie stärken Ihre Rolle als Multiplikator: Impulsgeber, Übersetzer, Motivator und Ansprechpartner im Haus.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Sie haben das E-Learning "Von der Theorie zur Praxis – Ihr Leitfaden für effizientes Arbeiten mit S-KIPilot und Co." (15.436-2) oder "Künstliche Intelligenz in der Sparkassen-Praxis - Basiswissen kompakt" (15.443) absolviert.
- Wir empfehlen Ihnen am Webinar S-KIPilot Kompaktwebinar (15.441) teilzunehmen, den Selbst-Check KI-Typ (15.435-1) und bei Bedarf das Blended-Learning "Ready for KI - Basiswissen" (15.435) zu machen - so starten Sie gut vorbereitet und haben eine gemeinsame Ausgangbasis.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Trainer/-innen aus dem engram Fachteam

TERMIN(E)

18.11.2026 | virtueller Seminarraum
09:00 – 15:00 Uhr

20.04.2027 | virtueller Seminarraum
09:00 – 15:00 Uhr

DAUER

5 Stunden

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Raum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Webinar. Bitte stellen Sie sicher, dass neben Ihrer generellen Bereitschaft, sich online interaktiv auszutauschen zu wollen, auch alle technischen Voraussetzungen für die Tonübertragung und die Aktivierung Ihres persönlichen Videos vollständig funktionieren. Testen können Sie dies vorher unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

Dieser Workshop verzichtet bewusst auf umfangreiche Grundlagen zu KI, Datenschutz oder Ethik. Stattdessen liegt der Fokus auf der konkreten Anwendung des S-*KI*Pilot im Arbeitsalltag und der Multiplikator Rolle.

Zu erwartende Ergebnistypen:

- Praxisnahe Prompt-Vorlagen zur Weiterverwendung und -verbreitung
- Arbeitsmaterialien zur Teamaktivierung (z. B. Transferplan, Ideen für kleine Lerneinheiten)
- kompaktes Know-how zur motivierenden Einführung des Tools in Kollegenteams
- Sicherheit im Umgang mit dem S-*KI*Pilot – durch eigenständige Anwendung & Austausch

Diese Veranstaltung wird aufgezeichnet und nach der Veranstaltung den Teilnehmenden zur Verfügung gestellt. Sie haben außerdem die Möglichkeit, alternativ zur Veranstaltung direkt die Aufzeichnung mit der Angebotsnummer: 15.454-V zu buchen. Zur Aufzeichnung

Bei Buchung der Live-Veranstaltung beachten Sie bitte:
Sie melden sich zu einer Veranstaltung an, die aufgezeichnet wird zum Zweck der temporären Bereitstellung für Teilnehmende, die diese Veranstaltung entweder für eine Live-Teilnahme oder zur zeitlich flexiblen Nutzung der Veranstaltungs-Aufzeichnung gebucht haben. Dies beinhaltet die Aufzeichnung und Speicherung der Audiodaten der Teilnehmenden, sofern diese ihr Mikrofon oder Telefon für eigene Wortbeiträge freigeschaltet haben. Eine Aufzeichnung der Webcam findet in der Regel nicht statt. Sofern Sie Ihr Mikrofon oder Telefon während der Veranstaltung freischalten, geben Sie uns mit Ihrer Anmeldung zur Veranstaltung Ihr Einverständnis zur Aufzeichnung Ihres Wortbeitrags. Sie haben während der Veranstaltung jederzeit die Möglichkeit, sowohl die Webcam- als auch die Mikrofon-Freigabe zu aktivieren bzw. zu stoppen.

Programm/Inhalt

Orientierung & Fokus

- Rolle der Multiplikator/-innen
- neue S-KIPilot-Funktionen
- typischer Nutzen für Teams

Professioneller Prompten

- Modelle & Strukturen für anspruchsvolle Aufgaben
- typische Stolperfallen
- praxisnahe Live-Beispiele

Use Cases erkennen & umsetzen

- Alltagssituationen identifizieren
- Nutzen & Machbarkeit bewerten
- Aufgaben ableiten
- wirksame Prompts entwickeln
- kleine Prompt-Toolbox erstellen

Teams befähigen & begleiten

- Unsicherheiten abbauen, Neugier fördern, Micro-Coaching (5/15/30 Minuten)
- Good-Practices aus Sparkassen

Transfer in den Arbeitsalltag

- Relevante Use Cases mitnehmen
- Austauschformate aufbauen
- Neuerungen im Haus

Kundenzufriedenheit durch Service- und Qualitätsmanagement (online)

Was zeichnet nachhaltiges kundenorientiertes Qualitätsmanagement aus? Welches sind die entscheidenden Stellhebel für Qualität in einer Sparkasse? Welche Rolle spielt der Schlüsselfaktor Servicequalität? Welche Instrumente stehen für ein effizientes und anpassungsfähiges Vorgehen zur Verfügung? Antworten auf diese und weitere Fragen gibt es in dieser Veranstaltung mit Transfer in die Praxis.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Vertriebsmanagement, Marketing sowie Mitarbeiter/-innen, die für das Service- und Qualitätsmanagement verantwortlich sind

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Bedeutung eines effizienten und anpassungsfähigen Service- und Qualitätsmanagements und dessen Dimension.
- Sie sind vertraut mit strategischen Ansatzpunkten, organisatorischen Maßnahmen und ausgewählten Instrumenten zum Qualitätsmanagement und erkennen anhand von Beispielen Handlungsfelder und Stellschrauben.
- Sie können die Rolle der Kundenzufriedenheit und den Einsatz von Steuerungsinstrumenten im Service- und Qualitätsmanagement einordnen und eigene Maßnahmen ableiten.

IHR REFERENT

Oliver Ludwig, FINNOFLEET engram GmbH

Innovationsmanager und Senior-Berater Marktentwicklung mit langjährigen Erfahrungen in einer Sparkasse und der Sparkassen-Finanzgruppe

TERMIN(E)

03.12.2026 | virtueller Seminarraum

07.10.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Einordnung der strategischen und ökonomischen Notwendigkeit von Qualität in den Dimensionen Kundinnen und Kunden, Mitarbeiter/-innen und Sparkasse

Positionierung der zentralen und dezentralen Qualitätsaufgaben im Unternehmen

Erarbeitung von Instrumenten und Best-Practice-Ansätzen zur Analyse, Steuerung, Umsetzung und Überprüfung (PDCA) für ein kontinuierliches Qualitätsmanagement, u. a.:

- DSGV-Projekt Kundenzufriedenheit der Zukunft
- DSGV-Qualitätsoffensive

Differenzierung von Mindestanforderung und Ambitionsniveau im Kontext der Kundenbewertung und des Kundenfeedbacks:

- Erfahrungszufriedenheit
- Gesamtzufriedenheit (SOKD)

Einordnung der Notwendigkeit von Begeisterung von Menschen zur Differenzierung im Wettbewerb

Exkurs: Impulsmanagement

Transferaufgaben

Rollout Nachwuchskunden - Workshop

Die Zielgruppe der „Nachwuchskunden“ ist für das zukünftige Geschäft der Sparkassen-Finanzgruppe strategisch hoch relevant. Im aktuellen Marktumfeld verlieren Sparkassen Marktanteile in diesem Kundensegment. Ziel ist es, Nachwuchskunden durch gezielte Aktivitäten langfristig zu binden und eine Abwanderung zu vermeiden.

Profitieren Sie von dem strategischen Prozess zur Marktbearbeitung Nachwuchskunden und den daraus abgeleiteten konkreten Handlungsempfehlungen zur Umsetzung in Ihrem Institut!

ZIELGRUPPE

(Markt-)Bereichsleiter/-innen und Bereichsleiter/-innen im Vertriebsmanagement und weitere Projektverantwortliche

IHR NUTZEN

- Sie kennen die zentralen Ergebnisse des DSGV-Projektes Nachwuchskunden.
- Sie erarbeiten eine Diskussionsgrundlage für ihre Häuser zur Positionierung einer fokussierten Betreuung der Nachwuchskunden.
- Sie kennen den im DSGV-Projekt erarbeiteten Nachwuchskunden-Strategieprozess.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Klaudius Komor, Sparkassenverband Westfalen-Lippe
- Sven Glasebach, Rheinischer Sparkassen- und Giroverband

HINWEIS(E)

Termine:

22.06.2026 - 23.06.2026

06.07.2026 - 07.07.2026

08.07.2026 - 09.07.2026

13.07.2026 - 14.07.2026

15.07.2026 - 16.07.2026

02.09.2026 - 03.09.2026

09.09.2026 - 10.09.2026

15.10.2026 - 16.10.2026

Die Anmeldungen zu den Terminen finden ausschließlich über den jeweiligen Regionalverband statt.

Abmeldungen über: sven.glasebach@rsgv.de & k.komor@svwl.eu

TERMIN(E)

siehe Hinweise

DAUER

2 Tage

PREIS

640,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Kernelemente DSGV-Projekt Nachwuchskunden und Ergebnistypen

Analyse der Ausgangslage Nachwuchskunden (NWK) in Sparkassen

Erarbeitung strategischer Leitplanken

NWK-Betreuungsmodelle und Orientierungshilfe

Vorstellung und Anwendung Readiness-Check

Bebauungsplan

Ausblick Kundenreisen und Kommunikation

Sie tauschen mit anderen Sparkassen Best Practices Ansätze aus können Ihre Fragen und Erfahrungen mit den anderen Sparkassen diskutieren.

Die Sparkassen-Finanzgruppe und PAYBACK

Das E-Learning hat das Ziel, Sie umfassend und praxisnah auf die Kooperation mit dem PAYBACK-Bonusprogramm vorzubereiten. Sie werden in die Lage versetzt, Fragen von Kundinnen und Kunden kompetent zu beantworten und aktiv für die neuen Möglichkeiten der PAYBACK-Kooperation zu werben. Erhalten Sie eine fundierte und praxisorientierte Einführung in die PAYBACK-Kooperation. Lernen Sie Schritt für Schritt alle relevanten Themenbereiche kennen und vertiefen Sie Ihr Wissen interaktiv.

ZIELGRUPPE

Alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Sparkassen-Finanzgruppe

IHR NUTZEN

- Sie haben ein grundlegendes Verständnis der PAYBACK-Kooperation und ihrer strategischen Bedeutung.
- Sie kennen die Vorteile für Sparkassen-Kundinnen und -Kunden sowie für die Sparkasse selbst und können demnach kompetent beraten und gezielt auf die neuen Möglichkeiten mit PAYBACK eingehen.
- Sie wissen, wie die PAYBACK-Funktionen in der Praxis genutzt werden und wie Sie die Sparkassen-Card mit PAYBACK verknüpfen können.

VORAUSSETZUNG(EN)

Der Link zum E-Learning funktioniert ausschließlich aus der FI-Umgebung.

HINWEIS(E)

Das interaktive E-Learning ermöglicht es Ihnen, die Inhalte in Ihrem eigenen Tempo und zu einer für Sie passenden Zeit zu bearbeiten.

TERMIN(E)

Über diesen Link jederzeit starten:
Die Sparkassen-Finanzgruppe und PAYBACK

DAUER

30 Minuten

PREIS

kostenlos

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Das E-Learning ist dahin gehend aufgebaut, dass Sie Schritt für Schritt alle relevanten Themenbereiche kennenlernen und Ihr Wissen interaktiv vertiefen können.

Nach einem kurzen Einstieg, der Sie ins Thema einführt und Ihr Vorwissen zu PAYBACK einschätzt, erfahren Sie alles Wissenswerte über das PAYBACK-Bonusprogramm. Dabei erhalten Sie Einblicke in das Punktesystem, die Nutzung von Coupons und die Vielfalt der Partnerunternehmen.

Im nächsten Abschnitt wird der Fokus auf die Kooperation der Sparkassen-Finanzgruppe mit PAYBACK gelegt. Hier lernen Sie die zentralen Elemente der Zusammenarbeit kennen und entdecken die Vorteile für Sparkassen-Kundinnen und -Kunden sowie für die Sparkassen selbst.

Mit diesem strukturierten Aufbau unterstützt das Training Sie dabei, die PAYBACK-Kooperation nicht nur zu verstehen, sondern auch im Arbeitsalltag optimal zu nutzen.

Das WBT enthält folgende Kapitel:

Einstieg

- Einleitung ins WBT
- Einstufung Vorwissen: Wie gut kennen Sie PAYBACK?

PAYBACK

- Alles rund um PAYBACK in der Übersicht
- PAYBACK-Punkte sammeln und einlösen
- PAYBACK-Coupons
- PAYBACK-Partnerunternehmen

Die Sparkassen-Finanzgruppe und PAYBACK

- Kern der Kooperation
- Vorteile der Kooperation
- Regionaler Handel – die S-Vorteilspartner

Die S-Vorteilswelt

- Was ist die S-Vorteilswelt
- Anleitung der Verknüpfung

Marketing

- Ziele mit Start der Kooperation 2025
- Geplante Marketingmaßnahmen

Recht und Praxis für Vertriebsbeauftragte

Vertriebsbeauftragte sind verpflichtet, mit den immer komplexeren wertpapierrechtlichen Anforderungen verantwortungsvoll umzugehen. Sie müssen mögliche Interessenkonflikte bei der Ausgestaltung, Umsetzung und Überwachung der Vertriebsvorgaben vermeiden. Ziel des Online-Seminars ist es, einen Überblick über die gesetzlichen und aufsichtsrechtlichen Vorschriften im Wertpapiergeschäft zu erhalten. Vertriebsbeauftragte erarbeiten sich die nötige Sachkunde, um eine rechtskonforme Umsetzung der Vorschriften in die Praxis sicherzustellen.

ZIELGRUPPE

Vertriebsbeauftragte; insb. Führungskräfte, die neu als Vertriebsbeauftragte nach WpHG-MaAnzVO tätig sind; Compliance-Beauftragte, die eine Hinführung zum Thema wünschen

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Anforderungen (u. a. Sachkunde und Zuverlässigkeit), Aufgaben und Verantwortlichkeiten als Vertriebsbeauftragte.
- Sie sind mit dem verantwortungsvollen Umgang mit Vertriebsvorgaben und möglichen Interessenkonflikten vertraut, um bei der Ausgestaltung, Umsetzung und Überwachung der Vertriebsvorgaben sicher agieren zu können.
- Sie kennen die First-Level-Kontrollen als Vertriebsbeauftragte/-r.
- Sie sind über die relevanten Aspekte von Marktmissbrauch und Insiderinformationen informiert und können diese in Ihrer Praxis berücksichtigen.
- Sie kennen die rechtlichen Grundlagen der Anlageberatung und einzelne Vorschriften des WpHG sowie Aspekte der Kundenbeschwerden und Zusammenhänge zur Mitarbeiteranzeigeverordnung.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Thomas Lacroix, Sparkasse Krefeld
- Johannes Schlungs, Sparkasse Krefeld

HINWEIS(E)

Die Teilnehmer/-innen erhalten eine **Teilnahmebestätigung**, in der die vermittelten Inhalte ausgewiesen sind.

TERMIN(E)

12.10.2026 – 12.11.2026 | virtueller Seminarraum

vorbereitendes E-Learning (12.10. - 11.11.2026)
Online-Seminar (12.11.2026)

29.03.2027 – 28.04.2027 | virtueller Seminarraum

vorbereitendes E-Learning (29.03. - 27.04.2027)
Online-Seminar (28.04.2027)

20.09.2027 – 20.10.2027 | virtueller Seminarraum

vorbereitendes E-Learning (20.09. - 19.10.2027)
Online-Seminar (20.10.2027)

DAUER

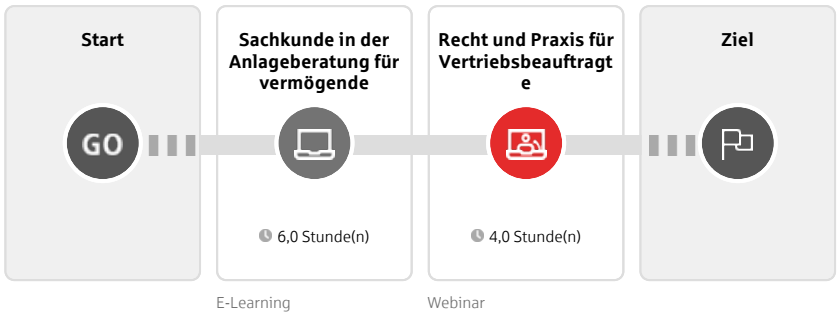
1,5 Tage
Die Gesamt-Lernzeit von 1,5 Tagen umfasst:

- 0,5 Tage Online-Seminar
- ca. 4 - 6 Stunden individuelle Lerndauer E-Learning inkl. LEK

PREIS

365,00 €

Ihre Lernreise: Recht und Praxis für Vertriebsbeauftragte



KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Programm/Inhalt

Modul 1: E-Learning

Sachkunde in der Anlageberatung für vermögende Kundinnen und Kunden: Rechtliche Grundlagen

- Zivilrechtliche Grundlagen
- Zivilrechtliche Haftung
- Aufsichtsbehörden
- Relevante Gesetze im Detail
- Rahmenbedingungen und Auswirkungen in der Anlageberatung im Detail

Modul 2: Online-Seminar

Grundlagen

- Definition "Vertriebsbeauftragte"
- Anforderungen an Vertriebsbeauftragte: Sachkunde und Zuverlässigkeit
- Aufgaben und Verantwortlichkeiten von Vertriebsbeauftragten

Vorgaben für Vertriebsbeauftragte

- Vertriebsmaßnahme vs. Vertriebsvorgabe
- Ausgestaltung, Umsetzung und Überwachung von Vertriebsvorgaben
- Erkennung und Umgang mit Interessenkonflikten
- Praxisbeispiele

First-Level-Kontrollen

- Aufzeichnungspflichten
- Umsatzkontrollen
- Qualität der Anlageberatung
  u. a. Kundenberatung, Bedarfsermittlung, Lösungsmöglichkeiten, Produktdarstellung, Produktinformation, Serviceerwartungen des Kunden, Besuchsvorbereitung, Kundenkontakte, Cold-Calling, Kundengespräch, Kundenbetreuung, Verhältnis Beratungsgeschäft

Marktmissbrauch und Insiderinformationen

- Insiderinformationen und -geschäfte
- Marktmanipulation
- Praxisbeispiele
- Sanktionen

Beratungsprozess Anlageberatung: Ablauf einer Wertpapierberatung und Dokumentation

Kundenbeschwerden und Mitarbeiteranzeigeverordnung

Prompting - Texterstellung mit ChatGPT, S-KIPilot und Co. für Marketing, Presse und Social Media (online)

Entdecken Sie die Potenziale von Künstlicher Intelligenz für Ihre Textarbeit! Sie lernen, wie Sie KI-Anwendungen wie ChatGPT oder den S-KIPilot effektiv nutzen, um maßgeschneiderte Inhalte zu erstellen – von Pressemitteilungen bis hin zu Vertriebsbotschaften. Sie erfahren, wie Sie mit gezielten Prompting-Techniken die gewünschten Ergebnisse erzielen und eigene Vorlagen für Ihre spezifischen Anforderungen erstellen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen im Bereich Marketing, Kommunikation, Öffentlichkeitsarbeit oder Social-Media-Management

IHR NUTZEN

- Sie kennen die zentralen Einsatzszenarien von KI-Anwendungen und können diese für das Schreiben von Texten nutzen.
- Sie wissen, wie Sie mit den richtigen Prompting-Techniken individualisierte und zugeschnittene Texte erzeugen.
- Sie können Promptvorlagen für zur die speziellen Aufgabenfelder erstellen.

VORAUSSETZUNG(EN)

Einen Zugang zum S-KIPilot oder zu einem kostenfreien ChatGPT-Account.

IHR REFERENT

Maximilian Lukas Kops, Unternehmensgründer und -inhaber, Bestseller-Autor. Er gibt auf inspirierende Art Impulse zu Digitalisierung, Künstliche Intelligenz, Personal Branding & New Work.

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar.

Um einen reibungslosen Online-Austausch zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

Bitte halten Sie einen eigenen S-KIPilot- oder ChatGPT-Zugang bereit, um direkt live bestimmte vermittelte Inhalte auszuprobieren und nachvollziehen zu können.

TERMIN(E)

13.04.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag
09:00 bis 16:00 Uhr

PREIS

445,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Anwendungsfälle und Best Practices

- Erfolgreiche Einsatzmöglichkeiten von ChatGPT und S-KIPilot
- Best Practices für verschiedene Marketingaktivitäten

Content-Erstellung mit KI-Andwendungen wie ChatGPT und S-KIPilot

- Automatisierung von Texten für Blogs, Social Media und Co.
- Kreative Textgenerierung: vom Skript bis zum Artikel

Pressearbeit und PR

- Optimierung von Pressemitteilungen mit KI
- Reputationsmanagement und strategische Botschaften

Vertrieb und Kundenkommunikation

- Effiziente Kundeninteraktion durch Chatbots
- Personalisierung und Automatisierung im Vertrieb

SEO und Keyword-Optimierung

- Verbesserung der Suchmaschinenplatzierung durch KI
- Keyword-Optimierung für maximale Sichtbarkeit

Interaktive Übungen und Praxisbeispiele

Fehlerbehebung und Herausforderungen

- Typische Fehler im Umgang mit ChatGPT und S-KIPilot
- Lösungen und Workarounds

Ethik und Datenschutz

- Ethische Fragestellungen im Einsatz von KI
- Datenschutz und rechtliche Rahmenbedingungen

Ausblick und Zukunftstrends

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

31 VERTRIEBSSTEUERUNG

Vertriebsplanung

Vertriebsplanung mit dem VPS-Tool I - Einsteiger - Regionalveranstaltung Westfalen-Lippe (Webinar)

Das VPS-Tool wird den Sparkassen als Instrument zur Vertriebsplanung zur Verfügung gestellt. Das Modul I zeigt die aktuelle Marktstellung im Bestands- und Neugeschäft sowie das Potenzial für das Folgejahr auf. Das WEB-Tool konzentriert sich auf die Darstellung von Marktanteilen und verschiedenen Benchmarks. Datengrundlage ist jeweils die Zentrale Marktdatenbank (ZMDB) der Sparkassenorganisation. In diesem Online-Praxisdialog lernen Sie die Grundzüge der Instrumente sowie deren Einsatz in der Praxis kennen. Dazu gehört insbesondere die Pflege notwendiger Kennzahlen und Daten im VPS-WEB-Tool.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Vertriebssteuerung, Marketing und Kommunikation, welche die Kundengeschäftsplanung verantworten/durchführen und sich neu mit dem VPS-Tool auseinandersetzen möchten

IHR NUTZEN

- Sie können den Einsatz des VPS-Tools (Marktstellung, Vertriebssteuerung und -planung, etc.) in der eigenen Geschäftsfeld- und Vertriebsplanung einordnen.
- Sie sind informiert über die Einordnung des Tools anhand des aktuellen DSGV-Projekts "Operative Einbindung von DataAnalytics in Steuerung und Vertrieb (UDASt)".
- Sie erhalten aktuelle Hinweise für die Nutzung des VPS-Tools und können diese in der Praxis anwenden.
- Sie sind vertraut mit der Erfassung der erforderlichen Kennzahlen und Daten im VPS WEB-Tool sowie der Interpretation der Ergebnisse.

VORAUSSETZUNG(EN)

Es ist zu empfehlen, dass ein Zugang zum VPS WEB-Tool vorhanden ist. Fragen hierzu beantwortet Ihnen Hendrik Stallkamp (Tel. 0251 2104-159) vom SVWL gerne.

IHR REFERENT

Hendrik Stallkamp, Sparkassenverband Westfalen-Lippe

HINWEIS(E)

Fragestellungen und ergänzende Themenwünsche können Sie gerne im Vorfeld des Webinars an Herrn Stallkamp (SVWL) mailen (E-Mail: h.stallkamp@svwl.eu). Für SVWL-Sparkassen wird der Preis vom SVWL finanziert.

TERMIN(E)

07.07.2027 | virtueller Seminarraum
09:30 – 12:00 Uhr

DAUER

2,5 Stunden
9:30 Uhr bis 12:00 Uhr

PREIS

99 Euro pro Sparkasse
(ausgenommen SVWL-Sparkassen)

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Konzeptionelle Einordnung, insbesondere in den DSGV-Konzepten, Geschäftsfeldsteuerung Kundengeschäft und UDASt

Vorstellung der VPS-Tools

Grundzüge der Datengrundlage ZMDB Datenerfassung VPS-Modul I und WEB-Tool

Interpretation der Ergebnisse sowie Verwendung in der Vertriebssteuerung und -planung

Hinweis: Die Inhalte werden ggf. noch aktualisiert und online in unserem Akademieportal bereitgestellt.

Praxisdialog RSGV/SVWL Potenzialanalyse Firmenkunden: Grundlagen und praktischer Einsatz (online)

Die RSGV / SVWL Potenzialanalyse Firmenkunden effizient nutzen

Seit dem Jahr 2015 steht den Sparkassen die "RSGV/SVWL Potenzialanalyse Firmenkunden" zur Verfügung. In diesem Jahr umfasst die an der Hochschule für Finanzwirtschaft & Management entwickelte Potenzialanalyse die Produktgruppen Gewerbliches Girogeschäft, Unternehmenskreditgeschäft, Gewerbliches Leasinggeschäft, Gewerbliches Einlagengeschäft, Internationales Geschäft, Gewerbliches Versicherungsgeschäft, Factoring sowie Payment. In unserem Online-Praxisdialog lernen Sie die grundlegenden Funktionen und Marktanalysen der Potenzialanalyse Firmenkunden kennen und wie Sie diese in Ihrer Sparkasse einsetzen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Vertriebssteuerung und Firmenkundenvertrieb, die die RSGV/SVWL Potenzialanalyse Firmenkunden in der Praxis einsetzen

Die Veranstaltung richtet sich insbesondere an Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die neu in das Thema einsteigen.

IHR NUTZEN

- Sie können die Systematik und Inhalte der RSGV/SVWL Potenzialanalyse Firmenkundengeschäft nachvollziehen und in der Praxis einsetzen.
- Sie sind vertraut mit der Interpretation und den Anwendungsmöglichkeiten der bereitgestellten Ist-Analysen und Prognosen.
- Sie können die Potenzialanalyse Firmenkunden systematisch in den Vertriebsplanungs- und -steuerungsprozess Ihrer Sparkasse einbinden.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Prof. Dr. Wolfgang Barth, Hochschule für Finanzwirtschaft & Management, Bonn
Marina Peisker, Rheinischer Sparkassen- und Giroverband
Hendrik Stallkamp, Sparkassenverband Westfalen-Lippe

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Informationen erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Praxisdialog.

Im Rahmen der Vorbereitung auf den Online-Praxisdialog empfiehlt es sich im Vorfeld mit den Unterlagen der eigenen Sparkasse grundsätzlich vertraut zu machen. Die entsprechenden Unterlagen stehen in den Sparkassen zur Verfügung. Bei möglichen Rückfragen stehen Ihnen im RSGV Frau Marina Peisker sowie im SVWL Herr Hendrik Stallkamp gerne zur Verfügung.

TERMIN(E)

06.07.2027 | virtueller Seminarraum
09:30 – 12:00 Uhr

DAUER

2,5 Stunden

PREIS

99,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Dieser Praxisdialog vermittelt die Grundlagen der Potenzialanalyse Firmenkunden. Über die Marktentwicklungen/Marktprognosen 2026/2027 informieren wie Sie in der Veranstaltung "Praxisdialog RSGV/SVWL Potenzialanalyse Firmenkunden: Aktuelle Marktentwicklungen und Neuerungen (online)" unter der Angebotsnummer 31.410.

Programm/Inhalt

Systematik und Inhalte der RSGV/SVWL Potenzialanalyse Firmenkunden
Prof. Dr. Wolfgang Barth, Hochschule für Finanzwirtschaft & Management, Bonn

Interpretation und Einsatzmöglichkeiten der bereitgestellten Ist-Analysen
Prof. Dr. Wolfgang Barth, Hochschule für Finanzwirtschaft & Management, Bonn

Anwendung des Planungstools und Einsatzmöglichkeiten der RSGV / SVWL Potenzialanalyse Firmenkunden in der Praxis

- Anwendung, Interpretation und Einsatzmöglichkeiten der bereitgestellten Planungstools und Prognosen
- Einbindung der RSGV/SVWL Potenzialanalyse Firmenkunden in den Vertriebsplanungs- und Steuerungsprozess der Sparkassen

Prof. Dr. Wolfgang Barth, Hochschule für Finanzwirtschaft & Management, Bonn
Marina Peisker, Rheinischer Sparkassen- und Giroverband
Hendrik Stallkamp, Sparkassenverband Westfalen-Lippe

Praxisdialog RSGV/SVWL Potenzialanalyse Firmenkunden: Aktuelle Marktentwicklungen und Neuerungen (online)

Die RSGV / SVWL Potenzialanalyse Firmenkunden effizient nutzen

Seit dem Jahr 2015 steht den Sparkassen die “RSGV/SVWL Potenzialanalyse Firmenkunden" zur Verfügung. In diesem Jahr umfasst die an der Hochschule für Finanzwirtschaft & Management entwickelte Potenzialanalyse die Produktgruppen Gewerbliches Girogeschäft, Unternehmenskreditgeschäft, Gewerbliches Leasinggeschäft, Gewerbliches Einlagengeschäft, Internationales Geschäft, Gewerbliches Versicherungsgeschäft, Factoring sowie Payment. In diesem Online-Praxisdialog werden aktuelle Markttrends & Prognosen und Neuerungen aufgegriffen. Sie erfahren, wie Sie diese in der Planung Ihrer Sparkasse berücksichtigen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Vertriebssteuerung und Firmenkundenvertrieb, die die RSGV/SVWL Potenzialanalyse Firmenkunden in der Praxis einsetzen

IHR NUTZEN

- Sie kennen als Grundlage für die Planung 2026/2027 die Marktentwicklung & Marktprognose für die Produktgruppen Gewerbliches Girogeschäft, Unternehmenskreditgeschäft, Gewerbliches Leasinggeschäft, Gewerbliches Einlagengeschäft, Internationales Geschäft, Gewerbliches Versicherungsgeschäft, Factoring sowie Payment.
- Sie wissen, was die aktuellen Ergebnisse der Potenzialanalyse Firmenkunden 2026 für die kommende Planung in Ihrem Haus bedeuten.
- Sie sind informiert über die Weiterentwicklungen der "RSGV / SVWL Potenzialanalyse Firmenkunden."

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Prof. Dr. Wolfgang Barth, Hochschule für Finanzwirtschaft & Management, Bonn
Marina Peisker, Rheinischer Sparkassen- und Giroverband
Hendrik Stallkamp, Sparkassenverband Westfalen-Lippe

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Informationen erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Praxisdialog.

Im Rahmen der Vorbereitung auf den Online-Praxisdialog empfiehlt es sich, im Vorfeld mit den Unterlagen der eigenen Sparkasse grundsätzlich vertraut zu machen. Die entsprechenden Unterlagen stehen in den Sparkassen zur Verfügung. Die Unterlagen für die Planung des Jahres 2026/2027 werden den Sparkassen über ihren jeweiligen Regionalverband voraussichtlich Anfang August 2026 zur Verfügung gestellt.

TERMIN(E)

07.09.2027 | virtueller Seminarraum
09:30 – 12:45 Uhr

DAUER

3 Stunden

PREIS

99,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Bei möglichen Rückfragen stehen Ihnen im RSGV Frau Marina Peisker sowie im SVWL Herr Hendrik Stallkamp gerne zur Verfügung.

Der Praxisdialog richtet sich an Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die mit der Funktionen der Potenzialanalyse Firmenkunden bereits vertraut sind. Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die neu in das Thema einsteigen, empfiehlt sich im Vorfeld das Seminar "Praxisdialog RSGV/SVWL Potenzialanalyse Firmenkunden: Grundlagen und praktischer Einsatz (online)" unter der Angebotsnummer 31.409.

Programm/Inhalt

Marktentwicklung und -prognose 2026/2027

- Geschäftsgirokonten
- Unternehmenskreditgeschäft
- Gewerbliches Leasing
- Gewerbliches Einlagengeschäft
- Internationales Geschäft
- Gewerbliches Versicherungsgeschäft
- Factoring
- Händlerterminalgeschäft
- Business Cards

Ausblick (aktueller Stand und Weiterentwicklungen)

- Reichweitenmessungen im Firmenkundengeschäft
- Abbildung von Kundensegmenten im Firmenkundengeschäft

Anwendung und Einsatzmöglichkeiten der RSGV/SVWL Potenzialanalyse Firmenkunden

Prof. Dr. Wolfgang Barth, Hochschule für Finanzwirtschaft & Management, Bonn
Marina Peisker, Rheinischer Sparkassen- und Giroverband
Hendrik Stallkamp, Sparkassenverband Westfalen-Lippe

Kundendatenmanagement in OSPlus

Erhalten Sie fundiertes Wissen zur fachlichen und administrativen Pflege von Kundinnen- und Kundendaten in OSPlus. Vertiefen Sie Ihren Einblick ins Kundendatenmanagement inkl. Verbünde, Personenrollen, Kontrollen und generischen Konstrukten. Dadurch können Sie im Kundendatenmanagement Risiken minimieren, Prozesse optimieren und Maßnahmen zur Qualitätssicherung und Steigerung ergreifen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, aus der Organisation, Marktfolge Passiv und Aktiv, Revision, Vertriebssteuerung, Datenqualitätsmanager/-innen und Zuständige für IDV-Auswertungen die fachlich bzw. administrativ für den Themenbereich "Kundendaten-Management" und der damit verbundenen Prozesse verantwortlich sind

IHR NUTZEN

- Sie sind in der Lage, durch korrekte Anlage- und Pflegeprozesse Risiken zu reduzieren und die Datenqualität in Ihrer Sparkasse gezielt zu verbessern.
- Sie optimieren interne Abläufe und Zuständigkeiten durch Rollen- und Berechtigungssteuerung und erfüllen somit regulatorische Anforderungen.
- Sie vertiefen Ihre administrative und fachliche Kompetenz und können die Datenqualität in Ihrer Sparkasse sicher beurteilen und steuern.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Sicherer Umgang mit OSPlus
- Zugangsdaten zu OSPlus ggf. über SEVA (Zugriff auf das eigene Institut notwendig)
- Optimal wäre die Teilnahme eines Administrators bzw. Kenntnisse in der Administration im Bereich der Kundendaten bzw. Admi-Rechte um SVZ's pflegen zu dürfen

IHR REFERENT

Andreas Krämer, AK-Consulting

TERMIN(E)

10.12.2026 – 11.12.2026 |
Sparkassenakademie NRW

11.10.2027 – 12.10.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

750,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Personendaten

- Checkliste für die Personenanlage
- Welche Felder haben welche Auswirkungen?
- Unterstützung der Personenpflege durch Pflege von SVZ
- Instituts-Parameter für Personendaten
- Personendaten unter OSP-neo
- Fehlerreduzierung durch Administration
- Sinnvolle Nutzung des Kontrollradar bei der Personendatenpflege
- Prüfung der Datenqualität per SQL/Nutzung der DQM-Anwendung
- Abgrenzung Kundentyp, Kundensegment, Kundensegmentierung
- Voraussetzungen zur Löschungsvormerkung

Personenrollen

- Welche Personenrollen haben Funktionen?
- Welche Personenrollen sollten deaktiviert werden?
- Praxisbeispiele für hausgemachte Rollen
- Steuerung, wer welche Personenrollen pflegen darf
- Administration der Personenrollen

Kontorollen

- Auswirkungen der Kontorollen auf Meldung nach §24c KWG
- Welche Kontorollen sollten deaktiviert werden?
- Wie kann man nicht benötigte Kontorollen deaktivieren?

Generische Konstrukte

- Welche Geko's haben welchen Nutzen bzw. Folgewirkungen?
- Praxisbeispiele für hausgemachte GeKo's
- Wie werden Geko's administriert?
- Wie kann man Geko's per IDV auswerten und z.B. für das Ereignissystem nutzen?
- Steuerung, wer welche Geko's pflegen darf
- Welche Geko's können deaktiviert werden?
- Auswirkung von Geko's auf die Historisierung von Personensätzen

Personenverbünde

- Welche Verbünde haben welche Funktionen?
- Welche Verbünde sind Pflicht und welche Kür?
- Instituts-Parameter für Verbundanlage und -löschung
- Welche negativen Folgen haben nicht gepflegte Verbünde?
- Optimierung durch Nutzung der Administrationsmöglichkeiten
- Wer sollte wann Verbünde löschen?
- Verbundlöschung per Massenänderung

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

31 VERTRIEBSSTEUERUNG

Vertriebscontrolling

OSPlus-Vertriebscontrolling: Verkaufscontrolling im S-DWH (online) (S610)

Das Vertriebscontrolling im OSPlus-Portal mit den Modulen Verkaufscontrolling und Aktivitätencontrolling ermöglicht, den Abschluss von Kundengeschäften zu analysieren und auf Basis dieser Analysen zu steuern. Das zentrale Element des Verkaufscontrollings ist die Deckungsbeitragsrechnung. Mit ihr kann der Erfolg von Vertriebseinheiten, Produkten und Kundengruppen der Sparkasse bis hin zum einzelnen Kundengeschäft abgebildet werden. Lernen Sie in dieser Veranstaltung die Anwendung im Detail kennen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Gesamtbanksteuerung, Betriebswirtschaft, Controlling und Rechnungswesen, die mit Standardberichten im S-Datawarehouse arbeiten und darüber hinaus eigene Auswertungen erstellen

IHR NUTZEN

- Sie kennen das Modul Verkaufscontrolling innerhalb der SDWH-Anwendung OSPlus Vertriebscontrolling.
- Sie sind vertraut mit dem Leistungsumfang und individuellen Funktionalitäten des Verkaufscontrollings.
- Sie sind Sie in der Lage, Standardberichte über Standardberichtsordner anzufordern, weiterzuverarbeiten und für die praktische Arbeit zu nutzen.
- Darüber hinaus können Sie mithilfe von IDV-Selektionen und SelKalk individuelle Ergebnislisten definieren.

IHR REFERENT

Daniel Jedamzik, CP Consultingpartner AG

Managing Consultant mit langjährigen Erfahrungen im Flexiblen Reporting sowie dem S-DWH inkl. Änderungsdienst

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminaraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar.

TERMIN(E)

06.04.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag
Online-Sessions verteilt über den Tag und tutoriale Begleitung mit Übungen

PREIS

415,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Beginn erste Online-Session um 09:30 Uhr|Ende letzte Online-Session um ca. 17:00 Uhr

Allgemeine Einführung

- Das OSPlus-Vertriebscontrolling
- Einbettung von Banksteuerung und Controlling in das S-Datawarehouse
- Bedeutung des Moduls "SDWH-Änderungsdienst" für das Verkaufscontrolling
- Strukturen – Abbildung von Organisationseinheiten, Produkten und Kundengruppen
- Berechtigungen und Privilegien

Einführung in die Bedienung des Verkaufscontrolling

- Zugang zur Anwendung
- Funktionalitäten zu den Berichtsinhalten
  - Berichtsbildschirm und Kopfparameter
  - Drill-Down und Drill-Across,
  - Zeitauswahl, Zeitraum und Zeitreihe,
  - Schnelle Berichtswechsel und Rückwärtsliste,
  - Kunden-/Konten-Einzeldurchgriff,
  - Kreuztabelle und Vergleichsgruppen sowie Druck der Strukturen
- Funktionalitäten zur Berichts-Darstellung und -Ausgabe
  - Grafiken erzeugen und formatieren sowie Drucken und Speichern von Berichten,
  - Layout (Spalten / Zeilen formatieren, sortieren, Ampelfunktion),
  - Schnelleinstiege, Schnappschüsse und Abrufketten

Ein Überblick über die Standardberichte des Verkaufscontrolling

- Abgrenzung periodische vs. barwertige Berichte,
- Berichte zur Rentabilität (Vertriebsstelle, Produkt und Kundengruppe),
- Berichte zur Absatz- und Bestandsentwicklung, Kundenkalkulation
- Ausblick auf zukünftige Standardberichte

Grundlagen und Steuerungsparameter der Barwert-Methode

Erstellen von individuellen Ergebnislisten mit Hilfe von IDV-Selektion und SelKalk

- Definition und Start einer IDV-Selektion und einer kalkulierten Selektion (Selkalk)
- Verwaltung der Aufträge und der Ergebnislisten

Wichtige Menüpunkte im Änderungsdienst für das Verkaufscontrolling

Übungen zu den einzelnen Arbeitsphasen

Das OSPlus-Vertriebscontrolling umfasst neben dem Modul Verkaufscontrolling ebenfalls das Modul Aktivitätencontrolling. Die Inhalte der Veranstaltung beziehen sich auf die Standardberichte zur Rentabilität, Absatz- und Bestandsentwicklung und Kundenkalkulation aus dem Modul Verkaufscontrolling. Die Standardberichte zu Kampagnen, Aufgaben und Kontakten werden in der Veranstaltung OSPlus Vertriebscontrolling: Aktivitätencontrolling (31.451) behandelt.

OSPlus-Vertriebscontrolling: Aktivitätencontrolling im S-DWH (online) (S618)

Das Vertriebscontrolling im OSPlus-Portal mit den Modulen Verkaufscontrolling und Aktivitätencontrolling ermöglicht, den Abschluss von Kundengeschäften zu analysieren und auf Basis dieser Analysen zu steuern. Für das Aktivitätencontrolling stehen die Aktivitäten in Form von Kontakten und Produktabschlüssen im Mittelpunkt der Auswertungen und Erstellung von Standardberichten. In dieser Veranstaltung erarbeiten Sie sich die nötigen Kenntnisse, um mit der Anwendung arbeiten zu können.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Gesamtbanksteuerung, Betriebswirtschaft, Marketing oder Vertriebssteuerung, die im Bereich Aktivitätencontrolling arbeiten

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit dem Modul Aktivitätencontrolling innerhalb der S-Datawarehouse-Anwendung OSPlus-Vertriebscontrolling.
- Sie kennen den Leistungsumfang und können die individuellen Funktionalitäten des Aktivitätencontrollings zu Kampagnen, Aufgaben und Kontakten in der Praxis anwenden.
- Sie sind in der Lage, Standardberichte über Standardberichtsordner anzufordern, weiterzubearbeiten und für die praktische Arbeit in der Sparkasse zu nutzen.
- Darüber hinaus wissen Sie, wie Vertriebserfolge entstehen und wie die zugrundeliegenden Strukturen im Änderungsdienst zu administrieren sind.

IHR REFERENT

Daniel Jedamzik, CP Consultingpartner AG

Managing Consultant mit langjährigen Erfahrungen im Flexiblen Reporting sowie dem S-DWH inkl. Änderungsdienst

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar.

TERMIN(E)

20.05.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag
Mehrere Online-Sessions verteilt über den Tag

PREIS

415,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Beginn erste Online-Session um 09:30 Uhr|Ende letzte Online-Session um ca. 17:00 Uhr

Allgemeine Einführung

- Das Modul OSPlus-Aktivitätencontrolling
- Bedeutung des Moduls "SDWH-Änderungsdienst" für das Aktivitätenkaufscontrolling
- Strukturen - Abbildung von Organisationseinheiten, Produkten, Kontakten, Aufgaben und Kampagnen
- Umschlüsselung von Kontaktgrund, Kontakttyp, Reaktionscodes, Kampagnen etc.
- Einbettung von Kampagnen, Vertriebserfolgen, Ereignissen und Kontakten in das S-Datawarehouse
- Berechtigungen und Privilegien

Wichtige Menüpunkte im Änderungsdienst für das Aktivitätencontrolling

- Umschlüsseln Operatives System zu S-DWH (MP 14)
- Bedeutung und Pflege der vertragsabschließenden OE-Struktur (MP 10 und 11)
- Bedeutung und Pflege der Produktstrukturen zur Vorverdichtung (MP 20)
- Spezifische Strukturen und Berwertungsbasen des Aktivitätencontrollings (MP 49)
- Sparkassenregeln (MP 91) und Berechtigungen (MP 95)

Grundlagen und Steuerungsparameter des Aktivitätencontrollings

- Überblick über die unterschiedlichen Aktivitäten (Kontakte, harte/weiche Vertriebserfolge, Aufgaben, Kampagnen)

Einführung in die Bedienung des OSPlus-Aktivitätencontrolling

- Zugang zur Anwendung
- Funktionalitäten zu den Berichtsinhalten im Überblick
- Funktionalitäten zur Berichts-Darstellung und -Ausgabe

Die Standardberichte des Aktivitätencontrollings

- Verkäuferberichte
- Kontaktberichte
- Aufgabenberichte
- Kampagnenberichte
- Wasserfallstatistik und zugeordnete Bewertungsbasen
- Quotenberichte und deren Datenermittlung
- Ausblick auf individuelle Zielwertberichte (SARA, S-Target)

Übungen zu den einzelnen Arbeitsphasen

Hinweis: Das OSPlus-Vertriebscontrolling umfasst neben dem Modul Aktivitätencontrolling ebenfalls das Modul Verkaufscontrolling. Die hier beschriebenen Seminarinhalte beziehen sich ausschließlich auf die Standardberichte des Moduls "Aktivitätencontrolling", also Verkäuferberichte, Kampagnen, Aufgaben und Kontakte, ergänzt um einen Ausblick auf Zielwertsysteme. Die Standardberichte zur Rentabilität, Absatz- und Bestandsentwicklung und Kundenkalkulation werden im Seminar OSPlus Verkaufscontrolling (31.450) behandelt.

Offene Schnittstelle zum OSPlus-Vertriebscontrolling im S-Datawarehouse nutzen (online) (S612)

Mit der "Offenen Schnittstelle" können bisher nicht im OSPlus-Vertriebscontrolling vorhandene Daten maschinell eingelesen werden. In dieser Veranstaltung erarbeiten Sie sich, wie Sie die benötigten Daten aufbereiten, einbinden und nutzen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Gesamtbanksteuerung, Betriebswirtschaft, Controlling und Rechnungswesen, die Daten des S-Datawarehouse über die offene Schnittstelle ergänzen und/oder pflegen wollen

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Funktionsweise und technische Unterstützung der Finanz Informatik zur "Offenen Schnittstelle" für das OSPlus-Vertriebscontrolling im S-Datawarehouse.
- Sie sind insbesondere in der Lage, die Datensätze für die "Offene Schnittstelle" anzuliefern und die Daten ins S-Datawarehouse für das OSPlus-Vertriebscontrolling einzuspielen.

VORAUSSETZUNG(EN)

Seminar:
S-Datawarehouse - Grundlagen (S605) (30.300)

IHR REFERENT

Daniel Jedamzik, CP Consultingpartner AG

Managing Consultant mit langjährigen Erfahrungen im Flexiblen Reporting sowie dem S-DWH inkl. Änderungsdienst

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar.

TERMIN(E)

08.07.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag
Online-Sessions verteilt über den Tag und tutoriale Belgeitung mit Übungen

PREIS

415,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Einführung zur "Offenen Schnittstelle" im S-Datawarehouse

- "Offene Schnittstelle" – Was ist das?
- Welche "offenen Schnittstellen" existieren?
- Formen der Aktualisierung
- Wie funktioniert die Verarbeitung?

Inbetriebnahme der "Offenen Schnittstelle"

Produktionsablauf auf dem Host

- Monatliche Verarbeitung
- Tägliche Verarbeitung

Beschreibung der Schnittstellen

- Erfolgsfortschreibung für das Eigengeschäft
- Erfolgsfortschreibung für das Verbundgeschäft
- Planwertkorrektur
- Massendatenänderungen Einzelkonten (Bestands- und Bewegungsdaten)
- Neue Einzelkonten (Stamm-, Bestands- und Bewegungsdaten)
- Einzelvertragsdaten - Verbundgeschäft

OSPlus-Vertriebscontrolling: Administrationsvarianten für das Modul Aktivitätencontrolling im OSPlus-Portal (online) (S617)

Im Vertriebscontrolling (VC) werden die Vertriebsergebnisse mit den Zielen aus der Planung abgeglichen. Dabei dient das OSPlus-Aktivitätencontrolling als Berichtssystem zur Kontrolle der laufenden Aktivitäten. Lernen Sie in dieser Veranstaltung die Administrationsvarianten für das Modul kennen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Gesamtbanksteuerung, Betriebswirtschaft, Marketing oder Vertriebssteuerung, die das Aktivitätencontrolling bearbeiten und die Administration vornehmen

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit den administrativen Einstellungsmöglichkeiten für das Aktivitätencontrolling im OSPlus Portal.
- Sie können die individuellen Funktionalitäten des Aktivitätencontrollings zu Kontakten, Vertriebserfolgen, Aufgaben und Kampagnen in der Praxis anwenden.
- Sie sind in der Lage, für die verschiedenen Aktivitäten die Administration vorzubereiten, durchzuführen und für die praktische Arbeit in der Sparkasse zu nutzen.
- Sie wissen, wie Vertriebserfolge entstehen und die Zusammenhänge zwischen OSPlus Portal und dem SDWH-Änderungsdienst sind.

IHR REFERENT

Daniel Jedamzik, CP Consultingpartner AG

Managing Consultant mit langjährigen Erfahrungen im Flexiblen Reporting sowie dem S-DWH inkl. Änderungsdienst

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet in den virtuellen Seminarräumen der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar.

TERMIN(E)

19.05.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag
Mehrere Online-Sessions verteilt über den Tag

PREIS

415,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Beginn erste Online-Session um 09:30 Uhr|Ende letzte Online-Session um ca. 17:00 Uhr

Allgemeine Einführung

- Voraussetzung für die Umsetzung eines Aktivitätencontrollings unter OSPlus
- Vertriebserfolge und vertriebliche Aktivitäten im OSPlus
- Zusammenspiel der Module OSP-Portal, SDWH-Änderungsdienst, OSP-Vertriebscontrolling
- Bedeutung des Moduls SDWH-Änderungsdienst für das Aktivitätenkaufscontrolling
- Berechtigungen und Privilegien

Effiziente Vertriebssteuerung

- OSPlus-Vertriebskreislauf
- Grundlagen der Vertriebssteuerung im OSPlus-Portal
- Konzeptionelle Vorbereitungsmaßnahmen

Grundlagen und Erfassung von Aktivitäten

- Übersicht Ereignissystem
- Übersicht Kampagnenbearbeitung
- Übersicht Kontaktanlage und Vertriebserfolgserfassung

Administrative Einstellmöglichkeiten

- Vertriebserfolge (harte/weiche)
- Relevante Schlüsselverzeichnisse für das Aktivitätencontrolling
- Kontaktanlegende Geschäftsvorfälle
- Kontakte (Kundenkontaktmanagement, Vertriebsrelevanz und Zusammenfassung von Kontakten)

Übungen zu den einzelnen Arbeitsphasen

Möglichkeiten der Vertriebssteuerung mit OSPlus (S691)

Die Vertriebssteuerung wird durch verschiedene IT-gestützte Anwendungen im OSPlus unterstützt. Lernen Sie in diesem Seminar den OSPlus-Vertriebskreislauf sowie ausgewählte Module und deren Zusammenspiel kennen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-Innen und Führungskräfte aus den Bereichen Vertrieb, Vertriebssteuerung/-Controlling, Führungskräfte im Markt, Marketing und Unternehmenssteuerung /Betriebswirtschaft

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Möglichkeiten und den Leistungsumfang im Bereich OSPlus-Vertriebssteuerung.
- Sie sind vertraut mit dem grundsätzlichen Unterschieden zwischen Verkaufs- und Aktivitätencontrolling und dem Kundenkontaktmanagement (KKM).
- Sie sind in der Lage, die Schnitstellen zu anderen FI-Anwendungen (z. B. Data Analytics) sowie die Zusammenhänge zwischen operativer und dispositiver (S-DWH)-Administration nachzuvollziehen.
- Sie können Wirkungsweisen und Grenzen eines bestehenden Aktivitätencontrollings oder Kundenkontaktmanagements verstehen und bei Bedarf, z.B. aufgrund technischer Weiterentwicklung (Releases), weiterentwickeln.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeiter/-in der CP Consultingpartner AG

TERMIN(E)

14.09.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

415,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Beginn um 09:30 Uhr|Ende um ca. 17:00 Uhr

Strategische und operative Vertriebsplanung

- Leitgedanke (Ziele der Vertriebsplanung)
  - Aktivitätensicht
  - Verantwortungssicht
- Abgrenzung Geschätsplanung
- Anforderung an die Datenkonsistenz

Vertriebsvorbereitung (Kreislauf Vertriebssteuerung und OSPlus)

- OSPlus Vertriebskreislauf
- Steuerungsimpulse/-größen (aktuelle Anforderungen/Veränderungen)
  - Sichtweise Kunde (Kundenkontaktmanagement)
  - Sichtweise Berater (Aktivitätencontrolling)
- Konzeptionelles Vorgehen (Planung und Steuerung von Maßnahmen)
  - 4-Säulen-Modell, inkl. Einbindung Kanäle und weiteren Einflussfaktoren
  - Nutzung Data Analytics
- Handwerkszeug
  - Kontakte und Vertriebserfolge (incl. Differenzierung OSPlus <> S-DWH)
  - Ereignisse
  - Kampagnen (Grundsätzlicher Ablauf der Kampagnenplanung)
  - Abgrenzung Kampagnenmanagement <> Regelbasierte Kundenansprache
  - Hinweis auf Empfehlungsmanager

Vertriebsdurchführung

- Grundsätzliches zur Steuerung von Kampagnen
- Durchführung

Reporting

- Überblick Standardreporting (Vertriebsreporting)
  - Inhalte
  - Sichtweisen
  - Aktualität
- Individuelle Berichte (Möglichkeiten und Grenzen)
- Produkt-Potenial-Analyse (PPA) zur Abbildung der Bedarfsfeldabdeckung
- VertriebssteuerungsCockpit (als Ergänzung für Vertriebsführungskräfte)

Hinweis: Mit jedem Release können Änderungen bzw. Erweiterungen dazu kommen, die ggf. die Agenda noch etwas verändern.

OSPlus-Vertriebscontrolling: Flexibles Reporting (S690)

Das flexible Reporting ermöglicht die Erstellung individueller Berichte zu allen Daten des S-Datawarehouse und der integrierten Informationsbasis auf einer gemeinsamen Berichtsplattform. Die Berichte können sparkassenindividuell definiert und flexibel einzelnen Nutzern bzw. Nutzergruppen bereitgestellt werden. In diesem Seminar lernen Sie das flexible Reporting und seine Funktionen kennen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die mit den FI-Anwendungen 'S-DWH' und dem Flexiblen Reporting (Vertriebscontrolling) arbeiten

IHR NUTZEN

- Sie kennen das Flexible Reporting.
- Sie sind in der Lage, über das Flexible Reporting abzurufen und zuzuweisen sowie Berichtsordner anzulegen und zu ändern.
- Sie können über das Flexible Reporting Standardberichte aus dem S-Datawarehouse individualisieren und einfache individuelle Berichte erstellen.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Kenntnisse im Bereich S-Datawarehouse - Datenhaushalt und Verkaufscontrolling sowie Aktivitätencontrolling
- Erfahrung im Umgang mit der Auswertungs- und Berichtserstellung
- Besuch des Seminars "S-Datawarehouse - Grundlagen" (30.300) oder vergleichbarer Kenntnisstand

IHR REFERENT

Daniel Jedamzik, CP Consultingpartner AG

Managing Consultant mit langjährigen Erfahrungen im Flexiblen Reporting sowie dem S-DWH inkl. Änderungsdienst

HINWEIS(E)

Für das Seminar wird OSPlus-Zugriff auf das hauseigene Flexible Reporting / Berichtsordner des Vertriebscontrollings (mit SEVA-Token!) incl. der erforderliche Rechte für Berichtsabruf und -administration in OSPlus (KURS/S-DWH) benötigt. Alternativ ist die Arbeit im Schulungsinstitut vorgesehen.

Die Seminarinhalte werden am Beispiel von Berichten aus dem Vertriebscontrolling vermittelt.

TERMIN(E)

06.07.2027 – 07.07.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

820,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Beginn am 1. & 2. Tag jeweils um 09:30 Uhr
Ende am 1. & 2. Tag jeweils um ca. 17:00 Uhr

1. Tag

Einordnung "Flexibles Reporting" in die Anwendungslandschaft der Finanz Informatik

Berichte abrufen

Grundlagen und Anforderungen für die Berichtsverteilung

- Zugriffsberechtigungen
- Berichtsordner-Konzept

Automatische Berichtsverteilung

- Schnappschüsse

2. Tag

Standardberichte individualisieren

Individuelle Berichte erstellen

- Dimensionsbericht anlegen
- Kreuztabellen anlegen
- Matrixbericht anlegen

Bericht testen und freigeben

Anwendungsbeispiele und praktische Übungen

Hinweis: Die Inhalte werden am Beispiel von Berichten aus dem S-Datawarehouse vermittelt. Die Vorgehensweise, Berichte aus dem Aktivitätencontrolling und dem IDV zu erstellen, ist weitgehend identisch, aber nicht Bestandteil dieses Seminars. Da bei S-Datawarehouse-Berichten einige Besonderheiten beachtet werden müssen, gehen einige Inhalte teilweise über die Belange IDV-Berichte hinaus. Darauf wird jeweils während des Seminars hingewiesen. Informationen, wie eigene Datenquellen eingebunden werden können, erhalten Sie im Seminar OSPlus Verkaufscontrolling.

Um die Anwendung Flexibles Controlling zu nutzen, ist der Besuch des Seminars notwendig. Erst dann kann die Anwendung produktiv durch die Finanz Informatik bereitgestellt werden.

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

31 VERTRIEBSSTEUERUNG

Vertriebsführung

Vertriebskultur etablieren und Marktmitarbeiter/-innen für den Vertrieb begeistern

Sie kennen das: Sie sind begeistert von einer Vertriebsidee und wollen Ihre Mitarbeiter/-innen davon überzeugen, diese umzusetzen. Widerstand und Ablehnung oder zu geringe Umsetzungsquoten sind leider allzu häufig die traurige Realität. Erarbeiten Sie sich in dieser Veranstaltung Lösungen für den konsequenten "internen Verkauf" von Vertriebszielen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus der Vertriebssteuerung sowie Vertriebsführungskräfte

IHR NUTZEN

- Sie wissen, wie Sie Teams emotional für den Vertrieb begeistern und welche wichtige Rolle der Vertriebsführungskraft dabei zukommt.
- Sie sind vertraut mit interpersonellen Methoden, Ihre Marktmitarbeiter/-innen von der Notwendigkeit eines Zielsteuerungssystems zu überzeugen.
- Sie kennen Mechanismen von Veränderungsprozessen und Widerständen auf dem Weg hin zu mehr Vertrieb.
- Sie sind in der Lage, die unternehmens- und mitarbeiterbezogenen, vertriebssteuerungsrelevanten Erwartungen authentisch zu kommunizieren.

IHR REFERENT

Thorsten Meier, Sparkassenakademie NRW

Verkaufstrainer mit umfangreichen Erfahrungen im Vertrieb und langjährigen Erfahrungen im Vertriebstraining, zertifizierter Size-Trainer und Vertriebscoach, zertifizierter Positive Business Expert

HINWEIS(E)

Diese Veranstaltung ist insbesondere auch für Führungskräfte im Vertrieb zu empfehlen. Das Seminar ist Bestandteil des Fachseminars Vertriebssteuerung.

TERMIN(E)

27.11.2026 | Sparkassenakademie NRW

17.09.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

495,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Was sind die nötigen Rahmenbedingungen für eine gesunde Vertriebskultur?

- Zielsteuerungssysteme: Welche strategischen und motivationalen Vorteile haben sie?
- Rolle der Vertriebssteuerung: Wie schaffe ich das Bewusstsein für Erfordernisse?
- Führungsgrundsätze: Welche wichtige Rolle spielt die Vertriebsführungskraft bei der Umsetzung?
- Selbstmanagement: Wie stelle ich als Führungskraft den nötigen Handlungsspielraum sicher?
- Veränderungsbereitschaft: Wie fördere ich die Vertriebsdenke bei Führungskräften und bei den Marktmitarbeiter/-innen?
- Teamprozesse: Wie kläre ich die Betroffenen inhaltlich und zielbewusst auf?
- Kommunikation: Welche zwischenmenschlichen Grundlagen sind einzuhalten?

Was gilt es bei vertrieblichen Veränderungsprozessen interpersonell zu beachten?

- Train-the-Chef: Wie bereite ich Führungskräfte auf Neues vor?
- Wissen vermitteln: Wie mache ich Betroffene zu Beteiligten?
- Umgang mit Blockaden: Wie überwinde ich Widerstände?
- Analyse der Mitarbeiter/-innen: Wie stelle ich mich auf Befindlichkeiten Einzelner ein?
- Teamstärke: Wie entwickle ich Innovationen mit dem Team gemeinsam?
- Handlungspläne: Wie erarbeite ich notwendige Arbeitsschritte?
- Nachhaltigkeit: Wie überzeuge ich Führungskräfte und Mitarbeiter/-innen von Zielsystemen?

Wie reagiere ich bei fehlender Akzeptanz?

- Analyse der Gründe im Fall der Nicht-Umsetzung: Was sind die größten Hindernisse?
- Gesprächsführung im Fall der mangelnden Umsetzung: Wie baue ich eine stringente und konsequente Gesprächsführung auf?
- Bedenken überwinden: Wie gewinne ich Kritiker/-innen für notwendige Veränderungsprozesse?

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

III. STAB

32 Marketing

Tagungen und Foren
Fachseminare / Zertifikatsprogramme
Grundlagen und Marktforschung
Kommunikationsmanagement
Vertriebsmanagement
Produkt- und Preismanagement
Medialer Vertrieb

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

32 MARKETING

Tagungen und Foren

Fachtagung Marketing und Vertrieb - Regionalveranstaltung Rheinland

Aktuelle Themen und Trends aus Marketing und Vertrieb sowie konkrete Umsetzungsbeispiele aus den Sparkassen bilden auch in diesem Jahr wieder die Schwerpunkte unserer Tagung. Nutzen Sie dieses Forum als Chance, innovative Ansätze für Ihre Arbeit zu gewinnen und erweitern Sie Ihr Kompetenznetzwerk.

ZIELGRUPPE

Marketing- und Vertriebsleiter/-innen bzw. deren Stellvertreter/-innen

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit neuen Anregungen zu Verbandsthemen im Bereich Marketing und Vertrieb.
- Sie erörtern mit Spezialistinnen und Spezialisten die daraus resultierenden Auswirkungen und Handlungsempfehlungen für Ihre Sparkasse.
- Sie stärken mit dem dort erworbenen Expertenwissen Ihre Rolle als kompetente Ansprechpartnerin und kompetenter Ansprechpartner für den Fachbereich Marketing und Vertrieb.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Wir werden das Programm und die Referenten/-innen mit einer Akademieinfo veröffentlichen.

TERMIN(E)

29.06.2027 – 30.06.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

1,5 Tage

PREIS

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Francesca Falcone
0231 22240-736
francesca.falcone@ska.nrw

Programm/Inhalt

Das Programm werden wir nach Abschluss der Planungsphase in unserem Akademieportal online bereitstellen und mit einer Akademieinfo gesondert veröffentlichen.

Tagung KI-Forum

Mit dem KI-Forum bieten wir interessierten Kolleginnen und Kollegen die ideale Plattform, um sich über den aktuellen und künftigen Einsatz von Künstlicher Intelligenz in der Sparkassen-Finanzgruppe zu informieren und auszutauschen. Erfahren Sie mehr über laufende Projekte, praxisnahe Anwendungen und strategische Entwicklungen.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte und Fachexpertinnen und Fachexperten, die sich mit dem Themenfeld KI in der Sparkasse befassen

IHR NUTZEN

- Sie kennen konkrete Anwendungsbeispiele und Ansätze, die Sie in Ihren Arbeitsalltag integrieren können.
- Sie sind informiert über die neuesten Entwicklungen, Strategien und Potenziale von KI inner- und außerhalb der Sparkassen-Finanzgruppe.
- Sie tauschen Sie sich mit KI-Expertinnen und KI-Experten aus und vernetzen sich mit- und untereinander.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeiter/-innen des RSGV, des SVN & des SVWL, des DSGV, der Finanz Informatik, des Deutschen Sparkassenverlags, der Verbundpartner und weitere KI-Fachexpertinnen und KI-Fachexperten

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung bieten wir in Kooperation mit der Sparkassenakademie Niedersachsen an. Sie wird 2027 in Hannover durchgeführt. Für weitere Informationen (z. B. Inhalte, Termin/e sowie Preis) und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen:
Hier klicken

Wenn Sie sich bisher noch nicht für das Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen registriert haben, so können Sie formlos über die E-Mail-Adresse akademiemail@svn.de oder telefonisch (Tel.: 0511 3603-501) einen Zugang beantragen.

TERMIN(E)

27.09.2027 – 28.09.2027 | Sparkassenakademie Niedersachsen (ausgebucht)

DAUER

1,5 Tage

PREIS

wird noch mitgeteilt

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Wir werden das Programm mit einer Akademieinfo und im Akademieportal nach Abschluss der Planungsphase online bereitstellen.

Wissensaustausch und Vernetzung: Das Forum bietet eine Möglichkeit für KI-Fachexperten/-innen ihr Wissen und ihre Erfahrungen auszutauschen und sich gegenseitig zu vernetzen.

Integration von KI in die Sparkasse: Das Forum soll dazu beitragen, KI-basierte Lösungen und Anwendungen in den Sparkassen effektiv einzuführen und zu nutzen, um Prozesse zu optimieren und Mehrwert zu schaffen.

Förderung von Innovationen: Das Forum soll als Katalysator für die Entwicklung neuer Ideen und Innovationen im Bereich KI dienen.

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

32 MARKETING

Fachseminare / Zertifikatsprogramme

Fachseminar Vertriebssteuerung

Zur Verstetigung und kontinuierlichen Verbesserung der vielfältigen qualitativen und quantitativen Vertriebsergebnisse Ihrer Sparkasse ist ein entscheidender Erfolgsfaktor, die Vertriebsaktivitäten zielgerichtet und stringent zu managen und aktiv zu steuern. Die dazu notwendigen Kenntnisse für Methodik und Zusammenhänge insbesondere auch im Hinblick auf die fortlaufende Weiterentwicklung der "Vertriebsstrategie der Zukunft - Privatkunden und Firmenkunden" vermitteln wir in diesem Fachseminar.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus der Vertriebssteuerung, dem Marketing sowie sonstigen Abteilungen, die für die Planung und Steuerung des Vertriebs verantwortlich sind

IHR NUTZEN

- Sie sind in der Lage, Marktstrategien und Vertriebskonzepte u.a. auch in Richtung Vertriebsstrategie der Zukunft (VdZ) - Privatkunden und Firmenkunden zu entwickeln.
- Sie können den Vertrieb einer Sparkasse planen und steuern sowie im Besonderen VdZ-konform ausrichten und sind vertraut mit Vorgehensweisen, Maßnahmen und Instrumenten, um die Vertriebskraft sowie den Einsatz der Vertriebskapazitäten zu verbessern.
- Sie können die verschiedenen Leistungsbausteine des Vertriebsmanagement zielorientiert miteinander verbinden sowie darüber hinaus eine kunden- und marktorientierte Vertriebskultur in der Sparkasse fördern.

VORAUSSETZUNG(EN)

Sparkassenfachwirt/-in oder Studienabschnitt Bankbetriebliche Qualifikation im Rahmen des Studiengangs zum/zur Sparkassenbetriebswirt/-in bzw. vergleichbarer Kenntnisstand

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeiter/-innen aus Sparkassen, des Sparkassenverbandes und externe Referenten/-innen

HINWEIS(E)

In einer Kombination aus Präsenz- und Onlinemodulen sowie zeitlich flexiblen Selbstlernphasen, E-Learnings und Transferaufgaben wird das vermittelte Wissen mit hohem Mehrwert für die Praxis angewendet und trainiert.

Nach erfolgreichem Abschluss sind Sie berechtigt, den Titel **geprüfte/r Vertriebssteuerer/-in | Sparkassen-Finanzgruppe** zu führen.

TERMIN(E)

Nr.21 | 15.02.2027 – 22.09.2027 |

E-Learnings | Teil 1 (15.02. - 22.09.2027)
Präsenzblock 1 (15.02. - 19.02.2027)
Webinar 1 (08.03.2027)
Webinar 2 (15.03.2027)
Webinar 3 (05.04.2027)
Präsenzblock 2 (19.04. - 21.04.2027)
Präsenzblock 3 (10.05. - 13.05.2027)
Transfer- und Selbstlernphase (14.05. - 22.09.2027)
E-Learnings | Teil 2 (14.05. - 22.09.2027)
Lernerfolgskontrolle (20.09. - 22.09.2027)

DAUER

17 Tage
Präsenz- & Online-Veranstaltungen verteilt über mehrere Wochen & WBTs

PREIS

4.750,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

Ihre Lernreise: Fachseminar Vertriebssteuerung

Start	Operative Vertriebssteuerung - Lernvideo	just e-learn-Package: Prozessmanagement PPS	Strategische Marktbearbeitung
GO	6,0 Stunde(n)	5,0 Stunde(n)	1 Tag
	E-Learning	E-Learning	Seminar

Produktmanagement	Strategische Vertriebssteuerung	Operative Vertriebssteuerung	Strategische Vertriebsplanung (online)
1 Tag	1 Tag	2,0 Tage	0,5 Tage
Seminar	Seminar	Seminar	Webinar

Vertriebsorientierte Marktforschung und Kundenzufriedenhei	Finanzcontrolling (online)	Operative Vertriebsplanung	Vertriebscontrolling
0,5 Tage	1 Tag	1 Tag	1 Tag
Webinar	Webinar	Seminar	Seminar

Möglichkeiten der Vertriebssteuerung mit OSPlus (S691)	Vertriebsführung	Segmentsteuerung am Beispiel Firmenkundengeschäft	Vertriebskultur etablieren und Marktmitarbeiter/-
1 Tag	2,0 Tage	1 Tag	1 Tag
Seminar	Seminar	Seminar	Seminar

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Transferphase - anwenden, reflektieren,

individuelle Dauer Stunde(n)

Selbstlernen

Präsentieren - die Grundlagen

1 Stunde(n)

E-Learning

Präsentieren - Persönlich, souverän und

1 Stunde(n)

E-Learning

Fachseminar Vertriebssteuerung - Lernerfolgskontroll

1 Tag

LEK

Ziel

Programm/Inhalt

Strategische Marktbearbeitung

- Kundensegmentierung sowie Multikanal- und Leistungsangebot
- Zukunftsorientierte Steuerung der Vertriebswege
- Stationärer, medialer und mobiler Vertrieb
- Multikanale Vertriebssteuerung

Produktmanagement

Strategische Vertriebssteuerung

- Gesamtbankstrategie
- Vertriebsstrategie
- Vertriebsstrategie der Zukunft - Privatkunden und Firmenkunden
- Weitere aktuelle Projekte

Operative Vertriebssteuerung

- Kundenreise zu verschiedenen Bedarfsfeldern und damit verbundene Steuerungsinstrumente
- relevante Vertriebskanäle
- Zielsystem (inkl. Zielkarte) mit den Kernelementen Ertrag, Aktivität und Qualität

Vertriebsorientierte Marktforschung und Kundenzufriedenheit

Finanzcontrolling

- Finanzcontrolling als Teil der Gesamtbanksteuerung einordnen
- Steuerungskonzepte der Gesamtbanksteuerung unterscheiden
- Den Steuerungsregelkreis nachvollziehen
- Aufsichtsrechtliche Risikovorgaben kennenlernen
- Marktzinsmethode und Barwertkalkulation unterscheiden und anwenden

Strategische und operative Vertriebsplanung

Vertriebscontrolling

Vertriebsführung

- Führungsstrukturen und Unternehmenskultur
- Werte und Leitlinien
- Ziel- und Anreizsysteme
- Vertriebsfördernde Maßnahmen

Vertriebskultur und Veränderungsprozesse

Aufsichtsrechtliche Anforderungen an die Vertriebssteuerung

IT-gestützte Vertriebssteuerungssysteme

Abschluss/Lernerfolgskontrolle:
Das Fachseminar wird mit einer Lernerfolgskontrolle abgeschlossen. Der erste Teil der Lernerfolgskontrolle besteht aus einer Hausarbeit (Erarbeitung eines Vertriebskonzeptes) nebst deren Präsentation und Erörterung und der zweite Teil besteht aus einem Kolloquium (Fachgespräch).
Nach bestandener Lernerfolgskontrolle erhalten die Teilnehmer/-innen ein Zertifikat.

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

32 MARKETING

Grundlagen und Marktforschung

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

15 MEDIALER UND DIGITALER VERTRIEB
Online- und Mobile-Vertrieb
Angebots-Nr.: 15.424

Suchmaschinenwerbung (SEA) (online)

Erweitern Sie in dieser Veranstaltung Ihr Wissen über SEA (Search Engine Advertising). Erfahren Sie, wie Sie gezielte Textanzeigen in Suchergebnissen platzieren und so Ihre Sichtbarkeit und Reichweite effektiv steigern können.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen von Sparkassen, die für die Internetaktivitäten der Sparkasse verantwortlich sind, insbesondere Mitarbeiter/-innen und Führungskräfte aus den Bereichen medialer Vertrieb, Kommunikation, Internetmanagement, Marketing und Vertriebssteuerung sowie PR und Öffentlichkeitsarbeit

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit den Grundlagen der bezahlten Werbung in Suchmaschinen.
- Sie kennen die wichtigsten Begriffe und Abläufe des Search Engine Advertising und können den Erfolg von Suchmaschinenkampagnen bewerten.
- Sie erhalten darüber hinaus auch einen Einblick in andere bezahlte Online-Werbekanäle.

IHR REFERENT

David Witsch, S-Communication Services GmbH

S-Communication Services GmbH

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Um einen reibungslosen Online-Austausch zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

TERMIN(E)

17.11.2026 | virtueller Seminarraum
09:00 – 13:30 Uhr

DAUER

4 Stunden
09:00 bis 13:30 Uhr

PREIS

300,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Abgrenzung von SEO

Gebotsverfahren

Auswahl von Keywords

Erfolgreiche Anzeigentexte

Optimierungshebel

Automatische Optimierung

Conversion-Messung

Erfolgsbewertung

Exkurs: andere Paid-Media-Kanäle

Bedeutung von SEA im Mediamix

Kommunikationswelt Radar - Einführung und Übungen für Anfängerinnen und Anfänger (online)

Datenbasiertes Marketing in medialen Kanälen wird immer erfolgsentscheidender. Ein großer Hebel für den Vertriebserfolg sind dabei Auswertung und Analyse entsprechender Daten. Lernen Sie in dieser Veranstaltung die hierzu in der Sparkassen-Finanzgruppe bereitstehende Anwendung "Kommunikationswelt Radar" kennen.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte und Mitarbeiter/-innen in Sparkassen, die mit der Internet-Filiale arbeiten (Marketing, Content-Pflege, Support)

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Möglichkeiten und Unterschiede der Webanalyse.
- Sie können die Kommunikationswelt Radar und Google Analytics datenschutzbezogen und organisatorisch einordnen.
- Sie sind vertraut mit den Begrifflichkeiten und technischen sowie organisatorischen Grundlagen von Tracking und Online Marketing in der SFG.
- Sie sind in der Lage, die Kommunikationswelt Radar zu bedienen und die Berichte zu nutzen.

IHR REFERENT

Peter Geismar, S-Communication Services GmbH - Berlin

Senior Data Analyst

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet in Intervallform 2 X 0,5 Tage im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Bitte stellen Sie sicher, dass neben Ihrer generellen Bereitschaft, sich online interaktiv auszutauschen zu wollen, auch alle technischen Voraussetzungen für die Tonübertragung und die Aktivierung Ihres persönlichen Videos vollständig funktionieren sollten. Testen können Sie dies vorher unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

Am 12.10. - 13.10.2026 findet das Online-Aufbauseminar "Kommunikationswelt Radar – Übungen für Fortgeschrittene" (15.428) statt.

Die Inhalte für den Termin 2027 werden zurzeit aktualisiert und an die Weiterentwicklungen angepasst.

TERMIN(E)

14.09.2027 – 15.09.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag
2 x 0,5 Tage Module 1 & 2 jeweils 09:00 bis ca. 13:00 Uhr zzgl. Lernzeit für Transfer

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



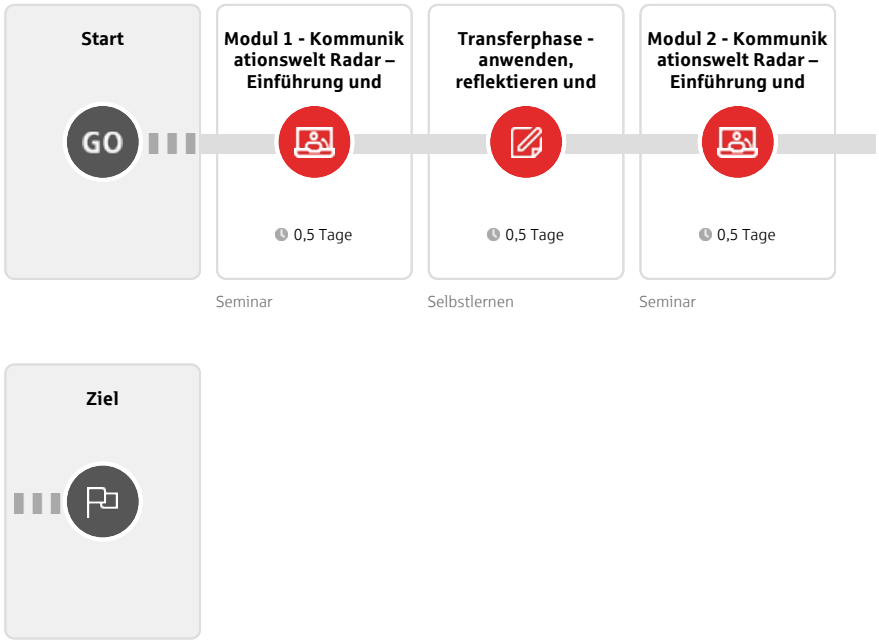
Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Ihre Lernreise: Kommunikationswelt Radar - Einführung und Übungen für Anfängerinnen und Anfänger (online)



Programm/Inhalt

- 1. Tag - Modul 1: Beginn erste Online-Session um 09:00 Uhr|Ende letzte Online-Session um ca. 13: 00 Uhr

Grundlagen und Herangehensweisen Datenanalyse

Funktionsweise von Web- und App-Analyse & Corporate Governance in der SFG

URL-Parameter

Abgrenzung Kommunikationswelt Radar und Google Analytics

Datenschutz

Login und Navigation sowie Funktionen für Anfänger/-innen

Analyse von NEO- und IF-Auftrag-Prozessen

- Transferphase zwischen den Modulen - anwenden, reflektieren und vertiefen der vermittelten Inhalte

- 2. Tag - Modul 2: Beginn erste Online-Session um 09:00 Uhr|Ende letzte Online-Session um ca. 13: 00 Uhr

Fortsetzung

Kommunikationswelt Radar – Übungen für Fortgeschrittene (online)

Datenbasiertes Marketing in medialen Kanälen wird immer erfolgsentscheidender. Ein großer Hebel für den Vertriebserfolg sind dabei Auswertung und Analyse entsprechender Daten. Lernen Sie in dieser Veranstaltung die weiterführenden Funktionen der Anwendung "Kommunikationswelt Radar" kennen.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte und Mitarbeiter/-innen in Sparkassen, die mit der Internet-Filiale arbeiten (Marketing, Content-Pflege, Support) und bereits über grundlegende Kenntnisse der Kommunikationswelt Radar verfügen

IHR NUTZEN

- Sie können ein Zielkonzept erstellen und verstehen die Attributionsmodelle des SFG-Trackings.
- Sie wissen, wie Sie IF-Kampagnen sowie interne und externe Links messbar machen und Online-Marketing-Kampagnen bewerten.
- Sie sind in der Lage, das Firmenkundenportal und IF Vertrags- und Nutzungszahlen sowie die digitalen Mindeststandards bewerten und den Performance Benchmarking-Bericht zu analysieren.

VORAUSSETZUNG(EN)

Seminar: Kommunikationswelt Radar – Einführung und Übungen für Anfänger/-innen (15.427) oder vergleichbarer Kenntnisstand

IHR REFERENT

Peter Geismar, S-Communication Services GmbH - Berlin

Senior Data Analyst

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet in Intervallform 2 X 0,5 Tage im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Bitte stellen Sie sicher, dass neben Ihrer generellen Bereitschaft, sich online interaktiv auszutauschen zu wollen, auch alle technischen Voraussetzungen für die Tonübertragung und die Aktivierung Ihres persönlichen Videos vollständig funktionieren sollten. Testen können Sie dies vorher unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

Die Inhalte für den Termin 2027 werden zurzeit aktualisiert und an die Weiterentwicklungen angepasst.

TERMIN(E)

12.10.2027 – 13.10.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag
2 x 0,5 Tage Module 1 & 2 jeweils 09:00 bis ca. 13:00 Uhr zzgl. Lernzeit für Transfer

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



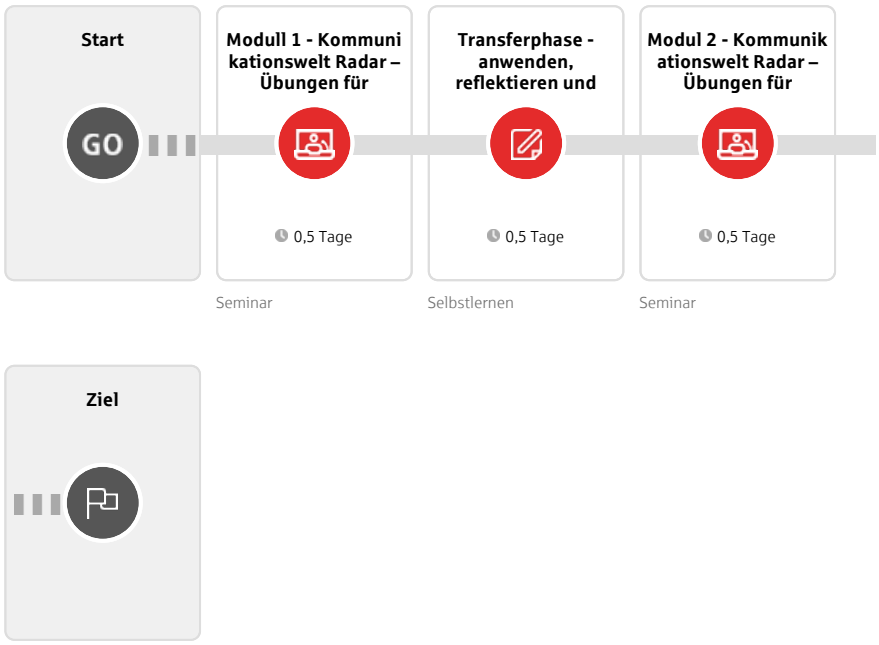
Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Ihre Lernreise: Kommunikationswelt Radar – Übungen für Fortgeschrittene (online)



Programm/Inhalt

- 1. Tag - Modul 1: Beginn erste Online-Session um 09:00 Uhr|Ende letzte Online-Session um ca. 13: 00 Uhr

Zielkonzept erstellen & Zuschreibung von Erfolg (Attribution)

KMM- /Cobra- & Direktinhalte-Berichte

AFF- /UTM-Berichte

FKP-Reporting

SEA-Reporting

Vertrags- und Nutzungszahlen-Bericht

DMS-Bericht & Performance Benchmarking-Report

- Transferphase zwischen den Modulen - anwenden, reflektieren und vertiefen der vermittelten Inhalte

- 2. Tag - Modul 2: Beginn erste Online-Session um 09:00 Uhr|Ende letzte Online-Session um ca. 13: 00 Uhr

Fortsetzung

Google Analytics GA4 – Einführung und Übungen für Anfänger/-innen (online)

Mithilfe von Google Analytics können Sie Marketing-Kampagnen für die Internet-Filiale planen, erstellen oder koordinieren sowie externe Datentrends in Beziehung setzen, um Ihre Webperformance zu messen sowie das Verhalten von Websitebesuchern nachzuverfolgen. Lernen Sie in dieser Veranstaltung die benutzerdefinierte Datenanalyse und Berichterstellung mit Google Analytics GA 4 für Ihre Web-Daten kennen.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte und Mitarbeiter/-innen, die involviert in Onlinemarketing-Kampagnen und der Internet-Filiale sind

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Begrifflichkeiten und technischen Grundlagen von Tracking und Onlinemarketing in der SFG.
- Sie können die verschiedenen Möglichkeiten und Anwendungsgebiete der Webanalyse unterscheiden (LogFile-Analyse in der KW-R, Client-basiertes Tracking mit Google Analyse).
- Sie sind vertraut mit der Bedienung der Basisfunktionen von Google Analytics und den Standard-Reports.
- Sie können IF-spezifische Events analysieren und wissen, wie Conversions gemessen werden.

VORAUSSETZUNG(EN)

Google Analytics 4 ist bereits eingeführt oder die Einführung von Google Analytics 4 wird in Betracht gezogen

IHR REFERENT

Peter Geismar, S-Communication Services GmbH - Berlin

Senior Data Analyst

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet in Intervallform 2 X 0,5 Tage im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Bitte stellen Sie sicher, dass neben Ihrer generellen Bereitschaft, sich online interaktiv auszutauschen zu wollen, auch alle technischen Voraussetzungen für die Tonübertragung und die Aktivierung Ihres persönlichen Videos vollständig funktionieren sollten. Testen können Sie dies vorher unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

TERMIN(E)

05.07.2027 – 06.07.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag
2 x 0,5 Tage Module 1 & 2 jeweils 09:00 bis ca. 13:00 Uhr zzgl. Lernzeit für Transfer

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



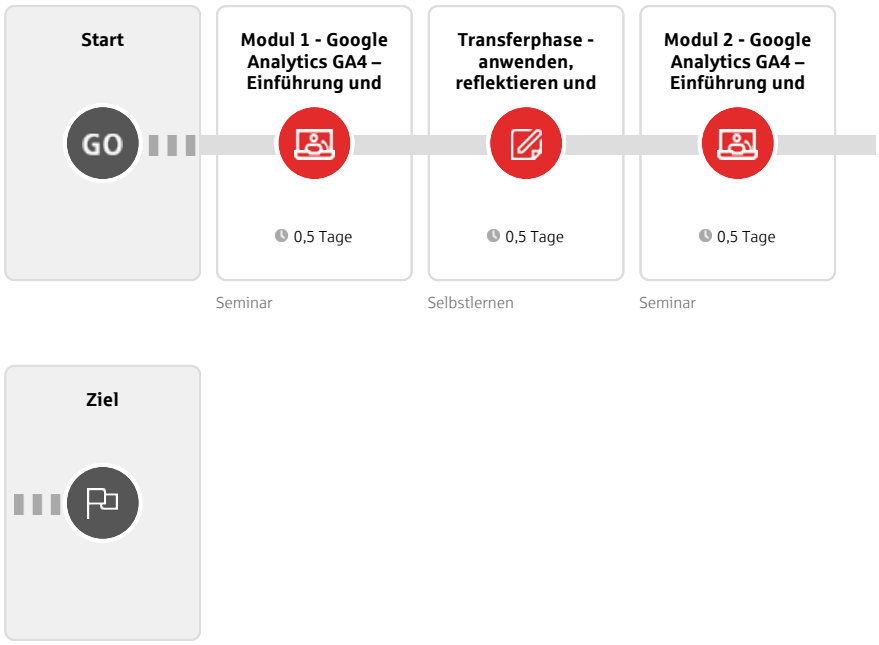
Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Ihre Lernreise: Google Analytics GA4 – Einführung und Übungen für Anfänger/-innen (online)



Programm/Inhalt

- 1. Tag - Modul 1: Beginn erste Online-Session um 09:00 Uhr|Ende letzte Online-Session um ca. 13: 00 Uhr

Grundbegriffe Analyse und Onlinemarketing

Funktionsweise von Web- und App-Analyse: Client-basiert vs. Logfiles

Abgrenzung Google Analytics und Kommunikationswelt Radar

URL-Parameter

Datenschutz

Anwendungsfälle Google Analytics

Login und Navigation sowie Funktionen für Anfänger/-innen

- Transferphase zwischen den Modulen - anwenden, reflektieren und vertiefen der vermittelten Inhalte

- 2. Tag - Modul 2: Beginn erste Online-Session um 09:00 Uhr|Ende letzte Online-Session um ca. 13: 00 Uhr

Fortsetzung

Google Analytics GA4 - Fortgeschrittene (online)

Lernen Sie in dieser Veranstaltung mehr über Google Analytics GA4 wie z. B. ei genständiges Debuggen, Tracking und Analyse von Prozessen sowie zu Kampagnen-Zielkonzepten, Zuschreibung von Erfolg (Attribution) und Auswertung der Customer Journey (Touchpoints).

ZIELGRUPPE

Führungskräfte und Mitarbeiter/-innen, die involviert in Online Marketing-Kampagnen und der Internet-Filiale sind

IHR NUTZEN

- Sie können erkennen, was auf einer Seite getrackt wird und Prozesse gezielt auswerten.
- Sie wissen, wie Sie Zielgruppen definieren und analysieren sowie eigene Analysen erstellen (explorative Datenanalysen).
- Sie kennen den Aufbau eines Kampagnen-Zielkonzeptes und verstehen die Attributionsmodelle des SFG-Trackings.
- Sie können die Customer Journey bezogen auf Onlinemarketing-Kampagnen in Google Analytics auswerten und Ableitungen treffen.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Google Analytics 4 ist bereits eingeführt
- Seminar: Google Analytics – Einführung und Übungen für Anfänger/-innen (15.429) oder vergleichbarer Kennisstand

IHR REFERENT

Peter Geismar, S-Communication Services GmbH - Berlin

Senior Data Analyst

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet in Intervallform 2 X 0,5 Tage im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Bitte stellen Sie sicher, dass neben Ihrer generellen Bereitschaft, sich online interaktiv auszutauschen zu wollen, auch alle technischen Voraussetzungen für die Tonübertragung und die Aktivierung Ihres persönlichen Videos vollständig funktionieren sollten. Testen können Sie dies vorher unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

TERMIN(E)

13.07.2027 – 14.07.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag
2 x 0,5 Tage Module 1 & 2 jeweils 09:00 bis ca. 13:00 Uhr zzgl. Lernzeit für Transfer

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



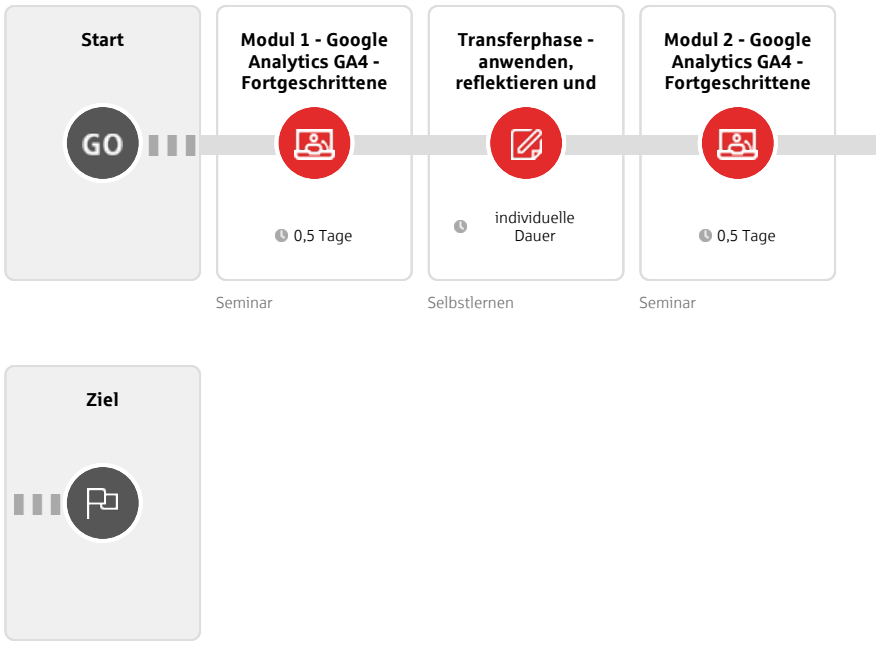
Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Ihre Lernreise: Google Analytics GA4 - Fortgeschrittene (online)



Programm/Inhalt

- 1. Tag - Modul 1: Beginn erste Online-Session um 09:00 Uhr|Ende letzte Online-Session um ca. 13: 00 Uhr

Eigenständiges Debuggen: Was wird getrackt?

Tracking und Analyse von Prozessen in GA4

Eigene Analysen erstellen

Kampagnen Zielkonzepte

Zuschreibung von Erfolg (Attribution)

Auswertung der Customer Journey (Touchpoints)

Google Analytics – Funktionen für Fortgeschrittene

- Transferphase zwischen den Modulen - anwenden, reflektieren und vertiefen der vermittelten Inhalte

- 2. Tag - Modul 2: Beginn erste Online-Session um 09:00 Uhr|Ende letzte Online-Session um ca. 13: 00 Uhr

Fortsetzung

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

32 MARKETING

Kommunikationsmanagement

Fachtagung Digitales Beratungs-Center (DBC) - Multikanalberatung (hybrid)

Im Digitalen Beratungs-Center bzw. in der Multikanalberatung erfolgreich und leistungsstark agieren
In Sparkassen spielen mittlerweile vertrieblich sowie kundenorientiert ausgerichtete mediale Vertriebseinheiten für Privatkunden eine wesentliche Rolle. Der Fokus liegt je nach Ausprägung auf einer effizienten Servicebereitstellung und Vereinbarung von Terminen über mediale Kanäle bis hin zu einer qualitativ hochwertigen Beratung sowie dem aktiven Produktverkauf. Mit enormen Anstrengungen beschäftigen sich daher viele Sparkassen sowohl mit der Weiterentwicklung etablierter Digitaler Beratungs-Center (DBC) & Direkt-Filialen als auch mit dem Ausbau der Multikanalberatung in bestehenden stationären Beratungs-Centern. Tauschen Sie sich in dieser Tagung mit Fachexperten aus, wie Sie über Ihre medialen Vertriebskanäle erfolgreich den Markt bearbeiten, digitale Prozesse optimal gestalten und multikanalaffine Kunden exzellent beraten.

ZIELGRUPPE

Leiter/-innen und Teamkoordinatoren/-innen von Digitalen Beratungs-Centern, Direkt-Filialen, Kunden-Service-Centern sowie verantwortliche Mitarbeiter/-innen für die Multikanalberatung bestehender stationärer & digitaler Vertriebseinheiten

IHR NUTZEN

- Sie können aktuelle Trends im Digitalen Beratungs-Center und der Multikanalberatung bewerten.
- Sie sind in der Lage, Chancen für einen hochwertigen Service und nachhaltigen Vertrieb im Digitalen Beratungs-Center und in der Multikanalberatung zu nutzen.
- Sie kennen Standards, Prozesse und Verfahren für ein effizientes Agieren im Digitalen Beratungs-Center und der Multikanalberatung.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeiter/-innen aus Sparkassen, der Sparkassenakademie, der Finanz Informatik, der Verbände, der Verpundpartner sowie externe Trainingspartner

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung wird neben der Präsenz-Teilnahme auch in der Online-Variante hybrid angeboten. Wählen Sie zwischen den zwei Zugangswegen zu dieser Veranstaltung:

- lokal am Veranstaltungsort in Dortmund oder
- online im virtuellen Seminarraum (Video und Ton der Plenumsveranstaltung vor Ort sowie ausgewählte Workshops werden live in den virtuellen Raum übertragen).

A. Sollten Sie in Präsenz dabei sein, buchen Sie bitte über den Termin „**Vor Ort-Teilnahme**“.
Hier haben Sie auch die Möglichkeit, nach Veröffentlichung des Tagungsprogramms sich Workshops auszusuchen.

TERMIN(E)

Online-Teilnahme-2702 | 29.09.2027 – 30.09.2027 | virtueller Seminarraum

Vor-Ort-Teilnahme-2701 | 29.09.2027 – 30.09.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage
2 Tage in Präsenz in Dortmund bzw. online im virtuellen Konferenzraum

PREIS

wird noch mitgeteilt

Tagungshotel:
Kooperationshotels der Sparkassenakademie NRW finden Sie auf unserer Internetseite unter Tagungszentrum.

B. Sollten Sie online dabei sein, buchen Sie bitte über den Termin „**Online-Teilnahme**“. Eine gesonderte Anmeldung zu den Workshops ist nicht nötig. Sie können immer in jedem Durchgang einen der ausgewählten hybriden Workshops direkt „live“ auswählen.

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Nach Abschluss der Planungsphase werden wir das Programm online in unserem Akademieportal veröffentlichen.

Fachtagung Business-Center (BC) - Business-Line (hybrid)

Business-Center / Business-Line - die richtige Adresse für eine digitale und professionelle Beratung gewerblicher Kundengruppen
In der Welt erfolgreich digital agierender Sparkassen spielen ein Business-Center bzw. eine Business-Line für gewerbliche Kundengruppen eine zentrale Rolle. Erfahren Sie im Rahmen dieser Tagung mehr zu zukunftsweisenden Perspektiven und Erkenntnissen aus aktuellen Projekten. Entdecken Sie die neuesten Trends und Innovationen im Business-Center bzw. in der Business-Line. Netzwerken Sie mit Fachexperten und tauschen Sie Best-Practice-Beispiele aus.

ZIELGRUPPE

Leiter/-innen und Teamkoordinatoren/-innen von Business-Centern bzw. in der Business-Line sowie verantwortliche Mitarbeiter/-innen für digitale Vertriebseinheiten im Bereich gewerblicher Kunden

IHR NUTZEN

- Sie können aktuelle Trends im Business-Center bzw. in der Business-Line bewerten.
- Sie sind in der Lage, Chancen für einen hochwertigen Service und nachhaltigen Vertrieb im Business-Center / Business-Line zu nutzen.
- Sie kennen Standards, Prozesse und Verfahren für ein effizientes Agieren im Business-Center bzw. in der Business-Line.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeiter/-innen aus Sparkassen, der Sparkassenakademie, der Finanz Informatik, der Verbände, der Verbundpartner sowie externe Trainingspartner

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung wird neben der Präsenz-Teilnahme auch in der Online-Variante hybrid angeboten. Wählen Sie zwischen den zwei Zugangswegen zu dieser Veranstaltung:

- lokal am Veranstaltungsort in Dortmund oder
- online im virtuellen Seminarraum (Video und Ton der Plenumsveranstaltung vor Ort sowie ausgewählte Workshops werden live in den virtuellen Raum übertragen).

A. Sollten Sie in Präsenz dabei sein, buchen Sie bitte über den Termin „**Vor Ort-Teilnahme**“.
Hier haben Sie auch die Möglichkeit, nach Veröffentlichung des Tagungsprogramms sich Workshops auszusuchen.
Kooperationshotels der Sparkassenakademie NRW für eine geplante Hotelreservierung finden Sie auf unserer Internetseite unter Tagungszentrum in der Rubrik Übernachtung.

B. Sollten Sie online dabei sein, buchen Sie bitte über den Termin „**Online-Teilnahme**“.
Eine gesonderte Anmeldung zu den Workshops ist nicht nötig. Sie können immer in jedem Durchgang einen der ausgewählten hybriden Workshops direkt „live“ auswählen.

TERMIN(E)

Online-Teilnahme-2702 | 12.10.2027 – 13.10.2027 | virtueller Seminarraum

Vor-Ort-Teilnahme-2701 | 12.10.2027 – 13.10.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

wird noch mitgeteilt

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Nach Abschluss der Planungsphase werden wir das Programm online in unserem Akademieportal veröffentlichen.

Internetgerechtes Texten - Mehr Erfolg durch Professionalität (online)

Noch nie war die Textgestaltung von Internetseiten so wichtig wie heute. Inhalte müssen User ansprechen, sicher führen und gezielt zu weiteren Aktivitäten animieren. Entscheidende Erfolgsfaktoren sind handwerklich gut formulierte, strukturierte und platzierte Texte. Trainieren Sie das im Rahmen der Möglichkeiten der Internet-Filiale hierzu nötige Basiswissen in dieser Veranstaltung. Zusätzlich erhalten Sie einen Überblick zu neuen Formen der Online-Kommunikation und der aktuell gängigen Darstellungsformen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Medialer Vertrieb, Marketing, Electronic Banking sowie dem Internetmanagement

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit den Besonderheiten von Texten auf Ihrer Homepage.
- Sie können im Online-Medium verständlich und klar texten sowie Kriterien zur Erstellung von professionellen und kundenorientierten Internet-Seiten berücksichtigen.
- Sie sind in der Lage, Stärken und Schwächen von Web-Texten zu analysieren und individuelle Lösungsvarianten zu erarbeiten.

IHR REFERENT

Kai Heddergott, Heddergott Kommunikationsberatung

Langjährige Erfahrungen in der Online-Kommunikation sowie in der Beratung u. a. von Sparkassen bei der Digitalisierung, Künstlicher Intelligenz, Social Media-Nutzung, Inhaber der Heddergott Kommunikationsberatung

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Um einen reibungslosen Online-Austausch zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

Das Seminar ist ein Baustein des Fachseminars Medialer Vertrieb - Internetmanagement.

Diese Veranstaltung wird aufgezeichnet und nach der Veranstaltung den Teilnehmenden zur Verfügung gestellt. Sie haben außerdem die Möglichkeit, alternativ zur Veranstaltung direkt die Aufzeichnung mit der Angebotsnummer: 15.420-V zu buchen. Zur Aufzeichnung

TERMIN(E)

15.06.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag
1 Tag: Mehrere Online-Sessions verteilt über den Tag und tutoriale Begleitung mit Übungsaufgaben

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Bei Buchung der Live-Veranstaltung beachten Sie bitte:
Sie melden sich zu einer Veranstaltung an, die aufgezeichnet wird zum Zweck der temporären Bereitstellung für Teilnehmende, die diese Veranstaltung entweder für eine Live-Teilnahme oder zur zeitlich flexiblen Nutzung der Veranstaltungs-Aufzeichnung gebucht haben. Dies beinhaltet die Aufzeichnung und Speicherung der Audiodaten der Teilnehmenden, sofern diese ihr Mikrofon oder Telefon für eigene Wortbeiträge freigeschaltet haben. Eine Aufzeichnung der Webcam findet in der Regel nicht statt. Sofern Sie Ihr Mikrofon oder Telefon während der Veranstaltung freischalten, geben Sie uns mit Ihrer Anmeldung zur Veranstaltung Ihr Einverständnis zur Aufzeichnung Ihres Wortbeitrags. Sie haben während der Veranstaltung jederzeit die Möglichkeit, sowohl die Webcam- als auch die Mikrofon-Freigabe zu aktivieren bzw. zu stoppen.

Programm/Inhalt

Grundlagen des Online-Textens

- Strukturierung, Wahrnehmungsregeln, Textlängen
- Online-Teaser und Überschriften
- Elemente nutzergerechter Texte: Informationsaufbereitung und Textgestaltung

Struktur und Navigation

- Sachinformationen aufteilen und als „Storyline“ konzipieren
- Prägnante Reiter als Navigationsstruktur und „Kapitel“ eines Textes
- Inhalt und Textidee umsetzen: Schreib- und Gliederungsübung

Text und Bild kombinieren

- Bildauswahl und Bildschnitt als Textunterstützung
- Text-Bild-Scheren und andere Stolperfallen: Wie man sie erkennt und vermeidet
- Rechtliches zur Bilderstellung und -verwendung

Text als Service-Element

- Grundlegendes: Service Design auf Websites
- Mit der richtigen Kombination von Text und Bild zu Services und Produkten leiten
- Best Practices: Online-Texte für Vertrieb und Kundenaktivierung im Finanzsektor

Der gute Text

- Schreibübung: Ein Thema aufbereiten und den Text optimieren
- Online-Tools zur Textanalyse und Textoptimierung
- SEO für Online-Texter: Grundlagen, Potentiale und Instrumente

Perspektive 2.0

- Der erweiterte Text-Dialog: Das Social Web mit Facebook, Twitter, Blogs & Co.
- Schreibregeln für das Social Web
- Mit einem Blog Expertise zeigen und Google erfreuen: Texte für den „Long Tail“ schreiben

Die Kunst der Prompting-Techniken für KI-Anwendungen von A bis Z (online)

Bereit für einen Deep Dive in die Welt der virtuellen Kommunikation mit KI? In unserer exklusiven Veranstaltung zeigen wir Ihnen, wie Sie z. B. mit dem S-*KI*Pilot oder mit ChatGPT wie ein Profi nutzen können! Entdecken Sie die Geheimnisse der Prompting-Techniken und bringen Sie Ihre generierten Ergebnisse auf ein neues Niveau. Egal, ob Sie neu im Spiel sind oder bereits Erfahrungen haben – hier ist für jeden etwas dabei!

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die ihre Fähigkeiten im Umgang mit dem S-*KI*Pilot oder mit ChatGPT auf das nächste Level bringen und professionelle Prompts generieren möchten

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit der Funktionsweise von Prompting in KI-Anwendungen.
- Sie haben fortgeschrittenes Know-how in der Anwendung von Prompting-Techniken.
- Sie wissen, wie Sie Ihre generierten Eingaben bewusst auf das angestrebte Zielergebnis steuern und zum ChatGPT-Profi werden.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Sie haben das E-Learning "Von der Theorie zur Praxis - Ihr Leitfaden für effizientes Arbeiten mit S-KIPilot und Co." (15.436-2) oder "Künstliche Intelligenz in der Sparkassen-Praxis - Basiswissen kompak" (15.443) absolviert oder bringen ein vergleichbares Wissensniveau mit - so starten Sie gut vorbereitet und haben eine gemeinsame Ausgangbasis.
- Einen Zugang zum S-KIPilot oder zu einem kostenfreien ChatGPT-Account
- Wir empfehlen Ihnen, den Selbst-Check KI-Typ (15.435-1) und bei Bedarf das Blended-Learning "Ready for KI - Basis-Skills" (15.435) zu machen.

IHR REFERENT

Maximilian Lukas Kops, Unternehmensgründer und -inhaber, Bestseller-Autor. Er gibt auf inspirierende Art Impulse zu Digitalisierung, Künstliche Intelligenz, Personal Branding & New Work.

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Bitte halten Sie einen eigenen S-KIPilot- oder ChatGPT-Zugang bereit, um direkt live bestimmte vermittelte Inhalte auszuprobieren und nachvollziehen zu können.

Um einen reibungslosen Online-Austausch zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazusch funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

TERMIN(E)

13.11.2026 | virtueller Seminarraum
09:00 – 12:00 Uhr

15.03.2027 | virtueller Seminarraum
09:00 – 12:00 Uhr

DAUER

3 Stunden

PREIS

325,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Diese Veranstaltung wird aufgezeichnet und nach der Veranstaltung den Teilnehmenden zur Verfügung gestellt. Sie haben außerdem die Möglichkeit, alternativ zur Veranstaltung direkt die Aufzeichnung mit der Angebotsnummer: 15.449-V zu buchen. Zur Aufzeichnung

Bei Buchung der Live-Veranstaltung beachten Sie bitte:
Sie melden sich zu einer Veranstaltung an, die aufgezeichnet wird zum Zweck der temporären Bereitstellung für Teilnehmende, die diese Veranstaltung entweder für eine Live-Teilnahme oder zur zeitlich flexiblen Nutzung der Veranstaltungs-Aufzeichnung gebucht haben. Dies beinhaltet die Aufzeichnung und Speicherung der Audiodaten der Teilnehmenden, sofern diese ihr Mikrofon oder Telefon für eigene Wortbeiträge freigeschaltet haben. Eine Aufzeichnung der Webcam findet in der Regel nicht statt. Sofern Sie Ihr Mikrofon oder Telefon während der Veranstaltung freischalten, geben Sie uns mit Ihrer Anmeldung zur Veranstaltung Ihr Einverständnis zur Aufzeichnung Ihres Wortbeitrags. Sie haben während der Veranstaltung jederzeit die Möglichkeit, sowohl die Webcam- als auch die Mikrofon-Freigabe zu aktivieren bzw. zu stoppen.

Programm/Inhalt

Künstliche Intelligenz und Sprachmodelle

- Bedeutung von natürlicher Sprachverarbeitung und Künstlicher Intelligenz
- Wie funktioniert und denkt die KI?
- Anwendungsfälle in verschiedenen Arbeitsfeldern und -bereichen

Prompting like a profi

- Sinnvolle und fokussierte Prompts formulieren
- Anweisungen und Fragen auf den Punkt bringen
- Spotlight auf clevere Prompts und ihre Power-Effekte

Deep Dive Prompt-Engineering

- Advanced Prompt-Engineering für knifflige Herausforderungen
- Flexibler Umgang mit Mehrdeutigkeiten und unpräzisen Vorgaben
- Perfektionierung der Prompt-Formulierung

Maßanfertigung für S-KIPilot oder ChatGPT: genau so, wie du es brauchst

- Upgraden für herausragende Performance
- Anwendungsmöglichkeiten für Content-Anwendungen wie z. B. Marketing- und Werbetexte, Social-Media-Posts, PR-Inhalte oder Produktbeschreibungen
- Use Cases für Non-Content-Anwendungen wie z. B. Korrespondenz, Gesprächsleitfäden, Analysen und Auswertungen, Marktforschung, Meinungsumfragen, FAQs, Event-Planung oder Impulse für Geschäftsberichte

Feinschliff und Customizing von erstellten Prompts

- KI-Content mit menschlicher Note aufpeppen
- Auf den gewünschten individuellen Style und den richtigen persönlichen Vibe trimmen
- KI-Ergebnisse an eigene Bedürfnisse anpassen und feintunen

Live-Demonstrationen und interaktive Übungen

- Authentische Anwendungsbeispiele aus dem Bankensektor
- Performance checken
- Typische Stolpersteine bei generativer KI identifizieren
- Erfolgschancen erhöhen: Methoden zur Fehlerbehebung gestalten
- Eigene Prompts nach Maß modifizieren

S-KIPilot Impulsworkshop Multiplikatoren - Teams begleiten, motivieren und wirksam machen (online)

Der S-*KI*Pilot ist ein leistungsfähiger Assistent – doch nur durch gezielte Einführung und Begleitung im Team kann sein Nutzen im Alltag wirksam werden. Multiplikatoren und KI-Coaches sind dabei Schlüsselpersonen. Sie benötigen nicht nur Fachwissen, sondern auch Werkzeuge zur Motivation, Kommunikation und aktiven Befähigung. Dieser Workshop liefert genau das – praxisnah, aktivierend und wirkungsvoll.

ZIELGRUPPE

Künftige oder bestehende KI-Multiplikatoren/-innen, KI-Lotsen und Power-User sowie Mitarbeitende, die Kollegen/-innen im Umgang mit dem S-KIPilot unterstützen wollen oder als Ansprechpersonen in Fachbereichen die KI-Kompetenzen im Team stärken sollen

IHR NUTZEN

- Sie haben Sicherheit im professionellen Einsatz des S-KIPilot und vertiefen bestehende Kenntnisse aus dem Kompaktwebinar.
- Sie wissen, wie Sie Kollegen/-innen beim Einstieg in den S-KIPilot aktiv unterstützen, motivieren und begleiten.
- Sie können typische Nutzungshindernisse erkennen und passende Hilfestellungen geben.
- Sie sind in der Lage, systematisch praxisnahe Use Cases zu entwickeln und leiten daraus direkt wirksame Prompts ab.
- Sie erhalten ein klar strukturiertes Vorgehen, wie Sie in 5, 15 und 30 Minuten Kollegen/-innen befähigen können (Micro-Coaching)
- Sie stärken Ihre Rolle als Multiplikator: Impulsgeber, Übersetzer, Motivator und Ansprechpartner im Haus.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Sie haben das E-Learning "Von der Theorie zur Praxis – Ihr Leitfaden für effizientes Arbeiten mit S-KIPilot und Co." (15.436-2) oder "Künstliche Intelligenz in der Sparkassen-Praxis - Basiswissen kompakt" (15.443) absolviert.
- Wir empfehlen Ihnen am Webinar S-KIPilot Kompaktwebinar (15.441) teilzunehmen, den Selbst-Check KI-Typ (15.435-1) und bei Bedarf das Blended-Learning "Ready for KI - Basiswissen" (15.435) zu machen - so starten Sie gut vorbereitet und haben eine gemeinsame Ausgangbasis.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Trainer/-innen aus dem engram Fachteam

TERMIN(E)

18.11.2026 | virtueller Seminarraum
09:00 – 15:00 Uhr

20.04.2027 | virtueller Seminarraum
09:00 – 15:00 Uhr

DAUER

5 Stunden

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Raum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Webinar. Bitte stellen Sie sicher, dass neben Ihrer generellen Bereitschaft, sich online interaktiv auszutauschen zu wollen, auch alle technischen Voraussetzungen für die Tonübertragung und die Aktivierung Ihres persönlichen Videos vollständig funktionieren. Testen können Sie dies vorher unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

Dieser Workshop verzichtet bewusst auf umfangreiche Grundlagen zu KI, Datenschutz oder Ethik. Stattdessen liegt der Fokus auf der konkreten Anwendung des S-*KI*Pilot im Arbeitsalltag und der Multiplikator Rolle.

Zu erwartende Ergebnistypen:

- Praxisnahe Prompt-Vorlagen zur Weiterverwendung und -verbreitung
- Arbeitsmaterialien zur Teamaktivierung (z. B. Transferplan, Ideen für kleine Lerneinheiten)
- kompaktes Know-how zur motivierenden Einführung des Tools in Kollegenteams
- Sicherheit im Umgang mit dem S-*KI*Pilot – durch eigenständige Anwendung & Austausch

Diese Veranstaltung wird aufgezeichnet und nach der Veranstaltung den Teilnehmenden zur Verfügung gestellt. Sie haben außerdem die Möglichkeit, alternativ zur Veranstaltung direkt die Aufzeichnung mit der Angebotsnummer: 15.454-V zu buchen. Zur Aufzeichnung

Bei Buchung der Live-Veranstaltung beachten Sie bitte:
Sie melden sich zu einer Veranstaltung an, die aufgezeichnet wird zum Zweck der temporären Bereitstellung für Teilnehmende, die diese Veranstaltung entweder für eine Live-Teilnahme oder zur zeitlich flexiblen Nutzung der Veranstaltungs-Aufzeichnung gebucht haben. Dies beinhaltet die Aufzeichnung und Speicherung der Audiodaten der Teilnehmenden, sofern diese ihr Mikrofon oder Telefon für eigene Wortbeiträge freigeschaltet haben. Eine Aufzeichnung der Webcam findet in der Regel nicht statt. Sofern Sie Ihr Mikrofon oder Telefon während der Veranstaltung freischalten, geben Sie uns mit Ihrer Anmeldung zur Veranstaltung Ihr Einverständnis zur Aufzeichnung Ihres Wortbeitrags. Sie haben während der Veranstaltung jederzeit die Möglichkeit, sowohl die Webcam- als auch die Mikrofon-Freigabe zu aktivieren bzw. zu stoppen.

Programm/Inhalt

Orientierung & Fokus

- Rolle der Multiplikator/-innen
- neue S-KIPilot-Funktionen
- typischer Nutzen für Teams

Professioneller Prompten

- Modelle & Strukturen für anspruchsvolle Aufgaben
- typische Stolperfallen
- praxisnahe Live-Beispiele

Use Cases erkennen & umsetzen

- Alltagssituationen identifizieren
- Nutzen & Machbarkeit bewerten
- Aufgaben ableiten
- wirksame Prompts entwickeln
- kleine Prompt-Toolbox erstellen

Teams befähigen & begleiten

- Unsicherheiten abbauen, Neugier fördern, Micro-Coaching (5/15/30 Minuten)
- Good-Practices aus Sparkassen

Transfer in den Arbeitsalltag

- Relevante Use Cases mitnehmen
- Austauschformate aufbauen
- Neuerungen im Haus

KI-Avatare und Erklärvideos (online)

Wir zeigen Ihnen, wie Sie das Potenzial interaktiver und nicht-interaktiver KI-Avatare samt Voice-Agents und Erklärvideos im Bankenumfeld strategisch erschließen – von der Tool-Auswahl über das Conversation Design bis hin zu praxisnahen Anwendungsfällen. Live-Demonstrationen zeigen, wie Sie damit Kundenservice, Onboarding, Weiterbildung und Barrierefreiheit schnell und datenschutzkonform auf ein neues Niveau heben.

ZIELGRUPPE

Mitarbeitende aus dem Marketing, der Kommunikation, dem Vertriebsmanagement sowie aus dem digitalen & medialen Vertrieb sowie Führungskräfte, KI-Manager/-innen, KI-Botschafter/-innen, Innovationsmanager/-innen und Digitalisierungsbeauftragte

IHR NUTZEN

- Sie wissen, wie Sie ohne Programmierkenntnisse interaktive Voice-Agents und KI-Erklärvideos produzieren, mehrsprachig ausspielen und in Webseiten oder internen Lernplattformen einbinden.
- Direkter Transfer in den Sparkassenalltag - Best-Practice-Templates, Prompt-Sammlungen und Checklisten versetzen Sie in die Lage, Kundenservice, Onboarding und Schulungen für Mitarbeiter/-innen schneller, barrierefrei und kosteneffizient zu modernisieren.

VORAUSSETZUNG(EN)

(optional) ein Smartphone mit Internetzugang und QR-Code-Reader

IHR REFERENT

Moritz Braun, finwyz GmbH

Er ist ein erfahrener Berater im Bereich Künstliche Intelligenz und hat bereits zahlreiche Kundenprojekte erfolgreich begleitet. Außerdem hat er seit 2016 Forschungsaufträge des Bundes zu KI-Themen umgesetzt, u. a. im Rahmen der Förderinitiative „Mittelstand Digital “. Als Akademiker mit einem Magister-Abschluss in Volkswirtschaftslehre, Politik und Soziologie liegt sein Fokus seit Jahren auf den praktischen und gesellschaftlichen Implikationen neuer Technologien.

HINWEIS(E)

Bitte beachten Sie, dass sich das Seminar auf die allgemeinen Grundlagen der Technologie konzentriert und keine spezifischen anwendungsbezogenen Einsatzszenarien in der Sparkassenlandschaft behandelt.

Nach Absolvieren des Seminars können die Teilnehmenden über ein interaktives Quizz das gelernte Wissen testen und erhalten bei erfolgreichem Abschluss eine digitale Teilnehmerbescheinigung.

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Um einen reibungslosen Online-Austausch zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

3 Stunden

PREIS

295,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

Programm/Inhalt

Interaktive und nicht-interaktive KI-Avatare

- Potenzialanalyse
- Überblick gängiger Tools & Auswahlkriterien
- Interaktive Voice Agents (Intents, PromptEngineering, Eskalationsregeln)
- Erklärvideos (Storyboarding, SkriptSchreiben, VoiceTuning)

Technische Grundlagen

- Text-to-Speech (TTS)
- Speech-to-Text (Spracherkennung)
- Voice Cloning
- Natural Language Processing (NLP)
- Lip-Sync (Lippen-Synchronisation)

Einsatz von KI-Avataren im Bankenumfeld

- Produktberatung und Kundeninformation
- Kunden-Onboarding & Self-Service
- Interne Weiterbildung und Wissensmanagement (z. B. Training, Onboarding)
- Beitrag zu digitalen Mindeststandards (Barrierefreiheit, einfache Sprache, Mehrsprachigkeit)

Herausforderungen beim Einsatz von KI-Avataren

- Datenschutz & Persönlichkeitsrechte
- Deepfake-Gefahr und Missbrauch
- Bias und Vielfalt
- Transparenz und Verantwortlichkeit
- Wirtschaftlichkeit und Implementierung

KI und SEO (Suchmaschinenoptimierung) (online)

KI-gestützte Suchmaschinen und Chatbots wie ChatGPT, Gemini oder Perplexity revolutionieren nicht nur, wie wir suchen, sondern auch, was wir finden. Gemeinsam entschlüsseln wir die neuen Spielregeln der Generative Engine Optimization (GEO) und entwickeln zukunftsweisende KI-Content-Strategien, damit Sie auch in Zukunft sichtbar bleiben.

ZIELGRUPPE

Mitarbeitende aus dem Marketing, der Kommunikation, dem Vertriebsmanagement sowie aus dem digitalen & medialen Vertrieb sowie Führungskräfte, KI-Manager/-innen, KI-Botschafter/-innen, Innovationsmanager/-innen und Digitalisierungsbeauftragte

IHR NUTZEN

- Sie verstehen die tiefgreifenden Veränderungen durch KI in der Online-Suche.
- Sie wissen, wie Sie effektiv mit KI suchen können und wie Ihre Inhalte weiter gefunden werden.
- Sie kennen praxiserprobte Methoden der GEO sowie Ansätze für KI-gestützte Content-Strategien.

VORAUSSETZUNG(EN)

(optional) internetfähiges Smartphone mit QR-Reader

IHR REFERENT

Moritz Braun, finwyz GmbH

Er ist ein erfahrener Berater im Bereich Künstliche Intelligenz und hat bereits zahlreiche Kundenprojekte erfolgreich begleitet. Außerdem hat er seit 2016 Forschungsaufträge des Bundes zu KI-Themen umgesetzt, u. a. im Rahmen der Förderinitiative „Mittelstand Digital “. Als Akademiker mit einem Magister-Abschluss in Volkswirtschaftslehre, Politik und Soziologie liegt sein Fokus seit Jahren auf den praktischen und gesellschaftlichen Implikationen neuer Technologien.

HINWEIS(E)

Nach Absolvieren des Seminars können die Teilnehmenden über ein interaktives Quizz das gelernte Wissen testen und erhalten bei erfolgreichem Abschluss eine digitale Teilnehmerbescheinigung.

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Um einen reibungslosen Online-Austausch zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

3 Stunden

PREIS

295,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Die Zukunft der Online-Suche

- Evolution der Suchmaschinen: von Google/Bing zu Perplexity.ai, ChatGPT & Co.
- Geändertes Sucherverhalten (Voice Search, Contextual Search)
- Herausforderungen von KI-gestützter Suche
- Nutzervertrauen und Akzeptanz
- Die zukünftige Rolle von Google
- Zero-Click-Suchergebnisse

GEO (Generative Engine Optimization)

- Neue Anforderungen und Strategien
- Bedeutung von SEO-Grundlagen (E-E-A-T-Prinzipien)
- Brand Awareness
- Strukturierte Inhalte und Daten

KI Content-Strategien

- KI-optimierte Content-Strukturen
- KI gestütztes Conten-Management
- Optimale Content-Formate
- Schutzmaßnahmen gegen KI-Crawler
- KI und Urheberrecht

Grundlagen Social Media-Kommunikation (online)

Die herkömmliche Kommunikation, insbesondere mit jüngeren Kunden der Sparkasse, verändert sich zunehmend durch die immer größer werdende Bedeutung von sozialen Netzwerken im Internet. Social Media-Plattformen bieten zahlreiche Möglichkeiten, Botschaften schnell zu übermitteln, Kunden interaktiv miteinander zu vernetzen sowie Produkte und Dienstleistungen zu platzieren. In dieser Veranstaltung werden die Grundlagen vermittelt, um die Relevanz für die eigene Sparkasse einschätzen zu können.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Medialer Vertrieb, Marketing, Kommunikation sowie Internetmanagement, die für Social Media-Aktivitäten der Sparkasse verantwortlich sind

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Möglichkeiten und Kanäle der Social Media-Kommunikation und den Mehrwert für Ihre Sparkasse.
- Sie sind vertraut mit den Ergebnissen des DSGV-Projekts "Social Media-Strategie".
- Sie sind am Beispiel der Plattformen Instagram und LinkedIn in der Lage, denkbare neue Kommunikationswege mit Kunden zu bewerten und die nötigen Prozessschritte beim Aufbau einer eigenen Präsenz in sozialen Netzwerken zu beurteilen.
- Sie wissen, wie Sie auf Basis einer analytischen Betrachtung Ihrer Zielgruppen eine passgenaue Kanalauswahl vornehmen.

IHR REFERENT

Kai Heddergott, Heddergott Kommunikationsberatung

Langjährige Erfahrungen in der Online-Kommunikation sowie in der Beratung u. a. von Sparkassen bei der Digitalisierung, Künstlicher Intelligenz, Social Media-Nutzung, Inhaber der Heddergott Kommunikationsberatung

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Um einen reibungslosen Online-Austausch zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

Das Seminar ist ein Baustein des Fachseminars Medialer Vertrieb - Internetmanagement.

TERMIN(E)

22.06.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag
Mehrere Online-Sessions verteilt über den Tag

PREIS

405,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Beginn erste Online-Session um 09:30 Uhr
Ende letzte Online-Session um ca. 17:00 Uhr

Grundlagen der Kommunikation im Social Web

- Entwicklung des Social Webs
- Nutzergewohnheiten im Social Web
- Einfluss von Social Media auf Markenwahrnehmung und Kaufentscheidungen
- Gängige Social Media-Plattformen
- Die Bedeutung von sozialen Netzwerken für die Kommunikation von Nachwuchskunden

Einführung in den Quick Check Soziale Netzwerke (DSGV)

Vorstellung der DSGV Social Media-Musterrichtlinien

Web-Präsenz am Beispiel Instagram und LinkedIn

- Funktionalitäten
- Präsentationsmöglichkeiten
- Administration einer Fanpage
- Statistiken
- Nützliche Tools
- Strategie, Prozesse und Ressourcen
- Social Media-Redaktionsplanung
- Zentrale Content-Unterstützung

Mehrwert weiterer Plattformen (Twitter, Xing, YouTube, Facebook)

Redaktionsmanagement – für LinkedIn, Facebook, Instagram, Threads und Co. schreiben (online)

Im Social Media-Zeitalter muss sich die Kommunikation und Pressearbeit auf unkonventionelle Wege und schnelle Formen des Informationsaustausches einstellen. Immer häufiger werden sparkassennahe Themen auf Social Network-Plattformen öffentlich besprochen. Dabei können insbesondere kritische Nutzer- oder Kundenäußerungen sowohl intern als auch extern "Wellen schlagen". Ein reaktionsschnelles Krisenmanagement ist dann besonders gefragt - die Basis hierfür bildet eine strategisch verankerte und systematisch organisierte Social Media-Redaktion. Im Fokus dieses Seminars stehen daher ein sorgfältig aufgesetztes Redaktionsmanagement und das Verfassen adäquater eigener Inhalte.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Medialer Vertrieb, Marketing und Kommunikation, Presse- und Öffentlichkeitsarbeit, die für das Redaktionsmanagement im Social Web verantwortlich sind

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit den Grundlagen der redaktionellen Planung von eigenen Angeboten im Social Web.
- Sie können redaktionelle Social Media-Inhalte planmäßig implementieren und proaktiv steuern.
- Sie sind in der Lage, ein schlagfertiges Krisenmanagement zu praktizieren und die kommunikative Positionierung Ihres Instituts zu unterstützen.

VORAUSSETZUNG(EN)

Grundlegende Kenntnisse der Social Media-Kommunikation

IHR REFERENT

Kai Heddergott, Heddergott Kommunikationsberatung

Langjährige Erfahrungen in der Online-Kommunikation sowie in der Beratung u. a. von Sparkassen bei der Digitalisierung, Künstlicher Intelligenz, Social Media-Nutzung, Inhaber der Heddergott Kommunikationsberatung

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten für und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Um einen reibungslosen Online-Austausch zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

TERMIN(E)

22.09.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag
1 Tag mehrere Online-Sessions verteilt über den Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Beginn erste Online-Session um 09:30 Uhr
Ende letzte Online-Session um ca. 17:00 Uhr

Redaktionelle Grundlagen

- Grundlagen redaktionellen Arbeitens
- Stil und journalistische Formate
- User und Leserverhalten, Nutzererwartung, Informationsaufnahme und -selektion
- Contentstrategien: Dosierung, Stilarten-Mix, Storytelling, Themenfindung, Recherchestrategien, Themenaufbereitung, Content Marketing

Social Media-Redaktion

- Strategische Verankerung von Social Media-Kommunikation
- Redaktionsmanagement in der Online-Redaktion
- Der Social Media-Kommunikationsprozess
- Themenidentifizierung und redaktionelle Planung
- Feedback-Analyse und Kommunikationscontrolling
- Instrumente und Methoden der Wettbewerbsanalyse auf qualitativer Ebene
- Trends und neue Kommunikationsplattformen

Krisenkommunikation im dialogorientierten Social Web

- Neue Rollenbilder der Beteiligten
- Kommunikative Prokura als Voraussetzung
- Krisenidentifikation, Krisenbewertung, Krisenabschätzung
- Krisen und Shitstorms meistern
- Die dialogorientierte Krisenmatrix
- Krisenbewältigung
  - Best-Practice und Worst-Cases
  - Live-Shitstorm-Übung (Szenario- und rollenbasiertes „Durchleben“ einer Online-Krise) mit Auswertung
- Eckpfeiler des individuellen Krisenkonzepts (Paradigma: Krisen & Shitstorms als Alltag der externen dialogorientierten Kommunikation begreifen und akzeptieren)

LinkedIn-Strategie - erhöhen Sie Ihre Sichtbarkeit und erweitern Sie Ihr Netzwerk (Webinar)

Über 22 Millionen Nutzer sind im deutschsprachigen Raum im Businessnetzwerk LinkedIn aktiv. Dieses Netzwerk ermöglicht es, Expertise zu präsentieren, sich u. a. mit Branchenkolleginnen und -kollegen sowie Kundinnen und Kunden zu vernetzen und sich zu positionieren.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Medialer Vertrieb, Marketing und Kommunikation, die für Social-Media-Aktivitäten der Sparkasse verantwortlich sind sowie Mitarbeiter/-innen aus dem Vertrieb, die grundlegende Kenntnisse für den Einsatz von LinkedIn erwerben möchten

IHR NUTZEN

- Sie wissen, wie Sie Ihre persönliche Marke stärken, wertvolle Branchenkontakte knüpfen und Ihr Unternehmen erfolgreicher positionieren können.
- Sie können eine klare Strategie in Bezug auf Formate und Inhalte Ihrer Beiträge entwickeln.
- Sie sind vertraut mit Best-Practices und erhalten konkrete Tipps, um die Plattform effizient und zugleich effektiv für Sie zu nutzen.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Robin Nehring, Leiter der strategischen Unternehmensentwicklung bei der örag; Co-Host und Gründer Plaudertaschen // Banking von morgen, > 9.000 Follower bei LinkedIn mit > 1,4 Mio. Impressions in 2023; Aufbau eines Corporate-Kanals mit > 3.000 Followern
- Fabian Haag, Stadtsparkasse Düsseldorf - Leiter Gruppe Kommunikation und Kultur, verantwortlich für Strategie, Auf- und Ausbau des LinkedIn-Kanals

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Webinar.

Weiterer LinkedIn-Input: Freuen Sie sich auf mehr in unserem Webinar Deep-Dive LinkedIn (15.822) am 26.06.2025!

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

2 Stunden
09:30 Uhr bis 11:30 Uhr

PREIS

189 Euro

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Einführung in Social-Business-Plattformen

Besonderheiten von LinkedIn

Entwicklung einer persönlichen Marken-Strategie

Konkrete Praxistipps

Storytelling für Marketing und Social Media (online)

Wer auffallen will, braucht mehr als Werbung – eine starke Geschichte macht den Unterschied! Dieses interaktive Webinar zeigt, wie Sie mit gezieltem Storytelling Ihre Marke stärken, Ihr Publikum emotional erreichen und Inhalte wirkungsvoll für das Marketing und für Social Media aufbereiten. Durch Best Practices, interaktive Übungen und bewährte Storytelling-Methoden lernen Sie, wie Sie Botschaften so gestalten, dass sie nicht nur gesehen, sondern auch erinnert und geteilt werden.

ZIELGRUPPE

Marketing- und Kommunikationsverantwortliche, Social-Media-Manager/-innen, Content Creators sowie alle, die mit Geschichten ihre Marke in sozialen Netzwerken stärken wollen

IHR NUTZEN

- Sie wissen, warum Storytelling im Marketing so erfolgreich ist und wie es sich von klassischer Werbung unterscheidet.
- Sie können konkrete Storytelling-Methoden, um Ihre Markenbotschaften emotional und überzeugend gestalten.
- Sie sind in Lage, direkt anwendbare Storytelling-Strategien für Social Media und digitale Kommunikation zu entwickeln.

IHRE REFERENTIN

Jennifer Fritz, Concept & Story

Expertin für Storytelling, Bildung und künstliche Intelligenz. In den letzten Jahren hat sie als Learning Experience Designerin und Autorin an zahlreichen Bildungsprojekten mitgewirkt und Führungskräfte, Berater/-innen sowie Fach- und Vertriebsteams dabei unterstützt, ihre Botschaften klarer, strukturierter und emotionaler zu vermitteln.

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Akademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere Informationen erhalten Sie rechtzeitig vor dem Termin mit der Einladung.

Bitte stellen Sie sicher, dass neben Ihrer generellen Bereitschaft, sich online interaktiv auszutauschen zu wollen, auch alle technischen Voraussetzungen für die Tonübertragung und die Aktivierung Ihres persönlichen Videos vollständig funktionieren. Testen können Sie dies vorher unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

TERMIN(E)

02.11.2026 | virtueller Seminarraum

19.04.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Francesca Falcone
0231 22240-736
francesca.falcone@ska.nrw

Programm/Inhalt

Grundlagen des Storytelling

- Was ist Storytelling?
- Warum wirken Geschichten?
- Die Bedeutung von Emotionen im Marketing und für Social Media
- Story Spine: gemeinsames Geschichtenerzählen zur Aktivierung und zum Freimachen des Kopfes
- Was macht eine gute Geschichte aus?

Storytelling im Marketing-Kontext

- Wie sehen erfolgreiche Storytelling-Beispiele aus?
- Wie kann ich Zielgruppen (mit KI) verstehen und ansprechen?
- Storytelling vs. klassische Werbung: Wo ist der Unterschied?

Einführung in Storytelling-Muster und -Strukturen

- Welche Muster gibt es?
- Wie funktionieren Storymuster?
- Welche eignen sich für was?

Praktische Übung zu Storytelling-Muster I

- Wie sieht das Storymuster im Detail aus?
- Wofür kann ich es verwenden?

Praktische Übung zu Storytelling-Muster II

- Wie sieht das Storymuster im Detail aus?
- Wofür kann ich es verwenden?

Reflexion und Abschluss

- Zusammenfassung der Kernerkenntnisse
- Persönliche Aktionspläne: 15 % Solutions
- Feedback und Ausblick auf weiterführende Ressourcen
- Abschlussrunde

Prompting - Texterstellung mit ChatGPT, S-KIPilot und Co. für Marketing, Presse und Social Media (online)

Entdecken Sie die Potenziale von Künstlicher Intelligenz für Ihre Textarbeit! Sie lernen, wie Sie KI-Anwendungen wie ChatGPT oder den S-KIPilot effektiv nutzen, um maßgeschneiderte Inhalte zu erstellen – von Pressemitteilungen bis hin zu Vertriebsbotschaften. Sie erfahren, wie Sie mit gezielten Prompting-Techniken die gewünschten Ergebnisse erzielen und eigene Vorlagen für Ihre spezifischen Anforderungen erstellen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen im Bereich Marketing, Kommunikation, Öffentlichkeitsarbeit oder Social-Media-Management

IHR NUTZEN

- Sie kennen die zentralen Einsatzszenarien von KI-Anwendungen und können diese für das Schreiben von Texten nutzen.
- Sie wissen, wie Sie mit den richtigen Prompting-Techniken individualisierte und zugeschnittene Texte erzeugen.
- Sie können Promptvorlagen für zur die speziellen Aufgabenfelder erstellen.

VORAUSSETZUNG(EN)

Einen Zugang zum S-KIPilot oder zu einem kostenfreien ChatGPT-Account.

IHR REFERENT

Maximilian Lukas Kops, Unternehmensgründer und -inhaber, Bestseller-Autor. Er gibt auf inspirierende Art Impulse zu Digitalisierung, Künstliche Intelligenz, Personal Branding & New Work.

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar.

Um einen reibungslosen Online-Austausch zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

Bitte halten Sie einen eigenen S-KIPilot- oder ChatGPT-Zugang bereit, um direkt live bestimmte vermittelte Inhalte auszuprobieren und nachvollziehen zu können.

TERMIN(E)

13.04.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag
09:00 bis 16:00 Uhr

PREIS

445,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Anwendungsfälle und Best Practices

- Erfolgreiche Einsatzmöglichkeiten von ChatGPT und S-KIPilot
- Best Practices für verschiedene Marketingaktivitäten

Content-Erstellung mit KI-Andwendungen wie ChatGPT und S-KIPilot

- Automatisierung von Texten für Blogs, Social Media und Co.
- Kreative Textgenerierung: vom Skript bis zum Artikel

Pressearbeit und PR

- Optimierung von Pressemitteilungen mit KI
- Reputationsmanagement und strategische Botschaften

Vertrieb und Kundenkommunikation

- Effiziente Kundeninteraktion durch Chatbots
- Personalisierung und Automatisierung im Vertrieb

SEO und Keyword-Optimierung

- Verbesserung der Suchmaschinenplatzierung durch KI
- Keyword-Optimierung für maximale Sichtbarkeit

Interaktive Übungen und Praxisbeispiele

Fehlerbehebung und Herausforderungen

- Typische Fehler im Umgang mit ChatGPT und S-KIPilot
- Lösungen und Workarounds

Ethik und Datenschutz

- Ethische Fragestellungen im Einsatz von KI
- Datenschutz und rechtliche Rahmenbedingungen

Ausblick und Zukunftstrends

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

32 MARKETING

Vertriebsmanagement

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

15 MEDIALER UND DIGITALER VERTRIEB
Online- und Mobile-Vertrieb
Angebots-Nr.: 15.424

Suchmaschinenwerbung (SEA) (online)

Erweitern Sie in dieser Veranstaltung Ihr Wissen über SEA (Search Engine Advertising). Erfahren Sie, wie Sie gezielte Textanzeigen in Suchergebnissen platzieren und so Ihre Sichtbarkeit und Reichweite effektiv steigern können.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen von Sparkassen, die für die Internetaktivitäten der Sparkasse verantwortlich sind, insbesondere Mitarbeiter/-innen und Führungskräfte aus den Bereichen medialer Vertrieb, Kommunikation, Internetmanagement, Marketing und Vertriebssteuerung sowie PR und Öffentlichkeitsarbeit

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit den Grundlagen der bezahlten Werbung in Suchmaschinen.
- Sie kennen die wichtigsten Begriffe und Abläufe des Search Engine Advertising und können den Erfolg von Suchmaschinenkampagnen bewerten.
- Sie erhalten darüber hinaus auch einen Einblick in andere bezahlte Online-Werbekanäle.

IHR REFERENT

David Witsch, S-Communication Services GmbH

S-Communication Services GmbH

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Um einen reibungslosen Online-Austausch zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

TERMIN(E)

17.11.2026 | virtueller Seminarraum
09:00 – 13:30 Uhr

DAUER

4 Stunden
09:00 bis 13:30 Uhr

PREIS

300,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Abgrenzung von SEO

Gebotsverfahren

Auswahl von Keywords

Erfolgreiche Anzeigentexte

Optimierungshebel

Automatische Optimierung

Conversion-Messung

Erfolgsbewertung

Exkurs: andere Paid-Media-Kanäle

Bedeutung von SEA im Mediamix

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

15 MEDIALER UND DIGITALER VERTRIEB
Digitaler Vertrieb
Angebots-Nr.: 15.422

Digitale Mindeststandards-Bericht in der Kommunikationswelt Radar – Einführung und Übungen (online)

Wie misst man die digitale Fitness der Sparkassen und verbessert sie? Ein gutes Messinstrument dafür sind die Digitalen Mindeststandards – ein kennzahlenbasiertes Benchmarking, das die Einordnung und Bewertung der digitalen Performance in den Dimensionen Kunde, Sparkasse und Mitarbeiter darstellt. Lernen Sie in dieser Veranstaltung DMS kennen und den Digitalen Mindeststandard-Bericht in der Kommunikationswelt Radar anzuwenden.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Internetmanagement, Medialer Vertrieb, Marketing und Vertriebsmanagement, die in die Digitalen Mindeststandards (DMS) involviert sind

IHR NUTZEN

- Sie wissen, wie die DMS aufgebaut sind und welchen Zweck sie erfüllen.
- Sie kennen die Datengrundlage der Digitalen Mindeststandards.
- Sie können den DMS-Bericht in der Kommunikationswelt Radar bedienen und die gezeigten Informationen interpretieren.

IHR REFERENT

Peter Geismar, S-Communication Services GmbH - Berlin

Senior Data Analyst

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet in den virtuellen Seminarräumen der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar.

TERMIN(E)

28.06.2027 | virtueller Seminarraum
09:00 – 13:00 Uhr

DAUER

4 Stunden
09:00 - 13:30 Uhr: Mehrere Online-Sessions im Zeitfenster

PREIS

300,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Beginn erste Online-Session um 09:00 Uhr|Ende letzte Online-Session um ca. 13:30 Uhr

Die Ziele der DMS

Welche Datenquellen liegen den DMS zugrunde

Wie werden die Informationen erfasst und verarbeitet

Wie ist der DMS-Bericht aufgebaut

Analyse der Teilindizes Sparkasse, Kunde und Mitarbeiter (SPK Musterstadt)

Unterschiede der DMS zur IF-Statistik

Weitere Details zum DMS-Report (u. a. Empfehlungsmodell, Datenexport)

Kommunikationswelt Radar - Einführung und Übungen für Anfängerinnen und Anfänger (online)

Datenbasiertes Marketing in medialen Kanälen wird immer erfolgsentscheidender. Ein großer Hebel für den Vertriebserfolg sind dabei Auswertung und Analyse entsprechender Daten. Lernen Sie in dieser Veranstaltung die hierzu in der Sparkassen-Finanzgruppe bereitstehende Anwendung "Kommunikationswelt Radar" kennen.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte und Mitarbeiter/-innen in Sparkassen, die mit der Internet-Filiale arbeiten (Marketing, Content-Pflege, Support)

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Möglichkeiten und Unterschiede der Webanalyse.
- Sie können die Kommunikationswelt Radar und Google Analytics datenschutzbezogen und organisatorisch einordnen.
- Sie sind vertraut mit den Begrifflichkeiten und technischen sowie organisatorischen Grundlagen von Tracking und Online Marketing in der SFG.
- Sie sind in der Lage, die Kommunikationswelt Radar zu bedienen und die Berichte zu nutzen.

IHR REFERENT

Peter Geismar, S-Communication Services GmbH - Berlin

Senior Data Analyst

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet in Intervallform 2 X 0,5 Tage im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Bitte stellen Sie sicher, dass neben Ihrer generellen Bereitschaft, sich online interaktiv auszutauschen zu wollen, auch alle technischen Voraussetzungen für die Tonübertragung und die Aktivierung Ihres persönlichen Videos vollständig funktionieren sollten. Testen können Sie dies vorher unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

Am 12.10. - 13.10.2026 findet das Online-Aufbauseminar "Kommunikationswelt Radar – Übungen für Fortgeschrittene" (15.428) statt.

Die Inhalte für den Termin 2027 werden zurzeit aktualisiert und an die Weiterentwicklungen angepasst.

TERMIN(E)

14.09.2027 – 15.09.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag
2 x 0,5 Tage Module 1 & 2 jeweils 09:00 bis ca. 13:00 Uhr zzgl. Lernzeit für Transfer

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



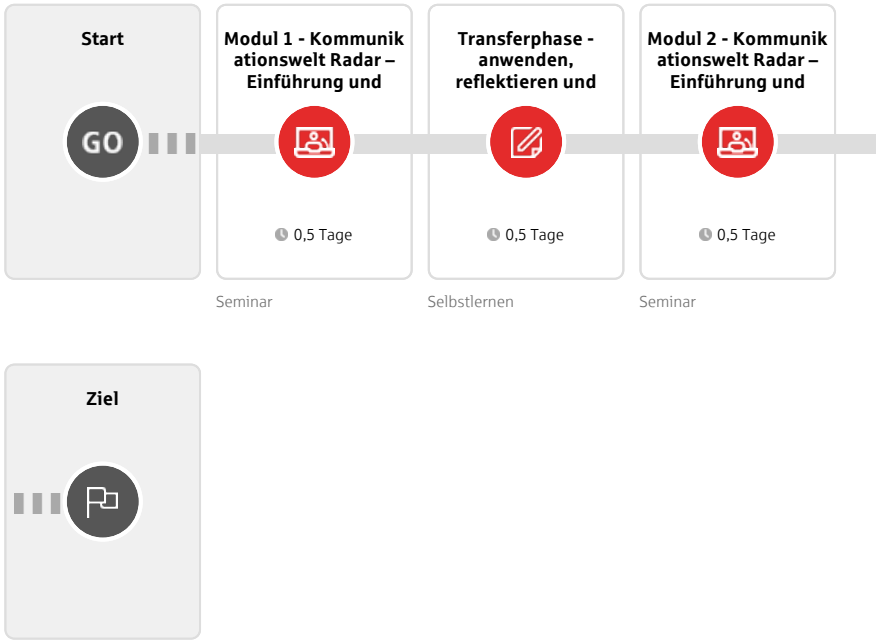
Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Ihre Lernreise: Kommunikationswelt Radar - Einführung und Übungen für Anfängerinnen und Anfänger (online)



Programm/Inhalt

- 1. Tag - Modul 1: Beginn erste Online-Session um 09:00 Uhr|Ende letzte Online-Session um ca. 13: 00 Uhr

Grundlagen und Herangehensweisen Datenanalyse

Funktionsweise von Web- und App-Analyse & Corporate Governance in der SFG

URL-Parameter

Abgrenzung Kommunikationswelt Radar und Google Analytics

Datenschutz

Login und Navigation sowie Funktionen für Anfänger/-innen

Analyse von NEO- und IF-Auftrag-Prozessen

- Transferphase zwischen den Modulen - anwenden, reflektieren und vertiefen der vermittelten Inhalte

- 2. Tag - Modul 2: Beginn erste Online-Session um 09:00 Uhr|Ende letzte Online-Session um ca. 13: 00 Uhr

Fortsetzung

Kommunikationswelt Radar – Übungen für Fortgeschrittene (online)

Datenbasiertes Marketing in medialen Kanälen wird immer erfolgsentscheidender. Ein großer Hebel für den Vertriebserfolg sind dabei Auswertung und Analyse entsprechender Daten. Lernen Sie in dieser Veranstaltung die weiterführenden Funktionen der Anwendung "Kommunikationswelt Radar" kennen.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte und Mitarbeiter/-innen in Sparkassen, die mit der Internet-Filiale arbeiten (Marketing, Content-Pflege, Support) und bereits über grundlegende Kenntnisse der Kommunikationswelt Radar verfügen

IHR NUTZEN

- Sie können ein Zielkonzept erstellen und verstehen die Attributionsmodelle des SFG-Trackings.
- Sie wissen, wie Sie IF-Kampagnen sowie interne und externe Links messbar machen und Online-Marketing-Kampagnen bewerten.
- Sie sind in der Lage, das Firmenkundenportal und IF Vertrags- und Nutzungszahlen sowie die digitalen Mindeststandards bewerten und den Performance Benchmarking-Bericht zu analysieren.

VORAUSSETZUNG(EN)

Seminar: Kommunikationswelt Radar – Einführung und Übungen für Anfänger/-innen (15.427) oder vergleichbarer Kenntnisstand

IHR REFERENT

Peter Geismar, S-Communication Services GmbH - Berlin

Senior Data Analyst

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet in Intervallform 2 X 0,5 Tage im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Bitte stellen Sie sicher, dass neben Ihrer generellen Bereitschaft, sich online interaktiv auszutauschen zu wollen, auch alle technischen Voraussetzungen für die Tonübertragung und die Aktivierung Ihres persönlichen Videos vollständig funktionieren sollten. Testen können Sie dies vorher unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

Die Inhalte für den Termin 2027 werden zurzeit aktualisiert und an die Weiterentwicklungen angepasst.

TERMIN(E)

12.10.2027 – 13.10.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag
2 x 0,5 Tage Module 1 & 2 jeweils 09:00 bis ca. 13:00 Uhr zzgl. Lernzeit für Transfer

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



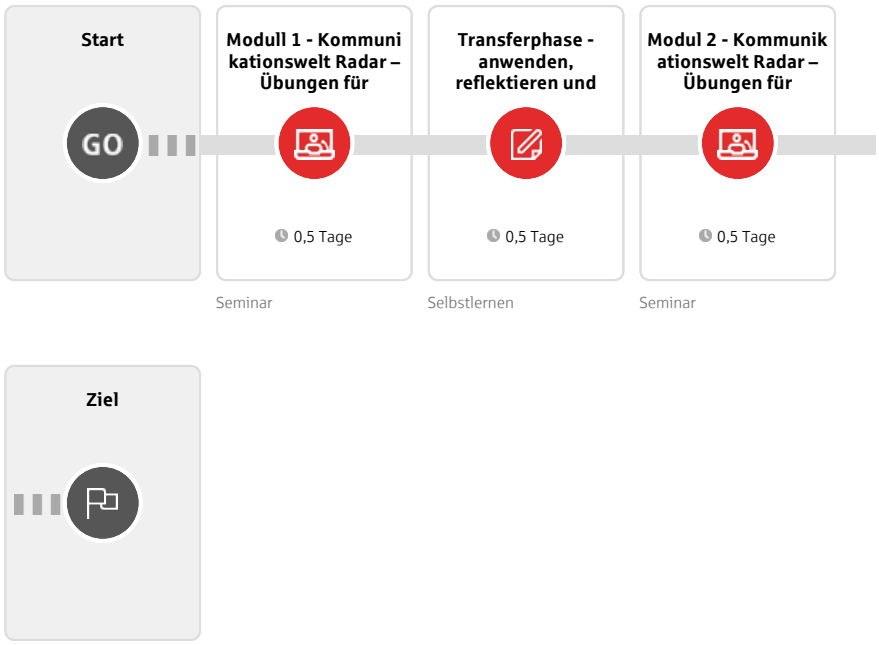
Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Ihre Lernreise: Kommunikationswelt Radar – Übungen für Fortgeschrittene (online)



Programm/Inhalt

- 1. Tag - Modul 1: Beginn erste Online-Session um 09:00 Uhr|Ende letzte Online-Session um ca. 13: 00 Uhr

Zielkonzept erstellen & Zuschreibung von Erfolg (Attribution)

KMM- /Cobra- & Direktinhalte-Berichte

AFF- /UTM-Berichte

FKP-Reporting

SEA-Reporting

Vertrags- und Nutzungszahlen-Bericht

DMS-Bericht & Performance Benchmarking-Report

- Transferphase zwischen den Modulen - anwenden, reflektieren und vertiefen der vermittelten Inhalte

- 2. Tag - Modul 2: Beginn erste Online-Session um 09:00 Uhr|Ende letzte Online-Session um ca. 13: 00 Uhr

Fortsetzung

Google Analytics GA4 – Einführung und Übungen für Anfänger/-innen (online)

Mithilfe von Google Analytics können Sie Marketing-Kampagnen für die Internet-Filiale planen, erstellen oder koordinieren sowie externe Datentrends in Beziehung setzen, um Ihre Webperformance zu messen sowie das Verhalten von Websitebesuchern nachzuverfolgen. Lernen Sie in dieser Veranstaltung die benutzerdefinierte Datenanalyse und Berichterstellung mit Google Analytics GA 4 für Ihre Web-Daten kennen.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte und Mitarbeiter/-innen, die involviert in Onlinemarketing-Kampagnen und der Internet-Filiale sind

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Begrifflichkeiten und technischen Grundlagen von Tracking und Onlinemarketing in der SFG.
- Sie können die verschiedenen Möglichkeiten und Anwendungsgebiete der Webanalyse unterscheiden (LogFile-Analyse in der KW-R, Client-basiertes Tracking mit Google Analyse).
- Sie sind vertraut mit der Bedienung der Basisfunktionen von Google Analytics und den Standard-Reports.
- Sie können IF-spezifische Events analysieren und wissen, wie Conversions gemessen werden.

VORAUSSETZUNG(EN)

Google Analytics 4 ist bereits eingeführt oder die Einführung von Google Analytics 4 wird in Betracht gezogen

IHR REFERENT

Peter Geismar, S-Communication Services GmbH - Berlin

Senior Data Analyst

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet in Intervallform 2 X 0,5 Tage im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Bitte stellen Sie sicher, dass neben Ihrer generellen Bereitschaft, sich online interaktiv auszutauschen zu wollen, auch alle technischen Voraussetzungen für die Tonübertragung und die Aktivierung Ihres persönlichen Videos vollständig funktionieren sollten. Testen können Sie dies vorher unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

TERMIN(E)

05.07.2027 – 06.07.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag
2 x 0,5 Tage Module 1 & 2 jeweils 09:00 bis ca. 13:00 Uhr zzgl. Lernzeit für Transfer

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



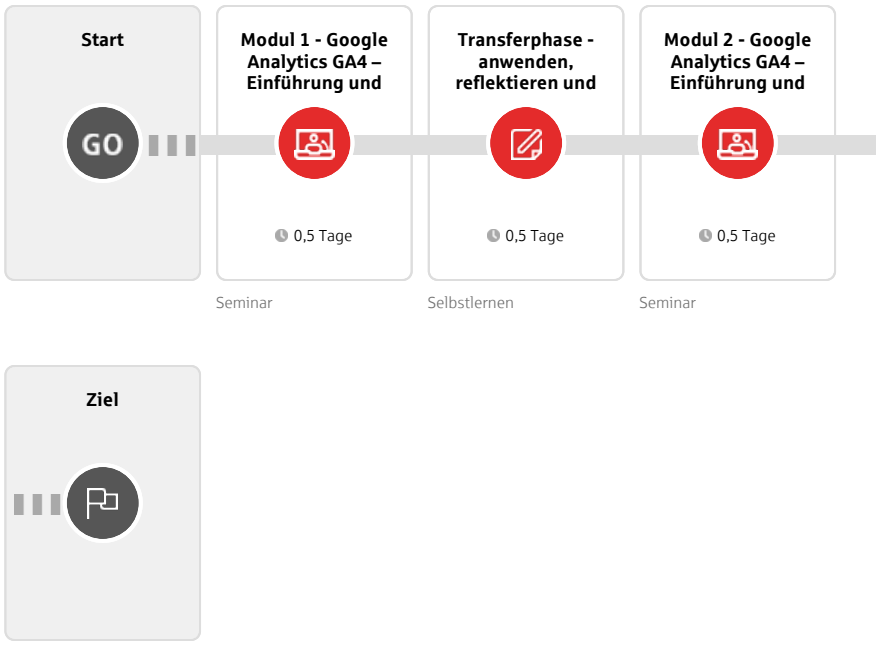
Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Ihre Lernreise: Google Analytics GA4 – Einführung und Übungen für Anfänger/-innen (online)



Programm/Inhalt

- 1. Tag - Modul 1: Beginn erste Online-Session um 09:00 Uhr|Ende letzte Online-Session um ca. 13: 00 Uhr

Grundbegriffe Analyse und Onlinemarketing

Funktionsweise von Web- und App-Analyse: Client-basiert vs. Logfiles

Abgrenzung Google Analytics und Kommunikationswelt Radar

URL-Parameter

Datenschutz

Anwendungsfälle Google Analytics

Login und Navigation sowie Funktionen für Anfänger/-innen

- Transferphase zwischen den Modulen - anwenden, reflektieren und vertiefen der vermittelten Inhalte

- 2. Tag - Modul 2: Beginn erste Online-Session um 09:00 Uhr|Ende letzte Online-Session um ca. 13: 00 Uhr

Fortsetzung

Google Analytics GA4 - Fortgeschrittene (online)

Lernen Sie in dieser Veranstaltung mehr über Google Analytics GA4 wie z. B. ei genständiges Debuggen, Tracking und Analyse von Prozessen sowie zu Kampagnen-Zielkonzepten, Zuschreibung von Erfolg (Attribution) und Auswertung der Customer Journey (Touchpoints).

ZIELGRUPPE

Führungskräfte und Mitarbeiter/-innen, die involviert in Online Marketing-Kampagnen und der Internet-Filiale sind

IHR NUTZEN

- Sie können erkennen, was auf einer Seite getrackt wird und Prozesse gezielt auswerten.
- Sie wissen, wie Sie Zielgruppen definieren und analysieren sowie eigene Analysen erstellen (explorative Datenanalysen).
- Sie kennen den Aufbau eines Kampagnen-Zielkonzeptes und verstehen die Attributionsmodelle des SFG-Trackings.
- Sie können die Customer Journey bezogen auf Onlinemarketing-Kampagnen in Google Analytics auswerten und Ableitungen treffen.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Google Analytics 4 ist bereits eingeführt
- Seminar: Google Analytics – Einführung und Übungen für Anfänger/-innen (15.429) oder vergleichbarer Kennisstand

IHR REFERENT

Peter Geismar, S-Communication Services GmbH - Berlin

Senior Data Analyst

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet in Intervallform 2 X 0,5 Tage im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Bitte stellen Sie sicher, dass neben Ihrer generellen Bereitschaft, sich online interaktiv auszutauschen zu wollen, auch alle technischen Voraussetzungen für die Tonübertragung und die Aktivierung Ihres persönlichen Videos vollständig funktionieren sollten. Testen können Sie dies vorher unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

TERMIN(E)

13.07.2027 – 14.07.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag
2 x 0,5 Tage Module 1 & 2 jeweils 09:00 bis ca. 13:00 Uhr zzgl. Lernzeit für Transfer

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



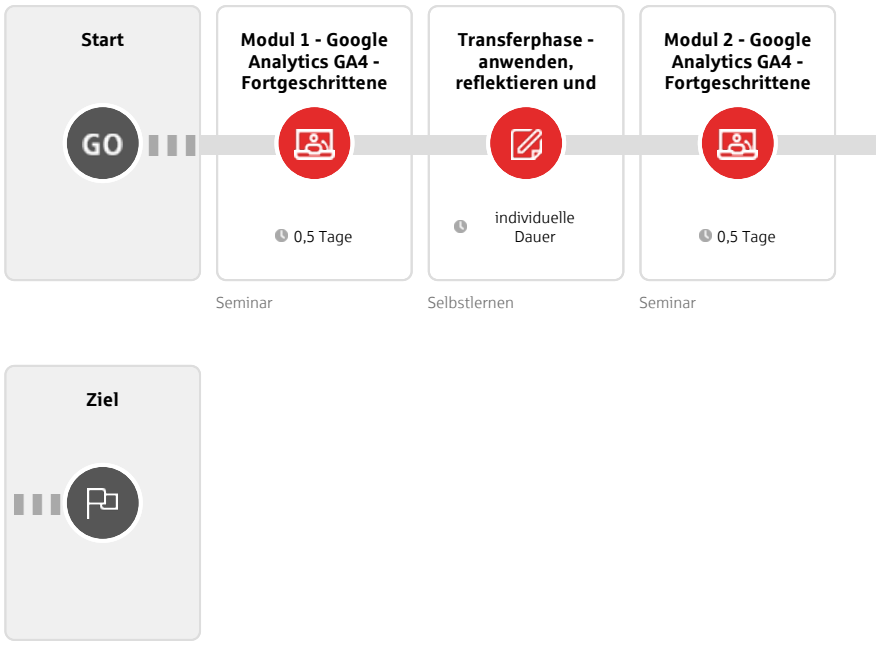
Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Ihre Lernreise: Google Analytics GA4 - Fortgeschrittene (online)



Programm/Inhalt

- 1. Tag - Modul 1: Beginn erste Online-Session um 09:00 Uhr|Ende letzte Online-Session um ca. 13: 00 Uhr

Eigenständiges Debuggen: Was wird getrackt?

Tracking und Analyse von Prozessen in GA4

Eigene Analysen erstellen

Kampagnen Zielkonzepte

Zuschreibung von Erfolg (Attribution)

Auswertung der Customer Journey (Touchpoints)

Google Analytics – Funktionen für Fortgeschrittene

- Transferphase zwischen den Modulen - anwenden, reflektieren und vertiefen der vermittelten Inhalte

- 2. Tag - Modul 2: Beginn erste Online-Session um 09:00 Uhr|Ende letzte Online-Session um ca. 13: 00 Uhr

Fortsetzung

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

15 MEDIALER UND DIGITALER VERTRIEB
Online- und Mobile-Vertrieb
Angebots-Nr.: 15.431

Datenanalyse mit KW Radar und Google Analytics: neue Funktionen, Erkenntnisse und Anwenderaustausch (online)

Sie möchten Ihr Know-how zur Datenanalyse mit KW Radar und Google Analytics auffrischen? Sie wollen sich zu den Erkenntnissen eigener Aktivitäten und Best-Practice-Beispielen austauschen? Sie möchten individuelle Fragestellungen beantwortet wissen? Dann besuchen Sie diese Veranstaltung.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-inne die Google Analytics oder Kommunikationswelt Radar nutzen

IHR NUTZEN

- Sie kennen Produktneuerungen und haben neueste Erkenntnisse zu KW-Radar und Google Analytics.
- Sie sind vertraut mit Analysen anderer Institute oder Verbundpartner.
- Sie bekommen individuelle Fragen beantwortet, Analysen der Teilnehmer/-innen aufgezeigt und vernetzen sich untereinander.

IHR REFERENT

Peter Geismar, S-Communication Services GmbH - Berlin

Senior Data Analyst

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Um einen reibungslosen Online-Austausch zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

TERMIN(E)

03.11.2026 | virtueller Seminarraum

09.11.2027 |

DAUER

1 Tag
mehrere Online-Sessions verteilt über den Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Beginn erste Online-Session um 09:30 Uhr|Ende letzte Online-Session um ca. 17:00 Uhr

Neue Funktionen und Erkenntnisse Kommunikationswelt Radar

Neue Funktionen und Erkenntnisse Google Analytics

Best Practices / Erkenntnisse aus Analysen anderer Institute und bei Verbundpartnern

Fragen und Analysen der Anwender/-innen

Vernetzung und Austausch

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

32 MARKETING

Medialer Vertrieb

Internet Filiale (IF) - Anpassungen an zentralen Inhalten, eigene Inhalte und Module (online)

Das IF-CMS (Internet-Filiale) effizient zu nutzen, spart Zeit, reduziert Fehler und sorgt dafür, dass Anpassungen und eigene Inhalte für alle nachvollziehbar bleiben. In diesem Training lernen Sie praxisnah, wie Sie Module, Anpassungen und eigene Inhalte gezielt steuern und dabei Automatisierung und KI optimal einsetzen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Medialer Vertrieb, Electronic Banking, Marketing, Vertriebsmanagement und Internetmanagement, die IF administrieren und deren Funktionen nutzen

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Anpassung zentraler Inhalte im IF-CMS, können eigene Änderungen schnell finden und nachvollziehbar dokumentieren.
- Sie können eigene Inhalte gezielt erstellen, dabei Sinn und Aufwand abwägen und Methoden sowie KI nutzen, um Aufwand und Risiken zu minimieren.
- Sie wissen, wie Sie verfügbare Module in der IF optimal nutzen, Entscheidungen nachvollziehen und Automatisierungen einsetzen.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Grundkenntnisse in Excel
- Zugriff auf einen Internet-Browser, idealerweise Microsoft Edge
- Direkter Zugriff auf das Content-Management-System Ihrer eigenen Internet Filiale ist nötig mindestens mit den Rechten für
  - Baustein 1: "IF-GASTEBENUT"
  - Baustein 2: "IF-GASTEBENUT", "IF-EDITOR" & "IF-PUBLISHER"
  - Baustein 3: "IF-GASTEBENUT", "IF-EDITOR", "IF-PUBLISHER" & "IF-MODUL-ABO"
- Recht "IF-INSTADMIN" ist zu empfehlen

IHR REFERENT

Sascha Eder, Sparkasse Rotenburg Osterholz

Internet-Manager, Medialer Vertrieb

HINWEIS(E)

Wir empfehlen den Baustein 1 "Internet Filiale (IF) - Anpassungen an zentrale Inhalte" (15.315-1), Baustein 2 "Internet Filiale (IF) - eigene Inhalte" (15.315-2) und Baustein 3 "Internet Filiale (IF) - Module" (15.315-3) kombiniert zu besuchen.

TERMIN(E)

04.11.2026 – 12.11.2026 | virtueller Seminarraum

Baustein 1 (04.11.2026)
Baustein 2 (05.11.2026)
Transfer (06.11. - 11.11.2026)
Baustein 3 (12.11.2026)

DAUER

1,5 Tage

PREIS

675,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

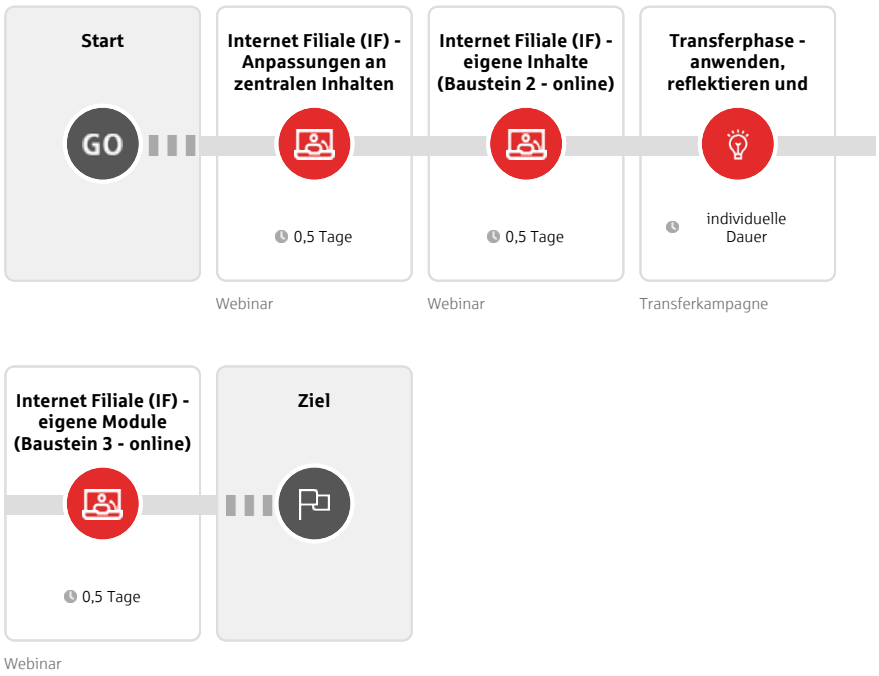
INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Die Veranstaltung findet in den virtuellen Seminarräumen der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Um einen reibungslosen Online-Austausch zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

Ihre Lernreise: Internet Filiale (IF) - Anpassungen an zentralen Inhalten, eigene Inhalte und Module (online)



Programm/Inhalt

Baustein 1 (1/2 Tag - online):
IF & Anpassungen an zentralen Inhalten -
Anpassungen schnell vornehmen und Überblick behalten

- Wo sind Anpassungen vorgenommen worden?
  - Wie finde ich meine eigenen Anpassungen schnell?
  - Wie dokumentiere ich, was von wem warum geändert wurde?
  - Wie findet sich ein anderer/neuer Kollege schnell in den eigenen Anpassungen im IF-CMS zurecht?
- Best-Practice für eigene Anpassungen
  - Auffindbarkeit sämtlicher Änderungen/Abkopplungen/Ergänzungen
  - Für Dritte nachvollziehbare Dokumentation
  - Methode zur regelmäßigen Überprüfung derselben

Baustein 2 (1/2 Tag - online):
IF und eigene Inhalte -
Nicht immer reicht der zentrale Standard aus

- Wann erstelle ich eigene Inhalte?
  - Wo es notwendig ist
  - Wo es sinnvoll sein kann
  - Wann es absolut keinen Sinn macht
- Fokus Effizienz
  - Überlegungen zu „Sinn und Unsinn“ von eigenen Inhalten (schnelle Entscheidungsmatrix)
  - Rechtliche Fallstricke
  - Aus eigenem Content entstehende, dauerhafte Mehraufwände
- Wann und wie KI bei der Einordnung und Erstellung helfen kann (für bestehende und gewünschte neue Inhalte)

Baustein 3 (1/2 Tag - online):
IF & Module -
In der IF sind für uns als Institut weit über 1.700 Module abonnierbar

- Welche Module wurden nicht abonniert
  - Warum?
  - Welche Entscheidung liegt dem zugrunde?
  - Wie behalte ich als Internet-Manager den Überblick?
- Sind alle Möglichkeiten zur Automation schon ausgeschöpft?
  - Auto-Aktualisierung
  - Auto-Publizierung nutzen
  - Überlagerung (IF-Effizient)

Internet Filiale (IF) - Anpassungen an zentralen Inhalten (Baustein 1 - online)

Anpassungen im IF-CMS sind schnell gemacht – ohne Überblick droht jedoch Chaos und verlorene Arbeit. Lernen Sie, Änderungen effizient zu dokumentieren, schnell wiederzufinden und für Ihr Team nachvollziehbar zu gestalten – Best-Practice inklusive.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Medialer Vertrieb, Electronic Banking, Marketing, Vertriebsmanagement und Internetmanagement, die IF administrieren und deren Funktionen nutzen

IHR NUTZEN

- Sie kennen die typischen Stellen im IF-CMS, an denen Anpassungen vorgenommen werden, und die damit verbundenen Stolperfallen.
- Sie wissen, wie Änderungen dokumentiert werden sollten, damit sie für andere nachvollziehbar sind und wiedergefunden werden können.
- Sie können: Ihre eigenen Anpassungen effizient organisieren, auffindbar machen und regelmäßig überprüfen – inklusive Best-Practice-Methoden für Ihr Team.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Grundkenntnisse in Excel
- Zugriff auf einen Internet-Browser, idealerweise Microsoft Edge
- Direkter Zugriff auf das Content-Management-System Ihrer eigenen Filiale mit dem Recht "IF-GASTEBENUT" ist nötig
- Rechte "IF-EDITOR", "IF-PUBLISHER", "IF-MODUL-ABO" & "IF-INSTADMIN" ist zu empfehlen

IHR REFERENT

Sascha Eder, Sparkasse Rotenburg Osterholz

Internet-Manager, Medialer Vertrieb

HINWEIS(E)

Wir empfehlen den Baustein 1 unbedingt mit Baustein 2 "Internet Filiale (IF) - eigene Inhalte" (15.315-2) zu besuchen und mit Baustein 3 "Internet Filiale (IF) - Module" (15.315-3) zu kombinieren.

Die Veranstaltung findet in den virtuellen Seminarräumen der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Um einen reibungslosen Online-Austausch zu gewährleisten, stellen Sie

TERMIN(E)

04.11.2026 | virtueller Seminarraum
09:00 – 13:00 Uhr

DAUER

0,5 Tage

PREIS

225,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

Programm/Inhalt

Anpassungen sind „schnell getan“ – wie man den Überblick behält.

Wo sind Anpassungen vorgenommen worden?

- Wie finde ich meine eigenen Anpassungen schnell?
- Wie dokumentiere ich, was von wem warum geändert wurde?
- Wie findet sich ein anderer/neuer Kollege schnell in den eigenen Anpassungen im IF-CMS zurecht?

Best-Practice für eigene Anpassungen

- Auffindbarkeit sämtlicher Änderungen/Abkopplungen/Ergänzungen
- Für Dritte nachvollziehbare Dokumentation
- Methode zur regelmäßigen Überprüfung derselben

Internet Filiale (IF) - eigene Inhalte (Baustein 2 - online)

Nicht jeder zentrale IF-Standard passt – eigene Inhalte können Mehrwert bringen, bergen aber auch Risiken und Mehraufwand. Lernen Sie, wann eigene Inhalte wirklich sinnvoll sind, wie Sie effizient entscheiden und KI zur Unterstützung nutzen können.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Medialer Vertrieb, Electronic Banking, Marketing, Vertriebsmanagement und Internetmanagement, die IF administrieren und deren Funktionen nutzen

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Situationen, in denen eigene Inhalte wirklich notwendig, sinnvoll oder überflüssig sind.
- Sie wissen, welche rechtlichen, organisatorischen und zeitlichen Fallstricke bei eigenen Inhalten auftreten können und wie KI unterstützend eingesetzt werden kann.
- Sie können Entscheidungen über die Erstellung eigener Inhalte effizient treffen, Inhalte strukturiert anlegen und Mehraufwände minimieren.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Besuch Baustein 1 "Internet Filiale (IF) - Anpassung zentrale Inhalte" (15.315-1) oder vergleichbarer Kenntnisstand
- Grundkenntnisse in Excel
- Zugriff auf einen Internet-Browser, idealerweise Microsoft Edge
- Direkter Zugriff auf das Content-Management-System Ihrer eigenen Internet Filiale mit den Rechten "IF-GASTEBENUT", "IF-EDITOR" & "IF-PUBLISHER ist nötig
- Rechte "IF-MODUL-ABO" & "IF-INSTADMIN" ist zu empfehlen

IHR REFERENT

Sascha Eder, Sparkasse Rotenburg Osterholz

Internet-Manager, Medialer Vertrieb

HINWEIS(E)

Wir empfehlen Baustein 2 mit dem vorgelagerten Baustein 1 "Internet Filiale (IF) - Anpassung zentrale Inhalte" (15.315-1) zu besuchen und im Folgenden mit Baustein 3 "Internet Filiale (IF) - Module" (15.315-3) zu kombinieren.

Die Veranstaltung findet in den virtuellen Seminarräumen der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Um einen reibungslosen Online-Austausch zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung

TERMIN(E)

05.11.2026 | virtueller Seminarraum
09:00 – 13:00 Uhr

DAUER

0,5 Tage

PREIS

225,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



INHALTE



funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

Programm/Inhalt

Nicht immer reicht der zentrale Standard aus.

Wann erstelle ich eigene Inhalte?

- Wo es notwendig ist
- Wo es sinnvoll sein kann
- Wann es absolut keinen Sinn macht

Fokus Effizienz

- Überlegungen zu „Sinn und Unsinn“ von eigenen Inhalten (schnelle Entscheidungsmatrix)
- Rechtliche Fallstricke
- Aus eigenem Content entstehende, dauerhafte Mehraufwände
- Wann und wie KI bei der Einordnung und Erstellung helfen kann (für bestehende und gewünschte neue Inhalte)

Internet Filiale (IF) - eigene Module (Baustein 3 - online)

Mit über 1.700 Modulen in der Internet Filiale ist es leicht, den Überblick zu verlieren – und wertvolle Automatisierung bleibt ungenutzt. Erfahren Sie, wie Sie Abonnements effizient steuern, Entscheidungen nachvollziehen und Automatisierungsmöglichkeiten optimal nutzen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Medialer Vertrieb, Electronic Banking, Marketing, Vertriebsmanagement und Internetmanagement, die IF administrieren und deren Funktionen nutzen

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Struktur der IF-Module und die Gründe, warum bestimmte Module nicht abonniert sind.
- Sie wissen, wie Entscheidungen zu Modul-Abonnements dokumentiert werden und wie Sie als Internet-Manager den Überblick behalten.
- Sie können Automatisierungsfunktionen wie Auto-Aktualisierung, Auto-Publizierung und Überlagerung gezielt einsetzen, um Ihre Arbeit effizienter zu gestalten.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Besuch Baustein 1 "Internet Filiale (IF) - Anpassung zentrale Inhalte" (15.315-1) und Baustein 2 "Internet Filiale (IF) - eigene Inhalte" (15.315-2) oder vergleichbarer Kenntnisstand
- Grundkenntnisse in Excel
- Zugriff auf einen Internet-Browser, idealerweise Microsoft Edge
- Direkter Zugriff auf das Content-Management-System Ihrer eigenen Internet Filiale mit den Rechten "IF-GASTEBENUT", IF-EDITOR", "IF-PUBLISHER" & "IF-MODUL-ABO" ist nötig
- Recht "IF-INSTADMIN" ist zu empfehlen

IHR REFERENT

Sascha Eder, Sparkasse Rotenburg Osterholz

Internet-Manager, Medialer Vertrieb

HINWEIS(E)

Wir empfehlen den Baustein 3 mit den vorgelagerten Baustein 1 "Internet Filiale (IF) - Anpassung zentrale " (15.315-1) und Baustein 2 "Internet Filiale (IF) - eigene Inhalte" (15.315-2) kombiniert zu besuchen.

Die Veranstaltung findet in den virtuellen Seminarräumen der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum

TERMIN(E)

12.11.2026 | virtueller Seminarraum
09:00 – 13:00 Uhr

DAUER

0,5 Tage

PREIS

225,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Online-Seminar. Um einen reibungslosen Online-Austausch zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

Programm/Inhalt

Welche Module wurden nicht abonniert

- Warum?
- Welche Entscheidung liegt dem zugrunde?
- Wie behalte ich als Internet-Manager den Überblick?

Sind alle Möglichkeiten zur Automation schon ausgeschöpft?

- Auto-Aktualisierung
- Auto-Publizierung nutzen
- Überlagerung (IF-Effizient)

Online-Marketing - Erfolgreicher Vertrieb in digitalen Kanälen (Seminar inkl. E-Learning)

Die digitalen Kanäle sind aus dem Marketing-Instrumentarium einer modern auftretenden Sparkasse nicht mehr wegzudenken. Doch wie sollte man das Internet für Marketingzwecke professionell nutzen? Erfahren Sie in dieser Veranstaltung, wie Sie mit webbasierten Technologien Ihre Online-/Mobile-Aktivitäten optimal platzieren, mehr Traffic auf Ihre Online-Angebote generieren und auch neue Kunden gewinnen können.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Medialer Vertrieb, Internetmanagement, Electronic Banking, Marketing und anderen Abteilungen, die für die Internetaktivitäten der Sparkasse verantwortlich sind

IHR NUTZEN

- Sie kennen marketingspezifische Faktoren und können Strategien medialer Vertriebswege erfolgreich in Ihr Marketingkonzept integrieren.
- Sie sind insbesondere mit der digitalen Kommunikation vertraut und erkennen Vermarktungsmöglichkeiten sowie Grenzen des Vertriebs von Dienstleistungen im Internet.
- Sie analysieren Ihre eigenen Angebote nach vertriebs- und marketingcharakteristischen Aspekten.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Sparkassenakademie NRW, Sparkassenakademie NRW
- Stefan Brinkmann, Deutscher Sparkassen- und Giroverband e.V. Berlin
  Referent Multikanaltechnologien im Medialen Vertrieb; Betriebswirt

HINWEIS(E)

Das Bildungsangebot ist ein Baustein des Fachseminars Medialer Vertrieb - Internetmanagement. Es besteht aus einem E-Learning zum Selbststudium und einem Präsenz-Seminar.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

2 Tage
Die Gesamt-Lernzeit von ca. 2 Tagen umfasst:

- ca. 6 Stunden E-Learning
- 1 Tage Präsenz-Seminar
- Lernzeit für die Transferaufgaben

PREIS

740,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Ihre Lernreise: Online-Marketing - Erfolgreicher Vertrieb in digitalen Kanälen (Seminar inkl. E-Learning)



Programm/Inhalt

E-Learning (ca. 6 Lernstunden)

Marketing - Die Grundlagen, auf denen du aufbauen solltest

Online-Marketing - Was zählt und wo du ansetzen kannst

Online-Marketing - Mit den richtigen Instrumenten & Kanälen zum Erfolg

- **Reichweite und Sichtbarkeit erhöhen**
  - Suchmaschinenoptimierung (SEO)
  - Suchmaschinen-Werbung (SEA)
  - Display Advertising
  - Social-Media-Werbung
  - Mobile Marketing
- **Kundenansprache und Interaktion personalisieren**
  - E-Mail-Marketing
  - Social Media Marketing (Community Management)
  - Affiliate Marketing
  - Content-Marketing
  - KI-Marketing
- **Optimierung und Erfolg messen**
  - Conversion-Optimierung (CRO)
  - Analytics & Tracking
  - Content-Performance-Messung
  - A/B-Tests
  - Automatisierungstools

Seminar (1 Tag): Beginn um 09:30 Uhr | Ende ca. 17:00 Uhr - Stefan Brinkmann, DSGV

Grundlagen des Online-Marketing in der Sparkassen-Finanzgruppe

- Digitale Agenda der Sparkassen-Finanzgruppe
- Multikanalstrategie - Ableitung aus der Geschäftsstrategie der Sparkasse-Finanzgruppe

Mobile-Kanal in der Sparkassen-Finanzgruppe

- Nutzungsverhalten mobiler Internet-Zugang, Smartphone und Tablet
- Rahmenapplikation und technische Verzahnung der digitalen Kanäle
- Smartphones/Tablets auf Basis der Betriebssysteme iOS (Apple) und Android (Google)
- Kommunikationsweg und Leistungsspektrum
- Apps (Sparkasse, S-pushTan etc.)

Aktuelles aus Projekten (DSGV)

Exkurs: WhatsApp als Servicekanal?

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

32 MARKETING
Medialer Vertrieb
Angebots-Nr.: 15.400-1

Online-Marketing - Basics (E-Learning)

Nutzen Sie die Chance, sich mit den Grundlagen des Online-Marketings auseinanderzusetzen. Beginnen Sie Ihre Lernreise und holen Sie sich das Wissen, das Sie voranbringt.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen im Marketing und Vertriebsmanagement oder aus dem Internetmanagement und Medialen Vertrieb, die grundlegende Online-Marketing-Kenntnisse erwerben möchten

IHR NUTZEN

- Sie kennen die grundlegenden Abgrenzungen und Definitionen des klassischen Marketings, des Bankmarketings und des Online-Marketings und wissen, wie Sie diese gezielt in den Kontext der digitalen Transformation einordnen.
- Sie sind vertraut Basics von gezielt ausgewählten Instrumenten und Kanälen, die zur Steigerung von Reichweite und Sichtbarkeit beitragen.
- Sie können relevante Online-Marketing-Instrumente der Kundenansprache und -interaktion einordnen.
- Sie sind in der Lage, Ansätze zu reflektieren, die die Optimierung Ihrer Online-Marketing-Aktivitäten ermöglichen und den Erfolg messbar machen.

TERMIN(E)

01.04.2027 – 02.05.2027 |
09:30 – 17:00 Uhr

DAUER

6 Stunden
6 Stunden inkl. Transfer

PREIS

120,00 €
Preis je Lerner/-in

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Lerneinheit: Definition & Abgrenzungen - Den Blick schärfen

A. Marketing - Die Grundlagen, auf denen du aufbauen solltest

- Besonderheiten einer Bankleistung
- Grundlagen des Marketings und seine zyklischen Abläufe
- Bankmarketing im Kontext
- Online-Marketing als Teildisziplin

B. Online-Marketing - Was zählt und wo du ansetzen kannst

- Ausgangssituation (Wo stehen wir?)
- Handlungsfelder (Wo wollen wir hin?)
- Stellschraube & Instrumente (Was müssen wir dafür tun)?

Lerneinheit: Online-Marketing - Mit den richtigen Instrumenten & Kanälen zum Erfolg

C. Reichweite und Sichtbarkeit erhöhen

- Suchmaschinenoptimierung (SEO)
- Suchmaschinen-Werbung (SEA)
- Display Advertising
- Social-Media-Werbung
- Mobile Marketing

D. Kundenansprache und Interaktion personalisieren

- E-Mail-Marketing
- Social Media Marketing (Community Management)
- Affiliate Marketing
- Content-Marketing
- KI-Marketing

E. Optimierung und Erfolg messen

- Conversion-Optimierung (CRO)
- Analytics & Tracking
- Content-Performance-Messung
- A/B-Tests
- Automatisierungstools

F. Fazit

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

III. STAB

33 Personal

Personalräte
Key-Account
Tagungen
Fachseminare / Zertifikatsprogramme
Personalgewinnung
Personalverwaltung
Personalbetreuung
Personalentwicklung
Strategische Personalarbeit der Zukunft
Gleichstellungsarbeit
Eignungsdiagnostik
Trainer- und Dozentenqualifizierung
Starterpaket: Webinare leicht gemacht

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

33 PERSONAL

Tagungen

Kongress Personalentwicklung - Zukunft gestalten: gemeinsam, menschlich und digital

Fortschritt beginnt nicht mit der Technologie - sondern mit Menschen, die sie sinnvoll nutzen. Erfahren Sie daher auf unserem diesjährigen Kongress, wie KI, Kreativität und Leistungskultur neue Chancen für Führung, Zusammenarbeit und Entwicklung eröffnen. Entdecken Sie neue Ansätze wie KI und Menschlichkeit gemeinsam nachhaltig die Zukunft gestalten können. Profitieren Sie darüber hinaus wieder von einer bewährten Mischung aus Impulsen, Workshops mit Praxisberichten und unsere bewährten Round-Tables.

ZIELGRUPPE

Leitende und Mitarbeitende aus dem Bereich Personalentwicklung/-management

IHR NUTZEN

- Sie wissen, welche Auswirkungen und Chancen das Lernen im Wandel für Sparkassen bietet.
- Sie kennen erfolgreich umgesetzte Projekte und können Erkenntnisse daraus nutzen.
- Sie sind informiert über aktuelle Entwicklungen aus den Fachbereichen der Sparkassenakademie.
- Sie tauschen sich mit Kolleginnen und Kollegen anderer Sparkassen aus.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

werden mit einer Akademieinfo veröffentlicht

HINWEIS(E)

Sofern Sie eine Übernachtung benötigen, können Sie ein Zimmer im direkt neben der Sparkassenakademie NRW gelegenen Hotel Hampton by Hilton buchen. Bis vier Wochen vor der Tagung haben wir für Sie ein Zimmerkontingent gesichert. Bitte buchen Sie direkt beim Hotel, wählen Sie den Button "Sonderpreise" aus, bestätigen Sie dort die Gruppenkennnummer „Nr.93L“ und buchen Sie dann über den Button „Zimmer und Preise prüfen". Alternativ können Sie auch weiterhin beim Hotel per Telefon (0231 9479900) oder per Mail (info@hamptondortmund.de) reservieren. Zur schnelleren Abwicklung nennen Sie dabei bitte den Code "Kongress Personalentwicklung - Gruppenkennung Nr. 93L". Weitere Kooperationshotels der Sparkassenakademie NRW finden Sie auf unserer Internetseite unter Tagungszentrum.

TERMIN(E)

05.10.2027 – 06.10.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

1,5 Tage

PREIS

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Gerda-Marie Frenkert
0231 22240-732
gerda-marie.frenkert@ska.nrw

Programm/Inhalt

wird mit einer Akademieinfo veröffentlicht

Fachtagung Personalrecht

Die Sparkassenverbände erreichen derzeit vermehrt Anfragen im Zusammenhang mit herausfordernden Situationen im Arbeitsverhältnis, wie beispielsweise langen oder häufigen Krankmeldungen, Suchterkrankungen oder Arbeitsverweigerungen. Daher rücken die arbeitsrechtlichen Handlungsspielräume dieser Themen für Sparkassen in den Fokus unserer Tagung. Darüber hinaus informieren wir Sie u. a. über das sich verstärkende Phänomen des AGG-Hoppings und berichten zu den Neuerungen der Institutsvergütungsverordnung.

ZIELGRUPPE

Personalleiter/-innen sowie erfahrene Personalverantwortliche und Personalsachbearbeiter/-innen

IHR NUTZEN

- Sie kennen Lösungsmöglichkeiten für herausfordernde Situationen im Arbeitsverhältnis.
- Sie sind vertraut mit rechtlichen Anknüpfungspunkten zum AGG-Hopping.
- Sie sind informiert über arbeitsrechtliche Gesetzgebungsverfahren und mögliche Gesetzesinitiativen.
- Sie kennen die Neuerungen zur Institutsvergütungsverordnung.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

siehe Programm

TERMIN(E)

04.11.2026 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

425,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Gerda-Marie Frenkert
0231 22240-732
gerda-marie.frenkert@ska.nrw

Programm/Inhalt

ab 09:00 Uhr	**Come-together**
09:30 - 09:45 Uhr	**Einführung** Simone Goletzko, Sparkassenverband Westfalen-Lippe
09:45 - 11:45 Uhr	**„Wenn Zusammenarbeit herausfordernd wird – was das Arbeitsrecht möglich macht“** Dr. Maike Flink, MEYER-KÖRING Rechtsanwälte Steuerberater, Bonn
11:45 - 12:00 Uhr	**Kaffeepause**
12:00 - 12:45 Uhr	**„Geschäftsmodell AGG-Hopping – neue Einfallstore und Verteidigungsmöglichkeiten“** Lioba Lamers, Fachanwältin für Arbeitsrecht, Littler Anwaltskanzlei, Düsseldorf
12:45 - 13:45 Uhr	**Mittagspause**
13:45 - 15:15 Uhr	**„Aktuelles und Ausblick“** Julia Kühling und Sandra Dippel, Sparkassenverband Westfalen-Lippe
15:15 - 15:45 Uhr	**Kaffeepause**
15:45 - 17:00 Uhr	**„Neues zur Institutsvergütungsvergütung“** Simone Goletzko, Sparkassenverband Westfalen-Lippe
ca. 17:00 Uhr	**Ende der Veranstaltung**

Fachtagung Personal

Die Fachtagung Personal hat sich als zentrale Veranstaltung für Verantwortliche im Personalbereich etabliert. Wir bieten Ihnen wie in den Vorjahren eine gute Mischung aus Praxisberichten und Berichten über die Umsetzung personalwirtschaftlicher DSGV- und FI-Projekte.

ZIELGRUPPE

Leiter/-innen und stellvertretende Leiter/-innen von Personalabteilungen sowie Mitarbeiter/-innen, die strategische Personalthemen und -projekte verantworten

IHR NUTZEN

- Sie erhalten einen Überblick zu Trends im Personalbereich.
- Sie erfahren aktuelles zum Tarif-und Arbeitsrecht sowie zum Steuerrecht in der Personalarbeit.
- Sie erhalten Praxisberichte erfolgreicher Umsetzungen in Sparkassen.
- Sie nutzen die Gelegenheit zum fachlichen Austausch mit Expertinnen und Experten sowie mit Kolleginnen und Kollegen anderer Sparkassen.

HINWEIS(E)

Sofern Sie eine Übernachtung benötigen, können Sie ein Zimmer im direkt neben der Sparkassenakademie NRW gelegenen Hotel Hampton by Hilton buchen. Bis vier Wochen vor der Tagung haben wir für Sie ein Zimmerkontingent gesichert. Bitte buchen Sie direkt beim Hotel, wählen Sie den Button "Sonderpreise" aus, bestätigen Sie dort die Gruppenkennnummer „Nr. 92B“ und buchen Sie dann über den Button „Zimmer und Preise prüfen". Alternativ können Sie auch weiterhin beim Hotel per Telefon (0231 9479900) oder per Mail (info@hamptondortmund.de) reservieren. Zur schnelleren Abwicklung nennen Sie dabei bitte den Code "Fachtagung Personal - Gruppenkennung Nr. 92B". Weitere Kooperationshotels der Sparkassenakademie NRW finden Sie auf unserer Internetseite unter Tagungszentrum.

TERMIN(E)

16.06.2027 – 17.06.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

1,5 Tage

PREIS

wird noch mitgeteilt

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Gerda-Marie Frenkert
0231 22240-732
gerda-marie.frenkert@ska.nrw

Programm/Inhalt

Wir werden das Programm und die Referentinnen und Referenten mit einer Akademieinfo veröffentlichen.

Fachtagung Aktuelle Entwicklungen im Lohnsteuer- und Sozialversicherungsrecht (online)

Wir informieren über aktuelle Gesetzesänderungen im Bereich des Lohnsteuerrechts. Dazu erhalten Sie einen Überblick zu aktuellen Verwaltungsanweisungen und der Finanzrechtsprechung zu interessanten, für die Praxis bedeutsamen Fragen des Lohnsteuerrechts. Darüber hinaus stehen im Fokus der Tagung die neuesten Regelungen im Sozialversicherungsrecht, insbesondere die über den Jahreswechsel 2026/2027angedachten Neuerungen in der Entgeltabrechnung und deren Auswirkungen.

ZIELGRUPPE

Insbesondere Abteilungsleiter/-innen und qualifizierte Mitarbeiter/-innen aus den Personal- und Steuerabteilungen sowie aus dem Bereich Entgeltabrechnung

IHR NUTZEN

- Sie sind mit den aktuelle Gesetzesänderungen im Lohnsteuerrecht vertraut und kennen aktuelle praxisrelevante Verwaltungsanweisungen und die Finanzrechtsprechung.
- Sie kennen die Änderungen und Neuerungen im Lohnsteuerrecht zum Jahreswechsel 2026/2027 und deren Auswirkungen.
- Sie profitieren vom direkten Austausch mit den Referenten und können Neuerungen in ihrer Sparkasse rechtssicher umsetzen.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

siehe Programm

HINWEIS(E)

Bis zur Tagung veröffentliche Urteile und Verwaltungsanweisungen werden für das Lohnsteuer -und Sozialversicherungsrecht berücksichtigt.

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Akademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere Informationen erhalten Sie ca. 2 Wochen vor dem Termin mit der Einladung.

TERMIN(E)

03.12.2026 | virtueller Seminarraum

09.12.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag

PREIS

425,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Gerda-Marie Frenkert
0231 22240-732
gerda-marie.frenkert@ska.nrw

Programm/Inhalt

Teil 1 - „Lohnsteuer“

Andrea Dekinger, Steuerberaterin, Referentin, und Diplom-Finanzwirt Hartmut Loy, ehemaliger Abteilungsleiter Steuern RSGV

A. Aktuelle Gesetzesänderungen und Gesetzgebungsvorhaben

Steueränderungsgesetz 2026

- Steuerfreie Sonntags-, Feiertags- und Nachtarbeitszuschläge: Änderung bei der Ermittlung des für die Berechnung der Zuschläge maßgebenden „Grundlohns“
- Abgrenzung Auswärtstätigkeit
- erste Tätigkeitsstätte: Verkürzung des maßgeblichen Zeitraums für die Annahme einer „dauerhaften Zuordnung“
- Mitteilungspflichten bei Vorsorgeaufwendungen (insb. private KV- und PV-Beiträge)
- Änderungen beim elektronischen Datenaustausch im LSt-Abzugsverfahren
- Eröffnung des Freibetragsverfahrens für freiwillig gesetzlich kranken- bzw. pflegeversicherte Arbeitnehmer/-innen
- Vorsorgepauschale im LSt-Abzugsverfahren
- Umfassende Überarbeitung und Ergänzung der Regelungen zur LSt-Bescheinigung

Einkommensteuerreformgesetz 2027

- Anhebung des maximal zulässigen „Grundlohns“ für die Berechnung der steuerfreien Sonntags- und Feiertagszuschläge
- Anhebung des Arbeitnehmer-Pauschbetrags
- Anhebung des Kindergeldes und der Kinderfreibeträge
- Anhebung des Grundfreibetrages sowie Anpassung des Spitzen- und Reichensteuersatzes
- Anhebung des einheitlichen Pauschbetrages bei sog. Mini-Jobs

Aktivrentengesetz

- Einführung eines Steuerfreibetrages für nach Erreichen der Regelaltersgrenze vereinnahmten sozialversicherungspflichtigen Arbeitslohn aus aktiver Tätigkeit
- Umfangreicher FAQ der Finanzverwaltung zur sog. „Aktivrente“
  Betriebsrentenstärkungsgesetz
- Anhebung der Geringverdienergrenze für den BAV-Förderbetrag
- Anhebung des BAV-Förderbetrages und Abfindung von BAV-Kleinanwartschaften zugunsten höherer Renten

B. Lohnsteuer-Änderungsrichtlinien 2027

- Erhöhung des steuerfreien Mindestbetrages sowie des ohne Einzelnachweis anzuerkennenden Tagesbetrages für ehrenamtliche Tätigkeiten
- Nachträgliche Zahlungen bei Altersteilzeit
- Wichtige Änderungen bei der Behandlung betrieblicher Veranstaltungen aus besonderem Anlass (z. B. Arbeitnehmerjubiläum, Verabschiedung oder runder Arbeitnehmer-Geburtstag)
- Überlassung von Park- oder Einstellplätzen an der ersten Tätigkeitsstätte oder in deren Nähe
- Lohnsteuerabzug bei beschränkter Steuerpflicht bei grenzüberschreitend tätigen Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmern

C. Aktuelles zu folgenden Themenkomplexen (insbesondere neue Rechtsprechung und neue Verwaltungsanweisungen)

- Reisekosten, doppelte Haushaltsführung und Umzugskosten
- Weitere Steuerbefreiungsvorschriften
- Firmenwagengestellung und Überlassung von (Elektro-)Fahrrädern
- Besteuerung weiterer Sachzuwendungen (u.a.)
  - Amtliche Sachbezugswerte für das Jahr 2027
  - Aktualisierte Übersichten „Mahlzeitengestellungsfälle“ und „Steuerliche Behandlung von Sachzuwendungen“
  - Praxishinweise zur 50 €-Freigrenze
  - Betriebsveranstaltungen
- Abgrenzung steuerpflichtiger Arbeitslohn ó nicht steuerbare Zuwendungen im ganz überwiegend eigenbetrieblichem AG-Interesse
- LSt-Pauschalierung (§§ 40, 40a, 40b EStG) und ESt-Pauschalierung (§ 37b EStG)
- NEU: Detaillierte Übersicht über die „Lohnsteuerwerte 2026/2027“ (=> Steuerbefreiungen, Bewertungsvorteile, Pauschalierungsmöglichkeiten) mit daraus resultierenden Gestaltungsmöglichkeiten
- Ausgewählte Einzelfragen zu Werbungskosten von Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmern
- Ausgewählte Einzelfragen zur ESt-Veranlagung von Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmern

Teil 2 - „Sozialversicherungsrecht"

Bernd Dondrup, Referent und Krankenkassenvorstand a. D.

Beitragsrecht

Zahlen, Daten und Fakten zur Entgeltabrechnung 2027

- Beitragssätze, außerordentliche Anhebung der Beitragsbemessungsgrenzen, Beitragszuschuss zur KV/PV, Bezugsgrößen, Beiträge zur bAV, weitere Beitragssätze, Umlage- und Erstattungssätze, Fälligkeit- und Nachweise der GSV-Beiträge
- Sachbezugswerte
- Künstlersozialabgabe

Versicherungsrecht

- Mini- und Midijobs 2027
- Mindestlohnanhebung und die Auswirkungen auf die Sozialversicherung (Entgeltabrechnung) Geringfügigkeits-Richtlinien ab 01.01.2027
- Möglichkeit zur Aufhebung der RV-Befreiung seit 01.07.2026
- Zukunft: Abschaffung oder Reform bei den Minijobs?

Jahresarbeitsentgeltgrenze (JAEG)

- Grundsätzliches/allgemeine Jahresarbeitsentgeltgrenze
- Besondere Jahresarbeitsentgeltgrenze
- Auswirkungen der „einmaligen“ Erhöhung der JAEG um 3.600 €/Jahr
- Bedeutung und Ermittlung des regelmäßigen Jahresarbeitsentgelts (JAE)
- Überschreiten/unterschreiten der JAE-Grenze
- Möglichkeit der Befreiung von der Krankenversicherungspflicht bei bestehender PKV
- Krankenkassen-Wahlrechte

Meldewesen

- Jahresmeldung 2026/UV: Jahresmeldung 2026
- UV: elektronischer Lohnnachweis
- Künstlersozialkasse: Jahresmeldung 2026
- euP: Übermittlung der Daten aus der Finanzbuchhaltung
- eAU: Erweiterung des elektronischen Meldeverfahrens
- Änderungen im DEÜV-Verfahren

Krankenversicherungsrecht

GKV-Beitragsentlastungsgesetz – und andere Gesetze:

- Höhe des Bundeszuschusses/Finanzierung
- Wegfall der beitragsfreien Familienversicherung ab 01.01.2028. Wer ist zur Zahlung verpflichtet? Wer erfüllt die Meldepflichten?
- Erhöhte Zuzahlungen für gesetzlich Versicherte
- Einführung einer Teil-Krankschreibung: Ausblick auf 2028
- Vorgaben für Arztpraxen und andere Leistungserbringer

Digitale Innovationen?

Pflegeversicherungsrecht

Pflegeneuordnungsgesetz – und andere Gesetze

- Änderungen im Leistungsbereich und strukturelle Veränderungen
- Änderungen in der Finanzierung: Beitragsbemessung, Beitragssatz Kinderloser, Mitversicherung, Minijobs

Rentenversicherungsrecht

Anpassung der Hinzuverdienstgrenzen für Erwerbsminderungsrentner/-innen

Frühstartrente: staatliches Vorsorgedepot für Kinder und Jugendliche zwischen 6 und 18

Altersvorsorge: Vorsorgedepot anstelle Riester-Rente

Rentenreformpaket – und andere Gesetze:

- Stufenweise Anhebung des Rentenversicherungsbeitrags
- Abschaffung des abschlagsfreien Renteneintritts für langjährig Versicherte
- Sukzessive Anhebung der Altersgrenzen
- Altersteilzeit erst ab 58 Jahren

Entgeltunterlagen sind ab 2027 zwingend in digitaler Form vorzuhalten
Bestandsaufnahme, Software-Check, Prozessumstellung, digitale Personalakte

Arbeitsmarkt/Beschäftigung

Mindestlohn: Aktuelle Werte und maßgebliche Branchenmindestlöhne

Mindestausbildungsvergütungen: Veränderung zum 01.01.2027

Ausgleichsabgabe 2026 für Scherbehinderte

Reform für den Arbeitsmarkt – und andere Gesetze:

- Änderungen der Regelungen bei Krankschreibungen
- Ausweitung der sachgrundlosen Befristung
- Auflösung von Arbeitsverhältnissen mit Abfindungsoptionen für Höchverdiener/-innen

Elterngeld-Reform 2027 – und andere Gesetze

- Kürzung der Bezugsdauer
- Anpassung bei den Zahlbeträgen

Aktuelle Rechtsprechung von BSG, EuGH und BAG

z. .B. Weiterentwicklung aufgrund des Herrenberg Urteils
Beurteilung von Lehrenden

z. B. Neues Gesetz zur Arbeitszeiterfassung (Auswirkungen)?

Forum für Training und Coaching: Werte erleben und Innovationen nutzen

Dieses Forum bietet Ihnen einerseits vielfältige aktuelle Impulse in den Bereichen Training und Coaching und andererseits die optimale Plattform für den praxisorientierten Austausch. Dadurch lernen Sie aktuelle alternative Möglichkeiten für Trainings und Coachings kennen und haben darüber hinaus die Möglichkeit, sich optimal zu vernetzen. Dabei werden aus der Praxis für die Praxis methodische und didaktische Umsetzungshilfen aufgezeigt als auch Möglichkeiten, die Nachhaltigkeit vor Ort zu steigern.

ZIELGRUPPE

Trainer/-innen, Ausbilder/-innen, Dozentinnen und Dozenten, Referentinnen und Referenten, Coachinnen und Coaches und Vertriebsbegleiter/-innen

IHR NUTZEN

- Sie sind über aktuelle Entwicklungen, Themen und Trends rund um Training und Coaching informiert und profitieren von Fach- und Praxiswissen.
- Sie erweitern und vertiefen Ihren Methodenkoffer für Trainings und Coachings.
- Sie sind vertraut mit Best-Practise-Ansätzen und Impulsen für die Umsetzung von aktuellen Trainingsthemen.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Trainer/-innen der Sparkassenakademie NRW und weitere Referentinnen und Referenten.

HINWEIS(E)

Sofern Sie eine Übernachtung benötigen, können Sie ein Zimmer im direkt neben der Sparkassenakademie NRW gelegenen Hotel Hampton by Hilton buchen. Bis vier Wochen vor der Tagung haben wir für Sie ein Zimmerkontingent gesichert. Bitte buchen Sie direkt beim Hotel, wählen Sie den Button "Sonderpreise" aus, bestätigen Sie dort die Gruppenkennnummer „Nr. 91Z“ und buchen Sie dann über den Button „Zimmer und Preise prüfen". Alternativ können Sie auch weiterhin beim Hotel per Telefon (0231 9479900) oder per Mail (info@hamptondortmund.de) reservieren. Zur schnelleren Abwicklung nennen Sie dabei bitte den Code "Forum für Training und Coaching - Gruppenkennung Nr. 91Z". Weitere Kooperationshotels der Sparkassenakademie NRW finden Sie auf unserer Internetseite unter Tagungszentrum.

TERMIN(E)

11.05.2027 – 12.05.2027 |
Sparkassenakademie NRW

16.05.2028 – 17.05.2028 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

745,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Anette Heuer
0231 22240-786
anette.heuer@ska.nrw

Programm/Inhalt

Wir werden das Programm und die Referenten/-innen mit einer Akademieinfo veröffentlichen.

Fachtagung Gleichstellungsarbeit

Auch in diesem Jahr bilden wieder aktuelle Themen der Gleichstellungsarbeit sowie konkrete Umsetzungsbeispiele aus Sparkassen die Schwerpunkte unserer Tagung.

ZIELGRUPPE

Gleichstellungsbeauftragte und ihre Stellvertreterinnen

IHR NUTZEN

- Sie profitieren von Praxisberichten und tauschen sich zur Gleichstellungsarbeit in anderen Sparkassen aus.
- Sie wissen, welche aktuellen arbeitsrechtlichen Aspekte für die Gleichstellungsarbeit zu beachten sind.
- Sie sind vertraut mit aktuellen Themen der Gleichstellungsarbeit.
- Sie kennen weitere gleichstellungsrelevante Fragestellungen.

HINWEIS(E)

Hinweis zur Hotelbuchung:

Sofern Sie eine Übernachtung benötigen, können Sie ein Zimmer im direkt neben der Sparkassenakademie NRW gelegenen Hotel Hampton by Hilton buchen. Bis vier Wochen vor Veranstaltungsbeginn haben wir für Sie ein Zimmerkontingent gesichert. Bitte buchen Sie direkt beim Hotel, wählen Sie den Button "Sonderpreise" aus, bestätigen Sie dort die Gruppenkennnummer „92C“ und buchen Sie dann über den Button „Zimmer und Preise prüfen". Alternativ können Sie auch weiterhin beim Hotel per Telefon (0231 9479900) oder per Mail (info@hamptondortmund.de) reservieren. Zur schnelleren Abwicklung nennen Sie dabei bitte den Code "Fachtagung Gleichstellungsarbeit - Gruppenkennung Nr. 92C. Weitere Kooperationshotels der Sparkassenakademie NRW finden Sie auf unserer Internetseite unter Tagungszentrum.

TERMIN(E)

01.07.2027 – 02.07.2027 |
Sparkassenakademie NRW

31.08.2028 – 01.09.2028 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

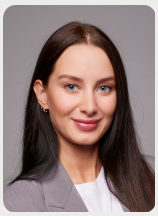
1,5 Tage

PREIS

wird noch bekannt gegeben

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



Gerda-Marie Frenkert
0231 22240-732
gerda-marie.frenkert@ska.nrw

Programm/Inhalt

Wir werden das Programm und die Referentinnen und Referenten mit einer Akademieinfo veröffentlichen.

Fachtagung Schwerbehindertenrecht (SBR) (hybrid)

Schwerbehindertenvertretungen tragen zur Teilhabe an der Gesellschaft und insbesondere zum Arbeitsleben von Menschen mit Behinderungen bei. Die Anforderungen an die Schwerbehindertenvertretungen wachsen stetig an. Mit dieser Tagung informieren wir Sie über aktuelle rechtliche Themen. Diese Fachtagung hat das Ziel, Ihnen notwendige aktuelle Informationen an die Hand zu geben, um ihre Arbeit im Schwerbehindertenrecht kompetent zu bewältigen.

ZIELGRUPPE

Vertrauenspersonen schwerbehinderter Menschen und deren Stellvertreter/-innen. Darüber hinaus Arbeitgeberbeauftragte/Inklusionsbeauftragte, Personalrätinnen und Personalräte sowie Mitarbeiter/-innen aus dem Personalbereich.

IHR NUTZEN

- Sie erhalten aktuelle rechtliche Informationen, die für die Arbeit der Schwerbehindertenvertretung in einer Sparkasse von Bedeutung sind.
- Sie kennen aktuelle Trends im Schwerbehindertenrecht und diskutieren diese.
- Sie haben Gelegenheit, sich untereinander und mit anderen betrieblichen Interessenvertretungen auszutauschen und zu vernetzen.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

siehe Hinweise

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung bieten wir in Kooperation mit der Sparkassenakademie Niedersachsen an. Sie wird in Hannover durchgeführt. Für weitere Informationen (z. B. Inhalte, Termin/e sowie Preis) und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen:
Hier klicken

Wenn Sie sich bisher noch nicht für das Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen registriert haben, so können Sie formlos über die E-Mail-Adresse akademiemail@svn.de oder telefonisch (Tel.: 0511 3603 501) einen Zugang beantragen.

Webcode in Niedersachsen: FT1201

TERMIN(E)

siehe Hinweise

DAUER

1 Tag

PREIS

siehe Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Gerda-Marie Frenkert
0231 22240-732
gerda-marie.frenkert@ska.nrw

Programm/Inhalt

siehe Hinweise

Netzwerktreffen - Profis im Training (online)

Inspiration. Austausch. Voneinander Lernen. Getreu dem Motto „Wissen wächst, wenn man es teilt“ vernetzen Sie sich im vierteljährlichem Rhythmus mit weiteren Trainer/-innen und tauschen sich zu aktuellen Trainingsthemen aus. Was bewegt Sie? Wo gibt es bereits innovative Lösungen innerhalb der Sparkassen, von denen Sie untereinander profitieren können?

ZIELGRUPPE

Haupt- oder nebenamtliche Trainer/-innen und Dozent/-innen

IHR NUTZEN

- Sie tauchen gemeinsam mit anderen Trainer/-innen und Dozent/-innen in einen intensiven Praxisaustausch ein.
- Sie diskutieren aktuelle Trainingsthemen und Trainingsmethoden und tauschen Tipps und Ideen aus.
- Sie informieren sich über Best-Practise-Ansätze für Trainingsdesigns und Nachhaltigkeit.

IHRE REFERENTIN

Anette Heuer, Sparkassenakademie NRW

Trainerin und systemische Coachin mit umfangreichen Erfahrungen (Schwerpunkt Vertrieb und Trainerweiterbildung), Vertriebscoachin, Zertifizierte Trainerin für das persolog® Resilienzmodell, Expertin für Graphic Recording

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum "webex" der Akademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere Informationen erhalten Sie rechtzeitig vor dem Termin mit der Einladung.

TERMIN(E)

04.12.2026 | virtueller Seminarraum
09:00 – 10:30 Uhr

09.03.2027 | virtueller Seminarraum
09:00 – 10:30 Uhr

DAUER

1,5 Stunden

PREIS

80,00 € (für Teilnehmer/-innen des Trainerforums im jeweiligen Jahr kostenfrei)

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Anette Heuer
0231 22240-786
anette.heuer@ska.nrw

Programm/Inhalt

Die Inhalte werden in Abstimmung mit allen Teilnehmenden jeweils festgelegt.

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

33 PERSONAL

Fachseminare / Zertifikatsprogramme

Zertifikatsprogramm Personalentwicklung

Eine moderne und zukunftsorientierte Personalentwicklung ist für eine umfassende Qualifizierung der Mitarbeiter/-innen wichtiger denn je. Eng verzahnt mit der Praxis und in kompakter Form wird in diesem Zertifikatsprogramm das dafür erforderliche Wissen „auf den Punkt" gebracht. Sie lernen alle für eine erfolgreiche Personalentwicklung wichtigen Faktoren kennen und erhalten Umsetzungshilfen für Ihr Haus.

ZIELGRUPPE

Personalentwickler/-innen und Personalbetreuer/-innen

IHR NUTZEN

- Sie kennen die künftige Ausrichtung der Personalarbeit, die aktuelle Entwicklung der Personalstrategie und gestalten zukunftsorientiert die Personalentwicklungsaufgaben.
- Sie sind u. a. vertraut mit dem mitarbeiter- und unternehmensbezogenen Einsatz unterschiedlicher Instrumente und Verfahren der Personalentwicklung sowie mit den Grundlagen arbeits- und tarifrechtlichen Rahmenbedingungen.
- Sie kennen unterschiedliche Methoden einer praxisorientierten Gesprächsführung und sind in der Lage, typische Personalgespräche zielorientiert und motivierend zu führen.
- Sie lernen praxisgängige Maßnahmen und Instrumente zum Talentmanagement kennen.
- Sie kennen die unterschiedlichen Generationen (XYZ), ihre Eigenarten sowie Vorteile und Stolpersteine in der Zusammenarbeit.
- Sie kennen und analysieren unterschiedliche Lernkulturen sowie Lern- und Arbeitswelten.
- Sie definieren Ihre Rollen, Aufgaben und Verantwortungsbereiche klar und binden Führungskräfte aktiv in den Personalentwicklungsprozess ein.
- Sie werden sich Ihrer Rollenvielfalt in Veränderungsprozessen bewusst und lernen innovative Konzepte kennen.
- Sie sind vertraut mit den innovativen Möglichkeiten der KI in der Sparkassenpraxis.

VORAUSSETZUNG(EN)

Praxiserfahrung in der Personalarbeit

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeiter/-innen aus Sparkassen, externe Referentinnen und Referenten sowie Trainerinnen der Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

TERMIN(E)

1. Halbjahr 2028

DAUER

9 Tage

PREIS

wird noch bekannt gegeben

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE

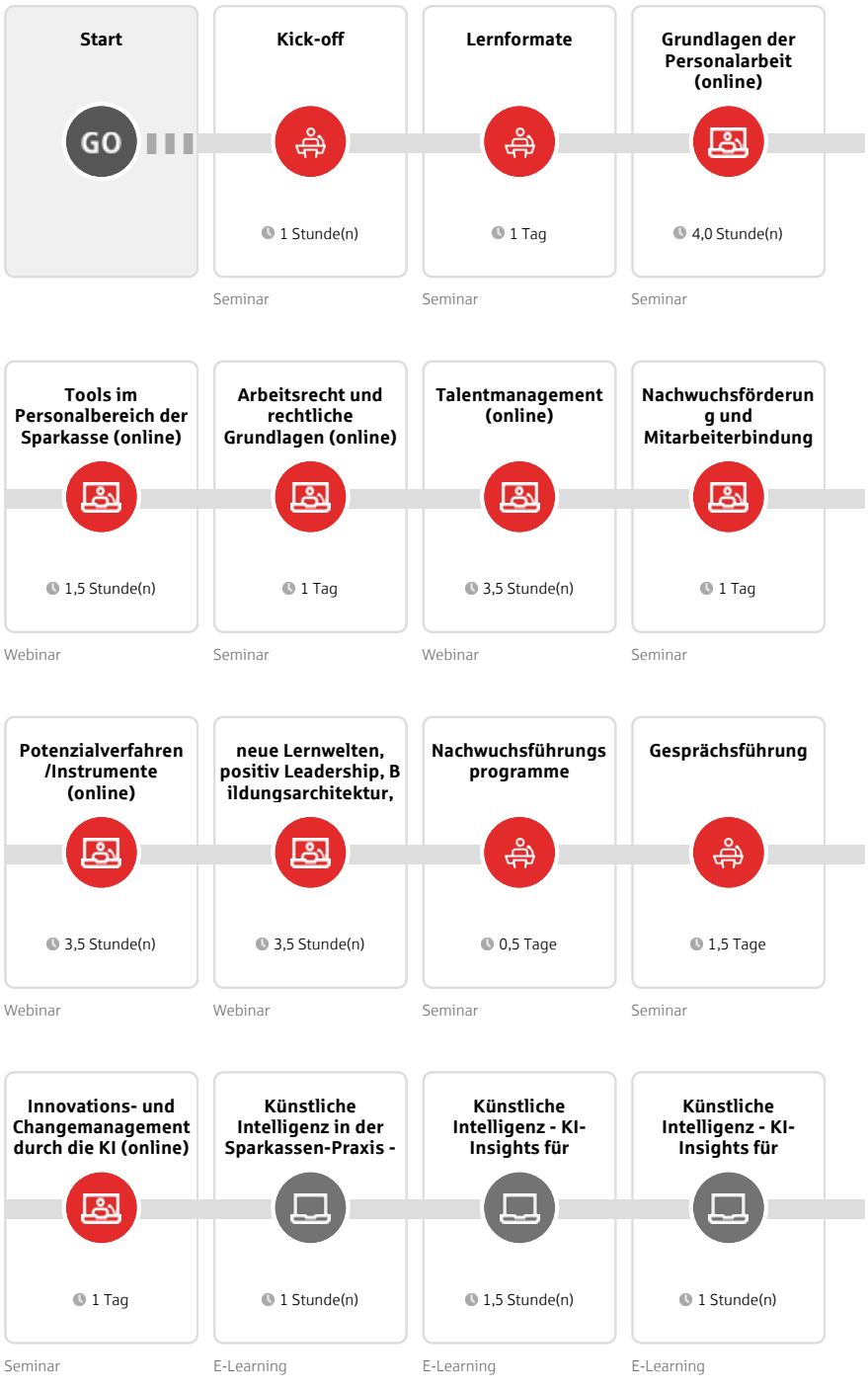


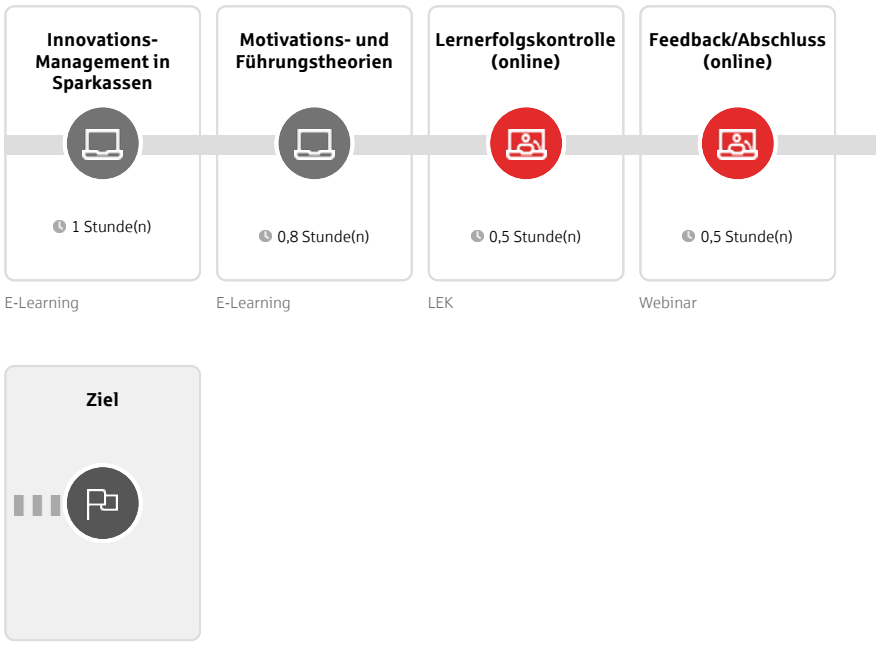
Gerda-Marie Frenkert
0231 22240-732
gerda-marie.frenkert@ska.nrw

HINWEIS(E)

- Dieses Programm kann nur komplett gebucht werden (Ausnahme: Wer bereits in den letzten zwei Jahren am Seminar 33.300 teilgenommen hat, muss an dem Modul Personalrecht nicht mehr teilnehmen. Die Inhalte sind deckungsgleich, aber auch prüfungsrelevant.).
- Sie erhalten nach erfolgreich absolvierter schriftlicher Lernerfolgskontrolle (LEK) ein Zertifikat.

Ihre Lernreise: Zertifikatsprogramm Personalentwicklung




Innovations-Management in Sparkassen
1 Stunde(n)
E-Learning
Motivations- und Führungstheorien
0,8 Stunde(n)
E-Learning
Lernerfolgskontrolle (online)
0,5 Stunde(n)
LEK
Feedback/Abschluss (online)
0,5 Stunde(n)
Webinar
Ziel

Programm/Inhalt

Wir werden das Programm und die Referent/-innen mit einer Akademieinfo veröffentlichen

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

33 PERSONAL
Fachseminare / Zertifikatsprogramme
Angebots-Nr.: 33.130

Zertifikatsprogramm Train the Trainer - Trainingskompetenzen entwickeln und ausbauen (Online und Präsenz)

Trainer und Trainerinnen haben eine große Verantwortung in ihren Trainings. Die Motivation der Teilnehmer, die Erreichung der geschäftspolitischen Ziele, die Nachhaltigkeit der Maßnahme und viele weitere Aspekte machen ein Training erst erfolgreich. Damit Sie sowohl Präsenz- wie auch Live-online-Trainings erfolgreich durchführen können, bieten wir Ihnen das alle Facetten abdeckende Zertifikatsprogramm 'Train the Trainer' an.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die als haupt- oder nebenamtliche/r Trainer/-in oder Dozent/-in tätig sind oder tätig sein werden

IHR NUTZEN

- Sie können Ihre Trainings eigenverantwortlich konzipieren und gestalten. Dabei nutzen Sie sowohl digitale wie analoge Möglichkeiten.
- Sie sind in der Lage, selbständig Trainings inhaltlich und organisatorisch vorzubereiten, durchzuführen und nachzubereiten.
- Sie arbeiten an Ihren aktuellen Trainingsthemen und entwickeln dazu zielorientiert ein Training, das Sie im Verlauf testen und professionalisieren können.
- Sie können Ihre Rolle als Trainer kritisch reflektieren.

VORAUSSETZUNG(EN)

- einjährige Berufserfahrung
- Erfahrungen in der Leitung von Gruppen, z. B. eigenverantwortlicher Unterricht,
- vorheriger Besuch des AdA-Lehrgangs empfohlen

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Trainer/-innen der Sparkassenakademie und weitere externe Trainer/-innen.

HINWEIS(E)

Das Zertifikatsprogramm besteht aus 13 Präsenztagen, 2,5 Tagen Online-Seminar und einem WBT. Planen Sie bitte zwischen den Modulen jeweils einen halben Tag für die Vor- und Nachbereitung der Module, Arbeitsaufträge und Konzeptionsgespräche ein. Zum Abschluss findet eine Lernerfolgskontrolle (optional) statt.

TERMIN(E)

16.12.2026 – 31.08.2027 | Sparkassenakademie NRW

Kick-off (01.12. - 16.12.2026)
Trainings konzipieren (28.12.2026 - 13.01.2027)
Transfer-Café I (29.01.2027)
Trainerpersönlichkeit (08.02. - 24.02.2027)
Trainingsgestaltung (01.03. - 17.03.2027)
Transfer-Café II (02.04.2027)
Training mit KI (07.04.2027)
Trainingswerkstatt Teil 1 und Trainingsdynamik (29.03. - 15.04.2027)
Trainingswerkstatt Teil 2 (24.05. - 09.06.2027)
Meisterstück - Zertifikatsprüfung (06.07. - 07.07.2027)

DAUER

19 Tage

PREIS

5.485,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

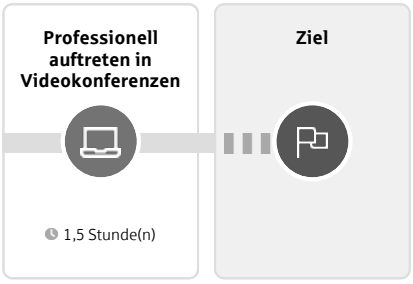
Ihre Lernreise: Zertifikatsprogramm Train the Trainer - Trainingskompetenzen entwickeln und ausbauen (Online und Präsenz)

Start	**Vorbereitungsauftrag**	**Train the Trainer: Kick-Off (online)**	**Trainingskoffer - Trainings konzipieren – vom**
GO	2,0 Stunde(n)	3,0 Stunde(n)	2,0 Tage
	E-Learning	Webinar	Seminar
Trainerpersönlichkeit - Ihre Stärken und Herausforderungen	**Transfer-Café (online)**	**Trainingsgestaltung - Interaktion im Training**	**Transfercafé 2**
2,0 Tage	1 Stunde(n)	2,0 Tage	1 Stunde(n)
Seminar	Webinar	Seminar	Webinar
Trainingswerkstatt - Trainingsaufbau	**Trainingsdynamik - Stark und erfolgreich in**	**Transfercafé 3**	**Training digital - E-Trainer - Webinare erfolgreich**
3,0 Tage	2,0 Tage	1 Stunde(n)	3,5 Stunde(n)
Seminar	Seminar	Webinar	Webinar
Vorbereitung der LEK	**Trainingswerkstatt**	**Meisterstück - Zertifikatsprüfung**	**Training mit KI (online)**
3,0 Stunde(n)	1 Tag	2,0 Tage	0,5 Tage
Webinar	Seminar	LEK	Seminar

INHALTE



Anette Heuer
0231 22240-786
anette.heuer@ska.nrw


Professionell auftreten in Videokonferenzen
1,5 Stunde(n)
Ziel

E-Learning

Programm/Inhalt

Kickoff-Webinar
Trainings konzipieren – von der Idee zum Konzept

- Grundlagen der Trainingskonzeption
- Auftragsklärung – den Bedarf ermitteln
- Lernziele zielgerichtet formulieren und differenzieren
- Trainingsdesign als Blended-Learning Konzept entwickeln
- Trainings didaktisch sinnvoll aufbauen: das PITT-Modell

Trainerpersönlichkeit

- Gestaltung der Trainerrolle, Stärken und Herausforderungen der eigenen Trainerpersönlichkeit
- Reflektion der bisherigen Erfahrungen
- Transaktionsanalyse als Persönlichkeitsmodell und Transfer fürs Training
- Lebenshaltungen und Antreiber, Bestimmung individueller Entwicklungspotenziale
- Riemann-Thomann-Modell, Umgang mit unterschiedlichen Persönlichkeiten im Seminarkontext

Interaktion im Training

- Moderation und Interaktion im Training
- Reflektion der verbalen und non-verbalen Kommunikation
- Kommunikationsmodelle im Einsatz, Betrachtung der Metaebene
- Mit innovativen Methoden zielgerichtet steuern
- Zielgruppengerechte Präsentationstechniken einsetzen
- Feedbackprozesse zielgerichtet moderieren
- Digitale und analoge Medien kreativ einsetzen

Trainingswerkstatt

- Trainingskonzepte umsetzen und professionalisieren, Trainingserfolg sichern
- PITT im Einsatz
- Training und Transfer intensivieren
- Moderierte Feedbackprozesse gestalten
- KI als smarte Assistenz im Training

Training digital – Webinare erfolgreich gestalten

- Besonderheiten von Webinaren im Vergleich zu klassischen Seminaren und Trainings
- Webinare konzipieren und Durchführung vorbereiten
- Moderation und Kommunikation in virtuellen Klassenzimmern
- Inhalte interaktiv präsentieren, Aufmerksamkeit bei Teilnehmern erzeugen und halten

Gruppendynamik: Schwierige Trainingssituationen meistern

- Konflikte im Training, Gruppendynamische Prozesse verstehen
- Eigene Konfliktpotenziale und mögliche Auswirkungen auf die Seminargruppe erkennen und bearbeiten
- Kritische Situationen erkennen und persönliche Erfolgsstrategien erarbeiten
- Interventionsmöglichkeiten für schwierige Trainingsherausforderungen umsetzen
- Rettungsanker bei Gegenwind aus der Gruppe
- Methodisches Repertoire für kritische Trainingssituationen

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

33 PERSONAL

Personalverwaltung

Die Möglichkeiten der Elternzeit sinnvoll einsetzen (online)

Wie sieht der rechtliche Anspruch auf Elternzeit aus? Welche Möglichkeiten der Teilzeitarbeit führen zu einer besseren Vereinbarkeit von Beruf und Familie? Inwieweit können Arbeitgeber/-innen ihre Attraktivität für Beschäftigte steigern und somit eine höhere Zufriedenheit im Unternehmen erzielen? Antworten zu diesen und weiteren Fragen erhalten Sie in diesem Seminar.

ZIELGRUPPE

Sachbearbeiter/-innen aus den Personalabteilungen

IHR NUTZEN

- Sie beherrschen die gesetzlichen Grundlagen und Anspruchsvoraussetzungen.
- Sie kennen die entsprechenden Fristen und die Auswirkungen auf bestehende Arbeitsverhältnisse.
- Sie wissen um die Möglichkeiten zur Ausübung einer Teilzeittätigkeit im Rahmen der Elternzeit.
- Sie kennen sich aus bei den Vorgaben zur Beteiligung des Personalrats bei Elternzeitvereinbarungen gem. LPVG NW.

IHR REFERENT

Marcel Petermann

Referent mit langjährigen Erfahrungen als Referent für aktuelle Entwicklungen in Elternzeitangelegenheiten.

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum "Webex" der Akademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere Informationen erhalten Sie ca. 2 Wochen vor dem Termin mit der Einladung.

Diese Veranstaltung wird aufgezeichnet und nach der Veranstaltung den Teilnehmenden zur Verfügung gestellt. Sie haben außerdem die Möglichkeit, alternativ zur Veranstaltung direkt die Aufzeichnung mit der Angebotsnummer 33.213-V zu buchen.
Zur Aufzeichnung
Bei Buchung der Live-Veranstaltung beachten Sie bitte: Sie melden sich zu einer Veranstaltung an, die aufgezeichnet wird zum Zweck der temporären Bereitstellung für Teilnehmende, die diese Veranstaltung entweder für eine Live-Teilnahme oder zur zeitlich flexiblen Nutzung der Veranstaltungs-Aufzeichnung gebucht haben. Dies beinhaltet die Aufzeichnung und Speicherung der Audiodaten der Teilnehmenden, sofern diese ihr Mikrofon oder Telefon für eigene Wortbeiträge freigeschaltet haben. Eine Aufzeichnung der Webcam findet in der Regel nicht statt. Sofern Sie Ihr Mikrofon oder Telefon während der Veranstaltung freischalten, geben Sie uns mit Ihrer Anmeldung zur Veranstaltung Ihr Einverständnis zur Aufzeichnung Ihres Wortbeitrags. Sie haben jederzeit während der Veranstaltung die Möglichkeit, sowohl die Webcam- als auch die Mikrofon-Freigabe zu aktivieren bzw. zu stoppen.

TERMIN(E)

13.06.2028 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag

PREIS

345,00 €
wird noch bekannt gegeben

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Gerda-Marie Frenkert
0231 22240-732
gerda-marie.frenkert@ska.nrw

Programm/Inhalt

Analyse der gesetzlichen Vorgaben

Anwendung in der Praxis

Gegenüberstellung "Alt-" und "Neuregelungen"

Erläuterung anhand von Fallbeispielen

Besprechung von konkreten Einzelfällen

Anwendung LPVG NRW

Anwendung LGG NRW

Seminar PARISplus - Grundlagen Personaladministration in der Personalverwaltung/Lohn- und Gehaltsabrechnung

PARISplus bietet umfangreiche Möglichkeiten zur Unterstützung im Personalbereich. Die Grundlagenkenntnisse der Personaladministration in PARISplus erwerben Sie in diesem Seminar!

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen der Personalabteilung sowie Personalsachbearbeiter/-innen in der Personalverwaltung mit den entsprechenden Vorkenntnissen.

IHR NUTZEN

- Sie sind in der Lage, einfache Sachverhalte in PARISplus bedienen zu können.
- Sie kennen die Grundlagen der Personaladministration in PARISplus.
- Sie sind vertraut mit besonderen Geschäftsvorfällen, dem Abrechnungsvorgang sowie Auswertungsmöglichkeiten in PARISplus.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Grundkenntnisse in der Lohn- und Gehaltsabrechnung können angewandt werden, insbesondere im Bereich "Steuer- und SV-Recht"
- Praktische Erfahrungen im Personalwesen
- Kenntnisse über Prozesse/Geschäftsvorfälle in den Bereichen der Personaladministration und Abrechnung

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Markus Bockmann, Finanz Informatik GmbH & Co. KG
- Birgit Keunecke, Finanz Informatik GmbH & Co KG

TERMIN(E)

09.11.2027 – 10.11.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

720,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Oberfläche von PARISplus
Grundsätzliche Einstellungen von PARISplus
Maus-/Tastaturbefehle
Infotypen und Zeitbindungsklassen
Neuanlage, Kopieren und Löschen von Infotypen
Was sind Maßnahmen?
Durchführung von verschiedenen Personalmaßnahmen
Genereller Ablauf einer Abrechnung

PARISplus Aufbauseminar: Personaladministration in der Personal-verwaltung/Lohn- und Gehaltsabrechnung (S706) (SM 30128)

PARISplus bietet umfangreiche Einsatzmöglichkeiten zur Unterstützung im Personalbereich. Wie Sie den Umgang mit der Personalabrechnung optimieren können, erfahren Sie in diesem Seminar. Sie vertiefen Ihr bisheriges Wissen in PARISplus und erweitern Ihre Kenntnisse zur Personaladministration. Hierzu wird insbesondere auf die Infotypen Altersvermögensgesetz (IT0699) und VBL/ZVE-Daten (IT0051) eingegangen. Darüber hinaus lernen Sie den Umgang mit der Schnellerfassung, den Reportselektionen sowie die Verarbeitung von Batch-Input Mappen kennen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen der Personalabteilung sowie Personalsachbearbeiter/-innen in der Personalverwaltung

IHR NUTZEN

- Sie aktualisieren und vertiefen Ihre Kenntnisse zu PARISplus.
- Sie kennen alle Maßnahmen und deren Besonderheiten.
- Sie können die Schnellerfassung nutzen und Batch-Input-Mappen verarbeiten.

VORAUSSETZUNG(EN)

Besuch des Seminars "PARISplus - Grundlagen Personaladministration in der Personalverwaltung Lohn- und Gehaltsabrechnung (S700)" (Angebotsnummer 33.250) oder vergleichbarer Kenntnisstand. Zusätzlich werden vertiefte Kenntnisse in der Lohn- und Gehaltsabrechnung benötigt, insbesondere hinsichtlich Zusatzversorgungsrecht und AVmG.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Birgit Keunecke, Finanz Informatik GmbH & Co KG
- Markus Bockmann, Finanz Informatik GmbH & Co. KG

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung bieten wir in Kooperation mit der Sparkassenakademie Niedersachsen an. Sie wird in Hannover durchgeführt. Für weitere Informationen (z. B. Inhalte, Termin/e sowie Preis) und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen:
Hier klicken

Wenn Sie sich bisher noch nicht für das Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen registriert haben, so können Sie formlos über die E-Mail-Adresse akademiemail@svn.de oder telefonisch (Tel.: 0511 3603 501) einen Zugang beantragen.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

2 Tage

PREIS

720,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Webcode in Niedersachsen: SM 30128

Programm/Inhalt

Erweiterte Kenntnisse in der Personalsachbearbeitung

Schnellerfassung

Batch-Input

Abwesenheiten in der Personalabrechnung

Altersvermögensgesetz (AVmG)

Zusatzversorgung

PARISplus - Erweiterte Kenntnisse in der Personalsachbearbeitung und Administration (S702) (online)

PARISplus bietet umfangreiche Einsatzmöglichkeiten zur Unterstützung im Personalbereich. In diesem Seminar lernen Sie, PARISplus bei der Erledigung Ihrer Personalverwaltungsaufgaben zielgerichtet und sicher einzusetzen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus der Personalabteilung

Mitarbeiter/-innen und Fachpromotoren/-innen, die für alles rund um die Abrechnung in der Sparkasse verantwortlich sind

Mitarbeiter/-innen, die sich einen Überblick über die Möglichkeiten des Meldewesens in PARISplus verschaffen wollen

IHR NUTZEN

- Sie kennen Ihre Aufgaben zur Betreuung der monatlichen Abrechnung.
- Sie können die Folgeaktivitäten selbstständig abwickeln.
- Sie wissen, welche Werkzeuge für System- und Benutzeradministration in PARISplus es gibt.

VORAUSSETZUNG(EN)

Allgemeine Kenntnisse im Umgang mit PARISplus sowie Kenntnisse in der Entgeltabrechnung

IHRE REFERENTIN

Kerstin Beyer, GSD

HINWEIS(E)

Für die Teilnahme am Online-Seminar ist ein zweiter Bildschirm oder alternativ neben Ihrem Arbeitsplatz ein zweites mobiles Endgerät erforderlich.

Der Zugriff auf das Echtsystem erfolgt über SEVA. Hierzu ist es zwingend erforderlich, dass der Teilnehmende einen SEVA-Token der Sparkasse inklusive der Zugangskennungen zur Veranstaltung mitbringt.

TERMIN(E)

27.10.2026 – 28.10.2026 | virtueller Seminarraum

DAUER

2 Tage

PREIS

740,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Überblick über den Ablauf der monatlichen Entgeltabrechnung in PARISplus

- **Darstellung der Vorarbeiten im Rahmen der monatliche Abrechnungsläufe**
- **Download/ Upload von Daten**
- **Nutzung von Batch-Input-Mappen (BTCI)**
- **Simulationen**
- **Hilfsmittel und Aktivitäten während der Abrechnungsläufe (Prüfung der Abrechnungsergebnisse und Durchführung von Korrekturen)**
- **Einblick in das Abrechnungsprotokoll**
- **Ausführung von Rückrechnungen inklusive Besonderheiten**
- **Folgeaktivitäten aus der Abrechnung**

Möglichkeiten der Auswertung im Rahmen der monatlichen Abrechnungen

- **Infotypprotokollierung**
- **Mitteilungen auf der Abrechnung**
- **Lohnkonto und Entgeltnachweis**
- **Lohnartenreporter**
- **Überblick die Meldeverfahren (DEÜV/ Zusatzversorgung ...)**

Anlage/ Pflege der Kontenzuordnung und Kostenstellen

- **Einblick in die Handhabung des Buchungsbeleges**
- **Verwaltung der Kostenstellen**

Überblick in die Berechtigungsverwaltung (Rollen & Rechte)

- **Darstellung der rollenbasierten Rechte**

Einblick in die Nutzung des Archivs und der elektronischen Personalakte

PARISplus - Organisationsmanagement (S701) (online)

PARISplus bietet umfangreiche Einsatzmöglichkeiten zur Unterstützung im Personalbereich. In diesem Seminar lernen Sie, PARISplus bei der Erledigung Ihrer Personalverwaltungsaufgaben zielgerichtet und sicher einzusetzen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen der Personalabteilung

Mitarbeiter/-innen, die für die Abbildung der Sparkassenorganisationsstruktur in PARISplus verantwortlich sind (z. B. Mitarbeiter aus dem Bereich Organisation)

Mitarbeiter/-innen, die sich einen Überblick über die Möglichkeiten des Organisationsmanagements in PARISplus verschaffen wollen

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Grundlagen im PARISplus-Organisationsmanagement
- Sie können eine Organisationsstruktur in PARISplus selbstständig aufbauen und betreiben

VORAUSSETZUNG(EN)

Kenntnisse in der Organisationsstruktur der eigenen Sparkasse sowie allgemeine Kenntnisse im Umgang mit PARISplus

IHRE REFERENTIN

Kerstin Beyer, GSD

HINWEIS(E)

Für die Teilnahme am Online-Seminar ist ein zweiter Bildschirm oder alternativ neben Ihrem Arbeitsplatz ein zweites mobiles Endgerät erforderlich.

Der Zugriff auf das Echtsystem erfolgt über SEVA. Hierzu ist es zwingend erforderlich, dass der Teilnehmende einen SEVA-Token der Sparkasse inklusive der Zugangskennungen zur Veranstaltung mitbringt.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Aufbau und allgemeiner Umgang mit dem Organisationsmanagement in PARISplus

Anlage/Pflege sowie Löschung/Abgrenzung von Organisationseinheiten und Planstellen

Anlage zusätzlicher Daten in der Organisationsstruktur (bspw. Bewertung/KURS-Daten)

Zusammenspiel mit „externen“ Systemen

Jahreswechsel in PARISplus (S751) (online)

PARISplus bietet umfangreiche Einsatzmöglichkeiten zur Unterstützung im Personalbereich. In diesem Seminar werden Sie über alles rund um den Jahreswechsel informiert.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen in der Personalabteilung bzw. Personalverwaltung

IHR NUTZEN

- Sie haben einen Überblick über die wichtigsten Änderungen für das kommende Jahr.
- Sie kennen weiterhin die Aktivitäten, die im Rahmen des Jahreswechsels anfallen.

VORAUSSETZUNG(EN)

allgemeine Kenntnisse im Umgang mit PARISplus

IHRE REFERENTIN

Kerstin Beyer, GSD

HINWEIS(E)

Für die Teilnahme am Online-Seminar ist ein zweiter Bildschirm oder alternativ neben Ihrem Arbeitsplatz ein zweites mobiles Endgerät erforderlich.

Der Zugriff auf das Echtsystem erfolgt über SEVA. Hierzu ist es zwingend erforderlich, dass der Teilnehmende einen SEVA-Token der Sparkasse inklusive der Zugangskennungen zur Veranstaltung hat.

TERMIN(E)

15.12.2026 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Rückblick auf das vergangene Jahr und die Herausforderungen

Änderungen von gesetzlichen/ tariflichen Vorgaben

Allgemeiner Überblick über die Jahreswechseltätigkeiten in PARISplus

Ausblick zu Neuerungen in PARISplus

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

33 PERSONAL
Personalverwaltung
Angebots-Nr.: 33.345

Update Institutsvergütungsverordnung (online)

Am 13. Juni 2024 hat die BaFin „Fragen und Antworten zur Institutsvergütungsverordnung (IVV)“ veröffentlicht. Mit der Veröffentlichung hat die BaFin darauf hingewiesen, dass Änderungen in der Auslegungspraxis zugunsten der Institute mit der Veröffentlichung berücksichtigt werden können. Änderungen, die Anpassungen der Vergütungssysteme erforderlich machen, sind bis zum 1. Januar 2025 umzusetzen. Regionale Sparkassen- und Giroverbände haben gemeinsam mit dem DSGV die Hilfestellungen zur Institutsvergütungsverordnung überarbeitet.

ZIELGRUPPE

Leiter/-innen Personal oder Mitarbeiter/-innen die sich mit der Umsetzung der IVV beschäftigen

IHR NUTZEN

- Sie kennen die im Juni 2024 veröffentlichte FAQ zur Institutsvergütungsverordnung.
- Sie sind über die Änderungen zur Auslegung der Institutsvergütungsverordnung durch die FAQ informiert.
- Sie können die Konsequenzen der Änderungen zur Auslegung bewerten und erhalten Hinweise zur Anpassung der internen Regelungen.

IHRE REFERENTIN

Simone Goletzko, Sparkassenverband Westfalen-Lippe

Stv. Leiterin Abteilung Recht/Steuern

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1,5 Stunden

PREIS

159,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Gerda-Marie Frenkert
0231 22240-732
gerda-marie.frenkert@ska.nrw

Programm/Inhalt

Entwicklung bis zur FAQ

Wesentliche Aussage der FAQ

Hinweise zur Anpassung der Vergütungssysteme auf Basis der FAQ

Das Betriebliche Eingliederungsmanagement - Lösungen zu aktuellen rechtlichen Problemen in der betrieblichen Praxis (online)

Die Rechtsprechung hat in den vergangenen Jahren die praktischen Anforderungen an das BEM erheblich verschärft. Vor diesem Hintergrund bestehen – trotz vielerorts geschlossener Dienstvereinbarungen – nach wie vor Unsicherheiten bei der rechtlichen Umsetzung.

ZIELGRUPPE

Leiter/-innen der Personalabteilungen oder Mitarbeiter/-innen aus dem Personalbereich, die sich mit Wiedereingliederungsmaßnahmen beschäftigen

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit den rechtlichen Konsequenzen des § 167 Abs. 2 SGB IX (BGM).
- Sie kennen typische Fallstricke im Zusammenhang mit dem BGM.
- Sie wissen, wie aufkommende rechtliche Probleme in der Praxis gelöst werden können.

IHR REFERENT

Justus Maerker, rugekrömer

Fachanwalt für Arbeitsrecht/LL.M., Partner der Kanzlei rugekrömer, Mitautor des von Anwälten der Kanzlei herausgegebenen Standardwerkes „Arbeitsrecht im öffentlichen Dienst“, rehm Verlag, 17. Auflage 2024

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum "Webex" der Akademie statt.

Sie melden sich zu einer Veranstaltung an, die aufgezeichnet wird zum Zweck der temporären Bereitstellung für Teilnehmende, die diese Veranstaltung entweder für eine Live-Teilnahme oder zur zeitlich flexiblen Nutzung der Veranstaltungs-Aufzeichnung gebucht haben. Dies beinhaltet die Aufzeichnung und Speicherung der Audiodaten der Teilnehmenden, sofern diese ihr Mikrofon oder Telefon für eigene Wortbeiträge freigeschaltet haben. Eine Aufzeichnung der Webcam findet in der Regel nicht statt. Sofern Sie Ihr Mikrofon oder Telefon während der Veranstaltung freischalten, geben Sie uns mit Ihrer Anmeldung zur Veranstaltung Ihr Einverständnis zur Aufzeichnung Ihres Wortbeitrags. Sie haben jederzeit während der Veranstaltung die Möglichkeit, sowohl die Webcam- als auch die Mikrofon-Freigabe zu aktivieren bzw. zu stoppen.

Das Online-Seminar ist ebenfalls als Videokurs zum selben Preis buchbar. Sie finden diesen unter der Angebotsnummer 33.214-V

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

4 Stunden

PREIS

345,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Gerda-Marie Frenkert
0231 22240-732
gerda-marie.frenkert@ska.nrw

Programm/Inhalt

§ 167 Abs. 2 SGB IX (Wortlaut und Regelungsinhalt)

Konsequenz für die Rechtsprechung

- Fehlende detaillierte Regelungen
- Dogmatische Einordnung bei der krankheitsbedingten Kündigung
- Darlegungs- und Beweislastverteilung im Kündigungsschutzprozess
- Nutzung der gewonnenen Daten zur Begründung einer krankheitsbedingten Kündigung

Persönlicher Geltungsbereich des BEM

Zeitlicher Betrachtungszeitraum des BEM

Durchführung des BEM

- Initiative
  - Einklagbarer Anspruch?
  - Exkurs: pflichtwidrig unterlassenes BEM – Rechtsfolge abgesehen von der verschärften der Darlegungs- und Beweislast des AG im Kündigungsschutzverfahren
  - Exkurs: Initiative bei dauerhafter AU?
- Ordnungsgemäße Einladung
- Denkbare Reaktionen des AN
- BEM-Gespräch

Beendigung des BEM

BEM-Daten

Krankheitszeiten nach Beendigung des BEM

Rolle des BR

- Allgemeines
- Einzelfragen

Das Betriebliche Eingliederungsmanagement - Lösungen zu aktuellen rechtlichen Problemen in der betrieblichen Praxis (Videoaufzeichnung)

Die Rechtsprechung hat in den vergangenen Jahren die praktischen Anforderungen an das BEM erheblich verschärft. Vor diesem Hintergrund bestehen – trotz vielerorts geschlossener Dienstvereinbarungen – nach wie vor Unsicherheiten bei der rechtlichen Umsetzung.

ZIELGRUPPE

Leiter/-innen der Personalabteilungen oder Mitarbeiter/-innen aus dem Personalbereich, die sich mit Wiedereingliederungsmaßnahmen beschäftigen

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit den rechtlichen Konsequenzen des § 167 Abs. 2 SGB IX (BGM).
- Sie kennen typische Fallstricke im Zusammenhang mit dem BGM.
- Sie wissen, wie aufkommende rechtliche Probleme in der Praxis gelöst werden können.

HINWEIS(E)

Videos und Videoaufzeichnungen stehen i.d.R. drei Werktage nach Ende der aufgezeichneten Veranstaltungen zur Verfügung. Der Videokurs ist ebenfalls als Online-Seminar bzw. Webinar zum selben Preis buchbar. Sie finden es unter der Angebotsnummer: 33.214

TERMIN(E)

Videoaufzeichnung

DAUER

4 Stunden

PREIS

345,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Gerda-Marie Frenkert
0231 22240-732
gerda-marie.frenkert@ska.nrw

Programm/Inhalt

§ 167 Abs. 2 SGB IX (Wortlaut und Regelungsinhalt)

Konsequenz für die Rechtsprechung

- Fehlende detaillierte Regelungen
- Dogmatische Einordnung bei der krankheitsbedingten Kündigung
- Darlegungs- und Beweislastverteilung im Kündigungsschutzprozess
- Nutzung der gewonnenen Daten zur Begründung einer krankheitsbedingten Kündigung

Persönlicher Geltungsbereich des BEM

Zeitlicher Betrachtungszeitraum des BEM

Durchführung des BEM

- Initiative
  - Einklagbarer Anspruch?
  - Exkurs: pflichtwidrig unterlassenes BEM – Rechtsfolge abgesehen von der verschärften der Darlegungs- und Beweislast des AG im Kündigungsschutzverfahren
  - Exkurs: Initiative bei dauerhafter AU?
- Ordnungsgemäße Einladung
- Denkbare Reaktionen des AN
- BEM-Gespräch

Beendigung des BEM

BEM-Daten

Krankheitszeiten nach Beendigung des BEM

Rolle des BR

- Allgemeines
- Einzelfragen

Die Möglichkeiten der Elternzeit sinnvoll einsetzen (Videoaufzeichnung)

Wie sieht der rechtliche Anspruch auf Elternzeit aus? Welche Möglichkeiten der Teilzeitarbeit führen zu einer besseren Vereinbarkeit von Beruf und Familie? Inwieweit können Arbeitgeber/-innen ihre Attraktivität für Beschäftigte steigern und somit eine höhere Zufriedenheit im Unternehmen erzielen? Antworten zu diesen und weiteren Fragen erhalten Sie in dieser Videoaufzeichnung.

ZIELGRUPPE

Sachbearbeiter/-innen aus den Personalabteilungen

IHR NUTZEN

- Sie beherrschen die gesetzlichen Grundlagen und Anspruchsvoraussetzungen.
- Sie kennen die entsprechenden Fristen und die Auswirkungen auf bestehende Arbeitsverhältnisse.
- Sie wissen um die Möglichkeiten zur Ausübung einer Teilzeittätigkeit im Rahmen der Elternzeit.
- Sie kennen sich aus bei den Vorgaben zur Beteiligung des Personalrats bei Elternzeitvereinbarungen gem. LPVG NW.

HINWEIS(E)

Videos und Videokurse stehen i.d.R. drei Werktage nach Ende der aufgezeichneten Veranstaltung zur Verfügung.
Die Live-Veranstaltung zu dieser Aufzeichnung ist zum selben Preis inkl. Aufzeichnung buchbar unter der Angebotsnummer: 33.213
Zur Live-Veranstaltung

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

6 Stunden

PREIS

345,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Gerda-Marie Frenkert
0231 22240-732
gerda-marie.frenkert@ska.nrw

Programm/Inhalt

Analyse der gesetzlichen Vorgaben
Anwendung in der Praxis
Gegenüberstellung "Alt-" und "Neuregelungen"
Erläuterung anhand von Fallbeispielen
Besprechung von konkreten Einzelfällen
Anwendung LPVG NRW
Anwendung LGG NRW

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

33 PERSONAL

Personalbetreuung

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

33 PERSONAL
Personalbetreuung
Angebots-Nr.: 33.300

Praktische Anwendung des Arbeits- und Tarifrechts (online)

Nur wer über ein arbeits- und tarifrechtliches Grundlagenwissen verfügt, ist in der Lage, Fragen und Abläufe zum Arbeitsverhältnis praktisch sicher zu lösen. Das dafür erforderliche Wissen erhalten Sie in diesem Seminar.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die Aufgaben in der Personalabteilung übernehmen bzw. sich in der Einarbeitung befinden

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit den Grundlagen des Arbeits- und Tarifrechts nach dem TVöD.
- Sie kennen zu berücksichtigende Vorgehensweisen bei Einstellungen sowie bei arbeitsrechtlichen Maßnahmen.
- Sie können Fragen zum Arbeitsverhältnis sowie zur Beendigung des Arbeitsverhältnisses durch den Arbeitnehmer oder durch Kündigung des Arbeitgebers qualifiziert beantworten.
- Die anhand von praktischen Fällen erarbeiteten Kenntnisse können Sie in der Praxis anwenden.

IHR REFERENT

Christian Beckmann, Sparkasse Westmünsterland

Abteilungsleiter Personalmanagement der Sparkasse Westmünsterland, Erfahrungen als Referent der Sparkassenakademie

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum "webex" der Akademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere Informationen erhalten Sie ca. 2 Wochen vor dem Termin mit der Einladung.

TERMIN(E)

22.04.2027 – 13.05.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

2 Tage

PREIS

675,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



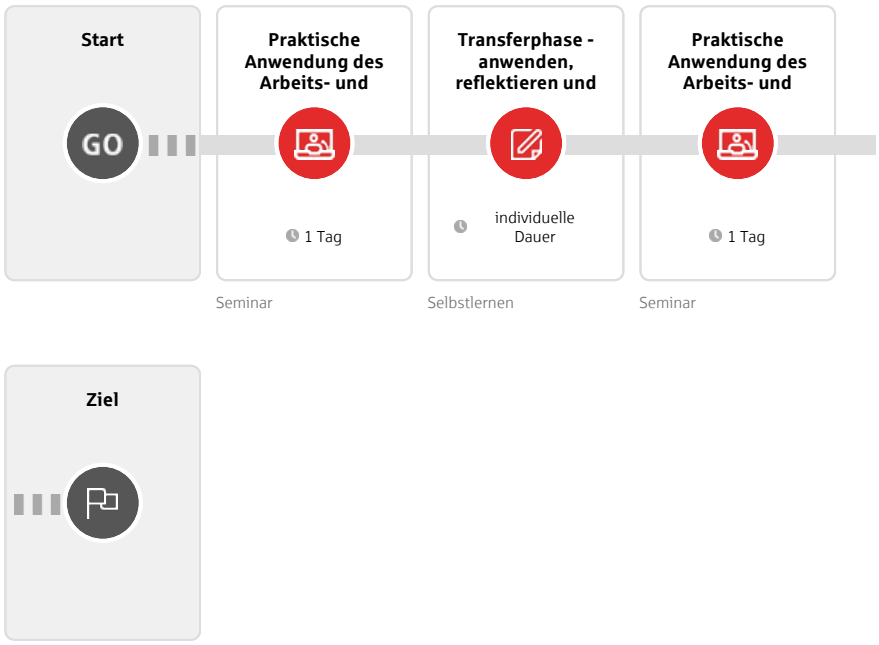
Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Gerda-Marie Frenkert
0231 22240-732
gerda-marie.frenkert@ska.nrw

Ihre Lernreise: Praktische Anwendung des Arbeits- und Tarifrechts (online)



Programm/Inhalt

Einstellung

- Ausschreibung, Auswahlverfahren
- Formen von Arbeitsverträgen
- Besondere Pflichten im Arbeitsverhältnis, Personalakte
- Vergütung

Fragen im Arbeitsverhältnis

- Dienst- und Beschäftigungszeit
- Arbeitszeit, Überstunden, Urlaub, Arbeitsbefreiung, Nebentätigkeit
- Krankheit, betriebliches Eingliederungsmanagement, Versetzung/Umsetzung
- Arbeitnehmerschutzrechte, Mutterschutz und Elternzeit, Ausschlussfristen

Beendigung des Arbeitsverhältnisses durch den Arbeitnehmer

- Kündigung, Aufhebungsvertrag, Abfindungen
- Beendigung durch Bewilligung einer Rente

Arbeitsrechtliche Maßnahmen

- Abmahnung
- Ermahnung

Kündigung durch den Arbeitgeber

- Ordentliche Kündigung
- Außerordentliche Kündigung
- Besonderer Kündigungsschutz
- Kündigungsschutzklage

Austritt

- Zeugnis

Teilzeitarbeitsverhältnisse rechtssicher gestalten - Lösungen zu aktuellen rechtlichen Problemen in der betrieblichen Praxis (online)

Das Recht auf Teilzeit im Arbeitsverhältnis spielt in der täglichen Praxis der Sparkassen eine zunehmend große Rolle. Trotz der gefestigten Rechtsprechung des BAG gibt es vielerorts Unsicherheiten bei der rechtlichen Behandlung von Teilzeitanträgen. Dies gilt vor allem, wenn überdurchschnittlich viele Beschäftigte zu einer bestimmten Tageszeit, z. B. vormittags, arbeiten möchten.

ZIELGRUPPE

Personalleiter/-innen sowie erfahrene Personalverantwortliche und Personalsachbearbeiter/-innen, die sich mit Teilzeitarbeitsverträgen beschäftigen.

IHR NUTZEN

- Sie können im Kontext der aktuellen Rechtsprechung sicher agieren.
- Sie sind in der Lage, wichtige Entscheidungen zu treffen bzw. Gestaltungsmöglichkeiten zu nutzen.
- Sie kennen anschauliche Praxisbeispiele und wichtige Informationen aus der Rechtsprechung.

IHR REFERENT

Justus Maerker, rugekrömer

Fachanwalt für Arbeitsrecht/LL.M., Partner der Kanzlei rugekrömer, Mitautor des von Anwälten der Kanzlei herausgegebenen Standardwerkes „Arbeitsrecht im öffentlichen Dienst“, rehm Verlag, 17. Auflage 2024

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum "Webex" der Akademie statt.

Sie melden sich zu einer Veranstaltung an, die aufgezeichnet wird zum Zweck der temporären Bereitstellung für Teilnehmende, die diese Veranstaltung entweder für eine Live-Teilnahme oder zur zeitlich flexiblen Nutzung der Veranstaltungs-Aufzeichnung gebucht haben. Dies beinhaltet die Aufzeichnung und Speicherung der Audiodaten der Teilnehmenden, sofern diese ihr Mikrofon oder Telefon für eigene Wortbeiträge freigeschaltet haben. Eine Aufzeichnung der Webcam findet in der Regel nicht statt. Sofern Sie Ihr Mikrofon oder Telefon während der Veranstaltung freischalten, geben Sie uns mit Ihrer Anmeldung zur Veranstaltung Ihr Einverständnis zur Aufzeichnung Ihres Wortbeitrags. Sie haben jederzeit während der Veranstaltung die Möglichkeit, sowohl die Webcam- als auch die Mikrofon-Freigabe zu aktivieren bzw. zu stoppen.

Das Online-Seminar ist ebenfalls als Videokurs zum selben Preis buchbar. Sie finden diesen unter der Angebotsnummer 33.308-V

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

3 Stunden

PREIS

275,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Gerda-Marie Frenkert
0231 22240-732
gerda-marie.frenkert@ska.nrw

Programm/Inhalt

Die gesetzlichen und tarifvertraglichen Teilzeitansprüche im Überblick

Praxisrelevante Einzelfragen

Strategien zur Sicherstellung eines geordneten Betriebsablaufs unter Berücksichtigung der Besonderheiten einer Sparkasse

Teilzeitarbeitsverhältnisse rechtssicher gestalten - Lösungen zu aktuellen rechtlichen Problemen in der betrieblichen Praxis (Videoaufzeichnung)

Das Recht auf Teilzeit im Arbeitsverhältnis spielt in der täglichen Praxis der Sparkassen eine zunehmend große Rolle. Trotz der gefestigten Rechtsprechung des BAG gibt es vielerorts Unsicherheiten bei der rechtlichen Behandlung von Teilzeitanträgen. Dies gilt vor allem, wenn überdurchschnittlich viele Beschäftigte zu einer bestimmten Tageszeit, z. B. vormittags, arbeiten möchten.

ZIELGRUPPE

Personalleiter/-innen sowie erfahrene Personalverantwortliche und Personalsachbearbeiter/-innen, die sich mit Teilzeitarbeitsverträgen beschäftigen.

IHR NUTZEN

- Sie können im Kontext der aktuellen Rechtsprechung sicher agieren.
- Sie sind in der Lage, wichtige Entscheidungen zu treffen bzw. Gestaltungsmöglichkeiten zu nutzen.
- Sie kennen anschauliche Praxisbeispiele und wichtige Informationen aus der Rechtsprechung.

HINWEIS(E)

Videos und Videoaufzeichnungen stehen i. d. R. drei Werktage nach Ende der aufgezeichneten Veranstaltungen zur Verfügung. Der Videokurs ist ebenfalls als Online-Seminar bzw. Webinar zum selben Preis buchbar. Sie finden es unter der Angebotsnummer: 33.308

TERMIN(E)

Videoaufzeichnung

DAUER

3 Stunden

PREIS

245,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Gerda-Marie Frenkert
0231 22240-732
gerda-marie.frenkert@ska.nrw

Programm/Inhalt

Die gesetzlichen und tarifvertraglichen Teilzeitansprüche im Überblick

Praxisrelevante Einzelfragen

Strategien zur Sicherstellung eines geordneten Betriebsablaufs unter Berücksichtigung der Besonderheiten einer Sparkasse

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

33 PERSONAL
Personalbetreuung
Angebots-Nr.: 33.309

Richtiger Umgang mit Führungskräften in scheinbar ausweglosen Situationen – Weiterbeschäftigung oder gesichtswahrende Trennung?

Die Arbeitswelt ist volatil. Die Leistungsanforderungen an die Beschäftigten nehmen zu. Einige können mit der sich beschleunigenden Entwicklung nicht (länger) „Schritt halten". Für Sie stellt dies mitunter eine besondere Herausforderung dar. Unser neues Seminar behandelt ausgewählte Praxisprobleme im Zusammenhang mit der in Rede stehenden Beendigung eines in die Krise geratenen Arbeitsverhältnisses. Darüber hinaus werden taktische Hinweise für die zwischen den Parteien zu führenden Beendigungsverhandlungen aus Sicht der Sparkasse gegeben

ZIELGRUPPE

Personalleiter/-innen sowie erfahrene Personalverantwortliche und Personalsachbearbeiter/-innen, die sich mit dieser Thematik beschäftigen.

IHR NUTZEN

- Sie kennen ausgewählte Praxisbeispiele zur Rede stehender Beendigungen von Arbeitsverhältnissen.
- Sie sind vertraut mit arbeitgeberseitigen Strategien bei Trennungsprozessen.
- Sie wissen, wie Beendigungsverhandlungen zielgerichtet geführt werden können.

IHR REFERENT

Justus Maerker, rugekrömer

Fachanwalt für Arbeitsrecht/LL.M., Partner der Kanzlei rugekrömer, Mitautor des von Anwälten der Kanzlei herausgegebenen Standardwerkes „Arbeitsrecht im öffentlichen Dienst", rehm Verlag, 17. Auflage 2024

TERMIN(E)

18.11.2026 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag
10:00 - 16:00 Uhr

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Gerda-Marie Frenkert
0231 22240-732
gerda-marie.frenkert@ska.nrw

Programm/Inhalt

Typische Ausgangssituation

Herausforderung des besonderen Kündigungsschutzes

Mögliche Ansatzpunkte für eine Trennung

- Krankheitsbedingt
- Krankheitsbedingte Kündigung eines ordentlich Unkündbaren
- Reichweite der Verpflichtung zur „leidensgerechten“ Beschäftigung
- Spezielle Praxisprobleme beim BEM
- Sonderproblem: ärztliche Atteste bei körperlichen Einschränkungen
- Verhaltensbedingt
- Einhaltung der Zweiwochenfrist des § 626 Abs. 2 BGB
- (Hilfsweise) Verdachtskündigung
- Leistungsbedingt
- Typische Ausgangssituation
- Identifikation der Leistungsschwäche
- Reaktion der Sparkasse

Alternative: enge arbeitgeberseitige Führung

Strategie und Taktik im Trennungsprozess

- Trennungsgespräch aus Sparkassensicht
- Mögliche Gegenreaktion des Beschäftigten

Beispiele aus der Praxis

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

33 PERSONAL
Personalbetreuung
Angebots-Nr.: 33.344

Grundlagen der Institutsvergütungsverordnung

Seit 2010 haben Sparkassen bei der Gestaltung der Vergütung der Beschäftigten sowie bei der Vergütung der Mitglieder des Vorstands die IVV zu beachten. Seitdem wurde die Verordnung mehrfach novelliert. Ergänzend wurde eine Auslegungshilfe veröffentlicht. Inzwischen liegt statt der Auslegungshilfe eine FAQ vor. Zahlreiche Kolleginnen und Kollegen aus Sparkassen in NRW haben diese Entwicklung mitbegleitet. Sie sind mit den Inhalten bestens vertraut und können die Regelungen sicher anwenden. Allerdings hat es auch in Ihren Personalabteilungen Veränderungen gegeben. Immer wieder müssen sich Beschäftigte in die nicht immer einfache Materie der IVV einarbeiten. Zur Umsetzungsunterstützung bieten wir Ihnen dieses Seminar an.

ZIELGRUPPE

(Neue) Mitarbeiter/-innen aus der Personalabteilung, die sich mit der IVV beschäftigen und sich entsprechende Grundlagen aneignen möchten

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Entwicklung der Institutsvergütungsverordnung.
- Sie sind vertraut mit den wichtigsten allgemeinen Anforderungen.
- Sie können zwischen den allgemeinen und den besonderen Anforderungen unterscheiden.

IHRE REFERENTIN

Simone Goletzko, Sparkassenverband Westfalen-Lippe

Stv. Leiterin Abteilung Recht/Steuern

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag
09:30 - 13:00 Uhr

PREIS

295,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Gerda-Marie Frenkert
0231 22240-732
gerda-marie.frenkert@ska.nrw

Programm/Inhalt

Entwicklung der IVV

Unterscheidung zwischen allgemeinen und besonderen Anforderungen

Die wichtigsten allgemeinen Anforderungen

- Definition fixe/variable Vergütung
- Umgang mit Zulagen und Abfindungen
- Bildung des Bonustopfes
- Beschreibung der Vergütungssysteme
- Information des Verwaltungsrats
- Offenlegung
- ergänzende Vorschriften

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

33 PERSONAL

Personalentwicklung

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

15 KUNDEN-SERVICE-CENTER - BUSINESS-CENTER - DIGTALES BERATUNGS-CENTER
Künstliche Intelligenz (KI)
Angebots-Nr.: 15.455

KI-Leadership - Mit künstlicher Intelligenz zum natürlichen Führungserfolg

Künstliche Intelligenz verändert nicht nur Arbeitsprozesse, sondern auch Führung. Sie kann dabei unterstützen, Informationen schneller zu strukturieren, Entscheidungen besser vorzubereiten, Kommunikation zu verbessern und Führungsaufgaben effizienter zu gestalten. Doch wo schafft KI wirklich einen Mehrwert? Welche Aufgaben lassen sich sinnvoll unterstützen? Und wo bleiben menschliches Urteil, Verantwortung und Führung unverzichtbar? In diesem praxisorientierten Seminar lernen Sie, KI gezielt als persönlichen Denk-, Arbeits- und Führungsassistenten einzusetzen. Sie arbeiten an realistischen Führungssituationen und entwickeln konkrete Anwendungsfälle für Ihren eigenen Führungsalltag.

ZIELGRUPPE

Erfahrene und zukünftige Führungskräfte

IHR NUTZEN

- Sie wissen, bei welchen Führungsaufgaben KI einen konkreten Mehrwert bietet und welche Chancen, Grenzen und Risiken damit verbunden sind.
- Sie können, KI als Sparringspartner für Entscheidungen, Problemlösungen und die Vorbereitung von Gesprächen, Meetings und Kommunikation einsetzen.
- Sie kennen, konkrete KI-Anwendungsfälle für Ihre Führungsarbeit und können Informationen strukturieren, bewerten sowie unterschiedliche Perspektiven und Handlungsoptionen entwickeln.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Bitte bringen Sie einen persönlichen Laptop oder ein Tablet mit.
- Für die praktischen Übungen empfiehlt sich ein Zugang zu ChatGPT o.ä., Perplexity, S-KIPilot oder einer vergleichbaren KI-Anwendung.

IHR REFERENT

Stefan Schuurman, seit über 20 Jahren Führungskraft im Personalbereich einer Sparkasse mit Schwerpunkt neue Technologien, konzeptionelle Personal-/Führungskräfteentwicklung und Recruiting sowie systemische Beratung und Coaching

HINWEIS(E)

Das Seminar kombiniert kurze fachliche Impulse mit intensiven Praxisphasen. Sie arbeiten an realistischen Führungssituationen und – soweit sinnvoll – an eigenen Fragestellungen aus Ihrem Führungsalltag.

Der Schwerpunkt liegt auf der praktischen Frage: **Wie kann KI meine Führungsarbeit wirksamer, schneller und reflektierter machen?**

TERMIN(E)

16.03.2027 | Sparkassenakademie NRW

09.11.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

KI als Führungswerkzeug

- KI als Assistent und Sparringspartner
- Welche Führungsaufgaben können sinnvoll unterstützt werden?
- Wo bleibt menschliche Führung unverzichtbar?
- Welche Kompetenzen für Führungskräfte wichtiger werden

Entscheidungen besser vorbereiten

KI kann Entscheidungen nicht abnehmen, aber ihre Vorbereitung verbessern.

Sie nutzen KI unter anderem für:

- Entscheidungsalternativen
- Vor- und Nachteile
- Risiken und Gegenargumente
- Szenarien
- Entscheidungskriterien
- kritische Prüfung eigener Annahmen

Kommunikation und Gespräche vorbereiten

KI kann unterstützen bei:

- Mitarbeitergesprächen
- Feedback- und Konfliktgesprächen
- schwierigen Botschaften
- Veränderungskommunikation
- Präsentationen
- Argumentationslinien
- Zielvereinbarungen

Meetings und Zusammenarbeit effizienter gestalten

- Agenden und Leitfragen entwickeln
- Informationen strukturieren
- Diskussionen vorbereiten
- Maßnahmen und Entscheidungen dokumentieren
- Inhalte zielgruppengerecht aufbereiten
- wiederkehrende Führungsaufgaben vereinfachen

KI als kritischer Sparringspartner

Sie lernen, KI bewusst zur Reflexion einzusetzen, zum Beispiel mit Fragen wie:

- Welche Risiken übersehe ich?
- Welche Gegenargumente könnte mein Team haben?
- Welche Schwächen hat meine Entscheidung?
- Welche unbeabsichtigten Folgen könnte eine Maßnahme haben?
- Wie sieht die Situation aus einer anderen Perspektive aus?

KI und Veränderung

Die Einführung von KI ist selbst eine Führungsaufgabe.

Thematisiert werden unter anderem:

- Ängste und Vorbehalte im Team
- unterschiedliche KI-Kompetenzen
- Lernen und Experimentieren ermöglichen
- Regeln für den sinnvollen KI-Einsatz
- Verantwortung und Qualitätssicherung
- Führung als Vorbild

Chancen, Grenzen und Verantwortung

- Datenschutz und vertrauliche Informationen
- fehlerhafte oder erfundene Ergebnisse
- Bias und Verzerrungen
- Übervertrauen in KI
- sensible Personalthemen
- Verantwortung der Führungskraft

Mein persönliches KI-Führungssystem

Zum Abschluss entwickeln Sie konkrete Einsatzmöglichkeiten für Ihren Führungsalltag, zum Beispiel für:

- Entscheidungsvorbereitung
- Mitarbeiterkommunikation
- Gesprächsvorbereitung
- Meetings
- Strategiearbeit
- Veränderungsmanagement
- persönliche Reflexion und Priorisierung

Sie nehmen praxistaugliche Prompts und Arbeitsweisen mit, die Sie unmittelbar einsetzen und weiterentwickeln können.

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

Angebots-Nr.: 33.370

ChatGPT Grundlagen für Personalentwickler: Was Du jetzt wissen musst (E-Learning)

ChatGPT verstehen, richtig ausprobieren und Lern- und Entwicklungsprozesse revolutionieren

Am 30. November 2022 wurde ChatGPT erstmals der Öffentlichkeit zugänglich gemacht – der Beginn einer kleinen Revolution. Denn dieser generierende Chatbot auf Basis künstlicher Intelligenz (KI) kann nicht nur flache Witze erzählen. Richtig eingesetzt kann er uns bei einer Vielzahl von Aufgaben unterstützen, z. B. in der Personalentwicklung.

ZIELGRUPPE

Personalentwickler und Personalentwicklerinnen, die ChatGPT ausprobieren und Möglichkeiten erkunden möchten, wie ChatGPT sie im Alltag und in der Personalentwicklung unterstützen kann.

IHR NUTZEN

In diesem E-Learning erfahren Sie:

was die Möglichkeiten und Grenzen von ChatGPT sind,

welche Vor- und Nachteile die künstliche Intelligenz im Vergleich zu Suchmaschinen bietet,

wie man effektive Prompts formuliert und schnell qualitativ hochwertige Ergebnisse erzielt,

bei welchen Aufgaben der Bot uns im Joballtag entlasten kann und

wie sich mit ChatGPT Lern- und Entwicklungsprozesse revolutionieren lassen.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zu einem Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gerne!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

30 Minuten

PREIS

30,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Stephanie Kolhosser
0231 22240-737
stephanie.kolhosser@ska.nrw

Programm/Inhalt

Das E-Learning gibt Antworten auf diese Fragen:

Wie kann mich ChatGPT unterstützen?

Was ist der Unterschied zwischen ChatGPT und Suchmaschinen?

Wie erziele ich bessere Ergebnisse in ChatGPT?

Wie kann ich ChatGPT für meine Arbeit in der Sparkasse nutzen?

Wie nutze ich ChatGPT im Vertrieb?

Wie nutze ich ChatGPT für die Arbeit in der Personalentwicklung?

KI Personalrecruiting - Zeit sparen mit Stellenausschreibungen und Recruiting über ChatGPT und Co. (online)

Sie sind bereit, Ihr Recruiting auf eine neue Ebene zu stellen? Tauchen Sie ein in die faszinierende Welt der KI und entdecken Sie, wie Sie mit ChatGPT und weiteren KI-Tools Zeit sparen und Effizienz steigern können. Optimieren Sie Stellenausschreibungen, automatisieren Sie Recruiting-Aufgaben und finden Sie schneller die perfekten Kandidatinnen und Kandidaten. Seien Sie dabei und entdecke Sie die Zukunft des Personalrecruitings!

ZIELGRUPPE

HR-Mitarbeitende aus dem Personalwesen, die neue und innovative Wege im Personalrecruiting erkunden möchten

IHR NUTZEN

- Sie wissen, wie Sie Künstliche Intelligenz im Personalrecruiting einsetzen können.
- Sie kennen Möglichkeiten, wie man mit ChatGPT & Co. Stellenausschreibungen optimiert und Recruiting-Aufgaben automatisiert.
- Sie entwickeln Strategien, um den Recruiting-Prozess zu beschleunigen und qualifizierte Kandidatinnen und Kandidaten von der Ausbildung bis zum Spezialisten schneller zu identifizieren.

VORAUSSETZUNG(EN)

Zumindest ein kostenfreier ChatGPT Account

IHR REFERENT

Maximilian Lukas Kops

Unternehmensgründer und -inhaber, Bestseller-Autor. Er gibt auf inspirierende Art Impulse zu Digitalisierung, Künstliche Intelligenz, Personal Branding & New Work.

Mit seiner Plattform STELLA - UNLOCK YOUR POTENTIAL bietet er Persönlichkeitsentwicklung und Coaching mit der virtuellen STELLA als KI-Coach für alle Mitarbeitenden Auf eine Art und Weise, dass jede Person einmal wöchentlich 20 bis 30 Minuten Zeit für die persönliche Entwicklung bekommt. Er demokratisiert den Zugang zu Persönlichkeitsentwicklung unabhängig von der Hierarchieebene im Unternehmen. Dafür wurde Max mit zahlreichen Preisen ausgezeichnet, bspw. als Startup des Jahres 2023, mit dem HR Innovation Award 2024 und dem 1. Innovationspreis der FOM Hochschule 2025.

Persönliche Website von Max Kops: https://maxkops.com

TERMIN(E)

12.04.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag
09:00 bis 16:00 Uhr

PREIS

430,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar.

Um einen reibungslosen Online-Austausch zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

Zu empfehlen ist zumindest ein kostenfreier ChatGPT Account, um direkt live bestimmte vermittelte Inhalte auszuprobieren und nachvollziehen zu können.

Programm/Inhalt

Die Welt der KI im Personalwesen

- Historie und Bedeutung der Schlüsselbegriffe von AI/KI bis hin zum Deep Learning
- Einsatzszenarien und Funktionalitäten
- Kandidatenzentrierte Recruiting-Prozesse und Automatisierung von Recruiting-Aufgaben

Stellenausschreibung im KI-Check

- KI-Power für Jobinserate, Active-Sourcing-Botschaften und Tonalität für Zielgruppe
- Aus Stichworten einen Fließtext formulieren, zu lange Texte kürzen oder strukturieren
- Keywords für die Suchmaschinenoptimierung recherchieren und SEO-relevante Jobtitel recherchieren
- Texte für Social Media anpassen und Einbettung auf Karriereseiten

KI-gestützte Recruiting-Kampagnen

- Größer angelegte Kampagnen, um Fachkräfte für die eigene Sparkasse zu gewinnen
- Hauptthemen der jeweiligen Kampagne recherchieren und Zielgruppen für passende Recruiting-Kanäle ermitteln
- Suchmaschinenoptimierte Texterstellung

Bewerbungsmanagement mit ChatGPT & Co.

- E-Mail-Kommunikation mit ChatGPT
- Zielgruppenspezifische Anschreiben für Active Sourcing

Bewerbungsgespräch und Candidate Assessment

- Vorabbewertung der eingegangenen Bewerbungen nach standardisierten Kriterien
- Jobspezifische Interviewfragen recherchieren
- Persönliche Fragen an die Bewerbenden zur Ermittlung von Soft Skills formulieren
- Erstellen bestimmter fachlicher Aufgaben als Teil des Bewerbungsgesprächs

KI im Personalmarketing

- Employer Branding mit KI optimieren
- Mit KI beim Thema Corporate Influencer fördern
- Karriereseite als Aushängeschild für Bewerberinnen und Bewerber
- Mit Inhalten aus sparkassenbezogenen Quellen

Ausblick: Start in den Job und Onboarding mit KI

- Onboarding-Plan mit KI erstellen
- Inhalte für Onboarding-Material zusammenstellen
- Vorlagen für E-Mail-Kommunikation formulieren

Datenschutz und Ethik

- Grenzen der KI unter dem Blickwinkel Datenschutz und Ethik
- Business-Perspektive (keine Rechtsberatung und rechtliche Beurteilung von Einzelfällen)

Wirksamkeit steigern mit Transferdesign (online)

Wie Sie die Erfolgsquote Ihrer Mitarbeitenden nach Seminaren, Trainings und Weiterbildung massiv steigern können

Ohne Transferdesign wenden nur 15 Prozent der Teilnehmenden von Seminaren, Trainings und Weiterbildung das Gelernte dauerhaft an und setzen es um, bei 85 Prozent wirken die Maßnahmen nicht dauerhaft - so das Ergebnis von Forschungen zum Transfererfolg. Doch die gute Nachricht ist: Mit Transferdesign können wir erreichen, dass 85% der Teilnehmenden langfristig einen Transfererfolg haben! Erfahren Sie in dieser Online-Session mit zertifizierten Transferdesignerinnen der Sparkassenakademie, wovon Transferwirksamkeit wirklich abhängt und wie Sie in der Personalentwicklung den Transfererfolg von Lernenden fördern können.

ZIELGRUPPE

- Personalentwicklerinnen und Personalentwickler, die in Ihrem Haus just e-learn-Angebote einsetzen.
- Personalentwicklerinnen und Personalentwickler, die Teil der New.Learning.Hub-Community sind.

IHR NUTZEN

- Sie tauchen ein in die Welt des Transferdesigns und sehen, wie Sie den Umsetzungserfolg Ihrer Mitarbeitenden mit einfachen Tools aus dem Transferdesign massiv erhöhen können.
- Sie identifizieren erste mögliche Quick Wins, die zu Ihren Maßnahmen und Ihrem Haus passen.
- Sie entwickeln Ideen zum direkt Loslegen, Ausprobieren und Experimentieren für mehr Wirksamkeit und Transfererfolg.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Stephanie Kolhosser, Sparkassenakademie NRW
  - Wirtschaftspädagogin (Dipl.-Hdl.)
  - Geprüfte Systemische Coach
  - Zertifizierte Agile Personalentwicklerin
  - Certified Transfer Designer - Stellhebel der Transferwirksamkeit®
- Mareike Toporowski, Sparkassenakademie NRW
  Dipl.-Betriebswirtin (FH), Certified Facilitator of LEGO® SERIOUS PLAY® Method and Materials, Certified Transfer Designer - Stellhebel der Transferwirksamkeit®, Scrum Master (TÜV)

TERMIN(E)

Termine vereinbaren wir gerne individuell mit Ihnen.

DAUER

60 Minuten

PREIS

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Stephanie Kolhosser
0231 22240-737
stephanie.kolhosser@ska.nrw

Programm/Inhalt

1. **Was beeinflusst den Transfererfolg Ihrer Mitarbeitenden?**
   Bildungsangebote werden erst zu einer lohnenden Investition, wenn Teilnehmende das Gelernte in der Praxis auch tatsächlich anwenden. In komprimierter Form lernen Sie die spannendsten Erkenntnisse aus der Transferforschung kennen.

2. **Umsetzung des Gelernten: Wie kann das erreicht werden?**
   Sie lernen erste Ideen, Interventionen und Tools kennen, mit denen Sie die Wirksamkeit von Seminaren, Trainings, E-Learnings und anderen Fornaten steigern können.

3. **Ideen für die Praxis sammeln**
   Wir schauen uns konkrete Transferideen für den praktischen Einsatz an und besprechen, wie Sie direkt starten können.

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

Angebots-Nr.: 33.375

Persönliche Entwicklung im Blick - der S-Karriere Kompass für Sparkassen

just e-learn

Die Bindung von Mitarbeitenden ist gerade in der aktuellen personellen Situation vieler Sparkassen wichtig. Mit dem „S-KarriereKompass“ wurde daher ein Instrument entwickelt, welches die Bindung und Entwicklung unterstützt. Es hilft Führungskräften und der Personalabteilung, Signale der Mitarbeitenden zu erkennen und frühzeitig zu reagieren.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte, die praxisnahe Einblicke erhalten möchten, wie sie ihre Teammitglieder aktiv fördern können

IHR NUTZEN

- Sie kennen Signale für Veränderungen und können gezielt Maßnahmen zur Unterstützung einleiten.
- Sie können die Entwicklungspotenziale Ihrer Mitarbeitenden besser verstehen und individuell fördern.
- Sie sind vertraut mit Kommunikationsstrategien, um die Zusammenarbeit und Motivation im Team nachhaltig zu stärken und die Mitarbeitendenbindung zu optimieren.

HINWEIS(E)

Zur weiteren Vernetzung und zum Best-Practice-Austausch suchen wir weitere Beiträge aus Sparkassen zu diesem Thema. Wenn Sie uns unterstützen möchten, sprechen Sie uns gerne an.

Sie möchten noch tiefer in das Thema eintauchen? Dann nutzen Sie die Gelegenheit für ein weiterführendes Training. **Anette Heuer** hilft Ihnen gerne weiter und berät Sie zu den nächsten Schritten.

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

60 Minuten

PREIS

Das E-Learning ist für Sie kostenfrei.

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Anette Heuer
0231 22240-786
anette.heuer@ska.nrw

Programm/Inhalt

Das Wichtigste zum "S-KarriereKompass" auf einen Blick

Die acht häufigsten Signale und unterstützende Gesprächsleitfäden

Maßnahmenkatalog mit unterschiedlichsten Ideen und Anregungen zur Mitarbeitendenentwicklung

Best-Practice-Beispiele aus Sparkassen

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

33 PERSONAL

Strategische Personalarbeit der Zukunft

Eingruppierung und Arbeitsplatzbewertung nach dem TVöD

Anfragen von Mitarbeitenden zur Auslegung der komplexen Tätigkeitsmerkmale der Entgeltordnung stellen Personal- und Organisationsabteilungen stets vor Herausforderungen. Dabei könnten in dieser Situation selbst in der Vergangenheit aufgetretene Fehler beseitigt werden. Das Seminar gibt einen Überblick zum Eingruppierungsrecht des öffentlichen Dienstes unter Berücksichtigung von Besonderheiten der Sparkassen. Es hilft Personalverantwortlichen, Sicherheit im Umgang mit den Grundbegriffen des tariflichen Eingruppierungsrechts zu gewinnen und Risiken zu vermeiden.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte mit Personalverantwortung, Abteilungsleiterinnen und Abteilungsleiter bzw. verantwortliche Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Personalabteilung, Rechtsabteilung, Vorstandssekretariat, Gleichstellungsbeauftragte

IHR NUTZEN

- Sie lernen an praktischen Beispielen, Eingruppierungen richtig vorzunehmen und typische Eingruppierungsfehler zu umgehen.
- Sie trainieren die Beurteilung eingruppierungsrechtlicher Fragestellungen und das taktische Vorgehen bei deren Beantwortung.
- Sie wenden das neue Wissen direkt an und führen eine Arbeitsplatzbewertung durch.

IHR REFERENT

Thomas Sterzl, Rechtsanwalt und Referent Personalberatung und Personalrecht des Ostdeutschen Sparkassenverbandes. Er ist bundesweit führender Experte zu "Eingruppierungsfragen" und berät zahlreiche Sparkassen in aktuellen Fragen zur Eingruppierung und Überprüfung von Eingruppierungen.

HINWEIS(E)

Diese Veranstaltung richtet sich nicht an Mitglieder/-innen des Personalrates

TERMIN(E)

14.09.2027 – 15.09.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

700,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Gerda-Marie Frenkert
0231 22240-732
gerda-marie.frenkert@ska.nrw

Programm/Inhalt

Sie erhalten einen Überblick zur neuen Entgeltordnung, die die Eingruppierung in Sparkassen teilweise völlig neu regelt. Ergänzend werden Hinweise zur Arbeitsplatzbewertung und der richtigen Vorgehensweise gegeben.

Im Mittelpunkt stehen dabei vor allem folgende Problemstellungen:

- **Grundsatzurteile des BAG zur Eingruppierung in Sparkassen**
- **Korrigierende Rückgruppierung oder Änderungskündigung?**
- **Beteiligungsrechte des Personalrats**
- **Taktisches Vorgehen bei Eingruppierungskorrektur**
- **Beweislast im Eingruppierungsrechtsstreit**

Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer werden die Systematik des Eingruppierungsrechts kennenlernen und Grenzfälle selbstständig beurteilen.

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

33 PERSONAL

Gleichstellungsarbeit

Fachtagung Gleichstellungsarbeit

Auch in diesem Jahr bilden wieder aktuelle Themen der Gleichstellungsarbeit sowie konkrete Umsetzungsbeispiele aus Sparkassen die Schwerpunkte unserer Tagung.

ZIELGRUPPE

Gleichstellungsbeauftragte und ihre Stellvertreterinnen

IHR NUTZEN

- Sie profitieren von Praxisberichten und tauschen sich zur Gleichstellungsarbeit in anderen Sparkassen aus.
- Sie wissen, welche aktuellen arbeitsrechtlichen Aspekte für die Gleichstellungsarbeit zu beachten sind.
- Sie sind vertraut mit aktuellen Themen der Gleichstellungsarbeit.
- Sie kennen weitere gleichstellungsrelevante Fragestellungen.

HINWEIS(E)

Hinweis zur Hotelbuchung:

Sofern Sie eine Übernachtung benötigen, können Sie ein Zimmer im direkt neben der Sparkassenakademie NRW gelegenen Hotel Hampton by Hilton buchen. Bis vier Wochen vor Veranstaltungsbeginn haben wir für Sie ein Zimmerkontingent gesichert. Bitte buchen Sie direkt beim Hotel, wählen Sie den Button "Sonderpreise" aus, bestätigen Sie dort die Gruppenkennnummer „92C“ und buchen Sie dann über den Button „Zimmer und Preise prüfen". Alternativ können Sie auch weiterhin beim Hotel per Telefon (0231 9479900) oder per Mail (info@hamptondortmund.de) reservieren. Zur schnelleren Abwicklung nennen Sie dabei bitte den Code "Fachtagung Gleichstellungsarbeit - Gruppenkennung Nr. 92C. Weitere Kooperationshotels der Sparkassenakademie NRW finden Sie auf unserer Internetseite unter Tagungszentrum.

TERMIN(E)

01.07.2027 – 02.07.2027 |
Sparkassenakademie NRW

31.08.2028 – 01.09.2028 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

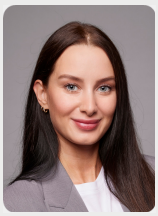
1,5 Tage

PREIS

wird noch bekannt gegeben

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



Gerda-Marie Frenkert
0231 22240-732
gerda-marie.frenkert@ska.nrw

Programm/Inhalt

Wir werden das Programm und die Referentinnen und Referenten mit einer Akademieinfo veröffentlichen.

Basisseminar zum Landesgleichstellungsgesetz (LGG) NRW und zum Allgemeinen Gleichbehandlungsgesetz (AGG) (online)

Bei der Umsetzung des Landesgleichstellungsgesetzes (LGG) spielen Gleichstellungsbeauftragte in Sparkassen eine Schlüsselrolle. Sie haben eine Unterstützungs- und Mitwirkungsfunktion und sollten daher mit den relevanten Fragen des Landesgleichstellungsgesetze (LGG) und zum Allgemeinen Gleichbehandlungsgesetz (AGG) vertraut sein.

ZIELGRUPPE

Gleichstellungsbeauftragte und deren Stellvertreterinnen

IHR NUTZEN

- Sie sind mit den Grundlagen des Landesgleichstellungsgesetzes (LGG) NRW sowie dem AGG vertraut gemacht.
- Sie kennen Rechte, Aufgaben und Handlungsmöglichkeiten der Gleichstellungsbeauftragten.
- Sie können anhand von aktuellen Praxisbeispielen Fragen zum LGG beantworten.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Inge Horstkötter, Rechtsanwaltskanzlei
Rechtsanwältin u. a. mit dem Schwerpunkt Gleichstellungs- und Antidiskriminierungsrecht

HINWEIS(E)

Zur Vertiefung des Wissens bieten wir unser Aufbauseminar 33.708 an.

TERMIN(E)

10.11.2026 – 11.11.2026 | virtueller Seminarraum

DAUER

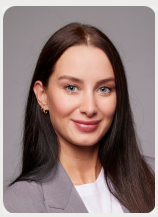
2 Tage

PREIS

670,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



Gerda-Marie Frenkert
0231 22240-732
gerda-marie.frenkert@ska.nrw

Programm/Inhalt

Grundsätze des LGG NRW
Ausschreibung, Personalauswahl und Auswahlentscheidung nach dem LGG
Der Gleichstellungsplan
Rechte, Aufgaben und Handlungsmöglichkeiten der Gleichstellungsbeauftragten
Vereinbarkeit von Beruf und Familie (Teilzeitarbeit/ Beurlaubung)
Widerspruch und Klagebefugnis
Unmittelbare und mittelbare Benachteiligung nach dem AGG
Handlungsmöglichkeiten der Gleichstellungsbeauftragten nach dem LGG

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

33 PERSONAL
Gleichstellungsarbeit
Angebots-Nr.: 33.709

Eingruppierung und Arbeitsplatzbewertung nach dem TVöD-S für Gleichstellungsbeauftragte

Auch für Gleichstellungsbeauftragte ist es wichtig, Ein- und Umgruppierungen richtig beurteilen zu können. Das stellt sie aber aufgrund der komplexen Tätigkeitsmerkmale der Entgeltordnung vor große Herausforderungen. Denn dafür ist eine Sicherheit im Umgang mit den Grundbegriffen des tariflichen Eingruppierungsrechts erforderlich.

ZIELGRUPPE

Gleichstellungsbeauftragte und deren Stellvertreterinnen.

IHR NUTZEN

- Sie erhalten einen Überblick zur neuen Entgeltordnung, die die Eingruppierung in Sparkassen teilweise neu regelt.
- Sie lernen, anhand praktischer Beispiele, Eingruppierungen richtig vorzunehmen und typische Eingruppierungsfehler zu umgehen.
- Sie trainieren die Beurteilung eingruppierungsrechtlicher Fragestellungen.

IHR REFERENT

Karl-Heinz Leverkus
Langjährige Erfahrungen als Mitarbeiter der Finanzverwaltung Nordrhein-Westfalen, als stv. Vorsitzender der dbb Tarifunion und als Teilnehmer bei Tarifverhandlungen für den öffentlichen Dienst.

TERMIN(E)

17.03.2027 – 18.03.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

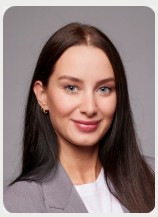
2 Tage

PREIS

685,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



Gerda-Marie Frenkert
0231 22240-732
gerda-marie.frenkert@ska.nrw

Programm/Inhalt

Beteiligungsrechte
Unterschiedliche Handhabung der Eingruppierungsstrukturen
Die Eingruppierungsfeststellung
Korrigierende Rückgruppierung oder Änderungskündigung
Systematik des Eingruppierungsrechts fallorientiert kennenlernen

Praxisseminar Gleichstellung - Chancen und Herausforderungen der Gleichstellungsarbeit

In Fortbildungen zur Gleichstellungsarbeit werden meistens der gesetzliche Kontroll- und Beratungsauftrag thematisiert und die Anwendung relevanter Rechtsnormen vermittelt. Aber wie kann es in der Praxis gelingen, unter Beachtung der gesetzlichen Vorgaben, erfolgreiche Gleichstellungsarbeit zu leisten und Impulse für neue Maßnahmen zu geben? In unserem neuen und praxisorientierten Seminar erhalten Sie für die Gleichstellungsarbeit wertvolle Anregungen und bewährte Arbeitshilfen von erfahrenen Praktikerinnen.

ZIELGRUPPE

- Gleichstellungsbeauftragte und deren Stellvertreterinnen in Sparkassen und Kommunen
- Weitere in die Umsetzung des LGG NRW eingebundene Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

IHR NUTZEN

- Sie sind anhand von Praxisbeispielen vertraut mit Methodiken erfahrener Gleichstellungsbeauftragter und deren individueller Strategien.
- Sie kennen in der Praxis erprobte Arbeitshilfen, die sie für ihre eigenen Routinen nutzen können.
- Sie wissen durch den kollegialen Austausch um andere Sichtweisen auf die behandelten Themenfelder und erhalten Tipps für ihre tägliche Gleichstellungsarbeit.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Dagmar Emmerich, Gleichstellungsbeauftragte der Stadtsparkasse Oberhausen, Wirtschaftspädagogin
- Sabine Haberland-Hoffmann, Trainerin und Dozentin, Expertin für die Themen: Gleichstellung, Frauenförderung sowie Personal

HINWEIS(E)

Das Seminar soll mit veränderten Schwerpunkten angeboten werden. Dazu werden die Anregungen der Teilnehmenden im Seminar mit aufgenommen.

Sofern Sie übernachten möchten, haben wir ein Zimmerkontingent für Sie im Hampton by Hilton am Phoenix See reserviert. Bitte buchen Sie bevorzugt per Mail direkt beim Hotel (reservation@hamptondortmund.de). Zur schnelleren Abwicklung nennen Sie bei der Reservierung bitte den Code "Praxisseminar Gleichstellung".

TERMIN(E)

03.11.2027 – 04.11.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

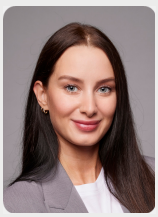
2 Tage

PREIS

750,00 €
zzgl. Bewirtungspauschale

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



Barbara Doerr-Lappe
0231 22240-789
barbara.doerr-lappe@ska.nrw

Programm/Inhalt

Der Gleichstellungsplan - Entwicklung und Fortschreibung

Kommunikation mit der Dienststellenleitung und weiteren wichtigen Kontaktpersonen

Netzwerkarbeit

Praxisbeispiele und Arbeitshilfe

Auswahlverfahren und Stellenbesetzungen

Die Frauenversammlung

Praxisbeispiele und Arbeitshilfen

Aktuelles für die Gleichstellungsarbeit 2026 Teil 2

In der Gleichstellungsarbeit geht es heute weniger nur um formale Gleichbehandlung sondern stärker um Chancengerechtigkeit, Teilhabe und diskriminierungsfreie Arbeitskultur. Wie gelingt in der Tagesarbeit der erfolgreiche Praxistransfer? Wie kann die Gleichstellungsbeauftragte wichtige Impulse setzen und mit ihrer Arbeit einen wertvollen Beitrag ihrer Sparkasse leisten? In diesem Tagesseminar entwickeln Sie mit erfahrenen Praktikerinnen Anregungen und Arbeitshilfen.

ZIELGRUPPE

Gleichstellungsbeauftragte und deren Stellvertreterinnen in Sparkassen

IHR NUTZEN

- Sie erweitern Ihre Sichtweise durch den kollegialen Austausch und erhalten Tipps für ihre tägliche Gleichstellungsarbeit.
- Sie haben die Gelegenheit, in einem vertrauensvollen Umfeld Situationen aus Ihrer beruflichen Praxis mit anderen Praktikerinnen zu reflektieren und Ihre Handlungsmöglichkeiten zu erweitern.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Dagmar Emmerich, Stadtsparkasse Oberhausen
  Gleichstellungsbeauftragte der Stadtsparkasse Oberhausen, Wirtschaftspädagogin
- Sabine Haberland-Hoffmann
  Sparkassenbetriebswirtin, Trainerin und Dozentin, Expertin für die Themen Gleichstellung, Frauenförderung sowie Personal.

HINWEIS(E)

Für die Bearbeitung Ihrer besonderen Wünsche und Fragestellungen wird vor dem Seminar eine Bedarfsabfrage durchgeführt.

Dieses Seminar ist eine hervorragende Ergänzung zu dem "Praxisseminar Gleichstellung" (33.705) und zu dem Seminar "Aktuelles für die Gleichstellungsarbeit Teil 1" (33.704).

Die Teilnahme an diesem Seminar kann auch ohne vorherigen Besuch der genannten Seminare erfolgen.

TERMIN(E)

24.11.2026 | Sparkassenakademie NRW

10.03.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

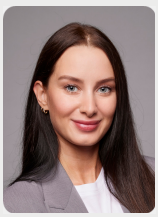
1 Tag

PREIS

495,00 €
zzgl. Bewirtungspauschale

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



Barbara Doerr-Lappe
0231 22240-789
barbara.doerr-lappe@ska.nrw

Programm/Inhalt

Der Musterprozess Revision zum Landesgleichstellungsgesetz NRW

Gleichstellungsarbeit und Personalratstätigkeit: Wie kann ich Parallelen nutzen? Welche Unterschiede sind zu beachten?

Aktuelle gesellschaftliche Debatten: Gender Pay Gap und Renten Pay Gap

Frauen in Führungspositionen: Welche Herausforderungen bleiben?

Verständnis von Geschlechterrollen und Stereotypen und deren Auswirkungen

Besprechung von Themenbereichen aus der Teilnehmerinnenabfrage

Besprechung von wichtigen Themen aus politischen und gesellschaftlichen Entwicklungen und deren Auswirkung auf die betriebliche Gleichstellungsarbeit

Aktuelles für die Gleichstellungsarbeit 2026 Teil 1

In vielen Fortbildungen zur Gleichstellungsarbeit werden - anders als beim Praxisseminar - schwerpunktmäßig die gesetzlichen Beratungs- und Kontrollaufträge thematisiert sowie die Anwendung relevanter Rechtsnormen vermittelt. Die Frage ist jetzt: Wie gelingt in der Tagesarbeit der erfolgreiche Praxistransfer? Wie kann die Gleichstellungsbeauftragte wichtige Impulse setzen und mit ihrer Arbeit einen wertvollen Beitrag zum Erfolg ihrer Sparkasse leisten? Anregungen und Arbeitshilfen hierzu erhalten Sie in diesem Tagesseminar von erfahrenen Praktikerinnen.

ZIELGRUPPE

Gleichstellungsbeauftragte und deren Stellvertreterinnen in Sparkassen

IHR NUTZEN

- Sie erfahren die Relevanz aktueller Themen für die Gleichstellungsarbeit und können Ihren Handlungsbedarf ableiten.
- Sie erweitern Ihre Sichtweise durch den kollegialen Austausch und erhalten Tipps für ihre tägliche Gleichstellungsarbeit.
- Sie haben die Gelegenheit, in einem vertrauensvollen Umfeld Situationen aus Ihrer beruflichen Praxis mit anderen Praktikerinnen zu reflektieren und Ihre Handlungsmöglichkeiten zu erweitern.
- Sie erfahren ergänzende Informationen zum Inhalt des zweitägigen Praxisseminars und erweitern Ihr Wissen für die tägliche Gleichstellungsarbeit.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Dagmar Emmerich, Stadtsparkasse Oberhausen
  Gleichstellungsbeauftragte der Stadtsparkasse Oberhausen, Wirtschaftspädagogin
- Sabine Haberland-Hoffmann
  Sparkassenbetriebswirtin, Trainerin und Dozentin, Expertin für die Themen Gleichstellung, Frauenförderung sowie Personal.

HINWEIS(E)

Dieses Seminar kann auch ohne eine Teilnahme an dem "Praxisseminar Gleichstellung" (33.705) besucht werden.

Das Seminar "Aktuelles für die Gleichstellungsarbeit Teil 2" finden Sie unter der Angebotsnummer 33.706.

TERMIN(E)

03.02.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

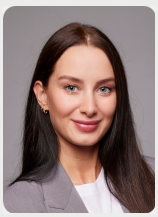
1 Tag

PREIS

495,00 €
zzgl. Bewirtungspauschale

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



Barbara Doerr-Lappe
0231 22240-789
barbara.doerr-lappe@ska.nrw

Programm/Inhalt

Nachhaltigkeitsarbeit und Gleichstellungsarbeit - Agenda 2030 Ziele miteinander vernetzen, Synergien nutzen

Stellenausschreibungen weiblicher gestalten, nicht nur bei Karrierepositionen

Mein Gleichstellungsplan läuft ab: Wie erstelle ich den Abschlussbericht? Wie schreibe ich den Gleichstellungsplan fort? Tipps aus der Praxis

Wie mache ich die Gleichstellungsarbeit bei den Mitarbeitenden bekannt? Wie finde ich Unterstützerinnen und Unterstützer?

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

33 PERSONAL

Trainer- und Dozentenqualifizierung

Lerncoach - Lernerfolge im Alltag ermöglichen (E-Learning)

Weiterbildung lohnt sich vor allem dann, wenn das Gelernte auch im Alltag genutzt wird. Genau da setzt Lerncoaching an. Dieses E-Learning zeigt, wie Lernprozesse im Arbeitsalltag unterstützt werden und wie man anderen hilft, Hindernisse bei der Umsetzung zu überwinden und so nachhaltige Veränderungen zu ermöglichen.

ZIELGRUPPE

Menschen mit Verantwortung in der Personalentwicklung, Führungskräfte, die ihre Mitarbeitenden mit Lerncoaching im Arbeitsalltag fördern wollen und Teammitglieder, die als Lerncoach andere beim selbstgesteuerten Lernen unterstützen möchten

IHR NUTZEN

- Sie wissen, wie Sie Lerncoaching in den Arbeitsalltag integrieren.
- Sie sind in der Lage bei Rückschlägen gezielt Lernchancen aufzuzeigen.
- Sie kennen Möglichkeiten, selbstgesteuertes Lernen zu fördern.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zu einem Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gerne!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

30 Minuten

PREIS

30,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Stephanie Kolhosser
0231 22240-737
stephanie.kolhosser@ska.nrw

Programm/Inhalt

Wie integriere ich Lerncoaching in den Arbeitsalltag?

Den Transferprozess nachhaltig gestalten

Mitarbeitende dabei unterstützen, das Gelernte sicher im Arbeitsalltag zu verankern

Wie unterstütze ich bei Rückschlägen?

Vertrauensvolle Atmosphäre schaffen

Fehlerkultur leben

Achtsamkeit vermitteln

Wie kann ich selbstgesteuertes Lernen fördern?

Selbstwirksamkeit entwickeln

Motivation aufbauen

just e-learn

Webinare erfolgreich durchführen (E-Learning)

Das Webinar-Konzept ist erstellt, der Termin ist kommuniziert und eine attraktive Ankündigung hat großes Interesse geweckt. Aber Stopp: Das beste Konzept ist ein totes Pferd, solange es nicht richtig umgesetzt wird. Dieses E-Learning zeigt die besten Tipps & Kniffe, wie Webinare erfolgreich zum Leben erweckt und durchgeführt werden.

ZIELGRUPPE

Menschen mit Verantwortung in Personalentwicklung, Training und interner Schulung, die mit den besten Tipps & Kniffe ihre Webinare erfolgreich gestalten möchten

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Regeln, die für ein erfolgreiches Webinar festgelegt werden sollten.
- Sie wissen, welche technischen Aspekte Sie berücksichtigen sollten.
- Sie sind in der Lage, auch Gruppenarbeiten in das Webinar zu integrieren.
- Sie können mit schwierigen Teilnehmenden und Situationen zielführend umgehen.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zu einem Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gerne!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

45 Minuten

PREIS

40,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Stephanie Kolhosser
0231 22240-737
stephanie.kolhosser@ska.nrw

Programm/Inhalt

Die Basics

- Was ist überhaupt ein Webinar?
- Um welche Themen geht es in einem Webinar und wer nimmt daran teil?
- Wie kann ich sicherstellen, dass die Umsetzung der Webinare garantiert nicht schiefgeht?
- Zu welchem Zweck kann ich das Webinar einsetzen?
- Wie gestalte ich Kommunikation im Webinar?

How-to

- Warum sind Kommunikationsregeln so wichtig und wie setze ich das im Webinar um?
- Welche qualitätsrelevanten Dinge muss ich beachten, wenn ich die Webcam einschalte?
- Wie kann ich die Wirkung von Ton und Stimme beim Webinar professionalisieren?
- Was ist bei einer Bildschirmfreigabe und dem Einsatz eines Pointers zu beachten?
- Welche Faustformeln gelten für den Wechsel zwischen Präsentation und Interaktion?
- Wie plane ich Gruppenarbeiten im Webinar?
- Wie führe ich Gruppenarbeiten im Webinar durch?
- Welche Möglichkeiten habe ich, auf Rückfragen und negative Äußerungen sinnvoll einzugehen?
- Wie teste ich druckfrei, spielerisch und trotzdem zielführend den Lernerfolg?

Experten-Tipps

- Eigene Arbeitsvorlagen erstellen und an die Gruppe übergeben
- Sicherheit in der Webinar-Umsetzung bekommen

Forum für Training und Coaching: Werte erleben und Innovationen nutzen

Dieses Forum bietet Ihnen einerseits vielfältige aktuelle Impulse in den Bereichen Training und Coaching und andererseits die optimale Plattform für den praxisorientierten Austausch. Dadurch lernen Sie aktuelle alternative Möglichkeiten für Trainings und Coachings kennen und haben darüber hinaus die Möglichkeit, sich optimal zu vernetzen. Dabei werden aus der Praxis für die Praxis methodische und didaktische Umsetzungshilfen aufgezeigt als auch Möglichkeiten, die Nachhaltigkeit vor Ort zu steigern.

ZIELGRUPPE

Trainer/-innen, Ausbilder/-innen, Dozentinnen und Dozenten, Referentinnen und Referenten, Coachinnen und Coaches und Vertriebsbegleiter/-innen

IHR NUTZEN

- Sie sind über aktuelle Entwicklungen, Themen und Trends rund um Training und Coaching informiert und profitieren von Fach- und Praxiswissen.
- Sie erweitern und vertiefen Ihren Methodenkoffer für Trainings und Coachings.
- Sie sind vertraut mit Best-Practise-Ansätzen und Impulsen für die Umsetzung von aktuellen Trainingsthemen.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Trainer/-innen der Sparkassenakademie NRW und weitere Referentinnen und Referenten.

HINWEIS(E)

Sofern Sie eine Übernachtung benötigen, können Sie ein Zimmer im direkt neben der Sparkassenakademie NRW gelegenen Hotel Hampton by Hilton buchen. Bis vier Wochen vor der Tagung haben wir für Sie ein Zimmerkontingent gesichert. Bitte buchen Sie direkt beim Hotel, wählen Sie den Button "Sonderpreise" aus, bestätigen Sie dort die Gruppenkennnummer „Nr. 91Z“ und buchen Sie dann über den Button „Zimmer und Preise prüfen". Alternativ können Sie auch weiterhin beim Hotel per Telefon (0231 9479900) oder per Mail (info@hamptondortmund.de) reservieren. Zur schnelleren Abwicklung nennen Sie dabei bitte den Code "Forum für Training und Coaching - Gruppenkennung Nr. 91Z". Weitere Kooperationshotels der Sparkassenakademie NRW finden Sie auf unserer Internetseite unter Tagungszentrum.

TERMIN(E)

11.05.2027 – 12.05.2027 |
Sparkassenakademie NRW

16.05.2028 – 17.05.2028 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

745,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Anette Heuer
0231 22240-786
anette.heuer@ska.nrw

Programm/Inhalt

Wir werden das Programm und die Referenten/-innen mit einer Akademieinfo veröffentlichen.

Netzwerktreffen - Profis im Training (online)

Inspiration. Austausch. Voneinander Lernen. Getreu dem Motto „Wissen wächst, wenn man es teilt“ vernetzen Sie sich im vierteljährlichem Rhythmus mit weiteren Trainer/-innen und tauschen sich zu aktuellen Trainingsthemen aus. Was bewegt Sie? Wo gibt es bereits innovative Lösungen innerhalb der Sparkassen, von denen Sie untereinander profitieren können?

ZIELGRUPPE

Haupt- oder nebenamtliche Trainer/-innen und Dozent/-innen

IHR NUTZEN

- Sie tauchen gemeinsam mit anderen Trainer/-innen und Dozent/-innen in einen intensiven Praxisaustausch ein.
- Sie diskutieren aktuelle Trainingsthemen und Trainingsmethoden und tauschen Tipps und Ideen aus.
- Sie informieren sich über Best-Practise-Ansätze für Trainingsdesigns und Nachhaltigkeit.

IHRE REFERENTIN

Anette Heuer, Sparkassenakademie NRW

Trainerin und systemische Coachin mit umfangreichen Erfahrungen (Schwerpunkt Vertrieb und Trainerweiterbildung), Vertriebscoachin, Zertifizierte Trainerin für das persolog® Resilienzmodell, Expertin für Graphic Recording

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum "webex" der Akademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere Informationen erhalten Sie rechtzeitig vor dem Termin mit der Einladung.

TERMIN(E)

04.12.2026 | virtueller Seminarraum
09:00 – 10:30 Uhr

09.03.2027 | virtueller Seminarraum
09:00 – 10:30 Uhr

DAUER

1,5 Stunden

PREIS

80,00 € (für Teilnehmer/-innen des Trainerforums im jeweiligen Jahr kostenfrei)

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Anette Heuer
0231 22240-786
anette.heuer@ska.nrw

Programm/Inhalt

Die Inhalte werden in Abstimmung mit allen Teilnehmenden jeweils festgelegt.

Graphic Recording - Praxistransfer gestalten und optimieren (online oder in Präsenz)

Sehen Sie mehr… wiederholen Sie effizienter… treffen Sie bessere Entscheidungen… behalten Sie Ihre Veranstaltungen im Gesamtüberblick! Wie? Durch Graphic Recording! Sie erhalten während Ihrer Veranstaltung simultan ein visuelles Protokoll, was die Lernaussagen bildhaft auf den Punkt bringt und somit einen Überblick liefert. So optimieren Sie die Kommunikation von Prozessen und die Nachhaltigkeit des Wissenstransfers.

ZIELGRUPPE

Teilnehmer/-innen von Kunden- und Mitarbeiterveranstaltungen, Mitarbeiter/-innen aus dem Marketing, der Vertriebsunterstützung, der Organisation (Projektbegleitung, Tagungen, Weiterbildungen). Nutzer sind alle Teilnehmenden, die die Inhalte der Veranstaltungen zusätzlich z.B. zu einer Powerpointpräsentation als gesamten roten bildhaften Faden präsentiert bekommen.

IHR NUTZEN

- Sie erhalten die Kernthemen Ihrer Veranstaltung als simultane und bildhafte Zusammenfassung
- Sie können komplexe Zusammenhänge leichter nachvollziehen und haben das Gesamtbild auf den Punkt und vor Augen gebracht.
- Sie optimieren den Praxistransfer.
- Sie können die gestalteten Plakate für die weiteren Projekte vor Ort nutzen.
- Sie erhalten als Multiplikator ein visuelles Protokoll und sparen Zeit in der Aufbereitung der Inhalte.

IHRE REFERENTIN

Anette Heuer, Sparkassenakademie NRW

Trainerin und systemische Coachin mit umfangreichen Erfahrungen (Schwerpunkt Vertrieb und Trainerweiterbildung), Vertriebscoachin, Zertifizierte Trainerin für das persolog® Resilienzmodell, Expertin für Graphic Recording

TERMIN(E)

individuell nach Absprache

DAUER

nach Vereinbarung

PREIS

Individuell, je nach Umfang der Veranstaltung und des Vorbereitungsaufwandes

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Anette Heuer
0231 22240-786
anette.heuer@ska.nrw

Programm/Inhalt

Je nach Umfang und Auftrag:

1. Abstimmung über:

- Situationsbeschreibung
- Inhalte der Visualisierung
- Absprache der Vorgehensweise
- Klärung der räumlichen Voraussetzung
- Aufbereitung der Medien
- Zusammenarbeit vor Ort
- Vorbereitung der Veranstaltung

2. Begleitung der Veranstaltung
3. Aufbereitung der Plakate als Simultanprotokoll
4. Aufbereitung des ***Fotoprotokolls*** für die Teilnehmer

Ausbildung zum/zur Vertriebsbegleiter/-in

Kennen Sie auch diese Situation?

Ihre Sparkasse arbeitet fortwährend an der Befähigung der Vertriebler durch die Steigerung des Know-hows im Kundenkontakt und es verändert sich kaum im Ergebnis? Dann könnte es daran liegen, dass das KÖNNEN nicht das Problem allein ist, sondern das WOLLEN, also die intrinsische Motivation etwas zu verändern. Diese Ausbildung zum / zur Vertriebsbegleiter/-in versetzt Ihre Teilnehmer/-innen in die Lage, die Ausgangssituation ganzheitlich zu betrachten, Rahmenbedingungen für ein wirksames Begleiten der Vertriebler/-innen zu erzeugen und in der Tiefe das wahre Problem zu analysieren. So kann ein voller Instrumentenkoffer aus den Themen Motivation, Akquiseinstrumente, Effizienzhinweise, Abschlussorientierungshilfen und Transfersicherungsinstrumente merkbar Wirkung entfalten.

ZIELGRUPPE

Trainer/-innen, Vertriebsmitarbeiter/-innen, die neben Ihrer Tätigkeit Berater/-innen vor Ort in der Beratung oder im Vertriebsprozess unterstützen und begleiten.

IHR NUTZEN

- Sie erleben die kollegiale Beratung als Möglichkeit der Selbstreflexion und Weiterentwicklung für sich und Ihre neue Aufgabe.
- Sie sind in der Lage, einen Rahmen zu erschaffen, in dem Sie maximal wirksam sind, weil die Interessenkonflikte aller Parteien klar sind und der Auftrag abgestimmt ist.
- Sie nutzen effektive Methodiken, um sich und andere schnell vertrieblich weiterzuentwickeln.
- Sie können flexibel und zeitnah auf vertriebliche Herausforderungen reagieren.

IHR REFERENT

Markus Rußwurm, Rußwurm & Kalmeier Partnerschaft

Freiberuflicher Organisationsentwickler & Trainer für Kommunikation und Führung, Kommunikations- & Betriebspsychologe MSc, Sparkassenbetriebswirt, NLP Master, zertifizierter Kommunikations- & DISG Trainer & Vertriebscoach, 10 Jahre Führung- & Beratungserfahrung in allen Kundensegmenten der Sparkasse, Spezialist für Changeprozesse durch das Zusammenbringen von Empathie, Wertschätzung und absoluter Klarheit für das Ergebnis

HINWEIS(E)

Die Auftaktveranstaltung und der Erfahrungsaustausch finden in Form eines Webinars statt. Das Basis- und Aufbaumodul ist jeweils eine zweitägige Präsenzveranstaltung.

TERMIN(E)

04.09.2026 – 30.10.2026 |
Sparkassenakademie NRW

Auftakt (04.09.2026)
Basismodul (15.09. - 16.09.2026)
Aufbaumodul (30.09. - 01.10.2026)
Erfahrungsaustausch (30.10.2026)

03.09.2027 – 29.10.2027 |
Sparkassenakademie NRW

Auftakt (03.09.2027)
Basismodul (14.09. - 15.09.2027)
Aufbaumodul (27.09. - 28.09.2027)
Erfahrungsaufbau (29.10.2027)

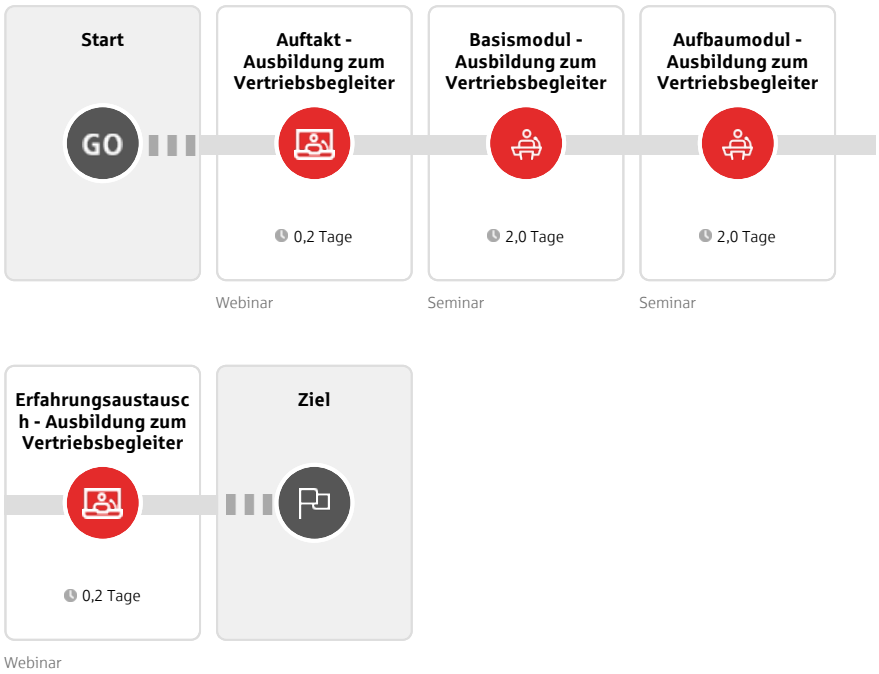
DAUER

4,5 Tage

PREIS

2.240,00 €

Ihre Lernreise: Ausbildung zum/zur Vertriebsbegleiter/-in



KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Anette Heuer
0231 22240-786
anette.heuer@ska.nrw

Programm/Inhalt

Auftakt: Webinar

- Impulse zum Thema „Vertriebsbegleitung“
- Wo fängt Vertriebsbegleitung an und wo hört sie auf? In welcher Rolle sind Sie unterwegs und welchen Umfang hat diese Rolle…
- Wie grenzen Sie sich optimal ab…

Basismodul: Präsenz

- Konkrete Anregungen, Ideen und Impulse für den Verkauf
  - angeknüpft an den Impuls des Auftaktwebinares
- Rollenklärung
- Zielsetzung der Vertriebsbegleitung klären und vereinbaren
- Die Rollen- und Aufgabenklärung des Vertriebsbegleiters (Erwartungen, Ziele, Verantwortung, Kompetenzen, Zuständigkeiten, Organisation)
- Die eigene Persönlichkeit
- Grundlagen der Vertriebsbegleitung
- Idealer Ablaufprozess der Vertriebsbegleitung, Gestaltung durch den Vertriebsbegleiter
- Diverse Praxisübungen

Aufbaumodul: Präsenz

- Handwerkzeuge / Tools eines Vertriebsbegleiters (Rahmenbedingungen und Spielregeln) sowohl im Kontrakt mit dem Begleitenden als auch im Vertriebsgespräch (Feedback geben, Lernfelder bestimmen und Ziele ableiten)
- Persönliche Entwicklungsziele vereinbaren (z. B. Instrument Lernkompass)
- Vereinbarung der eigenen Begleitung in der Praxis als Vertriebsbegleiter
- Mit Persönlichkeit überzeugen , ein gutes Vorbild sein
- Diverse Praxisübungen

Erfahrungsaustausch: Webinar

- Die Vertriebsbegleiter tauschen sich über Ihre Erfahrungen in der Vertriebsbegleitung aus und erhalten hier Feedback und Hinweise.
- Der Vertriebsbegleiter wird in seiner Aufgabe vor Ort unterstützt.

Ausbildung zum Teamtrainer / zur Teamtrainerin (online und Präsenz)

In unserer dynamischen Welt ändern sich Teamkonstellationen permanent. Damit Teams mit Höchstleistung arbeiten können, sollten Sie sich konsequent reflektieren und weiterentwickeln, wofür ein Blick von außen optimal ist. Nutzen Sie als Unternehmen die Möglichkeit, Ihre eigenen Teamtrainer auszubilden, die schnell handlungsfähig sind.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die intern Teamentwicklungsmaßnahmen durchführen sollen

IHR NUTZEN

- Sie schaffen die passenden Rahmenbedingungen für ihre Teamentwicklungsmaßnahmen vor Ort
- Sie erleben mit welchen Methoden sie Teamtrainings nachhaltig erfolgreich gestalten
- Sie erhalten Sicherheit für den Umgang mit unterschiedlichen Teamkonstellationen

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Trainer/-innen der Sparkassenakademie NRW

HINWEIS(E)

Die Ausbildung besteht aus einem Kickoff-Online-Seminar und zwei Präsenzmodulen. Zur Transfersicherung ist eine optionale Begleitung von Teamtrainingsmaßnahmen vor Ort sinnvoll und kann unterstützend vereinbart werden.

Planen Sie bitte zwischen den Modulen jeweils einen halben Tag für die Vor- und Nachbereitung der Module, Arbeitsaufträge und Konzeptionsgespräche ein.

TERMIN(E)

Bei Interesse an diesem Training nehmen Sie bitte eine unverbindliche Vormerkung vor. Sobald uns genügend Anmeldungen vorliegen, senden wir Ihnen einen Terminvorschlag. Bei weiteren Fragen schreiben Sie gerne eine Mail an Anette.Heuer@ska.nrw.

DAUER

4,5 Tage

PREIS

KONTAKT

ANMELDUNG



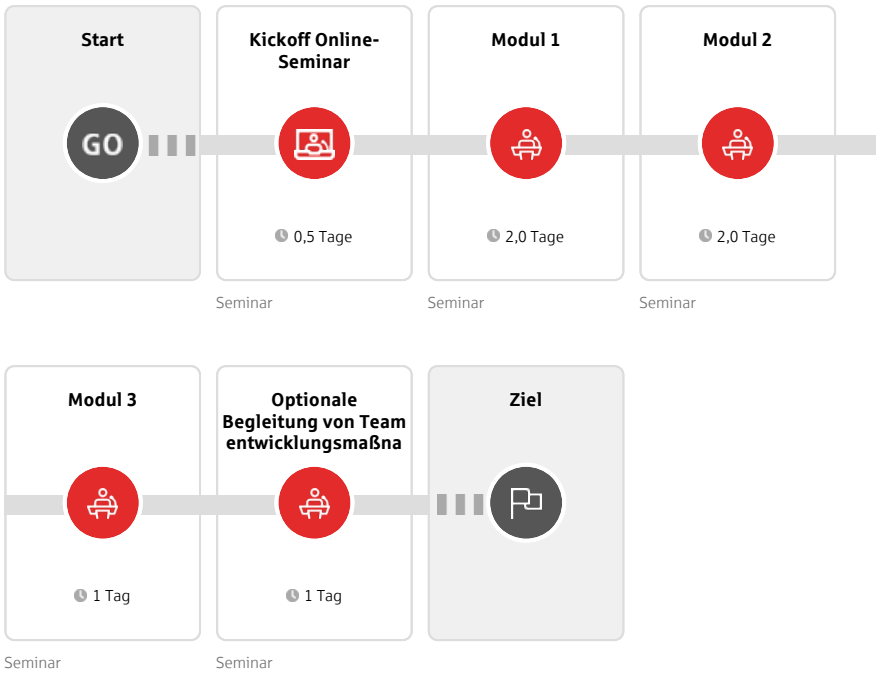
Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Anette Heuer
0231 22240-786
anette.heuer@ska.nrw

Ihre Lernreise: Ausbildung zum Teamtrainer / zur Teamtrainerin (online und Präsenz)



Programm/Inhalt

Kick-Off (09:00 - 12:00 Uhr über Webex)

- Ein gemeinsames Verständnis von Teamentwicklung gewinnen
- Den Auftrag klären
- Effektive Rahmenbedingungen schaffen
- Grundlagen der Gruppendynamik kennenlernen
- Vorbereitungsauftrag für Modul 1

Modul 1 (2 Tage in Präsenz)

- Kriterien für erfolgreiches Arbeiten im Team definieren
- Teamanalyse durchführen
- Teamentwicklungsstadien einschätzen lernen
- Typische Charaktere im Team erkennen
- Rollen, Werte und Normen reflektieren
- Vorbereitungsauftrag für Modul 2

Modul 2 (2 Tage in Präsenz)

- Den Teamentwicklungsprozess zielorientiert gestalten
- Gruppen erfolgreich moderieren
- Der Werkzeugkoffer: erlebnisorientierte und klassische Teamübungen – indoor und outdoor durchführen
- Kommunikationsstrukturen im Team analysieren
- Gruppendynamik verstehen
- Mit Konfliktsituationen und Widerständen im Team umgehen
- Vorbereitungsauftrag für das erste Teamtraining

Optionale Begleitung von Teamtrainingsmaßnahmen vor Ort

- Evaluation von Teamentwicklungsmaßnahmen
- Sich selbst und das Team reflektieren
- Praxistransfer und Begleitung sichern

Basiskurs - Train the Trainer

Suchen Sie nach den Werkzeugen, Methoden und Medien, um Ihre Teilnehmenden online und offline zu begeistern? Dann ist dieses Training genau das Richtige für Sie!

Das Basistraining für Trainer/-innen bietet Ihnen viele Vorteile: Erweitern Sie Ihr Methodenrepertoire, verbessern Sie Ihre Kommunikationsfähigkeiten, entwickeln Sie Ihre Präsentationskompetenz weiter, lernen Sie den Einsatz digitaler Medien kennen und profitieren Sie von wertvollem Feedback und den Austauschmöglichkeiten mit anderen Trainerinnen und Trainern. Nutzen Sie diese Gelegenheit, um Ihre Fähigkeiten zu stärken und erfolgreich in Ihre Trainerkarriere zu starten!

ZIELGRUPPE

zukünftige Dozentinnen und Dozenten, Referentinnen und Referenten und Trainerinnen und Trainern

IHR NUTZEN

- Sie können erste Trainingssequenzen eigenverantwortlich konzipieren und gestalten. Dabei nutzen Sie sowohl digitale wie analoge Möglichkeiten.
- Sie kennen Grundlagen des Trainingsaufbaus und können selbständig einzelne Sequenzen inhaltlich und organisatorisch vorbereiten, durchführen und nachbereiten.
- Sie kennen die Anforderungen an Ihre Rolle als Trainer/-in.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Anette Heuer, Sparkassenakademie NRW
  Trainerin und systemische Coachin mit umfangreichen Erfahrungen (Schwerpunkt Vertrieb und Trainerweiterbildung), Vertriebscoachin, Zertifizierte Trainerin für das persolog® Resilienzmodell, Expertin für Graphic Recording
- Stefan Bunte, Sparkassenakademie NRW

HINWEIS(E)

Der Basiskurs besteht aus zwei Präsenztagen, drei Live-Online-Trainings und einem WBT. Im Rahmen des Blended-Learning-Konzeptes erhalten Sie Vor- und Nachbereitungsaufträge, die Sie selbstorganisiert bearbeiten. Reservieren Sie dafür Lernzeiten außerhalb der Präsenzen, um am Training erfolgreich teilzunehmen. Planen Sie regelmäßige Zeitslots, um sich vorzubereiten und das Gelernte zu vertiefen. Nutzen Sie die reservierte Lernzeit, um das volle Potenzial des Trainings nachhaltig auszuschöpfen.

Dieses Training ist für Einsteiger/-innen konzipiert. Wenn Sie Ihre Trainingskompetenzen weiter ausbauen und professionalisieren wollen, bietet sich das Zertifikatsprogramm "Train the Trainer" (33.130) optimal an.

TERMIN(E)

15.09.2026 – 03.11.2026 | Sparkassenakademie NRW

Kickoff (15.09.2026)
Trainingsgrundlagen (Präsenz) (21.09.2026)
Online erfolgreich trainieren 1 (29.09.2026)
Online erfolgreich trainieren 2 (13.10.2026)
Praxistraining (Präsenz) (03.11.2026)

13.04.2027 – 01.06.2027 | Sparkassenakademie NRW

Kickoff (30.03. - 13.04.2027)
Trainingsgrundlagen (14.04. - 27.04.2027)
Präsenztraining (28.04. - 14.07.2027)

DAUER

5 Tage

PREIS

2.250,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Anette Heuer
0231 22240-786
anette.heuer@ska.nrw

Programm/Inhalt

Kickoff

- Erwartungen und Themen
- Übersicht und Vorgehensweise
- Zeitplanung und Organisation
- Vorbereitung und Nachbereitung der Module
- Grundlagen zum Lernen
- Grundlagen Technik

Trainingsgrundlagen (Präsenz)

- Ziele und Konzeption
- Seminaraufbau
- Seminareinstieg
- Motivation
- Sozialformen, Methoden, Medien

Professionell auftreten in Videokonferenzen (E-Learning)

- Vorbereitungen, die vor der Videokonferenz zu treffen sind
- Worauf Sie während der Videokonferenz achten sollten
- Videokonferenzen geschickt beenden
- Tipps für eine überzeugende und positive Wirkung auf Ihre Teilnehmer/-innen

Online erfolgreich trainieren 1

- Besonderheiten von Webinaren und Live-Online-Seminaren im Vergleich zu klassischen Präsenzveranstaltungen
- Didaktisch-methodische Gestaltung von Online-Trainings
- Seminarkonzeption, Struktur und Vorgehensweise
- Aktivierung, Kommunikation und Interaktion
- Online-Tools kreativ nutzen
- Informationen und Interaktionen visualisieren

Online erfolgreich trainieren 2

- Technik- und Best-Practise-Austausch
- Abwechslungsreiche und interaktive Methoden einsetzen
- Die eigene vorbereitete Online-Trainingssession durchführen
- Feedback zum Vorgehen und Aufbereiten der Unterlagen erhalten
- Transfer

Praxistraining (Präsenz)

- Eigene vorbereitete Präsenz-Trainingssession durchführen
- Feedback zum Vorgehen und Aufbereiten der Unterlagen erhalten
- Abwechslungsreiche und interaktive Methoden einsetzen
- Best-Practice-Austausch
- Mit schwierigen Seminarsituationen umgehen können
- Erstellung von Lernerfolgskontrollen
- Transfersicherung

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

15 KUNDEN-SERVICE-CENTER - BUSINESS-CENTER - DIGTALES BERATUNGS-CENTER
Train-the-Trainer
Angebots-Nr.: 15.730

Zertifikatsprogramm Leadership KSC DBC BC - Vertriebsbegleitung und Training

Ein motivierende Vertriebsbegleitung sowie gute Trainings sind der Schlüssel, um Menschen zu bewegen, Entwicklung anzustoßen und Veränderung erfolgreich zu gestalten - genau hier setzt unser Zertifikatsprogramm an. Sie erleben praxisnahe Methoden, stärken Ihre Trainerpersönlichkeit und nehmen konkrete Werkzeuge mit, die Sie direkt im Arbeitsalltag Ihrer Sparkasse einsetzen können.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen im KSC, DBC oder BC, die Verantwortung für die Begleitung, Entwicklung und Motivation von Kolleginnen und Kollegen übernehmen - insbesondere angehende Trainerinnen und Trainer sowie Multiplikatoren, die ihre Rolle als Leader stärken, Veränderungsprozesse wirksam begleiten und ihre Trainings- und Kommunikationskompetenz praxisnah weiterentwickeln möchten

IHR NUTZEN

- Sie können Ihre Rolle als Leader reflektieren und ein klares Verständnis für Ihre Verantwortung in der Begleitung von Mitarbeitenden entwickeln.
- Sie wissen, wie Sie Kolleginnen und Kollegen gezielt motivieren, unterstützen und durch wirksame Kommunikation in ihrer Entwicklung fördern.
- Sie sind in der Lage, Veränderungsprozesse aktiv zu begleiten und passende Methoden einzusetzen, um Orientierung und Sicherheit im Alltag zu geben.

IHR REFERENT

Christian Döking, KuneCom GbR

HINWEIS(E)

Das Zertifikatsprogramm kombiniert drei intensive Trainingstage in Präsenz in Dortmund mit einem praxisnahen Training am Arbeitsplatz - so wird aus Wissen echte Umsetzung und der Transfer direkt in den Sparkassenalltag gesichert. Nach erfolgreichem Abschluss erhalten Sie ein anerkanntes Zertifikat, das Ihre erworbenen Kompetenzen und Ihre erfolgreiche Weiterentwicklung als Leader für Vertriebsbegleitung und Training dokumentiert.

TERMIN(E)

07.07.2027 – 09.07.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

3,5 Tage
Die Gesamt-Lernzeit von mind. 3,5 Tagen umfasst:

- 3 Tage Trainings-Modul vor Ort
- Lernzeit für die Transferaufgaben
- 1/2 Tag Training am Arbeitsplatz

PREIS

1.345 Euro (3 Trainingtage) und 900 Euro zzgl. Fahrtkosten (Training am Arbeitsplatz)

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

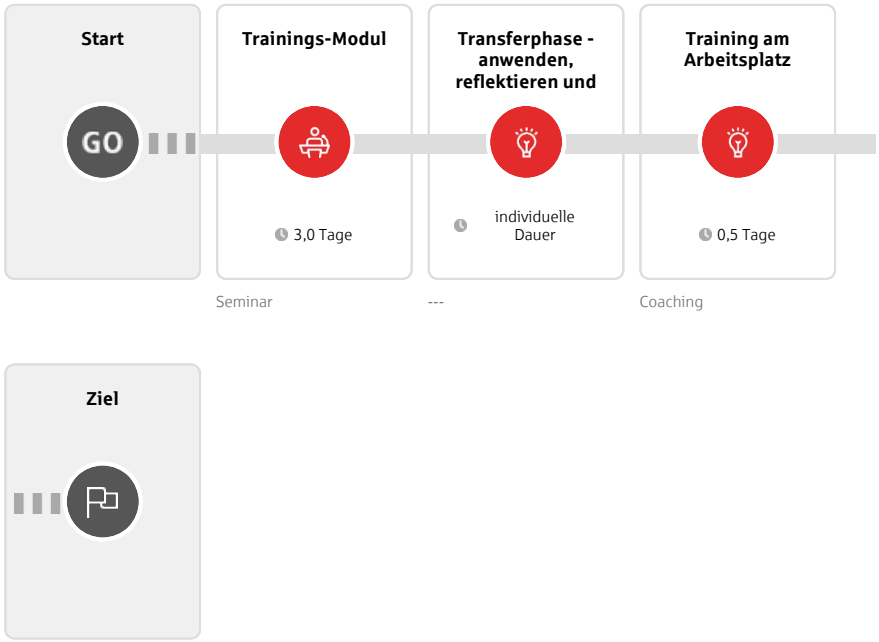
INHALTE



Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

15 KUNDEN-SERVICE-CENTER - BUSINESS-CENTER - DIGTALES BERATUNGS-CENTER
Train-the-Trainer
Angebots-Nr.: 15.730

Ihre Lernreise: Zertifikatsprogramm Leadership KSC DBC BC - Vertriebsbegleitung und Training



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Trainings-Tag 1: Grundlagen wirksamen Trainings - vom Wissenstransfer zur Entwicklung

Einstieg in das Thema Training

- Rolle und Selbstverständnis als Leader für Training und Vertriebsbegleitung
- Erfolgsfaktoren für wirksame Trainingsgestaltung
- Vom Fachwissen zur begeisternden Vermittlung

Trainingsinstrumente und -methoden

- Methodenvielfalt für abwechslungsreiche und aktivierende Trainings
- Einsatz von Praxisübungen, Reflexion und Feedbackformaten
- Aufbau und Strukturierung erfolgreicher Trainingssequenzen

Konflikte begleiten

- Konflikte erkennen, einordnen und konstruktiv bearbeiten
- Gesprächstechniken für herausfordernde Situationen
- Sicherheit im Umgang mit unterschiedlichen Erwartungen und Perspektiven

Trainings-Tag 2: Menschen bewegen - Motivation, Veränderung und Leadership im Alltag

Motivation als Erfolgsfaktor

- Was Menschen antreibt und wie Motivation entsteht
- Individuelle Bedürfnisse erkennen und berücksichtigen
- Motivation durch Wertschätzung, Feedback und Verantwortung fördern

Veränderungen begleiten / Training in der Praxis

- Veränderungsprozesse verstehen und aktiv unterstützen
- Mitarbeitende durch Unsicherheit und neue Anforderungen begleiten
- Transfer von Trainingsinhalten in den Arbeitsalltag gestalten

Leadership im Alltag

- Führung ohne formale Rolle: Wirkung und Verantwortung übernehmen
- Orientierung geben, Vertrauen schaffen und Entwicklung ermöglichen
- Die eigene Haltung als Leader reflektieren und weiterentwickeln

Trainings-Tag 3: Menschen verstehen - individuell trainieren

Persönlichkeitsorientiertes Trainieren

- Unterschiedliche Persönlichkeiten und Lernbedürfnisse erkennen
- Trainingssituationen zielgruppengerecht gestalten
- Flexibel auf unterschiedliche Kommunikationsstile reagieren

Einführung in das DISG-Modell

- Grundlagen und Nutzen des DISG-Modells kennenlernen
- Eigene Verhaltenspräferenzen reflektieren
- Kommunikation und Zusammenarbeit gezielt verbessern

Transfer und persönliche Weiterentwicklung

- Eigene Stärken als Trainer und Leader erkennen
- Entwicklungsfelder ableiten und konkrete Maßnahmen planen
- Vorbereitung auf die Umsetzung im Arbeitsumfeld

Training am Arbeitsplatz Tag 4: Transfer sichern - Umsetzung in der Sparkassenpraxis

Training am Arbeitsplatz

- Anwendung der erlernten Methoden in einer realen Trainingssituation
- Praktisches Feedback und Reflexion des eigenen Handelns
- Individuelle Weiterentwicklung durch gezielte Rückmeldung

Nachhaltiger Praxistransfer

- Erfolgsfaktoren für die Umsetzung im Alltag sichern
- Erfahrungen austauschen und voneinander lernen
- Persönlichen Entwicklungsplan als Trainer und Leader festigen

Workshop für Trainer/-innen und Vertriebsbegleiter/-innen: Agilität im Vertrieb

"Höhere Performance im Vertrieb durch agiles Mindset"

Agile Methoden und agiles Mindset führen zu einer höheren Transparenz, Eigenverantwortung und Selbstorganisation von Mitarbeitenden (und Führungskräften) im Vertrieb. Dies wirkt sich positiv auf die Zufriedenheit der Mitarbeitenden, der Kundinnen und Kunden und schließlich die Ertragssituation aus. Der Workshop für Trainer/-innen und Vertriebsbegleiter/-innen ist eine Mischung aus Theorie mit überwiegend praktischer Anwendung von agilen Methoden und Übungen zum eigenen Erleben der Wirkung. Ziel ist es, attraktive Arbeitswelten zu gestalten, in denen Menschen motiviert sind, sich voll einzubringen.

ZIELGRUPPE

Trainer/-innen, Coaches, Vertriebsbegleiter/-innen

IHR NUTZEN

- Sie entwickeln ein agiles Mindset und setzen agile Arbeitsweisen in Vertriebsbegleitung und Training ein.
- Sie können Führungskräfte in ihrer Rolle im agilen Kontext unterstützen.
- Sie können Übungen zum Erleben von agilem Mindset und von Kundenorientierung einsetzen.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Bernhard Grohe, Sparkasse KölnBonn
  Agiler Coach
- Christian Schulte, Sparkasse KölnBonn
  Agiler Coach

TERMIN(E)

15.04.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Anette Heuer
0231 22240-786
anette.heuer@ska.nrw

Programm/Inhalt

Mindset und seine Umsetzung in die Praxis (z. B. Kreativität zulassen, Lösungsorientierung, Menschen machen lassen, Kundenorientierung)

Methoden agiler Arbeitsweisen

Kundenorientierung im Fokus

Rolle der Führungskräfte

Mögliche Formate für Kreativität in der Praxis

Rolle agiler Coaches

Herausforderungen bei der Transformation

Coaching mit der ACT-Matrix

Coaching ist immer häufiger fester Bestandteil der Kompetenzentwicklung in Sparkassen. Die zunehmende Komplexität der Anforderungen erfordert griffige und die Komplexität berücksichtigende Konzepte, die sowohl den Coachee als auch den Coach sicher durch „schwieriges Gelände“ führen.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte, Vertriebsbegleiter/-innen, Trainer/-innen und Coaches

IHR NUTZEN

- Sie erweitern Ihr Methodenwissen und ermöglichen Ihrem Coachee eine auf Achtsamkeit und individueller Wahlfreiheit (psychische Flexibilität) basierende Begleitung.
- Sie erarbeiten eine wirkungsvolle Vorgehensweise, die einen effektiven Beitrag zur Selbstlösungskompetenz Ihrer Coachees beisteuert.
- Sie kennen einen ausgewogenen Coaching-Ansatz, der Struktur und Flexibilität vereint.

VORAUSSETZUNG(EN)

Sie haben bereits Erfahrungen als Coach bzw. als Trainer/-in gesammelt.

IHR REFERENT

Christoph Keil, Training Coaching Beratung Mediation

Diplom Betriebswirt, Trainer mit langjährigen Erfahrungen in Seminaren zur Mitarbeiterführung wie zum Thema Arbeitsmethodik und Zeitmanagement, Mediator, Wirtschaftsmediator

HINWEIS(E)

Bitte bringen Sie einen konkreten, selbstverständlich anonymen Fall mit, um so einen optimalen Praxistransfer sicherzustellen.

TERMIN(E)

13.05.2027 – 14.05.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

770,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Anette Heuer
0231 22240-786
anette.heuer@ska.nrw

Programm/Inhalt

Mindset Coaching

ACT-Hexa-Flex

ACT-Matrix

Übungen und Tools

- Zentrierung
- Achtsamkeit
- Wahrnehmungsgewohnheiten
- Kognitive Defusion (Arbeit an Glaubenssätzen)
- Werteorientierung
- Selbstreflexion
- Akzeptanz problematischer Emotionen

Lernen von- und miteinander

Wirkungsvolle Mikro-Trainings gestalten

Praxis-Training einmal anders – in kurzen Trainingseinheiten (1 - 1,5 Stunden) Inhalte auf den Punkt bringen. Als Alternative zu zeitaufwendigen Einzel-Coachings werden einzelne Mikro-Gesprächssequenzen in kleinen Gruppen mit 3 - 5 Mitarbeitenden geübt. Schwerpunkt dieser Methode ist das TUN – statt über etwas zu reden, wird direkt ausprobiert und trainiert. Führungskräfte und Vertriebsbegleiter/-innen erhalten dadurch ein effektives Werkzeug, um Mitarbeitende in ihrer Sprechfähigkeit zu fördern und zu fordern. Die Teilnehmenden erleben live wie ein Mikro-Training abläuft und leiten daraus wichtige Erfolgsfaktoren ab.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte im Vertrieb/KSC und Vertriebsbegleiter/-innen, die regelmäßig Mitarbeitende vertrieblich coachen/trainieren

IHR NUTZEN

- Sie wissen wie der Mikro-Trainings-Prozess abläuft (Vorbereitung, Durchführung, Nachbereitung).
- Sie kennen die Erfolgsfaktoren von Mikro-Trainings.
- Sie können Mikro-Trainings konzipieren und durchführen.
- Sie reflektieren Ihr Konzept und die Durchführung und erhalten ein Feedback.
- Sie profitieren von den Mikro-Trainings der anderen Teilnehmenden und erweitern Ihr Netzwerk.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Nora Bost, Sparkasse Dortmund
  Diplom-Betriebswirtin (FH) mit langjährigen Erfahrungen bei der Sparkasse Dortmund; Verkaufs- und Verhaltenstrainerin
- Yvonne Kaufhold, Sparkasse Dortmund
  Sparkassenbetriebswirtin und Verkaufstrainerin mit langjährigen Erfahrungen im Vertrieb

HINWEIS(E)

Der Begriff „Mikro“ ist durchaus wörtlich zu nehmen. Gut trainierbar sind mehr oder weniger standardisierte Klein-Sequenzen, die sich häufig in ähnlicher Form wiederholen, z.B. Vorstellung und Positionierung als persönlicher Ansprechpartner, die Anmoderation /der Umgang mit einer bestimmten Beratungshilfe, die Schritte einer Terminvereinbarung usw. komplette Beratungsgespräche werden abschnittsweise auf mehrere Mikro-Trainings verteilt.

Um routiniert und wirksam mit dieser Methode zu arbeiten, ist es sinnvoll, regelmäßig Mikro-Trainings durchzuführen. Dafür ist es wiederum erforderlich, regelmäßig 3-5 Mitarbeitende für je 1-1,5 Stunden aus dem laufenden Betrieb heraus zu ziehen.

TERMIN(E)

02.12.2026 – 03.12.2026 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

790,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Anette Heuer
0231 22240-786
anette.heuer@ska.nrw

Programm/Inhalt

1. Tag
Einstieg und Orientierung für die beiden Seminartage
Die Methode Mikro-Training kennen lernen

- Prozess „Mikro-Training“ im Zeitablauf
- Handwerkszeug: „WWW“-Feedbackformel, skaliertes Feedback, Effektivitäts-Check
- ein beispielhaftes Mikro-Training erleben
- Ablauf und Erfolgsfaktoren eines Mikro-Trainings
- Themen- und Zielgruppenauswahl

Das erste eigene Mikro-Training konzipieren

- Thema und Zielgruppe
- Aktivierender Trainingstitel
- Motivierendes Lernziel
- Sinnstiftendes Intro
- Inhalt, Struktur und Qualitätskriterien
- Formulierungsbeispiele
- Trainings-Setting
- Agenda, Einladung und Vorbereitungsleitfragen
- Vorbereitung der Trainingsunterlagen

2. Tag
Das erste eigene Mikro-Training live trainieren

- Aufteilung in zwei Übungsgruppen
- Vorbereitung des Live-Trainings
- Durchführung von Live-Trainings mit anschließendem Feedback

Das erste eigene Mikro-Training live trainieren

- Durchführung von Live-Trainings mit anschließendem Feedback

HINWEISE ZUM INHOUSE-TRAINING

Gerne führen wir dieses Seminar auch als Inhouse-Veranstaltung in Ihrer Sparkasse durch.

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

33 PERSONAL
Trainer- und Dozentenqualifizierung
Angebots-Nr.: 33.949

Flipcharts mit Wow-Effekt: So beeindrucken Sie Ihre Teilnehmenden nachhaltig

Mit Farben, Symbolen und Bildern lassen sich die Inhalte von Trainings, Seminaren und Meetings schnell und einfach visualisieren. Lernen Sie in diesem Seminar die Wirkung der visuellen Kommunikation kennen und testen Sie kreative Möglichkeiten, Inhalte auf den Punkt zu bringen und einprägsam zu gestalten. Wer seine Inhalte erfolgreich visualisiert, schafft Klarheit, schnelles Verständnis und Nachhaltigkeit.

ZIELGRUPPE

Trainer-/innen, Vertriebsbegleiter/-innen, Coaches und Führungskräfte

IHR NUTZEN

- Sie wissen, wie Sie aktuelle Vertriebsthemen, Trainings- und Seminarinhalte schnell und wirkungsvoll auf Flipcharts und weiteren Medien umsetzen können.
- Sie lernen, wie Sie komplexe Themen klar und verständlich auf Flipcharts oder mit anderen Materialien visualisieren können.
- Sie sind in der Lage, mit kreativen Elementen und Farben Emotionen und Interesse bei Ihren Zuhörerinnen und Zuhörern zu wecken.
- Sie entwickeln Ihr persönliches Flipchart-Design, um Ihre Präsentationen einzigartig und wirkungsvoll zu gestalten.
- Sie testen praktische Tipps und Techniken, um sicher und selbstbewusst vor einer Gruppe mit Flipcharts zu agieren.

IHRE REFERENTIN

Anette Heuer, Sparkassenakademie NRW

Trainerin und systemische Coachin mit umfangreichen Erfahrungen (Schwerpunkt Vertrieb und Trainerweiterbildung), Vertriebscoachin, Zertifizierte Trainerin für das persolog® Resilienzmodell, Expertin für Graphic Recording

TERMIN(E)

13.07.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Anette Heuer
0231 22240-786
anette.heuer@ska.nrw

Programm/Inhalt

Grundlagen der Flipchartgestaltung: Aufbau, Struktur und Anordnung von Inhalten

Tipps zur Schriftgestaltung: Leserlichkeit, Größe, Stil und Beschriftung

Farben, Formen, Figuren und Symbole mit minimalem Aufwand einbauen

Inhalte auf das Wesentliche reduzieren

Flipcharts ansprechend und professionell gestalten und gliedern

Planung und Vorbereitung von Flipcharts: Entwurf, Farbauswahl, Materialien und Tools

Eigenes Flipchart-Design entwerfen, Feedback erhalten und verbessern

Fallbeispiele und Best Practices: Erfolgreiche Beispiele aus der Praxis für inspirierende Flipchart-Gestaltung

Selbstpräsentation mit Flipcharts: Tipps für eine souveräne Präsentation vor Publikum

Erfahrungsaustausch und Networking: Teilnehmer/-innen können ihre Erfahrungen teilen, voneinander lernen und sich gegenseitig unterstützen

Erfolgreiche Praxistipps für die Visualisierung

Praxisübungen

Psychologische Sicherheit als Schlüsselfaktor für erfolgreiche Teams

Entdecken Sie mit uns die Bedeutung von psychologischer Sicherheit für erfolgreiche Teams! In unserem Seminar erfahren Sie, wie Sie durch ein unterstützendes und vertrauensvolles Umfeld die Leistungsfähigkeit Ihrer Teams steigern können. Teams mit psychologischer Sicherheit sind produktiver, engagierter und kreativer, eher bereit Risiken einzugehen, haben ein eigenverantwortliches Entscheidungsverhalten, sind bereit neue Ideen und kontinuierliche Verbesserungen vorzuschlagen.

ZIELGRUPPE

Trainer/-innen, Vertriebsbegleiter/-innen, Coaches und Führungskräfte

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Bedeutung und die Tragweite der psychologischen Sicherheit im Rahmen von Teamarbeit.
- Sie lernen, wie Sie ein unterstützendes Arbeitsumfeld schaffen, welches die psychologische Sicherheit stärkt.
- Sie erfahren, wie Sie in Ihrer Rolle die psychologische Sicherheit im Team aktiv fördern und unterstützen können.
- Sie erhalten konkrete Handlungsempfehlungen und Tools, um die psychologische Sicherheit als Schlüsselfaktor für den Teamerfolg zu nutzen.

IHR REFERENT

Bernhard Grohe, Sparkasse KölnBonn

Agiler Coach

TERMIN(E)

Bitte nehmen Sie bei Interesse eine Vormerkung vor.

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Anette Heuer
0231 22240-786
anette.heuer@ska.nrw

Programm/Inhalt

Psychologische Sicherheit: Definition und Bedeutung für Teams

Analyse des eigenen Teams

Methoden und Tools um psychologische Sicherheit im Team zu fördern

Die Relevanz der Selbstwirksamkeit, schwierige Situationen gut meistern zu können

Psychologische Sicherheit erzeugen – aber wie? Die Rolle der Führungskraft

Agilität erleben – Mindset und Methoden praxisnah erleben und anwenden

Ein interaktiver Workshop für alle, die die neuen Formen der Zusammenarbeit kennenlernen wollen. Tauchen Sie ein in die faszinierende Welt der spielerischen Wissensvermittlung und gewinnen Sie wertvolle Einblicke in das agile Mindset. Erleben Sie mittels agiler Spiele die Methoden praxisnah und mit viel Spaß. Seien Sie dabei, wenn wir gemeinsam die Welt des Agilen Lebens erkunden!

ZIELGRUPPE

Trainer/-innen, Vertriebsbegleiter/-innen und Coaches

IHR NUTZEN

- Sie sind in der Lage, Führung neu zu denken.
- Sie wissen, wie Sie Ihre Teams mit agilen Personalinstrumenten entwickeln können.
- Sie können Vertrauenskulturen in Ihrem Umfeld schaffen.
- Sie kennen kreative Aktivierungsspiele, die Ihre Energien freisetzen.

IHR REFERENT

Bernhard Grohe, Sparkasse KölnBonn

Agiler Coach

TERMIN(E)

Bitte nehmen Sie bei Interesse eine Vormerkung vor.

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Anette Heuer
0231 22240-786
anette.heuer@ska.nrw

Programm/Inhalt

Agile Prozesse erleben
Führung neu denken
Design-Thinking kennenlernen
Agile Personalinstrumente anwenden
Vertrauenskulturen schaffen
Kreative Aktivierungsspiele kennenlernen

GenBridge - Brücken bauen zwischen den Generationen – wenn Erfahrung auf Zukunft trifft

„Wie bringen wir Erfahrung und frischen Mut zusammen, damit Teams wirklich wachsen?“
Als Trainer/-in entscheiden Sie mit, ob Organisationen die Kraft ihrer Generationenvielfalt nutzen – oder verschenken.

Heute treffen Lernwelten, Werte und Arbeitsstile aufeinander, die unterschiedlicher kaum sein könnten:
Die Erfahrenen mit tiefem Know-how, professioneller Routine und einem großen Erfahrungsschatz.
Die Jüngeren mit Mut zur Veränderung, digitalem Speed und kreativer Unbeschwertheit.

In diesem Seminar entwickeln wir gemeinsam Wege, wie beides zusammenfließt – lebendig, respektvoll und leistungsstark.

ZIELGRUPPE

Trainer/-innen, Coach/-in, Vertriebsbegleiter/-innen, Führungskräfte in ihrer Rolle als Coach/-in

IHR NUTZEN

- Sie gestalten Interaktionen zwischen verschiedenen Generationen und schaffen eine Lernatmosphäre, die die Stärken jedes Einzelnen nutzt.
- Sie wissen, wie Sie Harmonie und ein dauerhaftes, erfolgreiches miteinander Lernen unterstützen können.
- Sie entwickeln kreative Ideen, um die Zusammenarbeit mit Ihren multigenerationalen Lernteams zu fördern.

IHRE REFERENTIN

Nancy Matzke, Nancy Matzke Consulting & Coaching

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Anette Heuer
0231 22240-786
anette.heuer@ska.nrw

Programm/Inhalt

Was Sie lernen:

Sie erhalten Strategien, wie Sie als Trainer/-in:

- **Wissenstransfer** zwischen den Generationen aktiv fördern – von Erfahrung zu Innovation (und zurück!).
- **Altersgerechte Trainingsmethoden** einsetzen, die Lernmotivation in jeder Generation zünden.
- **Karrierebereitschaft bei Jüngeren** stärken und inneren Drive fördern.
- **Unbeschwerte Experimentierfreude** in etablierte Teams bringen – ohne Chaos.
- **Akzeptanz und Miteinander** zwischen Boomern, Gen X, Y, Z & Alpha gestalten.
- **Führungskräfte professionell begleiten**, damit sie Generationenmanagement wirklich leben.
- **Konflikte entschärfen** bevor sie entstehen – durch Empathie und kluge Moderation.

Ihr Mehrwert

- Sie werden zum **Brückenbauer**, der Unterschiedlichkeit als Erfolgsfaktor sichtbar macht.
- Sie entwickeln **maßgeschneiderte Tools** für Trainings, Coachings und Teamworkshops.
- Sie erzeugen **Motivation durch gegenseitige Inspiration** – statt Frust durch Missverständnisse.
- Sie unterstützen Unternehmen dabei, **Wissen zu sichern** und **Talentlust** bei jungen Mitarbeitenden zu entfachen.

Schaffe Kultur, die verbindet – statt Gräben, die trennen.
Werde Expert/-in für generationenstarkes Lernen, Arbeiten und Führen!

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

33 PERSONAL
Trainer- und Dozentenqualifizierung
Angebots-Nr.: 33.952

Komplexität meistern - Innovative Methoden für Trainer/-innen zur Steigerung der Handlungskompetenz

Komplexe Situationen gehören zum Trainingsalltag, der Umgang damit lässt sich trainieren. In der heutigen Arbeitswelt begegnen Trainer/-innen immer häufiger Situationen, die sich nicht mit klassischen Methoden lösen lassen: Trainings laufen plötzlich anders als geplant, Gruppendynamiken kippen unerwartet, Auftraggeber/-innen formulieren vage Erwartungen. In diesem Workshop erfahren Sie, wie Sie auch hier den Überblick behalten – mit fundierten Modellen, praxistauglichen Tools und einem klaren Gespür für das Wesentliche. Freuen Sie sich auf einen praxisnahen Tag mit vielen Gelegenheiten zum Ausprobieren, Reflektieren und Austauschen.

ZIELGRUPPE

Trainer/-innen, Vertriebsbegleiter/-innen, Coachinnen und Coaches

IHR NUTZEN

- Sie verstehen, wie Sie komplexe Dynamiken erkennen und gezielt einordnen können.
- Sie haben Klarheit über Ihre Rolle in unsicheren und dynamischen Kontexten.
- Sie kennen Modelle und Tools, die Sie sofort in Ihrer Trainings- und Coachingpraxis anwenden können.
- Sie stärken Ihre innere Haltung und Resilienz, um souverän auf Unvorhergesehenes zu reagieren.

IHRE REFERENTIN

Stefanie Zunft, Zunft Personalentwicklung

zertifiziert in DISG und BELBIN, seit mehr als 20 Jahren selbstständig als Speakerin, Trainerin und Coachin mit umfangreicher Erfahrung im Bankenwesen.

TERMIN(E)

09.12.2026 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

450,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Anette Heuer
0231 22240-786
anette.heuer@ska.nrw

Programm/Inhalt

Komplexität verstehen und einordnen
Einführung in das Cynefin-Modell – wann klassische Methoden greifen und wann flexible Steuerung gefragt ist

Veränderung lesen lernen
Arbeiten mit der Taylor-Wanne – warum Veränderungsprozesse „erst schlimmer werden" und wie Sie diese souverän begleiten

Innere Stärke aktivieren
Salutogenese nach Antonovsky – Ressourcen für sich selbst und die Gruppe entdecken

Resilienz praktisch stärken
Sechs wirksame Strategien, mit denen Sie Unsicherheit und Druck in produktive Energie verwandeln

Tools für den Alltag
Von Mini-Interventionen bis kollegialer Beratung – ausprobieren, was zu Ihnen passt

Transfer und Reflexion
Raum für Austausch, Praxisreflexion und neue Perspektiven auf die eigene Trainerinnen- und Trainerrolle

Ein Tag. Viel Praxis. Mehr Souveränität.

Referenten-Forum

Auch in diesem Jahr möchte sich die Sparkassenakademie NRW erneut für die engagierte und vertrauensvolle Zusammenarbeit bedanken und lädt herzlich zum Dozentenforum ein. Es wird wieder einen inspirierenden Raum für Austausch, Begegnung und neue Impulse geben.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Martin Prinz, Sparkassenakademie NRW Ansprechpartner für alle Fragen rund um Ausbildung, Seiteneinsteiger*innenqualifizierung, Karriereberatung, verkäuferische Weiterbildung und Beraterqualifizierung
- Andreas Meseke, Sparkassenakademie NRW
  Andreas Meseke ist Vorstand der Sparkassenakademie NRW.
- Andreas Maserak, Sparkassenakademie NRW
  Ich verfüge über langjährige Erfahrung in der Sparkassen-Finanzgruppe, im Bildungsmanagement und in der Hochschullehre. Meine berufliche Laufbahn begann bei der Herner Sparkasse, wo ich zunächst in der Banksteuerung, später im Marketing, Vorstandssekretariat und schließlich im Projektmanagement tätig war. Zu meinen Schwerpunkten gehörten unter anderem Vertriebs- und Risikomanagement, Datawarehouse-Projekte, Prozessoptimierung und aufsichtsrechtliche Fragestellungen.

  Seit 2013 bin ich für die Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen tätig, zunächst als Dozent und seit 2022 als Leiter der Business School.

HINWEIS(E)

Wie funktioniert die Anmeldung zum Dozentenforum?

Die Anmeldung erfolgt durch Ihren Trainer-Zugang im Akademieportal. Sofern Sie bereits einen Trainer-Zugang haben, registrieren Sie sich bitte nicht erneut.

Falls Sie die Buchung nicht mit Ihrem Trainer-Zugang durchführen können, melden Sie sich gerne bei den hier aufgeführten Ansprechpartnerinnen der Sparkassenakademie NRW.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

0,5 Tage

PREIS

kostenfreie Teilnahme

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Nathalie Mädje
0231 222 40 757
nathalie.maedje@ska.nrw

Programm/Inhalt

wird noch bekannt gegeben

Referenten-Impulse - Methoden und Austausch

Gute Lehre lebt von Erfahrung, Austausch und neuen Perspektiven. Sie als Referentin oder Referent bringen so viel wertvolles Wissen, eigene Methoden und vielfältige Praxiserfahrungen mit. Genau daran möchten wir mit unserer Webinarreihe anknüpfen: Wir schaffen Raum für den kollegialen Austausch, teilen Erfahrungen für digitale sowie Präsenzformate und ergänzen diese durch Impulse sowie Werkzeuge aus der Akademie.

ZIELGRUPPE

Die Reihe richtet sich an Referenten und Referentinnen der Sparkassenakademie NRW, die Veranstaltungen gestalten oder begleiten.

IHR NUTZEN

- Sie profitieren vom Erfahrungsaustausch mit anderen Referenten und Referentinnen und erhalten neue Perspektiven für Ihre eigene Lehrpraxis.
- Sie erhalten praxisnahe Impulse und konkrete Werkzeuge, mit denen Sie Ihre Veranstaltungen noch abwechslungsreicher, aktivierender und teilnehmerorientierter gestalten können.
- Sie entwickeln Ihre Veranstaltungen mit aktuellen Impulsen der Akademie weiter und nehmen konkrete Ideen mit, die sich unmittelbar in den nächsten Seminaren umsetzen lassen.

HINWEIS(E)

Jeden Monat steht ein ausgewähltes Thema für 60-90 Minuten im Fokus. Zu jedem Thema bieten wir zwei Termine an, sodass Sie flexibel teilnehmen können. Melden Sie sich bitte für den Termin an, der für Sie am besten passt. Bei Fragen zur Einbuchung wenden Sie sich bitte an die Ansprechpartnerinnen.

TERMIN(E)

06.11.2026 | virtueller Seminarraum
12:00 – 13:30 Uhr

10.11.2026 | virtueller Seminarraum
12:00 – 13:30 Uhr

18.11.2026 | virtueller Seminarraum
18:00 – 19:30 Uhr

24.11.2026 | virtueller Seminarraum
18:00 – 19:30 Uhr

08.12.2026 | virtueller Seminarraum
18:00 – 19:00 Uhr

15.12.2026 | virtueller Seminarraum
12:00 – 13:00 Uhr

25.01.2027 | virtueller Seminarraum
12:00 – 13:00 Uhr

28.01.2027 | virtueller Seminarraum
18:00 – 19:00 Uhr

19.02.2027 | virtueller Seminarraum
12:00 – 13:30 Uhr

24.02.2027 | virtueller Seminarraum
18:00 – 19:30 Uhr

03.03.2027 | virtueller Seminarraum
12:00 – 13:00 Uhr

15.03.2027 | virtueller Seminarraum
18:00 – 19:00 Uhr

Programm/Inhalt

Jeden Monat steht ein ausgewähltes Thema im Fokus. Zu jedem Thema bieten wir zwei Termine an, sodass Sie flexibel teilnehmen können. Jede Session dauert 60-90 Minuten und verbindet kompakte fachliche Impulse mit Praxisbeispielen, Austausch und Raum für Ihre eigenen Erfahrungen und Fragen.

Die Themen erwarten Sie:

- **Onboarding für neue Referenten**
  Sie lernen die wichtigsten Systeme, Abläufe und organisatorische Rahmenbedingungen der Sparkassenakademie NRW kennen und erhalten alles Wissenswerte für einen unkomplizierten Start als Dozent oder Dozentin.
- **WebEx souverän und aktivierend einsetzen**
  Entdecken Sie die wichtigsten WebEx-Funktionen für Ihre Veranstaltungen und lernen Sie Möglichkeiten kennen, mit denen Sie Teilnehmende auch im digitalen Raum aktiv einbinden können - unabhängig davon, ob die Kamera eingeschaltet ist oder nicht.
- **Erwachsenenbildung wirksam und lebendig gestalten**
  Was unterstützt Erwachsene dabei, Inhalte aufzunehmen, zu verstehen und langfristig zu behalten? Gemeinsam werden wir einen praxisnahen Blick auf zentrale didaktische Prinzipien und übertragen diese auf konkrete Seminarsituationen.
- **Sessions didaktisch wirksam strukturieren**
  Von der Begrüßung bis zum Abschluss: Sie erhalten Anregungen, wie sich 60- bis 90-minütige Sessions sinnvoll strukturieren, abwechslungsreich gestalten und unterschiedliche Methoden gezielt miteinander verbinden lassen.
- **PowerPoint lernwirksam und klar gestalten**
  Sie erhalten praktische Tipps für Aufbau, Gestaltung und Visualisierung und lernen ausgewählte KI-Tools kennen, die Sie bei der Erstellung, Überarbeitung und Aufbereitung Ihrer Präsentationen unterstützen können.
- **Check-ins, die wirklich funktionieren**In diesem Webinar lernen Sie praxiserprobte Check-ins kennen, die sich unkompliziert in Ihre Veranstaltungen integrieren lassen und für einen gelungenen Start sorgen.

DAUER

1,5 Stunden

PREIS

kostenfrei

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Johanna Höttemann
0231 22240-594
johanna.hoettemann@ska.nrw

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

III. STAB

34 Personalräte/Jugend-Auszubildendenvertretung (JAV)

Fachtagungen/Foren

Seminare für Mitglieder der Personalräte

Seminare für Mitglieder der JAV

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

34 PERSONALRÄTE/JUGEND-AUSZUBILDENDENVERTRETUNG (JAV)

Seminare für Mitglieder der Personalräte

Basiswissen Arbeitsrecht

Sicher aufgestellt im Arbeitsrecht
Sie sehen sich manchmal mit juristischen Problemen und damit verbundenen Herausforderungen konfrontiert? Sie fragen sich, welche Gesetze die Grundlage für die Behandlung dieser Themen sind? In unserem Seminar bekommen Sie grundlegende Informationen über die entsprechenden Gesetze und der damit verbundenen Rechtsprechung sowie den Umgang damit.

ZIELGRUPPE

Mitglieder der Personalräte

IHR NUTZEN

- Sie verstehen arbeitsrechtliche Grundbegriffe.
- Sie lernen die Struktur des Arbeitsrechtssystems kennen.
- Sie erhalten einen Überblick zu aktuellen Rechtsquellen.

IHRE REFERENTIN

Dr. Cordula Kempf

Rechtsanwältin, Fachanwältin für Arbeitsrecht, Mediatorin

TERMIN(E)

auf Anfrage

DAUER

2 Tage

PREIS

590,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Mareike Toporowski
0231 22240-775
mareike.toporowski@ska.nrw

Programm/Inhalt

Historie und Aufbau des Arbeitsrechtssystems

Wesen und Aufgabe des Arbeitsrechts, Grundbegriffe und Rechtsquellen

Unterschied zwischen individuellem und kollektiven Arbeitsrecht

Arbeitsverhältnis und Arbeitsvertrag

Rechte und Pflichten aus dem Arbeitsvertrag

Weisungsrechte des Arbeitgebers

Beispiele aus der aktuellen Rechtsprechung

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

34 PERSONALRÄTE/JUGEND-AUSZUBILDENDENVERTRETUNG (JAV)

Seminare für Mitglieder der JAV

Erste Schritte in der JAV erfolgreich meistern

In diesem Grundlagenseminar machst du dich fit für einen erfolgreichen Einstieg in deine Aufgabe als JAV-Mitglied. Was sind deine Rechte und Pflichten und wie kannst du deine Ideen im Team voranbringen? In diesem Seminar erfährst du außderdem wie die erfolgreiche Zusammenarbeit mit dem Personalrat gestaltet werden kann.

ZIELGRUPPE

Mitglieder, die neu in die JAV gewählt wurden und sich die Grundlagen aneignen wollen

IHR NUTZEN

- Du bist vertraut mit deinen Aufgaben und Pflichten in der JAV.
- Du kennst die Themen, bei denen du dich einbringen und mirwirken kannst.
- Du weißt, wie die Zusammenarbeit mit dem Personalrat optimal gestaltet werden kann.
- Du bist vertraut mit Möglichkeiten zur Konfliktlösung.

IHR REFERENT

Andreas Hugendick, Stadtsparkasse Wuppertal

Personalratsvorsitzender der Stadtsparkasse Wuppertal mit mehrjähriger Erfahrung als Vorsitzender und Mitglied in der Jugend- und Auszubildendenvertretung

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

2 Tage

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Michael Zaum
0231 22240-515
michael.zaum@ska.nrw

Programm/Inhalt

Aufgaben, Rechte und Pflichten in der JAV

- Beiteilungsrechte und Handlungsmöglichkeiten
- Die wichtigsten Gesetze als Grundlage

Organisation und Geschäftsführung in der JAV

- So läuft die JAV-Sitzung: Von Einladung bis Protokoll
- Beschlussfassung

Erfolgreiche Zusammenarbeit mit dem Personalrat

- Aufgaben und Rolle des Personalrates
- Rechtliche Verflechtung
- Teilnahme und Stimmrecht bei Personalratssitzungen
- Besprechungen mit Personalrat, Ausbilder und Vorstand

Besonderer Schutz der JAV-Mitglieder

- Kündigungsschutz
- Übernahmeanspruch

Konflikte, was nun?

- Was ist ein Konflikt?
- Arten und Eskalation
- Konflikte erkennen und lösen (innerhalb der JAV, mit dem Personalrat, mit der Dienststelle)

Fit für den JAV-Vorsitz

Hol dir in diesem Seminar das nötige Wissen, damit du als JAV-Vorsitzende/r wirklich was bewegen kannst. Die hervorgehobene Stellung des Vorsitzes erfordert besondere Kenntnisse: Erfahre mehr über deine Aufgaben, Rechte und Pflichten. Starte voll durch und lass dir zeigen, wie du dein JAV-Team zu einer erfolgreichen Mannschaft führst und wie du die Zusammenarbeit mit dem Personalrat richtig angehst.

ZIELGRUPPE

JAV-Vorsitzende und Stellvertreter

IHR NUTZEN

- Du kennst deine Aufgaben, Rechte und Pflichten als JAV-Vorsitzender.
- Du weißt, wie du die JAV-Arbeit organisieren kannst.
- Du sicherst dir viele praktische Tipps, wie du im Team effektive Strategien zur Umsetzung euer JAV-Ziele entwickelst.

IHR REFERENT

Andreas Hugendick, Stadtsparkasse Wuppertal

Personalratsvorsitzender der Stadtsparkasse Wuppertal mit mehrjähriger Erfahrung als Vorsitzender und Mitglied in der Jugend- und Auszubildendenvertretung

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Michael Zaum
0231 22240-515
michael.zaum@ska.nrw

Programm/Inhalt

Deine Aufgaben als JAV-Vorsitzende/r

- Was kommt auf mich zu?
- Was wird von mir erwartet
- Was kann ich bewegen?

Deine Rechte, Aufgaben und Pflichten als JAV-Vorsitzende/r

- Sitzungsvorbereitung, Einladung und Tagesordnung
- Der ordentliche Beschluss des JAV-Gremiums
- Was ist bei den Sitzungsniederschriften zu beachten?
- Wann kommen Stellvertretung und Ersatzmitglieder zum Einsatz?
- Sprechzeiten der JAV organisieren

Erfolgreich mit dem Personalrat zusammenarbeiten

- Ideen überzeugend einbringen
- Tatkräftige Unterstützung des Personalrats

Tipps und Tricks für die gute JAV-Öffentlichkeitsarbeit

- Gekonnt informieren - Tue Gutes und rede darüber
- Aufmerksamkeit gewinnen

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

III. STAB

40 Interne Revision

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

Tagungen und Revisionsdialoge
Fachseminare / Zertifikatsprogramme
Grundlagen der Internen Revision
PPS_neo Revision
Passiv- & Dienstleistungsgeschäft / Geldwäsche
Rechnungswesen / Jahresabschluss
Wertpapiergeschäft und Compliance
Banksteuerung und Risikomanagement
Kreditrevision - Allgemein
Kreditrevision - Kreditanalyse & -bewertung
Kreditrevision - Kreditsicherheiten
Kreditrevision - Sanierung / Insolvenz
Meldewesen und Statistik
Personalwesen
IT-Revision
Kommunikation und Selbstmanagement

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

40 INTERNE REVISION

Tagungen und Revisionsdialoge

Fachtagung Interne Revision

Neben der Aufrechterhaltung der Kernprozesse ist es wichtig, dass die Kontroll- und Überwachungsfunktionen der Internen Revision effizient ablaufen. Welche aufsichtlichen Anforderungen und Neuerungen gilt es dabei zu beachten? Wie wirken sich zentrale Projekte und standardisierte Prozessgestaltungen auf die Revisionsarbeit aus? Was gilt es bei der Planung und Durchführung in speziellen Prüfungsfeldern zu beachten? Welche Erkenntnisse ergeben sich aus abgeschlossenen und laufenden internen und externen Prüfungen? Diese und weitere Fragen werden im Verlauf dieser Fachtagung beantwortet.

ZIELGRUPPE

Leiter/-innen und Führungskräfte der Internen Revision

IHR NUTZEN

- Sie kennen die aktuelle Geschäftslage der Sparkassen, künftige Prüfungsschwerpunkte sowie den Inhalt spezieller Projekte.
- Sie sind vertraut mit der gegenwärtigen Sachlage in ausgewählten Prüfungsfeldern.
- Sie können künftige Entwicklungen in der Internen Revision bewerten und umsetzen.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

siehe Programm

HINWEIS(E)

Sofern Sie eine Übernachtung benötigen, können Sie ein Zimmer im direkt neben der Sparkassenakademie NRW gelegenen Hotel Hampton by Hilton buchen. Bis vier Wochen vor der Tagung haben wir für Sie ein Zimmerkontingent gesichert. Bitte buchen Sie direkt über die Internetseite beim Hotel, wählen Sie dort den Button "Sonderpreise" aus, bestätigen Sie die Gruppenkennnummer „Nr. 94M“ und buchen Sie dann über den Button „Zimmer und Preise prüfen". Alternativ können Sie auch weiterhin beim Hotel per Telefon (0231 9479900) oder per Mail (info@hamptondortmund.de) reservieren. Zur schnelleren Abwicklung nennen Sie dabei bitte den Code "Fachtagung Interne Revision - Gruppenkennung Nr. 94M". Weitere Kooperationshotels der Sparkassenakademie NRW finden Sie auf unserer Internetseite unter Tagungszentrum.

TERMIN(E)

18.11.2026 – 19.11.2026 | Sparkassenakademie NRW

Workshops 18.11.2026 - Durchgang 1 (18.11. - 19.11.2026)
Workshops 18.11.2026 - Durchgang 2 (18.11. - 19.11.2026)
Workshops 19.11.2026 - Durchgang 1 (19.11.2026)
Workshops 19.11.2026 - Durchgang 2 (19.11.2026)
Teilnahme am Abendprogramm (18.11.2026)

06.12.2027 – 07.12.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

745,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE

Programm/Inhalt

Tagungsleitung: Ralf Eiting, Prüfungsstelle RSGV, und Christoph Harmann, Prüngsstelle SVWL

18.11.2026 - Tag 1

ab 09:00 Uhr **Begrüßungskaffee**

09:30 - 10:15 Uhr
Eröffnung, Begrüßung und Aktuelles aus den Prüfungsstellen inkl. IDW-Veröffentlichung zum Prüfungsstandard
Ralf Eiting, Prüfungsstelle des RSGV, und Christoph Harmann, Prüfungsstelle des SVWL

10:15 - 11:00 Uhr
Aktuelles aus dem Sparkassengeschäft
Arne Wagner, Leiter der Prüfungsstelle des SVWL

11:00 - 11:30 Uhr **Kaffeepause**

11:45 - 12:45 Uhr
9. MaRisk-Novelle
Jörg Oeing, SVWL - Kompetenz-Center Banksteuerung

12:45 - 13:30 Uhr **Mittagspause**

13:30 - 14:45 Uhr
Workshops 1. Tag (1. Durchgang)
Bitte wählen Sie zwei Workshops aus, an denen Sie teilnehmen möchten.



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

1. Erfahrungsforum - aktuelle Themen der Internen Revision
Dieses Erfahrungsforum bietet den Teilnehmenden die Möglichkeit, sich über Praxiserfahrungen und aktuelle Prüfungsthemen auszutauschen. Themenwünsche oder Fragestellungen können Sie gerne vorab an Gisela Wegmann (gisela.wegmann@ksk-steinfurt.de) und Thomas Zielinski (thomas.zielinski@spkvr.de) senden.
Gisela Wegmann, Kreissparkasse Steinfurt, und Thomas Zielinski, Sparkasse an Volme und Ruhr

2. KI: Vertrauen ist gut, KI-Kontrolle ist besser
- Pflicht: KI ist ein neuer Prüfgegenstand der Internen Revision. Mit dem EU AI Act und der KISPA-Empfehlung zur Ausgestaltung der KI-Compliance-Funktion entstehen zusätzliche regulatorische Anforderungen, die in das Revisionsverständnis und das Prüfungsuniversum einzuordnen sind.
- Werkzeug: KI kann zugleich die Revisionsarbeit selbst unterstützen und verändern - etwa in der täglichen Prüfungsarbeit oder bei Recherchen. Hierzu blicken wir auf den S-KI Piloten und diskutieren dessen Einsatz und mögliche Ergänzungen.
- Auftrag: Die zunehmende Nutzung von KI in den Instituten macht die Befassung mit dem Thema unausweichlich. KI wird in immer mehr Fachbereichen relevant und ist damit nicht nur Option, sondern Notwendigkeit.
Johannes Zimmermann, Kreissparkasse Steinfurt & Kai Hildner, Finanz Informatik

3. Nachhaltigkeit/ESG - Status und quo vadis?
- Sustainable Finance: Omnibus & Co - aktueller Stand der EU-Regulierung
- Nachhaltigkeitsbericht nach CSRD: Stand der nationalen Umsetzung
- Überblick: ESG im Wertpapiergeschäft/Nachhaltigkeitspräferenzen
- Q&As und Erfahrungsaustausch
Frank Michael Bauer, Rechtsanwalt, LL.M

15:00 - 16:15 Uhr
Workshops (2. Durchgang)

16:15 - 16:45 Uhr **Kaffeepause**

16:45 - 17:45 Uhr
Klarheit in der Kommunikation
- Konfliktmanagement durch KonfliktpsychoLOGIK - effektiv reden war noch nie so wichtig
- Offene Teamkommunikation als Ziel
- Vielfältige Ansätze im Umgang mit Kritik, Angst und Veränderungen
Daniela Ben Said, Key-Note-Speakerin und Mentorin für neue Perspektiven im Business

ab 18:00 Uhr
Einladung zu einem gemeinsamen Abendessen in der Phoenix Lounge der Sparkassenakademie RW

19.11.2026 - Tag 2

ab 08:15 Uhr **Begrüßungskaffee**

08:30 - 09:15 Uhr
Bankenaufsicht - Aufsicht in Sparkassen im Speziellen
Laura Feind und Andreas Schneider, Deutsche Bundesbank

09:15 - 10:00 Uhr
Die neue EU-AML-Verordnung - regulatorischer Systemwechsel
Bastian Wolff, Prüfungsstelle des SVWL

10:00 - 10:30 Uhr **Kaffeepause**

10:30 - 11:15 Uhr
Digitales Banking einfach machen - aktuelles aus der FI-Revision
Holger Muster, Finanz Informatik

11:15 - 12:00 Uhr
Aktueller Stand und Weiterentwicklungen DAA/DBA/digitaler Jahresabschluss 2026
Gunda Uhlenbusch, Finanz Informatik

12:00 - 12:45 Uhr **Mittagspause**

12:45 - 14:00 Uhr
Workshops 2. Tag (1. Durchgang)
Bitte wählen Sie zwei Workshops aus, an denen Sie teilnehmen möchten.

1. BdZ - Begleitung und Weiterentwicklung durch das PAT Revision
René Nerger, RSGV, und Jürgen Weber, Sparkasse Mühlheim an der Ruhr

2. Berechtigungssysteme - Stand und Prüfung in der IR – Einsatz in Basisprüfung
André Lauterbach, Prüfungsstelle des SVWL

3. Aktueller Stand Wertpapiergeschäft - Erkenntnisse aus Prüfungen
Bianca Lange, Prüfungsstelle des SVWL, und Andreas Klein, Prüfungsstelle des RSGV

14:15 - 15:30 Uhr
Workshops (2. Durchgang)

15:30 - 16:00 Uhr **Kaffeepause**

16:00 - 16:45 Uhr
Interne Revision der Auslagerungen der S-AM GmbH inkl. Erfahrungsaustausch & Podiumsdiskussion
Markus Polke, S-AM GmbH

16:45 - 17:15 Uhr
Erkenntnisse aus Prüfungen
Christoph Harmann, Prüfungsstelle des SVWL

Revisionsdialog - BdZ - Interne Revision

In der Veranstaltung legen wir großen Wert auf einen offenen Erfahrungsaustausch und einen praxisnahen Revisionsdialog. Gemeinsam mit der Barcamp-Methode wird der aktuelle Sachstand der sparkassenweiten BdZ-Standards – Interne Revision thematisiert und individuelle Fragestellungen diskutiert. Nutzen Sie diese Gelegenheit, um Ihr Wissen zu erweitern, neue Impulse zu bekommen und den Austausch mit Revisionsexpertinnen und -experten zu pflegen.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte und verantwortliche Mitarbeiter/-innen der Internen Revision, die die Umsetzung BdZ - Interne Revision begeleiten

IHR NUTZEN

- Sie kennen den aktuellen Entwicklungsstand BdZ - Interne Revision und Best Practices bei der Umsetzung auf Basis unterschiedlicher Ausgangssituationen.
- Sie diskutieren mit Revisionsexperten/-innen die künftige BdZ-Ausrichtung in der Internen Revision, gegebene Handlungsfelder und Herausforderungen.
- Sie tauschen sich zu pragmatischen Lösungsansätzen und Umsetzungserfahrungen aus.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Moderation:
Janina Balster, Sparkasse Hamm
Susanne Riedel, Sparkasse Dortmund
Alexander Hirschel, Sparkasse Duisburg
Jürgen Weber, Sparkasse Mülheim an der Ruhr
René Nerger, RSGV

HINWEIS(E)

Der Revisionsdialog wird als Barcamp durchgeführt. Bringen Sie Ihre eigenen Themen und Fragen mit ein und erfahren Sie, welche Themen von den anderen Teilnehmerinnen und Teilnehmern gewünscht werden. Tauchen Sie in verschiedene themenzentrierte Areale ein, in denen die ausgewählten Themen auf Basis unterschiedlicher Ausgangssituationen und Einsatzszenarien diskutiert werden. Vertiefen Sie Themen in kleinen Gruppen und teilen Sie Ihre Erkenntnisse und Perspektiven.

TERMIN(E)

14.07.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag
09:30 - 17:00 Uhr

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Umsetzung BdZ - Interne Revision

- Erfahrungsberichte aus erfolgreichen Implementierungen
- Neue Erkenntnisse
- Generelle Gestaltungsspielräume
- Herausforderungen und Lösungsansätze

Abholen und Hinführen zu den themenzentrierten Sessions

- Kurze Vorstellung Barcamp-Methode (Es finden immer mehrere Themen parallel statt)
- Fragestellungen und Umsetzungsbeispiele auf Basis der eigenen Ausgangssituation wie z. B. Einsteiger/-innen und Erfahrene
- Offener Austausch zu den Themenfeldern wie z. B. Basisprüfungen oder Vertiefungsprüfungen
- Festhalten von wesentlichen Diskussionspunkten und Erkenntnissen beim Einsatz als PPS_neo-Revision-Nutzer oder QSR-Nutzer
- Weitere Themenfindung und deren Priorisierung

Come-together

- Weitere Vorgehensweise
- Weitere Handlungsfelder für die Interne Revision wie z. B. (SAM) oder ausgelagerte Bereiche
- Abschließende allgemeine Themenfelder

RSGV-Revisionsdialog

In diesem Revisionsdialog zur RISOP-Prüfung der RSGV-Prüfungsstelle erhalten Sie als Revisionsleiter/-in wichtige Informationen zur folgenden Prüfungsrunde. Informieren Sie sich über wichtige Auslegungsfragen sowie den Beurteilungsrahmen zu Einzelfragen und erörtern Sie Ihre Praxisfragen mit Experten der Prüfungsstelle.

ZIELGRUPPE

Revisionsleiter/-innen der rheinischen Sparkassen

IHR NUTZEN

- Sie sind über den Prüfungsansatz und die Prüfungsorganisation der RISOP-Prüfung im RSGV-Verbandsgebiet informiert.
- Sie kennen wesentliche Auslegungsfragen und den Beurteilungsrahmen für die Prüfung.
- Sie erörtern Ihre Praxisfragen mit Experten der RSGV-Prüfungsstelle.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Referenten der Prüfungsstelle des Rheinischen Sparkassen- und Giroverbandes, u.a.

- Ralf Eiting
- Jörg Theemann
- Weitere Mitarbeiter/-innen der Prüfungsstelle

HINWEIS(E)

Wir werden das Programm und die Referenten/-innen nach Abschluss der Planungsphase online im Akademieportal bereitstellen.

Die Veranstaltung findet beim RSGV in Düsseldorf statt:

Rheinisches Sparkassen- und Giroverband
Kirchfeldstraße 60
40217 Düsseldorf

TERMIN(E)

13.07.2027 | Rheinischer Sparkassen- und Giroverband

DAUER

1 Tag

PREIS

425 € zzgl. Bewirtungskosten

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Wir werden das Programm und die Referenten/-innen nach Abschluss der Planungsphase online im Akadademieportal bereitstellen.

Revisionsdialog Risikomanagement - ausgewählte Schwerpunkte

Ein angemessenes Risikomanagement ist für eine ordnungsgemäße und aufsichtskonforme Unternehmenssteuerung unverzichtbar. Die Interne Revision prüft unabhängig, ob Risiken angemessen identifiziert, bewertet und gesteuert werden und die relevanten Prozesse wirksam sind. Der Revisionsdialog stellt aktuelle Anforderungen, Entwicklungen in verschiedenen Risikokategorien und relevante Aspekte für die Prüfungspraxis in den Mittelpunkt. Ergänzend bietet das Format Raum für den fachlichen Erfahrungsaustausch.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen der Internen Revision, die Prüfungen in den einzelnen Bereichen des Risikomanagements durchführen

IHR NUTZEN

- Sie aktualisieren Ihr Know-how zu Prüfungen im Risikomanagement.
- Sie sind vertraut mit ausgewählten Prüfungsschwerpunkten in den Bereichen operationelle Risiken, Adress-, Markt- und Liquiditätsrisiken.
- Sie können Erfahrungen anderer Sparkassen zur zielgerichteten Durchführung von Prüfungen im Risikomanagement bewerten.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Seminar: Verfahren und Instrumente der Gesamtbanksteuerung im Fokus der Internen Revision (40.500)
- Seminar: Prüfung Gesamtbankrisikomanagementsystem (40.520) oder vergleichbarer Kenntnisstand

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Fabian Dippel, Sparkasse Münsterland Ost
Alexander Hirschel, Sparkasse Duisburg
Christian Schmelter, Sparkasse Vest Recklinghausen

HINWEIS(E)

Gerne können Sie weitere Anregungen und Fragen aus der Prüfungspraxis im Vorfeld der Veranstaltung an edmund.honermann@ska.nrw mailen**.**

TERMIN(E)

05.10.2027 | Sparkassenakademie NRW

06.10.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

2026:

Erkenntnisse aus der Prüfungspraxis/im Scheinwerferlicht/Zuschauerfragen

Prüfung der Risikotragfähigkeit in der normativen Perspektive

Risikomanagement – aktuelle Entwicklungen und Überlegungen aus den letzten beiden Jahren

Risikomanagement wirksam prüfen – von der Basis- zur Vertiefungsprüfung

Risikomanagementprüfungen planen – Turnus, Schwerpunkte und Risikobeurteilung

Neues Prüffeld „Modelle & Validierung im Risikomanagement“ – erste Prüfungserfahrungen aus der Praxis

Prüfung(en) gem. § 44 KWG: Quo vadis SR?

2027:

Wir werden das Programm nach Abschluss der Planungsphase online im Akademieportal und mit einer Akademieinfo gesondert veröffentlichen.

Erfahrungsaustausch Kreditrevision

Wie wirken sich aufsichtsrechtliche Anforderungen auf die Prüfung des Kreditgeschäfts aus? Welche Erfahrungen, Konzepte und Methoden gibt es bei der Überwachung von speziellen Kreditrisiken? Inwieweit beeinflussen aktuelle Stellungnahmen die Tätigkeit der Kreditrevision? In diesem Erfahrungsaustausch erhalten Sie stets die aktuellsten Antworten auf diese Fragen. Informieren Sie sich über gegenwärtige Prüfungsschwerpunkte im Kreditgeschäft und partizipieren Sie von den Praxiserfahrungen anderer Sparkassen.

ZIELGRUPPE

Erfahrene Mitarbeiter/-innen, die das Firmenkundenkreditgeschäft prüfen

IHR NUTZEN

- Sie aktualisieren Ihr Know-how zur Prüfung des Kreditgeschäfts.
- Sie können gegenwärtige Tendenzen in der Kreditrevision bewerten.
- Sie sind vertraut mit Erfahrungen anderer Sparkassen zur zielgerichteten Durchführung von Prüfungen im Kreditgeschäft.

VORAUSSETZUNG(EN)

Mehrjährige Praxiserfahrungen in der Kreditrevision

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Dirk Becker, Sparkasse Münsterland Ost
  Leiter der Internen Revision der Sparkasse Münsterland Ost, Sparkassenbetriebswirt mit langjährigen Seminar- und Praxiserfahrungen u. a. als Verbandsprüfer
- Susanne Riedel, Sparkasse Dortmund
  Leiterin Interne Revision, Dipl.-Kauffrau mit langjährigen Praxiserfahrungen in der Internen Revision

HINWEIS(E)

Der Termin 11.11.2026 bzw. 11.11.2027 wird in Präsenz in Dortmund durchgeführt. Der Termin 24.11.2026 bzw. 17.11.2027 findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Sofern Sie sich für die Online-Veranstaltung anmelden, beachten Sie Bitte, dass neben Ihrer allgemeinen Bereitschaft, sich online interaktiv auszutauschen, auch alle technischen Voraussetzungen für die Tonübertragung und die Aktivierung Ihres persönlichen Videos vollständig funktionieren sollten. Testen können Sie dies vorher unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

Bitte teilen Sie uns, bis 4 Wochen vor der Veranstaltung, unbedingt über den hinterlegten Fragebogen Ihre Anregungen, Fragen und Beiträge aus der eigenen Prüfungspraxis mit. Den Fragenbogen können Sie ganz einfach über den folgenden Link aufrufen: https://portal.sparkassenakademie-nrw.de/ecadia/action?inquiryKey=KY8ev

TERMIN(E)

Vor-Ort-Teilnahme-2601 | 11.11.2026 | Sparkassenakademie NRW

Online-Teilnahme-2601 | 24.11.2026 | virtueller Seminarraum

Vor-Ort-Teilnahme-2701 | 11.11.2027 | Sparkassenakademie NRW

Online-Teilnahme-2702 | 17.11.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag
1 Tag: Präsenz in Dortmund oder online im virtuellen Seminarraum

PREIS

395,00 €

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

40 INTERNE REVISION
Kreditrevision - Allgemein
Angebots-Nr.: 40.060

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

- Die Veranstaltung startet um 09:30 Uhr und bietet Ihnen eine Plattform zum Erfahrungsaustausch zwischen Kreditrevisioren/-innen.

Sie reichen im Vorfeld Themenschwerpunkte ein, die dann behandelt werden. Sie können Prüfungserkenntnisse mit einbringen sowie anschließend gemeinsam diskutieren. Dieser Austausch ermöglicht es, von den Erfahrungen anderer Sparkassen zu lernen und neue Perspektiven zu gewinnen. Darüber hinaus werden weitere aktuelle Themen aus dem Teilnehmerkreis besprochen. Hierbei können Sie Fragen zur Kredit- und Risikobewertung in Vorfeld definieren, um gemeinsam Vorgehen bzw. Lösungsansätze zu entwickeln.

Behandlung eingereichter Themenschwerpunkte

Austausch zu im Vorfeld skizzierten Prüfungserkenntnissen der Kreditrevision

Diskussion aktueller Themen rund um die Kredit- und Risikobewertung

Erweiterung des Fachwissens durch den Erfahrungsaustausch mit anderen Sparkasse

Gemeinsame Lösungsansätze für Herausforderungen in der Kreditrevision finden

Weitere aktuelle Themen aus dem Teilnehmerkreis

- Die Veranstaltung endet nach der ausführlichen Bearbeitung und Diskussion der eingereichten Themenvorschläge.

Revisionsdialog - Prüfung des Wertpapierdienstleistungs- und Depotgeschäfts

Die aufsichtlichen Anforderungen an das Wertpapiergeschäft werden stetig verschärft. Darüber hinaus sind bei Börsengeschäften eine Vielzahl von Produkten am Markt und damit verbunden unterschiedlichste Prozesse bei der Abwicklung und Verwaltung. In diesem Revisionsdialog werden daher die für spezielle Prüfungsaufträge notwendigen vertiefenden Kenntnisse vermittelt und mit Fachexperten ausgetauscht.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen der Internen Revision, die das Wertpapierdienstleistungs- und Depotgeschäft prüfen

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit speziellen Wertpapierprodukten sowie Börsengeschäften und kennen die darauf bezogenen Prüfungsfelder.
- Sie sind in der Lage, darauf abgestimmte Prüfungsaufträge durchzuführen sowie aufbau- und ablauforganisatorische Notwendigkeiten sicherzustellen.
- Sie können ausgewählte aktuelle Fragestellungen zur Prüfung des Wertpapierdienstleistungs- und Depotgeschäfts beantworten.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Fachseminar Revision oder Seminar Prüfungsgrundlagen für das Wertpapierdienstleistungs- und Depotgeschäft (40.400) oder vergleichbarer Kenntnisstand
- Praxiserfahrungen im Wertpapier- und Depotgeschäft

IHR REFERENT

Sascha Schollenbruch, Stadt-Sparkasse Solingen

Sparkassenbetriebswirt, Mitarbeiter der Internen Revision mit langjährigen Erfahrungen in der Prüfung des Wertpapierdienstleistungs- und Depotgeschäftes sowie Prüfung von Eigenhandel und Vertrieb(-smanagement)

HINWEIS(E)

Im Revisionsdialog werden aktuelle Themen behandelt. Gerne können Sie Anregungen und Fragen aus der Prüfungspraxis im Vorfeld der Veranstaltung mailen: edmund.honermann@ska.nrw.

TERMIN(E)

28.09.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Nach Abschluss der Planungsphase werden wir die Inhalte online in unserem Akademieportal bereitstellen.

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

40 INTERNE REVISION

Fachseminare / Zertifikatsprogramme

Fachseminar Interne Revision

In diesem Fachseminar eignen Sie sich das erforderliche Revisions-Know-how an, um wichtige Prüfungsmethoden, Arbeitstechniken und Kommunikationsmittel richtig anzuwenden. Darüber hinaus erfahren Sie, wie Sie Ihre Prüfungsplanung und -durchführung risiko- und ergebnisorientiert in verschiedenen Prüfungsfeldern gestalten.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen der Internen Revision

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit der Planung, Durchführung sowie Dokumentation und Kontrolle von Prüfungsaufträgen in speziellen Prüfungsgebieten.
- Sie sind in der Lage, projektbegleitende, prozess- und risikoorientierte Prüfungen vorzunehmen.
- Sie können schwierige Gespräche führen und Konfliktsituationen erfolgreich bewältigen.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Proseminar: Prüfungsgrundlagen (40.200)
- Kenntnisse zum Risikomanagement
- Mindestens 1 Jahr Praxiserfahrungen in der Internen Revision

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeiter/-innen von Sparkassen, der Prüfungsstelle und externe Referenten/-innen

HINWEIS(E)

Das Fachseminar ist modular aufgebaut und wird in einer idealen Mischung von Präsenz- und Online-Veranstaltungen mit Unterstützung von Selbstlernmedien zum Eigenstudium (E-Learnings) durchgeführt. Die einzelnen Bausteine können individuell - je nach Tätigkeitsfeld und Kenntnisstand - besucht werden. Sofern einzelne Bausteine bereits in den vergangenen 2 Jahren belegt wurden, können noch fehlende Bausteine nachgeholt werden, um an einer abschließenden Lernerfolgskontrolle teilzunehmen. Nach erfolgreichem Abschluss sind Sie berechtigt, den Titel "**Geprüfte/r Interne/r Revisor/-in | Sparkassen-Finanzgruppe**" zu tragen.

TERMIN(E)

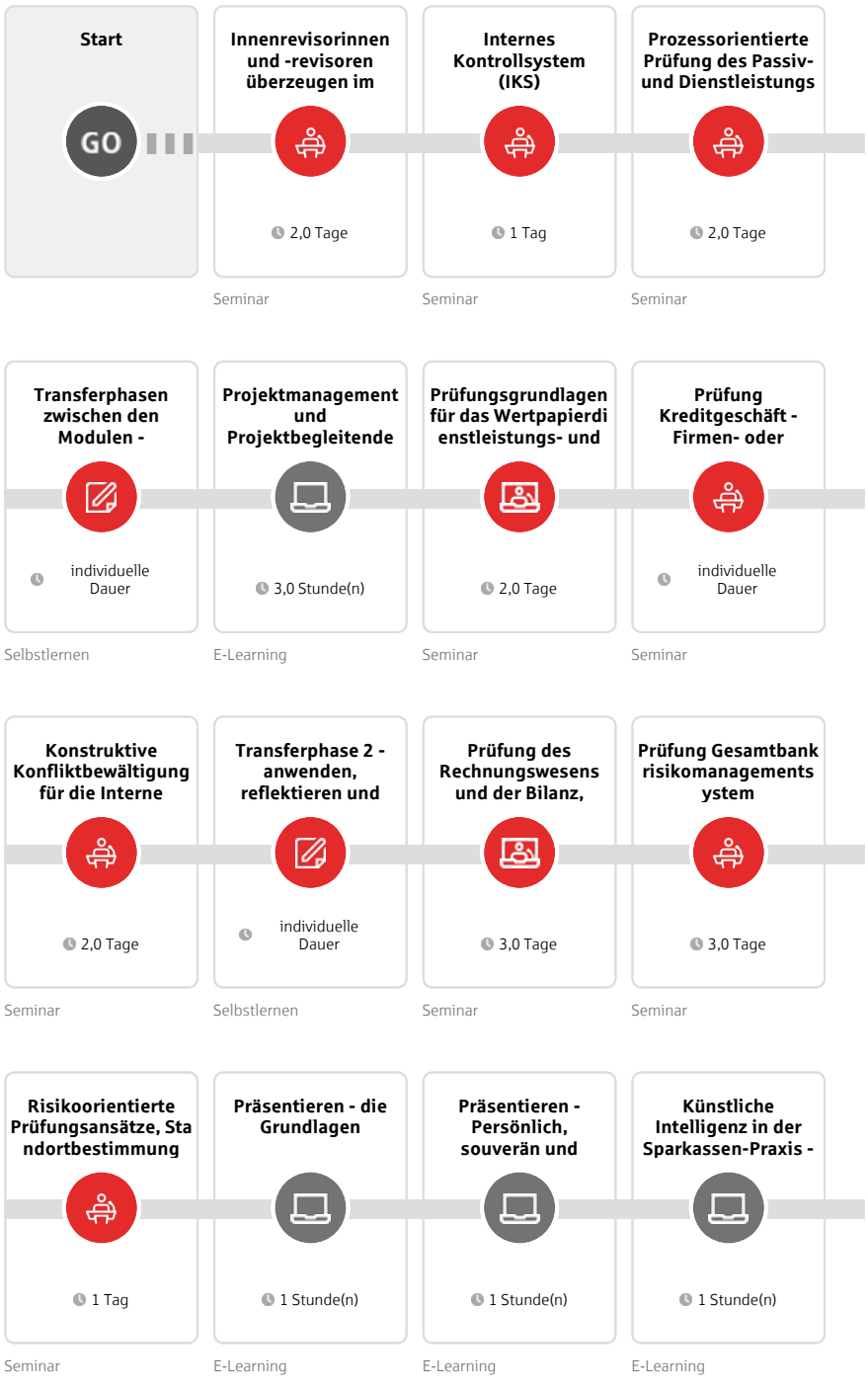
27.04.2026 – 12.11.2026 | Sparkassenakademie NRW

Präsenz-Seminar 40.900 späterer Termin (21.09. - 22.09.2026)
E-Learning in der Zeit (27.04. - 12.11.2026)
Präsenz-Seminar 40.300 (12.05. - 13.05.2026)
Transfer (14.05. - 08.11.2026)
Online-Seminar 40.400 (23.06. - 24.06.2026)
Online-Modul 40.600 (14.09. - 15.09.2026)
Präsenz-Seminar 40.911 (01.10. - 02.10.2026)
Präsenz-Seminar 40.911 späterer Termin (19.11. - 20.11.2026)
oder/und Präsenz-Modul 40.605 in Planung (06.10. - 08.10.2026)
Online-Modul 40.305 (02.11. - 04.11.2026)
Konzeptarbeit (13.11.2026 - 25.01.2027)
digitale Lernerfolgskontrolle (10.03. - 11.03.2027)
E-Learning-Modul 40.231 (27.04. - 12.11.2026)

Nr.28 | 26.04.2027 – 18.11.2027 | Sparkassenakademie NRW

Präsenz-Seminare 40.900, 40.220 und 40.300 (26.04. - 30.04.2027)
Präsenz-Seminar 40.900 späterer Termin (04.10. - 05.10.2027)
E-Learning-Modul 40.231 (26.04.2027)
Online-Seminar 40.400 (15.06. - 16.06.2027)
Online-Modul 40.600 (13.09. - 14.09.2027)
oder/und Präsenz-Modul 40.605 (19.10. - 21.10.2027)
Präsenz-Seminar 40.911 (07.10. - 08.10.2027)
Online-Modul 40.305 (08.11. - 10.11.2027)
Präsenz-Seminare 40.520 und 40.100-11 (15.11. - 18.11.2027)

Ihre Lernreise: Fachseminar Interne Revision



Präsenz-Seminar 40.911 späterer Termin (25.11. - 26.11.2027)
digitale Lernerfolgskontrolle (08.03.2028)

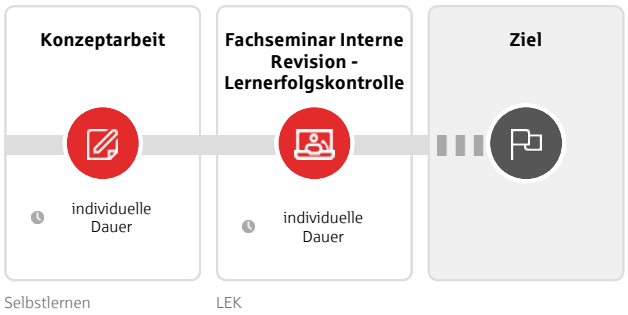
DAUER

20 Tage
Die Gesamt-Lernzeit von mind. 20 Tagen umfasst:

- mind. 13 bzw. 14 Tage Präsenz-Module
- 6 Tage Online-Module
- ca. 2 Stunden E-Learning
- Lernzeit für die Transferaufgaben
- ca. 1 Stunde digitale mündliche Lernerfolgskontrolle

PREIS

5.695 Euro für 20 Tage inkl. LEK und Web Based Trainings



KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Präsenz- & Online-Module

- Innenrevisoren/-innen überzeugen im Gespräch (40.900)
- Internes Kontrollsystem (40.220)
- Prozessorientierte Prüfung des Passiv- und Dienstleistungsgeschäftes (40.300)
- Prüfungsgrundlagen für das Wertpapierdienstleistungs- und Depotgeschäft (40.400)
- Prüfung des Privatkundenkreditgeschäfts (40.600) inkl. vorgeschaltetem E-Learning oder/und alternativ Prüfung des Firmenkundenkreditgeschäfts (40.605)
- Konstruktive Konfliktbewältigung für Innenrevisoren/-innen (40.911)
- Prüfung des Rechnungswesens und der Bilanz, Vorprüfung des Jahresabschlusses (40.305)
- Prüfung des Gesamtbankrisikomanagementsystem (40.520)
- Risikoorientierte Prüfungsansätze, Standortbestimmung der Revision, unternehmerisches Denken, Zusammenarbeit interner und externer Revision (40.100)

Bitte entnehmen Sie weitere Informationen zu den Bausteinen den jeweiligen Angebotsbeschreibungen.

Web Based Trainings

- Projektbegleitende Prüfung (40.231)
- Präsentieren - die Grundlagen (57.215)
- Präsentieren - Persönlich, souverän und professionell (57.216)
- Künstliche Intelligenz in der Sparkassen-Praxis (15.443)

Transferaufgaben

- Transferphase zwischen den Modulen - anwenden, reflektieren und vertiefen der vermittelten Inhalte (40.100)
- Sie erhalten zum Ende die Aufgabe, eine Konzeptarbeit zu erstellen. Aus mehreren Themenvorschlägen zu ausgewählten Bausteinen des Fachseminars bearbeiten Sie ein Thema und reichen es zur Bewertung ein.

Lernerfolgskontrolle

- Der aktuelle Kenntnisstand der in den Zertifikatsprogrammbausteinen vermittelten Inhalte des Jahres 2026 (Nr. 27) bzw. 2027 (Nr. 28) wird in der Lernerfolgskontrolle vorausgesetzt.
- Das Fachseminar wird mit einer Lernerfolgskontrolle abgeschlossen. Der erste Teil der Lernerfolgskontrolle besteht aus einer Hausarbeit nebst deren Präsentation und Erörterung und der zweite Teil besteht aus einem Kolloquium (Fachgespräch).
  Voraussichtliche Termine: Präsentation und Erörterung sowie Kolloquium: Nr. 27 am 10.03.2027 bzw. Nr. 28 am 08.03.2028
  Nach bestandener Lernerfolgskontrolle erhalten die Teilnehmer/-innen ein Zertifikat.

Zertifikatsprogramm Interne Revision - Banksteuerung und Risikomanagement

Sowohl stetig wachsende aufsichtsrechtliche Anforderungen als auch zunehmend komplexere Finanzprodukte und IT-Anwendungen des Risikomanagements stellen auch die Interne Revision immer mehr vor große Herausforderungen im Rahmen von Prüfungstätigkeiten. Insbesondere bedarf es gerade im Kontext der neuen Anwendungen und Prozessen dabei Interne Revisoren/-innen mit speziellem Banksteuerungswissen sowie gesicherten Risikomanagementkenntnissen. In unserem Zertifikatsprogramm mit Abschluss wird genau dieses Know-how in den jeweiligen Modulen vermittelt.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen der Internen Revision, die den Bereich Gesamtbanksteuerung und Risikomanagement prüfen

IHR NUTZEN

- Sie kennen Verfahren der Ergebniskalkulation sowie Instrumente und Methoden der Gesamtbanksteuerung.
- Sie sind aus Revisionssicht in der Lage, die Kreditrisikosteuerung, Marktpreis- und Liquditätssteuerung, Steuerung operationeller Risiken sowie Vertriebssteuerung nachzuvollziehen.
- Sie können die Programme der Finanz Informatik den Verfahren der Gesamtbanksteuerung zuordnen und kritische Erfolgsfaktoren für den Einsatz der FI-Programme bewerten.

VORAUSSETZUNG(EN)

Proseminar: Prüfungsgrundlagen (40.200) oder vergleichbarer Kenntnisstand

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeiter/-innen der CP Consultingpartner AG und Mitarbeiter aus Sparkassen

HINWEIS(E)

Das Zertifikatsprogramm wird in einer idealen Mischung von Präsenz- und Online-Veranstaltungen mit Unterstützung von Selbstlernmedien zum Eigenstudium (E-Learnings) durchgeführt und mit einer Lernerfolgskontrolle abgeschlossen. Sie erhalten ca. 4 Wochen vor Beginn die hierauf vorbereitenden Lernvideos freigeschaltet.
Sofern einzelne Module bereits in den vergangenen Jahren belegt wurden, können noch fehlende Module nachgeholt werden, um an einer abschließenden Lernerfolgskontrolle teilzunehmen. Bitte geben Sie in diesem Fall bei der Anmeldung an, welche Module angerechnet werden können. Selbstverständlich können die einzelnen Module des Zertifikatsprogramms - je nach Tätigkeitsfeld und Kenntnisstand - auch separat gebucht werden.

Nach erfolgreichem Abschluss sind Sie berechtigt, den Titel "**Interne/r Revisor/-in - Banksteuerung und Risikomanagement|Sparkassenakademie NRW"** zu führen.

TERMIN(E)

07.05.2026 – 04.02.2027 |
Sparkassenakademie NRW

Präsenz-Seminar 40.500 (inkl. E-Learning) (07.05. - 08.05.2026)
Online-Seminar 40.510 (03.09. - 04.09.2026)
Online-Seminar 40.550 (23.11.2026)
Online-Serminar 40.505 (12.05. - 13.05.2026)
Präsenz-Seminar 40.515 (03.12. - 04.12.2026)
lehrgangsintegrierte Lernerfolgskontrolle als Fallstudie (03.02.2027)
Präsenz-Seminar 40.520 (09.11. - 11.11.2026)

Nr.9 | 12.05.2027 – 27.01.2028 |
Sparkassenakademie NRW

Transferphase (18.05.2027)
Seminar (09.06. - 10.06.2027)
Vorbereitungsphase auf Lernerfolgskontrolle (10.12.2027 - 26.01.2028)
Lernerfolgskontrolle (27.01.2028)

DAUER

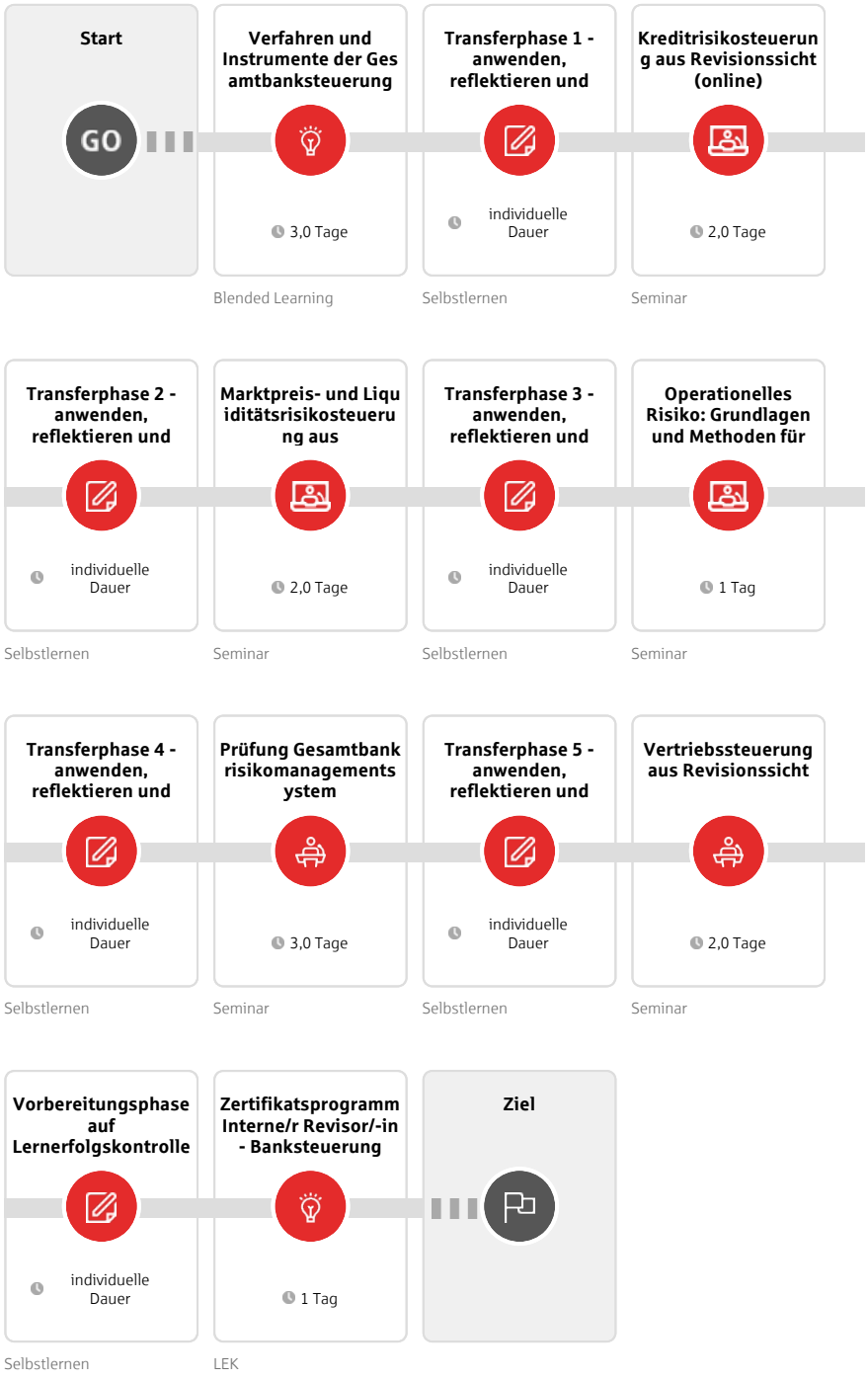
14 Tage
Die Gesamt-Lernzeit von mind. 14 Tagen umfasst:

- 7 Tage Präsenz-Module
- 5 Tage Online-Module
- ca. 6 Stunden E-Learning
- Lernzeit für die Transferaufgaben
- 1 Tag lehrgangsintegrierte Lernerfolgskontrolle

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

40 INTERNE REVISION
Fachseminare / Zertifikatsprogramme
Angebots-Nr.: 40.120

Ihre Lernreise: Zertifikatsprogramm Interne Revision - Banksteuerung und Risikomanagement



PREIS

4.430,00 € inkl. Lernerfolgskontrolle

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Module des Zertfikatsprogramms

- Verfahren und Instrumente der Gesamtbanksteuerung im Fokus der Revision (40.500) vom 07. bis 08.05.2026 (2 Tage in Dortmund) mit vorgeschaltetem E-Learning in der Zeit (ca. 1 Tag Lernzeit)
- Kreditrisikosteuerung aus Revisionssicht (40.505) (Online-Seminar)
- Marktpreis- und Liquiditätsrisikosteuerung aus Revisionssicht (40.510) (Online-Seminar)
- Operationelles Risiko: Grundlagen und Methoden für die Interne Revision (40.550) (Online-Seminar)
- Prüfung Gesamtbankrisikomanagementsystem (40.520) (in Dortmund)
- Vertriebssteuerung aus Revisionssicht (40.515) (in Dortmund)
- Fallstudienarbeit als lehrgangsintegrierte Lernerfolgskontrolle (40.120-6) (in Dortmund)

Darüber hinaus empfehlen wir zur Vertiefung der Inhalte des Zertifikatsprogramms generell sowohl den Besuch weiterer fachlicher Seminare wie z. B. "Prüfung Strategieprozess" (41.530) als auch die Teilnahme am Revisionsdialog "Risikomanagement - ausgewählte Schwerpunkte" (40.050) sowie an anwendungs- bzw. verfahrensbezogener Seminare. Diese Seminare werden allerdings nicht Bestandteil der Lernerfolgskontrolle sein.

Bitte entnehmen Sie weitere Informationen zu den Modulen den jeweiligen Angebotsbeschreibungen.

Hinweis:
Der aktuelle Kenntnisstand der in den Modulen vermittelten Inhalte des Jahres 2026 (Nr. 8) bzw. 2027 (Nr. 9) wird in der Lernerfolgskontrolle vorausgesetzt.

Abschluss/Lernerfolgskontrolle: Das Zertifikatsprogramm wird mit einer lehrgangsintegrierten Lernerfolgskontrolle abgeschlossen. Sie besteht aus einer Fallstudienarbeit sowie der Präsentation und Reflexion der erarbeiteten Lösungen.

Termin Präsentation & Reflexion: Nr. 8 am 03.02.2027 bzw. Nr. 9 am 27.01.2028.

Nach bestandener Lernerfolgskontrolle erhalten die Teilnehmer/-innen ein Zertifikat "Interne/r Revisor/-in - Banksteuerung und Risikomanagement".

Fachseminar IT-Revision (Online- und Präsenzkurs mit Zertifikat)

Die zunehmende Komplexität von IT-Systemen und -Verfahren, erweiterte Rechtsvorschriften sowie externe IT-Prüfungen erfordern eine hohe Mitarbeiterqualifikation und tiefgehendes Fachwissen in der IT-Revision. Beides erwerben Sie in diesem Fachseminar.

Weiter eignen Sie sich das erforderliche Revisions-Wissen an, um die in den Modulen behandelten Bereiche mit der hierfür erforderlichen Prüfungstiefe im Rahmen Ihrer Prüfungsplanung zu behandeln.

ZIELGRUPPE

IT-Revisoren und -Revisorinnen sowie angehende IT-Revisoren und -Revisorinnen, die bereits über Grundlagenwissen zur Revisionstätigkeit verfügen

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit der Planung, Durchführung und Kontrolle von Prüfungen des Informationssicherheitsmanagements, der IT-Systeme und IT-Anwendungen.
- Sie lernen systematisch die aufsichtsrechtlichen Anforderungen an die IT kennen und wissen, wie diese geprüft werden.
- Sie kennen die Herausforderungen der Informationssicherheit und der IT bei der Umsetzung von Maßnahmen.
- Sie können einschätzen, welche Auswirkungen Forderungen und Feststellungen der IT-Revision auf den IT-Betrieb und das Informationssicherheitsmanagement haben.
- Sie kennen Umsetzungshilfen, Prüfungshilfsmittel und typische Feststellungen.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Proseminare: Prüfungsgrundlagen (40.200) und Prüfungsgrundlagen IT-Revision (40.210) oder vergleichbarer Kenntnisstand
- Kenntnisse der verbands- und rechenzentrumsspezifischen IT-Systeme und IT-Anwendungen

begleitende Seminarempfehlung:

- Innenrevisoren/-innen überzeugen im Gespräch (40.900)

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeiter/-innen der S-Management-Service GmbH und des Sparkassenverbands sowie aus Sparkassen

HINWEIS(E)

Das Fachseminar bzw. Zertifikatsprogramm wird in einer idealen Mischung von Präsenz- und Online-Veranstaltungen mit Unterstützung von Selbstlernmedien zum Eigenstudium (E-Learnings) durchgeführt.

TERMIN(E)

30.11.2026 – 15.09.2027 | Sparkassenakademie NRW

Präsenz-Seminare (30.11.2026 - 09.03.2027)
Online-Fragestunde (08.03. - 14.03.2027)
Online-Seminare (15.03. - 08.04.2027)
Präsenz-Block (12.04. - 16.04.2027)
schriftliche Lernerfolgskontrolle (17.04. - 23.05.2027)
mündliche Lernerfolgskontrolle (voraussichtlich) (14.09. - 15.09.2027)
E-Learnings (24.11.2026 - 13.09.2027)

DAUER

20 Tage
inkl. Online-Fragestunden und Web Based Trainings, zzgl. Selbstlernphasen und Hausarbeit

PREIS

6.950,00 €

Nach erfolgreichem Abschluss sind Sie berechtigt, den Titel "**Geprüfte/r IT-Revisor/-in | Sparkassen-Finanzgruppe**" zu tragen.

KONTAKT

ANMELDUNG



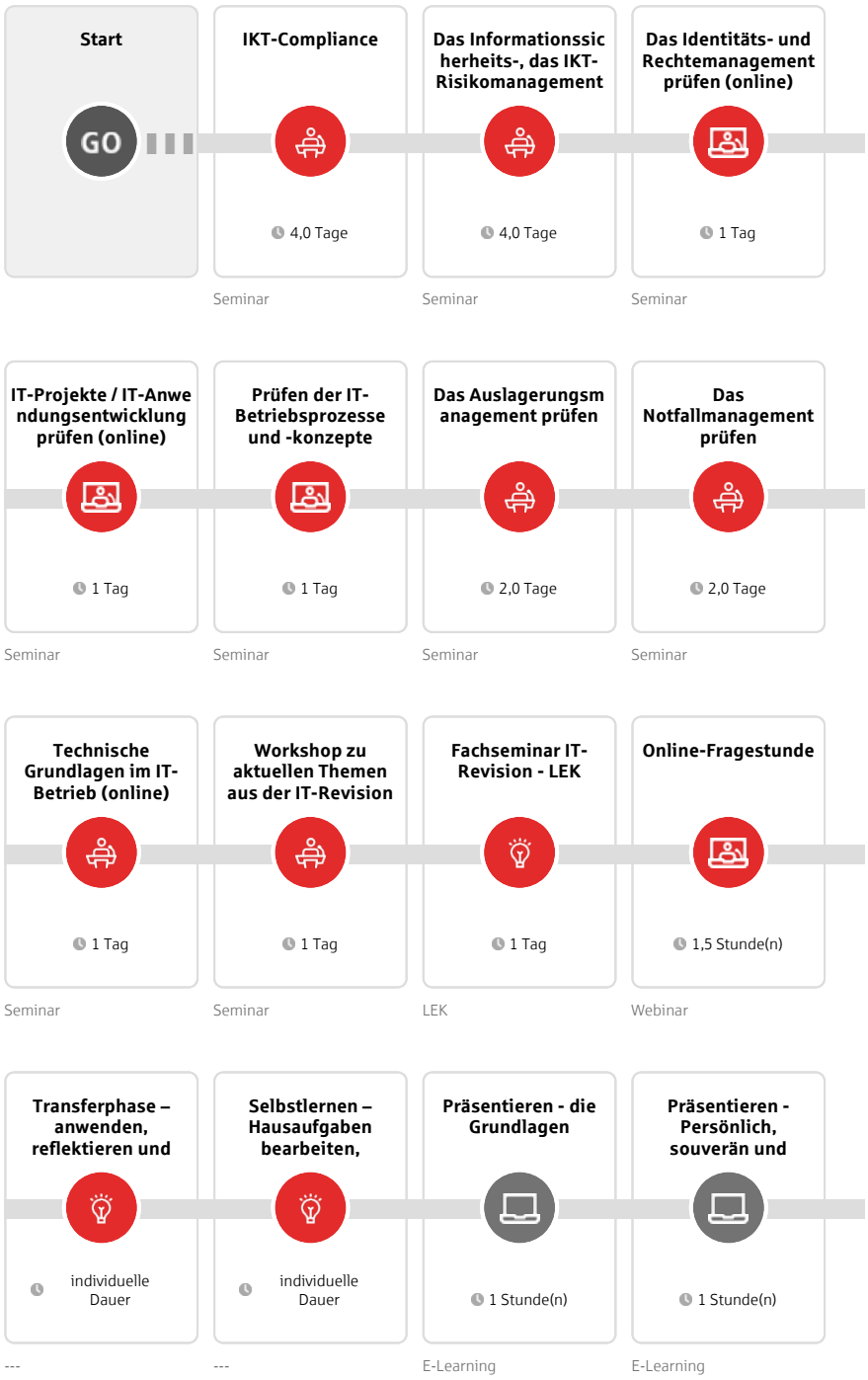
Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Ihre Lernreise: Fachseminar IT-Revision (Online- und Präsenzkurs mit Zertifikat)



Ziel



Programm/Inhalt

Bausteine des Fachseminars

IT-Compliance (40.805)

Das Informationssicherheits-, das IKT-Risikomanagement und die operative Informationssicherheit prüfen (40.811)

Das Identitäts- und Rechtemanagement prüfen (online) (40.812)

IT-Projekte / IT-Anwendungsentwicklung prüfen (online) (40.813)

Prüfen der IT-Betriebsprozesse und -konzepte (online) (40.814)

Das Auslagerungsmanagement prüfen (40.815)

Das IT-Notfallmanagement prüfen (40.816)

Workshop zu aktuellen Themen aus der IT-Revision (40.817)

Technische Grundlagen im IT-Betrieb - Wahlmodul (online) (40.818)

Online-Fragestunden (40.150-00; nur für Teilnehmer/-innen des Fachseminars)

Abschluss/Lernerfolgskontrolle:
Das Fachseminar wird mit einer Lernerfolgskontrolle abgeschlossen. Der erste Teil der Lernerfolgskontrolle besteht aus einer Hausarbeit. Der zweite Teil besteht aus der Präsentation der Hausarbeit und einem Fachgespräch.

Nach bestandener Lernerfolgskontrolle erhalten die Teilnehmer/-innen ein Zertifikat über die erfolgreiche Teilnahme.

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

40 INTERNE REVISION

Grundlagen der Internen Revision

Prüfungsgrundlagen

Die Akzeptanz und der Mehrwert der Internen Revision werden maßgeblich von der Qualität ihrer Arbeitsergebnisse geprägt. Eine hohe Qualität setzt den zielgerichteten Einsatz der richtigen Prüfungsmethoden und -techniken sowie eine systematische Vorgehensweise bei Prüfungstätigkeiten voraus. Lernen Sie in dieser Veranstaltung daher die Grundlagen der Revisionsarbeit unter Berücksichtigung der PPS-Revisionsstandards der S-Finanzgruppe (Projekt „BdZ - Interne Revision“) kennen.

ZIELGRUPPE

Nachwuchskräfte und Quereinsteiger/-innen in die Internen Revision

IHR NUTZEN

- Sie gewinnen einen umfassenden Überblick über die Aktivitäten und die Arbeitsweise der Internen Revision und erlangen insbesondere Methodenkompetenz zur Prüfungsdurchführung im „BdZ-Standard“.
- Sie können diese anhand von praxisbezogenen Fallübungen anwenden sowie Prüfungsaufträge weitgehend selbstständig durchführen.
- Sie sind in der Lage, über die Ergebnisse der Prüfung schriftlich zu berichten.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Marko Geisink, Sparkasse Bielefeld
  Diplom-Kaufmann (FH), langjähriger Verbandsprüfer, Steuerberater und Revisionsleiter, Mitglied im Fachausschuss Kontrolle & Prüfung beim DSGV
- Stefan Bock, Finanz Informatik GmbH & Co.KG

TERMIN(E)

15.02.2027 – 17.02.2027 |
Sparkassenakademie NRW

04.10.2027 – 06.10.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

3 Tage

PREIS

975,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

1. Tag

Rolle und aufsichtsrechtliche Grundlagen der Internen Revision (IR)

- KWG und MaRisk: Anforderungen an die IR, |Stellung der IR im Modell der 3 Linien & Aufgaben und Ziele der IR

Berufsgrundsätze

- Anforderungen an die organisatorische Unabhängigkeit, Anforderungen an die persönliche Objektivität, Verhaltensnormen und Ethik, Fallstudie

Grundzüge der Prüfungsplanung

- Aufsichtsrechtliche Anforderungen, Prüffelder, Risikoanalysen, Jahresplan und Mehrjahresplan

Prüfungsdurchführung

- Typisierte Prüfungsziele und Prüfungssicherheit, Prüfungsarten und -methoden (Werkzeugkoffer), Fallstudie

2. Tag

Fortsetzung Prüfungsdurchführung

- Risikoorientierter Prüfungsansatz gemäß BdZ-Revision, Durchführung der Basisprüfung (u.a. Überblick über die Prüfungsthesen), Durchführung einer Vertiefungsprüfung, Mängel und Ursachen, Maßnahmen und Empfehlungen, Berichterstattung (auch adhoc), Prüfungsabschluss, Fallstudien

3. Tag

Mängelnachverfolgung

- Verantwortlichkeiten, Fristen und Eskalationsverfahren

Projektbegleitung

- Kriterien für eine Begleitung, Projektorganisation (Überblick), Rolle und Ziele der IR

Beratungsaufträge und Beratung im „Tagesgeschäft“

- Rolle und Ziele der IR, Fallstricke

Laufende Informationsauswertung

- Laufende „Überwachung“ der Prüffelder, Wichtige Informationsquellen, Reaktionen auf Veränderungen, Fallstudie

Gesamtberichte an Vorstand und Verwaltungsrat

- Aufsichtsrechtliche Anforderungen

Sonderuntersuchungen

Prüfung ausgelagerter Bereiche

- Aufsichtsrechtliche Anforderungen, Auswertung von Berichten der Dienstleister, Berichterstattung

Sonstige Aktivitäten der Internen Revision

- Durchführung von Saldenabstimmungen mit der Kundschaft, Pflichtbeteiligungen (Auslagerungsanalysen und Anpassungsprozesse), Zusammenarbeit mit der externen Revision, Qualitätssicherung

Abschluss / Feedback

Selbst-Check - KI-Typ (E-Learning)

KI unterstützt, doch Ihre persönliche Stärke macht den Unterschied. Finden Sie mit diesem Selbst-Check heraus, welcher KI-Typ Sie sind, welche Trainingsmaßnahmen zu Ihnen passen und wie Sie Ihre individuellen Fähigkeiten optimal kombinieren.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die KI-Tools nutzen oder künftig nutzen wollen, dabei ihre eigene Rolle verstehen, ihre Stärken optimal einsetzen und ihre KI-Kompetenz individuell entwickeln möchten

IHR NUTZEN

- Sie verstehen, wie Ihre Persönlichkeit den Umgang mit KI prägt.
- Sie wissen, welche zentrale Rolle Sie selbst beim Lernen und bei der Nutzung von KI-Tools spielen.
- Sie können Ihre persönlichen Stärken reflektieren und gezielt einsetzen sowie konkrete Schritte für Ihre Weiterentwicklung im Umgang mit KI ableiten.

HINWEIS(E)

Der Selbst-Check macht sichtbar, dass häufig individuelle Persönlichkeitsmerkmale eine zentrale Rolle beim Einsatz von KI spielen. Er orientiert sich am Big Five-Modell der Persönlichkeitspsychologie. Auf dieser Grundlage erkennen Sie Ihre Stärken im Umgang mit KI besser, setzen Technologien gezielter ein und wählen Lerninhalte passgenau für Ihre Weiterentwicklung aus.

TERMIN(E)

Jederzeit flexibel starten!

DAUER

30 Minuten

PREIS

kostenfrei

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Von Tempo zu Ausdauer: Bring dich auf Kurs

Startschuss: Teste deine digitale Fitness

Analyse: Schritt für Schritt zum Ziel!

Topfit in Aktion - Deine besten Trainingseinheiten

KI-Power mit System: Dein Trainingsplan

Zieleinlauf - Lernfortschritt feiern

Ready for KI - Basis-Skills (Blended Learning)

Ein solides Grundlagenverständnis von Künstlicher Intelligenz wird zunehmend zur Schlüsselkompetenz im Berufsalltag. Der Mix aus Selbst-Check, E-Learning und praxisorientiertem Webinar sorgt für einen abwechslungsreichen Einstieg und macht KI verständlich und direkt greifbar.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die sich ein solides Grundlagenwissen zur Künstlichen Intelligenz aufbauen und dieses praxisnah anwenden möchten - abgestimmt auf ihren individuellen Lerntyp und ihr eigenes Lerntempo

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit den grundlegenden Funktionsweisen und Potenzialen von Künstlicher Intelligenz.
- Sie kennen die Einsatzmöglichkeiten von KI in Ihrem beruflichen Umfeld und können deren Nutzen einschätzen.
- Sie wissen, welche Rahmenbedingungen, Datenschutzanforderungen und Qualitätsstandards beim Einsatz von KI zu beachten sind, um KI-Anwendungen verantwortungsvoll zu nutzen.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

HINWEIS(E)

Selbst-Check: Welcher KI-Typ bist du?
Zu Beginn gibt es einen interaktiven Test, um den eigenen „KI-Typ“ zu bestimmen. Der Test hilft den Teilnehmenden, ihre persönlichen Stärken im Umgang mit KI zu erkennen.

E-Learning
Interaktive Lernmodule, die das grundlegende Wissen über KI vermitteln.

Webinar
Praktische Demonstration und Vertiefung der Inhalte in einem interaktiven Webinar. Hier werden konkrete Basics und Szenarien behandelt.

Transferphase
Übung zur Anwendung des Gelernten.

Nach Abschluss erhalten Sie eine Bescheinigung über die erfolgreiche Absolvierung des KI-Kompetenzpfads - ausgerichtet an den Anforderungen des Art. 4 EU AI Act.

Bleiben Sie dran: Mit den KI-Bildungsangeboten „KI-MasterClass (15.436) und KI-Deep Dive (15.437)“ geht Ihre KI-Lernreise genau dort weiter, wo es für Sie spannend wird.

TERMIN(E)

07.12.2026 |

E-Learning - Selbst-Check in der Zeit (01.09.2026 - 31.12.2027)
E-Learning - KI-Basics in der Zeit (01.09.2026 - 31.12.2027)
Webinar 2026 - KI-Basics Live (07.12.2026)
Transfer und Takeaways in der Zeit (01.12.2026 - 31.12.2027)

22.02.2027 |

optional vorgeschalteter Selbst-Ceck in der Zeit (01.12.2026 - 31.12.2027)
E-Learning in der Zeit (01.12.2026 - 31.12.2027)
Webinar (22.02.2027)
Transferphase in der Zeit (23.02. - 31.12.2027)

DAUER

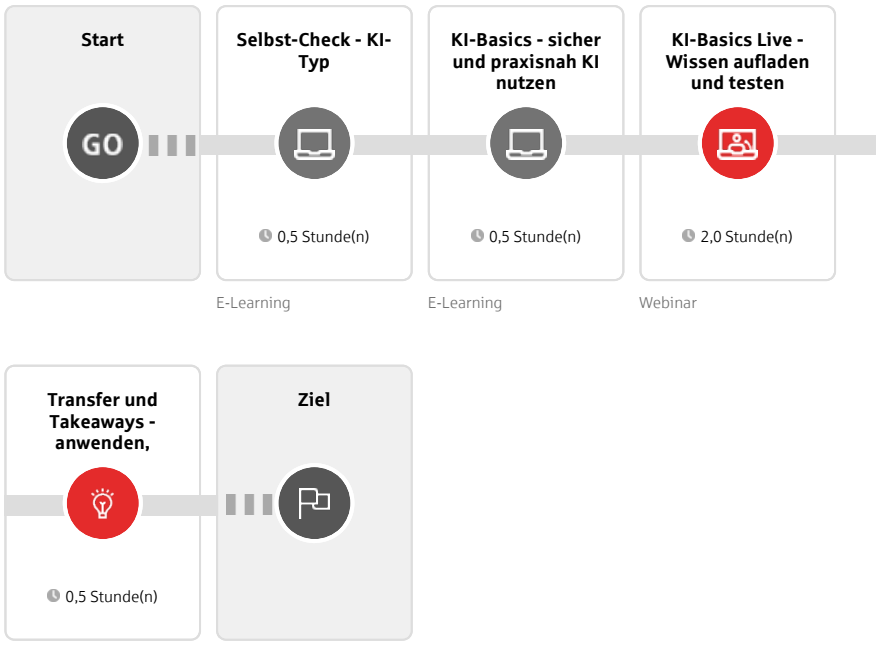
3,5 Stunden
Die Gesamt-Lernzeit von mind. 3,5 Stunden umfasst:

- 30 Minuten Selbst-Check
- 30 Minuten E-Learning
- 120 Minuten Webinar
- 30 Minuten Lernzeit für Transfer

PREIS

229,00 €
Selbst-Check: kostenfrei - E-Learning: 40 € & Webinar: 189 €

Ihre Lernreise: Ready for KI - Basis-Skills (Blended Learning)



KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

- **Selbst-Check - Welcher KI-Typ bist du?** (E-Learning ca. 30 Minuten)
  - Von Tempo zu Ausdauer: Bring dich auf Kurs
  - Startschuss: Teste deine digitale Fitness
  - Analyse: Schritt für Schritt zum Ziel
  - Topfit in Aktion: Deine besten Trainingseinheiten
  - KI-Power mit System: Dein Trainingsplan
  - Zieleinlauf: Feier deinen Lernfortschritt
- **KI-Basics - sicher und praxisnah KI nutzen** (E-Learning ca. 30 Minuten)
  - Was bringt mir KI und warum sollte ich mich damit beschäftigen?
  - Wie kann KI meinen Arbeitsalltag leichter und effizienter machen?
  - Worauf muss ich achten, damit KI nicht zum Risiko wird?
  - Woran erkenne ich Schatten-KI und wie gehe ich sicher damit um?
  - Wie funktioniert KI und was können KI-Agenten für mich übernehmen?
  - Was muss ich beim Einsatz von KI rechtlich und ethisch beachten?
- **KI-Basics Live - Wissen aufladen und testen** (Webinar 120 Minuten)
  - **Einstieg: KI im echten Arbeitsalltag**
    - Kurzer Reality-Check: Wo begegnet Ihnen KI bereits?
    - Mini-Impuls: Was KI gut kann – und was (noch) nicht?
    - Wie nutzen Sie KI bereits im Alltag?
  - **Chancen vs. Risiken im Praxisblick**
    - Konkrete Beispiele aus dem Arbeitsalltag
    - Typische Fehlerquellen (Halluzinationen, falsche Daten, Schatten-KI): Wie gehe ich damit um?
    - Austausch: Was wäre bei mir kritisch?
  - **Datenschutz & Recht kompakt erklärt**
    - DSGVO-Basics im KI-Kontext
    - EU AI Act: was wirklich relevant ist
    - Do's & Don'ts für den sicheren Einsatz
  - **Hands-on Übung: Ihr eigener "KI-Use-Case"**
    - Kleine Arbeitsaufgabe: eigene Aufgabe mit KI lösen
    - Vergleich: menschlicher Ansatz vs. KI-Ansatz
    - Ergebnis-Check
- **Transfer & Takeaways - anwenden, reflektieren und vertiefen**
  - Quick-Wins
  - Konkrete Takeaways für den Alltag
  - Mini-Commitment: Das probiere ich morgen aus!

KI-MasterClass, S-KIPilot und Co. - Anwender-Skills

Diese Blended-Learning KI-MasterClass zum S-KIPilot und generellen Prompting für weitere KI-Tools verbindet kompaktes E-Learning, interaktive Webinare und praxisnahe Hands-on-Workshops zu einem klaren Lernpfad: anwenden - optimieren - durchstarten. Der optional integrierte Selbst-Check hilft dabei, den eigenen Wissensstand realistisch zu reflektieren und gezielt die richtigen Lerneinheiten auszuwählen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen mit Zugriff auf den S-KIPilot oder vergleichbare KI-Anwendungen, die KI sicher, effizient und verantwortungsvoll im Arbeitsalltag einsetzen wollen und die richtigen Techniken zum Prompten anwenden möchten

IHR NUTZEN

- Sie verstehen den S-KIPilot im Kontext der Sparkassenwelt und setzen ihn sicher ein.
- Sie nutzen KI gezielt für typische Aufgaben wie Analyse, Kommunikation und Dokumentation.
- Sie formulieren wirksame Prompts und arbeiten mit Prompt-Bibliotheken effizienter.
- Sie können KI-Ergebnisse kritisch bewerten und optimieren (Qualität, Tonalität, Nutzbarkeit).

VORAUSSETZUNG(EN)

Wir empfehlen Ihnen, den **Selbst-Check KI-Typ** (15.431-1) und bei Bedarf das Blended-Learning **Ready for KI - Basiswissen** (15.435) zu absolvieren oder ein vergleichbares Wissensniveau mitzubringen - so sind Sie ideal vorbereitet und holen das volle Potenzial aus der KI-MasterClass heraus.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

HINWEIS(E)

Die KI-MasterClass kombiniert flexibles E-Learning mit interaktiven Elementen - ganz nach Ihrem individuellen Lernpfad:

- **Gemeinsame Ausgangsbasis:** Das E-Learning Von der Theorie zur Praxis - Ihr Leitfaden für sicheres und effizientes Arbeiten mit S-KIPilot und Co. vermittelt Ihnen das notwendige theoretische Wissen.
- **Vertiefung nach Bedarf:** Interaktive Webinare zum S-KIPilot und zu Prompting-Techniken ermöglichen praxisnahe Anwendung, direkte Übung und den Austausch mit Expertinnen und Experten.
- **Transfer & Takeaway:** Konkrete Tipps, Übungen und eine Promptbibliothek sichern den unmittelbaren Transfer in Ihren Arbeitsalltag.
- **Optionaler Selbst-Check:** Vorab können Sie Ihren Wissensstand testen, um den Lernpfad optimal auf Ihre Bedürfnisse abzustimmen.

TERMIN(E)

01.10.2026 – 31.12.2027 |
09:30 – 17:00 Uhr

E-Learning - Selbst-Check: KI-Typ (01.09.2026 - 31.12.2027)
je nach Auswahl Webinar 2026 15.439 (14.09.2026)
ja nach Auswahl Webinar 2027 15.439 (15.03.2027)
je nach Auswahl Webinar 2026 - 15.449 (13.11.2026)
je nach Auswahl Webinar 2027 - 15.449 (15.03.2027)
ja nach Auswahl Webinar 2027 15.441 (13.04.2027)
Transfer und Takeaways - anwenden, reflektieren und vertiefen (01.12.2026 - 31.12.2027)

DAUER

3 Stunden
Die Gesamt-Lernzeit von mind. 3 Stunden umfasst:

- 30 Minuten E-Learning
- 90 - 180 Minuten Webinar
- 30 Minuten Lernzeit für Transfer
- Ggf. 30 Minuten optinaler Selbst-Check

PREIS

Selbst-Check: kostenfrei - E-Learning: 40 € & je Webinar je nach Modul: 189 € bzw. 325 €

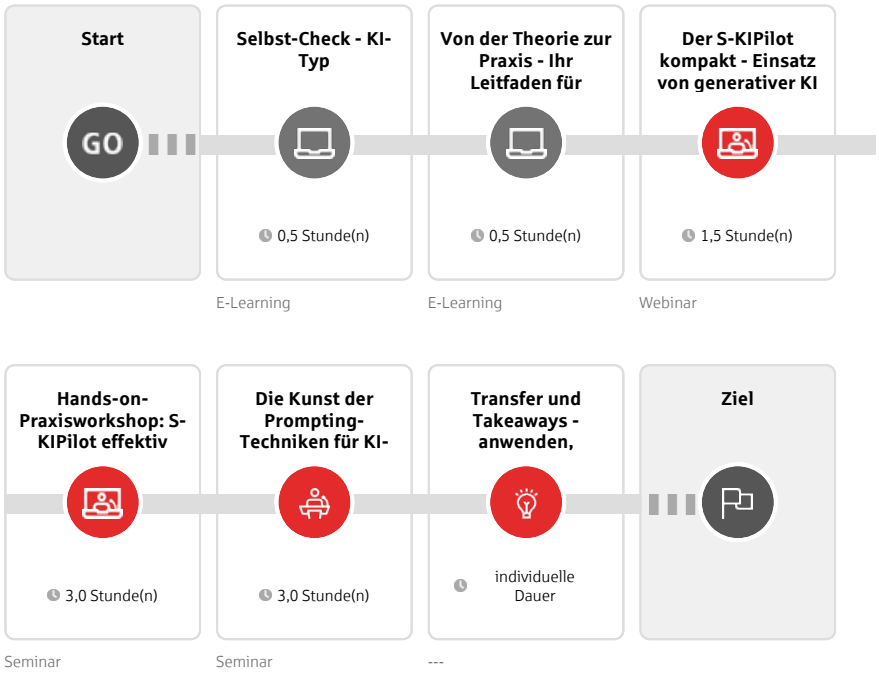
KONTAKT

So entsteht ein **flexibles, praxisnahes Lernkonzept**, das Theorie und Praxis sinnvoll verbindet und Ihnen Sicherheit sowie Effizienz im Einsatz des S-KIPilot garantiert.

Nach Abschluss erhalten Sie eine Bescheinigung über die erfolgreiche Absolvierung des KI-Kompetenzpfads - ausgerichtet an den Anforderungen des Art. 4 EU AI Act.

Bleiben Sie dran: Mit den KI-Bildungsangeboten „KI-Deep Dive (15.437)“ geht Ihre KI-Lernreise genau dort weiter, wo es für Sie zugeschnitten auf Ihre Zielgruppe individuell wird.

Ihre Lernreise: KI-MasterClass, S-KIPilot und Co. - Anwender-Skills



ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

- **optionaler Selbst-Check - KI-Typ** (E-Learning ca. 30 Minuten)
  - Von Tempo zu Ausdauer: Bring dich auf Kurs
  - Startschuss: Teste deine digitale Fitness
  - Analyse: Schritt für Schritt zum Ziel
  - Topfit in Aktion: Deine besten Trainingseinheiten
  - KI-Power mit System: Dein Trainingsplan
  - Zieleinlauf: Feier deinen Lernfortschritt
- **Von der Theorie zur Praxis - Ihr Leitfaden für effizientes Arbeiten mit S-KIPilot und Co.** (E-Learning ca. 30 Minuten)
  - Wie finde ich mich im S-KIPilot schnell zurecht und nutze die wichtigsten Funktionen?
  - Wie nutze ich Wissensquellen und Dokumente gezielt für bessere Antworten?
  - Wie arbeite ich mit Promptvorlagen und Eingabevorschlägen schneller und effizienter?
  - Wie passe ich den S-KIPilot an meine persönlichen Arbeitsgewohnheiten an?
  - Wie unterstützt mich der S-KIPilot bei der Vorbereitung von Kundengesprächen?
- **S-KIPilot, Prompting & Co. Live - anwenden, optimieren & durchstarten** (Webinare je nach Bedarf und individueller Lernreise wählbar - 90 - 180 Minuten je nach Modul)
  - **Der S-KIPilot kompakt - Einsatz von generativer KI im Sparkassenalltag** (15.441 - Webinar 90 Minuten)
    - Einordnung & Grundlagen generativer KI
    - Funktionen des S-KIPilot (Aufbau, Navigation, Rollenprofile und Kategorien; Stärken und Einschränkungen)
    - Wirksamer Prompten (Grundlagen guter Prompts, einfache Strukturmodelle, Prompt-Arten, iterative Verbesserung)
    - Fallstricke & sichere Nutzung (Halluzinationen erkennen, Qualitätssicherung anwenden, datenschutzkonform arbeiten)

- **Hands-on-Praxisworkshop: S-KIPilot effektiv nutzen und gute Ergebnisse erzielen** (15.439 - Webinar 180 Minuten)
  - Grundlagen des S-KIPiloten – Wie „denkt" die KI und wie funktioniert sie?
  - Gute Ergebnisse sicher erzielen: So steuern Sie den S-KIPiloten präzise und erzielen verlässliche Resultate
  - Live ausprobieren: Eigene Prompts entwickeln, anwenden und direkt im Workshop testen.
  - Praxisnahe Prompting-Techniken: Sinnvolle und fokussierte Prompts formulieren
  - Anweisungen und Fragen klar und auf den Punkt bringen
  - Cleveres Prompting für besonders wirksame Ergebnisse
  - Prompt Engineering: Feinschliff und Optimierung für komplexe Aufgabenstellungen.
  - Anwendungsfälle für den Arbeitsalltag: Konkrete Einsatzmöglichkeiten des S-KIPiloten für ihren Alltag.
  - Verantwortungsvoller Umgang mit KI: KI bewusst, datenschutzsensibel und gemäß den Vorgaben einsetzen.
  - Individuelle Anpassung von KI-Ergebnissen: So passen Sie die Antworten des S-KIPiloten an Ihre Anforderungen an.
  - Interaktive Übungen und Live-Demonstrationen: Praxisorientiert, Hands-on und mit Raum für eigene Fragen und Tests
- **Die Kunst der Prompting-Techniken für KI-Anwendungen von A bis Z** (15.449 - Webinar 180 Minuten)
  - Künstliche Intelligenz und Sprachmodelle (Anwendungsfälle in verschiedenen Arbeitsfeldern und -bereichen)
  - Prompting like a profi (Sinnvolle und fokussierte Prompts formulieren; Anweisungen und Fragen auf den Punkt bringen; Spotlight auf clevere Prompts und ihre Power-Effekte)
  - Prompt-Engineering (Advanced Prompt-Engineering für knifflige Herausforderungen, flexibler Umgang mit Mehrdeutigkeiten und unpräzisen Vorgaben, Perfektionierung der Prompt-Formulierung)
  - Maßanfertigung für S-***KI***Pilot oder ChatGPT: genau so, wie du es brauchst (Upgraden für herausragende Performance, Anwendungsmöglichkeiten für Content-Anwendungen wie z. B. Marketing- und Werbetexte, Social-Media-Posts, PR-Inhalte oder Produktbeschreibungen; Use Cases für Non-Content-Anwendungen wie z. B. Korrespondenz, Gesprächsleitfäden, Analysen und Auswertungen, Marktforschung, Meinungsumfragen, FAQs, Event-Planung oder Impulse für Geschäftsberichte)
  - Feinschliff und Customizing von erstellten Prompts (KI-Content mit menschlicher Note aufpeppen, auf den gewünschten individuellen Style und den richtigen persönlichen Vibe trimmen, KI-Ergebnisse an eigene Bedürfnisse anpassen und feintunen)
  - Live-Demonstrationen und interaktive Übungen (Authentische Anwendungsbeispiele aus dem Bankensektor, Performance checken, Typische Stolpersteine bei generativer KI identifizieren, Erfolgschancen erhöhen: Methoden zur Fehlerbehebung gestalten, eigene Prompts nach Maß modifizieren)

- **Transfer & Takeaways - anwenden, reflektieren und vertiefen**
  - Konkrete Takeaways für den Alltag
  - Aufbau effektiver Prompts für unterschiedliche Aufgaben
  - Strategien für klar formulierte, zielgerichtete KI-Anfragen
  - Tipps für den souveränen Alltagseinsatz
  - Eigene generelle Use Cases entwickeln und optimieren
  - Eigene Arbeitsfälle identifizieren und digitalisieren
  - Ergebnisqualität kritisch prüfen und optimieren
  - Umsetzung der gelernten Techniken in Ihrem Tagesgeschäft
  - Quick-Wins für sofort spürbare Effizienzsteigerung

Deep Dive Künstliche Intelligenz (KI) - Experten-Skills Interne Revision (Blended Learning)

KI in der Internen Revision effizient einsetzen: Lernen Sie im Selbststudium die Grundlagen des S-KIPiloten mit Revisionsbezug kennen und wenden Sie das Gelernte anschließend im interaktiven Deep-Dive-Webinar direkt praktisch an. So verbinden Sie Theorie mit Praxis - effektiv, praxisnah und individuell.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die ihre Revisionsarbeit mit KI gestalten möchten und dabei KI-Lösungen wie den S-KIPilot praktisch testen, evaluieren und optimieren wollen

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit dem S-KIPiloten und weiteren KI-Anwendungen der SFG und ihren Einsatzmöglichkeiten in der Internen Revision.
- Sie können KI-Ergebnisse kritisch bewerten, unterschiedliche Resultate verstehen und eigene Prüfungs-Workflows optimieren.
- Sie wissen, wie Sie erprobte Methoden, Techniken und Best Practices direkt auf ihre Prüfungsarbeit und -prozesse übertragen und weiterentwickeln.

VORAUSSETZUNG(EN)

Wir empfehlen Ihnen, den "Selbst-Check - KI-Typ (15.435-1)" und bei Bedarf die Blended-Learning-Konzepte "Ready für KI - Basis-Skills (15.435)" und/oder "KI-MasterClass S-KIPilot und Co. - Anwender-Skills (15.436)" zu absolvieren oder ein vergleichbares Wissensniveau mitzubringen. So starten Sie und alle Teilnehmenden mit einem vergleichbaren Wissensniveau und sind bestens vorbereitet für den Deep Dive.

IHR REFERENT

Johannes Zimmermann, Kreissparkasse Steinfurt
Leiter der IT- und Kreditrevision, Bachelor of Laws

HINWEIS(E)

Der Deep Dive verbindet flexibles E-Learning mit interaktiven Elementen - ganz auf Ihren persönlichen Lernpfad zugeschnitten:

- **Gemeinsame Basis:** Das E-Learning vermittelt Ihnen das theoretische Fundament.
- **Praxisnah vertiefen**: Das interaktives Webinar zum S-KIPiloten und Prompting-Techniken mit Revisionsbezug erlaubt direktes Ausprobieren und den Austausch mit Expertinnen und Experten.
- **Transfer sichern**: Tipps, Übungen und eine Promptbibliothek sorgen dafür, dass Sie das Gelernte sofort in Ihrem Arbeitsalltag anwenden können.
- **Optionaler Selbst-Check:** Prüfen Sie vorab Ihren Wissensstand, um den Lernpfad optimal auf Ihre Bedürfnisse anzupassen.

TERMIN(E)

17.11.2026 | virtueller Seminarraum (ausgebucht)
10:00 – 12:00 Uhr

Optional vorgeschalteter Selbst-Check (01.10. - 16.11.2026)
E-Learning (01.10. - 16.11.2026)
Webinar (17.11.2026)
Transfer (18.11. - 31.12.2026)

26.11.2026 | virtueller Seminarraum
10:00 – 12:00 Uhr

Optional vorgeschalteter Selbst-Check (01.10. - 16.11.2026)
E-Learning (18.11. - 31.12.2026)
Webinar (26.11.2026)
Transfer (01.10. - 16.11.2026)

20.04.2027 | virtueller Seminarraum
10:00 – 12:00 Uhr

Optional vorgeschalteter Selbst-Check (01.03. - 19.04.2027)
E-Learning (01.03. - 19.04.2027)
Webinar (20.04.2027)
Transfer (21.04. - 31.05.2027)

DAUER

3 Stunden
Die Gesamt-Lernzeit von mind. 3 Stunden umfasst:

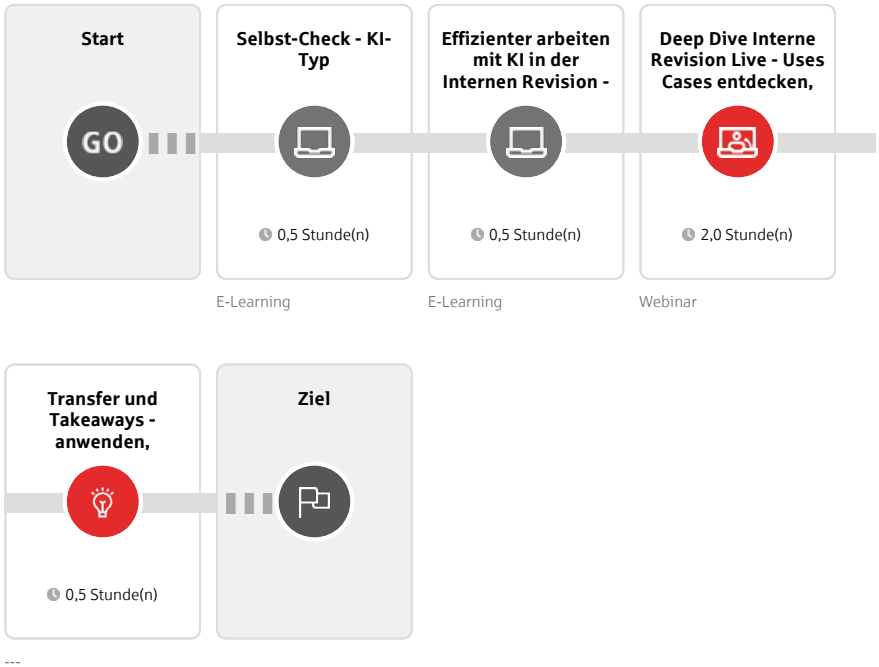
30 Minuten E-Learning, 120 Minuten Webinar, 30 Minuten Lernzeit für Transfer und ggf. 30 Minuten optionaler Selbst-Check

PREIS

229,00 €
Selbst-Check: kostenfrei, E-Learning: 40,00 € und Webinar: 189,00 €

So entsteht für Sie eine Lernreise, die flexibel, praxisnah und individuell an Ihren Bedarf angepasst werden kann - perfekt für den Einsatz von KI in der Revision.

Ihre Lernreise: Deep Dive Künstliche Intelligenz (KI) - Experten-Skills Interne Revision (Blended Learning)



KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Optionaler Selbst-Check - KI-Typ (E-Learning, ca. 30 Minuten)

- Von Tempo zu Ausdauer: bring dich auf Kurs
- Startschuss: teste deine digitale Fitness
- Analyse: Schritt für Schritt zum Ziel
- Topfit in Aktion: deine besten Trainingseinheiten
- KI-Power mit System: dein Trainingsplan
- Zieleinlauf: feier deinen Lernfortschritt

Effizienter arbeiten mit KI in der Internen Revision - S-KIPilot und Co. (E-Learning, ca. 30 Minuten)

Allgemeines

- Wie unterstützt mich der S-KIPilot konkret in meiner Arbeit in der Internen Revision?
- Wie bewerte ich KI-Ergebnisse richtig und erkenne, ob sie zuverlässig sind?

Anwendungsbeispiele

- Use Case: Wie kann ich Sitzungen mit KI effizient vorbereiten und besser steuern?
- Use Case: Wie erstelle ich Prüfungschecklisten schneller und besser mit KI-Unterstützung?
- Use Case: Wie kann ich schwierige Gespräche und Konflikte mit KI realistisch trainieren?
- Use Case: Wie kann ich wiederkehrende Aufgaben mit Makros und KI automatisieren?
- Das Wichtigste auf einen Blick!

Deep Dive Interne Revision Live - Use Cases entdecken, transformieren und weiterdenken (Webinar, 120 Minuten)

- Impuls: S-KIPilot und KI in der Internen Revision - Überblick über aktuelle Möglichkeiten und Praxisbeispiele
  Zielsetzung des Webinars: interaktiv, explorativ, anwendbar
- Live-Demonstrationen und Übungen: Erstellung von Prüfungschecklisten mit S-KIPilot - Automatisierung von Routineaufgaben (Erstellung von Makros) - KI-gestützte Sitzungsorganisation und Kommunikationsunterstützung
- Interaktion/Breakout-Sessions: eigene Anwendungsfälle definieren: „Wo kann KI Ihre Arbeit unterstützen?“
  Szenarien ausprobieren: Gesprächssimulationen, Berichtsgenerierung, Checklisten
- Ergebnisse kritisch reflektieren und Anpassungen vornehmen
- Co-Creation und Weiterentwicklung: Workflows gemeinsam optimieren
  Diskussion: Herausforderungen, Grenzen, Chancen - Transfer: Wie können die erarbeiteten Ansätze in den Arbeitsalltag integriert werden?
- Impact: Best Practices zusammenfassen - nächste Schritte: Nutzung im Team, kontinuierliche Optimierung
  Q&A für individuelle Fragen

Transfer und Takeaways - anwenden, reflektieren und vertiefen

- Praktische Takeaways für Ihren Prüfungsalltag
- Tipps, wie Sie KI effizient in der Revision nutzen
- Eigene Revisions-Use-Cases entwickeln
- Impulse, um Arbeitsprozesse zu digitalisieren
- Quick-Wins für Effizienz: sofort umsetzbare Maßnahmen, die Zeit sparen

Effizienter arbeiten mit KI in der Internen Revision - S-KIPilot und Co. (E-Learning)

Prüfen, analysieren, dokumentieren - und das bitte schneller, präziser und ohne Reibungsverluste. Genau hier setzt der S-KIPilot und weitere KI-Anwenden an. Dieses E-Learning zeigt Ihnen konkret, wie KI Ihre Arbeit in der Internen Revision unterstützt und wo Sie sofort profitieren können.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen der Internen Revision, die mit KI ihre Revisionsarbeit und ihre Arbeitsprozesse gezielt effizienter gestalten wollen

IHR NUTZEN

- Sie wissen, wie Sie den S-KIPilot und seine Einsatzmöglichkeiten in der Internen Revision sicher einordnen und gezielt im Prüfungsalltag nutzen.
- Sie können KI-Ergebnisse kritisch bewerten, ihre Variabilität verstehen und souverän mit unterschiedlichen Resultaten umgehen.
- Sie können typische Anwendungsfälle (z. B. Prüfberichte, Checklisten, Sitzungsorganisation und Kommunikation) effizient mit KI unterstützen und in die Praxis übertragen.

HINWEIS(E)

Next Step: Vom Wissen zum Können. Live anwenden statt nur lernen. Nachdem Sie das E-Learning erfolgreich abgeschlossen haben, geht es ins Webinar "Deep Dive Interne Revision Live - Uses Case entdecken, transformieren und weiterdenken (40.237-3)". Ausprobieren, Fragen stellen und direkt im Revisions-Arbeitsalltag anwenden - so wird aus Wissen Können.

TERMIN(E)

Jederzeit flexibel starten!

DAUER

30 Minuten

PREIS

40,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Allgemeines

- Wie unterstützt mich der S-KIPilot konkret in meiner Arbeit in der Internen Revision?
- Wie bewerte ich KI-Ergebnisse richtig und erkenne, ob sie zuverlässig sind?

Anwendungsbeispiele

- Use Case: Wie kann ich Sitzungen mit KI effizient vorbereiten und besser steuern?
- Use Case: Wie erstelle ich Prüfungschecklisten schneller und besser mit KI-Unterstützung?
- Use Case: Wie kann ich schwierige Gespräche und Konflikte mit KI realistisch trainieren?
- Use Case: Wie kann ich wiederkehrende Aufgaben mit Makros und KI automatisieren?
- Das Wichtigste auf einen Blick!

Deep Dive Interne Revision Live - Uses Cases entdecken, transformieren und weiterdenken (Webinar)

Entdecken, ausprobieren, gestalten: In unserem Deep-Dive-Webinar für die Interne Revision erleben Sie den S-KIPilot live, testen KI-gestützte Workflows und entwickeln gemeinsam neue Lösungen für Ihre tägliche Arbeit in der Internen Revision. Bringen Sie Ihre offenen Fragen und Ideen mit - hier wird KI erlebbar.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die KI-Kompetenz vertiefen und praxisnah für ihre Revisionsarbeit und -prozesse anwenden möchten sowie in Teams kollaborativ neue KI-gestützte Workflows entwickeln wollen

IHR NUTZEN

- Sie wissen, wie Sie KI-gestützte Prozesse in der Internen Revision aktiv testen, reflektieren und anpassen.
- Sie können eigene Use Cases für den S-KIPilot entwickeln, kritisch prüfen und in die Praxis übertragen.
- Sie sind in der Lage, gemeinsam mit Kolleginnen und Kollegen Workflows weiterzuentwickeln sowie Best Practices abzuleiten, die Effizienz und Qualität steigern.

VORAUSSETZUNG(EN)

Wir empfehlen Ihnen, den Selbst-Check - KI-Typ (15.435-1) und das E-Learning "Effizienter arbeiten mit KI in der Internen Revision - S-KIPilot und Co. (40.237-2)" zu absolvieren oder ein vergleichbares Wissensniveau mitzubringen - so schaffen Sie eine gemeinsame Ausgangbasis.

IHR REFERENT

Johannes Zimmermann, Kreissparkasse Steinfurt

Leiter der IT- und Kreditrevision, Bachelor of Laws

TERMIN(E)

17.11.2026 | virtueller Seminarraum
10:00 – 12:00 Uhr

26.11.2026 | virtueller Seminarraum
10:00 – 12:00 Uhr

20.04.2027 | virtueller Seminarraum
10:00 – 12:00 Uhr

DAUER

2 Stunden

PREIS

189,00 €

Programm/Inhalt

Einstieg & Impuls

- Kurzvorstellung S-KIPilot & KI in der Internen Revision
- Überblick über aktuelle Möglichkeiten und Praxisbeispiele
- Zielsetzung des Webinars: interaktiv, explorativ, anwendbar

Live-Demonstrationen & Übungen

- Erstellung von Prüfungschecklisten mit S-KIPilot
- Routineaufgaben (Erstellung von Makros)
- KI-gestützte Sitzungsorganisation & Kommunikationsunterstützung

Interaktion / Breakout-Sessions

- Eigene Anwendungsfälle definieren: „Wo kann KI Ihre Arbeit unterstützen?“
- Ergebnisse kritisch reflektieren und Anpassungen vornehmen

Co-Creation & Weiterentwicklung

- Workflows gemeinsam optimieren
- Diskussion: Herausforderungen, Grenzen, Chancen
- Transfer: Wie können die erarbeiteten Ansätze in den Arbeitsalltag integriert werden?

Impact

- Best Practices zusammenfassen
- Nächste Schritte: Nutzung im Team, kontinuierliche Optimierung
- Q&A für individuelle Fragen

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Prüfungsgrundlagen IT-Revision

Sparkassen setzen mehr und mehr neue Informationstechnologien in ihren Geschäftsprozessen ein. Für Neueinsteiger in der Internen Revision sind daher grundlegende Kenntnisse zu den IKT-Prüfungsfeldern hilfreich. Diese erwerben Sie in diesem Seminar.

ZIELGRUPPE

Nachwuchskräfte der Internen Revision (Revisionsassistenten/-innen, künftige Kreditrevisoren/-innen und Revisoren/-innen anderer Prüfungsbereiche)

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit den grundlegenden Aufgaben und Tätigkeiten der IT-Revision.
- Sie kennen die wesentlichen Revisionsobjekte im Prüfungsfeld Informationstechnologie.
- Sie können die maßgeblichen Anforderungen an die Datenverarbeitung nachvollziehen.

IHR REFERENT

Wolfgang Marx, Rheinischer Sparkassen- und Giroverband Mitarbeiter der Prüfungsstelle

HINWEIS(E)

Das Seminar ist ein Proseminar des Fachseminars IT-Revision

TERMIN(E)

08.03.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

390,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Aufgaben und Tätigkeiten der Internen Revision im IKT-Bereich

Anforderungen an den Einsatz und die Nutzung von IT bzw. IKT

- Anforderungen an IT-gestützte Buchführungssysteme
- Aufsichtsrechtliche Anforderungen einschließlich der Beauftragung von Dienstleistern
- Datenschutzrechtliche Anforderungen

Hilfsmittel für die Prüfung der IKT-Bereich

Internes Kontrollsystem (IKS)

Ein funktionsfähiges Internes Kontrollsystem ist maßgeblich für eine risikoorientierte Revisionsarbeit. Schwachstellen können so bereits in der Entstehungsphase aufgedeckt werden und Abläufe von täglichen Geschäftsvorfällen können sichergestellt werden. In diesem Seminar werden die Grundzüge eines wirksamen Internen Kontrollsystems vermittelt.

ZIELGRUPPE

Nachwuchskräfte der Internen Revision, die sich grundlegende Kenntnisse der Prüfungsmethode aneignen möchten

IHR NUTZEN

- Sie können die rechtlichen Anforderungen des Internen Kontrollsystems (IKS) umsetzen.
- Sie sind vertraut mit den Zielen und Grundsätzen des Internen Kontrollsystems (IKS).
- Sie kennen die Dokumentation und Sicherung der Kontrollen sowie die Rollen der Beteiligten.
- Sie sind in der Lage, Prüfungen zu planen, durchzuführen und schriftlich zu fixieren sowie mögliche Vorgehensweisen der Internen Revision zu beurteilen.

IHR REFERENT

Jörg Pasternack, Sparkasse an der Lippe

Dipl.-Kfm. (FH) mit langjähriger Revisionsexpertise und Erfahrungen in der Seminartätigkeit

TERMIN(E)

28.04.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

355,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Beginn um 09:30 Uhr|Ende ca. 17:00 Uhr

Ziele und Zweck des Internen Kontrollsystems

- Rechtliche Anforderungen und Definitionen
- Ziele des Internen Kontrollsystems
- Grundsätze des Internen Kontrollsystems
- Grenzen des Internen Kontrollsystems

Elemente des Internen Kontrollsystems

- Internes Kontrollsystem als Teil des Risikomanagements
- Modell der 3 Verteidigungslinien
- Bestandteile des Internen Kontrollsystems
- Aufbau und Ausgestaltung des Internen Kontrollsystems
- Technische Umsetzung
- Maßnahmen und Kontrollen
- Risikoüberwachung

Prüfung des Internen Kontrollsystems

- Risikoorientierung
- Prüfungsmethoden
- Bewertung des Internen Kontrollsystems
- Entwicklungen BdZ Interne Revision

Fazit und Ausblick

- Internes Kontrollsystem und pps
- Ausrichtung der Revision (BdZ Int. Revision)

BdZ Interne Revision - Grundlagen

Die „Betriebsstrategie der Zukunft (BdZ) - Interne Revision" ist ein strategischer Rahmen in der Sparkassen-Finanzgruppe, der darauf abzielt, die Interne Revision effizienter, standardisierter und zukunftsfähiger zu gestalten. Wer die Grundlagen beherrscht, kann Risiken gezielt erkennen, Prüfungen strukturiert planen und Ergebnisse klar sowie nachvollziehbar kommunizieren. Das Seminar vermittelt praxisnahes Wissen zu Basis- und Vertiefungsprüfungen, das Sie direkt in Ihrem Arbeitsalltag anwenden können.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen der Internen Revision, die sich grundlegend in die Konzepte und Methoden der BdZ-Revision einarbeiten möchten

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Grundprinzipien der BdZ-Revision, ihre Prüfungsarten und die Einordnung in die Prozesslandkarte.
- Sie sind vertraut mit Standards in der Revisionsarbeit und können sie praxisnah einsetzen.
- Sie sind in der Lage, Basis- und Vertiefungsprüfung zu trennen.
- Sie wissen, wie Basis- und Vertiefungsprüfungen geplant, durchgeführt sowie bewertet werden und wie Sie Effizienz für Ihre Prüfung gewinnen.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Fabian Klopf, Sparkasse Neuss
- Rene Nerger, Rheinischer Sparkassen- und Giroverband

TERMIN(E)

15.02.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Warum machen wir das?

- Gesetzliche Grundlagen
- Fachkräftemangel
- Effizienz
- Ergebnis der Befragung

Hintergrund/Notwendigkeit für Standrads in der Revisionsarbeit

- Leitbild/Leitbild Revision aus MEB
- Rahmenbedingungen/Voraussetzungen
- Standardisierung (Vorstellung der Werkzeuge)
- Prüfungsdurchführung
  - Basisprüfung
  - Vertiefungsprüfung
- Qualitätssicherung/Berichtskritik
- Standardisierung (in Entwicklung)

Praxisbeispiel anhand Auslagerungsthese vorstellen

Basis- zur Vertiefungsprüfung sowie Umgang mit Spezialprüfungen

Ggf. weitere Thesen für die Praxis ausarbeiten/transparent machen

Datenanalysen für Interne Revision, Compliance und Fachableitungen

Eine stimmige Datenanalyse durch Einsatz von MS-Office-Bordmitteln kann bei Durchführung von Prüfungstätigkeiten helfen. Lernen Sie in dieser Veranstaltung, wie Sie auf Basis von ausgewählten Ansätzen eines Datenmanagements dies für Analysetätigkeiten nutzen können.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen der Internen Revision, Kreditrevison, Datenanalyse

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit ausgewählten MS-Office-Ansätzen zur Datenanalyse für die praktische Arbeit der Internen Revision.
- Sie kennen ein spezifisches Datenqualitätsmanagement als Basis analytischer Prüfungshandlungen.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeiter/-innen aus Sparkassen und von Kooperationspartnern

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung bieten wir in Kooperation mit der Sparkassenakademie Hessen-Thüringen an. Sie wird an deren Standort in Offenbach durchgeführt. Für weitere Informationen (z. B. Inhalte, Termin/e sowie Preis) und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Hessen-Thüringen:

Hier Link

Produktnummer in Hessen-Thüringen: 05.201.90

TERMIN(E)

siehe Hinweise

DAUER

2 Tage

PREIS

siehe Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Auswirkungen von geänderten Prüfungshandlungen auf Prüfungsplanung und Prüfungsdurchführung

- Interne Revision und IKS
- Three Lines Modell
- Bankaufsichtliche Rahmenbedingungen
- Prüfungsarten/-ansätze
- Prüfungsmethoden
- Praxisbeispiel

Prüfungsansätze für die praktische Arbeit der Internen Revision und Fachableitungen mit Analysetätigkeiten unter Einsatz von Bordmitteln (Microsoft Office)

Datenqualitätsmanagement als Grundlage analytischer Prüfungshandlungen

- Datenscreening
- Identifizierung nicht plausibler Inhalte
- Bereinigung und Optimierung der Datenbasis
- Datenkonvertierung
- Umgang mit Massendaten

Datenanalyse

- Zusammenführung unterschiedlicher Datenquellen
- Was ist beim Datenmatching zu beachten?
- Arbeiten mit Pivot-Tabellen
- Herausarbeiten von Kernaussagen
- Praxistipps.

Diskussion und Fragen der Teilnehmer/-innen

PPS_neo Revision Prüfungsplanung inkl. Berichterstattung (online)

Eine standardisierte Revisionsarbeit ist ein wichtiger Erfolgsfaktor. Das Erweiterungsmodul PPS_neo Revision der Finanz Informatik gewährleistet eine übersichtliche und einheitliche Revisionsarbeit. In unserem Seminar lernen Sie die technischen Funktionen der Prüfungsplanung und der Berichterstattung in PPS_neo Revision kennen. Hierbei liegt der Fokus auf der erstmaligen Prüfungsplanung und der eventuell erforderlichen unterjährigen Anpassung, sowie auf der Erstellung von Quartals- und Jahresberichten. Gemeinsame Übungsaufgaben runden den Seminarinhalt ab.

ZIELGRUPPE

Leiter/-innen und Führungskräfte der Internen Revision

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Funktionsweise der Prüfungsplanung und können diese selbständig durchführen.
- Sie kennen die Auswirkung der Skills und Risikoparameter.
- Sie wissen, wie Sie Prüfungsthesen und Prüfungsfragen im Fragenkatalog verwalten sowie Quartals- und Jahresberichte erstellen.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Die Sparkasse hat bereits am FI-Serienrollout PPS_neo Revision teilgenommen und PPS_neo Revision als Erweiterungsmodul im Institutsmandanten.
- Die Themen zur Administration von PPS_neo Revision sind bekannt.
- Sie kennen PPS_neo in seinen Grundfunktionen und können sich sicher auf der Editoren-Seite bewegen.

IHRE REFERENTIN

Sonja Belz, Sparkassen Consulting GmbH München-Hannover

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Bitte stellen Sie sicher, dass auch alle technischen Voraussetzungen für die Tonübertragung und die Aktivierung Ihres persönlichen Videos vollständig funktionieren sollten. Testen können Sie dies vorher unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html

TERMIN(E)

13.07.2027 | virtueller Seminarraum
13:00 – 17:00 Uhr

DAUER

4 Stunden

PREIS

345,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Vorstellung der Prüfungsplanung

- Prüffeldimport
- Prüffeldkonfiguration
- Risikoanalyse
- Mehrjahresplanung / Jahresplanung
- Prüfungsthesen
- Prüfungsfragen

Vorstellung der Berichterstattung

- Quartalsbericht
- Jahresbericht

PPS_neo Revision Prüfungsdurchführung inkl. Maßnahmenverfolgung (online)

Eine standardisierte Revisionsarbeit ist ein wichtiger Erfolgsfaktor. Das Erweiterungsmodul PPS_neo Revision der Finanz Informatik gewährleistet eine übersichtliche und einheitliche Revisionsarbeit. In unserem Seminar lernen Sie die technischen Funktionen der Prüfungsdurchführung und der Maßnahmenverfolgung in PPS_neo Revision kennen. Hierbei liegt der Fokus auf der erstmaligen Prüfungsdurchführung und einer eventuell erforderlichen Zuarbeit durch den Fachbereich, sowie auf den Bearbeitungsmöglichkeiten von Maßnahmen. Gemeinsame Übungsaufgaben runden den Seminarinhalt ab.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen der Internen Revision

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Funktionsweise der Prüfungsplanung und können eine Prüfung nach dem Prüfungsvorgehen gemäß BdZ (Basis- und Vertiefungsprüfung) bearbeiten.
- Sie sind in der Lage, Zuarbeiten durch den Fachbereich anzufordern, Zwischen- und Abschlussberichte zu erstellen und die Maßnahmenverfolgung zu verwalten.
- Sie wissen, wie Sie Freigabe starten und kennen den Freigabeprozess.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Der Sparkasse steht PPS_neo Revision als Erweiterungsmodul im Institutsmandanten zur Verfügung.
- Die Teilnehmer/-innen kennen PPS_neo Revision in seinen Grundfunktionen und können sich sicher auf der Editoren-Seite bewegen.

IHRE REFERENTIN

Sonja Belz, Sparkassen Consulting GmbH München-Hannover

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Bitte stellen Sie sicher, dass auch alle technischen Voraussetzungen für die Tonübertragung und die Aktivierung Ihres persönlichen Videos vollständig funktionieren sollten. Testen können Sie dies vorher unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html

TERMIN(E)

14.07.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag

PREIS

495,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Prüfungsdurchführung

- Prüfungsvorbereitung
- Ankündigung der Prüfung
- Status der Prüfungen
- Basisprüfung
- Prüfungsprogramm
- Vertiefungsprüfung
- Zuarbeiten
- Prüfungsbericht
- Freigabeprozess

Maßnahmenverfolgung

- Maßnahmenbearbeitung/-erledigung
- Beantragung/Genehmigung/Ablehnung von Fristverlängerungen
- Freigabeprozess

Projektmanagement und Projektbegleitende Prüfung (E-Learning)

Für den Erfolg eines Projektes ist das einberufene Projektteam zuständig. Die Interne Revision hat bei wesentlichen Projekten begleitend tätig zu sein. Durch angemessene Prüfungshandlungen können Auswirkungen auf die Ordnungsmäßigkeit und Sicherheit frühzeitig erkannt werden. Lernen Sie in dieser Veranstaltung die Basics zum Projektmanagement sowie Möglichkeiten, Grenzen und Vorgehensweisen einer Projektbegleitung durch die Interne Revision kennen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen der Internen Revision, die sich grundlegende Kenntnisse der Prüfungsmethode aneignen möchten

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit den Grundlagen der Projektarbeit und der projektbegleitenden Prüfung.
- Sie kennen die Vorteile und Möglichkeiten der Projektmitarbeit für die Interne Revision, den Nutzen für Prüfungen sowie das revisionskonforme Vorgehen.
- Sie kennen die Grenzen der Internen Revision, sich an Projekten zu beteiligen.

TERMIN(E)

26.04.2027 |
09:30 – 17:00 Uhr

DAUER

3 Stunden

PREIS

150,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Modul: Klassisches Projektmanagement - Projekte erfolgreich planen

- Erfolgsfaktor 1: Eindeutige Verantwortlichkeiten
- Erfolgsfaktor 2: Der Projektauftrag als verbindliche Arbeitsgrundlage
- Erfolgsfaktor 3: Kick-off, Meilensteine und Arbeitspakete
- Erfolgsfaktor 4: Ein Plan für die Projektphasen

Modul: Klassisches Projektmanagement - Projekte erfolgreich steuern

- Erfolgsfaktor 1: Zeit, Kosten und Leistung managen
- Erfolgsfaktor 2: Stakeholder managen
- Erfolgsfaktor 3: Risiken managen
- Erfolgsfaktor 4: Projektreporting

Modul: Projektbegleitende Prüfungen

- Aufgaben der Internen Revision
- Informationsrechte der Internen Revision
- Ziele der Internen Revision
- Stellung und Berufspflichten
- Anforderungen der MaRisk
- Entscheidung der Internen Revision über die Projektmitarbeit
- Projektmitarbeit
- Vorteile für die Interne Revision

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

40 INTERNE REVISION

PPS_neo Revision

PPS_neo Revision Administration (online)

Eine standardisierte Revisionsarbeit ist ein wichtiger Erfolgsfaktor. Das Erweiterungsmodul PPS_neo Revision der Finanz Informatik gewährleistet eine übersichtliche und einheitliche Revisionsarbeit. In unserem Seminar lernen Sie die Administration von PPS_neo Revision kennen. Hierbei liegt der Fokus auf den administrativen Grundlagen für die Einrichtung von PPS_neo Revision. Steuerungsmöglichkeiten über Nutzerrechte runden den Seminarinhalt ab.

ZIELGRUPPE

Leiter/-innen und Führungskräfte der Internen Revision, Administratorinnen und Administratoren, Organisatorinnen und Organisatoren

IHR NUTZEN

- Sie können die wöchentlichen Arbeitsstunden erfassen und kennen die Auswirkungen.
- Sie kennen die Funktionsweise der Nutzerstammdaten und können den Revisorinnen und Revisoren verschiedene Skills zuordnen.
- Sie wissen, wie Sie Freigabegruppen verwalten (inkl. deren Nutzen), Freigabeschablonen und Checklisten administrieren sowie gewählte Risikoparameter hinterlegen.
- Sie können standardisierte Textbausteine in PPS_neo Revision erstellen sowie Dateien im Dateipool verwalten und bauen ein Rechtesystem auf und kennen die Unterschiede der Berechtigungen.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Die Sparkasse hat bereits am FI-Serienrollout PPS_neo Revision teilgenommen und PPS_neo Revision als Erweiterungsmodul im Institutsmandanten.
- Sie kennen PPS_neo in seinen Grundfunktionen und können sich sicher auf der Editoren-Seite bewegen.

IHRE REFERENTIN

Sonja Belz, Sparkassen Consulting GmbH München-Hannover

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Bitte stellen Sie sicher, dass auch alle technischen Voraussetzungen für die Tonübertragung und die Aktivierung Ihres persönlichen Videos vollständig funktionieren sollten. Testen können Sie dies vorher unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html

TERMIN(E)

13.07.2027 | virtueller Seminarraum
09:00 – 11:00 Uhr

DAUER

2 Stunden

PREIS

245,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Administration

- Arbeitszeitmodell
- Nutzerstammdaten
- Skills
- Freigabegruppe
- Freigabeschablone
- Risikoparameter
- Textbausteine
- E-Mail-Vorlagen
- Checkliste Berichtskritik
- Verwaltung von Dateien im Dateipool

Steuerungsmöglichkeiten über Nutzerrechte

- Sofortfreigabe
- Freigaberollen
- Prüfungsplanung
- Prüfungsdurchführung
- Berichterstattung
- Maßnahmenverfolgung
- Zuarbeiten leisten

PPS_neo Revision Prüfungsplanung inkl. Berichterstattung (online)

Eine standardisierte Revisionsarbeit ist ein wichtiger Erfolgsfaktor. Das Erweiterungsmodul PPS_neo Revision der Finanz Informatik gewährleistet eine übersichtliche und einheitliche Revisionsarbeit. In unserem Seminar lernen Sie die technischen Funktionen der Prüfungsplanung und der Berichterstattung in PPS_neo Revision kennen. Hierbei liegt der Fokus auf der erstmaligen Prüfungsplanung und der eventuell erforderlichen unterjährigen Anpassung, sowie auf der Erstellung von Quartals- und Jahresberichten. Gemeinsame Übungsaufgaben runden den Seminarinhalt ab.

ZIELGRUPPE

Leiter/-innen und Führungskräfte der Internen Revision

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Funktionsweise der Prüfungsplanung und können diese selbständig durchführen.
- Sie kennen die Auswirkung der Skills und Risikoparameter.
- Sie wissen, wie Sie Prüfungsthesen und Prüfungsfragen im Fragenkatalog verwalten sowie Quartals- und Jahresberichte erstellen.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Die Sparkasse hat bereits am FI-Serienrollout PPS_neo Revision teilgenommen und PPS_neo Revision als Erweiterungsmodul im Institutsmandanten.
- Die Themen zur Administration von PPS_neo Revision sind bekannt.
- Sie kennen PPS_neo in seinen Grundfunktionen und können sich sicher auf der Editoren-Seite bewegen.

IHRE REFERENTIN

Sonja Belz, Sparkassen Consulting GmbH München-Hannover

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Bitte stellen Sie sicher, dass auch alle technischen Voraussetzungen für die Tonübertragung und die Aktivierung Ihres persönlichen Videos vollständig funktionieren sollten. Testen können Sie dies vorher unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html

TERMIN(E)

13.07.2027 | virtueller Seminarraum
13:00 – 17:00 Uhr

DAUER

4 Stunden

PREIS

345,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Vorstellung der Prüfungsplanung

- Prüffeldimport
- Prüffeldkonfiguration
- Risikoanalyse
- Mehrjahresplanung / Jahresplanung
- Prüfungsthesen
- Prüfungsfragen

Vorstellung der Berichterstattung

- Quartalsbericht
- Jahresbericht

PPS_neo Revision Prüfungsdurchführung inkl. Maßnahmenverfolgung (online)

Eine standardisierte Revisionsarbeit ist ein wichtiger Erfolgsfaktor. Das Erweiterungsmodul PPS_neo Revision der Finanz Informatik gewährleistet eine übersichtliche und einheitliche Revisionsarbeit. In unserem Seminar lernen Sie die technischen Funktionen der Prüfungsdurchführung und der Maßnahmenverfolgung in PPS_neo Revision kennen. Hierbei liegt der Fokus auf der erstmaligen Prüfungsdurchführung und einer eventuell erforderlichen Zuarbeit durch den Fachbereich, sowie auf den Bearbeitungsmöglichkeiten von Maßnahmen. Gemeinsame Übungsaufgaben runden den Seminarinhalt ab.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen der Internen Revision

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Funktionsweise der Prüfungsplanung und können eine Prüfung nach dem Prüfungsvorgehen gemäß BdZ (Basis- und Vertiefungsprüfung) bearbeiten.
- Sie sind in der Lage, Zuarbeiten durch den Fachbereich anzufordern, Zwischen- und Abschlussberichte zu erstellen und die Maßnahmenverfolgung zu verwalten.
- Sie wissen, wie Sie Freigabe starten und kennen den Freigabeprozess.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Der Sparkasse steht PPS_neo Revision als Erweiterungsmodul im Institutsmandanten zur Verfügung.
- Die Teilnehmer/-innen kennen PPS_neo Revision in seinen Grundfunktionen und können sich sicher auf der Editoren-Seite bewegen.

IHRE REFERENTIN

Sonja Belz, Sparkassen Consulting GmbH München-Hannover

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Bitte stellen Sie sicher, dass auch alle technischen Voraussetzungen für die Tonübertragung und die Aktivierung Ihres persönlichen Videos vollständig funktionieren sollten. Testen können Sie dies vorher unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html

TERMIN(E)

14.07.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag

PREIS

495,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Prüfungsdurchführung

- Prüfungsvorbereitung
- Ankündigung der Prüfung
- Status der Prüfungen
- Basisprüfung
- Prüfungsprogramm
- Vertiefungsprüfung
- Zuarbeiten
- Prüfungsbericht
- Freigabeprozess

Maßnahmenverfolgung

- Maßnahmenbearbeitung/-erledigung
- Beantragung/Genehmigung/Ablehnung von Fristverlängerungen
- Freigabeprozess

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

40 INTERNE REVISION

Passiv- & Dienstleistungsgeschäft / Geldwäsche

Prozessorientierte Prüfung des Passiv- und Dienstleistungsgeschäftes

Der Qualitätsanspruch der Kunden an den Vertrieb von klassischen Einlageprodukten, die Kontoführung und die Abwicklung des Dienstleistungsgeschäfts sowie das Angebot sonstiger Beratungs- und Serviceleistungen ist sehr hoch. Für die Interne Revision sind daher die Prüfung der Ordnungsmäßigkeit von Prozessen sowie die Einhaltung von Ertrags- und Kundenzufriedenheitszielen sehr wichtig. Die hierzu nötigen Methoden und Techniken können Sie sich in dieser Veranstaltung aneignen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen der Internen Revision (Revisionsassistenten/-innen; künftige Revisoren/-innen)

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit der Methodik für die selbstständige Durchführung abgegrenzter Prüfungsaufträge im Passiv- und Dienstleistungsgeschäft.
- Sie kennen die unterschiedlichen Prüfungsbereiche.
- Sie sind in der Lage, die Intensität von Prüfungen abzugrenzen.

VORAUSSETZUNG(EN)

Seminar: Prüfungsgrundlagen (40.200) oder vergleichbarer Kenntnisstand

IHR REFERENT

Christian Voß, Sparkasse an der Lippe

Master of Science (M.Sc.) mit langjähriger Revisionsexpertise und Erfahrungen in der Seminartätigkeit

HINWEIS(E)

Das Seminar ist ein Baustein des Fachseminars Interne Revision.

Die Inhalte werden zurzeit noch aktualisiert und werden dann im Akademieportal online bereitgestellt.

TERMIN(E)

29.04.2027 – 30.04.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

680,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Beginn am 1. & 2. Tag um 09:30 Uhr
Ende am 1. & 2. Tag ca. 17:00 Uhr

1. Tag

Einführung in die Revisionsarbeit am Beispiel einer Basisprüfung im Passiv- und Dienstleistungsgeschäft

- Theoretische Grundlange (u. a. Linien-Modell)
- Prozessuale und technische Ausgangspunkte (u. a. PPS-Prozesse, PPS-IKS. Institutssatzänderung, ausgelagerte Tätigkeiten)

2. Tag

Vertiefende Prüfungsansätze zur Prüfung des Passiv- und Dienstleistungsgeschäfts

- Kundenstammdaten (u. a. Personenanlage, Vertriebswege, Pfändung, Schufa, Vordisposition)
- Giro/Dienstleistungsgeschäft (u. a. Kontoanlage und /-auflösung, Schrankfach)
- Geldanlage/Passivgeschäft (u. a. Kontoanlage, und /-auflösungen)
- Prüfung der Vertriebs-/Geschäftsstelle inkl. Vertriebskreislauf
- Prüfungsansätze Fraud

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

40 INTERNE REVISION
Passiv- & Dienstleistungsgeschäft / Geldwäsche
Angebots-Nr.: 40.303

Prüfung doloser Handlungen

Kontoverwaltung, Kreditvergabe und Autragsabwicklungen sind nur einige der vielen sensiblen Geschäftsprozesse von Kreditinstituten, die zahlreiche Gefahren und Risiken bergen. Aufgabe der Internen Revision ist es unter andrem offensiv gegen Unregelmäßigkeiten vorzugehen und dolose Handlungen frühzeitig aufzudecken. Erfahren Sie in diesem Seminar mehr dazu.

ZIELGRUPPE

Nachwuchskräfte der Internen Revision

IHR NUTZEN

Sie sind mit der Planung, Durchführung, Dokumentation und Kontrolle von Prüfungsaufgaben in Bereich doloser Handlungen vertraut.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

siehe Hinweise

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung bieten wir in Kooperation mit der Sparkassenakademie Niedersachsen an. Sie wird in Hannover durchgeführt. Für weitere Informationen (z. B. Inhalte, Termin/e sowie Preis) und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen:
Hier klicken

Wenn Sie sich bisher noch nicht für das Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen registriert haben, so können Sie formlos über die E-Mail-Adresse akademiemail@svn.de oder telefonisch (Tel.: 0511 3603 501) einen Zugang beantragen.

Webcode in Niedersachsen: FS1100_9

TERMIN(E)

siehe Hinweise

DAUER

1 Tag

PREIS

siehe Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

siehe Hinweise

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

40 INTERNE REVISION
Passiv- & Dienstleistungsgeschäft / Geldwäsche
Angebots-Nr.: 40.365

OSPlus-Zahlungsverkehr aus Revisionssicht (online)

Mit OSPlus-Zahlungsverkehr werden aufbauend auf eine effiziente Clearingabwicklung in der Gesamtbanklösung OSPlus (One System Plus) Produkte und Anwendungen bereitgestellt. Diese ermöglichen von der Erfassung im Front-End über die Sachbearbeitung und Buchung bis hin zur Clearingweiterleitung eine ganzheitliche Zahlungsverkehrsabwicklung unter Beachtung der rechtlichen Anforderungen. In dieser Veranstaltung erwerben Sie Kenntnisse zum Leistungsumfang, zu Parametern sowie zu zahlungsverkehrsbezogenen und systembasierten IKS-Elementen, um diese bei Prüfungstätigkeiten zu nutzen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Interne Revision, Beauftragtenwesen, Organisation und Zahlungsverkehr

IHR NUTZEN

- Sie kennen die grundlegenden Elemente des internen Kontrollsystems im Zahlungsverkehr.
- Sie können das Zusammenspiel dieser Elemente im Rahmen einer End-to-End-Betrachtung nachvollziehen.
- Sie sind vertraut mit den relevanten Systemen, Parametern und Dokumentationen im OSPlus.

IHR REFERENT

Marcus Theil, Finanz Informatik

Principal Consultant und Spezialist für die Risikosteuerung im OSPlus-Zahlungsverkehr mit langjährigen Projekt- und Prüfungserfahrungen u. a. als Prüfungsleiter in der Internen Revision einer Sparkasse

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Um einen reibungslosen Online-Austausch zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

TERMIN(E)

01.06.2027 – 02.06.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

2 Tage

PREIS

775,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Grundlagen und Elemente im zahlungsverkehrsbezogenen IKS

- Rechtliche Anforderungen und Prüfungsstandards (§ 25a KWG, MaRisk, IDW PS 261)
- Three-Lines-of-Defense-Modell
- Kontrollumfeld, Risikobeurteilung, Kontrollaktivitäten und Überwachung
- Wirtschaftlichkeit vs. Ordnungsmäßigkeit des IKS

Gesetze und aufsichtsrechtliche Anforderungen im ZV

- §§ 675c BGB ff. (Zahlungsdiensterecht)
- Zahlungsdiensteaufsichtsgesetz (ZAG)
- PSD 2 inkl. EBA-RTS und Guidelines (insb. Beschwerdemanagement, 2-Faktoren-Authentifizierung, MaSI-Meldeverfahren)

Grundlagen des Zahlungsverkehrs in OSPlus

- ZV-Auflieferungssysteme (Bankrechner, IF6, SLS, FinTS, RZ, S-Via)
- Zentrale Infrastruktur (SammlerDB, OPK)
- Clearing/Nostrokonten

Systembasierte IKS-Elemente

- Institutsparameter
- BPrV/GPV
- KURS-Berechtigungen/Profile
- Tätigkeiten, Kompetenzvorgänge, Kontrollradar

ZV-Risikosteuerung

- Phishing-Prävention/PhiVO
- Embargo/GTVO/EDS
- ZV-Meldedatei

SironAML für Revisoren-innen (S822) (online)

Das Programm Siron AML unterstützt Sparkassen bei der Einhaltung der Geldwäschevorschriften. In diesem Seminar lernen Sie das Programm aus Revisionssicht kennen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen der Internen Revision, Datenschutzbeauftragte

IHR NUTZEN

- Sie sind kennen die Programmkomponenten aus Revisionssicht.
- Sie sind vertraut mit Prüfungsansätzen.

VORAUSSETZUNG(EN)

Grundkenntnisse von Siron®AML z. B. erworben im Seminar "Einführung in das Geldwäsche-Risikomanagement mit SironAML" (45.330) sind von Vorteil

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Jakob Wichmann, msg Rethink Compliance GmbH
- Mirko Janyga, msg Rethink Compliance GmbH
  Experte für Siron AML, Fair Isaac Germany GmbH

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet in den virtuellen Seminarräumen der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar.

In der Veranstaltung werden alle vermittelten Funktionen in einem Online-Testsystem präsentiert. Sie können die gezeigten Einstellungen auf Wunsch auch in ihrem eigenen Echtsystem nachvollziehen. Dies ist für eine Teilnahme aber nicht unbedingt erforderlich.

Es ist erforderlich, dass entweder

1. am PC ein zweiter Bildschirm existiert oder
2. die Präsentation über ein zweites Gerät (z.B. ein iPad) verfolgt wird.

In diesem Seminar werden auch Hinweise zur Prüfung des Backtesting-Konzeptes gemäß AuA BT Ziffer 6 gegeben.

TERMIN(E)

02.11.2026 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag

PREIS

540,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Siron®AML Parametererfassung

- Überblick über die Programmkomponenten
- Datenversorgung
- Kunden-Kategorien
- Verdachts-Indizien
- Watchlist-Länder
- Kunden-Überwachungen
- Kunden-Ausschlüsse
- Benutzerverwaltung
- Vier-Augen-Prinzip

Siron®AML Analyse

- Auffälligkeiten bewerten
- Analysen Scoring-übergreifend
- Kundensuche
- Nutzung der Revisions-Reports

Siron®Profile

- Kundenrisiko-Ermittlung
- Risikovererbung

Siron®KYC

- Personentreffer bewerten
- Institutsindividuelle Watchlist-Einträge
- PEP-Status in Siron®AML

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

26 PAYMENT, ELECTRONIC BANKING UND ZAHLUNGSVERKEHR
Zahlungsverkehr und Kartengeschäft
Angebots-Nr.: 26.340

Grundlagenwissen Auslandszahlungsverkehr im OSPlus

Der Auslandszahlungsverkehr ist komplex - doch mit dem richtigen Wissen behalten Sie jederzeit den Überblick. In diesem Seminar erwerben Sie das nötige Rüstzeug, um sicher und schlüssig internationale Zahlungen im OSPlus abzuwickeln zu können.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen in den Bereichen Auslandszahlungsverkehr, Auslandsgeschäft, Organisation, Interne Revision

IHR NUTZEN

- Sie kennen die grundlegenden Begriffe, Abläufe und Rahmenbedingungen des Auslandszahlungsverkehrs (AZV) im OSPlus.
- Sie wissen, wie Korrespondenten, Leitwege, Aussteuerungskriterien, Konditionen, Valuten und Zusatzentgelte im System hinterlegt und gesteuert werden.
- Sie können Kundenzahlungsausgänge und -eingänge sowie Bank-an-Bank-Zahlungen im OSPlus sicher abwickeln und typische Fehlerquellen vermeiden.

IHR REFERENT

Heiko Wendt, Finanz Informatik GmbH & Co. KG

Senior Consultant, erfahrener OSPlus-Trainer mit langjährigen Erfahrungen

TERMIN(E)

21.06.2027 – 22.06.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

795,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Allgemeines AZV-Wissen

- Kurse und Währungen

Stammdatenverwaltung

- Korrespondenten und Konten
- Leitwege und Leitwegsteuerung
- Aussteuerungskriterien
- Konditionen
- Valuten
- Zusatzentgelte
- Kundenzahlungsausgänge
- Daueraufträge

Allgemeine Administration

Auftragsabwicklung

- Kundenzahlungsaus- und Eingänge
- BankanBank Zahlungen

Sonstiges

- Crossmo
- ZV-Rekla

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

40 INTERNE REVISION
Passiv- & Dienstleistungsgeschäft / Geldwäsche
Angebots-Nr.: 26.332

Betrugserfassung und -meldung mit FRZV (online)

Betrugsfälle im Zahlungsverkehr nehmen zu. Damit steigt die Bedeutung einer rechtskonformen und fehlerfreien Erfassung, Bearbeitung, Verwaltung und Meldung der Betrugsfälle. Technische Unterstützung bieten die Anwendung "Fraud Record im Zahlungsverkehr (FRZV)" und die Anwendung "Betrugsrate im Zahlungsvekehr (BRZV)". Mehr dazu erfahren Sie in dieser Veranstaltung.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen im Zahlungsverkehr und Electronic Banking; Compliancebeauftragte, Mitarbeiter/-innen der Internen Revision

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Anforderungen der PSD 2 an die Meldung von Betrugsfällen.
- Sie können Betrugsfälle in der Anwendung FRZV in OSPlus erfassen, bearbeiten und verwalten.
- Sie sind mit der Überwachung und Meldung von Betrugsraten in der Anwendung BRZV vertraut.

IHR REFERENT

Marcel Martin, Selbsttändiger IT-Berater mit langjährigen Erfahrungen in den Bereichen Online-Banking und ZV-Risikosteuerung in OSPlus

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Um einen reibungslosen Online-Austausch zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

TERMIN(E)

11.05.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag

PREIS

405,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Gesetzliche und aufsichtsrechtliche Anforderungen an die Erfassung und Meldung von Betrugsfällen (insb. PSD2)

Anlage und Pflege von Betrugsfällen in FRZV

Anbindung des DSGV Haftungsfonds Zahlungsverkehr

Meldung von Betrugsraten und Betrugsstatistiken

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

40 INTERNE REVISION

Rechnungswesen / Jahresabschluss

Prüfung des Rechnungswesens und der Bilanz, Vorprüfung des Jahresabschlusses (online)

Im Wege der Jahresabschlussprüfungen sind für die Innenrevision detaillierte Kenntnisse der gesetzlichen Bewertungs- und Bilanzierungsvorschriften unverzichtbar. Darüber hinaus haben die Anforderungen der Verbandsrevision besondere Relevanz. Die Grundlagen werden in diesem Seminar vermittelt.

ZIELGRUPPE

Nachwuchskräfte in der Internen Revision

IHR NUTZEN

- Sie können die Methodik für die selbstständige Durchführung von Prüfungsaufträgen im Bereich Rechnungswesen und Bilanzierung anwenden.
- Sie kennen die wesentlichen rechtlichen Vorschriften der Bewertung und Bilanzierung.
- Sie sind vertraut mit den Rahmenbedingungen der Vorprüfung des Jahresabschlusses.

VORAUSSETZUNG(EN)

Seminar: Prüfungsgrundlagen (40.200) oder vergleichbarer Kenntnisstand

IHRE REFERENTIN

Jessica Egeling, Sparkasse an Volme und Ruhr

HINWEIS(E)

Das Seminar ist ein Baustein des Fachseminars Interne Revision.
Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar.

TERMIN(E)

02.11.2026 – 04.11.2026 | virtueller Seminarraum

02.11.2026 – 04.11.2026 | virtueller Seminarraum

08.11.2027 – 10.11.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

3 Tage

PREIS

955,00 €

Programm/Inhalt

1. Tag

Rechnungswesen im Überblick

- Aufgaben des Rechnungswesens
- Grundsätze ordnungsgemäßer Buchführung
- Bestandteile des Jahresabschlusses

Einteilung der Wertpapiere in Kategorien und ihre Bewertung

Allgemeine handelsrechtliche Bewertungsvorschriften

Handelsrechtliche Bewertung und Bilanzierung

- Anlagevermögen
- Umlaufvermögen

2. Tag

Handelsrechtliche Bewertung und Bilanzierung der Passiva

Auswirkungen des Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz (BilMoG)

Vorschriften und Bestandteile des Jahresabschlusses

- Sonstige Vorschriften
- Der gesetzliche Anhang

Prüfung von Positionen der Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung

3. Tag

Besondere Anforderungen und Vorgehensweisen

- Feststellung des Jahresabschlusses
- Entlastung der Organe
- Gewinnverwendung
- Prüfungstätigkeit im Verlauf des Geschäftsjahres

Die Vollständigkeitserklärung

Der Lagebericht nach § 289 HGB

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Die Anlagenbuchhaltung innerhalb von OSPlus für Revisoren/-innen (S662)

Für das betriebliche Rechnungswesen stellt die Finanz Informatik mit der OSPlus Anlagenbuchhaltung eine komplexe Anwendung bereit, um Anlagegüter systematisch zu erfassen und zu bewerten. In diesem Seminar lernen Sie Leistungsumfang, administrative Optionen, Prozesse und Auswertungsmöglichkeiten kennen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen der Internen Revision, die detaillierte Kenntnisse der Anwendung OSPlus-Anlagenbuchhaltung benötigen

IHR NUTZEN

- Sie können die Funktionalitäten der Anwendung OSPlus-Anlagenbuchhaltung nutzen und die technischen und bankfachlichen Zusammenhänge einordnen.
- Sie sind vertraut mit der Anlage von Inventargütern, den Buchungsfunktionen, den Auswertungsmöglichkeiten und der Berichtserstellung.
- Sie kennen die verschiedenen Optionen, die in der Anlagenbuchhaltung administriert und voreingestellt werden können.

VORAUSSETZUNG(EN)

Grundlegende OSPlus-Kenntnisse

IHR REFERENT

Thorsten van Walsem, CP Consultingpartner AG

Senior Consultant, Trainer und Dozent für betriebliches Rechnungswesen und OSPlus-Trainings

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

425,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Allgemeines

- Erläuterung Funktionsweise OSPlus-Anlagenbuchhaltung

Administrative Optionen der Anlagenbuchhaltung

- Rechtekonzept für die Anlagenbuchhaltung
- Das Vier-Augen-Prinzip in der Anlagenbuchhaltung
- Die Schnittstellen zwischen den Komponenten im betrieblichen Rechnungswesen

Prozesse in der Anlagenbuchhaltung

- Inventarisierung
- Buchung - Änderungen - Stornierungen

Auswertungen

- Anlagenspiegel, Anlagenkarte, Inventarliste
- individuelle Auswertungen
- pdf-Excel

Sonstiges

- Vorstellung unterschiedlicher Einsatzlösungen
- Workarounds anhand von Beispielen aus der Praxis

Integrierter Datenhaushalt - IDH Reporting aus dem Blickwinkel der Internen Revision (S693c) (online)

Mit der zunehmenden Anzahl von Anwendungen im IDH (Integrierter Datenhaushalt) wird es auch für die Mitarbeiter/-innen der Internen Revision wichtig, ein Verständnis für den IDH zu entwickeln. In diesem Seminar erhalten Sie einen Einblick in die Funktionen und Prozesse des IDH.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen und Führungskräfte der Internen Revision, die mit der Prüfung des IDH-Reportings betraut sind

IHR NUTZEN

- Sie kennen anhand von praktischen Beispielen die revisionsrelevanten Aspekte und Funktionalitäten der Anwendung IDH.
- Sie können die Nutzung und Erstellung von Abfragen im IDH und den Datenhaushalten nachvollziehen.
- Sie sind vertraut mit der Steuerung von Berechtigungen.

IHR REFERENT

Christian Rösch, CP Consultingpartner AG

HINWEIS(E)

Inhaltlich wird das Prüffeld “Internes Berichtswesen” behandelt. Weitere Prüffelder (z.B. GBS, …) sind nicht Inhalt der Veranstaltung. .

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar.

Es wird empfohlen, dass entweder
a) am PC ein zweiter Bildschirm existiert oder
b) die Präsentation über ein zweites Gerät (z. B. ein IPad) verfolgt werden kann.
Hintergrund: Für die praktische Arbeit werden Tätigkeiten, die am Bildschirm präsentiert werden, direkt am eigenen System nachvollzogen.
Sie benötigen für das Seminar für Ihren S-User in der Sparkasse nachfolgende KURS-Rechte:
IDH-REVISION und (nur für den Tag der Schulung) IDH-FREIGEB, IDH-BEARBEIT und IDH-ABRUF (jeweils ohne Feindefinitionen).

Bitte senden Sie 1 Woche vor dem Seminar pro Teilnehmer/-in ein Bestätigung, dass alle Voraussetzungen zur Durchführung des Seminars erfüllt sind an folgende E-Mail-Adresse: christian.roesch@cp-bap.de.

TERMIN(E)

03.03.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag
1 Tag mehrere Online-Sessions verteilt über den Tag und tutoriale Begleitung mit Übungen

PREIS

535,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Bitte haben Sie für den Termin 2027 im Blick: **Angesichts der bevorstehenden Ablösung des IDH durch das OSPlus BI wird die Seminarausschreibung im nächsten Schritt voraussichtlich noch angepasst. Bitte beachten Sie, dass Inhalte sich entsprechend aktualisieren können.**

Programm/Inhalt

Beginn erste Online-Session um 09:30 Uhr
Ende letzte Online-Session um ca. 17:00 Uhr

Überblick über die Nutzung und Erstellung von Abfragen im IDH und den Datenhaushalten, die im IDH ausgewertet werden können

Revisionsrelevante Funktionalität des IDH (z. B. Auswertung der Protokolle, Action-Log)

Praxisnahe Beispiele und Übungen zur Auswertung von Protokollen

Zugriff auf die Historie der Versionen von Abfrageschablonen und Freigaben

Steuerung der Berechtigungen für den Zugriff auf die Datenhaushalte im IDH

Kurze Präsentation des Fachgebiets "Data Analytics Revision"

Bearbeitung individueller Fragestellungen

Hinweis: Sie haben die Möglichkeit nach Anmeldung zum Seminar bis eine Woche vor dem Seminartermin individuelle Fragen an die E-Mail-Adresse christian.roesch@cp-bap.de zu senden. Soweit möglich, werden diese dann im Seminar behandelt.

Das Seminar wird immer auf Basis der zum Zeitpunkt geltenden OSPlus-Release durchgeführt.

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

40 INTERNE REVISION

Wertpapiergeschäft und Compliance

Prüfungsgrundlagen für das Wertpapierdienstleistungs- und Depotgeschäft (online)

Das Wertpapierdienstleistungs- und Depotgeschäft ist in besonderem Maße durch ständige Veränderungen an den Geld- und Kapitalmärkten gekennzeichnet. Darüber hinaus aktualisiert der Gesetzgeber häufig den rechtlichen Rahmen. Die Vielzahl der Einzelgesetze und ihre Komplexität stellen höchste Anforderungen an die einzelnen Prüfer. In dieser Veranstaltung wird das nötige Basiswissen für Prüfungen in diesem Prüfungsfeld vermittelt.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen der Internen Revision, die das Wertpapier- und Depotgeschäft prüfen

IHR NUTZEN

- Sie können die Methodik für die selbstständige Durchführung abgegrenzter Prüfungsaufträge des Wertpapierdienstleistungs- und Depotgeschäfts anwenden.
- Sie sind vertraut mit den Besonderheiten bei der Verwaltung sowie dem An- und Verkauf von Wertpapieren mit und ohne Beratung.
- Sie kennen die Abläufe bei der Depotabstimmung.

VORAUSSETZUNG(EN)

Seminar: Prüfungsgrundlagen (40.200) oder vergleichbarer Kenntnisstand

IHR REFERENT

Reimund Langesberg

Verbandsprüfer in der Prüfungsstelle, Sparkassenbetriebswirt mit praktischen Erfahrungen als Revisionsleiter einer Sparkasse

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Bitte stellen Sie sicher, dass neben Ihrer generellen Bereitschaft, sich online interaktiv auszutauschen zu wollen, auch alle technischen Voraussetzungen für die Tonübertragung und die Aktivierung Ihres persönlichen Videos vollständig funktionieren sollten. Testen können Sie dies vorher unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

Das Seminar ist ein Baustein des Fachseminars Interne Revision.

TERMIN(E)

15.06.2027 – 16.06.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

2 Tage

PREIS

680,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Gesetzliche Grundlagen für das WPdienstleistungs- und Depotgeschäft

Prüfung des WPdienstleistungs- und Depotgeschäfts

- Prüfung durch die Interne Revision
- Prüfung durch die Externe Revision

Organisationspflichten nach WpHG

- Aufbau- und Ablauforganisation
- Auswahl und Qualifikation der Mitarbeiter, Sachmittelausstattung
- Interessenkonfliktsteuerung und Kundenbeschwerden
- Allgemeine Geschäftsbedingungen, Sonderbedingungen und Formulare
- Vertraglich gebundene Vermittler
- Vertriebsvorgaben

Kundenkategorisierung sowie Einhaltung der Informationspflichten nach WpHG

Regelungen für Zuwendungen nach WpHG

Einholung von Kundenangaben gem. WpHG

Die Geeignetheitserklärung/Geeignetheitsprüfung

Prüfung der Einhaltung der Aufzeichnungspflichten

Bestmögliche Ausführung von Kundenaufträgen nach WpHG

Prüfung der Einhaltung von Pflichten bei der Annahme, Bearbeitung und Ausführung von Kundenaufträgen

Auswahl und Prüfung einzelner Wertpapieran- und -verkaufsaufträge

Die Depotabstimmung

Meldewesen nach WpHG

Anlageempfehlung nach WpHG

Depotgeschäft

Zwischendurch sind Übungen eingebettet, die mit Begleitung des Referenten bearbeitet werden.

Revisionsdialog - Prüfung des Wertpapierdienstleistungs- und Depotgeschäfts

Die aufsichtlichen Anforderungen an das Wertpapiergeschäft werden stetig verschärft. Darüber hinaus sind bei Börsengeschäften eine Vielzahl von Produkten am Markt und damit verbunden unterschiedlichste Prozesse bei der Abwicklung und Verwaltung. In diesem Revisionsdialog werden daher die für spezielle Prüfungsaufträge notwendigen vertiefenden Kenntnisse vermittelt und mit Fachexperten ausgetauscht.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen der Internen Revision, die das Wertpapierdienstleistungs- und Depotgeschäft prüfen

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit speziellen Wertpapierprodukten sowie Börsengeschäften und kennen die darauf bezogenen Prüfungsfelder.
- Sie sind in der Lage, darauf abgestimmte Prüfungsaufträge durchzuführen sowie aufbau- und ablauforganisatorische Notwendigkeiten sicherzustellen.
- Sie können ausgewählte aktuelle Fragestellungen zur Prüfung des Wertpapierdienstleistungs- und Depotgeschäfts beantworten.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Fachseminar Revision oder Seminar Prüfungsgrundlagen für das Wertpapierdienstleistungs- und Depotgeschäft (40.400) oder vergleichbarer Kenntnisstand
- Praxiserfahrungen im Wertpapier- und Depotgeschäft

IHR REFERENT

Sascha Schollenbruch, Stadt-Sparkasse Solingen

Sparkassenbetriebswirt, Mitarbeiter der Internen Revision mit langjährigen Erfahrungen in der Prüfung des Wertpapierdienstleistungs- und Depotgeschäftes sowie Prüfung von Eigenhandel und Vertrieb(-smanagement)

HINWEIS(E)

Im Revisionsdialog werden aktuelle Themen behandelt. Gerne können Sie Anregungen und Fragen aus der Prüfungspraxis im Vorfeld der Veranstaltung mailen: edmund.honermann@ska.nrw.

TERMIN(E)

28.09.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Nach Abschluss der Planungsphase werden wir die Inhalte online in unserem Akademieportal bereitstellen.

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

40 INTERNE REVISION
Wertpapiergeschäft und Compliance
Angebots-Nr.: 40.410

Handelsgeschäfte der Sparkassen und ihre Prüfung

ZIELGRUPPE

Nachwuchskräfte der Internen Revision

IHR NUTZEN

Sie sind vertraut mit der Planung, Durchführung, Dokumentation und Kontrolle von Prüfungsaufgaben in im Bereich Handelsgeschäfte der Sparkassen.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

siehe Hinweise

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung bieten wir in Kooperation mit der Sparkassenakademie Niedersachsen an. Sie wird in Hannover durchgeführt. Für weitere Informationen (z. B. Inhalte, Termin/e sowie Preis) und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen:
Hier klicken

Wenn Sie sich bisher noch nicht für das Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen registriert haben, so können Sie formlos über die E-Mail-Adresse akademiemail@svn.de oder telefonisch (Tel.: 0511 3603 501) einen Zugang beantragen.

Webcode in Niedersachsen: FS1100_8

TERMIN(E)

siehe Hinweise

DAUER

1 Tag

PREIS

siehe Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

siehe Hinweise

US-Quellensteuer - Sachstand und Prüfungen (online)

Die Prüfung der Einhaltung der US-Quellensteuerbestimmungen ist bedeutend. Regelmäßig ist hierzu bei der US-amerikanische Steuerbehörde IRS eine Zertifizierung zu beantragen. Dabei sind die Aufgaben des sogenannten Responsible Officers durch die Neufassung des QI-Vertrages ausgeweitet. Er muss eigene Prüfungshandlungen vornehmen und darf sich nicht ausschließlich auf den Bericht der Internen Revision verlassen. Sofern die im Rahmen der Zertifizierung beantragte Prüfungsbefreiung durch den IRS nicht bewilligt wird, ist zur Vermeidung der Beauftragung einer Wirtschaftsprüfungsgesellschaft auch die Prüfung durch einen qualifizierten internen Revisor/-in möglich. Erwerben Sie in dieser Veranstaltung die hierzu nötigen Kenntnisse.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen der Internen Revision sowie für die US-Quellensteuer Verantwortliche

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Regelungen der US-Quellensteuer / des QI-Vertrages.
- Sie wissen, wie eine QI-konforme Prüfung durchgeführt wird.
- Sie sind in der Lage, eine interne Prüfung der US-Quellensteuerbestimmungen gem. MaRisk durchzuführen.
- Sie sind vertraut mit den Anforderungen an den Responsible Officer.

VORAUSSETZUNG(EN)

Besuch des Seminars Prüfungsgrundlagen (40.200) oder vergleichbarer Kenntnisstand

IHR REFERENT

Marco Niederbröker, Sparkasse Bielefeld

WpHG-Compliance-Beauftragter sowie Responsible Officer (US-Quellensteuer), zuvor langjähriger Prüfer in der Internen Revision für das Wertpapiergeschäft.

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie stattfinden. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zur Veranstaltung. Um einen reibungslosen Online-Austausch zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

TERMIN(E)

14.04.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag

PREIS

375,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Der QI-Vertrag

- Grundlagen des US-Quellensteuerabzugsverfahrens
- Gesetzliche und vertragliche Vorgaben durch den IRS (Internal Revenue Service)
- Responsible Officer – Aufgaben und Anforderungen
- QI-Compliance Programm
- Organisationsverantwortung und Überwachungsverantwortung
- Exkurs: FATCA

Die Prüfungen

- Prüfung der Internen Revision gem. MaRisk
  - Prüfungsansätze
- QI-konforme regelmäßige Prüfung
  - Prüfungsvorgaben durch den IRS
  - Prüfungsgebiete – Umfang der Prüfung – Ziehung der Stichproben
  - Prüfungsbefreiung

Die regelmäßige Zertifizierung durch den Responsible Officer

- Inhalte und Bestätigungen
- Fehler und Mängel
- Erfassung im IRS-Portal
- Auskunfts- bzw. Prüfungsrechte des IRS
- Schriftverkehr mit dem IRS

Revision – Prüfung Compliance und Wertpapiergeschäft Teil 1: Grundlagen (online)

Wertpapiergeschäft und Compliance sind durch ständig neue Regulierung geprägt. Diese Veranstaltung dient dazu, die erforderlichen Grundlagenkenntnisse zu vermitteln.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen der Internen Revision, die das Wertpapier- und Depotgeschäft prüfen und sich hierzu die grundlegenden Kenntnisse von Wertpapier-Regulatorik (MiFID II, WpHG etc.) und Compliance aneignen möchten

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Compliance-Grundlagen, um diese für Ihre Tätigkeit in der internen und zur Begleitung der externen Prüfung des Wertpapier- und Depotgeschäft zu berücksichtigen.
- Sie sind vertraut mit den aktuelle Entwicklungen & der laufende Prüfungspraxis von Wertpapiergeschäft und Compliance.

IHR REFERENT

Frank Michael Bauer

Rechtsanwalt, LL.M., KPMG Law, Köln

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar.

TERMIN(E)

05.03.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag

PREIS

405,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Grundlagen der Wertpapier-Compliance

- Regulierungsrahmen & relevante Rechtsgrundlagen
- Aufsicht - Europäischer und nationaler Regulierungsrahmen für Wertpapier & Compliance

Organisatorische Anforderungen Compliance

- Aufgaben, Stellung und Befugnisse nach MiFID II/MaComp
- Sachliche/personelle Anforderungen
- Aufgaben und Instrumente

Rechtliche Grundlage der Anlageberatung

- Anlageberatung/Beratungsfreies Geschäft
- Überblick: Wertpapierdienstleistungen nach WpHG
- Aufsichtsrecht/Zivilrecht

Wesentliche Regelungsbereiche

- Kundeninformation: Rechtsgrundlagen, Inhalte & Hintergründe
- Qualifizierungen nach WpDVerOV
- Anforderungen an Beschwerdemeldungen nach BT 12 MaComp
- Zuwendungen
- Risikoaufklärung / Pflichtinformationen
- Zuwendungen / Anforderungen an Qualitätsverbesserung bei provisionsbasierter Beratung
- Zielmarkt / Product Governance
- Kosten- und Zuwendungstransparenz

Ausblick

- Retail Investment Strategy
- weitere Regulierungsvorhaben auf EU- und nationaler Ebene (Bsp. SIU etc.)

Revision – Prüfung Compliance und Wertpapiergeschäft Teil 2: Vertiefende Kenntnisse (online)

Wertpapiergeschäft und Compliance sind durch ständig neue Regulierung geprägt. Diese Veranstaltung dient dazu, Ihnen die erforderlichen fortgeschrittenen Kenntnisse zu vermitteln.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen der Internen Revision, die das Wertpapier- und Depotgeschäft prüfen und sich hierzu die weiterführende Kenntnisse von Wertpapier-Regulatorik (MiFID II, WpHG etc.) und Compliance aneignen möchten

IHR NUTZEN

- Sie kennen die regulatorischen und Compliance-Rahmenbedingungen im Wertpapiergeschäft.
- Sie sind vertraut mit den Anforderungen der WpHG-Mitarbeiteranzeigeverordnung sowie den wesentliche Regelungsbereichen für Wertpapiergeschäft & Compliance.
- Sie sind vertraut mit der laufenden Prüfungspraxis nach WpHG und den künftigen Compliance-Entwicklungen.

VORAUSSETZUNG(EN)

Grundseminar: Revision – Prüfung Compliance & Wertpapiergeschäft Teil 1: Grundlagen (40.425) oder vergleichbarer Kenntnisstand

IHR REFERENT

Frank Michael Bauer

Rechtsanwalt, LL.M., KPMG Law, Köln

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar.

TERMIN(E)

12.03.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag

PREIS

405,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Aktuelle Entwicklungen im Wertpapiergeschäft

- Europäische Rechtsentwicklungen
- Aufsichtsschwerpunkte

WpHG-WpDVerOV

- Sachkunde- und Qualifikationsnachweise
- Aktuelle Aufsichtspraxis, u.a.: Beschwerdemeldungen nach BT 12 MaComp
- Meldungen zum Beschwerde-/Beraterregister

Wesentliche Regelungsbereiche für Wertpapiergeschäft & Compliance

- Grundlagen der WpHG-Prüfung nach WpDPV
- Product Governance
- Anforderungen an Qualitätsverbesserung bei provisionsbasierter Beratung
- Sprachaufzeichnung (u.a. Aufsichtspraxis und MaComp) / Taping
- Geeignetheitserklärungen nach BT 6 MaComp & Prüfung Äquivalenzcheck

Ausblick

- Retail Investment Strategy (Wesentliche Inhalte)
- ESG und Nachhaltigkeit: Weitere regulatorische Entwicklungen im Wertpapiergeschäft

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

40 INTERNE REVISION

Banksteuerung und Risikomanagement

Revisionsdialog Risikomanagement - ausgewählte Schwerpunkte

Ein angemessenes Risikomanagement ist für eine ordnungsgemäße und aufsichtskonforme Unternehmenssteuerung unverzichtbar. Die Interne Revision prüft unabhängig, ob Risiken angemessen identifiziert, bewertet und gesteuert werden und die relevanten Prozesse wirksam sind. Der Revisionsdialog stellt aktuelle Anforderungen, Entwicklungen in verschiedenen Risikokategorien und relevante Aspekte für die Prüfungspraxis in den Mittelpunkt. Ergänzend bietet das Format Raum für den fachlichen Erfahrungsaustausch.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen der Internen Revision, die Prüfungen in den einzelnen Bereichen des Risikomanagements durchführen

IHR NUTZEN

- Sie aktualisieren Ihr Know-how zu Prüfungen im Risikomanagement.
- Sie sind vertraut mit ausgewählten Prüfungsschwerpunkten in den Bereichen operationelle Risiken, Adress-, Markt- und Liquiditätsrisiken.
- Sie können Erfahrungen anderer Sparkassen zur zielgerichteten Durchführung von Prüfungen im Risikomanagement bewerten.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Seminar: Verfahren und Instrumente der Gesamtbanksteuerung im Fokus der Internen Revision (40.500)
- Seminar: Prüfung Gesamtbankrisikomanagementsystem (40.520) oder vergleichbarer Kenntnisstand

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Fabian Dippel, Sparkasse Münsterland Ost
Alexander Hirschel, Sparkasse Duisburg
Christian Schmelter, Sparkasse Vest Recklinghausen

HINWEIS(E)

Gerne können Sie weitere Anregungen und Fragen aus der Prüfungspraxis im Vorfeld der Veranstaltung an edmund.honermann@ska.nrw mailen.

TERMIN(E)

05.10.2027 | Sparkassenakademie NRW

06.10.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

2026:

Erkenntnisse aus der Prüfungspraxis/im Scheinwerferlicht/Zuschauerfragen

Prüfung der Risikotragfähigkeit in der normativen Perspektive

Risikomanagement – aktuelle Entwicklungen und Überlegungen aus den letzten beiden Jahren

Risikomanagement wirksam prüfen – von der Basis- zur Vertiefungsprüfung

Risikomanagementprüfungen planen – Turnus, Schwerpunkte und Risikobeurteilung

Neues Prüffeld „Modelle & Validierung im Risikomanagement“ – erste Prüfungserfahrungen aus der Praxis

Prüfung(en) gem. § 44 KWG: Quo vadis SR?

2027:

Wir werden das Programm nach Abschluss der Planungsphase online im Akademieportal und mit einer Akademieinfo gesondert veröffentlichen.

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

40 INTERNE REVISION
Banksteuerung und Risikomanagement
Angebots-Nr.: 40.500

Verfahren und Instrumente der Gesamtbanksteuerung im Fokus der Revision (Präsenz-Seminar und E-Learning)

Rentabilitäts- und Risikobetrachtungen sowie strenge Auflagen der Bankenaufsicht an das Reporting erfordern eine funktionsfähige Gesamtbanksteuerung. Auch die Interne Revision ist zunehmend gefragt, auf Gesamtbankebene durch geeignete Prüfungshandlungen ein wirksames Risiko-, Ertrags- und Kapitalmanagement sicherzustellen. Erwerben Sie in dieser Veranstaltung die hierzu nötigen grundlegenden Kenntnisse einschließlich der IT-Lösungen der Finanz Informatik.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen der Internen Revision, die den Bereich Gesamtbank- und Vertriebssteuerung prüfen

IHR NUTZEN

- Sie kennen Verfahren der Ergebniskalkulation sowie Instrumente und Methoden der Ergebnissteuerung im Kundengeschäft (Vertriebsbereich) und der Gesamtbanksteuerung.
- Sie sind in der Lage, diese aus dem Blickwinkel der Revision zu beurteilen.
- Sie können die Programme der Finanz Informatik den Verfahren der Gesamtbanksteuerung zuordnen und kritische Erfolgsfaktoren für den Einsatz der FI-Programme bewerten.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Fachseminar Interne Revision oder vergleichbarer Kenntnisstand
- Mehrjährige Erfahrungen in der Innenrevision

IHR REFERENT

Jens Biehsmann, CP Consultingpartner AG

Dipl.-Kaufmann und Sparkassenbetriebswirt mit langjährigen Praxis-und Beratungserfahrungen in der Gesamtbank- und Vertriebssteuerung in Sparkassen

HINWEIS(E)

Das Seminar ist ein Baustein des Zertifikatsprogramms Interne/r Revisor/-in - Banksteuerung und Risikomanagement (40.120).

Das Seminar wird in einer idealen Mischung von Präsenz-Veranstaltung mit Unterstützung von Selbstlernmedien zum Eigenstudium (E-Learnings) durchgeführt. Bitte buchen Sie die angezeigte Terminspanne. Sie werden dann auch automatisch für das E-Learning & das Präsenz-Modul angemeldet und erhalten ca. 4 Wochen vor dem Präsenztermin die hierauf vorbereitenden Lernvideos freigeschaltet.

TERMIN(E)

12.05.2027 – 13.05.2027 |
Sparkassenakademie NRW

E-Learning in der Zeit (26.04. - 11.05.2027)
Seminar (12.05. - 13.05.2027)

DAUER

3 Tage
2 Tage Präsenz-Modul zzgl. ca. 1 Tag Lernzeit E-Learning & Wissenstransfer

PREIS

1.055,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Vorgeschaltetes E-Learning (1 Tag Lernzeit: ca. 60 Minuten Lernvideos zzgl. Zeit für Wissenstransfer)

Aufgaben der Gesamtbanksteuerung

- Überblick Rollen und Aufgaben in der Gesamtbanksteuerung
- Kurzüberblick über die eingesetzten IT- Instrumente

Ergebniskalkulation und Planung

- Zusammenhang Strategie - Planung - operative Steuerung
- Verfahren zur Ergebnismessung und Verrechnung von Erfolgen

Steuerung Kundengeschäft und Produkte

- Preiskalkulation von Produkten - Grundzüge
- Pricingprozess in Sparkassen
- Steuerungskennzahlen in der Gesamtbank- und Vertriebssteuerung
- Grundzüge DSGV-Projekt OptiMa (Vdz 2.1)
- Grundzüge DSGV-Projekt UDASt

Die Sparkasse als Portfolio steuern

- Rechtliche Grundlagen
- Risikomanagementprozess im Überblick
- Grundzüge Risikotragfähigkeit (ICAAP)

Präsenz-Modul

Verfahren der Ergebniskalkulation und -planung in Sparkassen

- Der Zinsüberschuss: Zentrale Erfolgs- und Risikoquelle in Sparkassen
- Unternehmensplanung zur Ermittlung von Mindestergebniskomponenten
- Margenkalkulationen im Kundengeschäft: periodische und barwertige Ergebniskalkulation
- Kalkulation des variablen Geschäftes: Das Prinzip der Ablauffiktionen
- Strategische Ausrichtung der Sparkassen: Strategische Ausrichtung von Vertriebs-, Produktions- und Steuerungsbereich in Planungsrechnungen quantifizieren
- Checklisten für die Prüfungsdurchführung: Zentrale Fragen und mögliche Antworten

Der Vertriebsbereich: Ergebnissteuerung im Kundengeschäft

- Preiskalkulation im Kundengeschäft - Margenkonzepte zur Konditionenfindung
- Markt-/Produktivitäts-/Risikoergebnis von Vertriebseinheiten - Verfahren und Steuerungswirkungen
- Ertrags-/Rentabilitäts- oder Kampagnensteuerung - Verfahren und Steuerungswirkungen unterschiedlicher Konzepte
- Controlling des Integrierten Ansprachemanagements (IAM) aus dem DSGV-Projekt (UDASt)
- Innerbetriebliche Leistungsverrechnung: Beziehungen zwischen Vertriebs- und Produktionsbereich in der Ergebnissteuerung sichtbar machen
- Vom Profit-Center zur Rechnungslegung - Überleitung der Teilergebnisse in die GuV
- Checklisten für die Prüfungsdurchführung: Zentrale Fragen und mögliche Antworten

Der Steuerungsbereich: Die Sparkasse als "Portfolio" steuern

- Aufbau von Geschäfts- und Risikostrategien - Mehrwerte über die Erfüllung der MaRisk
- Risikomanagementprozess - Zentrale Grundlage einer konsistenten Banksteuerung
- Überblick über die Neue Banksteuerung: Zielsetzung, Aufgaben Datenquellen, Anwendungen (insbesondere GBS, MPR, RKR) sowie IDH-Reporting
- Risikotragfähigkeit einer Sparkasse: normative und ökonomische Sichtweise
- Zinsbuchsteuerung: Zinsüberschusssimulation und wertorientierte Zinsrisikokennzahl
- Kreditrisikosteuerung: Grundlagen zum Kreditrisikomodell CPV
- Checklisten für die Prüfungsdurchführung: Zentrale Fragen und mögliche Antworten

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

40 INTERNE REVISION
Banksteuerung und Risikomanagement
Angebots-Nr.: 40.501

Interne Revision - Instrumente der neuen Banksteuerung - Schwerpunkt: Ökonomische Perspektive (online)

Die Finanz Informatik und die Sparkassen Rating und Risikosysteme GmbH stellen den Sparkassen bundesweit neue Instrumente und Modelle zur Risikoquantifizierung und Ergebnisrechnung zur Verfügung. Damit sind grundlegende Veränderungen in den Verfahren und Prozessen zur Bemessung von Risiken und zur Planung von Ertrags- und Kapitalkomponenten verbunden. Das Seminar, speziell für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in der Internen Revision, zeigt die kritischen Handlungsfelder auf, welche aus Praxiserprobungen bzw. Roll-out-Begleitungen abgeleitet wurden.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen der Internen Revision, die die Roll-out-Aktivitäten zur neuen Banksteuerung begleiten und/oder erste Prüfungen vorbereiten bzw. durchführen möchten

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Grundzüge der neuen Banksteuerungsanwendungen im Überblick bzw. die Anwendungen MPR, RKR und GBS im Detail.
- Sie haben einen Überblick über notwendige Liefersysteme, Eingriffsmöglichkeiten in die Anwendungen sowie über den zu erwartenden Output aus den Instrumenten bzw. dem Reporting.
- Sie sind vertraut mit begleitenden Instrumenten, welche für die zentralen Anwendungen notwendig bzw. entscheidend sind, z. B. AVG, AnimO.
- Sie können anhand einer Muster-Checkliste Ihre Prüfungstätigkeiten vorbereiten.

VORAUSSETZUNG(EN)

Grundwissen zu internen und aufsichtsrechtlichen Anforderungen in der Bank- und Risikosteuerung (z. B. MaRisk, ICAAP, ILAAP) z. B. erworben in den speziellen Seminarangeboten für die Interne Revision 40.500 ff. "Banksteuerung und Risikomanagement"

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Lukas Lahme, CP Consultingpartner AG
  Senior Consultant | Beratung und Unterstützung aus der Praxis | Banksteuerung in Sparkassen
- Christina Muysers, CP Consultingpartner AG
  Sie ist Managing Consultant und hat mit fast 20 Jahren Banksteuerungserfahrungen in der Sparkassen-Finanzgruppe Sparkassen und sparkassennahe Unternehmen in den Bereichen Gesamtbankbanksteuerung, Risikosteuerung und Aufsichtsrecht betreut. Ihr Aufgabenschwerpunkt liegt aktuell in den Themengebieten Marktpreisrisiko und Adressrisiko im Rahmen der neuen Banksteuerung.

TERMIN(E)

07.04.2027 – 08.04.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

2 Tage

PREIS

760,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Um einen reibungslosen Online-Austausch zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

Programm/Inhalt

Überblick neue Banksteuerung

- Überblick über die Anwendung der neuen Banksteuerung
- Abgrenzung: Inhalte auf die in diesem Seminar nicht eingegangen wird (z.B. Reporting, Validierung, Festlegung / Herleitung von Parametern)
- Hinweise zum Mustervorgehen / Checklisten

Sonstige Anwendungen

- AnimO
- IKD
- CFGK

Marktpreisrisiko

- Kurzvorstellung der Modelle zur Risikoquantifizierung (VKA, Szenariorechnung)
- Notwendige Verfahren (Parametrisierung, Datenflüsse inkl. Besonderheiten, Plausibilisierungen, FAQ)
- Mustervorgehen und Checklisten

Immobilienrisiko (caballito)

Mischungsverhältnisse (AVG / caballito)

- Kurze fachliche Differenzierung Zins- und Liquiditäts-Mischungsverhältnisse
- Anwendung AVG
- Mustervorgehen und Checklisten

Refinanzierungskostenrisiko (RKR)

- Vorstellung der Modelle zur Risikoquantifizierung (VKA)
- Verfahren (Parametrisierung, Datenflüsse inkl. Besonderheiten, Plausibilisierungen, FAQ)
- Mustervorgehen und Checklisten

Gesamtbanksimulation (GBS)

- Bankfachliche Inhalte zur ökonomischen Risikotragfähigkeit
- Mustervorgehen und Checklisten

Interne Revision - Instrumente der neuen Banksteuerung - Schwerpunkt: Normative Perspektive (online)

Die Finanz Informatik und die Sparkassen Rating und Risikosysteme GmbH stellen den Sparkassen bundesweit neue Instrumente und Modelle zur Risikoquantifizierung und Ergebnisrechnung zur Verfügung. Damit sind grundlegende Veränderungen in den Verfahren und Prozessen zur Bemessung von Risiken und zur Planung von Ertrags- und Kapitalkomponenten verbunden. Das Seminar, speziell für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in der Internen Revision, zeigt die kritischen Handlungsfelder auf, welche aus Praxiserprobungen bzw. Roll-out-Begleitungen abgeleitet wurden.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen der Internen Revision, die Prüfungen vorbereiten bzw. durchführen

IHR NUTZEN

- Sie sind mit den neuen Entwicklungen im Bereich der Gesamtbanksimulation (GBS) vertraut.
- Sie wissen, wie das Konzept der ökonomischen und normativen Risikotragfähigkeit in der täglichen Arbeit umgesetzt werden kann und welche Instrumente zur Verfügung stehen, um die Ergebnisprognosen zu verbessern und Risiken frühzeitig zu identifizieren.
- Sie kennen die verlustfreie Bewertung des Bankbuchs und erhalten Impulse und Vorbereitungen für Prüfungsdurchführungen.

VORAUSSETZUNG(EN)

Seminar: Interne Revision - Instrumente der neuen Banksteuerung (40.501) oder vergleichbarer Kenntnisstand

IHR REFERENT

Jürgen Becker, CP Consultingpartner AG

verantwortet das Thema Finanzen und Controlling. Als gelernter Sparkassenbetriebswirt hat er seine beruflichen Wurzeln im Sparkassensektor und ist darüber hinaus seit mehr als 20 Jahren als Berater im Sparkassen- und Bankensektor tätig. Der Experte für Risikomanagement, Aufsichtsrecht und Gesamtbanksteuerung ist ein gefragter Ansprechpartner bei vielen Projekten rund um die Umsetzung der neuen Risikotragfähigkeit und der neuen Banksteuerung.

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Um einen reibungslosen Online-Austausch zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

TERMIN(E)

22.06.2027 – 23.06.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

2 Tage

PREIS

760,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Bankfachliche Inhalte zur normativen Risikotragfähigkeit und standardisierten Hochrechnung

Mustervorgehen und Checklisten

Zinsüberschuss-Simulation mit GBS (am Beispiel der Standardisierten Hochrechnung (SHR))

Vertiefung normative Risikotragfähigkeit (insb. Adverses Szenario)

Verlustfreie Bewertung Bankbuch (BfA3)

Ergebnisanalyse und Auswertungsmöglichkeiten im IDH

Nachhaltigkeit - Auswirkungen von Sustainable Finance auf Sparkassen im Überblick (GS) (online)

Das Thema Nachhaltigkeit berührt die Geschäftsfelder von Sparkassen in diversen Bereichen. Besondere Anforderungen zur „Nachhaltigen Finanzwirtschaft“ (Sustainable Finance) bestimmen zum Beispiel aktuell das Wertpapiergeschäft (erweiterte Abfrage von Nachhaltigkeitspräferenzen beim Kunden nach MiFID II), das Risikomanagement (MaRisk-Novelle) und perspektivisch auch das Kreditgeschäft mit Firmenkunden (CSRD). Die EU-Nachhaltigkeitsregulierung ist dabei komplex und erklärungsbedürftig. Diese Veranstaltung gibt Ihnen einen Überblick aus der Perspektive der Revision , in welchen Bereichen das Thema Sustainable Finance bei der Sparkasse zu Veränderungen führt. Dabei werden die jeweiligen regulatorischen Anforderungen aufgezeigt und mögliche Ansätze für die praktische Umsetzung und Prüfung betrachtet.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen der Internen Revision, die sich mit den aufsichtsrechtlichen Anforderungen von Nachhaltigkeit grundlegend beschäftigen möchten

IHR NUTZEN

- Sie kennen die allgemeinen Nachhaltigkeitsentwicklungen und die besonderen Nachhaltigkeitsanforderungen an Sparkassen als Kreditinstitute und Wertpapierdienstleistungsunternehmen.
- Sie sind mit den aktuellen themenbezogenen und absehbaren regulatorischen Anforderungen an Sparkassen im Bereich Sustainable Finance vertraut.
- Sie profitieren vom Austausch mit anderen Sparkassen.

IHR REFERENT

Frank Michael Bauer

Rechtsanwalt, LL.M., KPMG Law, Köln

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Um einen reibungslosen Online-Austausch zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

Informieren Sie sich gerne auch über das Aufbauseminar: "Nachhaltigkeit Update - Aktuelle regulatorische Entwicklungen von Sustainable Finance auf Sparkassen im Überblick " unter der Angebotsnummer 40.504.

TERMIN(E)

18.03.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag

PREIS

405,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Überblick: Entwicklung von Nachhaltigkeit, 17 Nachhaltigkeitsziele der UN, Pariser Klimaschutzabkommen, aktuelle Entwicklungen

Sustainable Finance: Warum das Thema für die Finanzwirtschaft so wichtig ist

Schlaglichter zur Nachhaltigkeitsentwicklung

- Grundlagen der EU-Taxonomie (Stand der E-, S- und G-Taxonomie)
- BaFin: Aufsichtspraxis Sustainable Finance

Besondere Nachhaltigkeitsanforderungen in Risikomanagement & Berichterstattung

- BaFin: Merkblatt zum Umgang mit Nachhaltigkeitsrisiken
- BaFin: Grundlagen zur Behandlung von ESG-Risiken
- Nichtfinanzielle Berichterstattung - Anforderungen der CSRD

Besondere Nachhaltigkeitsanforderungen im Kreditgeschäft

- Privilegierung nachhaltiger Investitionen (u. a. CRR, Green Asset Ratio)
- Nachhaltigkeit im Firmenkundengeschäft (Aktuelle Entwicklungen, u. a. CRD VI)

Besondere Nachhaltigkeitsanforderungen im Wertpapiergeschäft

- Transparenz-Anforderungen für Anlageberatung und Vermögensverwaltung nach der Offenlegungs-Verordnung (SFDR)
- Regelungen zur Anlageberatung: Erweiterte Abfrage von Kunden-Nachhaltigkeitspräferenzen (MiFID II seit August 2022)
- Ausblick: Aufsichtspraxis ESMA & BaFin

Fazit: Nachhaltigkeit als Chance – mögliche Ansätze für praktische Umsetzung & Prüfung unter Berücksichtigung der Vorreiter-Rolle der Finanzgruppe

Nachhaltigkeit Update - Aktuelle regulatorische Entwicklungen von Sustainable Finance auf Sparkassen im Überblick (AS) (online)

Die Nachhaltigkeitsregulierung schreitet rasant fort. Diese Veranstaltung bringt sie auf den aktuellen Stand der neuen regulatorischen Entwicklungen von Sustainable Finance. Sie verschafft Ihnen einen Überblick, welche aktuellen Entwicklungen für die praktischen Geschäftsfelder der Sparkasse relevant sind. Dabei werden insbesondere die aktuellen Entwicklungen der grundlegenden EU-Taxonomie sowie die Geschäftsfelder Geschäftsstrategie und Berichterstattung, Risikomanagement, Kredit- und Wertpapiergeschäft betrachtet.

Diese Veranstaltung gibt Ihnen einen Überblick aus der Perspektive der Revision, in welchen Bereichen das Thema Sustainable Finance bei der Sparkasse zu Veränderungen führt. Dabei werden die aktuellen regulatorischen Anforderungen aufgezeigt und mögliche Ansätze für praktische Umsetzung und Prüfung betrachtet.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen der Internen Revision, die Ihre aktuellen Kenntnisse zu den aufsichtsrechtlichen Anforderungen von Nachhaltigkeit vertiefen möchten

IHR NUTZEN

- Sie kennen die allgemeinen Nachhaltigkeitsentwicklungen und die besonderen Nachhaltigkeitsanforderungen an Sparkassen als Kreditinstitute und Wertpapierdienstleistungsunternehmen (beispielsweise aus dem Grundlagen-Seminar)
- Sie sind mit den themenbezogenen aktuellen und absehbaren regulatorischen Anforderungen an Sparkassen im Bereich Sustainable Finance vertraut.
- Sie profitieren vom Austausch mit anderen Sparkassen.

VORAUSSETZUNG(EN)

Seminar: Nachhaltigkeit - Auswirkungen von Sustainable Finance auf Sparkassen im Überblick (40.503) oder vergleichbarer Kenntnisstand

IHR REFERENT

Frank Michael Bauer

Rechtsanwalt, LL.M., KPMG Law, Köln

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar.

TERMIN(E)

19.03.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag

PREIS

405,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Überblick: Aktuelle Sustainable Finance – Entwicklungen in der Sparkassen-Finanzgruppe

ESG: Aktuelle regulatorische Entwicklungen im Überblick

- Weiterentwicklung der EU-Taxonomie (Stand der E-, S- und G-Taxonomie)
- BaFin: Aufsichtspraxis Sustainable Finance
- Nichtfinanzielle Berichterstattung – Auswirkungen der CSRD für Sparkassen & Firmenkunden

Besondere Nachhaltigkeitsanforderungen in Risikomanagement & Berichterstattung

- BaFin: Aufsichtspraxis nach der 9. MaRisk-Novelle, ESG Risiken (Physische & transitorische Risiken)
- Risikomanagement: EZB-Leitfaden zu Klima- und Umweltrisiken
- Nichtfinanzielle Berichterstattung: Anforderungen der CSRD
- Aktueller Stand der Standards für die Nachhaltigkeitsberichterstattung (ESRS)

Besondere Nachhaltigkeitsanforderungen im Kreditgeschäft

- Privilegierung nachhaltiger Investitionen (u.a. CRR, Green Asset Ratio)
- Nachhaltigkeit im Firmenkundengeschäft (Aktuelle Entwicklungen, u.a. CRD VI)
- CSRD als Element nachhaltiger Transformationsberatung im Firmenkundengeschäft

Besondere Nachhaltigkeitsanforderungen im Wertpapiergeschäft

- Transparenz-Anforderungen für Anlageberatung und Vermögensverwaltung nach der Offenlegungs-Verordnung (SFDR)
- Regelungen zur Anlageberatung: Erweiterte Abfrage von Kunden-Nachhaltigkeitspräferenzen (MiFID II seit August 2022)
- Ausblick: Aufsichtspraxis ESMA & BaFin (u.a. MaComp-Anpassungen nach ESMA Guidelines Nachhaltigkeitspräferenzen)

Fazit: Nachhaltigkeit als Chance – Mögliche Ansätze für praktische Umsetzung & Prüfung

Erfahrungsaustausch

Kreditrisikosteuerung aus Revisionssicht (online)

Das Kreditrisiko bezeichnet die Gefahr, dass ein Kreditnehmer die ihm gewährten Kredite nicht oder nicht vollständig vertragsgemäß zurückzahlen kann, eine Sicherheit an Wert verliert oder ein Risiko bei der Verwertung einer gestellten Sicherheit entsteht. Als bedeutendste Risikoart sind laufende Beobachtungen, Beurteilungen und Auswertungen von Kreditrisiken daher unersetzlich. Erwerben Sie unter dem Blickwinkel einer integrierten Gesamtbanksteuerung das hierzu nötige Rüstzeug für Prüfungstätigkeiten.

ZIELGRUPPE

Erfahrene Mitarbeiter/-innen der Internen Revision

IHR NUTZEN

- Sie kennen die aktuellen aufsichtsrechtlichen Entwicklungen und deren Auswirkung in der Kreditrisikosteuerung.
- Sie sind vertraut mit der risikoorientierten Vertriebssteuerung und portfolioorientierten Kreditrisikosteuerung.
- Sie können das Reporting und die Organisation der Kreditrisikosteuerung sowie kritische Erfolgsfaktoren einordnen und mithilfe von Checklisten Prüfungen zu gestalten.
- Sie können die IT-Lösungen der Finanz Informatik den Verfahren der Kreditrisikosteuerung zuordnen und kritische Erfolgsfaktoren für den Einsatz der FI-Programme bewerten.

VORAUSSETZUNG(EN)

Seminar:
Verfahren und Instrumente der Gesamtbanksteuerung im Fokus der Internen Revision (40.500) oder vergleichbarer Kenntnisstand

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Sascha Gröne, CP Consultingpartner AG
  Bachelor of Finance, Sparkassenbetriebswirt mit langjährigen Beratungserfahrungen in Sparkassen, Umsetzungsspezialist für die technischen FI-Banksteuerungsinstrumente
- Christina Muysers, CP Consultingpartner AG
  Sie ist Managing Consultant und hat mit fast 20 Jahren Banksteuerungserfahrungen in der Sparkassen-Finanzgruppe Sparkassen und sparkassennahe Unternehmen in den Bereichen Gesamtbankbanksteuerung, Risikosteuerung und Aufsichtsrecht betreut. Ihr Aufgabenschwerpunkt liegt aktuell in den Themengebieten Marktpreisrisiko und Adressrisiko im Rahmen der neuen Banksteuerung.

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar.

TERMIN(E)

09.06.2027 – 10.06.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

2 Tage

PREIS

760,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Das Seminar ist ein Baustein des Zertifikatsprogramms Interne/r Revisor/-in - Banksteuerung und Risikomanagement.

Programm/Inhalt

1. Tag: **Das Kreditrisiko einer Sparkasse - Zufallsprodukt oder statistisch abschätzbar?**

- Historische Entwicklung der Kreditrisikosteuerung in Sparkassen
- Zentrale Einflussfaktoren für das Kreditrisiko und ihre Nutzung für statistische Verfahren

Integration des Kreditrisikos in die Vertriebssteuerung

- Ermittlung der "fairen" Kreditkondition im Kundengeschäft – Risikoadjustiertes Pricing (RAP)
- Aufspaltung der Risikoprämie in den "Erwarteten Verlust" und die "VaR-Verzinsung"
- Berücksichtigung des Kreditrisikos in der Nachkalkulation – Ermittlung der Risikobeiträge im Kreditbestand ("Bonitätsprämientableau")
- Ableitung von Ergebnisansprüchen an die Geschäftsfelder – Verzinsungsansprüche an das bereitgestellte Risikokapital
- Ansatzpunkte für die Geschäfts- und Risikostrategie aus den Kalkulationsansätzen
- Checklisten für die Prüfungsdurchführung: zentrale Fragen und mögliche Antworten

Steuerung des Kreditportfolios

- Abgrenzung von Einzelkreditrisikosteueung und Kreditportfoliosteuerung
- Grundlegende Parameter für die Ermittlung des Kreditportfoliorisikos
- Ergebniskomponenten der Kreditrisikoabschätzung: Erwarteter und unerwarteter Verlust
- Risikomessverfahren vom GuV-Kreditrisikomodell bis CPV – Stärken und Schwächen der verschiedenen Module
- Ergänzung der Risikoparameter um das notleidende Kreditportfolio
- Überführung der Risikokennzahlen in die operativen Steuerungssysteme der Sparkasse:
  - Periodische und wertorientierte Risikotragfähigkeitsrechnung/Unterjährige Prognose des Bewertungsergebnisses im Kreditgeschäft/Profit-Center- und Geschäftsfeldrechnung
- Ermittlung und Integration des Adressenausfallrisikos im Eigengeschäft
- Implikationen der Kreditportfoliosteuerung für die Geschäfts- und Risikostrategie sowie für die strategische Eigenkapital- und Vermögensplanung
- Einbindung der Kreditportfoliosteuerung in die Berichterstattung des Gesamtinstituts
- Beurteilung von strategischen Kundengruppen aus Sicht der Risiko-/Rendite-Effizienz
- Vom Konsortialgeschäft bis zum Kreditbasket: Instrumente zur aktiven Steuerung des Kreditrisikos
- Aktuelle aufsichtsrechtliche Anforderungen an eine konsistente Kreditrisikosteuerung
- Checklisten für die Prüfungsdurchführung: Zentrale Fragen und mögliche Antworten

2. Tag: **Steuerung des Kreditportfolios (Fortsetzung)**

Interne Revision - Update über die neuesten Entwicklungen im Bereich der neuen Banksteuerung (AS) (online)

Die Module der "Neuen Banksteuerung" entwickeln sich kontinuierlich weiter. Ein fundierter Überblick über diese Themen ist notwendig, um die Steuerungsprozesse in der Sparkasse für Prüfungstätigen zu kennen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen der Internen Revision, die Prüfungen im Themenfeld Banksteuerung vorbereiten oder durchführen und sich einen aktuellen Überblick über wesentliche fachliche, methodische und regulatorische Entwicklungen verschaffen möchten

IHR NUTZEN

- Sie haben einen strukturierten Überblick über aktuelle Entwicklungen in zentralen Verfahren der Banksteuerung.
- Sie kennen wesentliche fachliche, methodische und regulatorische Neuerungen.
- Sie können mögliche Auswirkungen der Neuerungen auf bestehende Prüfungsfelder der Internen Revision besser einordnen.
- Sie erhalten Hinweise auf relevante Mustervorgehen, Praxisleitfäden, Validierungsunterlagen und Checklisten.
- Sie tauschen sich zu ausgewählten Fragestellungen aus der Prüfungspraxis aus.

VORAUSSETZUNG(EN)

Grundseminare

- Interne Revision - Instrumente der neuen Banksteuerung (40.501)
- Interne Revision - Update Gesamtbanksimulation - Neuerungen (40.502)

oder vergleichbarer Kenntnisstand

IHR REFERENT

Jürgen Becker, CP Consultingpartner AG

verantwortet das Thema Finanzen und Controlling. Als gelernter Sparkassenbetriebswirt hat er seine beruflichen Wurzeln im Sparkassensektor und ist darüber hinaus seit mehr als 20 Jahren als Berater im Sparkassen- und Bankensektor tätig. Der Experte für Risikomanagement, Aufsichtsrecht und Gesamtbanksteuerung ist ein gefragter Ansprechpartner bei vielen Projekten rund um die Umsetzung der neuen Risikotragfähigkeit und der neuen Banksteuerung.

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Um einen reibungslosen Online-Austausch zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren.

TERMIN(E)

15.09.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag

PREIS

390,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

Programm/Inhalt

Aktuelle Neuerungen und Entwicklungen in den zentralen Verfahren der Banksteuerung

- Analyse des variablen Geschäfts (AVG)
- Analyse impliziter Optionen (AnimO)
- Marktpreisrisiko (MPR) und Immobilienpreisrisiko
- Gesamtbanksimulation in der normativen und ökonomischen Perspektive
- Refinanzierungskostenrisiko (RKR)
- Zinsbuchsteuerung und IRRBB

Übergreifende regulatorische und methodische Entwicklungen

- Auswirkungen der 9. MaRisk-Novelle auf Banksteuerung, Stresstests und Validierung
- Weiterentwicklung der zentralen und dezentralen Validierung
- Harmonisierte Szenarien in der normativen und ökonomischen Perspektive
- Zinsänderungsrisiko und Credit-Spread-Risiko im Bankbuch
- Neuausrichtung des Refinanzierungskostenrisikos
- Weiterentwicklung der Nachhaltigkeitsszenarien

Einordnung aus Sicht der Internen Revision

- Überblick über wesentliche fachliche und methodische Änderungen
- Einordnung möglicher Auswirkungen auf bestehende Prüfungsfelder
- Hinweise auf relevante Veröffentlichungen, Validierungsunterlagen, Mustervorgehen und Checklisten
- Austausch zu ausgewählten Fragestellungen aus der Prüfungspraxis

Interne Revision - Instrumente der neuen Banksteuerung - Schwerpunkt: IRRBB, CSRBB (online)

Die Prozesse rund um GBS, MPR und ANIMO wirken auf den ersten Blick technisch – tatsächlich entscheiden sie aber über Datenqualität, Nachvollziehbarkeit und Prüfungsfestigkeit. Der Workshop bringt Struktur in ein komplexes Themenfeld: Sie bekommen klare Prüfansätze, aktuelle Anforderungen und sofort nutzbare Checklisten.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen der Internen Revision, die Prüfungen in den einzelnen Bereichen des Risikomanagements durchführen

IHR NUTZEN

- Sie kennen die aufsichtsrechtlichen Grundlagen sowie die zentralen Anforderungen an die IRRBB- und CSRBB-Meldungen und können deren Bedeutung für die Banksteuerung einordnen.
- Sie verstehen die beteiligten Verfahren und Systeme (u. a. GBS, MPR, ANIMO), den Gesamtprozess der Meldungslogik sowie die relevanten Kennzahlen und deren Zusammenspiel.
- Sie können ein strukturiertes Vorgehen zur Prüfung der IRRBB- und CSRBB-Prozesse anwenden und nutzen hierfür praxisnahe Checklisten und aktuelle fachliche Empfehlungen.

VORAUSSETZUNG(EN)

Erfahrungen mit den Anwendungen der „Neuen Banksteuerung“ sind von Vorteil, z. B. erworben in den Seminaren „Interne Revision - Instrumente der neuen Banksteuerung - Schwerpunkt: ökonomische Perspektive (40.501)“ und/oder „Interne Revision - Instrumente der neuen Banksteuerung - Schwerpunkt: normative Perspektive (40.502)“

IHR REFERENT

Viktor Lutterbeck, CP Consultingpartner AG

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet in den virtuellen Seminarräumen der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar.

TERMIN(E)

04.11.2026 | virtueller Seminarraum
09:00 – 12:30 Uhr

12.10.2027 | virtueller Seminarraum
09:00 – 12:30 Uhr

DAUER

0,5 Tage

PREIS

295,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Aufsichtsrechtliche Grundlagen und Anforderungen für die Meldungen

Beteiligte Verfahren (GBS, MPR, ANIMO etc.), Gesamtprozess, sowie Kennzahlen

Mustervorgehen und Checklisten

Aktuelle Informationen/Empfehlungen

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

40 INTERNE REVISION
Banksteuerung und Risikomanagement
Angebots-Nr.: 40.509

Interne Revision - Instrumente der neuen Banksteuerung - Schwerpunkt: SVP-Rechner und LCR-Prognose (online)

Die Liquiditätssteuerung steht klar im Fokus der Aufsicht – SVP und LCR sind dabei prüfungsrelevant und alles andere als ein Randthema. Im Online-Seminar bekommen Sie das nötige Praxiswissen, um Modelle, Daten und Ergebnisse sicher einzuordnen und in der Revision souverän zu prüfen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen der Internen Revision, die Prüfungen in den einzelnen Bereichen des Risikomanagements durchführen

IHR NUTZEN

- Sie kennen die SVP als zentrale Liquiditätskennziffer sowie die Grundlagen der LCR-Prognose im Kontext der MaRisk-Anforderungen.
- Sie können die wesentlichen regulatorischen Anforderungen der MaRisk auf SVP und LCR-Prozesse in der Praxis der Internen Revision einordnen und bewerten.
- Sie wissen, worauf bei der regelmäßigen Prüfung und möglichen Optimierung der entsprechenden Anwendungen und Prozesse besonders zu achten ist.

VORAUSSETZUNG(EN)

Methodische Kenntnisse über die Anwendung und fachliche Erfahrung sind von Vorteil, z. B. erworben in den Seminaren „Interne Revision - Instrumente der neuen Banksteuerung - Schwerpunkt: ökonomische Perspektive (40.501)“ und/oder „Interne Revision - Instrumente der neuen Banksteuerung - Schwerpunkt: normative Perspektive (40.502)“.

IHRE REFERENTIN

Corinna Poggemöller, CP Consultingpartner AG

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet in den virtuellen Seminarräumen der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar.

TERMIN(E)

17.11.2026 | virtueller Seminarraum
09:00 – 12:30 Uhr

19.10.2027 | virtueller Seminarraum
09:00 – 12:30 Uhr

DAUER

0,5 Tage

PREIS

295,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Aufsichtsrechtliche Grundlagen

Mustervorgehen unter Beschreibung der

- Angewendeten Methode
- Datengrundlagen und Schnittstellen
- Ablaufprofile/Auslenkungen
- Haircuts und Liquiditätsdauer
- Ergebnisse und Plausibilisierung

Marktpreis- und Liquiditätsrisikosteuerung aus Revisionssicht (online)

Marktpreisrisiken ergeben sich aus potenziellen Verlusten, die an Märkten aufgrund der Veränderung von Marktpreisen und Marktparametern entstehen. In Sparkassen haben das Zinsänderungsrisiko und dessen Auswirkungen auf die Fristentransformation die größte Relevanz. Das Liquiditätsrisiko betrachtet vor allem das Zahlungsunfähigkeitsrisiko durch Gegenüberstellen von ein- und ausgehenden Zahlungsströmen sowie das Refinanzierungsrisiko, welches sich durch steigende Bonitätsaufschläge am Markt ergibt. Lernen Sie hierzu für revisionsspezifische Risikobetrachtungen die Grundzüge in diesem Seminar kennen.

ZIELGRUPPE

Erfahrene Mitarbeiter/-innen der Internen Revision

IHR NUTZEN

- Sie können eine Abgrenzung zwischen Marktpreis- und Liquiditätsrisiken sowie zu den anderen Risiken vornehmen und kennen die relevanten FI-Risikosteuerungsinstrumente.
- Sie kennen die barwertige und GuV-orientierten Marktpreisrisikosteuerung und können einschätzen, welche Prüfungsintensität verfolgt werden sollte.
- Sie wissen, welche Themen in der Liquiditätsrisikosteuerung behandelt werden müssen, um die aufsichtsrechtlichen Anforderungen (MaRisk, Basel III) zu erfüllen.
- Sie sind in der Lage, die Grundzüge der Risikoermittlung sowie die Einbettung in die Risikotragfähigkeit zu beurteilen und können mithilfe von Checklisten Prüfungsabläufe gestalten.

VORAUSSETZUNG(EN)

Seminar: Verfahren und Instrumente der Gesamtbanksteuerung im Fokus der Internen Revision (40.500) oder vergleichbarer Kenntnisstand

IHR REFERENT

Jens Biehsmann, CP Consultingpartner AG

Dipl.-Kaufmann und Sparkassenbetriebswirt mit langjährigen Praxis-und Beratungserfahrungen in der Gesamtbank- und Vertriebssteuerung in Sparkassen

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar.

Das Seminar ist ein Baustein des Zertifikatsprogramms Interne/r Revisor/-in - Banksteuerung und Risikomanagement.

TERMIN(E)

05.07.2027 – 06.07.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

2 Tage

PREIS

760,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

1. Tag

Einordung und Grundzüge der Marktpreis- und Liquiditätsrisikosteuerung

- Abgrenzung Marktpreis-, Liquiditäts- und Adressenausfallrisiko
- Bedeutung der Zinsrisikosteuerung für Sparkassen
- Aufsichtsrechtliche Anforderungen an die Liquiditätsrisikosteuerung
- Steuerungskonzepte in der S-Finanzgruppe, Überblick über die relevanten DV-Systeme
- Funktionsweise neue Banksteuerung, insbesondere MPR und RKR sowie Schnittstelle zu GBS

Zinsbuchsteuerung

- GuV-Steuerung und Barwert-Steuerung
- Zahlungsströme, gleitende Durchschnitte und Barwertbildung
- Risikoquantifizierung und Risk-Return-Steuerung
- Abbildung in den Systemen der Finanz Informatik inkl. wesentlicher Aussagen zu den Parametern

2. Tag

Steuerung von Liquiditätsrisiken

- Aufsichtsrechtliche Anforderungen (MaRisk, CRD IV/Basel III)
- Instrumente der kurz- und mittelfristigen Liquiditätssteuerung
- Depot-A-Optimierung und Produktgestaltung Passivprodukte im Rahmen der Liquiditätssteuerung
- Aussagekräftige Kennzahlen und Risikogrößen
- Abbildung in den DV-Systemen

Risikotragfähigkeit und Limitierung

- GuV, Barwert
- Korrelationen
- Verzahnung Risikotragfähigkeit und Geschäfts- und Risikostrategie

Checklisten für Prüfungsansätze

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

40 INTERNE REVISION
Banksteuerung und Risikomanagement
Angebots-Nr.: 40.511

Interne Revision - Instrumente der neuen Banksteuerung - Schwerpunkt: Nachhaltigkeitsrisiken (ESG) und Risikoinventur (online)

Die Anforderungen der Aufsicht an Risikoinventur und Nachhaltigkeitsrisiken werden nicht einfacher – sie werden konkreter, prüfungsintensiver und deutlich relevanter für die Steuerung. In diesem Seminar schärfen Sie den Blick für Systeme, Outputs und deren echte Aussagekraft.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen der Internen Revision, die Prüfungen in den einzelnen Bereichen des Risikomanagements durchführen

IHR NUTZEN

- Sie kennen die aufsichtsrechtlichen Anforderungen an die regelmäßige Überprüfung der Risikoinventur sowie die Einbindung von Nachhaltigkeitsrisiken in die Banksteuerung und können deren Bedeutung für die Interne Revision einordnen.
- Sie wissen, wie die wesentlichen Anwendungen, Methodiken und Liefersysteme im Kontext Risikoinventur und Nachhaltigkeitsrisiken in der S-Finanzgruppe grundsätzlich funktionieren und welche Outputs daraus entstehen.
- Sie können die bereitgestellten Informationen, Systemoutputs und Ergebnisse kritisch bewerten sowie mögliche Optimierungs- und Prüfungsansätze im Rahmen der Internen Revision ableiten.

VORAUSSETZUNG(EN)

Erfahrungen mit den entsprechenden Anwendungen sind von Vorteil, z. B. erworben in den Seminaren „Interne Revision - Instrumente der neuen Banksteuerung - Schwerpunkt: ökonomische Perspektive (40.501)“ und/oder „Interne Revision - Instrumente der neuen Banksteuerung - Schwerpunkt: normative Perspektive (40.502)“.

IHR REFERENT

Michael Khan, CP Consultingpartner AG

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet in den virtuellen Seminarräumen der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar.

Diese Veranstaltung wird aufgezeichnet und nach der Veranstaltung den Teilnehmenden zur Verfügung gestellt. Sie haben außerdem die Möglichkeit, alternativ zur Veranstaltung direkt die Aufzeichnung mit der Angebotsnummer 40.511-V zu buchen.

Zur Aufzeichnung

TERMIN(E)

19.11.2026 | virtueller Seminarraum
09:00 – 12:30 Uhr

09.11.2027 | virtueller Seminarraum
09:00 – 12:30 Uhr

DAUER

0,5 Tage

PREIS

295,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Bei Buchung der Live-Veranstaltung beachten Sie bitte: Sie melden sich zu einer Veranstaltung an, die aufgezeichnet wird zum Zweck der temporären Bereitstellung für Teilnehmende, die diese Veranstaltung entweder für eine Live-Teilnahme oder zur zeitlich flexiblen Nutzung der Veranstaltungs-Aufzeichnung gebucht haben. Dies beinhaltet die Aufzeichnung und Speicherung der Audiodaten der Teilnehmenden, sofern diese ihr Mikrofon oder Telefon für eigene Wortbeiträge freigeschaltet haben. Eine Aufzeichnung der Webcam findet in der Regel nicht statt. Sofern Sie Ihr Mikrofon oder Telefon während der Veranstaltung freischalten, geben Sie uns mit Ihrer Anmeldung zur Veranstaltung Ihr Einverständnis zur Aufzeichnung Ihres Wortbeitrags. Sie haben während der Veranstaltung jederzeit die Möglichkeit, sowohl die Webcam- als auch die Mikrofon-Freigabe zu aktivieren bzw. zu stoppen.

Programm/Inhalt

Aufsichtsrechtliche Grundlagen

Methoden und Anwendungen der Risikoinventur

Methoden und Anwendungen der Nachhaltigkeitsrisikobetrachtung

Stresstests

ESG-Szenarien in der normativen sowie ökonomischen Perspektive

Diskussion

Nicht Gegenstand des Seminar ist das S-ESG-Rating sowie die damit verbundenen vertriebsbezogenen Prozesse.

Vertriebssteuerung aus Revisionssicht

Die Vertriebssteuerung als Teildisziplin der Gesamtbanksteuerung fungiert als Instrument der Unternehmensführung, übernimmt die Vertriebsplanung, analysiert Abweichungen und ergreift entsprechende Maßnahmen. Basis hierfür sind die gängigen Bankkalkulationsverfahren und Steuerungsinstrumente. Diese werden in diesem Seminar behandelt. Mögliche Prüfungsansätze werden aufgezeigt.

ZIELGRUPPE

Erfahrene Mitarbeiter/-innen der Internen Revision

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit der Kalkulation von Bankprodukten.
- Sie kennen die Konzepte des DSGV und die Instrumente der Finanz Informatik zur Vertriebs- und Geschäftsfeldsteuerung.
- Sie sind in der Lage, mithilfe von Checklisten Prüfungen zu gestalten.

VORAUSSETZUNG(EN)

Seminar: Verfahren und Instrumente der Gesamtbanksteuerung im Fokus der Internen Revision (40.500) oder vergleichbarer Kenntnisstand

IHR REFERENT

Jens Biehsmann, CP Consultingpartner AG

Dipl.-Kaufmann und Sparkassenbetriebswirt mit langjährigen Praxis-und Beratungserfahrungen in der Gesamtbank- und Vertriebssteuerung in Sparkassen

HINWEIS(E)

Das Seminar ist ein Baustein des Zertifikatsprogramms Interne/r Revisor/-in - Banksteuerung und Risikomanagement.

TERMIN(E)

03.12.2026 – 04.12.2026 | Sparkassenakademie NRW

08.12.2027 – 09.12.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

760,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

1. Tag

Margenkalkulation im Kundengeschäft

- Margenkalkulationen im Kundengeschäft: Periodische und barwertige Ergebniskalkulation
- Kalkulation des variablen Geschäftes: das Prinzip der Ablauffiktionen und deren Grenzen in der aktuellen Marktsituation
- Einsatz der FI-Instrumente im Rahmen der Kalkulation

Produkt- und Preiskalkulation

- Mindest- und Sollmargenkonzepte in der Kundengeschäftssteuerung
- Risikoadjustiertes Pricing im Kreditgeschäft
- Berücksichtigung von Liquiditätskosten in der Vor- und Nachkalkulation
- Umsetzung in einer Vorkalkulation - ein Praxisbeispiel

Konzepte zur Vertriebssteuerung

- Grundlagen der DSGV-Konzepte: Vertriebsstrategie der Zukunft PK / FK und Operative Umsetzung von DataAnalytics in Steuerung und Vertrieb (UDASt) sowie Ausblick auf Optimierung der Marktbearbeitung
- Verzahnung zur Geschäftsfeldsteuerung (DSGV-Konzept: Geschäftsfeldsteuerung, insbesondere Kundengeschäft)
- Umsetzungsschritte Finanz Informatik

Segmentierung und Kapazitätenplanung

- Segmentierung von Privat- und Firmenkunden und Bildung von Betreuungssegmenten
- Differenzierung Qualität/Markenversprechen/Leistungsversprechen
- Ableiten von Betreuungskonzepten im Vertrieb
- Abgleich zwischen Soll-Kapazitäten und Ist-Kapazitäten

2. Tag

Potenzialorientierte Vertriebsplanung, Bildung und Verteilung von Zielen

- Aufbau eines Vertriebsplans
- Berücksichtigung von Marktpotenzialen, Vergangenheitswerten, Benchmarks und Beständen
- Konsistenz zwischen Vertriebs- und Gesamtbankplanung
- Potenzialorientierte Zielverteilung versus Alternative Verteilungssysteme

Integriertes Ansprachemanagement inkl. KKM und Vertriebsreporting

- Wege der Kundenansprache, Rolle der zentralen Steuerung im Rahmen der Kundenansprache
- Berücksichtigung von Ereignissen, Kampagnen und historischen Kontakten
- Möglichkeiten und Grenzen der Aktivitätensteuerung
- Grundlagen des Vertriebsreportings
- Möglichkeiten der Finanz Informatik, inkl. Vertriebssteuerungscockpit

Tools und Checklisten zur Feststellung des aktuellen Umsetzungsstandes in der Sparkasse

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

40 INTERNE REVISION
Banksteuerung und Risikomanagement
Angebots-Nr.: 40.520

Prüfung Gesamtbankrisikomanagementsystem

Risikomanagement ist ein nachvollziehbares, alle Unternehmensaktivitäten umfassendes Regelungssystem, das auf Basis einer Risikostrategie ein systematisches und permanentes Vorgehen umfasst. Dabei hat die Interne Revision aufgrund ihrer allgemeinen Aufgabenstellungen sowie ihrer neutralen Position die Funktionsfähigkeit der Risikomanagementsysteme besonders zu betrachten. Machen Sie sich daher mit den Grundlagen von Prüfungen des Gesamtbankrisikomanagementsystems vertraut.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen der Internen Revision, die Prüfungen in den einzelnen Bereichen des Risikomanagements künftig verantwortlich durchführen und sich grundlegend in das Thema einarbeiten möchten

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Anforderungen an die Gesamtbanksteuerung aus betriebswirtschaftlicher und aufsichtsrechtlicher Sicht.
- Sie sind vertraut mit den notwendigen ablauf- und aufbauorganisatorischen Voraussetzungen.
- Sie vertiefen Prüfungsansätze, -strategien und -methoden für einzelne Prüffelder im Bereich des Risikomanagements der Sparkasse und können diese im Hinblick auf die Prüfung des Gesamtbankrisikomanagementsystems nutzen.
- Sie erkennen aufsichtsrechtliche Perspektiven und sind in der Lage, diese in die Prüfungsstrategie/-planung zu integrieren.

VORAUSSETZUNG(EN)

Grundlegende Kenntnisse des Risikomanagements

IHR REFERENT

Fabian Dippel, Sparkasse Münsterland Ost

Mitarbeiter der Produktions- und Steuerungsrevision mit den Schwerpunkten Risikomanagement und Gesamtbanksteuerung, Dipl.-Volkswirt, langjährige Erfahrungen als RisikoController bei einer Sparkasse und als Unternehmensberater

HINWEIS(E)

Das Seminar ist ein Baustein des Fachseminars Interne Revision und des Zertifikatsprogramms Interne/r Revisor/-in - Banksteuerung und Risikomanagement.

TERMIN(E)

09.11.2026 – 11.11.2026 | Sparkassenakademie NRW

15.11.2027 – 17.11.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

3 Tage

PREIS

985,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Definitionen und Begriffsabgrenzungen

Entwicklung der Anforderungen an die Gesamtbanksteuerung aus betriebswirtschaftlicher Sicht

- Stand-alone-Lösungen
- Integration der Steuerungsmodule

Entwicklung der Anforderungen an die Gesamtbanksteuerung aus aufsichtsrechtlicher Sicht

Methoden und Instrumente der Gesamtbanksteuerung

- Marktpreisergebnissteuerung
- Liquiditätssteuerung
- Kundengeschäftsergebnissteuerung
- Ausfallrisikosteuerung
- Aktivitätensteuerung
- Kostenrechnung
- Absatzrisikosteuerung
- Steuerung operationeller Risiken
- Gesamtbankergebnisausweis
- Datenmanagement

Umsetzungsstand in der Praxis

Prüfungsansätze, -strategien und -methoden für die Prüffelder unter besonderer Berücksichtigung des Prüfkonzeptes des Fachausschusses Kontrolle und Prüfung, von Feststellungen aus Prüfungen nach § 44 Abs. 1 KWG durch die Bankenaufsicht sowie von Erfahrungen im Zusammenhang mit der Umsetzung der MaRisk-Novellen

- Risikotragfähigkeit und Strategie
- Risikosteuerung und -controlling allgemein
- Personelle Ausstattung und Qualifikation der Mitarbeiter
- Technisch-organisatorische Ausstattung und Qualifikation der Mitarbeiter und Anforderungen an die Dokumentation
- Organisationsrichtlinien
- Neue-Produkte-Prozess
- Operationelle Risiken
- Notfallkonzept
- Modellrisiken
- Reputationsrisiken

Perspektiven im Bereich der Prüfung des Gesamtbankrisikomanagementsystems

- Corporate Governance
- Zusammenwirken mit der Risikocontrolling-Funktion gemäß AT 4.4.1 MaRisk
- Zusammenwirken mit der Compliance-Funktion gemäß AT 4.4.2 MaRisk

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

40 INTERNE REVISION
Banksteuerung und Risikomanagement
Angebots-Nr.: 40.530

Prüfung Strategieprozess

Die Anforderungen an die Ausgestaltung der Strategien sind in den MaRisk definiert und fordern, dass die Ziele des Instituts für jede wesentliche Geschäftsaktivität sowie die Maßnahmen zur Erreichung dieser Ziele darzustellen sind. Vor dem Hintergrund eines dynamischen Branchenumfelds und der zunehmenden regulatorischen Anforderungen stellt die regelmäßige Prüfung des Strategieprozesses sowie die Konsistenzprüfung von Geschäfts- und Risikostrategie auch für die Interne Revision eine deutliche Herausforderung dar. In dieser Veranstaltung werden die für Prüfungstätigkeiten nötigen Kenntnisse vermittelt.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte und Mitarbeiter/-innen aus der Internen Revision

IHR NUTZEN

- Sie kennen aktuelle geschäftspolitische Themen vor dem Hintergrund des Geschäftsmodells und der Geschäftsstrategie der Sparkasse sowie aktuelle betriebswirtschaftliche Ansätze und Instrumente der Strategieentwicklung in Sparkassen.
- Sie sind vertraut mit den aufsichtsrechtlichen MaRisk-Anforderungen an den Strategieprozess und dem in diesem Zusammenhang angemessenen Rollenverständnis der Internen Revision.
- Sie sind in der Lage, die Angemessenheit und Funktionsfähigkeit des Strategieprozesses – auch vor dem Hintergrund aktueller Anforderungen aus dem SREP und Prüfungen nach § 44 KWG - zu beurteilen.
- Sie können unter Berücksichtigung relevanter Kontrollaufgaben eine konsistente Prüfungsplanung und -durchführung vornehmen.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Fachseminar Interne Revision oder vergleichbarer Kenntnisstand
- Erfahrungen mit den aktuellen MaRisk-Regelungen

IHR REFERENT

Norbert Klein, Sparkasse Neuss Leiter Interne Revision mit langjährigen Praxiserfahrungen

TERMIN(E)

08.07.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

415,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Grundlagen der strategischen Planung in Sparkassen

- Strategie als Erfolgsfaktor
- Verbindung von Prozessmanagement und strategischer Planung
- Einführung in aktuelle betriebswirtschaftliche Instrumente der Strategieentwicklung

Anforderungen der MaRisk an die strategische Planung in Sparkassen

- Anforderungen an die Ausgestaltung und Kommunikation von Geschäfts- und Risikostrategie
- Gestaltung des Strategieprozesses
- Aktuelle Anforderungen an die strategische Ausrichtung von Sparkassen

Rolle der Internen Revision im Rahmen des Strategieprozesses

- Pflichtprüfung versus freiwillige Begleitung des Strategieprozesses im Rahmen einer Near-Time-Prüfung
- Mehrwert durch eine Begleitung des Prozesses durch die Interne Revision
- Voraussetzungen für eine Zusammenarbeit in der Strategieentwicklung
- Vorgehensweise bei der Beratung durch die Interne Revision

Prüfungsplanung

- Bildung von Prüffeldern
- Prüfungsziele und -strategie
- Zeitliche Prüfungsplanung

Prüfungsdurchführung

- Konsistenzprüfung
- Strategische Planung
- Strategieimplementierung
- Strategische Kontrolle und Soll-Ist-Vergleich

Aktuelle geschäftspolitische und aufsichtsrechtliche Fragestellungen mit Bezug zum Thema: Strategie der Sparkassen-Finanzgruppe und der Umsetzung in der Sparkasse

Operationelles Risiko: Grundlagen und Methoden für die Interne Revision (online)

Operationelle Risiken unterliegen als Risikoart allen entsprechenden Anforderungen der MaRisk und sind mit Eigenkapital zu unterlegen. Darüber hinaus fordern aufsichtsrechtliche Vorgaben, das OpRisk-Management regelmäßig auf den Prüfstand zu stellen und ggf. zu optimieren. Daher ist für Prüfungstätigkeiten in der Internen Revision generelles Basiswissen hilfreich. Über den aktuellen Sachstand "Operationelle Risiken" können Sie sich daher in diesem Seminar informieren.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen der Internen Revision, die Prüfungen in den einzelnen Bereichen des Risikomanagements durchführen

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit den aufsichtsrechtlichen Anforderungen für die Behandlung und Berücksichtigung operationeller Risiken.
- Sie kennen die Methoden der Sparkassen-Finanzgruppe zum Management und Controlling operationeller Risiken.
- Sie wissen, wie Sie diese im Rahmen des Risikomanagements einsetzen können.

IHRE REFERENTIN

Stephanie Saager, CP Consultingpartner AG Senior Consultant

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar.

Das Seminar ist ein Baustein des Zertifikatsprogramms Interne/r Revisor/-in - Banksteuerung und Risikomanagement.

Diese Veranstaltung wird aufgezeichnet und nach der Veranstaltung den Teilnehmenden zur Verfügung gestellt. Sie haben außerdem die Möglichkeit, alternativ zur Veranstaltung direkt die Aufzeichnung mit der Angebotsnummer 40.550-V zu buchen.

Zur Aufzeichnung

Bei Buchung der Live-Veranstaltung beachten Sie bitte: Sie melden sich zu einer Veranstaltung an, die aufgezeichnet wird zum Zweck der temporären Bereitstellung für Teilnehmende, die diese Veranstaltung entweder für eine Live-Teilnahme oder zur zeitlich flexiblen Nutzung der Veranstaltungs-Aufzeichnung gebucht haben. Dies beinhaltet die Aufzeichnung und Speicherung der Audiodaten der Teilnehmenden, sofern diese ihr Mikrofon oder Telefon für eigene Wortbeiträge freigeschaltet haben. Eine Aufzeichnung der Webcam findet in der Regel nicht statt. Sofern Sie Ihr Mikrofon oder Telefon während der Veranstaltung freischalten, geben Sie uns mit Ihrer Anmeldung zur

TERMIN(E)

23.11.2026 | virtueller Seminarraum

27.09.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag

PREIS

390,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Veranstaltung Ihr Einverständnis zur Aufzeichnung Ihres Wortbeitrags. Sie haben während der Veranstaltung jederzeit die Möglichkeit, sowohl die Webcam- als auch die Mikrofon-Freigabe zu aktivieren bzw. zu stoppen.

Programm/Inhalt

Aufsichtsrechtliche Grundlagen

Methoden im operationellen Risiko

- Schadensfalldatenbank
- Risikolandkarte
- Risikoinventur
- Quantifizierung
- Prozesse und Rollen

Praxisbeispiele

Diskussion

Risikomanagement mit SimCorp Dimension (SCD) - Revision (S677)

SimCorp Dimension ist eine integrierte, mandantenfähige und MaRisk-konforme Anwendung für das Handelsgeschäft der Sparkassen. Basis für den durchgängigen MaRisk-Workflow ist ein elektronischer Händlerzettel, der es ermöglicht, den gesamten MaRisk-Arbeitsprozess papierlos im System abzubilden. In diesem Seminar lernen Sie die Anwendung SimCorp Dimension aus Revisionssicht kennen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus dem Bereich Interne Revision, die mit der Prüfung der Einzelhandelsgeschäfte gem. MaRisk befasst sind

IHR NUTZEN

- Sie können Fragen aus der Prüfungspraxis im Zusammenhang mit der systemseitigen Umsetzung innerhalb der Anwendung Risikomanagement mit SimCorp Dimension (SCD) beantworten (Fragen der internen Revision, der Prüfungsstellen sowie aus den Bundesbankprüfungen).
- Sie sind vertraut mit Lösungsmöglichkeiten und erforderlichen Prüffeldern.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Seminar: Risikomangement mit SimCorp Dimension (30.585) oder vegleichbarer Kenntnisstand
- betriebswirtschaftliche Kenntnisse im Bereich MaRisk (Mindestanforderungen an das Risikomanagement)

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeiter/-innen der Finanz Informatik

HINWEIS(E)

Das Seminar ist so aufgebaut, dass ein umfangreiches Nachschlagewerk zur Verfügung gestellt wird. In diesem sind die aktuellen Fragen und Prüfungsanmerkungen zu den Prüffeldern aufgeführt.

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Bitte berücksichtigen Sie, dass die SCD-Schulungsumgebung ausschließlich über die Arbeitsplatzumgebung aufrufbar ist. Sie benötigen somit eine SEVA-Verbindung, wenn Sie das Onlineseminar im Homeoffice absolvieren. Die Nutzung von zwei Bildschirmen (einer für die Arbeit in der Umgebung, einer zum Folgen der Präsentation) wird empfohlen.

Für den Aufruf der OSPlus-Schulungsumgebung hier folgender Link:
https://ctx-gw.v996dsvg.v996.intern/citrix/SAW-exWeb/

TERMIN(E)

23.09.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag

PREIS

455,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Prüfungsrelevante Themen:

- Wertpapiere
- Handelsgeschäfte
- Marktpreisrisiken
- Kontrahenten- und Emittentenrisiken
- Schnittstellen
- Finanzbuchhaltung
- Berichte
- Jahresabschluss
- Autorisation

Austausch der Teilnehmer zu fachlichen Fragestellungen mit der systemseitigen Umsetzung

Operationelles Risiko: Grundlagen und Methoden für die Interne Revision (Videoaufzeichnung)

Operationelle Risiken unterliegen als Risikoart allen entsprechenden Anforderungen der MaRisk und sind mit Eigenkapital zu unterlegen. Darüber hinaus fordern aufsichtsrechtliche Vorgaben, das OpRisk-Management regelmäßig auf den Prüfstand zu stellen und ggf. zu optimieren. Daher ist für Prüfungstätigkeiten in der Internen Revision generelles Basiswissen hilfreich. Über den aktuellen Sachstand "Operationelle Risiken" können Sie sich daher in diesem Seminar informieren.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen der Internen Revision, die Prüfungen in den einzelnen Bereichen des Risikomanagements durchführen

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit den aufsichtsrechtlichen Anforderungen für die Behandlung und Berücksichtigung operationeller Risiken.
- Sie kennen die Methoden der Sparkassen-Finanzgruppe zum Management und Controlling operationeller Risiken.
- Sie wissen, wie Sie diese im Rahmen des Risikomanagements einsetzen können.

HINWEIS(E)

Videos und Videokurse stehen i.d.R. drei Werktage nach Ende der aufgezeichneten Veranstaltung zur Verfügung.
Die Live-Veranstaltung zu dieser Aufzeichnung ist zum selben Preis inkl. Aufzeichnung buchbar unter der Angebotsnummer: 40.550
Zur Live-Veranstaltung

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

6 Stunden

PREIS

390,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Aufsichtsrechtliche Grundlagen

Methoden im operationellen Risiko

- Schadensfalldatenbank
- Risikolandkarte
- Risikoinventur
- Quantifizierung
- Prozesse und Rollen

Praxisbeispiele

Diskussion

Interne Revision - Instrumente der neuen Banksteuerung - Schwerpunkt: Nachhaltigkeitsrisiken (ESG) und Risikoinventur (Videoaufzeichnung)

Die Anforderungen der Aufsicht an Risikoinventur und Nachhaltigkeitsrisiken werden nicht einfacher – sie werden konkreter, prüfungsintensiver und deutlich relevanter für die Steuerung. In diesem Seminar schärfen Sie den Blick für Systeme, Outputs und deren echte Aussagekraft.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen der Internen Revision, die Prüfungen in den einzelnen Bereichen des Risikomanagements durchführen

IHR NUTZEN

- Sie kennen die aufsichtsrechtlichen Anforderungen an die regelmäßige Überprüfung der Risikoinventur sowie die Einbindung von Nachhaltigkeitsrisiken in die Banksteuerung und können deren Bedeutung für die Interne Revision einordnen.
- Sie wissen, wie die wesentlichen Anwendungen, Methodiken und Liefersysteme im Kontext Risikoinventur und Nachhaltigkeitsrisiken in der S-Finanzgruppe grundsätzlich funktionieren und welche Outputs daraus entstehen.
- Sie können die bereitgestellten Informationen, Systemoutputs und Ergebnisse kritisch bewerten sowie mögliche Optimierungs- und Prüfungsansätze im Rahmen der Internen Revision ableiten.

VORAUSSETZUNG(EN)

Erfahrungen mit den entsprechenden Anwendungen sind von Vorteil, z. B. erworben in den Seminaren „Interne Revision - Instrumente der neuen Banksteuerung - Schwerpunkt: Ökonomische Perspektive (40.501)“ und/oder „Interne Revision - Instrumente der neuen Banksteuerung - Schwerpunkt: Normative Perspektive (40.502)“.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Michael Khan, CP Consultingpartner AG

HINWEIS(E)

Videos und Videokurse stehen i.d.R. drei Werktage nach Ende der aufgezeichneten Veranstaltung zur Verfügung.
Die Live-Veranstaltung zu dieser Aufzeichnung ist zum selben Preis inkl. Aufzeichnung buchbar unter der Angebotsnummer: 40.511
Zur Live-Veranstaltung

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

PREIS

295,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



INHALTE



Programm/Inhalt

Aufsichtsrechtliche Grundlagen

Methoden und Anwendungen der Risikoinventur

Methoden und Anwendungen der Nachhaltigkeitsrisikobetrachtung

Stresstests

ESG-Szenarien in der normativen sowie ökonomischen Perspektive

Diskussion

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

40 INTERNE REVISION

Kreditrevision - Allgemein

Erfahrungsaustausch Kreditrevision

Wie wirken sich aufsichtsrechtliche Anforderungen auf die Prüfung des Kreditgeschäfts aus? Welche Erfahrungen, Konzepte und Methoden gibt es bei der Überwachung von speziellen Kreditrisiken? Inwieweit beeinflussen aktuelle Stellungnahmen die Tätigkeit der Kreditrevision? In diesem Erfahrungsaustausch erhalten Sie stets die aktuellsten Antworten auf diese Fragen. Informieren Sie sich über gegenwärtige Prüfungsschwerpunkte im Kreditgeschäft und partizipieren Sie von den Praxiserfahrungen anderer Sparkassen.

ZIELGRUPPE

Erfahrene Mitarbeiter/-innen, die das Firmenkundenkreditgeschäft prüfen

IHR NUTZEN

- Sie aktualisieren Ihr Know-how zur Prüfung des Kreditgeschäfts.
- Sie können gegenwärtige Tendenzen in der Kreditrevision bewerten.
- Sie sind vertraut mit Erfahrungen anderer Sparkassen zur zielgerichteten Durchführung von Prüfungen im Kreditgeschäft.

VORAUSSETZUNG(EN)

Mehrjährige Praxiserfahrungen in der Kreditrevision

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Dirk Becker, Sparkasse Münsterland Ost
  Leiter der Internen Revision der Sparkasse Münsterland Ost, Sparkassenbetriebswirt mit langjährigen Seminar- und Praxiserfahrungen u. a. als Verbandsprüfer
- Susanne Riedel, Sparkasse Dortmund
  Leiterin Interne Revision, Dipl.-Kauffrau mit langjährigen Praxiserfahrungen in der Internen Revision

HINWEIS(E)

Der Termin 11.11.2026 bzw. 11.11.2027 wird in Präsenz in Dortmund durchgeführt. Der Termin 24.11.2026 bzw. 17.11.2027 findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Sofern Sie sich für die Online-Veranstaltung anmelden, beachten Sie Bitte, dass neben Ihrer allgemeinen Bereitschaft, sich online interaktiv auszutauschen, auch alle technischen Voraussetzungen für die Tonübertragung und die Aktivierung Ihres persönlichen Videos vollständig funktionieren sollten. Testen können Sie dies vorher unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

Bitte teilen Sie uns, bis 4 Wochen vor der Veranstaltung, unbedingt über den hinterlegten Fragebogen Ihre Anregungen, Fragen und Beiträge aus der eigenen Prüfungspraxis mit. Den Fragenbogen können Sie ganz einfach über den folgenden Link aufrufen: https://portal.sparkassenakademie-nrw.de/ecadia/action?inquiryKey=KY8ev

TERMIN(E)

Vor-Ort-Teilnahme-2601 | 11.11.2026 | Sparkassenakademie NRW

Online-Teilnahme-2601 | 24.11.2026 | virtueller Seminarraum

Vor-Ort-Teilnahme-2701 | 11.11.2027 | Sparkassenakademie NRW

Online-Teilnahme-2702 | 17.11.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag
1 Tag: Präsenz in Dortmund oder online im virtuellen Seminarraum

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

- Die Veranstaltung startet um 09:30 Uhr und bietet Ihnen eine Plattform zum Erfahrungsaustausch zwischen Kreditrevisioren/-innen.

Sie reichen im Vorfeld Themenschwerpunkte ein, die dann behandelt werden. Sie können Prüfungserkenntnisse mit einbringen sowie anschließend gemeinsam diskutieren. Dieser Austausch ermöglicht es, von den Erfahrungen anderer Sparkassen zu lernen und neue Perspektiven zu gewinnen. Darüber hinaus werden weitere aktuelle Themen aus dem Teilnehmerkreis besprochen. Hierbei können Sie Fragen zur Kredit- und Risikobewertung in Vorfeld definieren, um gemeinsam Vorgehen bzw. Lösungsansätze zu entwickeln.

Behandlung eingereichter Themenschwerpunkte

Austausch zu im Vorfeld skizzierten Prüfungserkenntnissen der Kreditrevision

Diskussion aktueller Themen rund um die Kredit- und Risikobewertung

Erweiterung des Fachwissens durch den Erfahrungsaustausch mit anderen Sparkasse

Gemeinsame Lösungsansätze für Herausforderungen in der Kreditrevision finden

Weitere aktuelle Themen aus dem Teilnehmerkreis

- Die Veranstaltung endet nach der ausführlichen Bearbeitung und Diskussion der eingereichten Themenvorschläge.

Prüfung des Privatkundenkreditgeschäfts (online)

Zu den Aufgabenfeldern der Kreditrevision gehören die planmäßige, kritische Untersuchung der Kreditengagements im Privatkundensegment sowie die Kontrolle von Vertragsinhalten, Abläufen der Kreditentscheidung und -bearbeitung. Das hierzu nötige Know-how wird in diesem Seminar vermittelt.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen der Internen Revision, die künftig das Privatkundenkreditgeschäft prüfen und hierzu grundlegende Kenntnisse benötigen

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit den grundlegenden fachlichen Kenntnissen, um selbstständig abgegrenzte Prüfungsaufträge im standardisierten Mengenkreditgeschäft durchzuführen.
- Sie sind in der Lage, Wohnungsbaufinanzierungen zu prüfen.
- Sie kennen Prüfungshandlungen bei vertraglichen Regelungen, der Abwicklung und der Stellung von Sicherheiten.

VORAUSSETZUNG(EN)

Seminar: Prüfungsgrundlagen (40.200) oder vergleichbarer Kenntnisstand

IHR REFERENT

Johannes Zimmermann, Kreissparkasse Steinfurt

Leiter der IT- und Kreditrevision, Bachelor of Laws

HINWEIS(E)

Das Seminar ist ein Baustein des Fachseminars Interne Revision. Es wird in einer idealen Mischung von vorgeschaltetem E-Learning und Online-Seminar in Webex stattfinden. Sie erhalten Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos mit der Einladung zur Veranstaltung. Bitte stellen Sie sicher, dass neben Ihrer generellen Bereitschaft, sich online interaktiv auszutauschen zu wollen, auch alle technischen Voraussetzungen für die Tonübertragung und die Aktivierung Ihres persönlichen Videos vollständig funktionieren sollten. Testen können Sie dies vorher unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

TERMIN(E)

13.09.2027 – 14.09.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage
2 Tage zzgl. ca. 15 Minuten Lernzeit für vorgeschaltetes E-Learning

PREIS

660,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



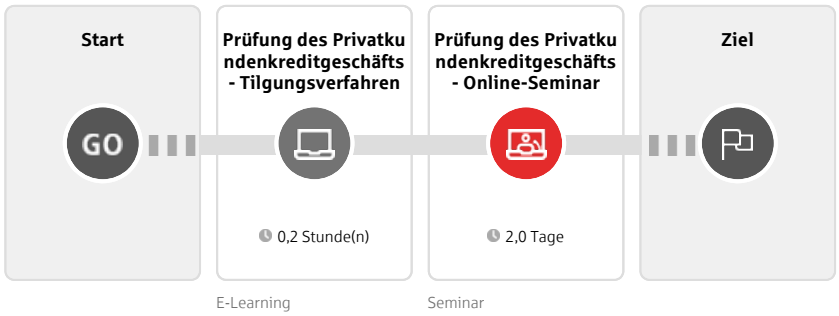
Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Ihre Lernreise: Prüfung des Privatkundenkreditgeschäfts (online)



Programm/Inhalt

E-Learning

Tilgungsformen

Aufbau des Grundbuchs

Online-Seminar

Basiswissen Kreditgeschäft

- Rechtsgrundlagen für Kredit- und Sicherungsverträge
- Kreditarten
- Kreditfähigkeit und Kreditwürdigkeit
- Offenlegung der wirtschaftlichen Verhältnisse
- Sicherheiten im Kreditgeschäft

Normierte Kreditprüfung (Konsumentenkreditgeschäft)

- Ordnungsmäßigkeitsprüfung
- Materielle Kreditprüfung

Realsicherheiten

Grundbuch

Beleihungswertermittung

Beschluss, Bewilligung, Bereitstellung und Kreditüberwachung

- Risikorelevantes Kreditgeschäft Kompetenzen Kreditüberwachung
- Prüfkatalog für Wohnungsbaufinanzierungen

Praxisfälle aus der Wohnungsbaufinanzierung

Prozessorientierte Prüfungsansätze nach BdZ - Interne Revision

- Kreditgeschäft in Verbindung mit Risikomanagement
- Kreditgeschäft in Verbindung mit Vertriebs- und Produktmanagement

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

40 INTERNE REVISION
Kreditrevision - Allgemein
Angebots-Nr.: 40.605

Prüfung des Firmenkundenkreditgeschäfts

Das Firmenkundenkreditgeschäft ist für Sparkassen von zentraler Bedeutung, birgt ein hohes Risiko und ist betroffen von zahlreichen Vorschriften der Bankenaufsicht. Um so wichtiger ist es daher, dass die Interne Revision hier einen Schwerpunkt im Rahmen ihrer Prüfungstätigkeiten legt. Eignen Sie sich in diesem Seminar die Grundlagen an, wie Sie durch eine risikoorientierte Interne Revision das Firmenkundenkreditgeschäft effizient prüfen und aktuelle Prüfungsanforderungen erfüllen.

ZIELGRUPPE

Erfahrene Mitarbeiter/-innen der Internen Revision, die das Firmenkundenkreditgeschäft prüfen

IHR NUTZEN

- Sie sind in der Lage, die erweiterten Fachkenntnisse für die Prüfung des Firmenkundenkreditgeschäfts anzuwenden.
- Sie können anhand von Fallübungen aus der Sparkassenpraxis umfassende Prüfungsaufträge im Firmenkundenkreditgeschäft durchführen.
- Sie sind vertraut mit den für die Praxis notwendigen Prüfungstechniken und -methoden.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Seminar: Prüfungsgrundlagen (40.200) oder vergleichbarer Kenntnisstand
- Mehrjährige Praxiserfahrungen im Kreditgeschäft

IHR REFERENT

Ralf Umbach, Kreissparkasse Euskirchen

Leiter der Internen Revision mit langjährigen Erfahrungen in der Seminartätigkeit und als Verbandsprüfer

HINWEIS(E)

Das Seminar ist ein Baustein des Fachseminars Interne Revision.

TERMIN(E)

19.10.2027 – 21.10.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

3 Tage

PREIS

995,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Interne Revision/Kreditrevision/Prüfungsplanung

- Organisation, Tätigkeit und Aufgaben der Internen Revision - Grundlagen der Prüfungsplanung
- Beispiel einer MaRisk-orientierten Prüfungsplanung für das Adressenrisiko
- Analysebeispiel der Risikosituation im (traditionellen) Kreditgeschäft

Prüfungsdurchführung

- Prüfungsvorgehensweise
- Aufbau-(System-) und Funktionsprüfung (Umsetzung der MaRisk) u. a.
  - Risikostrategie
  - Risikobericht
  - Risikomanagementprozess
  - Risikoklassifizierungsverfahren der SR (Schwerpunkt Standard-Rating)
  - RisikofrühwarnsystemIntensivbetreuung, Problemkreditbearbeitung (Sanierung/Abwicklung) / Modell Pro
- Einzelengagementprüfungen
  - Grundlagen (u.a. Kreditnehmer, Meldewesen)
  - Wirtschaftliche Verhältnisse (Bilanzanalyse u. –kritik, Rechnungslegung und Bilanzpolitik)
  - Sicherheiten
  - Grundlagen des Insolvenzrechts
  - Forderungsbewertung
  - Umsetzung der MaRisk im Rahmen der Einzelengagementprüfung

Praxisfälle

Fortsetzung Prüfungsdurchführung

- Bauträgerkreditgeschäft

Praxisfälle

Berichtswesen

- Durchführung Berichtswesen
- Besprechung der Prüfungsergebnisse
- Berichtsumlauf
- "Follow Up"

Die Offenlegung der wirtschaftlichen Verhältnisse nach § 18 KWG (online)

Die Vorgaben der Bankenaufsicht für die Kreditvergabe sowie die Offenlegungs-, Auswertungs- und Dokumentationspflichten nach § 18 KWG sind äußerst komplex. Jedes Institut hat eigenverantwortlich Regelungen hierzu in den Organisationsrichtlinien festzulegen sowie institutsspezifische Prozesse und Ausgestaltung eines Offenlegungsverfahrens zu definieren. Die Interne Revision hat dieses entsprechend zu überwachen. Informieren Sie sich daher in diesem Seminar über die gesetzlichen Grundlagen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus der Kreditrevision

IHR NUTZEN

- Sie kennen die aufsichtsrechtlichen Anforderungen zur Erfüllung der Offenlegungserfordernisse nach § 18 KWG.
- Sie sind sich der Rechtsfolgen bei Verstößen und bei Missachtung der Offenlegungspflichten bewusst.
- Sie sind mit Auslegungsschwierigkeiten des § 18 KWG vertraut und können anhand von Beispielen Lösungsmöglichkeiten entwickeln.

VORAUSSETZUNG(EN)

Grundlagenkenntnisse zu § 18 KWG

IHR REFERENT

David Krupka, Sparkasse Bochum

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet nicht in Präsenzform, sondern im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Bitte stellen Sie sicher, dass neben Ihrer generellen Bereitschaft, sich online interaktiv auszutauschen zu wollen, auch alle technischen Voraussetzungen für die Tonübertragung und die Aktivierung Ihres persönlichen Videos vollständig funktionieren sollten. Testen können Sie dies vorher unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Der regulatorische Rahmen

- Überblick über relevante Vorgaben
- Wer will was und warum?
- Unterscheidung Erstoffenlegung und laufende Offenlegung

Unterlagenanforderung

- Überblick über den Gesamtanforderungsprozess bei Kunden
- Unterlagenanforderung und Mahnverfahren
- Welche Unterlagen sind wichtig?
- Pflicht vs. ergänzende Unterlagen
- Umgang mit Surrogaten
- Kommunikation gegenüber dem Kunden

Perspektivwechsel - die Offenlegung aus unterschiedlichen Sichten

- Was beschäftigt die Kreditanalyse?
- Auswertungsfristen bei Unterlagen
- Worauf achtet die Revision?
- Was interessiert externe Prüfer?
- Was beschäftigt Kunden?

Wenn die Offenlegung ins Stolpern gerät - kleine Ursache, große Wirkung

- Auswirkungen bei Nichterfüllung
- Vermeidung der Nichterfüllung
- Fristen und weitere Bearbeitung
- Rolle des Marktes bei nicht erfüllten Kunden
- Kreditbelassung

Offenlegung im Tagesgeschäft

- Kundenansprache/Transparenz schaffen
- Allgemeine Beispielfälle und Praxistipps
- Nützliche Schnellstartkürzel in OSP (Technik)
- Relevante PPS_neo Prozesse

Steuerung der Offenlegung

- Identifikation von offenlegungspflichtigen Kunden
- Reporting nicht offengelegter Kunden
- Validierung/Herleitung interne Offenlegungsgrenze
- Ereignissystem/Überwachung

Gruppen verbundener Kunden nach Art. 4 (1) (39) CRR

Wie sind Kreditnehmer zu einer Gruppe verbundener Kunden gemäß Artikel 4 Absatz 1 Nr. 39 CRR (Capital Requirements Regulation) zusammenzufassen? Wie sind die aktuellen aufsichtsrechtlichen Vorschriften in der Praxis anzuwenden, insbesondere der in 2024 veröffentlichte RTS zu den Gruppen verbundener Kunden? Antworten auf diese und weitere Fragen erhalten Sie in diesem Seminar mit dem Schwerpunkt auf der Bildung von Gruppen verbundener Kunden.

ZIELGRUPPE

Kreditrevisoren und Kreditrevisorinnen, Mitarbeiter/-innen im Kreditmeldewesen, Mitarbeiter/-innen der Marktfolge Aktiv, Kreditanalysten sowie sonstige Mitarbeiter/-innen, die keine oder wenig Kenntnisse haben oder ihre Kenntnisse auffrischen möchten

IHR NUTZEN

- Sie sind in der Lage, Kreditnehmer sachgerecht und risikoadäquat gemäß Artikel 4 Absatz 1 Nr. 39 CRR zusammenzufassen.
- Sie können die aufsichtsrechtlichen Vorschriften in der Praxis anwenden.
- Sie sind in der Lage, unterschiedliche Sonderfälle bei Prüfungstätigkeiten in der Kreditrevision zu beurteilen.

IHRE REFERENTIN

Jutta Rudolph, Deutsche Bundesbank

Zentralbereich Banken- und Finanzaufsicht; Regulierung und Standards, Dipl.-Betriebswirtin mit langjährigen Erfahrungen in der Seminartätigkeit

HINWEIS(E)

Bei dem hier angebotenen Seminar handelt es sich um das seit Jahren angebotene und bewährte Grundlagenseminar zur Zusammenfassung von Kreditnehmern zu Gruppen verbundener Kunden nach Artikel 4 Absatz 1 Nr. 39 CRR. Entlang des in 2024 veröffentlichten RTS zur Identifikation von Gruppen verbundener Kunden (Delegierte Verordnung (EU) 2024/1728 der Kommission vom 6. Dezember 2023 zur Ergänzung der Verordnung (EU) Nr. 575/2013 des Europäischen Parlaments und des Rates durch technische Regulierungsstandards zur Festlegung der Umstände, unter denen die Bedingungen für die Ermittlung von Gruppen verbundener Kunden erfüllt sind) und der EBA Leitlinien zu verbundenen Kunden (EBA/GL/2017/15) werden risikoadäquate Lösungsansätze für die Praxis zur Bildung von Gruppen verbundener Kunden aufgezeigt. Es wendet sich an Mitarbeiter/-innen, die noch keine oder nur wenig Kenntnis von der Zusammenfassung von Kreditnehmern zu Gruppen verbundener Kunden haben und gerne Grundlagenwissen aufbauen oder auffrischen möchten.

TERMIN(E)

08.07.2027 – 09.07.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

685,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Beginn 1. Tag um 09:30 Uhr|Ende am 1. Tag um ca. 16:30 Uhr &
Beginn 2. Tag um 09:00 Uhr|Ende am 2. Tag um ca. 15:00 Uhr

Bedeutung und Zielsetzung

Anforderungen an die Institute

Rechtliche Grundlagen Anwendungsbereiche

Gruppe verbundener Kunden (GvK) (Schwerpunkt)

- Kontrollverhältnis
- Wirtschaftliche Abhängigkeit
- Kombination aus Kontrollverhältnis und wirtschaftlicher Abhängigkeit
- Alternativer Ansatz bei der Bildung von GvK mit Schuldnern der öffentlichen Hand
- Kontroll- und Managementverfahren zur Ermittlung von verbundenen Kunden

Prüfung Risikovorsorge - Problemkredite (online)

Erwartete und unerwartete Kreditausfälle aus problembehafteten Engagements belasten die Ergebnisrechnung der Sparkasse. Immer wichtiger sind daher eine effiziente und aufsichtsrechtlich korrekte Bearbeitung von Problemkrediten, eine angemessene Analyse und Bewertung der Risikovorsorge sowie eine präventive Prüfung durch die Kreditrevision. In dieser Online-Veranstaltung erfahren Sie hierzu mehr.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen der Internen Revision, die für die Prüfung von Problemkrediten zuständig sind

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit den Grundlagen der EWB-Analyse als Basis für Prüfungen von Problemkrediten.
- Sie kennen die Prozesse der Problemkreditbearbeitung und der Intensivbetreuung.
- Sie wissen, wie EWB-Prozesse im Kontext von handels-, steuer- und aufsichtsrechlicher Regelungen zu behandeln sind.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Seminar: Prüfung des Firmenkundenkreditgeschäfts (40.605) oder vergleichbarer Kenntnisstand
- Praxiserfahrungen in der Prüfung des Kreditgeschäfts

IHR REFERENT

Andreas Gertz, Sparkasse Essen

Abteilung Kreditrevision - Er hat langjährige Praxiserfahrungen in verschiedenen Kreditbereichen sowie mit Prüfungsschwerpunkten in den Themenbereichen Problemkreditbearbeitung inkl. EWB-Prozesse und Kreditmeldewesen.

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zur Veranstaltung. Um einen reibungslosen Online-Austausch zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

TERMIN(E)

15.06.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag

PREIS

380,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Grundzüge einer EWB-Analyse

- Darstellung der Risikovorsorge im Mehrjahresvergleich
- EWB-Neubildungen
- EWB-Bestände - bezogen auf Marktbereiche
- Bestände usw.
- Ableitung von Prüfungsansätzen

Prozesse in der Problemkreditbearbeitung einschließlich Intensivbetreuung

- Gesamtmodell
- Inhalte der Prozesse, Prüfungschecklisten und -ansätze
- Handlungsstrategien
- Nachbetrachtung
- ggf. unter Einbindung des Frühwarnsystems (Verantwortlichkeiten)

Prüfung der EWB-Prozesse im Kontext handels-, steuer, aufsichtsrechtlicher Regelungen

- Prüfungsplanung
- Prüfungschecklisten
- Entscheidungsmatrix
- Sicherheitenbewertung
- Steuerschädlichkeit
- EWB-Prognoseverfahren

Fallstudie

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

40 INTERNE REVISION
Kreditrevision - Allgemein
Angebots-Nr.: 40.636

Update - Aktuelle (aufsichtsrechtliche) Themen der kreditwirtschaftlichen Wertermittlung für die Interne Revision

Die Rahmenbedingungen der kreditwirtschaftlichen Wertermittlung (Markt- und Beleihungswertermittlung) unterliegen einem ständigen Wandel. BaFin, Bundesbank und Verbände beschäftigen sich fortlaufend mit Fragestellungen, die sowohl die Arbeit der Immobiliengutachter als auch die Bewertungsprozesse in Kreditinstituten direkt beeinflussen. Für Kreditprüfungen ist daher spezielles Fachwissen erforderlich, um Immobilien sachgerecht beurteilen zu können. Dieses Seminar vermittelt das regulatorische Zusammenspiel von EBA GLOM, MaRisk, BelWertV und ImmoWertV und gibt praxisnahe Hinweise auf relevante Prüfungsschwerpunkte.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen der Internen Revision, die sich grundlegende und vertiefende Kenntnisse der Immobilienbewertungen aneignen möchten sowie Mitarbeiter/-innen aus der Immobilienfinanzierung, dem Privat- und Firmenkundengeschäft und der Rechtsabteilung

IHR NUTZEN

- Sie haben umfassende und detaillierte Informationen zu den Fragen, Entwicklungen und Veränderungen der Markt- und Beleihungswertermittlung in den letzten Jahren.
- Sie sind vertraut mit Hinweisen zu Prüfungsfeststellungen sowie Erkenntnissen und Erfahrungen aus Prüfungen.
- Sie wissen, welche Anforderungen an BelWertV- konforme Gutachten hinsichtlich Dokumentationserfordernissen und Qualifikation der Gutachter gestellt werden.

IHR REFERENT

Andreas Ostermann

Dipl.-Ing., Immobiliengutachter HypZert F/M, Mitglied in verschiedenen Gutachterausschüssen, langjährige Dozentenerfahrungen

HINWEIS(E)

Bitte nutzen Sie die Möglichkeit, Fragestellungen (bis spätestens 2 Wochen vor dem Seminartermin) an info@immobilienbewertung-ostermann.de zu senden.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

405,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Wertbegriffe und Rechtsgrundlagen der Markt-/Verkehrswertermittlung

ImmoWertV 2021 + ImmoWertA 2023

MaRisk 8.0: Wertüberprüfungen, Problemkredite, Immobilieneigengeschäft

Wohnimmobilienfinanzierungsstatistik (WIFSta)

Risikobericht der BaFin + “Supervision Newsletter“ der EZB v. 14.08.2024

Prüfungsfeststellungen

Ausgewählte Aspekte der kreditwirtschaftlichen Marktwertermittlung

Fragestellungen der Teilnehmenden

OSPlus Kredit - Kreditrevision (S427)

Durch die Einführung der OSPlus-neo-Prozesse und im Rahmen der regelbasierten Finanzierungsvorgänge werden immer mehr fachliche Vorgaben in der Technik festgelegt. Diese Vorgaben können von den Anwendern im Vorgang nicht beeinflusst werden. Erfahren Sie in diesem Seminar mehr zur Anwendung OSPlus-Kredit, um die gewonnenen Erkenntnisse bei Einzel- und Systemprüfungen berücksichtigen zu können.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen der Internen Revision, die Einzel- und Systemprüfungen in OSPlus-Kredit vornehmen

IHR NUTZEN

- Sie kennen OSPlus-Kredit sowohl im Portal als auch in neo.
- Sie haben einen Überblick über die technischen Steuerungstools und deren Einstellungsmöglichkeiten (relevante Institutsparameter und Institutsobjekte sowie GPS-Administration und Regelmanagement).
- Anhand praktischer Übungen sind Sie in der Lage, selbstständig im Vorgang bzw. in den Auswertungsanzeigen zu navigieren.
- Durch den Administrationsüberblick sind Sie vertraut mit Fachbegriffen und können gezielte Anforderungen an die Fachabteilungen Ihres Hauses stellen. Der Abgleich der fachlichen Vorgaben mit den technischen Einstellungen wird erläutert.

VORAUSSETZUNG(EN)

Grundsätzlicher Umgang mit OSPlus ist bekannt

IHR REFERENT

Gerhard Hüners, FINNOFLEET SUBITO GmbH

HINWEIS(E)

Sie arbeiten im Rahmen des Seminars im Echtsystem. Hierzu ist es erforderlich, dass Sie

a. entweder einen SEVA-Token mit der Berechtigung TSR der Sparkasse inkl. der Zugangskennungen mitbringen. Außerdem müssen Sie Ihren Benutzernamen und das Passwort kennen. Andere Anmeldeverfahren (wie z.B. Single Sign On, Chipkarte oder Fingerabdruck) müssen für die Dauer des Seminars umgestellt werden. Da für einen Zugriff auf das Echtsystem mittels SEVA entsprechende Anweisungen gelten, stimmen Sie bitte die weitere Organisation und Bereitstellung der Token mit Ihrer IT-Orga ab und beachten die Hinweise der Finanz Informatik. Bitte klären Sie dies ggf. mit Ihrem Datenschutzbeauftragten ab.

b. oder Sie bringen ein Endgerät Ihrer Sparkasse mit Zugang zum Echtsystem mit und nutzen dieses im Seminar. Für die Internetverbindung verwenden Sie bitte das WLAN mit dem Namen tsag.ska.nrw

TERMIN(E)

26.11.2026 – 27.11.2026 |
Sparkassenakademie NRW

25.11.2027 – 26.11.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

795,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

1. Tag:

Geschäftsprozesssteuerung (GPS)

- Hintergründe zu GPS
- PPS-Prozesse als Standard stehen zur Verfügung
- Individuelle Prozesse erkennen
- Änderung der Steuerparameter identifizieren und bewerten

OSPlus_neo

Vom Standard abweichende Steuerparameter identifizieren und bewerten

Bestehende OSPlus-Kredit Vorgänge

Vorgangsanzeige - kein Privileg nur für Revisoren

Verwaltung von Vermögensobjekten und Sicherheiten (VVS)

- Standardprozess vs. Individualprozess
- Beleihungsgrenzen - feste Vorgabe oder durch User änderbar
- Änderungen der Steuerparameter erkennen/identifizieren und bewerten

Formulare

- Verlagsdruck vs. individueller Vordruck
- Individuelle Vordrucke identifizieren

KURS-Rechte

Benötigte Rechte vs. vergebene Rechte

2. Tag:

Regelmanagement

- Unterschiede im Ausführungsmodus
- Standardregelsätze von individuellen Regelsätzen unterscheiden
  - Verwendung der Regelsätze erkennen
  - Regelsätze lesen und interpretieren (Beispiele für die regelbasierte Finanzierung und Neo-Vorgänge)
  - REM-Ausführungsanzeige im Vorgang nutzen
  - Verbindung „fachliches Protokoll“ und REM-Ausführungsanzeige herstellen

Einzelfragen

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

40 INTERNE REVISION

Meldewesen und Statistik

Prüfungen im aufsichtsrechtlichen Meldewesen - Grundlagen und Einblicke in die Praxis

Die Prüfung des aufsichtsrechtlichen Meldewesens stellt die Interne Revision, nicht nur vor dem Hintergrund der CRR III-Umsetzung, vor besondere Herausforderungen. Sie erhalten in diesem Seminar einen Überblick über die aus Sicht der Internen Revision wesentlichen Inhalte der CRR I - III, CRD IV - VI und von der EU-Kommission veröffentlichten delegierten Verordnungen. Zusätzlich werden Hinweise auf prüfungsunterstützende Veröffentlichungen der SR und der FI gegeben. Die Gewinnung von Informationen aus dem Integrierten Datenhaushalt (IDH) als Prüfungsgrundlage wird ebenfalls thematisiert. Darauf aufbauend lernen Sie Revisionsansätze kennen, um einen Beitrag zur Erfüllung der hohen Anforderungen der Bankenaufsicht an die Datenqualität und die Prozesssicherheit im Meldewesen zu leisten.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen der Internen Revision, die Prüfungen im Meldewesen durchführen

IHR NUTZEN

- Sie haben einen Überblick über die wesentlichen Inhalte der CRR I-III, CRD IV/V sowie der diesbezüglich geltenden delegierten Verordnungen und erhalten einen konkreten Ausblick auf die zum Schulungszeitpunkt bekannten Umsetzungserfordernisse der ab 2026 geltenden Regelungen der CRD VI.
- Sie können die aufsichtsrechtlichen Anforderungen sachgerecht in der Prüfung und der Prüfungsplanung des Meldewesens berücksichtigen und erhalten Hinweise auf prüfungsunterstützende Informationen der SR und der FI.
- Sie sind in der Lage, das IDH als Informationsquelle für Ihre Prüfung zu nutzen.
- Sie haben einen Überblick über die relevanten Meldeformulare, deren Struktur und die gegebenenfalls problembehafteten Meldebereiche.
- Zusätzlich erhalten Sie Einblicke in die Prüfungspraxis (z.B. Vorschläge zur Organisation der Prüfung, Checklisten zu einzelnen Meldebereichen, Beispiele zu Prüfungsfeststellungen).

IHR REFERENT

Christian Schmelter, Sparkasse Vest Recklinghausen

Mitarbeiter in der Internen Revision der Sparkasse Vest Recklinghausen, Referat Betriebswirtschaft/Kredit, Themenbereich Risikomanagement, Controlling und aufsichtliches Meldewesen

HINWEIS(E)

Das Groß- und Millionenkreditmeldewesen ist nicht Teil dieses Seminars. Wir verweisen hier auf die entsprechenden Seminarangebote.

TERMIN(E)

02.12.2026 | Sparkassenakademie NRW

30.11.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

370,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Aufsichtsrechtliche Grundlagen des Meldewesens und jüngste Entwicklungen

Vorschläge zur Prüfungsplanung

Meldewesen Eigenmittel (COREP) – Prüfung der Zusammensetzung der Eigenmittel inkl. Korrektur- und Abzugsposten

Meldewesen Eigenmittel (COREP) – Prüfung der Eigenmittelanforderungen

- Kreditrisiko (u. a. KSA, Kreditrisikominderungstechniken, Gegenparteiausfallrisiko)
- Marktpreisrisiko (u. a. Fremdwährungsrisiko, Positionsrisiko, FRTB)
- Operationelles Risiko (Basisindikatoransatz)

Meldewesen Eigenmittel (COREP) – Prüfung der Leverage Ratio-Meldung

Meldewesen Eigenmittel (COREP) - weitere Aspekte des Prüffelds COREP-Meldung

- Eigenmittel-Anforderungen für das Risiko einer Anpassung der Kreditbewertung (CVA-Charge)
- Risikopositionen gegenüber Staaten
- Offenlegung
- Erweiterte Zusammenfassungsrechnung (EZR-COREP)

Überblick über die Regelungen zu den Liquiditätsmeldungen (ALMM, LCR, NSFR) und der Asset-Encumbrance-Meldung

Prüfung der Liquiditätsmeldungen (ALMM, LCR, NSFR)

Prüfung der Asset Encumbrance-Meldung

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

40 INTERNE REVISION
Meldewesen und Statistik
Angebots-Nr.: 40.705

Prüfungsgrundlagen Kundenverbünde, Kredit-Meldewesen, AnaCredit und Organkredite (online)

Das Kredit-Meldewesen ist äußerst komplex. Sowohl die Umsetzung der regulatorischen Vorgaben als auch die zunehmenden Anforderungen an Qualität und Quantität der Meldedaten sind herausfordern. In dieser Veranstaltung verschaffen Sie sich zu Prüfungszwecken einen grundlegenden, fachlichen Überblick.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen der Internen Revision, die sich grundlegende Kenntnisse im Kredit-Meldewesen aneignen möchten

IHR NUTZEN

- Sie sind in kompimierter Form vertraut mit den theoretischen Grundlagen in den Bereichen Kundenverbünden, Kredit-Meldewens, AnaCredit und Organkredite.
- Sie können diese für Prüfungstätigkeiten im Kredit-Meldewesen nutzen.

IHR REFERENT

Andreas Gertz, Sparkasse Essen

Abteilung Kreditrevision - Er hat langjährige Praxiserfahrungen in verschiedenen Kreditbereichen sowie mit Prüfungsschwerpunkten in den Themenbereichen Problemkreditbearbeitung inkl. EWB-Prozesse und Kreditmeldewesen.

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Um einen reibungslosen Online-Austausch zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

TERMIN(E)

04.11.2026 | virtueller Seminarraum

23.06.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag
1 Tag: Mehrere Online-Sessions verteilt über den Tag

PREIS

380,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Beginn erste Online-Session um 09:30 Uhr|Ende letzte Online-Session um ca. 17:00 Uhr

Kundenverbünde

- Grundlagen
  - Rechtliche Grundlagen von Kreditnehmereinheit (KNE) und Gruppe verbundener Kunden (GvK)
  - Gemeinsamkeiten und Unterscheidungsmerkmale von KNE und GvK
  - Darstellung von KNE und GvK in OSP
  - Skizzierung wesentlicher Zusammenfassungstatbestände einschl. wirtschaftlicher Abhängigkeiten und Widerlegungen der Beherrschung
- Prüfungsansätze
  - Methoden zur Überprüfung der Vollständigkeit und Richtigkeit von KNE und GvK
  - Prüfung wirtschaftlicher Abhängigkeiten
  - Plausibilisierung des Kommunalkonzernsplittings

Kredit-Meldewesen

- Grundlagen
  - Rechtliche Grundlagen von Groß- und Millionenkrediten
  - Skizzierung der wesentlichen Anzeigepflichten
  - Erläuterung von Großkreditanzeige und – anrechnung
  - Skizzierung wesentlicher Anrechnungserleichterungen
  - Darstellung der Groß- und Millionenkreditmeldung in der Software BAIS
  - Erläuterung der Großkreditobergrenze
  - Skizzierung wesentlicher Beschlussfassungsvorschriften
- Prüfungsansätze
  - Methoden zur Überprüfung der Groß- und Millionenkreditmeldung
  - Prüfung ausgewählter Betragsdaten (RWA, bewertete Sicherheiten, Realkredite)
  - Plausibilisierung der Großkreditanrechnung und der Anrechnungsprivilegierungen
  - Durchschau von Konstrukten
  - Weitere Prüfungsansätze

AnaCredit

- Grundlagen
  - Rechtliche Grundlagen der AnaCredit-Meldung
  - Skizzierung und Strukturierung der Identifikatoren und Attribute
  - Darstellung der AnaCredit-Meldung in der Software BAIS
- Prüfungsansätze
  - Methoden zur Überprüfung / Plausibilisierung der AnaCredit-Meldung
  - Bedeutung des Grandfatherings

Organkredite

- Rechtliche Grundlagen (u.a. Beschlussfassung, Organverbund in OSP)
- Prüfung und Plausibilisierung von Organkrediten

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

41 RECHNUNGS- UND MELDEWESEN
Meldewesen und Statistik
Angebots-Nr.: 41.524

Datenerhebung über Wohnimmobilienfinanzierungen (WIFSta /FinStabDEV) - Grundlagenseminar (online)

Dieses Grundlagenseminar zur WIFSta-Meldung bietet Ihnen wertvolle Einblicke in Meldepflichten und -prozesse. Anhand praktischer Beispiele werden Struktur und Besonderheiten der Meldung vorgestellt sowie Prüfansätze abgeleitet.

ZIELGRUPPE

Einsteiger/-innen in die WIFSta-Meldung der Bereiche Melde- und Rechnungswesen sowie Mitarbeiter/-innen der Kreditrevision

IHR NUTZEN

- Sie kennen die rechtlichen Grundlagen und Ziele der WIFSta und deren Bedeutung für die Vergabe von Wohnimmobilienfinanzierungen.
- Sie sind vertraut mit den spezifischen Meldepflichten sowie den FI-spezifischen Besonderheiten.
- Sie erhalten Einblicke in die praktischen Herausforderungen bei der WIFSta-Meldung.

IHRE REFERENTIN

Monika Geiger, Monika Geiger Training

Dipl.-Betriebswirtin (FH), freie Dozentin Bankenaufsichtsrecht, Expertin für das Meldewesen mit langjährigen Praxiserfahrungen im Bankgewerbe und Trainingsbereich

TERMIN(E)

08.12.2026 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag
09:00 - 17:00 Uhr

PREIS

470,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Einführung in die WIFSta: Ziel, Nutzen und rechtliche Grundlagen

Regelkreis zur Steuerung bzw. Begrenzung der Vergabe von Wohnimmobilienfinanzierungen aus makroprudenziellen Gründen

Meldefrequenz, Meldestichtage und Meldeumfang einschließlich Meldeerleichterungen

Definition eines WIFSta relevanten Wohnimmobiliendarlehens

Inhalt der Meldepflichten

- **Erläuterung wichtiger Grundbegriffe, wie Loan-Volume-to-value (LVTV), Verschuldung-Einkommens-Relation, Strom- und Bestandsgrößen etc.**
- **Vorstellung der Meldetemplates anhand eines Beispiels**

FI spezifische Besonderheiten

- **Exkurs: kurzer Einblick in die „neuen Kreditprozesse“**
- **Ableitung der für die WiFSta relevanten Meldefälle (relevante Personen, Vorhabenarten und Vorhabenzwecke)**
- **Darstellung im IDH Reporting**

Validierungsregeln der Deutschen Bundesbank und Umgang bei Verletzung der Regeln

Prüfansätze

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

40 INTERNE REVISION

Personalwesen

Ausgewählte Prüfungen der Internen Revision nach BdZ-Revision im Prüffeld Personal

Personal ist einer der sensibelsten und zugleich komplexesten Bereiche in jeder Organisation - auch im Prüfungsalltag. Wer hier prüft, braucht klare Orientierung, aktuelle Standards und ein gutes Gespür für kritische Punkte.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen der Internen Revision, die sich neu in das Prüffeld Personal oder in die Prüfung speziell nach BdZ-Revision einarbeiten wollen

IHR NUTZEN

- Sie wissen, wie Sie das Prüffeld Personal im Sinne der BdZ-Prüffeldkonzeption systematisch strukturieren.
- Sie kennen praktische Umsetzungshinweise für Ihre prozessuale Prüfungen der Prüfungsbereiche 087 strategisches Personalmanagement, 088 Personalgewinnung und -veränderung, 091 Ausbildung, Personalentwicklung und -führung und 093 Personalverwaltung.

VORAUSSETZUNG(EN)

Seminar Prüfungsgrundlagen (40.200) oder vergleichbarer Kenntnisstand

IHR REFERENT

Patrik Schulz, Herner Sparkasse

Mitarbeiter der Internen Revision mit abgeschlossenem Fachseminar Interne Revision und fundierter Erfahrung in verschiedenen Prüfungsbereichen, u. a. im Personalmanagement

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

370,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Theoretische Grundlagen und Prozessübersicht

Prozessprüfung (Basis + Vertiefung): Fragen zu Aufbauorganisation/Governance

Prozessprüfung (Basis + Vertiefung): Fragen zu Personal

Prozessprüfung (Basis + Vertiefung): Fragen zu IKS/Prozesse

Prozessprüfung (Basis + Vertiefung): Fragen zu IT

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

40 INTERNE REVISION

IT-Revision

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

40 INTERNE REVISION
IT-Revision
Angebots-Nr.: 40.805

IKT-Compliance

Informations- und Kommunikationstechnologie (IKT) hat einen wesentlichen Stellenwert bei der Ausführung von Aufgaben in der Sparkasse und der Leistungserbringung für deren Kunden. In diesem Zusammenhang bedeutet IKT-Compliance, dass alle für die IKT der Sparkassen relevanten Vorgaben nachweislich eingehalten sowie die betrieblichen Standards an die IKT-Unterstützung der Geschäftsprozesse sichergestellt sind. Lernen Sie in diesem Seminar die für Sparkassen wesentlichen Anforderungen kennen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus der IT-Revision und Mitarbeiter/-innen aus der Organisation, die die Sichtweisen der IT-Revision kennen lernen möchten

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Anforderungen an die Ausgestaltung und den Betrieb von IKT-Systemen in Sparkassen.
- Sie sind vertraut mit den Standards zur Umsetzung der Anforderungen an die Ausgestaltung und den Betrieb von IKT-Systemen.
- Sie wissen, wie Sie die Anforderungen an die IKT-Compliance in der Prüffeldlandkarte umsetzen können.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Wolfgang Marx, Rheinischer Sparkassen- und Giroverband Mitarbeiter der Prüfungsstelle
- Marcel Parussel, Rheinischer Sparkassen- und Giroverband Mitarbeiter der Prüfungsstelle
- Stefanie Braun, Rheinischer Sparkassen- und Giroverband Mitarbeiterin der Prüfungsstelle

HINWEIS(E)

Das Seminar ist ein Baustein des Fachseminars IT-Revision.

TERMIN(E)

30.11.2026 – 03.12.2026 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

4 Tage

PREIS

1.880,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Anforderungen an die Ausgestaltung und den Betrieb von IKT-Systemen in Sparkassen

- **Ordnungsmäßigkeit des IKT-gestützten Rechnungswesens der Sparkasse (Handels- und Steuerrecht)**
- **HGB, AO**
- **Prüfungs- und Rechnungslegungsstandards des Instituts der Wirtschaftsprüfer (insbesondere FAIT)**
- **GoBD**
- **Anforderungen an das Management von IKT-Risiken in EU- und Bankaufsichtsrecht**
- **KWG, Mindestanforderungen an das Risikomanagement (MaRisk)**
- **DORA Digital Operational Resilience Act**

Standards zur Umsetzung der Anforderungen an die Ausgestaltung und den Betrieb von IKT-Systemen in Sparkassen

- **IT-Prozessorganisationsmodelle**
- **Cobit**
- **ITIL**
- **Sicherheitsmanagement**
- **BSI-Grundschutz**
- **ISO-2700x**
- **Sicherer IT-Betrieb der SIZ GmbH**

Umsetzung der Anforderungen an die IKT-Compliance in ausgewählten Bereichen

- **IKT-Risikomanagement**
- **Governance-Rahmen**
- **Operative Informationssicherheit**
- **IKT-Vorfallmeldewesen**
- **Testen der digitalen operationalen Resilienz**
- **Management von Auslagerungen**
- **IKT-Drittparteirisikomanagement**
- **Notfallmanagement und IKT-Geschäftsfortführung**

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

40 INTERNE REVISION
IT-Revision
Angebots-Nr.: 40.811

Das Informationssicherheits-, das IKT-Risikomanagement und die operative Informationssicherheit prüfen

Eine sichere und funktionierende IT ist einer der wesentlichen Aspekte für den Unternehmenserfolg. Informationen zählen dabei zum wertvollsten Kapital eines Unternehmens. Wenn sie in falsche Hände geraten oder nicht mehr zugänglich sind, hat dies weitreichende geschäftsschädigende Auswirkungen. Was passiert, wenn die IT oder einzelne Elemente des Informationsverbundes/IKT-Assetmanagements im Betrieb plötzlich nicht mehr verfügbar sind? Welche Relevanz haben Datenmissbrauch, Cyberangriffe oder Integritätsverluste für den eigenen Unternehmenserfolg? Jede Sparkasse muss sich daher mit den IKT-Risiken sowie Informationssicherheitsprozessen auseinandersetzen und eine entsprechende Risikokultur und Risikosteuerungsverfahren, einschließlich Bewertung sowie proaktiver und reaktiver Maßnahmen, entwickeln.

ZIELGRUPPE

IT-Revisoren und -Revisorinnen, sowie angehende IT-Revisoren und -Revisorinnen, die bereits über Grundlagenwissen zur Revisionstätigkeit verfügen.

IHR NUTZEN

- Sie lernen praxiserprobte Methoden im Bereich IKT-Risikomanagement kennen und wissen, wie IT-Risiken in das Risikomanagementsystem des Institutes eingebunden werden.
- Sie können eine Prüfung des IKT-Risikomanagement und des Informationssicherheitsmanagements, einschließlich der Beurteilung der hausintern ergriffenen Maßnahmen zur Umsetzung der regulatorischen Anforderungen, durchführen.
- Sie kennen die Herausforderungen der Informationssicherheit und der IT bei der Umsetzung von Maßnahmen.

IHR REFERENT

Matthias Doll, S-Management Services GmbH

HINWEIS(E)

Das Seminar ist ein Baustein des Fachseminars IT-Revision.

TERMIN(E)

16.02.2027 – 19.02.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

4 Tage

PREIS

1.880,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

IKT-Risikomanagement

- Informationsverarbeitung, IT-Systeme und Prozesse
- IKT-Risiken
- Informationsverbund/IKT-Assetmanagement
- Schutzbedarf(-sfeststellung)
- Sollanforderungen und -maßnahmen
- Risikoanalyse und -behandlung, risikoreduzierende Maßnahmen
- Bedrohungen und Schwachstellen
- Risikoberichterstattung

Informationssicherheitsmanagement

- Managementprozess Informationssicherheit
- Informationssicherheitsleitlinie
- Informationssicherheitsrichtlinien und Prozesse
- IKT-Risikokontrollfunktion/Informationssicherheitsbeauftragter
- IKT-Vorfall und sicherheitsrelevantes Ereignis
- Maßnahmen zum Schutz der Informationssicherheit
- Sensibilisierungs- und Schulungsprogramm
- Berichterstattung an die Geschäftsleitung

Operative Informationssicherheit

- Operative Informationssicherheit (Abgrenzung 2nd- und 1st-line)
- Operative Informationssicherheitsmaßnahmen
- Erkennung von Gefährdungen (Protokollierung, Auswertung, SIEM)
- Analyse und Behandlung von Gefährdungen (Exkurs: SOC)
- Überprüfen der IT-Systeme

Einordnung in die Prüfungspraxis

- Übergeordnete Grundlagen
- Umsetzungshilfen
- Prüfungshilfen
- Typische Prüfungsfeststellungen

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

40 INTERNE REVISION
IT-Revision
Angebots-Nr.: 40.812

Das Identitäts- und Rechtemanagement prüfen (online)

Eine sichere und funktionierende IT ist einer der wesentlichen Aspekte für den Unternehmenserfolg. Informationen zählen dabei zum wertvollsten Kapital eines Unternehmens. Wenn sie in falsche Hände geraten oder nicht mehr zugänglich sind, hat dies weitreichende geschäftsschädigende Auswirkungen. Ein Kernbestandteil zur Sicherstellung der Vertraulichkeit und Integrität ist das Identitäts- und Rechtemanagement (IAM). Ein Benutzerberechtigungsmanagement stellt sicher, dass den Benutzern eingeräumte Berechtigungen so ausgestaltet sind und genutzt werden, wie es den organisatorischen und fachlichen Vorgaben des Instituts entspricht.

ZIELGRUPPE

IT-Revisoren und -Revisorinnen, sowie angehende IT-Revisoren und -Revisorinnen, die bereits über Grundlagenwissen zur Revisionstätigkeit verfügen.

IHR NUTZEN

- Sie lernen systematisch die aufsichtsrechtlichen Anforderungen an ein Identitäts- und Rechtemanagement (IAM) und die einer angemessenen und wirksamen Umsetzung zugrunde liegenden Methoden, Verfahren und Prozesse kennen und können diese nachvollziehen.
- Sie sind vertraut mit den wesentlichen Prüfungsobjekten und Tätigkeiten im Prüfungsfeld sowie den vorhandenen Hilfsmitteln zur Prüfung.
- Sie kennen Umsetzungshilfen, Prüfungshilfsmittel und typische Feststellungen.

IHR REFERENT

Matthias Doll, S-Management Services GmbH

HINWEIS(E)

Das Seminar ist ein Baustein des Fachseminars IT-Revision.

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Akademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere Informationen erhalten Sie ca. 2 Wochen vor dem Termin mit der Einladung.

TERMIN(E)

15.03.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag

PREIS

470,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Identitäts- und Rechtemanagement

- Grundprinzipien
- Berechtigungskonzepte
- Verfahren und Prozesse zum Berechtigungsmanagement
- Rezertifizierung von Berechtigungen
- kritische und privilegierte Rechte, Überwachung und Kontrolle
- begleitende technisch-organisatorische Maßnahmen

Einordnung in die Prüfungspraxis

- Übergeordnete Grundlagen
- Umsetzungshilfen
- Prüfungshilfen
- Typische Prüfungsfeststellungen

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

40 INTERNE REVISION
IT-Revision
Angebots-Nr.: 40.813

IT-Projekte / IT-Anwendungsentwicklung prüfen (online)

Eine sichere und funktionierende IT ist einer der wesentlichen Aspekte für den Unternehmenserfolg. Informationen zählen dabei zum wertvollsten Kapital eines Unternehmens. Der Weiterentwicklung der zugrunde liegenden Verfahren, Anwendungen und IT-Systeme - ausgehend vom Informationsverbund/IKT-Assetmanagement - kommt eine besondere Bedeutung zu, um auch zukünftig die Integrität, Verfügbarkeit und Vertraulichkeit sicherzustellen.

ZIELGRUPPE

IT-Revisoren und -Revisorinnen, sowie angehende IT-Revisoren und -Revisorinnen, die bereits über Grundlagenwissen zur Revisionstätigkeit verfügen.

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit der Planung und Durchführung von Prüfungen von IT-Projekten, dem IT-Projektportfolio(management) und IT-Anwendungen.
- Sie können Ihre Projekt- und IT-Prüfungen anhand von Best Practices strukturieren und kennen Wege, wie Sie bei der stetigen Weiterentwicklung der IT-Anwendungslandschaft Schritt halten können.
- Sie kennen Umsetzungshilfen, Prüfungshilfsmittel und typische Feststellungen.

IHR REFERENT

Matthias Doll, S-Management Services GmbH

HINWEIS(E)

Das Seminar ist ein Baustein des Fachseminars IT-Revision.

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Akademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere Informationen erhalten Sie rechtzeitig vor dem Termin mit der Einladung.

TERMIN(E)

16.03.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag

PREIS

470,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

IT-Projekte/IT-Anwendungsentwicklung

- Einsatz und Anpassung von IT-Systemen
- Grundlagen für IT-Projekte
- Steuerung von IT-Projekten
- IT-Projektportfolio und IT-Projektrisiken
- Anwendungsentwicklung
- Anforderungsmanagement
- Maßnahmen zur Absicherung der Integrität und Funktionalität von Anwendungen
- Dokumentationsanforderungen für Anwendungen
- Test und Freigabe von Anwendungen
- IDV-Anwendungen

Einordnung in die Prüfungspraxis

- Übergeordnete Grundlagen
- Umsetzungs- und Prüfungshilfen
- Typische Prüfungsfeststellungen

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

40 INTERNE REVISION
IT-Revision
Angebots-Nr.: 40.814

Prüfen der IT-Betriebsprozesse und -konzepte (online)

Eine sichere und funktionierende IT ist einer der wesentlichen Aspekte für den Unternehmenserfolg. Informationen zählen dabei zum wertvollsten Kapital eines Unternehmens. Wenn sie in falsche Hände geraten oder nicht mehr zugänglich sind, hat dies weitreichende geschäftsschädigende Auswirkungen. Zu den risikorelevanten Bereichen gehören nicht nur die verarbeiteten Daten oder Geschäftsprozesse, sondern vielmehr die IT-Systeme und Anwendungen, die dafür benötigt werden. Die Interne Revision ist hierbei besonders gefordert. Nur durch prozess- und risikoorientierte, vertiefende IT-Prüfungen gelingt es, Risiken in der IT-Organisation, den IT-Anwendungen und den IT-Systemen frühzeitig zu identifizieren und zu eliminieren.

ZIELGRUPPE

IT-Revisoren und -Revisorinnen, sowie angehende IT-Revisoren und -Revisorinnen, die bereits über Grundlagenwissen zur Revisionstätigkeit verfügen.

IHR NUTZEN

- Sie lernen systematisch die Anforderungen an einen ordnungsgemäßen IT-Betrieb kennen und wissen, wie diese geprüft werden.
- Sie können einschätzen, welche Auswirkungen Forderungen und Feststellungen der IT-Revision auf den IT-Betrieb und das ISM haben.
- Sie kennen Umsetzungshilfen, Prüfungshilfsmittel und typische Feststellungen.

IHR REFERENT

Matthias Doll, S-Management Services GmbH

HINWEIS(E)

Das Seminar ist ein Baustein des Fachseminars IT-Revision.

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Akademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere Informationen erhalten Sie rechtzeitig vor dem Termin mit der Einladung.

TERMIN(E)

05.04.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag

PREIS

470,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

IT-Betrieb

- Anforderungen an einen ordnungsgemäßen IT-Betrieb
- Assetmanagement und Abbildung der IT-Struktur
- Lebenszyklus-Management
- Änderung von IT-Systemen (Changemanagement)
- Abweichungen vom Regelbetrieb
- Datensicherung
- Leistungs- und Kapazitätsmanagement

Einordnung in die Prüfungspraxis

- Übergeordnete Grundlagen
- Umsetzungshilfen
- Prüfungshilfen
- Typische Prüfungsfeststellungen

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

40 INTERNE REVISION
IT-Revision
Angebots-Nr.: 40.815

Das Auslagerungsmanagement prüfen

Eine sichere und funktionierende IT ist einer der wesentlichen Aspekte für den Unternehmenserfolg. Informationen zählen dabei zum wertvollsten Kapital eines Unternehmens. Wenn sie in falsche Hände geraten oder nicht mehr zugänglich sind, hat dies weitreichende geschäftsschädigende Auswirkungen. Die fortschreitende Digitalisierung der Prozesse und weiterwachsenden Regularien stellen Kreditinstitute vor große Herausforderungen an die Ausgestaltung der IT-Organisation und ihres internen Kontrollsystems, insbesondere im Kontext von Auslagerungen oder dem Fremdbezug von IT-Dienstleistungen sowie kritischen /wichtigen Funktionen gem. DORA und den unterstützenden Dienstleistern.

ZIELGRUPPE

IT-Revisoren und -Revisorinnen, sowie angehende IT-Revisoren und -Revisorinnen, die bereits über Grundlagenwissen zur Revisionstätigkeit verfügen.

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Herausforderungen der Informationssicherheit und der IT bei der Umsetzung und Kontrolle von Auslagerungsmaßnahmen sowie kritischen/wichtigen Funktionen gem. DORA.
- Sie können einschätzen, welche Auswirkungen Forderungen und Feststellungen der IT-Revision auf den ausgelagerten IT-Betrieb und das ISM haben.
- Sie kennen Umsetzungshilfen, Prüfungshilfsmittel und typische Feststellungen.

IHR REFERENT

Jürgen Nordmann, S-Management Services GmbH

HINWEIS(E)

Das Seminar ist ein Baustein des Fachseminars IT-Revision.

TERMIN(E)

14.04.2027 – 15.04.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

940,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Auslagerungen und sonstiger Fremdbezug von IT-Dienstleistungen

- IT-Dienstleistungen, kritische/wichtige Funktionen und Auslagerungsmöglichkeiten
- Risikoanalyse und -bewertung
- Vertragliche Vereinbarungen und Anforderungen an Dienstleister
- Dienstleistersteuerung

Einordnung in die Prüfungspraxis

- Übergeordnete Grundlagen
- Umsetzungshilfen
- Prüfungshilfen
- Typische Prüfungsfeststellungen

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

40 INTERNE REVISION
IT-Revision
Angebots-Nr.: 40.816

Das Notfallmanagement prüfen

Eine sichere und funktionierende IT ist einer der wesentlichen Aspekte für den Unternehmenserfolg. Informationen zählen dabei zum wertvollsten Kapital eines Unternehmens. Wenn sie nicht mehr zugänglich sind, hat dies weitreichende geschäftsschädigende Auswirkungen. Mithilfe eines angemessenen Business Continuity Managements (BCM) können sich Institutionen vor Schadensereignissen schützen, die sich in nicht tolerierbarer Weise auf den Geschäftsbetrieb auswirken. Ziel des BCM ist es sicherzustellen, dass der Geschäftsbetrieb selbst bei massiven Schadensereignissen nicht unterbrochen wird (Prävention) oder nach einem Ausfall in angemessener Zeit fortgeführt werden kann (Reaktion).

ZIELGRUPPE

IT-Revisoren und -Revisorinnen, sowie angehende IT-Revisoren und -Revisorinnen, die bereits über Grundlagenwissen zur Revisionstätigkeit verfügen.

IHR NUTZEN

- Sie lernen systematisch die aufsichtsrechtlichen Anforderungen an ein ordnungsgemäßes Business Continuity Management und das IT-Notfallmanagement kennen und wissen, wie diese geprüft werden.
- Sie sind vertraut mit der Planung und Durchführung von Prüfungen zum Business Continuity Management (BCM).
- Sie kennen die Funktion der Business Impact Anlayse (BIA) und der Risk Impact Analyse (RIA) sowie die Schnittstellen zu den Geschäftsprozessen und Assets einer Sparkasse.

IHR REFERENT

Moritz Schumann, S-Management Services GmbH

HINWEIS(E)

Das Seminar ist ein Baustein des Fachseminars IT-Revision.

TERMIN(E)

12.04.2027 – 13.04.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

940,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Notfallmanagement

- Notfallmanagement
- Rahmenbedingungen und organisatorische Aspekte
- Notfallkonzepte, Geschäftsfortführungs- und Wiederanlaufpläne
- Notfallübungen
- RZ-Ausfallsicherheit

Einordnung in die Prüfungspraxis

- Übergeordnete Grundlagen
- Umsetzungshilfen
- Prüfungshilfen
- Typische Prüfungsfeststellungen

Workshop zu aktuellen Themen aus der IT-Revision

Eine sichere und funktionierende IT ist einer der wesentlichen Aspekte für den Unternehmenserfolg. Die zunehmende Komplexität von IT-Systemen, erweiterte Rechtsvorschriften sowie externe IT-Prüfungen eröffnen stetig neue Prüfungsfelder für die IT-Revision. In diesem Workshop diskutieren Sie mit anderen Sparkassen über aktuelle Themen, Herausforderungen und Fragestellungen.

ZIELGRUPPE

IT-Revisoren und -Revisorinnen, sowie angehende IT-Revisoren und -Revisorinnen, die bereits über Grundlagenwissen zur Revisionstätigkeit verfügen.

IHR NUTZEN

- Sie aktualisieren Ihr Know-how zu Prüfungen im IT-Sicherheitsmanagement.
- Sie sind vertraut mit ausgewählten Prüfungsschwerpunkten aus den bankaufsichtlichen Anforderungen an die IT.
- Sie können Erfahrungen anderer Sparkassen zu aktuellen Themen aus der IT-Revision bewerten.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Marcel Parussel, Rheinischer Sparkassen- und Giroverband
  Mitarbeiter der Prüfungsstelle
- Matthias Doll, S-Management Services GmbH

HINWEIS(E)

Das Seminar ist ein Baustein des Fachseminars IT-Revision.

Bitte reichen Sie Ihre Themenwünsche und Fragen bis zwei Wochen vor der Veranstaltung per Mail an sabine.berens@ska.nrw.

TERMIN(E)

16.04.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

480,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Aktuelle Themen und Fragestellungen aus der IT-Revision werden besprochen

Erfahrungsaustausch mit anderen Sparkassen

Zusammenführung der Einzelthemen aus dem Fachseminar IT-Revision anhand praktischer Beispiele und aktueller Prüfungsthemen

Erfahrungsaustausch IT-Revision

Vernetzen Sie sich in unserem Erfahrungsaustausch mit anderen Sparkassen zu aktuellen Themen der IT-Revision. Profitieren Sie vom Wissenstransfer zwischen den Sparkassen und dem Referenten und vertiefen Sie Ihr Wissen zu aktuellen Prüfungsthemen, Herausforderungen und Fragestellungen. Neben den aktuellen Themen haben Sie die Chance, dass Ihre individuellen Themenvorschläge und Fragen ebenfalls Berücksichtigung finden.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus der IT-Revision, im Speziellen ehemalige Teilnehmer/-innen des Fachseminars IT-Revision

Externe (IT-)Prüfer

IHR NUTZEN

- Sie aktualisieren Ihr Know-how zu Prüfungen im IT-Betrieb und IT-Sicherheitsmanagement.
- Sie profitieren vom Informationsaustausch untereinander und mit dem Referenten.
- Sie sind vertraut mit ausgewählten Prüfungsschwerpunkten aus den bankaufsichtlichen Anforderungen an die IT.
- Sie entwickeln Prüfungsansätze zur Prüfung des Informationssicherheitsmanagements (ISMS) und des IT-Betriebs.
- Sie vertiefen methodische Vorgehensweisen und Prozesse (Aktivitäten).

VORAUSSETZUNG(EN)

Erfahrungen und Kenntnisse in Aktivitäten und Prozessen der IT-Revision und den zu prüfenden Themen

IHR REFERENT

Matthias Doll, S-Management Services GmbH

HINWEIS(E)

Bitte senden Sie Ihre Themenvorschläge und Fragen bis drei Wochen vor der Veranstaltung per Mail an: sabine.berens@ska.nrw.

TERMIN(E)

13.09.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

580,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Aktuelle Themen und Fragestellungen aus der IT-Revision

- **Informationsaustausch und Wissenstransfer zwischen den Teilnehmer/-innen und dem Referenten, um neue Impulse und Prüfungs- und ggf. Lösungsansätze zu erhalten**
- **Methodische Vorgehensweisen anhand von Praxisbeispielen kennenlernen und vertiefen**
- **Neben aktuellen Themen haben die teilnehmenden Sparkassen die Chance, ihre individuellen Themen zu melden. Diese werden durch den Dozenten vorbereitet und etwaige Prüfungs- und ggf. Lösungsansätze sowie methodische Vorgehensweisen vorgestellt. Alle Anfragen zu Themen werden selbstverständlich anonymisiert behandelt.**

Die Inhalte berücksichtigen stets Anforderungen aus der DORA-Verordnung, dem Gesetz über das Kreditwesen (KWG) sowie aus den Mindestanforderungen an das Risikomanagement (MaRisk) sowie Hinweise aus Prüfungen.

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

40 INTERNE REVISION
IT-Revision
Angebots-Nr.: 40.830

Prüfungen im Electronic Banking (online)

In diesem Seminar erhalten Sie Grundlagenwissen mit hohem Praxisbezug aus den Bereichen Online-Banking, Online-Banking Business und Electronic-Banking, um daraus Prüfungsansätze abzuleiten. Sie lernen die Schnittstellen (z. B. FinTS, EBICS), Apps- uns Softwareprodukte (z.B. SFirm, StarMoney Business) der Sparkasse mit deren Abgrenzungen sowie gängige Angriffsmuster und die damit verbundenen Handlungsoptionen kennen. Zusätzlich können Sie die Zusammenhänge zwischen den beteiligten Verträgen und OSPlus-Parametern nachvollziehen. Dabei lernen Sie auch geeignete Maßnahmen zur Steuerung und Reduzierung von Risiken kennen.

Der Schwerpunkt dieses Seminars liegt darauf, Ihnen das nötige Hintergrund- und Fachwissen zu vermitteln, so dass Sie in Kombination mit Ihren Kenntnissen der Revisionsmethodik selbständig Prüfungsaufträge entwickeln und durchführen können.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen der Revision

IHR NUTZEN

- Sie erwerben das passende Fachwissen zu Verträgen, Schnittstellen, Apps, Angriffsmustern und der Technik hinter dem Online-Banking (Business).
- Sie können anhand von praxisbezogenen Fallübungen die Methodik für die selbstständige Durchführung von Prüfungsaufträgen im Online-Banking / Electronic Banking anwenden.
- Sie sind in der Lage, die unterschiedlichen Technologien sowie Prozesse zu prüfen, und können die IT-Revisionsanforderungen dokumentieren.

IHR REFERENT

Tobias Poschmann, Sparkasse Holstein

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Akademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere Informationen erhalten Sie ca. 2 Wochen vor dem Termin mit der Einladung.

TERMIN(E)

23.06.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag

PREIS

415,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Grundlagen Electronic Banking

- Relevanz
- stark verkürzter Innovationsrhythmus
- Rechtliche Rahmenbedingungen
- Risiken aus der Praxis

Prüfungsfeld Electronic Banking

- Vertragsbestandteile Online-Banking
- Technische Konstruktion Online-Banking-Verträge
- Risiken in der Parametrisierung
- Kontrolle der Instituts- und Modellwerte
- Zusatzverträge zum Online-Banking

First-Level-Support

- PPZV-CoP und TANja
- Fernwartung
- Verwendete Hard- und Software
- Prävention von Betrugsversuchen
- Gängige Angriffsmuster erkennen
- Umsetzung PSD II
- Vorgaben der BaFin

OSPlus KURS sicher prüfen (online)

Mit dem Kompetenz- und Rechtesystem OSPlus KURS können Kompetenzen und Rechte zentral verwaltet und den Berechtigungsträgern zugeordnet werden. Für Revisoren/-innen und Datenschutzbeauftragte bieten wir dazu dieses Seminar an.

ZIELGRUPPE

IT-Revisoren/-innen und Datenschutzbeauftragte der Sparkassen, die Kenntnisse bzgl. des OSPlus Kompetenz- und Rechtesystems und dessen Überprüfung benötigen

IHR NUTZEN

- Sie kennen den Aufbau und die Korrelationen in OSPlus KURS.
- Sie wissen, wie Sie mit kontrollpflichtigen Tätigkeiten umgehen.
- Sie sind in der Lage, Prüfungen von OSPlus KURS durchzuführen.

IHR REFERENT

Andreas Braun

Sparkassenbetriebswirt und Wirtschaftsinformatiker mit langjähriger Erfahrung als IT-Revisor (CISA) in Sparkassen unterschiedlicher Größe und Struktur

HINWEIS(E)

Im Seminar findet keine Anwendung am PC statt.

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Akademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere Informationen erhalten Sie ca. 2 Wochen vor dem Termin mit der Einladung.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

3 Tage

PREIS

780,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Online Seminar

Tag 1 und Tag 2	**Tag 3**
09.00 - 10.30 Uhr	09.00 - 10.30 Uhr
11.00 - 12.30 Uhr	11.00 - 12.30 Uhr
14.00 - 15.30 Uhr	

OSPlus: Gesamtbanklösung und Integrationsplattform

- OSPlus-Steuerung/-Administration/-Vertrieb/-Abwicklung
- Überblick Integrationsplattform (Schnittstellen)
- Releases
- Verfahrensdokumentation
- Überblick: Produktportfolio
- Wo kann was nachgelesen werden?
- Revisorische Gesichtspunkte (Überblick der zu berücksichtigenden gesetzlichen und aufsichtsrechtlichen Anforderungen)

Kompetenz- und Rechtesystem

- KURS als Administrationsplattform
- Zulassung von Mitarbeitern: RACF/OSPlus
- USER-Typen
- Generalbediener
- Technische User
- FI-Oberadmin
- Berechtigungsvergabe: Profile, OE, Stelle, Mitarbeiter, Attribute und Feindefinitionen
- Menüprofile
- Vererbung von Berechtigungen
- Wo kann was nachgelesen werden?

Kontrollpflichtige Tätigkeiten

- Änderungs- und Vorgangsbearbeitung
- Prüfkennzeichen
- Orientierungsrahmen
- Kontrollmatrix
- Kontrollradar
- Protokollierung und Nachbearbeitung
- Wo kann was nachgelesen werden?

Prüfungsansätze

- SOLL-Konzept und IST-Zustand
- USER-Zulassung und Berechtigungsvergabe
- IKS
- Administration
- Release-Management
- Auswertungsmöglichkeiten
- Tools zur Unterstützung der Prüfungen

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

40 INTERNE REVISION
IT-Revision
Angebots-Nr.: 40.860

Prüfung des Datenschutzes für Revisoren/-innen (online)

Umfassende rechtliche Vorgaben und aufsichtliche Anforderungen an den Datenschutz sind sicherzustellen, um drastische Bußgelder für Datenschutzverstöße zu vermeiden. Darüber hinaus hält die zunehmende Digitalisierung zahlreiche Herausforderungen für den Datenschutzbereit. Folgerichtig ist der Datenschutz somit auch ein erforderliches Prüfungsfeld der Internen Revision. Verschaffen Sie sich in diesem Seminar grundlegende Kenntnisse zu den datenschutzrechtlichen Rahmenbedingungen sowie damit verbundenen Prüfungsansätzen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen der Internen Revision, die das Prüfungsfeld Datenschutz bearbeiten und hierzu grundlegende rechtliche sowie prüfungsrelevante Kenntnisse benötigen

IHR NUTZEN

- Sie kennen die wesentlichen datenschutzrechtlichen Rahmenbedingungen auf Basis des aktuellen Rechts (EU-DSGVO i. V. m. BDSG).
- Sie können Prüfung des Datenschutzes i.V.m. der Beurteilung der hausintern ergriffenen Maßnahmen zur Umsetzung der datenschutzrechtlichen Anforderungen durchführen.
- Sie sind vertraut mit der aktuellen Struktur auf die Vorgaben der EU–Datenschutzgrundverordnung und der begleitenden Gesetzgebung (z. B. BDSG)

IHR REFERENT

Jörg Mikolajewicz, Sparkasse Bochum Gruppenleiter EDV-Revision und Datenschutzbeauftragter

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Akademie statt.Ihre Zugangsdaten und weitere Informationen erhalten Sie ca. 2 Wochen vor dem Termin mit der Einladung.

TERMIN(E)

08.06.2027 – 09.06.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

2 Tage
insgesamt 1 Tag verteilt über 2 Tage (09:00 - 12:30 Uhr)

PREIS

380,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Beginn erste Online-Session am 1. & 2. Tag um 09:00 Uhr
Ende letzte Online-Session am 1. & 2. Tag um ca. 12:30 Uhr

Themenübersicht der behandelten Module:

- Grundlagen
- Aufgaben und Verantwortlichkeiten des bDSB
- Schulungen und Sensibilisierung
- Verzeichnis von Verarbeitungstätigkeiten
- Datenschutzfolgenabschätzung
- Recht auf Berichtigung, Löschung, Sperrung
- Anonymisierung und Pseudonymisierung
- Datenpannen und Meldepflichten
- Rechtsgrundlagen für die Datenverarbeitung
- Technische- und Organisatorische Maßnahmen
- Beschäftigtendatenschutz
- Videoüberwachung
- Auskunftsersuchen und Informationspflichten
- Scoring, Bonitätsprüfung und Auskunfteien
- Werbung
- Auftragsverarbeitung, Videokonferenzen und Co.
- Sonstiges

Aufbau der Module:

- Einleitung: Einführung in das jeweilige Thema
- Rechtliche Einordnung: Betrachtung der aktuellen Gesetzgebungen
- Ggf. BDSG-Neu

Anwendungsszenarien: Übertragung der Vorgaben auf den Betrieb

Prüfungsfragen: Revisionsseitige Erfassung der Vorgaben mittels geeigneter Prüfungsfragen

Zusammenfassung: Darstellung der wichtigsten Aspekte aus dem jeweiligen Modul

Kundendatenmanagement in OSPlus

Erhalten Sie fundiertes Wissen zur fachlichen und administrativen Pflege von Kundinnen- und Kundendaten in OSPlus. Vertiefen Sie Ihren Einblick ins Kundendatenmanagement inkl. Verbünde, Personenrollen, Kontrollen und generischen Konstrukten. Dadurch können Sie im Kundendatenmanagement Risiken minimieren, Prozesse optimieren und Maßnahmen zur Qualitätssicherung und Steigerung ergreifen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, aus der Organisation, Marktfolge Passiv und Aktiv, Revision, Vertriebssteuerung, Datenqualitätsmanager/-innen und Zuständige für IDV-Auswertungen die fachlich bzw. administrativ für den Themenbereich "Kundendaten-Management" und der damit verbundenen Prozesse verantwortlich sind

IHR NUTZEN

- Sie sind in der Lage, durch korrekte Anlage- und Pflegeprozesse Risiken zu reduzieren und die Datenqualität in Ihrer Sparkasse gezielt zu verbessern.
- Sie optimieren interne Abläufe und Zuständigkeiten durch Rollen- und Berechtigungssteuerung und erfüllen somit regulatorische Anforderungen.
- Sie vertiefen Ihre administrative und fachliche Kompetenz und können die Datenqualität in Ihrer Sparkasse sicher beurteilen und steuern.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Sicherer Umgang mit OSPlus
- Zugangsdaten zu OSPlus ggf. über SEVA (Zugriff auf das eigene Institut notwendig)
- Optimal wäre die Teilnahme eines Administrators bzw. Kenntnisse in der Administration im Bereich der Kundendaten bzw. Admi-Rechte um SVZ's pflegen zu dürfen

IHR REFERENT

Andreas Krämer, AK-Consulting

TERMIN(E)

10.12.2026 – 11.12.2026 |
Sparkassenakademie NRW

11.10.2027 – 12.10.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

750,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Personendaten

- Checkliste für die Personenanlage
- Welche Felder haben welche Auswirkungen?
- Unterstützung der Personenpflege durch Pflege von SVZ
- Instituts-Parameter für Personendaten
- Personendaten unter OSP-neo
- Fehlerreduzierung durch Administration
- Sinnvolle Nutzung des Kontrollradar bei der Personendatenpflege
- Prüfung der Datenqualität per SQL/Nutzung der DQM-Anwendung
- Abgrenzung Kundentyp, Kundensegment, Kundensegmentierung
- Voraussetzungen zur Löschungsvormerkung

Personenrollen

- Welche Personenrollen haben Funktionen?
- Welche Personenrollen sollten deaktiviert werden?
- Praxisbeispiele für hausgemachte Rollen
- Steuerung, wer welche Personenrollen pflegen darf
- Administration der Personenrollen

Kontorollen

- Auswirkungen der Kontorollen auf Meldung nach §24c KWG
- Welche Kontorollen sollten deaktiviert werden?
- Wie kann man nicht benötigte Kontorollen deaktivieren?

Generische Konstrukte

- Welche Geko's haben welchen Nutzen bzw. Folgewirkungen?
- Praxisbeispiele für hausgemachte GeKo's
- Wie werden Geko's administriert?
- Wie kann man Geko's per IDV auswerten und z.B. für das Ereignissystem nutzen?
- Steuerung, wer welche Geko's pflegen darf
- Welche Geko's können deaktiviert werden?
- Auswirkung von Geko's auf die Historisierung von Personensätzen

Personenverbünde

- Welche Verbünde haben welche Funktionen?
- Welche Verbünde sind Pflicht und welche Kür?
- Instituts-Parameter für Verbundanlage und -löschung
- Welche negativen Folgen haben nicht gepflegte Verbünde?
- Optimierung durch Nutzung der Administrationsmöglichkeiten
- Wer sollte wann Verbünde löschen?
- Verbundlöschung per Massenänderung

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

40 INTERNE REVISION

Kommunikation und Selbstmanagement

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

40 INTERNE REVISION
Kommunikation und Selbstmanagement
Angebots-Nr.: 40.900

Innenrevisoren/-innen überzeugen im Gespräch

Ein angenehmes, aber auch eindringliches Kommunikationsverhalten ist der Schlüssel, um nachhaltig zu erreichende Revisionsziele in Gesprächen sicherzustellen. Vielfach kommt es allerdings in Gesprächssituationen zu unbeabsichtigten und unvorhersehbaren Animositäten zwischen den beteiligten Personen, die die Gesprächsatmosphäre unnötig belasten. Reflektieren Sie im Seminar Ihr persönliches Verhalten in Gesprächen und erhalten Sie wertvolle Anregungen, wie Sie souverän schwierige Situationen meistern und Ihre Gesprächsziele erreichen können.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen der Internen Revision

IHR NUTZEN

- Sie überprüfen Ihr eigenes Rollenverständnis und kennen Aspekte wirkungsvoller Kommunikation.
- Sie analysieren Stärken und Schwächen des persönlichen Gesprächsverhaltens und können Prüfungsgespräche systematisch vorbereiten.
- Sie sind in der Lage, Strategien zu entwerfen, um Gesprächsziele sicher und überzeugend zu vertreten.

IHRE REFERENTIN

Annett Brune

HINWEIS(E)

Das Seminar ist ein Baustein des Fachseminars Interne Revision.

TERMIN(E)

26.04.2027 – 27.04.2027 |
Sparkassenakademie NRW

04.10.2027 – 05.10.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

795,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

An diesen Tagen

- haben Sie die Gelegenheit, an konkreten praktischen Situationen und Fragen aus Ihrem Alltag zu arbeiten (Bitte bringen Sie eine herausfordernde Gesprächssituation/Beispiele aus Ihrem Alltag mit)
- wird Ihnen bewusst, wodurch Missverständnisse in der Kommunikation entstehen und wie Sie diese in Ihren Gesprächen vermeiden können
- erfahren Sie, wie Sie Prüfungsgespräche systematisch vorbereiten und strukturieren, um Ihre Ziele zu erreichen und die Gesprächsführung auch in schwierigen Situationen zu behalten
- lernen Sie, wie Sie mit emotionalen Reaktionen der Prüfungspartner souverän umgehen können und
- wie Sie kritische Themen souverän im Gespräch ansprechen können
- erhalten Sie individuelle Anregungen für Ihr Gesprächsverhalten als Revisor/Revisorin

…letztendlich Antworten auf die Fragen:

Wie gestalte ich die Rolle Revisor/in und begegne den Geprüften auf Augenhöhe, partnerschaftlich und zielorientiert?

Was kann **ich** tun und was habe **ich** dabei zu lernen?

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

40 INTERNE REVISION
Kommunikation und Selbstmanagement
Angebots-Nr.: 40.911

Konstruktive Konfliktbewältigung für die Interne Revision

Konflikte entstehen, wo Menschen zusammenarbeiten. Gerade als Mitarbeiter/in der Revision sind Sie vielfältigen konfliktträchtigen Situationen ausgesetzt. Wenn Sie sich dafür interessieren, anders mit Konflikten umzugehen, Ihr Konflikt-Löse-Repertoire zu erweitern und über das nötige Handwerkszeug verfügen möchten, Konflikte nachhaltig zu klären, besuchen Sie diese Veranstaltung.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen der Internen Revision

IHR NUTZEN

- Sie wissen, wie Konflikte entstehen und was sie auszeichnet.
- Sie sind in der Lage, Konflikte zu erkennen und angemessen damit umzugehen.
- Sie kennen Ihre eigenen Stärken im Umgang mit Konflikten und können diese gezielt einsetzen.
- Sie kennen Tools zur Klärung von Konflikten und sind in der Lage, sie anzuwenden.

IHR REFERENT

Marcus Stobbe

Diplom-Psychologe, Trainer und Coach

1999 - 2012 Deutsche Bank: Ausbildung der Vertriebs-Coaches in Lösungsorientiertem Coaching
2015 - jetzt. Commerzbank: Stärkung der Vertriebskraft (für zeb; Trainingpreis DGVT in Gold), Trainings: Der Charisma-Effekt, Überzeugen mit Persönlichkeit, Präsentationstraining, Verhandeln Basis und Vertiefung
2015 - jetzt. Sparkasse Bremen AG: Talententwicklungsprogramme planen und durchführen; Teamentwicklungen und FK--Coaching; LIFO-Stärkenmanagement-Workshops, MA-Coaching near and on the job; Training: Moderation
1992 Diplom-Psychologe Schwerpunkt Personalentwicklung / Wirtschafts- und Sportpsychologie

HINWEIS(E)

Das Seminar ist ein Baustein des Fachseminars Interne Revision.

TERMIN(E)

19.11.2026 – 20.11.2026 | Sparkassenakademie NRW

07.10.2027 – 08.10.2027 | Sparkassenakademie NRW

25.11.2027 – 26.11.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

740,00 €

Programm/Inhalt

1. Tag: Beginn um 09:30 Uhr | Ende ca. 18:00 Uhr
2. Tag: Beginn um 09:00 Uhr | Ende um 16:00 Uhr

Auseinandersetzung mit der besonderen Rolle der Revision

Ursachen von Konflikten in der Revision

Chancen und Risiken von Konflikten

Konfliktmerkmale / Eskalation von Konflikten

Das eigene Konfliktverhalten

Konflikte konstruktiv ansprechen und klären

Umgang mit starken Emotionen

Konfliktanalyse

Bearbeitung eigener Konflikte

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

40 INTERNE REVISION
Kommunikation und Selbstmanagement
Angebots-Nr.: 40.921

Praxis-Workshop Selbstmanagement: Work smart in der Internen Revision

Effizientes Arbeiten in der Internen Revision – Raus aus dem Teufelskreis!
In der Internen Revision der Sparkassen sind strukturierte Abläufe, klare Prioritäten und effiziente Entscheidungen essenziell – und doch erleben wir täglich Störungen, unerwartete Aufgaben und ineffiziente Routinen. Wir erstellen Pläne, aber halten uns nicht daran. Dringendes überlagert Wichtiges, und Emotionen beeinflussen unsere Entscheidungen. Wie Sie diesen Teufelskreis durchbrechen, Ihre Selbstorganisation verbessern und fokussierter arbeiten, erfahren Sie in diesem Workshop. Machen Sie den ersten Schritt zu mehr Effizienz und Klarheit!

ZIELGRUPPE

Führungskräfte und Mitarbeiter/-innen, die

- ganz schön viel Arbeit auf dem Schreibtisch liegen haben
- gutmütig sind und schlecht NEIN sagen können
- gewissenhaft sind und zu lange an einem Thema hängen
- ihr Leben positiver gestalten wollen,
- sich nicht mehr so viel bei der Arbeit ärgern wollen
- konstruktiver mit den alltäglichen Konflikten umgehen wollen und
- gesünder bleiben und länger leben wollen.

IHR NUTZEN

- Sie wissen, wie Sie durch die Zeitfresser-Analyse bis zu 1 Stunde pro Tag effizienter werden ohne gestresst zu sein und wie Sie durch schnellere Entscheidungen weniger Konflikte haben und zufriedener mit sich sind.
- Sie können durch die Kenntnis Ihres idealen Arbeitstages mehr Energie aufbauen und die Planung täglicher positiver Emotionen einbinden.
- Sie sind in der Lage, durch Erleben von Vorfreude und Reflektieren von Erledigtem mehr Stolz zu entwickeln sowie durch einen positiveren Mindset mehr Selbstsicherheit zu empfinden und auszustrahlen.
- Sie können durch ein anderes Denken Ihr Immunsystem stärken und Ihre Gesundheit besser aufrechterhalten.

IHR REFERENT

Marcus Stobbe
Diplom-Psychologe, Trainer und Coach

TERMIN(E)

24.06.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag
zzgl. Vorab-Check und 1 Stunde Transfer-Coaching

PREIS

zzgl. Bewirtungskosten und Coaching: 200 Euro

KONTAKT

ANMELDUNG



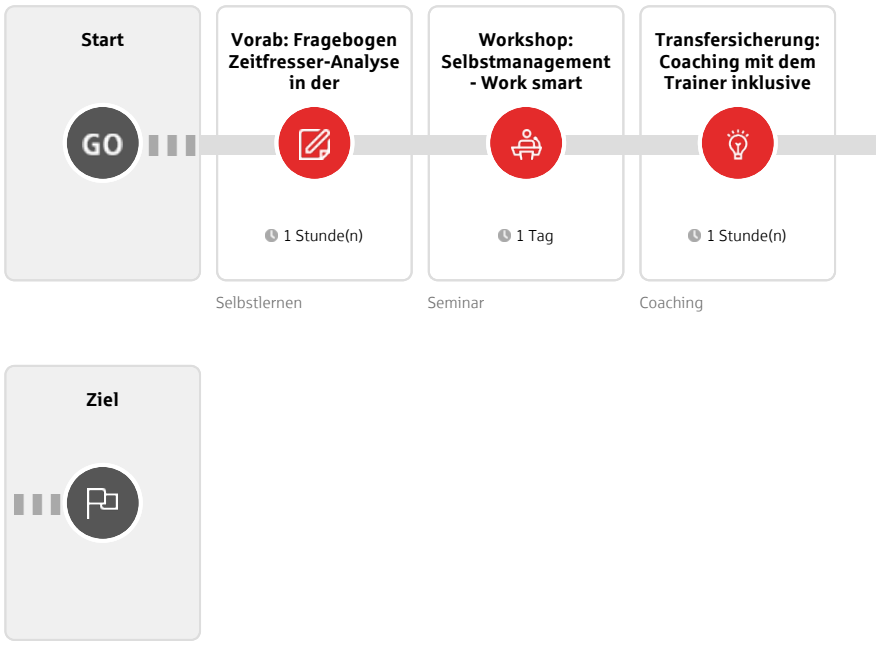
Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Ihre Lernreise: Praxis-Workshop Selbstmanagement: Work smart in der Internen Revision



Programm/Inhalt

Vorab-Check:
Fragebogen Zeitfresser-Analyse in der Arbeitsumgebung. Bringen Sie diese bitte bearbeitet einfach zum Seminar mit.

Seminar (1 Tag)

Das Training nimmt die Wünsche der Teilnehmenden rund um das Thema: „Selbstmanagement“ auf. Zudem sind enthalten:

- Kennenlernen der Teilnehmenden und deren Wünsche
- Auswertung der Zeitfresser-Analyse
- Tipps und Tricks für effektives Arbeiten
- One-Touch-eMail
- LAPTOP-Moderation
- Die Wichtigkeit positiver Emotionen für Gesundheit und Arbeitsmotivation
- Der losada-Quotient und die Nonnenstudie
- Autosuggestionen und Konstruktivismus
- Die ideale Arbeitswoche entwickeln
- Wunschthemen der Teilnehmenden bearbeiten
- Änderungen der Gewohnheiten planen

Transfersicherung (ca. 1 Stunde)
Angebot für ein Coaching mit dem Trainer. Er wird mit Ihnen hierzu ein Zeitfenster besprechen.

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

40 INTERNE REVISION
Kommunikation und Selbstmanagement
Angebots-Nr.: 40.950

Forensische Interview-Technik für die Interne Revision und Compliance

Bei Verdacht auf kriminelle Handlungen (Fraud) und deren Aufklärung sind Interne Revision und Compliance besonders gefordert. Erfolg verspricht häufig ein investigatives Interview, um mit korrekten Informationen schnell das Ermittlungsziel zu erreichen. In diesem Seminar bauen Sie Ihre forensische Gesprächskompetenz aus und trainieren ein Interviewvorgehen auf Basis von wissenschaftlich abgesicherten Frage- und Konfrontationstechniken.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen im Bereich Interne Revision und Compliance

IHR NUTZEN

- Sie sind veraut mit der forensischen Interview-Technik.
- Sie können anhand sozialpsychologischer Erklärungskonzepte hochwirksame Gesprächstaktiken entwickeln.
- Sie trainieren in Form von Rollenspielen und Videoanalysen die Interview-Methoden sowie Techniken und können diese in der Praxis anweden.

IHR REFERENT

Henning Stuke, Interview-Technik

Kriminologe / Fraud Investigation Auditor, Projektleiter bei forensischen Sonderuntersuchungen - Er ist ehemaliger Kriminalbeamter und verfügt über eine zwanzigjährige Ermittlungs- und Vernehmungserfahrung in den Bereichen von Wirtschaftskriminalität, Tötungsdelikten sowie organisierte Kriminalität.

TERMIN(E)

12.05.2027 – 13.05.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

780,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Rapport - Die Aussagebereitschaft mit psychologischen Techniken fördern

Das Gedächtnis - die fatalen Folgen falscher Fragen

Das "kognitive Interview" nach Fisher/Geiselman als internationaler Standard der Zeugenbefragung

Die forensische Glaubhaftigkeitsbeurteilung anhand der sogenannten "Realkennzeichen"

Die SUE-Taktik (Strategical Use of Evidence nach Hartwig/Granhag) als wirkungsvollste Beweiskonfrontation

Das Geständnis - Die RPM Technik und psychologische Heuristiken

Arbeitsrechtliches - Möglichkeiten und Grenzen

Umgang mit Widerstand - Handlungsempfehlungen für schwierige Gesprächspartner

Ethik - Professionell, fair und offen bleiben

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

15 KUNDEN-SERVICE-CENTER - BUSINESS-CENTER - DIGTALES BERATUNGS-CENTER
Künstliche Intelligenz (KI)
Angebots-Nr.: 15.455

KI-Leadership - Mit künstlicher Intelligenz zum natürlichen Führungserfolg

Künstliche Intelligenz verändert nicht nur Arbeitsprozesse, sondern auch Führung. Sie kann dabei unterstützen, Informationen schneller zu strukturieren, Entscheidungen besser vorzubereiten, Kommunikation zu verbessern und Führungsaufgaben effizienter zu gestalten. Doch wo schafft KI wirklich einen Mehrwert? Welche Aufgaben lassen sich sinnvoll unterstützen? Und wo bleiben menschliches Urteil, Verantwortung und Führung unverzichtbar? In diesem praxisorientierten Seminar lernen Sie, KI gezielt als persönlichen Denk-, Arbeits- und Führungsassistenten einzusetzen. Sie arbeiten an realistischen Führungssituationen und entwickeln konkrete Anwendungsfälle für Ihren eigenen Führungsalltag.

ZIELGRUPPE

Erfahrene und zukünftige Führungskräfte

IHR NUTZEN

- Sie wissen, bei welchen Führungsaufgaben KI einen konkreten Mehrwert bietet und welche Chancen, Grenzen und Risiken damit verbunden sind.
- Sie können, KI als Sparringspartner für Entscheidungen, Problemlösungen und die Vorbereitung von Gesprächen, Meetings und Kommunikation einsetzen.
- Sie kennen, konkrete KI-Anwendungsfälle für Ihre Führungsarbeit und können Informationen strukturieren, bewerten sowie unterschiedliche Perspektiven und Handlungsoptionen entwickeln.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Bitte bringen Sie einen persönlichen Laptop oder ein Tablet mit.
- Für die praktischen Übungen empfiehlt sich ein Zugang zu ChatGPT o.ä., Perplexity, S-KIPilot oder einer vergleichbaren KI-Anwendung.

IHR REFERENT

Stefan Schuurman, seit über 20 Jahren Führungskraft im Personalbereich einer Sparkasse mit Schwerpunkt neue Technologien, konzeptionelle Personal-/Führungskräfteentwicklung und Recruiting sowie systemische Beratung und Coaching

HINWEIS(E)

Das Seminar kombiniert kurze fachliche Impulse mit intensiven Praxisphasen. Sie arbeiten an realistischen Führungssituationen und – soweit sinnvoll – an eigenen Fragestellungen aus Ihrem Führungsalltag.

Der Schwerpunkt liegt auf der praktischen Frage: **Wie kann KI meine Führungsarbeit wirksamer, schneller und reflektierter machen?**

TERMIN(E)

16.03.2027 | Sparkassenakademie NRW

09.11.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

KI als Führungswerkzeug

- KI als Assistent und Sparringspartner
- Welche Führungsaufgaben können sinnvoll unterstützt werden?
- Wo bleibt menschliche Führung unverzichtbar?
- Welche Kompetenzen für Führungskräfte wichtiger werden

Entscheidungen besser vorbereiten

KI kann Entscheidungen nicht abnehmen, aber ihre Vorbereitung verbessern.

Sie nutzen KI unter anderem für:

- Entscheidungsalternativen
- Vor- und Nachteile
- Risiken und Gegenargumente
- Szenarien
- Entscheidungskriterien
- kritische Prüfung eigener Annahmen

Kommunikation und Gespräche vorbereiten

KI kann unterstützen bei:

- Mitarbeitergesprächen
- Feedback- und Konfliktgesprächen
- schwierigen Botschaften
- Veränderungskommunikation
- Präsentationen
- Argumentationslinien
- Zielvereinbarungen

Meetings und Zusammenarbeit effizienter gestalten

- Agenden und Leitfragen entwickeln
- Informationen strukturieren
- Diskussionen vorbereiten
- Maßnahmen und Entscheidungen dokumentieren
- Inhalte zielgruppengerecht aufbereiten
- wiederkehrende Führungsaufgaben vereinfachen

KI als kritischer Sparringspartner

Sie lernen, KI bewusst zur Reflexion einzusetzen, zum Beispiel mit Fragen wie:

- Welche Risiken übersehe ich?
- Welche Gegenargumente könnte mein Team haben?
- Welche Schwächen hat meine Entscheidung?
- Welche unbeabsichtigten Folgen könnte eine Maßnahme haben?
- Wie sieht die Situation aus einer anderen Perspektive aus?

KI und Veränderung

Die Einführung von KI ist selbst eine Führungsaufgabe.

Thematisiert werden unter anderem:

- Ängste und Vorbehalte im Team
- unterschiedliche KI-Kompetenzen
- Lernen und Experimentieren ermöglichen
- Regeln für den sinnvollen KI-Einsatz
- Verantwortung und Qualitätssicherung
- Führung als Vorbild

Chancen, Grenzen und Verantwortung

- Datenschutz und vertrauliche Informationen
- fehlerhafte oder erfundene Ergebnisse
- Bias und Verzerrungen
- Übervertrauen in KI
- sensible Personalthemen
- Verantwortung der Führungskraft

Mein persönliches KI-Führungssystem

Zum Abschluss entwickeln Sie konkrete Einsatzmöglichkeiten für Ihren Führungsalltag, zum Beispiel für:

- Entscheidungsvorbereitung
- Mitarbeiterkommunikation
- Gesprächsvorbereitung
- Meetings
- Strategiearbeit
- Veränderungsmanagement
- persönliche Reflexion und Priorisierung

Sie nehmen praxistaugliche Prompts und Arbeitsweisen mit, die Sie unmittelbar einsetzen und weiterentwickeln können.

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

III. STAB

41 Rechnungs- und Meldewesen

Tagungen / Praxisdialoge

Fachseminare / Zertifikatsprogramme

Finanzbuchhaltung

Controlling

Steuern

Meldewesen und Statistik

BAIS - Banken-Aufsicht-Informations-System

Integrierter Datenhaushalt (IDH)

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

41 RECHNUNGS- UND MELDEWESEN

Tagungen / Praxisdialoge

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

41 RECHNUNGS- UND MELDEWESEN
Tagungen / Praxisdialoge
Angebots-Nr.: 41.001

Fachtagung Rechnungswesen - Regionalveranstaltung Westfalen-Lippe

Die vorbereitenden Jahresabschlussarbeiten zum Bilanzstichtag 31.12. sowie die Erstellung der Bilanz und der GuV setzen detaillierte Kenntnisse der aktuellen Rechtsvorschriften und weiterer externer Vorgaben voraus. Was gilt es bei der Prüfung und Berichterstattung des Jahresabschlusses zu berücksichtigen? Welche Besonderheiten sind bei der Erstellung von Anhang, Lagebericht und Offenlegungsbericht zu beachten? Wie sind ausgewählte handels- und steuerrechtliche Sachverhalte anzuwenden? Diese und weitere Fragen werden im Rahmen der Fachtagung beantwortet. Darüber hinaus erhalten die Teilnehmer/-innen Hinweise zum FI-Projekt "Digitale Abschlussarbeiten" (DAA).

ZIELGRUPPE

Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Rechnungswesen, Finanzbuchhaltung und Interne Revision, die für die Erstellung des Jahresabschlusses verantwortlich sind

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Änderungen in der handelsrechtlichen Rechnungslegung.
- Sie können Besonderheiten bei der Bilanzierung und Bewertung zum 31.12.2025 beurteilen.
- Sie sind vertraut mit den Änderungen in der Berichterstattung über die Prüfung des Jahresabschlusses.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Mitarbeiter/-innen des SVWL
- Mitarbeiter/-innen der Finanz Informatik

TERMIN(E)

30.11.2026 | Sparkassenakademie NRW

03.12.2026 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

425 Euro zzgl. Bewirtungskosten

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Susanne Rupieper
0231 22240-782
susanne.rupieper@ska.nrw

Programm/Inhalt

09:00 bis 09:30 Uhr
Come-together/Begrüßungskaffee

09:30 bis ca. 17:00 Uhr
Fachlicher Teil

Fachtagung Rechnungswesen - Regionalveranstaltung Rheinland

Die vorbereitenden Jahresabschlussarbeiten zum Stichtag 31.12. sowie die Erstellung der Bilanz und der GuV setzen detaillierte Kenntnisse der aktuellen Rechtsvorschriften und weiterer externer Vorgaben voraus. Was gilt es bei der Prüfung und Berichterstattung des Jahresabschlusses zu beachten? Welche Besonderheiten sind bei der Erstellung von Anhang und Lagebericht zu berücksichtigen? Wie sind ausgewählte handels- und steuerrechtliche Sachverhalte anzuwenden? Diese und weitere Fragen werden im Rahmen der Fachtagung beantwortet. Darüber hinaus erhalten die Teilnehmer/-innen Hinweise zum FI-Projekt "Digitale Abschlussarbeiten" (DAA).

ZIELGRUPPE

Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Rechnungswesen, Finanzbuchhaltung und Interne Revision, die für die Erstellung des Jahresabschlusses verantwortlich sind

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Änderungen in der handelsrechtlichen Rechnungslegung.
- Sie können Besonderheiten bei der Bilanzierung und Bewertung zum 31.12.2026 beurteilen.
- Sie sind vertraut mit den Änderungen in der Berichterstattung über die Prüfung des Jahresabschlusses.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeiter/-innen des RSGV und der Finanz Informatik

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet in den Räumen des RSGV statt.

Für Besucherinnen und Besucher des Rheinischen Sparkassen- und Giroverbandes sind leider keine Parkmöglichkeiten in der hauseigenen Tiefgarage vorhanden.

Bitte nutzen Sie die umliegenden Parkhäuser.

Parkmöglichkeiten bestehen u. a. im nahe gelegenen öffentlichen Parkhaus "Q-Park Kirchplatz". Eine Online-Reservierung ist unter dem nachstehenden Link möglich: https://www.q-park.de/de-de/staedte/d%c3%bcsseldorf/kirchplatz/

TERMIN(E)

02.12.2026 | Rheinischer Sparkassen- und Giroverband

DAUER

1 Tag

PREIS

wird noch mitgeteilt

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Susanne Rupieper
0231 22240-782
susanne.rupieper@ska.nrw

Programm/Inhalt

Wir werden das Programm und die Referenten nach Abschluss der Planungsphase veröffentlichen.

Fachtagung Steuern - Regionalveranstaltung Westfalen-Lippe

Das sparkassenrelevante Steuerrecht ist speziell und wird geprägt durch aktualisierte Steuergesetze, komplexe Verordnungen sowie spezielle Entscheidungen der Finanzgerichte und Verwaltungserlasse. Im Rahmen der jährlich stattfindenden Fachtagung werden daher aktuelle, für die Besteuerung der Sparkassen relevante Gesetzesänderungen, Verwaltungsanweisungen und Finanzrechtsprechungen aus den Bereichen Abgabenordnung, Bilanzsteuerrecht, Körperschaftsteuer, Gewerbesteuer sowie Umsatzsteuer erörtert. Darüber hinaus werden Hinweise im Zusammenhang mit der Erstellung der Steuererklärungen gegeben sowie Praxisfragen geklärt.

ZIELGRUPPE

Fach- und Führungskräfte, die für Fragen der Sparkassenbesteuerung verantwortlich sind (z. B. Hauptbuchhalter/-innen, Mitarbeiter/-innen des betrieblichen Rechnungswesens, Innenrevisoren und -revisorinnen)

IHR NUTZEN

- Sie sind in der Lage, die Steuerbilanz- und Steuererklärungen zu erstellen.
- Sie kennen die Grundlagen zur Berechnung der Steuerrückstellungen.
- Sie sind vertraut mit dem aktuellen Stand sonstiger relevanter Steuervorschriften und können steuerrechtliche Fragen der eigenen Sparkasse beantworten.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Martin Beckmann, Sparkassenverband Westfalen-Lippe
  Leiter Referat Steuerrecht, Dipl.-Finanzwirt, Dipl.-Kaufmann und Steuerberater
- Olaf Peters, Sparkassenverband Westfalen-Lippe
  Referent Abteilung Recht/Steuern, Dipl.-Betriebswirt und Steuerberater
- Dirk Sabelhaus, Sparkassenverband Westfalen-Lippe
  Referent Abteilung Recht/Steuern des SVWL, Dipl.-Kaufmann und Steuerberater
- Carsten Salomon, Sparkassenverband Westfalen-Lippe
  Referent Abteilung Recht/Steuern, Steuerberater
- Felix Schröter, Sparkassenverband Westfalen-Lippe
  Abteilung Recht/Steuern

TERMIN(E)

05.07.2027 – 06.07.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

1,5 Tage
Tag 1: 09:30 - 17:30 Uhr
Tag 2: 09:00 - 12:30 Uhr

PREIS

wird noch mitgeteilt

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Susanne Rupieper
0231 22240-782
susanne.rupieper@ska.nrw

Programm/Inhalt

Wir werden das Programm sowie die Referentinnen und Referenten mit einer Akademieinfo veröffentlichen.

Fachtagung Steuerfragen - Regionalveranstaltung Rheinland

Das sparkassenrelevante Steuerrecht ist speziell und wird geprägt durch aktualisierte Steuergesetze, komplexe Verordnungen sowie spezielle Entscheidungen der Finanzgerichte und Verwaltungserlasse. Im Rahmen der jährlich stattfindenden Fachtagung werden daher aktuelle, für die Besteuerung der Sparkassen relevante Gesetzesänderungen, Verwaltungsanweisungen und Finanzrechtsprechungen aus den Bereichen Abgabenordnung, Bilanzsteuerrecht, Körperschaftsteuer, Gewerbesteuer sowie Umsatzsteuer erörtert. Darüber hinaus werden Hinweise im Zusammenhang mit der Erstellung der Steuererklärungen gegeben sowie Praxisfragen geklärt.

ZIELGRUPPE

Für Steuerfragen zuständige Abteilungsleiter/-innen und qualifizierte Mitarbeiter/-innen sowie mit Steuerfragen befasste Mitarbeiter/-innen der internen Revision

IHR NUTZEN

- Sie sind in der Lage, die Steuerbilanz- und Steuererklärungen zu erstellen.
- Sie sind vertraut mit dem aktuellen Stand sonstiger relevanter Steuervorschriften.
- Sie können steuerrechtliche Fragen der eigenen Sparkasse beantworten.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Frank Achten, Kreissparkasse Köln
- Paulina Ehrhardt, Rheinischer Sparkassen- und Giroverband
  Referentin in der Abteilung Steuern des RSGV, Dipl.-Finanzwirtin (FH), Steuerberaterin
- David Grothues, Finanz Informatik GmbH & Co. KG
- Sinan Kaplan, Rheinischer Sparkassen- und Giroverband
  Referent in der Abteilung Steuern, Steuerberater, Fachberater für intern. Steuerrecht
- Monika Sokolowski-Klöter, Rheinischer Sparkassen- und Giroverband Referentin in der Abteilung Steuern
- Janna Kasdorf, Rheinischer Sparkassen- und Giroverband
  Referentin in der Abteilung Steuern, Dipl.-Juristin, Steuerberaterin
- Cornelia Kunz, Finanz Informatik GmbH & Co.KG
- Dominik Meding, Rheinischer Sparkassen- und Giroverband
  Abteilungsdirektor der Abteilung Steuern, Dipl.-Finanzwirt, B. Sc. und Steuerberater
- Carsten Rottmann, Finanz Informatik GmbH & Co.KG
- Tobias Schempp, Rheinischer Sparkassen- und Giroverband
  Steuerberater

TERMIN(E)

12.07.2027 – 13.07.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

1,5 Tage
1. Tag: 10:00 - 17:00 Uhr
2. Tag: 09:00 - 15:30 Uhr

PREIS

wird noch mitgeteilt

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Susanne Rupieper
0231 22240-782
susanne.rupieper@ska.nrw

Programm/Inhalt

Wir werden das Programm sowie die Referentinnen und Referenten mit einer Akademieinfo veröffentlichen.

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

41 RECHNUNGS- UND MELDEWESEN
Tagungen / Praxisdialoge
Angebots-Nr.: 41.020

Praxisdialog Meldewesen Liquidität

Die Anforderungen an das Meldewesen sind komplex. Für Mitarbeiter/-innen in diesem Bereich ist es wichtig, sich auf dem aktuellen Stand zu halten. Unser Praxisdialog Meldewesen Liquidität bietet die Möglichkeit dazu.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen im Meldewesen, die insbesondere für das Liquiditätsmeldewesen zuständig sind (LCR, ALMM, NSFR)

IHR NUTZEN

- Sie tauschen sich zu im Vorfeld gestellten Fragen im Rahmen der Erstellung der Meldungen zum Thema Liquidität aus.
- Sie kennen die aktuellen Entwicklungen im Liquiditätswesen.

TERMIN(E)

17.11.2026 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag
09:30 - 16:00 Uhr
ab 09:00 Uhr Begrüßungskaffee

PREIS

425,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Susanne Rupieper
0231 22240-782
susanne.rupieper@ska.nrw

Programm/Inhalt

Beantwortung der im Vorfeld eingereichten Fragestellungen aus der Meldungserstellung

Aktuelle Entwicklungen der aufsichtlichen Kennzahlen LCR und NSFR (Verbände)

IReF und Neuerungen im Meldewesen (DSGV)

Aktueller Stand zu diversen Themen wie Wiederholbarkeit, KVG-Schnittstelle und DPM 4.4 (SR/FI)

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

41 RECHNUNGS- UND MELDEWESEN
Meldewesen und Statistik
Angebots-Nr.: 41.503

Praxisdialog COREP-Meldewesen - insbesondere Neuheiten durch die CRR III

In diesem Praxisdialog erhalten Sie aktuelle Informationen zu den relevanten Entwicklungen im Hinblick auf das COREP-Meldewesen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Controlling, Meldewesen und Kredit sowie Basel-III-Ansprechpartner/-innen

IHR NUTZEN

- Sie kennen die aktuellen Entwicklungen zur CRR III Umsetzung im COREP-Meldewesen.
- Sie sind vertraut mit der Umsetzungsunterstützung in der Sparkassen-Finanzgruppe.
- Sie profitieren vom Austausch mit Kolleginnen und Kollegen aus anderen Sparkassen.

HINWEIS(E)

Sofern Sie konkrete Fragestellungen zu einzelnen Themen haben, senden Sie diese bitte bis zum 11. Mai 2027 an Frau Schulte (j.schulte@svwl.eu) oder Herrn Krahn (jochen.krahn@rsgv.de).

TERMIN(E)

31.05.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

wird noch mitgeteilt

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Susanne Rupieper
0231 22240-782
susanne.rupieper@ska.nrw

Programm/Inhalt

Das Programm werden wir nach Abschluss der Planungsphase in unserem Akademieportal online bereitstellen und mit einer Akademieinfo gesondert veröffentlichen.

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

41 RECHNUNGS- UND MELDEWESEN
Meldewesen und Statistik
Angebots-Nr.: 41.545

Praxisdialog Aktuelles zum FINREP-Meldewesen und zur Asset Encumbrance Meldung (online)

Mit dem Financial Reporting (FINREP) hat die europäische Bankenaufsicht ein Verfahren festgelegt, mit dem die Berichterstattung der Finanzdaten für Finanz- und Kreditinstitute europaweit mittlerweile einheitlich erfolgt. Die Neuerungen in den FINREP-Meldebogen und aktuelle Erkenntnisse werden im Rahmen dieses Praxisdialoges behandelt.

ZIELGRUPPE

Fachverantwortliche Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Meldewesen, Rechnungswesen, Controlling und Unternehmenssteuerung, die für das Meldewesen insbesondere die FINREP-Meldung zuständig sind

IHR NUTZEN

- Sie wissen, welche Neuerungen im Bereich FINREP auf die Sparkasse zukommen.
- Sie sind vertraut mit neuen Verschlüsselungsanforderungen für die FINREP-Meldung.
- Sie kennen die Arbeiten, die im Vorfeld der Meldungsabgabe zu erledigen sind.
- Sie erhalten Antworten auf im Vorfeld an die Referenten übermittelte, für Sie wichtige Fragestellungen.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Jochen Krahn, Rheinischer Sparkassen- und Giroverband
- Jeannette Schulte, Sparkassenverband Westfalen-Lippe Referentin im Kompetenz-Center Banksteuerung u. a. für das Thema Ausichtsrecht

TERMIN(E)

17.08.2027 | virtueller Seminarraum
09:30 – 13:00 Uhr

08.09.2027 | virtueller Seminarraum
09:30 – 13:00 Uhr

DAUER

0,5 Tage

PREIS

295,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Susanne Rupieper
0231 22240-782
susanne.rupieper@ska.nrw

Programm/Inhalt

Die genauen Themen werden noch bekanntgegeben.

Schwerpunktmäßig wird es um den Wechsel auf das DPM (Datenpunktmodell) 4.4 zum Meldestichtag 30. September 2027 gehen.

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

41 RECHNUNGS- UND MELDEWESEN

Fachseminare / Zertifikatsprogramme

Fachseminar Finanzbuchhaltung

Die Aufgaben im Rechnungswesen werden bestimmt durch eine Vielzahl handels-, steuer- und aufsichtsrechtlicher Gesetze sowie eine mittlerweile stärker international beeinflusste Rechnungslegung. Oftmals besteht die Forderung, bilanzpolitische Spielräume gezielt auszuschöpfen. Zum Aufbau der relevanten Kenntnisse ist dieses Fachseminar geeignet.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Rechnungswesen, Finanzbuchhaltung, Controlling und Revision sowie Mitarbeiter/-innen, die Kenntnisse des Rechnungswesens benötigen

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Zusammenhänge und Abläufe in der Finanzbuchhaltung.
- Sie können die handels- und steuerrechtlichen Vorschriften der Bewertung, Bilanzierung und Gewinnermittlung anwenden.
- Sie sind in der Lage, bankbilanzpolitische Maßnahmen zu bewerten, Bankbilanzanalysen durchzuführen, Verknüpfungen mit dem Internen Rechnungswesen herzustellen sowie künftige Entwicklungen der Rechnungslegung zu beurteilen.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeiter/-innen aus der Sparkassenorganisation und externe Referenten/-innen

HINWEIS(E)

Das Fachseminar ist modular aufgebaut. Die einzelnen Bausteine können individuell - je nach Tätigkeitsfeld und Kenntnisstand - besucht werden. Sofern einzelne Bausteine bereits in den vergangenen 2 Jahren belegt wurden, können noch fehlende Bausteine nachgeholt werden, um an einer abschließenden Lernerfolgskontrolle teilzunehmen. Nach erfolgreichem Abschluss sind Sie berechtigt, den Titel "**Geprüfte/r Finanzbuchhalter/-in | Sparkassen-Finanzgruppe**" zu tragen.

TERMIN(E)

21.04.2026 – 20.01.2027 | Sparkassenakademie NRW

1. Präsenzblock (21.04. - 23.04.2026)
Online-Termine (01.07. - 15.09.2026)
2. Präsenzblock (31.08. - 23.09.2026)
3. Präsenzblock (02.11. - 06.11.2026)
4. Präsenzblock (19.11.2026)
Lernerfolgskontrolle (15.10.2026 - 20.01.2027)

07.06.2027 – 19.01.2028 | Sparkassenakademie NRW

Präsenzblock I (07.06. - 11.06.2027)
Präsenzblock II (20.09. - 23.09.2027)
Präsenzblock III (15.11. - 19.11.2027)
Online Termine (06.07. - 10.09.2027)
schriftliche LEK I (09.11.2027)
schriftliche LEK II (09.12.2027)
mündliche LEK (18.01. - 19.01.2028)

DAUER

19 Tage

PREIS

5.395,00 €

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

41 RECHNUNGS- UND MELDEWESEN
Fachseminare / Zertifikatsprogramme
Angebots-Nr.: 41.100

Ihre Lernreise: Fachseminar Finanzbuchhaltung

Start
GO

Buchführung und Bilanzierung in Sparkassen
3,0 Tage
Seminar

Grundlagen des Internen Rechnungswesens
2,0 Tage
Seminar

Jahresabschluss und Bilanzierung in Sparkassen (online)
2,0 Tage
Seminar

Grundlagen bankauf sichtsrechtlicher und externer
2,0 Tage
Seminar

Körperschaftsteuer
3,0 Tage
Seminar

Abgabenordnung und Gewerbesteuer
1 Tag
Seminar

Umsatzsteuer
1 Tag
Seminar

OSPlus Bilanz-Reporting (OBR) - Fallstudie
1 Tag
Seminar

Bankbilanzpolitik und Bankbilanzanalyse
3,0 Tage
Seminar

schriftliche Lernerfolgskontrolle
1,5 Stunde(n)
LEK

mündliche Lernerfolgskontrolle
0,5 Stunde(n)
LEK

Ziel

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Bausteine des Fachseminars:

Buchführung und Bilanzierung in Sparkassen (41.200)

Grundlagen des Internen Rechnungswesens (41.300)

Jahresabschluss und Bilanzierung in Sparkassen (41.210)

Grundzüge bankenaufsichtsrechtlicher und externer Anforderungen an die Bilanz (41.500)

Körperschaftsteuer (41.400)

Abgabenordnung und sonstige Steuern (41.410)

Umsatzsteuer (41.420)

OSPlus Bilanz-Reporting - Fallstudien (41.271)

Bankbilanzpolitik und Bankbilanzanalyse (41.240)

Bitte entnehmen Sie weitere Informationen zu den Bausteinen den jeweiligen Angebotsbeschreibungen.

Hinweis:

Der aktuelle Kenntnisstand der in den Fachseminarbausteinen vermittelten Inhalte des Jahres 2026-Nr.23 wird in der Lernerfolgskontrolle vorausgesetzt.

Abschluss/Lernerfolgskontrolle:
Das Fachseminar wird mit einer Lernerfolgskontrolle abgeschlossen. Der erste Teil der Lernerfolgskontrolle besteht aus zwei digitalen Multiple-Choice-Klausuren und der zweite Teil aus einem Kolloquium (Fachgespräch).

Voraussichtliche Termine:
Nr. 22 Klausuren: 15.10.2026 und 24.11.2026, Kolloquium: 19. und 20.01.2027

Nach bestandener Lernerfolgskontrolle erhalten die Teilnehmer/-innen ein Zertifikat über die erfolgreiche Teilnahme.

Zertifikatsprogramm - Meldewesen-Spezialist/-in

Die Anforderungen an das Meldewesen wachsen stetig. Aktuelle Entwicklungen im Aufsichtsrecht, neue komplexe Regelungen und regelmäßig überarbeitete Meldebögen stellen das Meldewesen vor große Herausforderungen. Gefragt sind Mitarbeiter/-innen mit ausgeprägten Detail-Kenntnissen. Unser Zertifikatsprogramm "Meldewesen-Spezialist/-in" vermittelt passgenau dieses fundierte Know-how.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus dem Meldewesen, Rechnungswesen sowie sonstige für das Meldewesen Verantwortliche

IHR NUTZEN

- Sie kennen je nach Auswahl die gesetzlichen Grundlagen des Solvabilitätsregimes, der Großkreditmeldung, Liquiditätsmeldungen LCR, NSFR und AMM und der Bankenstatistischen Meldungen sowie der FinRep-Meldungen.
- Sie wissen, welche Anforderungen bei der Erstellung von Meldungen zu berücksichtigen sind.
- Das Zusammenspiel zwischen Theorie der aufsichtsrechtlichen Vorschriften und konkreter Fallstudienübungen versetzt Sie in die Lage, die erworbenen Kenntnisse unmittelbar im Meldewesen anzuwenden.

VORAUSSETZUNG(EN)

Grundlegende Kenntnisse des Meldewesens z. B. erworben im Seminar: Grundlagen bankaufsichtsrechtlicher und externer Anforderungen an die Bilanz (41.500)

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Monika Geiger, Freie Dozentin für Bankaufsichtsrecht sowie Referent/-innen der msgGillardon AG und des SVWL

HINWEIS(E)

Das Zertifikatsprogramm wird in einer idealen Mischung in Präsenz & online durchgeführt und mit einer Lernerfolgskontrolle abgeschlossen. Voraussetzung zur Teilnahme ist, dass alle 5 fachlichen Seminare und 1 BAIS-Seminar besucht wurden. Sofern einzelne Module bereits in den vergangenen Jahren belegt wurden, können noch fehlende Module nachgeholt werden. Selbstverständlich können die einzelnen Module des Zertifikatsprogramms auch separat gebucht werden. Nach erfolgreichem Abschluss der Lernerfolgskontrolle sind Sie berechtigt den Titel "**Meldewesen-Spezialist/-in | Sparkassenakademie NRW**" zu führen.

TERMIN(E)

10.03.2026 – 01.12.2026 |

Fachliche Seminare (10.03. - 04.11.2026)
BAIS-Seminare (17.06. - 16.07.2026)
Repetitorium (30.10.2026)
Lernerfolgskontrolle (01.12.2026)

16.03.2027 – 01.12.2027 |

Fachliche Seminare (16.03. - 03.11.2027)
BAIS Seminare (Präsenz) (13.05. - 30.06.2027)
Repetitorium (10.11.2027)
Digitale Lernerfolgskontrolle (01.12.2027)

DAUER

10 Tage
mind. 9 Tage + mind. 1/2 - 1 Tag BAIS-Anwenderseminar + Lernerfolgskontrolle

PREIS

Fachliche Seminare: 400 € pro Tag|
BAIS-Seminare je Veranstaltung zzgl. 395 € Lernerfolgskontrolle

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

41 RECHNUNGS- UND MELDEWESEN
Fachseminare / Zertifikatsprogramme
Angebots-Nr.: 41.150

Ihre Lernreise: Zertifikatsprogramm - Meldewesen-Spezialist/-in

Start	**Gesetzliche Grundlagen der Großkreditmeldung**	**Gesetzliche Grundlagen der Liquiditätsmeldungen**	**Gesetzliche Grundlagen des Solvabilitätsregimes**
GO	2,0 Tage	2,0 Tage	2,0 Tage
	Seminar	Seminar	Seminar
Grundlagen FINREP-Meldungen (online)	**Bankenstatistische Meldungen - Gesetzliche**	**GroMiKV mit BAIS - Basisschulung (S669)**	**BAIS AnaCredit - Statistische Meldung von**
1 Tag	2,0 Tage	1 Tag	1 Tag
Seminar	Seminar	Seminar	Seminar
Aufsichtsrechtliches Meldewesen mit BAISform - CoRep,	**Repetitorium - Vorbereitung auf die Zertifizierung**	**Lernerfolgskontrolle**	**Ziel**
1 Tag	1 Tag	1 Stunde(n)	
Seminar	Seminar	LEK	

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Bitte melden Sie sich für jedes Seminar, an dem Sie teilnehmen möchten, einzeln bei der jeweiligen Akademie an.

Fachliche Seminare des Zertifikatsprogramms:

1. Gesetzliche Grundlagen der Großkreditmeldung (41.510) vom 03.-04.11.2026 (Durchgang 2026) als Online-Veranstaltung
2. Gesetzliche Grundlagen der Liquiditätsmeldungen LCR, NSFR und AMM (41.516) vom 10. -11.03.2026 (Durchgang 2026) als Online-Veranstaltung
3. Gesetzliche Grundlagen des Solvabilitätsregimes (41.505) vom 02.-03.06.2026 (Durchgang 2026) als Online-Veranstaltung (Anmeldung über Sparkassenakademie Niedersachsen)
4. Grundlagen FINREP-Meldungen (41.540) am 13.10.2026 (Durchgang 2026) als Online-Veranstaltung
5. Bankenstatistische Meldungen - Gesetzliche Grundlagen (41.520) vom 27.-28.10.2026 (Durchgang 2026) in Hannover (Anmeldung über Sparkassenakademie Niedersachsen)
6. Repetitorium - Vorbereitung auf die Zertifizierung Meldewesen (41.561) am 30.10.2026 als Online-Veranstaltung

Darüber hinaus ist als Ergänzung zum Zertifikatsprogramm generell der Besuch weiterer fachlicher Veranstaltungen zu empfehlen, wie z. B. "Praxisdialog COREP-Meldungen (Eigenmittel, Leverage Ratio) (41.503), "Praxisdialog FINREP-Meldungen" (41.545) oder "Seminar Grundlagen Asset Encumbrance - Meldungserstellung über belastete Vermögenswerte" (41.550), die allerdings nicht Bestandteil der Lernerfolgskontrolle sein werden.

BAIS-Anwenderseminare (Wahlmodule) des Zertifikatsprogramms:

Bitte wählen Sie mindestens ein BAIS-Anwenderseminar aus, an dem Sie teilnehmen werden.

- Aufsichtsrechtliches Meldewesen mit BAISform - CoRep, FinRep und Liquidität (LCR, NSFR und ALMM) (41.544) wird bei der Sparkassenakademie in Dortmund durchgeführt
- BAIS GroMiKV - Aufsichtsrechtliche Meldung von Groß- und Millionenkrediten (41.515) wird bei der Sparkassenakademie in Dortmund durchgeführt
- BAIS AnaCredit - Statistische Meldung von Kreditinformationen (41.530) wird bei der Sparkassenakademie in Dortmund durchgeführt

Bitte entnehmen Sie weitere Informationen zu den Modulen den jeweiligen Angebotsbeschreibungen.

Abschluss/Lernerfolgskontrolle: Das Zertifikatsprogramm wird mit einer Lernerfolgskontrolle abgeschlossen. Sie besteht aus einer Klausur zu Inhalten aus den einzelnen Modulen.
Nach bestandener Lernerfolgskontrolle erhalten die Teilnehmer/-innen ein Zertifikat "Meldewesen-Spezialist/-in".

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

41 RECHNUNGS- UND MELDEWESEN

Finanzbuchhaltung

Buchführung und Bilanzierung in Sparkassen

Bei der Erstellung der Bilanz sind zahlreiche, zum Teil äußerst komplexe Ansatz- und Bewertungsvorschriften zu berücksichtigen. Fundierte Kenntnisse und eine sichere Anwendung der entsprechenden Regelungen sind für ein erfolgreiches Arbeiten aller Mitarbeiter/-innen in der Finanzbuchhaltung daher unverzichtbar. Lernen Sie in diesem Seminar systematisch die grundlegenden Prinzipien der Buchführung und Bilanzierung in Sparkassen kennen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Rechnungswesen, Finanzbuchhaltung und Controlling sowie Mitarbeiter/-innen, die grundlegende Kenntnisse im Rechnungswesen benötigen oder zukünftig in diesen Abteilungen tätig sind

IHR NUTZEN

- Sie kennen die einschlägigen Ziele der Bankbilanzpolitik und können diese aus dem übergeordneten Zielsystem Ihrer Sparkasse ableiten.
- Sie sind vertraut mit den Besonderheiten der Bilanzstruktur- und Ergebnisausweispolitik.
- Sie sind in der Lage, Bankbilanzen aufzubereiten und für Analysezwecke auszuwerten.

IHR REFERENT

Reimund Langesberg

Verbandsprüfer in der Prüfungsstelle, Sparkassenbetriebswirt mit praktischen Erfahrungen als Revisionsleiter einer Sparkasse

HINWEIS(E)

Das Seminar ist ein Baustein des Fachseminars Finanzbuchhaltung.

TERMIN(E)

07.06.2027 – 09.06.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

3 Tage

PREIS

985,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Inhalte:

1. Tag

Grundlagen der Buchführung und Bilanzierung

- Aufgaben und Teile des Rechnungswesens
- Grundlegende Strukturen der Buchführung
- Bedeutung des Kontenrahmens
- Erfolgsabgrenzungen (antizipative/transitorische Posten)
- Grundsätze ordnungsgemäßer Buchführung
- Entwicklung der Vorschriften zur Rechnungslegung

Der Jahresabschluss einer Sparkasse

- Auswirkungen des Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz (BilMoG)
- Einteilung von Wertpapieren in Kategorien

2. Tag

Handelsrechtliche Vorschriften - Fortsetzung -

- Gesetzliche Grundlagen
- Allgemeine Bewertungsregeln
- Anlage- und Umlaufvermögen
- Passiva

Fallbeispiele zur Buchung und Bewertung der Aktiv- und Passivpositionen

3. Tag

Handelsrechtliche Vorschriften - Fortsetzung -

Besprechung ausgewählter steuerrechtlicher Vorschriften

Weitere Vorschriften zur Rechnungslegung, insbesondere RechKredV

Gesetzlicher Anhang und Lagebericht

Jahresabschluss und Bilanzierung in Sparkassen

Nach § 243 HGB ist der Jahresabschluss nach den Grundsätzen ordnungsmäßiger Buchführung aufzustellen, muss klar und übersichtlich sein und ist innerhalb der einem ordnungsmäßigen Geschäftsgang entsprechenden Zeit aufzustellen. Lernen Sie in diesem Seminar die zum Stichtag 31.12. wesentlichen Tätigkeiten und Bewertungsfragen im Rahmen der Jahresabschlussarbeiten einer Sparkasse kennen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Rechnungswesen, Finanzbuchhaltung, Controlling und Interne Revision sowie weitere Mitarbeiter/-innen, die bei der Erstellung des Jahresabschlusses mitwirken

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit den Besonderheiten der Bilanzerstellung in Sparkassen sowie der Erfassung und Abgrenzung einzelner Positionen in der GuV.
- Sie kennen die handelsrechtlichen Vorschriften und können Bilanzierungsvorgänge sowie Bewertungsfragen von ausgewählten Bilanzpositionen qualifiziert beantworten.
- Sie sind in der Lage, die Zusammenhänge zwischen Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung aufzuzeigen.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Seminar: Buchführung und Bilanzierung in Sparkassen (41.200) oder Prüfung des Rechnungswesens und der Bilanz, Vorprüfung des Jahresabschlusses (40.305) oder vergleichbarer Kenntnisstand
- Mindestens 1 Jahr Praxiserfahrungen im Rechnungswesen

IHR REFERENT

Frank Schuppener, Sparkasse Wittgenstein

Gruppenleiter Rechnungs- und Meldewesen

HINWEIS(E)

Das Seminar ist ein Baustein des Fachseminars Finanzbuchhaltung.

TERMIN(E)

09.09.2027 – 10.09.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

2 Tage

PREIS

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Grundlagen des Rechnungswesens für den Jahresabschluss

- Gesetzliche Grundlagen
- Sparkassenspezifische Grundlagen
- Kurze Darstellung der Nutzung von OSPlus (OBR) im Jahresabschluss

Besprechung der einzelnen Bilanzpositionen jeweils mit den Verbindungen zum Anhang

- Besonderheiten der einzelnen Positionen und ihrer gesetzlichen Grundlagen u. a.
  - Darstellung von Bewertungsmaßnahmen und Bewertungsspielräumen
  - Bildung von Einzelwertberichtigungen, Pauschalwertberichtigungen und Vorsorgereserven
  - Bildung von stillen oder offenen Reserven
  - Unterscheidungen Anlage- und Umlaufvermögen
  - Bilanzpolitische Gründe für die Zuordnung von Wertpapieren
  - Bewertungen von Beteiligungen und Anteile an verbundene Unternehmen
  - Bewertung der Sachanlagen
  - Unterscheidungen von Grundstücken und Gebäuden, Abgrenzung von Gebäudeteilen
  - Abgrenzung Erhaltungs- und Herstellungsaufwand
  - Sonstige Vermögensgegenstände u. a. Probleme bei Rettungserwerben
  - Latente Steuern
  - Bewertung von Verbindlichkeiten
  - Bildung von Rückstellungen (Spielräume, Problematik Ab- und Aufzinsung)
- Buchungsbeispiele zu typischen Vorgängen im Jahresabschluss anhand von Aufgaben, insbesondere unter Verwendung von antizipativen und transitorischen Posten

Besonderheiten von Positionen unter dem Bilanzstrich

- Eventualverbindlichkeiten
- Andere Verpflichtungen

Besprechung ausgewählter GuV-Positionen

- Darstellung der Besonderheiten bei Kreditinstituten
- Überkreuzverrechnung
- Überschlägliche Berechnung des Steueraufwandes während des Jahresabschlusses

Gliederung und weitere Bestandteile des Anhangs

Lagebericht und Veröffentlichung

Bankbilanzpolitik und Bankbilanzanalyse

Bilanzpolitik ist die zielgerechte Entscheidung, insbesondere über Ansatz-, Bewertungs- und Ausweiswahlrechte sowie Ermessensspielräume, zur interessenbezogenen Gestaltung des Jahresabschlusses. Die für Sparkassen relevanten Handlungsspielräume lernen Sie in diesem Seminar kennen. Darüber hinaus wird im Rahmen der Bankbilanzanalyse aufgezeigt, wie Sie aus dem Jahresabschluss Erkenntnisse zur derzeitigen und zukünftigen wirtschaftlichen Lage gewinnen und Vergleiche mit anderen Instituten ableiten können.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Rechnungswesen, Finanzbuchhaltung, Revision und Controlling

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Bedeutung und mögliche Spielräume bilanzpolitischer Maßnahmen.
- Sie sind vertraut mit den Besonderheiten der Bilanzstruktur- und Ergebnisausweispolitik.
- Sie sind in der Lage, Bankbilanzanalysen aufzubereiten und auszuwerten.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Seminar: Buchführung und Bilanzierung in Sparkassen (41.200)
- Seminar: Jahresabschluss und Bilanzierung in Sparkassen (41.210)
- Seminar: Körperschaftsteuer (41.400) oder vergleichbarer Kenntnisstand

IHR REFERENT

Prof. Dr. Holger Pooten

FH Münster; Fachbereich Wirtschaft, Lehr- und Forschungsgebiet BWL (insbesondere Rechnungswesen)

HINWEIS(E)

Das Seminar ist ein Baustein des Fachseminars Finanzbuchhaltung.

TERMIN(E)

20.09.2027 – 22.09.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

3 Tage

PREIS

1.055,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Rechtliche Rahmenbedingungen der Bankbilanzpolitik

- Spannungsfeld zwischen Bankbilanzpolitik und Bankbilanzanalyse
- Differenzierung formeller und materieller Bilanzpolitik
- Abgrenzung Sachverhaltsgestaltung und Sachverhaltsdarstellung

Grundlagen der Bankbilanzpolitik

- Adressaten der Rechnungslegung
- Zielsystem von Kreditinstituten
- Finanz- und Publizitätspolitik als Mittel zur Zielerreichung
- Ziele und Zielkonflikte der Bankbilanzpolitik
- Beurteilungskriterien für den Einsatz bankpolitischer Instrumente

Besondere Jahresabschlusspositionen und bilanzpolitische Instrumente nach HGB

- Immaterielle Vermögensgegenstände
- Finanzielle Vermögensgegenstände
- Aktive latente Steuern
- Rückstellungen
- Fonds für allgemeine Bankrisiken gem. § 340g HGB
- Vorsorgereserven für allgemeine Bankrisiken und Überkreuzkompensation gem. § 340f HGB
- Saldierungswahlrechte gem. § 340c Abs. 2 HGB

Notwendigkeit einer spezifischen Bankbilanzanalyse

- Besonderheiten von Bankbilanzen
- Besondere Bedeutung des Eigenkapitals
- Ziele und Schritte einer Bankbilanzanalyse

Erfolgswirtschaftliche Analyse

- Zinsüberschuss
- Provisionsüberschuss
- Handelsbestand und Handelsergebnis
- Strategisches Beteiligungsergebnis
- Verwaltungsaufwendungen
- Risikovorsorge
- Ertragsanalyse der Deutschen Bundesbank

Finanzwirtschaftliche Analyse

- Analyse des Eigenkapitals und der Eigenmittel
- Analyse der Liquidität
- Analyse der Aktivaqualität und des Kreditrisikos

Praktische Übungen mit Fallbeispielen

Anlagenbuchhaltung innerhalb von OSPlus (Grundseminar) (S663)

Die Portal-Anwendung Anlagenbuchhaltung der Finanz Informatik stellt eine in OSPlus vollständig integrierte Lösung bereit. Hierdurch wird der für die Anlagenbuchhaltung nötige Funktionsumfang abgebildet sowie die vorhandenen Schnittstellen zu weiteren Anwendungen sichergestellt. Der Umgang mit dem Programm OSPlus-Anlagenbuchhaltung wird in diesem Seminar vermittelt.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Finanzbuchhaltung und Rechnungswesen, die den Umgang mit der Anwendung trainieren möchten

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Anlagenbuchhaltung innerhalb von OSPlus.
- Sie können Voreinstellungen und Stammdaten anlegen und pflegen sowie Inventargüter anlegen, ändern und verbuchen.
- Sie sind vertraut mit Auswertungen und generierten Berichten sowie Schnittstellen zu anderen OSPlus-Anwendungen des betrieblichen Rechnungswesens.

VORAUSSETZUNG(EN)

Kenntnisse der Anlagenbuchhaltung sowie im Umgang mit dem OSPlus-Portal

IHR REFERENT

Thorsten van Walsem, CP Consultingpartner AG

Senior Consultant, Trainer und Dozent für betriebliches Rechnungswesen und OSPlus-Trainings

HINWEIS(E)

Informieren Sie sich gerne auch über das Aufbauseminar: "Die Anlagenbuchhaltung innerhalb von OSPlus: Buchen und Auswertungen" unter der Angebotsnummer 41.263.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

425,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Beginn um 09:30 Uhr | Ende um 17:00 Uhr

Voreinstellungen vornehmen

- Geschäftsjahre verwalten
- Anlagegruppen einrichten und pflegen
- Buchungen der Anlagenbuchhaltung zu Konten der Finanzbuchhaltung zuordnen
- Anlagenstandorte hinterlegen

Stammdaten pflegen

- Versicherungen
- Hersteller
- Weitere Stammdatenfelder

Inventargüter anlegen, ändern und verbuchen

- Anlagenstammsatz anlegen und ändern
- Änderungen im Abschreibungsbereich
- Änderung der Abschreibungsart
- Buchungen vornehmen

Auswertungen und Berichte anzeigen und erstellen

- Anzeige und individuelle Auswertungen
- Standardberichte anzeigen

Integration der OSPlus-Anlagenbuchhaltung

- Auftrag und Ziel
- Schnittstellen zu OSPlus

Die Anlagenbuchhaltung innerhalb von OSPlus: Buchen und Auswertungen (Aufbauseminar) (S660)

Die Anwendung Anlagenbuchhaltung ist in OSPlus integriert und ermöglicht eine Bestandsführung von Anlagen unter Berücksichtigung von Handels- und Steuerrecht. Bei der Buchung und Auswertung individueller Vorgänge ergeben sich oft Fragen im Detail. In unserem Seminar erhalten Sie Antworten auf diese Fragen. Erarbeiten Sie sich die nötigen finanzbuchhalterischen Kenntnisse, um mit der Anwendung OSPlus-Anlagenbuchhaltung das Leistungsspektrum der verfügbaren Funktionen zu nutzen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus dem Bereich Rechnungswesen, die für die Bearbeitung der Anlagenbuchhaltung verantwortlich sind

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit den unterschiedlichen Werkzeugen zur tiefergehenden Bearbeitung und Auswertung der Inhalte der Anlagenbuchhaltung OSPlus.
- Sie kennen die Abhängigkeiten z.B. zu REBU/REBI und/oder der Schnittstelle zur AZ9.

VORAUSSETZUNG(EN)

Grundseminar: Anlagenbuchhaltung innerhalb von OSPlus (41.260) oder vergleichbarer Kenntnisstand

IHR REFERENT

Thorsten van Walsem, CP Consultingpartner AG

Senior Consultant, Trainer und Dozent für betriebliches Rechnungswesen und OSPlus-Trainings

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

425,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Beginn um 09:30 Uhr | Ende um ca. 17:00 Uhr

Grundsätzliche Funktionen in der Anlagenbuchhaltung

- Verteilung von Neuanschaffungen
- Massendatenänderungen
- Sonderabschreibungen
- Übergabe an die AZ 9
- Umgang mit Simulationsdaten (AfA-Vorschau)
- Inventarlisten
- Unterschiedliche Buchungen Handels-/Steuerrecht

Optionen zur Optimierung von Anlagegruppen- und Standortkonzepten

Handling beim Einsatz des Rechnungsbuches/Rechnungsbildschirm

Institutsspezifische Fragestellungen

Praxisdialog - Die Anlagenbuchhaltung innerhalb von OSPlus (S666)

Im Rahmen des betrieblichen Rechnungswesens bietet die Finanz Informatik u. a. die Anwendung Anlagenbuchhaltung zur Bestandsführung von Anlagen an. Aufgrund der Komplexität des Systems, der vielfältigen Funktionalitäten sowie individueller Auslegungsspielräume ergeben sich häufig Detailfragen im Umgang mit speziellen Fallkonstellationen. In diesem Praxisdialog haben Sie die Möglichkeit, aktuelle Erkenntnisse mit Experten auszutauschen sowie Best-Practice-Beispiele kennenzulernen. Darüber hinaus erhalten Sie Informationen zu anstehenden Neuerungen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Finanzbuchhaltung und Rechnungswesen, die mit der Anwendung OSPlus-Anlagenbuchhaltung arbeiten

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit den Erfahrungen und aktuellen Kenntnissen anderer Häuser im Umgang mit der Anlagenbuchhaltung innerhalb von OSPlus und können diese mit der eigenen Vorgehensweise abgleichen.
- Sie kennen unterschiedliche Lösungsansätze, die das Arbeiten mit der Anwendung OSPlus Anlagenbuchhaltung erleichtern.
- Sie sind in der Lage, gemeinsam umsetzbare und valide Interpretations- und Verfahrensweisen zu erarbeiten.

VORAUSSETZUNG(EN)

Seminar: Anlagenbuchhaltung innerhalb von OSPlus (41.260)

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Thorsten van Walsem, CP Consultingpartner AG
  Senior Consultant, Trainer und Dozent für betriebliches Rechnungswesen und OSPlus-Trainings
- Daniel Jedamzik, CP Consultingpartner AG
  Managing Consultant mit langjährigen Erfahrungen im Flexiblen Reporting sowie dem S-DWH inkl. Änderungsdienst

TERMIN(E)

14.10.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

445,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Best-Practice-Beispiele: Lösungen unterschiedlicher Institute in den verschiedenen Funktionsbereichen der Anlagenbuchhaltung

Allgemein nutzbare Workarounds für bestehende Problemfelder

Praxiserfahrungen im Umgang mit der Anwendung

Unterschiedliche Nutzung von Funktionalitäten der Anlagenbuchung wie z. B. Anlagengruppenkonzepte, Standortkonzepte, Verteilung Neuzugänge etc.

Erarbeiten von zielführenden Erweiterungen und Optimierungen in der Anwendung

OSPlus-Anlagenbuchhaltung

Einbindung saisonaler Themenfelder wie z. B. Jahresabschluss, Releases

Anwenderseminar: OSPlus Bilanz-Reporting (OBR) (S633)

Für die Bilanz- und GuV-Erstellung wird von der Finanz Informatik das OSPlus Bilanz-Reporting (OBR) angeboten. Machen Sie sich in diesem Seminar mit den Funktionen der Anwendung vertraut, um sie für Tätigkeiten im Rahmen der Buchführung und Bilanzierung zu nutzen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Finanzbuchhaltung und Rechnungswesen, die grundlegende Kenntnisse im Umgang mit der Anwendung OSPlus Bilanz-Reporting (OBR) benötigen

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Funktionen der Anwendung OSPlus Bilanz-Reporting (OBR).
- Sie sind vertraut mit dem Ablauf sowie den Aktivitäten zur Erstellung der Handels- und Steuerbilanz, der GuV sowie der Anlagen.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Praxiserfahrungen in der Erstellung des Jahresabschlusses
- Kenntnisse des OSPlus-Portals

IHRE REFERENTIN

Britta Teichert, Finanz Informatik GmbH & Co.KG

HINWEIS(E)

Die Datenanlieferung aus OSPlus ist nicht Bestandteil des Seminars.

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag
1 Tag: Mehrere Online-Sessions verteilt über den Tag

PREIS

360,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Handelsbilanz mit OBR aufstellen

- Übersicht OSPlus-Portal
- Aufruf der Anwendung
- Anlage einer Bilanzgeneration
- OBR-Positionen
- Anzeigefunktionen
  - Konten
  - Baumdarstellung
  - Listendarstellung
  - Prüfungsregeln
- Bearbeitungsoptionen
  - Hinterlegung von elektronischen Dokumenten
  - Kontenumschlüsselung
  - Umsetzungen
- Berichte
  - Bilanz/GuV
  - Erläuterungsberichte
- Import
- Institutionsparameter

Steuerbilanz mit OBR erstellen

- Funktionen OBR Steuer
- Übernahme der Bestände von Handel nach Steuer
- Vorarbeiten im AZ 9 Kontenbestand
- Menüpunkt Positionen
- Menüpunkt Berichte
- Menüpunkt Steuern
- ELSTER RichClient (ERIC), Institutsparameter
- Checkliste

OSPlus Bilanz-Reporting (OBR) - Fallstudie

Die webbasierte Anwendung OSPlus Bilanz-Reporting (OBR) unterstützt die Erstellung, Erläuterung und den elektronischen Versand der Handels- und Steuerbilanz sowie der GuV-Rechnung. Ferner können mit OBR Steuer die Körperschaft- und Gewerbesteuererklärung erstellen werden. Sie haben Bedarf, Ihre OBR-Kenntnisse zu vertiefen? In unserem Seminar entwickeln Sie mit der OBR-Anwendung praxisnahe Lösungen, um spezielle Buchungs- und Bilanzierungsvorgänge zu bearbeiten.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Finanzbuchhaltung und Rechnungswesen, die mit der Anwendung OSPlus Bilanz-Reporting (OBR) arbeiten

IHR NUTZEN

- Sie können ausgewählte handels- und steuerrechtliche Sachverhalte mit der Anwendung OSPlus Bilanz-Reporting (OBR) bearbeiten.
- Sie wissen, wie Sie spezielle OBR-Vorgänge im System richtig erfassen.
- Sie sind in der Lage, spezielle Fallkonstellationen fachkundig zu interpretieren und schlüssig in OBR anzuwenden.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Seminar: Buchführung und Bilanzierung in Sparkassen (41.200)
- Seminar: Körperschaftsteuer (41.400)
- Anwenderseminar: OSPlus Bilanz-Reporting (41.270) oder vergleichbarer Kenntnisstand
- Praxiserfahrungen in der Erstellung des Jahresabschlusses mit der Anwendung OSPlus Bilanz-Reporting (OBR)

IHR REFERENT

Marcel Köhler, Sparkasse Essen Sachbearbeiter für Steuern, Dipl.-Bankbetriebswirt

HINWEIS(E)

Das Seminar ist ein Baustein des Fachseminars Finanzbuchhaltung.

TERMIN(E)

19.11.2026 | Sparkassenakademie NRW

23.09.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

390,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Einführung in OBR Steuern

- Vorarbeiten in der Handelsbilanz
- OBR-Bilanzgenerationen
- Systematik der OBR-Positionsschlüssel
- Anlage einer Generation „Steuern“, Pflege der Institutsparameter

Erfassung von steuerbilanziellen Sachverhalten

- Wertpapiere
- Grundstücke und Gebäude
- Forderungen/Einzelwertberichtigungen (EWB)
- Rückstellungen

Abbildung von außerbilanziellen Sachverhalten

- Nicht abziehbare Aufwendungen (Steuern, Geschenke, Bankenabgabe)
- Gewinnausschüttungen von Kapitalgesellschaften
- Erträge aus Spezial- und Publikumsfonds
- Spenden

Berichte in OBR Steuern

- Beteiligungen an Personengesellschaften
- Organgesellschaften
- Anrechnung ausländischer Steuern
- Finanzierungsanteile Gewerbesteuer
- Ermittlung des steuerlichen Einlagekontos

Körperschaftsteuer- und Gewerbesteuerrückstellung

Elektronische Abgabe der Steuererklärungen, Elster-Berichte

Elektronische Rechnungsbearbeitung mit dem OSPlus-Rechnungsbuch (S760) (online)

Das Rechnungsbuch in OSPlus bietet eine effiziente Lösung für eine workflowgesteuerte elektronische Rechnungseingangsbearbeitung. Gleichzeitig besteht eine Anbindung an das OSPlus-Archiv zur revisionssicheren Ablage digitalisierter Rechnungen. Mit dem Einsatz des Produktes sind viele Vorteile verbunden, wie z. B. schnellere Prozessdurchlaufzeiten, jederzeit nachvollziehbarer Bearbeitungsstatus jeder Rechnung, Wegfall aufwendiger manueller Erfassungsvorgänge und die Reduzierung von Fehlerquellen. Machen Sie sich dieser Veranstaltung mit den Funktionen der Anwendung vertraut.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus der Finanzbuchhaltung, dem Rechnungswesen sowie aus weiteren Abteilungen, die die Rechnungsbearbeitung mit dem Rechnungsbuch in OSPlus (REBU) durchführen

IHR NUTZEN

- Sie kennen den PPS-Prozess zur Rechnungseingangsbearbeitung und die Verwendung von Verträgen bei der Rechnungseingangsbearbeitung.
- Sie können eingehende Rechnungen (kreditorische Rechnungen) und manuelle Verträge im Rechnungsbuch in OSPlus (REBU) bearbeiten.
- Sie sind mit den Funktionen inklusive Stammdatenpflege im Rechnungsbuch in OSPlus vertraut.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Monika Sokolowski, Rheinischer Sparkassen- und Giroverband

Gerhard Heid und Bernhard Maier, Sparkassenverband Bayern

Sebastian Reitz, Daniela Reher und Nina Risting, Finanz Informatik

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

490,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Einführung

PPS-Prozess

Rechnungen im Rechnungsbuch – Funktionalitäten und Übungen

Verträge im Rechnungsbuch – Funktionalitäten und Übungen

PC-Anwenderschulung DEBU - Debitorenbuchhaltung inklusive Dauerrechnung und Offene-Posten-Buchhaltung (Basis-Schulung zu DEBU - Teil 2) (S763b) (online)

Die Standardanwendungen zum Rechnungsmanagement in OSPlus sind das Rechnungsbuch (REBU), die Manuelle Rechnung (MARE) und die Debitorenbuchhaltung (DEBU) inklusive dem zentralen Rechnungsbaustein (ZR) und der Offene-Posten-Buchhaltung (OPB). In diesem Online-Seminar werden Sie mit der Einordnung der Debitorenbuchhaltung in die Anwendungslandschaft im OSPlus, mit allen wichtigen Funktionen der Anwendung DEBU (inklusive DARE und Offene-Posten-Buchhaltung) und der Durchführung von Übungen live in OSPlus-Portal vertraut gemacht.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus der Finanzbuchhaltung/dem Rechnungswesen sowie aus weiteren zentralen Abteilungen, die in die Bearbeitung komplexer debitorischer Vorgänge /Dauerrechnungen einschließlich Offene-Posten-Buchhaltung eingebunden sind bzw. eingebunden werden sollen

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Vorgangsarten und die PPS-Prozesse für die Debitorenbuchhaltung (DEBU).
- Sie können komplexe Rechnungen und debitorische Gutschriften in DEBU sowie Dauerrechnungen (DARE) bearbeiten.
- Sie sind vertraut mit den Funktionalitäten in DEBU, DARE und haben einen groben Überblick über die Offene-Posten-Buchhaltung (OPB) für Debitoren.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Monika Sokolowski, Rheinischer Sparkassen- und Giroverband

Gerhard Heid und Bernhard Maier, Sparkassenverband Bayern

Sebastian Reitz, Daniela Reher und Nina Risting, Finanz Informatik

sowie Sparkassenmitarbeitende aus dem Verbandsgebiet

HINWEIS(E)

Die Aufgaben und Vorgehensvorschläge für die Einführung von DEBU inkl. DARE und OPB werden nicht in diesem Webinar (S763b), sondern im Webinar S763a behandelt (S763a Webinar: Einführung der Debitorenbuchhaltung (DEBU) inklusive Dauerrechnung (DARE) und Offene-Posten-Buchhaltung (OPB) in OSPlus).

Die Offene-Posten-Buchhaltung wird in diesem Webinar (S763b) nur für Debitoren und nur im groben Überblick dargestellt.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

490,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Einführung

PPS-Prozesse

Debitorenbuchhaltung (DEBU) – Funktionalitäten und Übungen

Dauerrechnung (DARE) – Funktionalitäten und Übungen

Grober Überblick über Offene-Posten-Buchhaltung für Debitoren

Erfahrungsaustausch Rechnungsmanagement (DEBU inkl. DARE, MARE, REBU und OPB) (S764) (online)

Das Rechnungsmanagement (DEBU inkl. DARE, MARE, REBU und OPB) ist eine effiziente Lösung für eine Workflow-gesteuerte elektronische Rechnungsbearbeitung. Da die Rechnungsbearbeitung sehr komplex ist und die Möglichkeiten der Automatisierung vielfältig sind, gibt es hierzu immer wieder Fragen im Detail. In unserem Erfahrungsaustausch werden die Fragen beantwortet. Tauschen Sie sich mit Fachexperten und Fachexpertinnen zu Best-Practice-Lösungen aus.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus der Finanzbuchhaltung/dem Rechnungswesen sowie aus weiteren Abteilungen, die in die Debitorenbuchhaltung (DEBU) inklusive Dauerrechnung (DARE), Bearbeitung manueller Rechnungen (MARE), Rechnungsbearbeitung mit dem Rechnungsbuch (REBU) und/oder Offene-Posten-Buchhaltung (OPB) eingebunden sind und hierfür die Anwendungen zum Rechnungsmanagement in OSPlus nutzen (DEBU inkl. DARE, MARE, REBU, OPB)

IHR NUTZEN

- Sie tauschen Ihre Erfahrungen bei der Bearbeitung von komplexen Rechnungen / debitorischen Gutschriften mit der Debitorenbuchhaltung (DEBU) inklusive Dauerrechnung (DARE) sowie von einfachen Rechnungen mit der Manuellen Rechnung (MARE), bei der Rechnungseingangsbearbeitung mit dem Rechnungsbuch (REBU) und der Offene-Posten-Buchhaltung (OPB) auf Basis der zugehörigen PPS-Prozesse aus.
- Sie profitieren von den Erfahrungen anderer Institute.
- Sie sind in der Lage, Ihre Aufgaben mit hoher Effizienz und Qualität zu erledigen.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Monika Sokolowski (RSGV)

Gerhard Heid (SVB), Bernhard Maier (SVB)

Sebastian Reitz (FI), Daniela Reher (FI), Nina Risting (FI)

Sparkassenmitarbeitende, die im PAT bei der Finanz Informatik Mitglied sind

TERMIN(E)

17.11.2026 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag

PREIS

425,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Informationen über Aktuelles / Neuerungen / Planungen

Diskussion / Klärung von Fragen der Sparkassenpraxis zur Debitorenbuchhaltung (DEBU) inkl. Dauerrechnung (DARE), zur Manuellen Rechnung (MARE), zum Rechnungsbuch (REBU) und zur Offene-Posten-Buchhaltung (OPB) in OSPlus sowie zu den zugehörigen PPS-Prozessen und zu Schnittstellen

Vorstellung von Erfahrungen / Beispiel-Lösungen bzw. pragmatischen Umsetzungen der Sparkassenpraxis in der Debitorenbuchhaltung (DEBU) inkl. Dauerrechnung (DARE), bei der Manuellen Rechnung (MARE), beim Rechnungsbuch (REBU) und in der Offene-Posten-Buchhaltung (OPB) sowie bei den zugehörigen PPS-Prozessen und bei Schnittstellen

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

41 RECHNUNGS- UND MELDEWESEN

Controlling

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

41 RECHNUNGS- UND MELDEWESEN
Controlling
Angebots-Nr.: 41.300

Grundlagen des Internen Rechnungswesens

Die Daten der Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung sind die Basis des innerbetrieblichen Rechnungswesens. Mithilfe unterschiedlicher Kalkulations- und Planungsverfahren liefert es ertragsorientierte Kennzahlen sowie abteilungs- und produktbezogene Analysen. Lernen Sie in diesem Seminar die den Jahresabschluss ergänzenden Grundzüge des innerbetrieblichen Rechnungswesens und des darauf aufbauenden Controllings kennen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Rechnungswesen, Finanzbuchhaltung, Controlling und Innenrevision sowie sonstige Mitarbeiter/-innen, die sich grundlegende Kenntnisse des Internen Rechnungswesens aneignen möchten

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit den Grundbegriffen des Internen Rechnungswesens sowie mit den Zusammenhängen zum Externen Rechnungswesen der Sparkasse.
- Sie können die grundlegenden Verfahren der Kalkulation im Wert- und Betriebsbereich sowie den Aufbau der Bankkalkulation einordnen.
- Sie sind in der Lage, Kalkulationen und innerbetriebliche Kennzahlen zu interpretieren sowie Planungsrechnungen nachzuvollziehen.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Rolf Horbach, Sparkasse Siegen
  Gruppenleiter Kundenprozesse, Dipl.-Kaufmann mit langjährigen Erfahrungen in der Seminartätigkeit
- Markus Jung, Sparkasse Siegen
  Abteilungsleiter Gesamtbanksteuerung sowie Dipl.-Kaufmann mit langjährigen Erfahrungen in der Seminartätigkeit

HINWEIS(E)

Das Seminar ist ein Baustein des Fachseminars Finanzbuchhaltung.

TERMIN(E)

10.06.2027 – 11.06.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

705,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Internes Rechnungswesen

- Begriff des Internen Rechnungswesens
  - Aufbau des betrieblichen Rechnungswesens
  - Aufgaben des Internen Rechnungswesens
- Unterscheidungsmerkmale zum Externen Rechnungswesen
  - Abgrenzung Aufwendungen zu Kosten bzw. Erträge zu Erlösen
- Grundbegriffe der Kosten- und Leistungsrechnung
  - Dualismus der Bankleistungen
  - Betriebs- und Wertleistungen
  - Kostenbegriffe
- Notwendigkeit und Aufgabe einer aussagefähigen Bankkalkulation
- Grundlagen des Controllings

Aufbau und Verfahren der Bankkalkulation in der Sparkasse

- Kalkulationsbeispiele aus dem Wertbereich
- Grundprinzip der Marktzinsmethode
- Barwertkalkül der Marktzinsmethode

Aufbau und Verfahren der Bankkalkulation in der Sparkasse

- Kalkulationsbeispiele aus dem Betriebsbereich
- Deckungsbeitragsrechnung
- Exkurs: Risikoorientierte Bepreisungsmodelle
- Beispiele aus Produkt- und Kundenkalkulationen
- Profit-Center-Rechnungen

Betriebliche Kennzahlen der Sparkasse

- Allgemeine Kennzahlen
- Betriebsvergleich
- Betriebsinterne Kennzahlen
- ROI

Planungsrechnung für Gewinn, Eigenkapital und Liquidität

- Beispiele für Planungsrechnungen aus der Praxis
- Besonderheiten von Planungen und Planungsverfahren
- Exkurs: Berechnung Zinsänderungsrisiko

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

41 RECHNUNGS- UND MELDEWESEN

Steuern

Körperschaftsteuer

Als juristische Person unterliegt eine Sparkasse der Körperschaftsteuerpflicht. Sie hat Einkünfte aus Gewerbebetrieb, deren Höhe nach den üblichen gesetzlichen Regeln durch Bilanzierung festzustellen ist. Dieses Seminar vermittelt das Basiswissen für die Körperschaftsbesteuerung von Sparkassen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die als Sachbearbeiter/-innen Steuerfragen bearbeiten sowie Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Rechnungswesen, Finanzbuchhaltung, Controlling und Innenrevision

IHR NUTZEN

- Sie sind mit den grundlegenden Vorschriften der Körperschaftsteuer (Basiswissen) vertraut.
- Sie können einfache körperschaftsteuerliche Fragen der Bewertung, Bilanzierung und Gewinnermittlung in der Steuerbilanz beantworten.
- Sie kennen einfache, ausgewählte Besonderheiten in der Sparkassenpraxis.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Seminar: Buchführung und Bilanzierung in Sparkassen (41.200)
- Seminar: Jahresabschluss und Bilanzierung in Sparkassen (41.210)
- oder vergleichbarer Kenntnisstand

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Tobias Schempp, Rheinischer Sparkassen- und Giroverband
  Steuerberater
- Janna Kasdorf, Rheinischer Sparkassen- und Giroverband
  Referentin in der Abteilung Steuern, Dipl.-Juristin, Steuerberaterin
- Martin Beckmann, Sparkassenverband Westfalen-Lippe
  Leiter Referat Steuerrecht, Dipl.-Finanzwirt, Dipl.-Kaufmann und Steuerberater

HINWEIS(E)

Das Seminar ist ein Baustein des Fachseminars Finanzbuchhaltung.

HINWEISE ZUM LERNMATERIAL

Buchempfehlung in Ergänzung zu den Seminarunterlagen:

NWB "Wichtige Steuergesetze mit Durchführungsordnungen"

ISBN 978-3482.68457-9

79. Auflage, 2026

TERMIN(E)

02.11.2026 – 04.11.2026 |
Sparkassenakademie NRW

15.11.2027 – 17.11.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

3 Tage

PREIS

955,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Körperschaftsteuerpflicht (Steuerpflicht und Schema der Steuerermittlung)

Bilanzsteuerrecht allgemein

- Grundlagen der Besteuerung der Sparkassen
- Grundlagen der Bilanzierung

Grundlagen von Grundstücken und Gebäuden

- Abgrenzung Grundstücke und Gebäude/sonstige Wirtschaftsgüter
- Anschaffungskosten/Herstellungskosten Grund und Boden/Gebäude
- Abschreibungen auf Gebäude
- Mieterein- und umbauten

Grundsätze der steuerfreien Rücklagen

- Rücklage für Reinvestitionen, § 6b EStG
- Rücklage für Ersatzbeschaffungen, R 6.6 EStR

Grundzüge der Teilwertabschreibung, sowie des Wertaufholungsgebots

Grundlagen der steuerlichen Bewertungen von Forderungen an Kunden (Einzel- und Pauschalwertberichtigung)

Grundlagen der steuerlichen Bewertungen von Wertpapieren (festverzinsliche Wertpapiere, Aktien, Investmentfonds)

Grundlagen der steuerlichen Bewertungen von Verbindlichkeiten und Rückstellungen (Besonderheiten, Sparkassenpraxis)

Ausgewählte Hinzurechnungen zum Gewinn außerhalb der Steuerbilanz

Freistellungsverfahren bei Dividendenpapieren

Spenden und Sponsoring

Verlustabzug nach § 10 d EStG

Abgabenordnung und Gewerbesteuer

In der Abgabenordnung finden sich grundlegende und für alle Steuerarten geltende Regelungen über das Besteuerungsverfahren. Sie definiert unter anderem, wie die Besteuerungsgrundlagen ermittelt werden und Steuern festgesetzt, erhoben sowie vollstreckt werden. Darüber hinaus unterliegen Sparkassen als gewerblich tätige Unternehmen der Gewerbesteuer. Dieses Seminar vermittelt dafür das Basiswissen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die als Sachbearbeiter/-innen Steuerfragen der Sparkassen bearbeiten sowie Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Rechnungswesen, Finanzbuchhaltung, Controlling und Innenrevision

IHR NUTZEN

- Sie kennen die grundlegenden Vorschriften der Abgabenordnung.
- Sie sind vertraut mit den Grundlagen der Gewerbesteuer.
- Sie können einfache, ausgewählte Fragen im Bereich der Gewerbesteuer sowie Verfahrensvorschriften der Abgabenordnung beantworten.

VORAUSSETZUNG(EN)

- **Seminar: Buchführung und Bilanzierung in Sparkassen (41.200)**
- **Seminar: Jahresabschluss und Bilanzierung in Sparkassen (41.210)**
- **oder vergleichbarer Kenntnisstand**

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Dirk Sabelhaus, Sparkassenverband Westfalen-Lippe
  Referent Abteilung Recht/Steuern des SVWL, Dipl.-Kaufmann und Steuerberater
- Paulina Ehrhardt, Rheinischer Sparkassen- und Giroverband
  Referentin in der Abteilung Steuern des RSGV, Dipl.-Finanzwirtin (FH), Steuerberaterin

HINWEIS(E)

Das Seminar ist ein Baustein des Fachseminars Finanzbuchhaltung.

HINWEISE ZUM LERNMATERIAL

Buchempfehlung in Ergänzung zu den Seminarunterlagen:

NWB "Wichtige Steuergesetze mit Durchführungsordnungen"

ISBN 978-3482.68457-9

79. Auflage, 2026

TERMIN(E)

05.11.2026 | Sparkassenakademie NRW

18.11.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

370,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Abgabenordnung

- Grundlagen des Abgabenrechts
- Ermittlung der Besteuerungsgrundlagen
- Steuerfestsetzung einschl. Bekanntgabe- und Berichtigungsverfahren Steuererhebung
- Rechtsbehelfsverfahren

Gewerbesteuer

- Grundlagen der Gewerbesteuer
- Hinzurechnungen und Kürzungen
- Ermittlung des Steuermessbetrages
- Entstehung, Festsetzung und Erhebung der Steuer Änderung des Messbescheids von Amts wegen

Umsatzsteuer

Die Vorgaben des deutschen Umsatzsteuerrechts sind äußerst komplex. Dieses Seminar vermittelt das Basiswissen für die Umsatzbesteuerung von Sparkassen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die als Sachbearbeiter/-innen Steuerfragen der Sparkassen bearbeiten sowie Mitarbeiter-/innen aus den Bereichen Rechnungswesen, Finanzbuchhaltung, Controlling und Innenrevision

IHR NUTZEN

- Sie sind mit den grundlegenden Vorschriften der Umsatzsteuer vertraut.
- Sie können einfache umsatzsteuerliche Fragen beantworten.
- Sie kennen einfache, ausgewählte Besonderheiten umsatzsteuerpflichtiger Vorgänge in der Sparkasse.

VORAUSSETZUNG(EN)

Seminar: Buchführung und Bilanzierung in Sparkassen (41.200)

Seminar: Jahreabschluss und Bilanzierung in Sparkassen (41.210)

oder vergleichbarer Kenntnisstand

IHR REFERENT

Olaf Peters, Sparkassenverband Westfalen-Lippe

Referent Abteilung Recht/Steuern, Dipl.-Betriebswirt und Steuerberater

HINWEIS(E)

Das Seminar ist ein Baustein des Fachseminars Finanzbuchhaltung.

HINWEISE ZUM LERNMATERIAL

Buchempfehlung in Ergänzung zu den Seminarunterlagen:

NWB "Wichtige Steuergesetze mit Durchführungsordnungen"

ISBN 978-3482.68457-9

79. Auflage, 2026

TERMIN(E)

06.11.2026 | Sparkassenakademie NRW

19.11.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

360,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Grundlegende Einordnung

- Allgemeines/Rechtsgrundlagen
- Systematik/Wirkungsweise der Umsatzsteuer
- Steuertatbestände/Prüfungsschema
- Quellen

Allgemeines Steuerrecht

- Steuerbare Umsätze
- Steuerbefreiungen
  - Steuerbefreiung von Bankumsätzen
  - Steuerbefreiung von Grundstücksumsätzen
  - Steuerbefreiung von Vermietungsumsätzen
  - sonstige Steuerbefreiungen
- Auswahl bestimmter steuerpflichtiger Umsätze bei Sparkassen (u.a. Umsätze an das Personal /Sachbezüge; unentgeltliche Wertabgaben)
- Option zur Umsatzsteuerpflicht
- Bemessungsgrundlage (§ 10 UStG)
- Steuersätze (u.a. Auswahl bestimmter Umsätze zum ermäßigten Steuersatz)
- Entstehung der Steuer und Steuerschuldnerschaft und Umsätze mit Auslandsbezug (13 b UStG)
- Haftung (§ 13c UStG)
- Rechnungen nach § 14 UStG (u.a. Steuerschuld aufgrund Rechnungserteilung)
- Voraussetzungen für einen Vorsteuerabzug nach § 15 UStG
- Vorsteuerkorrektur nach § 15a UStG
- Besondere Formen der Steuererhebung
- Umsatzsteuerliche Organschaft
- Verfahren und Aufzeichnungspflichten (§ 22 UStG)
- Mehrwertsteuersystemrichtlinie

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

41 RECHNUNGS- UND MELDEWESEN
Steuern
Angebots-Nr.: 41.431

Besteuerung von Spezial-Investmentfonds - das Investmentsteuerrecht verstehen und richtig anwenden

Vertiefen Sie Ihr Wissen über das Investmentsteuerrecht und die steuerliche Behandlung von Spezial-Investmentfonds. In unserem Seminar erhalten Sie anhand von praxisnahen Beispielfällen ein besseres Verständnis der komplexen Materie.

ZIELGRUPPE

Erfahrene Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Rechnungswesen, Steuern, Betriebswirtschaft und Interne Revision, die für die steuerliche Fondsbuchführung zuständig sind

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Rechtslage des Investmentsteuerrechts.
- Sie wissen, wie Erträge aus Spezial-Investmentfonds versteuert werden.
- Sie können die praktische Umsetzung im Depot-A-Bereich verstehen und anwenden.

VORAUSSETZUNG(EN)

Abschluss des Fachseminars Finanzbuchhaltung (Angebotsnummer 41.100) oder vergleichbarer Kenntnisstand sowie Erfahrungen aus dem Fondsbereich

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Paulina Ehrhardt, Rheinischer Sparkassen- und Giroverband
  Referentin in der Abteilung Steuern des RSGV, Dipl.-Finanzwirtin (FH), Steuerberaterin
- Martin Beckmann, Sparkassenverband Westfalen-Lippe
  Leiter Referat Steuerrecht, Dipl.-Finanzwirt, Dipl.-Kaufmann und Steuerberater

HINWEIS(E)

Bitte richten Sie Ihre konkreten Fragen zum Thema "Besteuerung von Spezial-Investmentfonds" bis spätestens drei Wochen vor der Veranstaltung an sabine.berens@ska.nrw.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

360,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Überblick über die Rechtslage
Besteuerung von Erträgen aus Spezial-Investmentfonds mit ggf. Publikumfondsanteilen
Praktische Umsetzung im Depot-A-Bereich
Beispielfälle zur Vertiefung des Verständnisses der Materie Investmentsteuerrecht

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

41 RECHNUNGS- UND MELDEWESEN
Steuern
Angebots-Nr.: 41.432

Vertiefungsseminar Umsatzsteuer

Die Vorgaben des deutschen Umsatzsteuerrechts sind äußerst komplex. Vertiefen Sie Ihr Fachwissen und erlangen Sie die Sicherheit, um komplexe umsatzsteuerliche Fragestellungen zu meistern. Nutzen Sie die Chance, sich auf den neuesten Stand der rechtlichen Vorgaben zu bringen und Ihre Expertise auszubauen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die als Sachbearbeiter/-innen umsatzsteuerliche Steuerfragen der Sparkassen bearbeiten, sowie Mitarbeiter-/innen aus den Bereichen Rechnungswesen, Finanzbuchhaltung, Controlling und Innenrevision

IHR NUTZEN

- Sie kennen die aktuellen Vorschriften der Umsatzsteuer und wenden sie an.
- Sie können umsatzsteuerliche Fragen qualifiziert und kompetent beantworten.
- Sie sind vertraut mit den Besonderheiten umsatzsteuerpflichtiger Vorgänge in der Sparkasse.

VORAUSSETZUNG(EN)

Mindestens 1 Jahr Praxiserfahrungen im Rechnungswesen und Besuch des Grundlagenseminars zur Umsatzsteuer (Angebotsnummer 41.420) oder vergleichbarer Kenntnisstand

IHRE REFERENTIN

- Monika Sokolowski-Klöter, Rheinischer Sparkassen- und Giroverband, Referentin in der Abteilung Steuern
- Mitarbeiter/-innen der FI

TERMIN(E)

16.11.2026 | Sparkassenakademie NRW

02.12.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

370,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

In diesem Seminar behandeln wir die komplexen Vorgaben des deutschen Umsatzsteuerrechts, die durch kontinuierliche Neuerungen des Gesetzgebers und aktuelle Entscheidungen von BFH und EuGH geprägt sind. Sie erwerben weiterführende Kenntnisse und aufschlussreiche Einsichten.

- **Aktuelle Herausforderungen: ein Überblick über die neuesten gesetzlichen Änderungen, BFH- und EuGH-Urteile sowie BMF-Schreiben**
- **Praktische Anwendungsfälle: Vertiefung umsatzsteuerlicher Fragestellungen anhand von praxisnahen Beispielen und Fallstudien**
- **Besonderheiten der Sparkasse: Diskussion spezifischer umsatzsteuerpflichtiger Vorgänge und deren Auswirkungen auf die tägliche Arbeit**
- **Erfahrungsaustausch: Gelegenheit zum Austausch mit Kolleginnen und Kollegen, um Best Practices und Lösungsansätze zu teilen**

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

Angebots-Nr.: 41.440

Tax Compliance - Grundlagen und Best Practices

Tax Compliance ist eine unternehmensweite Verantwortung: Die Einhaltung steuerlicher Vorschriften betrifft nicht nur die Steuerabteilung, sondern alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter einer Sparkasse. Jede finanzielle Transaktion, jeder Kontakt mit Kunden und Kundinnen, Lieferantinnen und Lieferanten oder internen Abläufen kann Auswirkungen auf die steuerliche Situation der Institution haben. Ziel dieses E-Learnings ist es, Sensibilität zu schaffen, konkrete Handlungssicherheit zu vermitteln und so das Institut vor finanziellen, rechtlichen und reputativen Risiken zu schützen.

ZIELGRUPPE

Sensibilisierung für alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter einer Sparkasse, die bereits ein steuerliches internes Kontrollsystem implementiert haben.

IHR NUTZEN

- Sie verstehen die Grundlagen von Tax Compliance und die Bedeutung für eine Sparkasse.
- Sie kennen wesentliche Gründe für ein internes Kontrollsystem Steuern und können typische Risikosituationen erkennen..
- Sie wissen, aus welchen Komponenten ein Internes Kontrollsystem Steuern (IKS Steuern) besteht und welcher persönliche Beitrag von Ihnen erwartet wird.

HINWEIS(E)

Dieses E-Learning vermittelt nicht die notwendigen Inhalte um ein steuerliches internes Kontrollsystem in Ihrer Sparkasse zu implementieren.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zu einem Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gerne!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

30 Minuten

PREIS

60,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Grundlagen von Tax Compliance

Gründe für ein Internes Kontrollsystem Steuern

Risiken und Folgen einer Steuerverkürzung

Bestandteile des Internen Kontrollsystem Steuern

Umsetzung des Investmentsteuergesetzes (InvStG) 2018 in SimCorp Dimension (SCD)

Die neuen Funktionalitäten in SimCorp Dimension (SCD) ermöglichen die Berechnung der steuerlichen Bewertungs- und Veräußerungsergebnisse, welche bisher anhand des „Excel- Tools zur Ermittlung von Bewertungs- und Veräußerungsergebnissen“ bestimmt wurden. Lernen Sie, wie Sie das Investmentsteuergesetz (InvStG) mit den neuen Funktionalitäten in SimCorp Dimension (SCD) umsetzen können. Ziel ist es, das bisherige "Excel-Tool zur Ermittlung von Bewertungs- und Veräußerungsergebnissen" in SCD implementieren zu können.

ZIELGRUPPE

Steuerfachlich Verantwortliche im Rechnungswesen, die sich mit der steuerlichen Behandlung von Investmentfonds befassen und für die fachliche Aufbereitung der Fondsdaten sowie deren Integration in das System zuständig sind

Zusätzliche Teilnahme der berechtigten SCD-Anwender/-innen (i. d. R. werden Abwickler-Rechte benötigt), die die entsprechenden Erfassungen und Eingaben vornehmen werden

IHR NUTZEN

- Sie kennen die neuen Funktionalitäten in SCD und können diese anwenden.
- Sie haben einen Überblick, welche SCD-Berichte künftig zur Verfügung stehen.
- Sie wissen, welche Auswirkungen sich auf die SCD-Automatik-Buchungen ergeben.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Das Seminar wird in Zusammenarbeit mit der Finanz Informatik und den steuerfachlich Verantwortlichen des RSGV sowie des SVWL durchgeführt.

Dabei wird der Termin am 28.09.2026 von Paulina Ehrhardt (RSGV) und der Termin am 02.10.2026 von Martin Beckmann (SVWL) begleitet.

HINWEIS(E)

Das Seminar dient der Umsetzung der Organisationsrundschreiben der Finanz Informatik Nr. 1186 vom 16. Mai 2023 und Nr. 1376 vom 27. September 2023.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

375,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Überblick über die neuen SCD-Funktionalitäten zur Berechnung der steuerlichen Bewertungs- und Veräußerungsergebnisse

Vorbereitungsmaßnahmen für die korrekte Ermittlung der Ergebnisse über SCD

Erfassungsmöglichkeiten in SCD

SCD-Berichte

Auswirkungen auf SCD-Automatik-Buchungen

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

41 RECHNUNGS- UND MELDEWESEN

Meldewesen und Statistik

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

41 RECHNUNGS- UND MELDEWESEN
Meldewesen und Statistik
Angebots-Nr.: 41.500

Grundlagen bankaufsichtsrechtlicher und externer Anforderungen an die Bilanz

Die bankaufsichtlichen Anforderungen sind Teil einer risikoorientierten Aufsicht, die in Abhängigkeit von den individuellen Risikopositionen in der Bilanz eine möglichst risikogerechte Darstellung sicherstellen soll. Auch die Prüfung des Jahresabschlusses durch die Prüfungsstelle trägt diesem Risikoprinzip Rechnung.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Rechnungswesen, Finanzbuchhaltung, Controlling und Revision

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit den Grundlagen bankaufsichtsrechtlicher Vorschriften sowie externer Anforderungen an den Jahresabschluss einer Sparkasse.
- Sie sind in der Lage, den aktuellen Stand (CRR III) der laufenden Änderungen der Eigenkapital- und Liquiditätsbestimmungen sowie die Besonderheiten des Meldewesens im Rechnungswesen zu bewerten.
- Darüber hinaus können Sie die Ansprüche externer Prüfungen durch die Verbandsrevision zur Planung interner Abläufe einordnen sowie die Auswirkung der MaRisk auf die Sparkassenbilanz aufzeigen.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Monika Geiger, Monika Geiger Training
  Dipl.-Betriebswirtin (FH), freie Dozentin Bankenaufsichtsrecht, Expertin für das Meldewesen mit langjährigen Praxiserfahrungen im Bankgewerbe und Trainingsbereich
- Reimund Langesberg
  Verbandsprüfer in der Prüfungsstelle, Sparkassenbetriebswirt mit praktischen Erfahrungen als Revisionsleiter einer Sparkasse

HINWEIS(E)

Das Seminar ist ein Baustein des Fachseminars Finanzbuchhaltung. Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit.

TERMIN(E)

06.07.2027 – 07.07.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

2 Tage

PREIS

860,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Einführung

- Allgemeines zur Bankenaufsicht
- Definition Eigenkapital und Übersicht über die Eigenkapitalpuffer

Grundlegendes zum Solvabilitätsregime

- Zielsetzung, Grobübersicht Rechtsgrundlagen
- Adressausfallrisiko
- Überblick über die Meldeformulare
- Adressausfallrisiko im Standardansatz (KSA): Zuordnung zu Forderungs-, Risiko- und Transaktionsklassen
- KSA-Bemessungsgrundlage von bilanziellen und außerbilanziellen Adressausfallrisikopositionen
- Kreditrisikominderungstechniken: Gewährleistungen, Finanzielle Sicherheiten (einfacher Ansatz)

Kurzer Überblick über die Zielsetzung und Meldepflichten der LCR und NSFR

- Überblick über die Meldeformulare der LCR
- Bestandteile des Liquiditätspuffers und Ermittlung des Nettozahlungsmittelabflusses
- Ermittlung der LCR-Kennziffer

Großkreditmeldungen

- Rechtsgrundlagen und Überblick über die Stammdaten- und Betragsdatenformulare der Großkreditmeldungen
- Definition - Kreditbegriff sowie kurzer Überblick über die Bildung von Gruppen verbundener Kunden

Diverse Beispiele zu den verschiedenen Gliederungspunkten

Externe Prüfungen

- Die (externe) Jahresabschlussprüfung einschließlich vorgezogener Prüfung des Risikomanagements und der Risikolage
- Die Prüfung des Wertpapierdienstleistungs- und Depotgeschäfts
- Unvermutete Prüfungen
- Prüfungen durch Finanzbehörden
- Weitere externe Prüfungen
- Schnittstellen zum Rechnungswesen und zur Internen Revision

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

41 RECHNUNGS- UND MELDEWESEN
Meldewesen und Statistik
Angebots-Nr.: 41.503

Praxisdialog COREP-Meldewesen - insbesondere Neuheiten durch die CRR III

In diesem Praxisdialog erhalten Sie aktuelle Informationen zu den relevanten Entwicklungen im Hinblick auf das COREP-Meldewesen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Controlling, Meldewesen und Kredit sowie Basel-III-Ansprechpartner/-innen

IHR NUTZEN

- Sie kennen die aktuellen Entwicklungen zur CRR III Umsetzung im COREP-Meldewesen.
- Sie sind vertraut mit der Umsetzungsunterstützung in der Sparkassen-Finanzgruppe.
- Sie profitieren vom Austausch mit Kolleginnen und Kollegen aus anderen Sparkassen.

HINWEIS(E)

Sofern Sie konkrete Fragestellungen zu einzelnen Themen haben, senden Sie diese bitte bis zum 11. Mai 2027 an Frau Schulte (j.schulte@svwl.eu) oder Herrn Krahn (jochen.krahn@rsgv.de).

TERMIN(E)

31.05.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

wird noch mitgeteilt

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Susanne Rupieper
0231 22240-782
susanne.rupieper@ska.nrw

Programm/Inhalt

Das Programm werden wir nach Abschluss der Planungsphase in unserem Akademieportal online bereitstellen und mit einer Akademieinfo gesondert veröffentlichen.

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

41 RECHNUNGS- UND MELDEWESEN
Meldewesen und Statistik
Angebots-Nr.: 41.505

Gesetzliche Grundlagen des Solvabilitätsregimes (online)

Kreditinstitute verfügen über ein angemessenes Eigenkapital, wenn sie täglich zum Geschäftsschluss die Eigenkapitalanforderungen für Adressrisiken, für das operationelle Risiko und für die Marktrisiken erfüllen. In diesem Seminar werden die gesetzlichen Grundlagen des Solvabilitätsregimes auf Basis der aktuellen regulatorischen Vorgaben vermittelt.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen im Bereich Rechnungswesen, Meldewesen, die künftig für die Bearbeitung der Meldungen verantwortlich sind, sowie Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Risikocontrolling, Revision sowie Fach- und Führungskräfte ohne bzw. mit geringen Kenntnissen der gesetzlichen Grundlagen

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit den gesetzlichen Grundlagen des Solvabilitätsregimes auf Basis der aktuellen regulatorischen Vorgaben.
- Sie können anhand vieler praktischer Beispiele die Bemessungsgrundlagen und Eigenkapitalanforderungen verschiedener Transaktionen sowie die Solvabilitätskennziffern ermitteln.

IHRE REFERENTIN

Monika Geiger, Monika Geiger Training

Dipl.-Betriebswirtin (FH), freie Dozentin Bankenaufsichtsrecht, Expertin für das Meldewesen mit langjährigen Praxiserfahrungen im Bankgewerbe und Trainingsbereich

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung bieten wir in Kooperation mit der Sparkassenakademie Niedersachsen an. Sie wird in Hannover als Online-Veranstaltung durchgeführt. Für weitere Informationen und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen:
Hier klicken

Wenn Sie sich bisher noch nicht für das Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen registriert haben, so können Sie formlos über die E-Mail-Adresse akademiemail@svn.de oder telefonisch (Tel.: 0511 3603 501) einen Zugang beantragen.

Webcode in Niedersachsen: SM1108

TERMIN(E)

01.06.2027 – 02.06.2027 |
Sparkassenakademie Niedersachsen (ausgebucht)

DAUER

2 Tage

PREIS

siehe Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Zielsetzung und Rechtsgrundlagen des Solvabilitätsregimes

Überblick über die Meldeformulare des Solvabilitätsregimes und deren Zusammenwirken

Eigenkapitalbestandteile und Eigenkapitalpuffer

Ermittlung der Solvabilitäts-Kennziffern

Abzugspositionen vom Eigenkapital (Finanz-Beteiligungen und Abzüge aufgrund des NPE-Backstop)

Bestandteile und Ermittlung der Bemessungsgrundlagen von

- Bilanzaktiva
- Traditionell außerbilanziellen Geschäften (unter Berücksichtigung der KSA-Konversionsfaktoren)
- Derivaten (anhand Ursprungsmethode)

Risikopositionsklassen im Kreditrisiko-Standardansatz (KSA) und deren Risikogewichte inklusive KMU-Unterstützungsfaktor

Kreditrisikominderungstechniken im KSA

- Behandlung von Grundpfandrechtlich besicherten Positionen
- Einfacher und umfassender Sicherheitenansatz
- Behandlung substituierender Sicherheiten wie Garantien

Ermittlung der Eigenkapitalunterlegung für operationelle Risiken

Ermittlung der Eigenkapitalunterlegung nach dem Standardansatz für das Fremdwährungsrisiko

Definition und Ausnahmen von der CVA-Charge

Nachweislisten der Finanz Informatik

Gesetzliche Grundlagen der Großkreditmeldung (online)

Die Vorschriften der Capital Requirements Regulation in der jeweils aktuellen Fassung und des KWGs für Großkredite sind äußerst komplex. Danach haben Sparkassen der Bundesbank vierteljährlich Großkredite anzuzeigen. Erhalten Sie einen intensiven Einblick in die gesetzlichen Grundlagen de LargeExposure (= Großkredite) Meldungen auf Basis der aktuellen regulatorischen Vorgaben.

ZIELGRUPPE

Nachwuchskräfte im Bereich Kreditsekretariat bzw. Meldewesen, die künftig für die Bearbeitung der Meldungen verantwortlich sind, sowie Fach- und Führungskräfte ohne bzw. mit geringen Kenntnissen der gesetzlichen Grundlagen.

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit den gesetzlichen Grundlagen der Großkreditmeldung auf Basis der aktuellen regulatorischen Vorgaben.
- Sie können anhand praktischer Beispiele die wesentlichen Inhalte in der Praxis umsetzen.
- Sie sind in der Lage, spezielle Fragestellungen bei der Erstellung der Meldungen zu beantworten.

VORAUSSETZUNG(EN)

Kenntnisse über die Grundlagen des Bankgeschäfts sind wünschenswert.

Sie haben mindestens eine Großkreditmeldung begleitet.

IHRE REFERENTIN

Monika Geiger, Monika Geiger Training

Dipl.-Betriebswirtin (FH), freie Dozentin Bankenaufsichtsrecht, Expertin für das Meldewesen mit langjährigen Praxiserfahrungen im Bankgewerbe und Trainingsbereich

HINWEIS(E)

Das Seminar ist ein Modul des Zertifikatsprogramms - Meldewesen-Spezialist/-in (41.150).

Die Meldewesen-Software BAIS ist nicht Bestandteil des Seminars.

TERMIN(E)

03.11.2026 – 04.11.2026 | virtueller Seminarraum

14.09.2027 – 15.09.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

2 Tage
2 Tage: Mehrere Online-Sessions verteilt über die Tage

PREIS

860,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Zielsetzung und Rechtsgrundlagen der Großkreditmeldungen

Überblick über die Stamm- und Betragsdatenformulare der Großkreditmeldungen

Besonderheiten bei der Eigenkapitalermittlung, die die Basis für die Großkreditdefinitionsgrenze darstellt

Kreditnehmerbegriff inklusive Behandlung von Gemeinschaftskrediten und Gesellschaften bürgerlichen Rechts (GbR Gesellschaften)

Grundzüge der Bildung von Gruppen verbundener Kunden für Large Exposure nach Art. 4 Abs. 39 CRR und DelVO (EU) 2024/1728

Kreditbegriff für Großkredite

Ermittlung der Bemessungsgrundlagen für Bilanzaktiva, traditionell außerbilanzielle Geschäfte und Derivate

Anrechnungserleichterungen auf die Großkreditobergrenze

Behandlung von erhaltenen Sicherheiten „Substitutionsprinzip“

Behandlung von indirekten Beteiligungen

Kurzer Überblick über die Behandlung von Investmentanteilen on den Großkreditmeldungen

Anhand diverser Beispiele werden die Inhalte und das Ausfüllen der Meldeformulare verdeutlicht.

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

41 RECHNUNGS- UND MELDEWESEN
Meldewesen und Statistik
Angebots-Nr.: 41.512

Gruppen verbundener Kunden nach Art. 4 (1) (39) CRR

Wie sind Kreditnehmer zu einer Gruppe verbundener Kunden gemäß Artikel 4 Absatz 1 Nr. 39 CRR (Capital Requirements Regulation) zusammenzufassen? Wie sind die aktuellen aufsichtsrechtlichen Vorschriften in der Praxis anzuwenden, insbesondere der in 2024 veröffentlichte RTS zu den Gruppen verbundener Kunden? Antworten auf diese und weitere Fragen erhalten Sie in diesem Seminar mit dem Schwerpunkt auf der Bildung von Gruppen verbundener Kunden.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen im Kreditmeldewesen, Mitarbeiter/-innen der Marktfolge Aktiv, Kreditanalysten, Kreditrevisoren/-inne sowie sonstige Mitarbeiter/-innen, die keine oder wenig Kenntnisse haben oder ihre Kenntnisse auffrischen möchten

IHR NUTZEN

- Sie sind in der Lage, Kreditnehmer sachgerecht und risikoadäquat gemäß Artikel 4 Absatz 1 Nr. 39 CRR zusammenzufassen.
- Sie können die aufsichtsrechtlichen Vorschriften in der Praxis anwenden.
- Sie sind in der Lage, unterschiedliche Sonderfälle bei Prüfungstätigkeiten in der Kreditrevision zu beurteilen.
-

IHRE REFERENTIN

Jutta Rudolph, Deutsche Bundesbank

Zentralbereich Banken- und Finanzaufsicht; Regulierung und Standards, Dipl.-Betriebswirtin mit langjährigen Erfahrungen in der Seminartätigkeit

HINWEIS(E)

Bei dem hier angebotenen Seminar handelt es sich um das seit Jahren angebotene und bewährte Grundlagenseminar zur Zusammenfassung von Kreditnehmern zu Gruppen verbundener Kunden nach Artikel 4 Absatz 1 Nr. 39 CRR. Entlang des in 2024 veröffentlichten RTS zur Identifikation von Gruppen verbundener Kunden (Delegierte Verordnung (EU) 2024/1728 der Kommission vom 6. Dezember 2023 zur Ergänzung der Verordnung (EU) Nr. 575/2013 des Europäischen Parlaments und des Rates durch technische Regulierungsstandards zur Festlegung der Umstände, unter denen die Bedingungen für die Ermittlung von Gruppen verbundener Kunden erfüllt sind) und der EBA Leitlinien zu verbundenen Kunden (EBA/GL/2017/15) werden risikoadäquate Lösungsansätze für die Praxis zur Bildung von Gruppen verbundener Kunden aufgezeigt. Es wendet sich an Mitarbeiter/-innen, die noch keine oder nur wenig Kenntnis von der Zusammenfassung von Kreditnehmern zu Gruppen verbundener Kunden haben und gerne Grundlagenwissen aufbauen oder auffrischen möchten.

TERMIN(E)

08.07.2027 – 09.07.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

685,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Beginn 1. Tag um 09:30 Uhr|Ende am 1. Tag um ca. 16:30 Uhr &
Beginn 2. Tag um 09:00 Uhr|Ende am 2. Tag um ca. 15:00 Uhr

Bedeutung und Zielsetzung

Anforderungen an die Institute

Rechtliche Grundlagen Anwendungsbereiche

Gruppe verbundener Kunden (GvK) (Schwerpunkt)

- Kontrollverhältnis
- Wirtschaftliche Abhängigkeit
- Kombination aus Kontrollverhältnis und wirtschaftlicher Abhängigkeit
- Alternativer Ansatz bei der Bildung von GvK mit Schuldnern der öffentlichen Hand
- Kontroll- und Managementverfahren zur Ermittlung von verbundenen Kunden

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

41 RECHNUNGS- UND MELDEWESEN
Meldewesen und Statistik
Angebots-Nr.: 41.516

Gesetzliche Grundlagen der Liquiditätsmeldungen LCR, NSFR und AMM (online)

Die Liquiditätskennzahlen LCR, NSFR und AMM sollen eine ausreichende dispositive Liquidität und die jederzeitige Zahlungsfähigkeit eines Kreditinstitutes gewährleisten. Die Berechnung ist komplex und die Meldungen sind anspruchsvoll. In diesem Seminar erfahren Sie mehr zu den rechtlichen Grundlagen und zu den jeweiligen Liquiditätsmeldungen.

ZIELGRUPPE

Nachwuchskräfte im Bereich Rechnungswesen bzw. Meldewesen, die künftig für die Bearbeitung der Meldungen verantwortlich sind, Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Abwicklung und Grundsatzfragen sowie Fach- und Führungskräfte ohne bzw. mit geringen Kenntnissen der gesetzlichen Grundlagen

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit den gesetzlichen Grundlagen der Liquidity Coverage Ratio (LCR), der Net Stable Funding Ratio (NSFR) und der Additional Monitoring Metrix (AMM) auf Basis der aktuellen regulatorischen Vorgaben.
- Sie wissen anhand zahlreicher Beispiele, wie Sie die theoretischen Inhalte in die Praxis umgesetzen.

IHRE REFERENTIN

Monika Geiger, Monika Geiger Training

Dipl.-Betriebswirtin (FH), freie Dozentin Bankenaufsichtsrecht, Expertin für das Meldewesen mit langjährigen Praxiserfahrungen im Bankgewerbe und Trainingsbereich

HINWEIS(E)

Das Seminar ist auch ein Modul des Zertifikatsprogramms - Meldewesen-Spezialist/-in (41.150). Die Meldewesensoftware BAIS ist nicht Bestandteil des Seminars.

TERMIN(E)

16.03.2027 – 17.03.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

2 Tage

PREIS

860,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Einführung in die Zielsetzung, Rechtsgrundlagen und Meldepflichten der Liquiditätsmeldungen

Erläuterung der Meldeformulare

Liquidity Coverage Ratio (LCR)

- Liquiditätspuffer: Definition, Bestandteile, Anforderungen, Bemessungsgrundlagen und Haircuts
- Zahlungsmittelabflüsse: Definition, Bestandteile (u.a. Behandlung und Differenzierung von Privatkundeneinlagen) und Abflussquoten
- Zahlungsmittelzuflüsse: Definition, Bestandteile und Zuflussquoten
- Beispiel zur Ermittlung der LCR

Net Stable Funding Ratio

- Definition der verfügbaren stabilen Refinanzierung
- Definition der erforderlichen stabilen Refinanzierung
- Beispiel zur Ermittlung der NSFR

Vorstellung der Monitoringtools in Ergänzung zu den Mindeststandards

- Liquiditätsablaufbilanz
- Überblick über die weiteren Instrumente der AMM

Anhand diverser Beispiele werden die Inhalte und das Ausfüllen der Meldeformulare verdeutlicht.

Hinweis: Die Meldewesensoftware BAIS ist nicht Bestandteil des Seminars. Sie sollten Zugriff auf die Meldebögen C72.00 - C 76.00 haben bzw. diese Meldebögen mitbringen, ebenso wie einen Taschenrechner oder ein Handy mit Taschenrechnerfunktion.

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

41 RECHNUNGS- UND MELDEWESEN
Meldewesen und Statistik
Angebots-Nr.: 41.520

Bankenstatistische Meldungen - Gesetzliche Grundlagen

Die Deutsche Bundesbank führt bei Kreditinstituten für unterschiedliche Bereiche bilanzstatistische Erhebungen durch. Die rechtlichen Grundlagen hierzu lernen Sie in diesem Seminar kennen. Machen Sie sich mit den Anforderungen an die monatliche Bilanzstatistik, die Mindestreservemeldung, die vierteljährliche Kreditnehmerstatistik sowie weiteren Statistiken (einschließlich einer Einführung in AnaCredit) vertraut.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die mit den Aufgaben des statistischen Meldewesens betraut sind und über keine bzw. geringe Vorkenntnisse in diesem Bereich verfügen

IHR NUTZEN

- Sie kennen die gesetzlichen Grundlagen der Bankenstatistiken.
- Sie machen sich mit den Anforderungen an die monatliche Bilanzstatistik, die Mindestreservemeldung, die vierteljährliche Kreditnehmerstatistik sowie weitere Statisken einschließlich einer Einführung in AnaCredit vertraut.

IHR REFERENT

Karsten Weber

Bankfachwirt (BA) mit langjähriger Erfahrung im Bereich Rechnungslegung /Meldewesen, u. a. mit dem Themenschwerpunkt Bankenstatistische Meldungen

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung bieten wir in Kooperation mit der Sparkassenakademie Niedersachsen an. Sie wird in Hannover durchgeführt. Für weitere Informationen und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen:
Hier klicken

Wenn Sie sich bisher noch nicht für das Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen registriert haben, so können Sie formlos über die E-Mail-Adresse akademiemail@svn.de oder telefonisch (Tel.: 0511 3603 501) einen Zugang beantragen.

Webcode in Niedersachsen: SM1126

TERMIN(E)

27.10.2026 – 28.10.2026 | Sparkassenakademie Niedersachsen (ausgebucht)

02.11.2027 – 03.11.2027 | Sparkassenakademie Niedersachsen (ausgebucht)

DAUER

2 Tage

PREIS

siehe Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Rechtliche Grundlagen, Ziele und Nutzen bankenstatistischer Meldungen

Bilanzstatistik (BISTA)

- Inhalt und Umfang der Meldepflichten (Hauptformulare und Anlagen); Meldestichtag und Abgabefristen
- Exkurs: Definition der Monetären Finanzinstitute (MFIs), Wichtige allgemeine Begrifflichkeiten
- Besondere Meldevordrucke
  - Mindestreserve (Anlage H)
  - Forderungsankäufe und -verkäufe (Anlage O1)
  - Notional Cash Pooling (Anlagen M1, M2)
- Beziehungen zwischen Meldevordrucken/Beziehungen zu anderen statistischen Meldungen
- Auslandsstatus (AUSTA) und Kreditnehmerstatistik (KNESTA)

Überblick über weitere bankstatistische Meldungen soweit für die Teilnehmer relevant (z.B. Kreditdatenstatistik (AnaCredit), Finanzinformation aus FinaRisikoV, MFI-ZISTA, Statistik über Wertpapierinvestments)

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

41 RECHNUNGS- UND MELDEWESEN
Meldewesen und Statistik
Angebots-Nr.: 41.524

Datenerhebung über Wohnimmobilienfinanzierungen (WIFSta /FinStabDEV) - Grundlagenseminar (online)

Dieses Grundlagenseminar zur WIFSta-Meldung bietet Ihnen wertvolle Einblicke in Meldepflichten und -prozesse. Anhand praktischer Beispiele werden Struktur und Besonderheiten der Meldung vorgestellt sowie Prüfansätze abgeleitet.

ZIELGRUPPE

Einsteiger/-innen in die WIFSta-Meldung der Bereiche Melde- und Rechnungswesen sowie Mitarbeiter/-innen der Kreditrevision

IHR NUTZEN

- Sie kennen die rechtlichen Grundlagen und Ziele der WIFSta und deren Bedeutung für die Vergabe von Wohnimmobilienfinanzierungen.
- Sie sind vertraut mit den spezifischen Meldepflichten sowie den FI-spezifischen Besonderheiten.
- Sie erhalten Einblicke in die praktischen Herausforderungen bei der WIFSta-Meldung.

IHRE REFERENTIN

Monika Geiger, Monika Geiger Training

Dipl.-Betriebswirtin (FH), freie Dozentin Bankenaufsichtsrecht, Expertin für das Meldewesen mit langjährigen Praxiserfahrungen im Bankgewerbe und Trainingsbereich

TERMIN(E)

08.12.2026 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag
09:00 - 17:00 Uhr

PREIS

470,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Einführung in die WIFSta: Ziel, Nutzen und rechtliche Grundlagen

Regelkreis zur Steuerung bzw. Begrenzung der Vergabe von Wohnimmobilienfinanzierungen aus makroprudenziellen Gründen

Meldefrequenz, Meldestichtage und Meldeumfang einschließlich Meldeerleichterungen

Definition eines WIFSta relevanten Wohnimmobiliendarlehens

Inhalt der Meldepflichten

- **Erläuterung wichtiger Grundbegriffe, wie Loan-Volume-to-value (LVTV), Verschuldung-Einkommens-Relation, Strom- und Bestandsgrößen etc.**
- **Vorstellung der Meldetemplates anhand eines Beispiels**

FI spezifische Besonderheiten

- **Exkurs: kurzer Einblick in die „neuen Kreditprozesse“**
- **Ableitung der für die WiFSta relevanten Meldefälle (relevante Personen, Vorhabenarten und Vorhabenzwecke)**
- **Darstellung im IDH Reporting**

Validierungsregeln der Deutschen Bundesbank und Umgang bei Verletzung der Regeln

Prüfansätze

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

41 RECHNUNGS- UND MELDEWESEN
Meldewesen und Statistik
Angebots-Nr.: 41.540

Grundlagen FINREP-Meldungen (online)

Im Rahmen der Einführung eines europaweit harmonisierten Meldewesens für Finanzinformationen (FINREP) sind Sparkassen verpflichtet, entsprechende Meldungen an die Bundesbank vorzunehmen. In diesem Seminar lernen Sie die grundlegenden aufsichtlichen Anforderungen sowie Vorgaben für die zu den Stichtagen aufzubereitenden Meldungen kennen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Rechnungswesen und Meldewesen, die als Neueinsteiger für die Erstellung bzw. Aufbereitung der Daten für die FINREP-Meldung zuständig sind

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit aufsichtsrechtlichen Vorgaben für das FINREP-Meldewesen.
- Sie kennen die wesentlichen Aspekte für die Erstellungen der Meldungen.
- Sie wissen, welche Besonderheiten bei Abgabe der Meldungen zu berücksichtigen sind.

IHR REFERENT

Frank Schuppener, Sparkasse Wittgenstein

Gruppenleiter Rechnungs- und Meldewesen

TERMIN(E)

14.10.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag

PREIS

400,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Beginn um 09:00 Uhr|Ende um ca. 17:00 Uhr

Zentrale Definitionen und Auslegungen zu FINREP

Vorstellung der Meldevordrucke für Datenpunktmelder und Simplified FINREP-Melder

Hinweise zu deren Befüllung

Darstellung der IT-technische Unterstützung durch die Finanz Informatik

Unterstützung durch die SR

Abhängigkeiten zu anderen Meldungen sowie zum Jahresabschluss

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

41 RECHNUNGS- UND MELDEWESEN
Meldewesen und Statistik
Angebots-Nr.: 41.545

Praxisdialog Aktuelles zum FINREP-Meldewesen und zur Asset Encumbrance Meldung (online)

Mit dem Financial Reporting (FINREP) hat die europäische Bankenaufsicht ein Verfahren festgelegt, mit dem die Berichterstattung der Finanzdaten für Finanz- und Kreditinstitute europaweit mittlerweile einheitlich erfolgt. Die Neuerungen in den FINREP-Meldebogen und aktuelle Erkenntnisse werden im Rahmen dieses Praxisdialoges behandelt.

ZIELGRUPPE

Fachverantwortliche Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Meldewesen, Rechnungswesen, Controlling und Unternehmenssteuerung, die für das Meldewesen insbesondere die FINREP-Meldung zuständig sind

IHR NUTZEN

- Sie wissen, welche Neuerungen im Bereich FINREP auf die Sparkasse zukommen.
- Sie sind vertraut mit neuen Verschlüsselungsanforderungen für die FINREP-Meldung.
- Sie kennen die Arbeiten, die im Vorfeld der Meldungsabgabe zu erledigen sind.
- Sie erhalten Antworten auf im Vorfeld an die Referenten übermittelte, für Sie wichtige Fragestellungen.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Jochen Krahn, Rheinischer Sparkassen- und Giroverband
- Jeannette Schulte, Sparkassenverband Westfalen-Lippe Referentin im Kompetenz-Center Banksteuerung u. a. für das Thema Ausichtsrecht

TERMIN(E)

17.08.2027 | virtueller Seminarraum
09:30 – 13:00 Uhr

08.09.2027 | virtueller Seminarraum
09:30 – 13:00 Uhr

DAUER

0,5 Tage

PREIS

295,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Susanne Rupieper
0231 22240-782
susanne.rupieper@ska.nrw

Programm/Inhalt

Die genauen Themen werden noch bekanntgegeben.

Schwerpunktmäßig wird es um den Wechsel auf das DPM (Datenpunktmodell) 4.4 zum Meldestichtag 30. September 2027 gehen.

Intensiv-Training für Einsteiger/-innen in das Thema Meldewesen (online)

In diesem achtwöchigen Intensiv-Training wird die strukturierte Einarbeitung neuer Mitarbeiter/-innen in die Aufgaben im Meldewesen unterstützt. Hierbei werden die Basics der einzelnen Meldungen, regulatorische Anforderungen und Hintergründe erläutert. Im Idealfall sind Sie nach der Einarbeitung in der Lage, hausindividuelle Prozesse im Meldewesen zu verstehen und diese anzuwenden. Dieses Intensivtraining ist rein fachlich und unabhängig von der in der Sparkasse genutzten Meldewesen-Software.

ZIELGRUPPE

Neue Mitarbeiter/-innen, Einsteiger/-innen mit max. zwei Jahren Erfahrung im Bereich Meldewesen von Sparkassen. Vorkenntnisse im Bereich Meldewesen sind nicht erforderlich.

IHR NUTZEN

- Sie haben fachliches Grundlagenwissen im Thema Meldewesen.
- Sie kennen bestehende Prozesse im Meldewesen und können diese besser nachvollziehen.
- Sie finden sich durch das strukturierte Vorgehen in Ihrer neuen Rolle gut zurecht und werden schneller produktiv.

IHR REFERENT

Jonas Thangavelautham, msg for banking ag

HINWEIS(E)

Im Rahmen dieses Intensiv-Trainings treffen sich maximal sechs Teilnehmer/-innen wöchentlich über eine Laufzeit von acht Wochen zu einem zweistündigen Onlinetermin.

In diesem Intensiv-Training werden die Basics der einzelnen Meldungen, regulatorische Anforderungen und Hintergründe vermittelt, auch um die Teilnehmer/-innen auf den Besuch weiterführender Schulungen (z. B. Anwenderschulungen mit der Software BAIS, Zertifikatsprogramm Meldewesen-Spezialist/-in) vorzubereiten.

Dieses Intensiv-Training bieten wir mit unterschiedlichen Startterminen bundesweit in Kooperation an. Bitte nehmen Sie Ihre Anmeldung im Buchungsportal der jeweils durchführenden Sparkassenakademie (oder per Mail bei den genannten Ansprechpartnerinnen und Ansprechpartnern) vor. Sie buchen stets alle Termine derselben Serie. Die pro Serie begrenzten Plätze werden nach Anmeldeeingang vergeben. Folgende Starttermine sind derzeit geplant:

TERMIN(E)

28.10.2026 – 16.12.2026 | virtueller Seminarraum

Modul 1 (online) (28.10.2026)
Modul 2 (online) (04.11.2026)
Modul 3 (online) (11.11.2026)
Modul 4 (online) (18.11.2026)
Modul 5 (online) (25.11.2026)
Modul 6 (online) (02.12.2026)
Modul 7 (online) (09.12.2026)
Modul 8 (online) (16.12.2026)

13.05.2027 – 08.07.2027 | virtueller Seminarraum

Modul 1 (online) (13.05.2027)
Modul 2 (online) (20.05.2027)
Modul 3 (online) (03.06.2027)
Modul 4 (online) (10.06.2027)
Modul 5 (online) (17.06.2027)
Modul 6 (online) (24.06.2027)
Modul 7 (online) (01.07.2027)
Modul 8 (online) (08.07.2027)

DAUER

16 Stunden

PREIS

1.420,00 €

- ab 08. Oktober 2026 (Serie von 09:00-11:00 Uhr): Sparkassenakademie Bayern
- ab 08. Oktober 2026 (Serie von 14:00-16:00 Uhr): Sparkassenakademie Hessen-Thüringen
- ab 27. Oktober 2026 (Serie von 09:00-11:00 Uhr): Akademie der Sparkassen-Finanzgruppe Saar
- ab 04. November 2026 (Serie von 09:00-11:00 Uhr) Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen
- ab 02. Februar 2027 (Serie von 09:00-11:00 Uhr) Sparkassenakademie Rheinland-Pfalz
- ab 18. Februar 2027 (Serie von 09:00-11:00 Uhr) Nord-/Ostdeutsche Sparkassenakademie
- ab 18. Februar 2027 (Serie von 14:00-16:00 Uhr) Sparkassenakademie Baden-Württemberg
- ab 06. April 2027 (Serie von 14:00-16:00 Uhr) Sparkassenakademie Niedersachsen
- ab 13. Mai 2027 (Serie von 09:00-11:00 Uhr) Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen
- ab 01. Juni 2027 (Serie von 09:00-11:00 Uhr) Sparkassenakademie Baden-Württemberg
- ab 01. Juni 2027 (Serie von 14:00-16:00 Uhr) Sparkassenakademie Bayern
- ab 14. September 2027 (Serie von 09:00-11:00 Uhr) Sparkassenakademie Hessen-Thüringen
- ab 04. November 2027 (Serie von 09:00-11:00 Uhr) Akademie der Sparkassenfinanzgruppe Saar

KONTAKT

ANMELDUNG



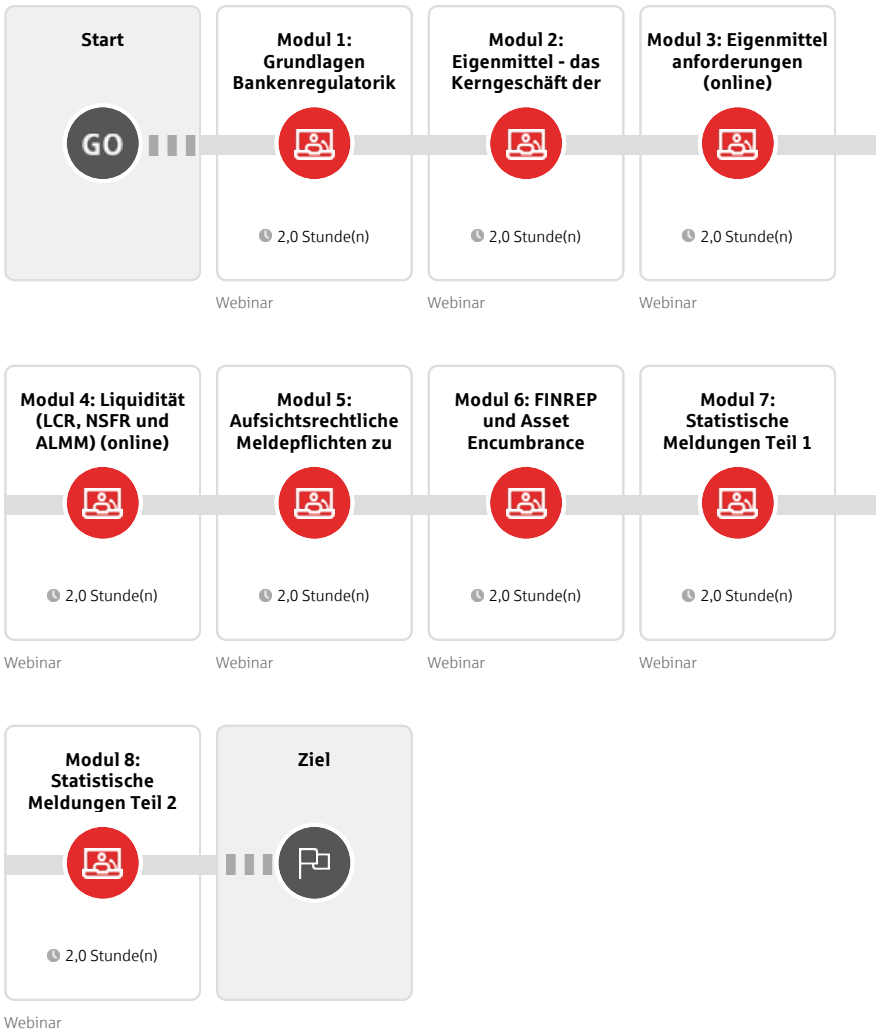
Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Ihre Lernreise: Intensiv-Training für Einsteiger/-innen in das Thema Meldewesen (online)



Programm/Inhalt

Modul 1: Grundlagen Bankenregulatorik
Dieses Modul vermittelt einen Überblick über die grundlegenden Ziele, Prinzipien und Akteure der Bankenregulatorik. Teilnehmende erhalten ein erstes Verständnis für die regulatorischen Rahmenwerke wie Basel III/CRR sowie deren Bedeutung für das aufsichtsrechtliche Meldewesen.

Modul 2: Eigenmittel – das Kerngeschäft der Banken
In diesem Modul werden die Bestandteile der Eigenmittel gemäß CRR detailliert erläutert – einschließlich hartem Kernkapital (CET1), zusätzlichem Kernkapital (AT1) und Ergänzungskapital (T2). Die Teilnehmenden lernen die Abgrenzung, Anerkennungskriterien sowie typische Abzugspositionen kennen.

Modul 3: Eigenmittelanforderungen
Dieses Modul behandelt die aufsichtsrechtlichen Mindestanforderungen an die Eigenmittelunterlegung. Es werden die drei Hauptsäulen der Risikopositionen – Kreditrisiko, Marktrisiko und operationelles Risiko – sowie deren Bedeutung für die Eigenmittelberechnung im Meldewesen vorgestellt.

Modul 4: Liquidität (LCR, NSFR & ALMM)
Dieses Modul vermittelt die zentralen Elemente der aufsichtsrechtlichen Liquiditätssteuerung, einschließlich der Kennzahlen LCR (Liquidity Coverage Ratio) und NSFR (Net Stable Funding Ratio). Ergänzend wird die ALMM-Meldung (Additional Liquidity Monitoring Metrics) vorgestellt, mit Fokus auf Struktur, Inhalte und deren Bedeutung für die laufende Liquiditätsüberwachung durch die Aufsicht.

Modul 5: Aufsichtsrechtliche Meldepflichten zu Großkrediten gemäß CRR und KWG
In diesem Modul werden die aufsichtsrechtlichen Meldepflichten zu Großkrediten gemäß CRR und KWG erläutert. Behandelt werden unter anderem die Schwellenwerte für Meldepflichten, die Bildung wirtschaftlicher Einheiten (KNE/GVK), die Anwendung der Meldegrenzen sowie typische Herausforderungen bei der Erstellung der Meldungen.

Modul 6: FINREP & Asset Encumbrance
In diesem Modul werden die fachlichen Grundlagen der FINREP- und Asset-Encumbrance-Meldung vermittelt. Im Fokus stehen die Inhalte, Meldeanforderungen und der Zusammenhang beider Meldungen – insbesondere mit Blick auf Bilanzpositionen.

Modul 7: Statistische Meldungen Teil 1
In diesem Modul werden die fachlichen Grundlagen und Meldeanforderungen der statistischen Meldungen im Meldewesen vermittelt. Schwerpunkte sind die Bankenstatistik, Zahlungsverkehrsstatistik (ZV-Statistik), die Einlagensicherung sowie die Finanzinformationenverordnung. Dabei wird insbesondere auf die Meldeinhalte und deren fachliche Einordnung eingegangen.

Modul 8: Statistische Meldungen Teil 2
Im zweiten Teil der statistischen Meldungen stehen die Meldearten AnaCredit und WiFSTA im Fokus. Dieses Modul vermittelt die fachlichen Grundlagen mit besonderem Augenmerk auf kreditbezogene Daten, die insbesondere für die Mitarbeiter aus der Marktfolge Aktiv relevant sind. Die Teilnehmer erhalten einen detaillierten Einblick in Meldeanforderungen und Dateninhalte.

Repetitorium - Vorbereitung auf die Zertifizierung Meldewesen (online)

Das Repetitorium ist ein kompaktes Seminar zur gezielten Prüfungsvorbereitung des Zertifikatsprogramms Meldewesen-Spezialist/-in (Angebotsnummer 41.150). In konzentrierter Form bearbeiten Sie prüfungsrelevante Fragestellungen, wiederholen zentrale Inhalte der fachlichen Module und trainieren Praxisfälle, um sicher und vorbereitet in die Lernerfolgskontrolle zu gehen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus dem Meldewesen, Rechnungswesen sowie sonstige für das Meldewesen Verantwortliche, die an dem Zertifikatsprogramm Meldewesen-Spezialist/-in teilnehmen

IHR NUTZEN

- Sie bearbeiten in kompakter Form Ihre Fragen zur Prüfung und wiederholen dadurch Inhalte der Module.
- Sie erkennen mögliche Wissenslücken und Missverständnisse und wissen diese zu schließen.
- Sie festigen Ihren Wissensstand für eine erfolgreiche Lernerfolgskontrolle zum Meldewesen-Spezialist/-in.

VORAUSSETZUNG(EN)

Besuch aller Fachmodule des Zertifikatsprogramms Meldewesen-Spezialist/-in (Angebotsnummer 41.150)

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Monika Geiger, Monika Geiger Training
  Dipl.-Betriebswirtin (FH), freie Dozentin Bankenaufsichtsrecht, Expertin für das Meldewesen mit langjährigen Praxiserfahrungen im Bankgewerbe und Trainingsbereich
- Karsten Weber
  Bankfachwirt (BA) mit langjähriger Erfahrung im Bereich Rechnungslegung /Meldewesen, u. a. mit dem Themenschwerpunkt Bankenstatistische Meldungen
- Frank Schuppener, Sparkasse Wittgenstein
  Gruppenleiter Rechnungs- und Meldewesen

TERMIN(E)

30.10.2026 | virtueller Seminarraum

10.11.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag

PREIS

440,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Vorbereitung auf die Prüfung im Meldewesen anhand von Praxisbeispielen und Fallübungen
Wiederholung von relevanten Schwerpunkten (Fachmodule):

- Statistische Meldung
- Solvabilität
- LCR, NSFR, AMM
- Großkreditmeldungen
- FINREP

Sie erhalten im Vorfeld Übungsfälle, deren Ergebnisse im Webinar besprochen werden.

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

41 RECHNUNGS- UND MELDEWESEN

BAIS - Banken-Aufsicht-Informations-System

GroMiKV mit BAIS - Basisschulung (S669)

Sparkassen haben Groß- und Millionenkredite nach §§ 13 bis 14 KWG der Deutschen Bundesbank anzuzeigen. Für die Erstellung der Anzeigen wird die Softwarelösung BAIS genutzt. Eignen Sie sich im Seminar zum Thema BAIS GroMiKV das nötige Wissen für die aufsichtsrechtliche Meldung von Groß- und Millionenkrediten an!

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus dem Bereich Meldewesen, die für die Erstellung der Groß- und Millionenkreditmeldungen verantwortlich sind und wenig oder keine Erfahrung im Themengebiet BAIS und GroMiKV haben

IHR NUTZEN

- Sie haben einen fachlichen Überblick über die aufsichtsrechtlichen Anforderungen der GroMiKV bzw. die einschlägigen Vorschriften der CRR.
- Sie kennen den Prozess der Meldungserstellung und die entsprechenden Funktionalitäten von BAIS.
- Sie sind vertraut mit den Auswertungsmöglichkeiten und Protokollierungen in BAIS und kennen wichtige Aspekte im Hinblick auf mögliche Verarbeitungs- und Bedienungsfehler sowie deren Behebung.

VORAUSSETZUNG(EN)

Kenntnisse der gesetzlichen Grundlagen zur Groß- und Millionenkreditverordnung, z. B. erworben im Seminar: Gesetzliche Grundlagen der Groß- und Millionenkreditverordnung (41.510)

IHR REFERENT

Carsten Känner, msg for banking ag

TERMIN(E)

13.05.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

435,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Fachliche Grundlagen zu GroMiKV

Geforderte Inhalte und Meldeformate

Datenverarbeitungsprozess in BAIS

Wichtige Ergebnissichten sowie Reportmöglichkeiten

Validierungen und Fehlerbehebung

Hilfsmittel und Arbeitsmaterialien

BAIS GroMiKV für Experten - Tipps und Tricks (online) (S698)

Mit der Meldewesensoftware BAIS kann Ihr Institut die komplexen Anforderungen der Aufsicht im Meldewesen erfüllen. In diesem Webinar erhalten Sie einen vertiefenden Einblick in die BAIS-Verarbeitungssystematiken. Sie können nach dem Besuch des Webinars die Stammdatenverwaltung bezüglich GvK/KNE besser nachvollziehen sowie die Zusatzfunktionen in BAIS verstehen und sich zunutze machen.

ZIELGRUPPE

Fortgeschrittene BAIS-Nutzer/Melder mit Erfahrungen im Themengebiet GroMiKV

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit den BAIS-Verarbeitungssystematiken.
- Sie können die Darstellung der Kreditnehmerverbünde/ Kreditnehmereinheiten inkl. der Stammdatenverwaltung in BAIS nachvollziehen.
- Sie kennen die Zusatzfunktionen und deren Nutzung für die Meldepraxis
- Sie wissen, wie sich ausgewählte aktuelle Themen der BAIS-Verarbeitung auswirken.

VORAUSSETZUNG(EN)

Seminar: GroMiKV mit BAIS - Basisschulung (41.515) oder vergleichbarer Kenntnisstand

IHR REFERENT

Martin Makowski, msg for banking ag Principal Business Consultant (Business Consulting Accounting & Meldewesen) mit langfähigen Praxiserfahrungen in der Umsetzung von AnaCredit, GroMiKV & FinRep u. a. in BAIS

HINWEIS(E)

Es wird ein praktischer Bezug zu der BAIS-Anwendung hergestellt. Es handelt sich nicht um ein Anwenderseminar im BAIS-Modul GroMiKV "CRR Großkredite, § 14 KWG".
Auf Einstellungsmöglichkeiten und die Bedienung von OSPlus sowie IDH-Auswertungen und -Berichte wird im Rahmen des Seminars nicht näher eingegangen.

TERMIN(E)

29.11.2027 | virtueller Seminarraum
09:00 – 11:00 Uhr

DAUER

2 Stunden

PREIS

245,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

BAIS-Stammdatenverwaltung für Gruppen verbundener Kunden und Kreditnehmereinheiten

Zusatzfunktionen in BAIS: Auswertungsmöglichkeiten / Hinweise für die Nutzungspraxis

Ausgewählte Datenverarbeitungsschritte in BAIS

Aktuelle Gegebenheiten bzgl. BAIS-Verarbeitung

BAIS AnaCredit - Statistische Meldung von Kreditinformationen (S681)

Analytical Credit Dataset (AnaCredit) ist eine statistische Verordnung zur mehrstufigen Einführung eines harmonisierten granularen Kreditmeldewesens auf ESZB-Ebene. Mit der Meldewesen-Software BAIS (Banken-Aufsicht-Informations-System) kann Ihr Institut die hohen Anforderungen von AnaCredit erfüllen und die Daten in der geforderten Qualität liefern. Machen Sie sich daher in diesem Seminar fit im Umgang mit der Anwendung BAIS AnaCredit.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus dem Bereich Meldewesen, die für die Erstellung der AnaCredit-Meldung verantwortlich sind und wenig oder keine Erfahrung im Themengebiet BAIS und AnaCredit haben

IHR NUTZEN

- Sie kennen die wesentlichen Grundlagen und fachlichen Anforderungen von AnaCredit.
- Sie können die Funktionalitäten des AnaCredit-Moduls und den Prozess der Meldungserstellung in BAIS einschätzen sowie wichtige Aspekte im Hinblick auf mögliche Verarbeitungs- und Bedienungsfehler und deren Behebung verstehen.
- Sie wissen, wie sich aktuelle Entwicklungen im Bereich AnaCredit auf neue Funktionalitäten der Softwarelösung BAIS auswirken.
- Sie sind in der Lage, das AnaCredit-Modul in BAIS zu bedienen und die Systematik des Moduls nachzuvollziehen.
- Sie sind vertraut mit den BAIS-spezifischen Besonderheiten zur Erstellung der AnaCredit-Meldung sowie mit den Zusammenhänge und Abhängigkeiten innerhalb der AnaCredit-Meldung.

VORAUSSETZUNG(EN)

Kenntnisse über die gesetzlichen Grundlagen der AnaCredit-Meldung

IHR REFERENT

Heiko Harzbecker, msg for banking ag Lead Business Consultant

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung bieten wir in Kooperation mit der Sparkassenakademie Niedersachsen an.

TERMIN(E)

siehe Hinweise

Termin 2024: wird noch mitgeteilt

DAUER

1 Tag

PREIS

405,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Fachliche Grundlagen und Systematik von AnaCredit

Aufbau des AnaCredit-Moduls in BAIS

Datenverarbeitungsprozess in BAIS

Aufbau der AnaCredit-Meldung und Meldungserstellung inkl. möglicher Plausibilitätsprüfungen

Validierungen und Fehlerbehebung

Hilfsmittel und Arbeitsmaterialien

BAIS-AnaCredit für Experten - Statistische Meldung von Kreditinformationen (Webinar)

In diesem Seminar erhalten Sie einen vertiefenden Einblick in die BAIS-Verarbeitungssystematiken des AnaCredit-Moduls. Die Schwerpunkte liegen bei der Behandlung der Bundesbank-Rückmeldungen, Ausreißerprüfungen und Rückmeldungen zur Datenqualität (DQI). Ergänzend wird auf aktuelle Entwicklungen in den aufsichtlichen Vorgaben zur AnaCredit eingegangen.

ZIELGRUPPE

Fortgeschrittene BAIS-Nutzer/Melder mit Erfahrung im Themengebiet AnaCredit

IHR NUTZEN

- Sie können die Rückmeldungen der Bundesbank zu AnaCredit besser nachvollziehen.
- Sie kennen den BAIS-Verarbeitungsprozess bezüglich der Korrektur- und Bestätigungsmeldungen.
- Sie wissen, wie Sie die dargestellten Funktionen in der Meldepraxis nutzen..

VORAUSSETZUNG(EN)

Seminar: BAIS AnaCredit - Statistische Meldung von Kreditinformationen (41.530) oder vergleichbarer Kenntnisstand

IHR REFERENT

Heiko Harzbecker, msg for banking ag Lead Business Consultant

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum "Webex" der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten für Webex und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Webinar.

Es wird ein praktischer Bezug zu BAIS-Anwendung hergestellt. Es handelt sich um ein Anwenderseminar im BAIS-Modul "AnaCredit".

TERMIN(E)

03.11.2026 | virtueller Seminarraum
10:00 – 12:00 Uhr

22.11.2027 | virtueller Seminarraum
09:00 – 11:00 Uhr

DAUER

2 Stunden
10:00 - 12:00 Uhr

PREIS

245,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

BAIS-AnaCredit-Verarbeitung in Bezug auf die Rückmeldungen der Bundesbank

Korrekturmeldungen im BAIS-AnaCredit-Modul

Plausibilisierungen und DQI

Bestätigungsmeldungen

Validierungen und Fehlerbehebung

Aktuelle Gegebenheiten bzgl. BAIS-Verarbeitung

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

41 RECHNUNGS- UND MELDEWESEN
BAIS - Banken-Aufsicht-Informations-System
Angebots-Nr.: 41.529 (FI-Nr.: S684c)

Richtlinie zur Datenerhebung über Wohnimmobilienfinanzierungen - WiFSta mit BAIS (S684c)

Mit der Datenerhebung zur Wohnimmobilienstatistik (WISta) gibt es seit 2023 eine neue Meldeverordnung für Sparkassen. Die FI hat den Sparkassen hierfür eine Softwareerweiterung zur Verfügung gestellt. In dieser Anwenderschulung werden Sie mit dem fachlichen, prozessualen und auch technischen Know-how vertraut gemacht.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus dem Bereich Meldewesen und sonstigen Abteilungen, die die WISta-Meldungen mit BAIS erstellen und bearbeiten

IHR NUTZEN

- Sie kennen die aufsichtsrechtlichen Anforderungen der WiFSta und den Meldebögen.
- Sie sind vertraut mit dem Prozess der Meldungserstellung von der Datenanlieferung bis zur Einreichung der Meldung sowie den entsprechenden Funktionalitäten von BAIS.
- Sie wissen, welche Auswertungsmöglichkeiten und Protokollierung in BAIS möglich sind.
- Sie können nach dem Besuch der Schulung die Teilbereiche im Themengebiet WIFSta bearbeiten und BAIS Grundfunktionen bedienen.

VORAUSSETZUNG(EN)

Kenntnisse über den BAIS-Meldewesensprozess sind von Vorteil.

IHR REFERENT

Holger Dosch, msg for banking ag

TERMIN(E)

08.04.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

520,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Fachliche Grundlagen zur WIFSta

Geforderte Inhalte und Meldeformate

Datenverarbeitungsprozess in BAIS

Wichtige Ergebnissichten in BAISjava, Anonymisierung sowie Reportmöglichkeiten

Wichtige Ergebnissichten in BAISform, Reportmöglichkeiten sowie Meldungserstellung

Validierungen und Fehlerbehebung

Hilfsmittel und Arbeitsmaterialien

Die Teilnehmenden haben die Möglichkeit, die Meldungserstellung, -überprüfung, -korrektur und -abgabe selbständig in der Schulungsumgebung durchzuführen und die Schritte aktiv nachzuvollziehen.

Aufsichtsrechtliches Meldewesen mit BAISform - CoRep, FinRep und Liquidität (LCR, NSFR und ALMM) (S670a)

Erlernen Sie praxisnah das aufsichtsrechtliche Meldewesen mit der Meldewesen-Software BAIS. In dieser Basisschulung (CoRep, FinRep und Liquidität: LCR, NSFR & ALMM) machen wir die CRR-Anforderungen verständlich und unmittelbar anwendbar. Nach der Schulung können Sie Meldungen sicher erstellen, prüfen und fristgerecht abzugeben.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus dem Bereich Meldewesen und sonstigen Abteilungen, die Meldungen im aufsichtsrechtlichen Meldewesen (CoRep, FinRep, Liquidität) mit BAIS erstellen und bearbeiten und wenig oder keine Erfahrung im Themengebiet haben

IHR NUTZEN

- Sie haben einen Überblick über die wesentlichen Grundlagen und fachlichen Anforderungen des aufsichtsrechtlichen Meldewesens (CoRep, FinRep, Liquidität).
- Sie kennen die Umsetzung der gesetzlichen Anforderungen gemäß CRR in der Meldesoftware BAIS und können CoRep-, FinRep- und Liquiditätsmeldungen mit BAIS erstellen.
- Sie können den kompletten Meldeprozess bis zur Abgabe der Meldungen, einschließlich der Schritte zu Kontrollen, Korrekturen und Dokumentationen, nachvollziehen.

VORAUSSETZUNG(EN)

Grundkenntnisse über die gesetzlichen Grundlagen des aufsichtsrechtlichen Meldewesens

HINWEIS(E)

Es handelt sich um eine Anwenderschulung im Schulungsinstitut BAIS der Finanz Informatik.

TERMIN(E)

30.06.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

435,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Grundlagen

- Verarbeitungslogik
- Parametereinstellungen
- Übersicht Administration

Bearbeitung der Meldung

- Neuanlage/Änderung/Löschung von Meldepositionen
- Erstellung der Vordrucke
- Prüfung der Plausibilitäten und Datenqualität (Bundesbankvorgaben)
- Protokolle
- Meldebestand kopieren
- Meldungsvergleich

Abgabe der Meldung

- Erstellung der Meldedatei
- Weiterleitung der Meldedatei
- Bearbeitung der konsolidierten Meldung
- Einrichtung des Konsolidierungskreises
- Vorarbeiten der Konsolidierung
- Bearbeitung einzelner Meldepositionen

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

41 RECHNUNGS- UND MELDEWESEN

Integrierter Datenhaushalt (IDH)

IDH (Integrierter Datenhaushalt) - Erstellung von individuellen Abfragen mit Abfrageschablonen im IDH (S693a) (Online-Grundseminar)

Immer mehr Anwendungen des OSP verlagern die Datenauswertung in den neuen IDH (Integrierter Datenhaushalt). Nach dem mit Meldewesen sind inzwischen viele weitere Auswertung in das IDH ergänzt worden. Zur Analyse und Auswertung der Datenbestände stehen dafür Abfrageschablonen bereit. In dieser Veranstaltung wird Ihnen die Nutzung dieser Abfrageschablonen in praktischen Beispielen vermittelt.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die im IDH mit Abfragen und Abfrageschablonen zukünfitg arbeiten

IHR NUTZEN

- Sie wissen, wie Sie individuelle Abfragen und Auswertungen im IDH erstellen.
- Sie sind in der Lage Ihre bisherigen Auswertungen auf das IDH umzustellen bzw. dort in vergleichbarer Form nachzustellen.
- Dabei werden die praktischen Kenntnisse zur effektiven Nutzung der Abfrageschablonen zur Auswertungen der Daten vermittelt und in praktischen Übungen an den eigenen Institutsdaten vertieft.

IHR REFERENT

Christian Rösch, CP Consultingpartner AG

HINWEIS(E)

Angesichts der bevorstehenden Ablösung des IDH durch das OSPlus BI wird die Seminarausschreibung im nächsten Schritt voraussichtlich noch angepasst. Bitte beachten Sie, dass Inhalte sich entsprechend aktualisieren können.

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie stattfinden. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar.

Sie benötigen für das Seminar für Ihren S-User in der Sparkasse nachfolgende KURS-Rechte:
IDH-DESIGN, IDH-FREIGEB, IDH-BEARBEIT und IDH-ABRUF (jeweils ohne Feindefinitionen).
Ebenfalls ist der Zugang zum IDH am Arbeitsplatz in der Sparkasse auszutesten. Bitte senden Sie 1 Woche vor dem Seminar pro Teilnehmer/-in die hinterlegten Kursrechte an die E-Mail-Adresse: christian.roesch@cp-bap.de.

Das Seminar wird immer auf Basis der zum Zeitpunkt geltenden OSPlus-Releases durchgeführt.

TERMIN(E)

01.03.2027 |

DAUER

1 Tag
1 Tag mehrere Online-Sessions verteilt über den Tag und tutoriale Begleitung mit Übungen

PREIS

525,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Beginn erste Online-Session um 09:30 Uhr
Ende letzte Online-Session um ca. 17:00 Uhr

Aufruf der Anwendung und Funktionsüberblick

Übersicht der Datenmodelle im IDH

Nutzung Abfrageschablonen und Parameter (ohne SQL Kenntnisse)

Erstellung einfacher Abfrageschablonen (Erläuterung des Select-Befehls in SQL)

Übernahme und Parametrisierung von extern bereitgestellten SQL Abfragen ins IDH

Berechtigung und Verteilung von Abfrageschablonen

Individuelle Fragestellungen

Wichtige Hinweise:
Es ist sehr zu empfehlen, dass bei der Teilnahme am Online-Seminar entweder
a) am PC ein zweiter Bildschirm existiert oder
b) die Präsentation über ein zweites Gerät (z. B. ein IPad) verfolgt wird.
Hintergrund: Für die praktische Arbeit werden Tätigkeiten, die am Bildschirm präsentiert werden, direkt am eigenen System nachvollzogen.

Bitte senden Sie 1 Woche vor dem Seminar pro Teilnehmer, dass alle Voraussetzungen zur Durchführung
des Seminars erfüllt sind an folgende Email-Adresse:
an die Mailadresse: christian.roesch@cp-bap.de.
Individuelle Unterstützung bei den Abfragen im IDH:
Sie haben die Möglichkeit nach Anmeldung zum Seminar bis 1 Woche vor Veranstsaltungsbeginn Fragen per Mail an: christian.roesch@cp-bap.de zu senden.

IDH (Integrierter Datenhaushalt) - Vertiefung IDH Abfrageschablonen im IDH (S693b) (Online-Aufbauseminar)

Mit der Verlagerung der Datenbereitstellung von vielen Anwendungsbereichen (Meldewesen, Nachkalkulation, Adressenrisiko ...) in den IDH (Integrierter Datenhaushalt), muss künftig die Validierung, Prüfung und Veredlung der Daten im IDH erfolgen. Speziell für diese komplexeren Aufgabenstellungen wurden einfache Vorlagen entwickelt, mit denen die Sparkassen die Abstimmung und Aggregation der Daten im IDH durchführen können.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innnen, die mit dem Handling der Anwendung IDH vertraut sind und vertiefte Kenntnisse in der Auswertung von Daten im IDH erwerben wollen

IHR NUTZEN

- Sie wissen anhand von praktischen Beispielen, wie Sie komplexere Auswertungen im IDH erstellen.
- Sie können individuelle Verknüpfungen und Verdichtungen von beliebigen Auswertungen im IDH vornehmen.
- Sie kennen einfache Möglichkeiten, wie Stichtagsvergleiche für eine gegebene Auswertung/Abfrageschablone erstellt werden kann.

VORAUSSETZUNG(EN)

Grundseminar: IDH (Integrierter Datenhaushalt) - Erstellung von individuellen Abfragen mit Abfrageschablonen im IDH (41.580)

IHR REFERENT

Christian Rösch, CP Consultingpartner AG

HINWEIS(E)

Angesichts der bevorstehenden Ablösung des IDH durch das OSPlus BI wird die Seminarausschreibung im nächsten Schritt voraussichtlich noch angepasst. Bitte beachten Sie, dass Inhalte sich entsprechend aktualisieren können.

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar.

KURS-Rechte:
Sie benötigen für das Seminar für Ihren S-User in der Sparkasse nachfolgende KURS-Rechte:
IDH-DESIGN, IDH-FREIGEB, IDH-BEARBEIT und IDH-ABRUF (jeweils ohne Feindefinitionen). Ebenfalls ist der

TERMIN(E)

02.03.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag
1 Tag mehrere Online-Sessions verteilt über den Tag und tutoriale Begleitung mit Übungen

PREIS

525,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Zugang zum IDH am Arbeitsplatz in der Sparkasse auszutesten.

Das Seminar wird immer auf Basis der zum Zeitpunkt geltenden OSPlus-Releases durchgeführt.

Programm/Inhalt

Beginn erste Online-Session um 09:30 Uhr
Ende letzte Online-Session um ca. 17:00 Uhr

Für das Seminar können Sie individuelle Abfragen einreichen. Ansonsten werden die Abfragen vorgestellt, die im Nachgang zu den Seminaren am häufigsten angefordert wurden. Diese Abfragen werden erläutert und in praktischen Übungen vertieft. Dabei stehen weniger die technischen Fragestellungen im Vordergrund (SQL, …), sondern vorrangig geht es darum, den Sparkassen mehr Nutzen aus den vorhanden Daten des IDH zu ermöglichen. Dies erfolgt über parametrisierte Vorlagen, die für die individuelle Zwecke angepasst werden können. Dabei spielt insbesondere die Nutzung von Parametern im IDH eine zentrale Rolle.

Agenda:

Überblick der Abfrageschablonen, der Datenmodelle und des Data Dictionary

Verküpfung von Abfragen im IDH über Abfrage-Parameter (zur Ergänzung von Informationen der zur Ermittlung von fehlenden Konten,...)

Abgleich von IDH Abfragen mit externen Listen

Eine Abfrageschablone für einen Zeitraum erweitern (Auswertung mehrerer Buchungstage in einer Auswertung)

Wie können Abfrageergebnisse im IDH (analog zu Pivottabellen) gruppiert bzw. aggregiert werden. Damit lassen sich große Abfragen (> 5000 Datensätze) sehr häufig vermieden werden.

Erstellung von Stichtagsvergleichen für eine Abfrage im IDH

Nutzung von Parametern in Abfrageschablonen, um flexibler Auswertungen im IDH zu erstellen

Wichtige Hinweise:
Es ist sehr zu empfehlen, dass bei der Teilnahme am Online-Seminar entweder
a) am PC ein zweiter Bildschirm existiert oder
b) die Präsentation über ein zweites Gerät (z. B. ein IPad) verfolgt wird.
Hintergrund: Für die praktische Arbeit werden Tätigkeiten, die am Bildschirm präsentiert werden, direkt am eigenen System nachvollzogen.

Bitte senden Sie 1 Woche vor dem Seminar pro Teilnehmer/-in ein Bestätigung, dass alle Voraussetzungen zur Durchführung des Seminar erfüllt sind an folgende E-Mail-Adresse: christian.roesch@cp-bap.de

Individuelle Unterstützung bei den Abfragen im IDH:
Sie haben die Möglichkeit nach Anmeldung zum Seminar bis 1 Woche vor Veranstaltungsbeginn Fragen per Mail an: christian.roesch@cp-bap.de zu senden.

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

41 RECHNUNGS- UND MELDEWESEN
Integrierter Datenhaushalt (IDH)
Angebots-Nr.: 41.585

Datenqualitätsmanagement (DQM) im IDH für Einsteiger/-innen (online)

Das DQM ist bei fast allen Sparkassen im Einsatz. Mit dieser Veranstaltungen soll Einsteiger/-innen im Produktumfeld eine verbesserte Produktnutzung ermöglicht werden. In dieser Veranstaltung erfolgt eine Erläuterung zur grundlegenden Administration des DQM und alle aktuellen Standardregeln der SR im DQM werden auf Relevanz geprüft.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus zuständigen Fachabteilungen, die ihre aktuelle Administration des DQM überarbeiten und qualitätssichern wollen

IHR NUTZEN

- Sie beherrschen die Grundfunktionen in der Bedienung der DQM-Administration.
- Sie sind in der Lage, eine Qualitätssicherung der DQM-Administration, z.B. der Standardregeln und im Hinblick auf die Revision, vorzunehmen.
- Sie sind vertraut mit Checklisten und Anleitungen.

IHR REFERENT

Christian Rösch, CP Consultingpartner AG

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie - aufgeteilt auf drei Module inkl. Mail-Support zwischen den Modulen - statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Um einen reibungslosen Online-Austausch zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

TERMIN(E)

12.02.2027 – 12.03.2027 | virtueller Seminarraum

Modul 1 (12.02.2027)
Modul 2 (26.02.2027)
Modul 3 (12.03.2027)

DAUER

1,5 Tage
3 x 0,5 Tage zzgl. Mail-Support

PREIS

1.040,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



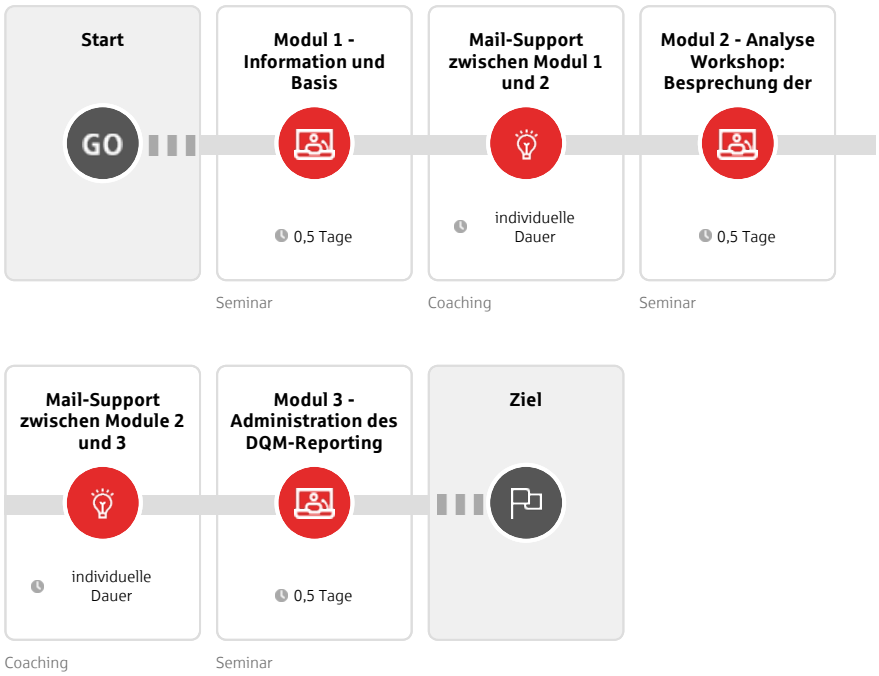
Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Ihre Lernreise: Datenqualitätsmanagement (DQM) im IDH für Einsteiger/-innen (online)



Programm/Inhalt

Modul 1 - Information und Basis Administration DQM

- Funktionsweise/Zielsetzung DQM kurz darlegen
- Vorstellung der Webinar-Serie (Was soll wann administriert, getestet und entschieden werden?)
- Kommunikationswege abstimmen
- Checkliste zur Vorbereitung
- Parameter von Regeln besprechen und festlegen
- Aktivierung der Regeln im Test

Mail-Support zwischen Modul 1 & 2

Modul 2 - Analyse Workshop: Besprechung der Testergebnisse

- Besprechung/Analyse der Testergebnisse der aktivierten Standardregeln
- ggfs. angepasste Standardregeln testen (zur Schärfung der DQ-Fälle)
- Vorbereitung der Auswahl von Regeln, die produktiv eingesetzt werden sollen
- ggfs. Vorstandsbeschluss für die Auswahl der Regeln
- Praxistipps zur Bearbeitung von Fehlerfällen/Auffälligkeiten (Klassifikation der Fälle)
- Abstimmen der Maßnahmen zur Prüfung und Bearbeitung der eingesetzten Regeln

Mail-Support zwischen Modul 2 & 3

Modul 3 - Administration des DQM-Reporting

- Anpassen der Berichte für die neu eingesetzten Standardregeln
- Prozesse in den Sparkassen einrichten zur Prüfung und Bearbeitung der eingesetzten Regeln
- Sicherstellen der hausinternen Kommunikation und praktische Tipps zur Umsetzung

jeweils von 09:30 - 12:30 Uhr

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

41 RECHNUNGS- UND MELDEWESEN
Integrierter Datenhaushalt (IDH)
Angebots-Nr.: 41.586

Erweiterung des DQM um sparkassen-individuelle DQ Regeln (online)

Viele Sparkassen haben neben dem DQM noch individuelle IDV-Auswertungen, die zur Sicherung der Datenqualität im OSP genutzt werden. Ziel der Veranstaltung ist es aufzuzeigen, welche Auswertungen davon ins DQM als individuelle Regeln übertragen werden können.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus zuständigen Fachabteiungen, die DQM nutzen

IHR NUTZEN

- Sie wissen, welche IDV Auswertungen ins DQM übertragen werden können.
- Sie kennen die Restriktionen, die bei der Übertragung von IDV Auswertungen ins DQM beachtet werden müssen.
- Sie beherrschen die Prozessschritte zur Administration von individuellen DQM Regeln.

VORAUSSETZUNG(EN)

Kenntnisse der Administration der Standardregeln im DQM

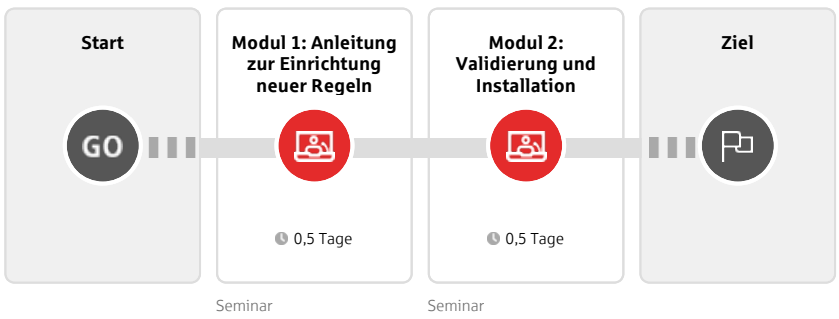
IHR REFERENT

Christian Rösch, CP Consultingpartner AG

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie - aufgeteilt auf zwei Module - statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Um einen reibungslosen Online-Austausch zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

Ihre Lernreise: Erweiterung des DQM um sparkassen-individuelle DQ Regeln (online)



TERMIN(E)

04.06.2027 – 18.06.2027 | virtueller Seminarraum

Modul 1 (04.06.2027)
Modul 2 (18.06.2027)

DAUER

1 Tag
2 x 0,5 Tage

PREIS

660,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Nr. 3 am 17.03.2025
Modul 1: Anleitung zur Einrichtung neuer Regeln

- Kurzer Überblick Aufbau und Funktionsweise DQM
- Erläuterungen zu den Besonderheiten
- Schritte zur Anlage von individuellen Prüfregeln

Nr. 3 am 28.03.2025
Modul 2: Validierung und Installation

- Besprechung der Ergebnisse inkl. offener Fragen
- Hinweise zur Einführung von individueller Prüfregeln

jeweils von 09:30 bis 12:30 Uhr

Erfahrungsaustausch Datenqualitätsmanagement (DQM) im IDH

Das Datenqualitätsmanagement (DQM) in OSPlus basiert auf einem Regelkreislauf, der die Abweichungen des Datenbestandes zur definierten Regel misst. Allen Sparkassen steht das Datenqualitätsmanagement auf Basis des Integrierten Datenhaushalts (IDH) zur Verfügung. In dieser Veranstaltung erhalten Sie stets die Antworten auf aktuelle DQM-Fragestellungen. Partizipieren Sie von den Praxiserfahrungen anderer Sparkassen und vom Austausch mit Fachexperten.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die ihre aktuelle Administration des DQM überarbeiten und qualitätssichern wollen und dazu einen Erfahrungsaustausch wünschen, erfahrene DQM-Anwender/-innen mit mind. einem halben Jahr Praxiserfahrungen und DQM-Verantwortliche

IHR NUTZEN

- Sie aktualisieren Ihr DQM-Know-how.
- Sie tauschen sich mit anderen Teilnehmer/-innen und Experten hinsichtlich Ihrer Fragen, Anmerkungen und Erfahrungen aus der Praxis aus.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Margit Schöne, RSGV

Jamie Sandmeier, SVWL

Michael Bauer, SGVHT

HINWEIS(E)

Der Ablauf eines Erfahrungsaustausches wird primär durch eingereichte Fragestellungen und die Erarbeitung von Lösungsansätzen zur Optimierung der Tätigkeit getragen. Reichen Sie bitte Ihre Fragen bis spätestens 3 Wochen vor Veranstaltungsbeginn per E-Mail ein j.sandmeier@svwl.eu und/oder margit.schoene@rsgv.de.

TERMIN(E)

12.07.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

350,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Besprechung der im Vorfeld eingereichten Fragen (siehe Hinweis) und ggf. weitere Themen zu:

- Was hat gut oder nicht funktioniert?
- Verbesserungsvorschläge
- Offener Unterstützungsbedarf

Im Vordergrund steht insbesondere der Austausch unter den DQM-nutzenden Sparkassen.
Hierzu werden im Vorfeld der Veranstaltung Fragen der Teilnehmer eingereicht, die wir gemeinsam beantworten.
Seitens der Dozenten/-innen wird Einblick gegeben in die aktuell laufende Diskussion im zentralen Entwicklungs-/Projektteam DQM.

Einen weiteren Schwerpunkt bildet die Präsentation der Neuerungen im DQM:

- Funktionserweiterungen zum anstehenden Release
- Neue DQ-Standardregeln und Vorerprobung von DQ-Standardregeln
- Priorisierung von Anforderungen zur Weiterentwicklung der Anwendung und des Reportings
- Ausblick: Verzahnung DQM mit DaMon / Integration der Vorgangssteuerung DQM in die neue Anwendung DaMon (Daten Monitoring)

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

III. STAB

44 Bankrecht

Tagungen/Praxisdialoge

Basiswissen

Expertenwissen

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

44 BANKRECHT

Tagungen/Praxisdialoge

Fachtagung Aktuelles Bankrecht

Als jährliches Update für Führungskräfte sowie Spezialistinnen und Spezialisten aus Rechtsabteilungen bieten wir die Fachtagung Aktuelles Bankrecht an. Neben der aktuellen Rechtsprechung des BGH stehen insbesondere die Änderungen im rechtlichen Bereich mit Auswirkungen auf das Sparkassengeschäft im Fokus. Profitieren Sie von wertvollen Tipps für die Praxis durch unsere erfahrenen Referentinnen und Referenten.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte sowie Spezialistinnen und Spezialisten, insbesondere aus den Rechtsabteilungen der Sparkassen

IHR NUTZEN

- Sie kennen die aktuelle Rechtsprechung und Gesetzgebung.
- Sie können die Auswirkungen dieser Rechtsprechung und Gesetzgebung auf die Sparkassenpraxis einschätzen.
- Sie sind über weitere praxisrelevante Themen informiert.

IHR REFERENT

Mitarbeiter/-innen des SVWL und der Sparkassen-Finanzgruppe sowie externe Spezialistinnen und Spezialisten

TERMIN(E)

09.06.2027 – 10.06.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

1,5 Tage

PREIS

690,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Birgit Flachsbart
0231 22240-726
birgit.flachsbart@ska.nrw

INHALTE



Robert Schulze
0231 22240-546
robert.schulze@ska.nrw

Programm/Inhalt

Das Programm wird zu einem späteren Zeitpunkt mit einer Akademieinfo veröffentlicht.

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

44 BANKRECHT

Basiswissen

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

44 BANKRECHT
Basiswissen
Angebots-Nr.: 44.210

Legitimationsprüfungen in der Praxis

Welche grundlegenden Prüfungs- und Dokumentationshandlungen nach AO, GWG, KWG und Zivilrecht muss die Sparkasse beachten? Wie legitimieren sich juristische Personen des privaten oder des öffentlichen Rechts? Welche Rechtsgrundlagen sind einschlägig? Welche Besonderheiten sind zu beachten? Gibt es Ausnahmen von Legitimationserfordernissen? Was sind die Risiken fehlerhafter Legitimationsprüfungen? Diese und weitere Fragen werden in diesem Seminar beantwortet.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Markt (Passiv/Aktiv), Marktfolge (Passiv /Aktiv), Marktsekretariat, Datenkontrolle, Compliance, Revision, Betriebsorganisation und aus der Rechtsabteilung

IHR NUTZEN

- Sie kennen die einschlägigen Rahmenbedingungen gemäß Geldwäschegesetz, AO, KWG und BGB.
- Sie sind in der Lage, Legitimationsprüfungen bei natürlichen sowie juristischen Personen vorzunehmen und Sie können mit Sonderfällen umgehen.
- Sie diskutieren mögliche Ausnahmen von Legitimationserfordernissen und sind mit den Haftungsfolgen unzureichender Legitimationsprüfungen vertraut.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

N. N.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

2 Tage

PREIS

wird noch mitgeteilt

KONTAKT

ANMELDUNG



Birgit Flachsbart
0231 22240-726
birgit.flachsbart@ska.nrw

INHALTE



Robert Schulze
0231 22240-546
robert.schulze@ska.nrw

Programm/Inhalt

Allgemeine Grundsätze der Legitimationsprüfung

- Rechtliche Grundlagen (§ 154 AO, Geldwäschegesetz, KWG)
- Arten der Legitimationsprüfung, Präsenzgeschäft, Video-Ident etc.
- Dokumente der Legitimationsprüfung

Haftungsfolgen bei unzureichender Legitimationsprüfung und Identifizierung

- Aufsichts- und abgabenordnungsrechtliche Folgen
- Zivilrechtliche Folgen
- Strafrechtliche Folgen

Legitimationsprüfung bei natürlichen Personen

- Einzelpersonen
- Verfügungsberechtigte (Bevollmächtigte)
- Gesetzliche Vertreter
- Mehrheit von natürlichen Personen (UND-Konto/ODER-Konto)
- Anderkonten und sonstige Treuhandkonten
- Kautionskonten
- Der Kunde unter Betreuung
- Grundzüge der Erbenlegitimation
- Wohnungseigentümergemeinschaften (WEG)
- Legitimation im Onlinegeschäft

Legitimationsprüfung bei (quasi) juristischen Personen und sonstigen Personenzusammenschlüssen

- Einzelkaufmann
- Personengesellschaften (OHG, KG, Partnerschaftsgesellschaft)
- Kapitalgesellschaften (AG, GmbH, GmbH & Co. KG)
- Sonderfall: Gesellschaft des bürgerlichen Rechts
- WEG-Konten
- Geschäftsführungs- und Vertretungsmacht
- Haftungsbeschränkungen
- Legitimation von Hoheitsträgern (Bund, Land, Gemeinden, Gemeindeverbände und gemeindliche Einrichtungen)

Aktuelle BGH-Rechtsprechung zum Thema "Legitimation Nachlasspfleger"

Rechtskonforme Reaktion auf Kundenforderungen bei Erstkontakt zu Karten- und Online-Banking-Schäden (Webinar)

Meistern Sie die Herausforderung im Erstkontakt: Reagieren Sie souverän und rechtskonform auf Kundenforderungen bei Karten- und Online-Banking-Schäden. Erhöhen Sie die Kundenakzeptanz und stärken Sie das Vertrauen in Ihre Sparkasse durch professionelle Schadensbearbeitung.

ZIELGRUPPE

Fach- und Führungskräfte aus dem Bereich Zahlungsverkehr und Kartengeschäft sowie aus verwandten Abteilungen, z. B. Betrugsprävention

IHR NUTZEN

- Sie wissen, wie die Handhabung von Schadensmeldungen die Verteidigungsmöglichkeiten in Rechtsstreitigkeiten beeinflusst, welche Schritte im Erstkontakt entscheidend sind und kennen die relevanten Daten, die zeitnah gesichert werden sollten.
- Sie können die richtigen Fragen formulieren, um von Kunden und Kundinnen relevante Informationen zu Schadensmeldungen zu erhalten, einschließlich der Anforderung einer schriftlichen Sachverhaltsdarstellung und einer Abschrift der Strafanzeige.
- Sie kennen die rechtlichen Grundlagen und Anforderungen der Eilentscheidung gemäß § 675u S. 2 BGB sowie den aktuellen Stand der Rechtsprechung, um grob fahrlässiges Verhalten des Kunden und der Kundinnen anzunehmen.

IHR REFERENT

Dr. Peter Rösmann, Grüter Hamm Münster PartGmbB

Rechtsanwalt und Notar, Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Um einen reibungslosen Online-Austausch zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

TERMIN(E)

19.04.2027 | virtueller Seminarraum
10:00 – 11:30 Uhr

DAUER

1,5 Stunden
10:00 bis 11:30 Uhr

PREIS

159,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Einführung und Grundlagen

- Rechtliche Rahmenbedingungen im ZV

Erstkontakt mit dem Kunden und Kundinnen

- Rechtskonforme Gesprächsführung
- Dokumentation und Protokollierung von Schadensmeldungen

Analyse und Bewertung von Schäden

- Typische Schadensszenarien bei Karten- und Online-Banking
- Bewertungskriterien und Risikoeinschätzung

Rechtssichere Reaktion

- Vorgehensweise bei der Bearbeitung von Schadensmeldungen
- Zusammenarbeit mit internen und externen Stellen (z. B. Rechtsabteilung, Polizei)

Praxisnahe Fallbeispiele

Außergerichtliche Korrespondenz bei Karten- und Online-Banking-Schäden rechtssicher bearbeiten (Webinar)

Lernen Sie, Karten- und Online-Banking-Schäden rechtssicher und effizient außergerichtlich zu bearbeiten. Erhöhen Sie Ihre Kompetenz in der Kundenkommunikation und Schadensabwicklung.

ZIELGRUPPE

Fach- und Führungskräfte aus dem Bereich Zahlungsverkehr und Kartengeschäft sowie aus verwandten Abteilungen, z. B. Betrugsprävention

IHR NUTZEN

- Sie wissen, welche wechselseitigen Rechte und Pflichten sowie Ansprüche im Schadensfall bestehen und wie diese für eine effektive Kommunikation bewertet werden können.
- Sie können Muster für Schreiben zur Erstattung unter Vorbehalt und zur begründeten Ablehnung anpassen, wobei Sie die individuellen Gegebenheiten jedes Falls berücksichtigen.
- Sie kennen verschiedene Verteidigungs- und Argumentationslinien anhand aktueller Schadensbeispiele.

VORAUSSETZUNG(EN)

Besuch der Veranstaltung "Rechtskonforme Reaktion auf Kundenforderungen bei Erstkontakt zu Karten- und Online-Banking-Schäden" (26.740) oder vergleichbarer Kenntnisstand

IHR REFERENT

Dr. Peter Rösmann, Grüter Hamm Münster PartGmbB

Rechtsanwalt und Notar, Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Um einen reibungslosen Online-Austausch zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

TERMIN(E)

26.04.2027 | virtueller Seminarraum
10:00 – 11:30 Uhr

DAUER

1,5 Stunden
10:00 - 11:30 Uhr

PREIS

159,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Rechtsnormen und Vorschriften

- Übersicht über relevante Gesetz
- Haftungsfragen und deren praktische Auswirkungen
- Rechte und Pflichten der Sparkasse und der Kunden und Kundinnen

Schritte zur Bearbeitung der Abwicklung von außergerichtlichen Schäden

- Rechtliche Bewertung des Schadens
- Maßnahmen zur Schadensbegrenzung

Unterscheidung und Behandlung von Forderungen

- Identifikation und Bewertung berechtigter und unberechtigter Forderungen
- Lösungsansätze für unterschiedliche Schadensfälle

Außergerichtliche Abwicklung

- Strategien zur Vermeidung von Rechtsstreitigkeiten
- Zusammenarbeit mit weiteren Stellen

Dokumentation und Nachverfolgung

Anregungen für die Erstellung der Korrespondenz

- Beispiele für Musterschreiben
- Formulierungshilfen

Praxisnahe Fallbeispiele

Rechtsgrundlagen im Zahlungsverkehr und Electronic Banking

Ein grundsätzliches Rechtsverständnis hilft Electronic Banking-Beratern/-innen, aufkommende Fragen von Kunden qualifizierter zu beantworten und Regelungen mit Geschäftspartnern besser zu beurteilen. In diesem Seminar werden daher die grundlegenden rechtlichen Kenntnisse zum Vertragsschluss, zu Zahlungsverkehrsvorschriften sowie ausgewählten Rechtsfragen des Electronic Banking vermittelt.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Medialer Vertrieb, Electronic Banking und Zahlungsverkehr, die grundlegende Kenntnisse der wesentlichen Rechtsnormen im Electronic Banking benötigen

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit den grundlegenden Paragraphen des Vertragsabschlusses.
- Sie kennen die im Zahlungsverkehr wesentlichen Rechtsnormen.
- Sie können die Besonderheiten des EDV-Rechts für den Bereich Electronic Banking bewerten.

IHRE REFERENTIN

Stefanie Sina Hölter, Helaba Landesbank Hessen-Thüringen Girozentrale

Abteilung Banken- und Kapitalmarktrecht, Bankjuristin, LL.M. IT-Recht

HINWEIS(E)

Das Seminar ist ein Baustein des Zertifikatsprogramms Medialer Vertrieb - Electronic Banking.

.

TERMIN(E)

09.12.2026 | Sparkassenakademie NRW

08.12.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

375,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Beginn um 09:30 Uhr|Ende um 17:00 Uhr

Der Vertragsschluss

Zahlungsverkehr

- Zahlungsverkehrsrecht (§§ 675c ff)
- Zahlungsdiensterahmenvertrag
  - Entgelte
  - Wechselkurs/Zinssatzänderungen
  - Ausführungsfristen
  - Cut-off Zeiten
  - Wertstellung
  - Kündigungsrecht und -frist
  - Gerichtsstandsvereinbarung
  - Allgemeine Geschäftsbedingungen
  - § 675e Abweichende Vereinbarungen
- Zahlungsvorgänge
  - Überweisung (Haftung, Drittschadenliquidation, Stornorecht)
  - Lastschrift (Einzugsermächtigung, Abbuchungsverfahren)
  - Kartenzahlungen (Elektronisches Lastschriftverfahren (ELV), electronic cash System (ec-Cash) und Haftungsfragen bei Kartenzahlungen)

EDV-Recht

- Lizenzvertrag (Kaufvertrag Software)
- Software-Nutzungsvertrag für Privat- und Firmenkunden
- Haftung der Kreditinstitute für Beratungsfehler
- Annex: Rechtsfragen des Internet-Banking

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

44 BANKRECHT

Expertenwissen

Internet und eCommerce - Rechtsfragen und Lösungsalternativen (online)

Die gesetzlichen Vorschriften rund um das Internet sowie zum elektronischen Geschäftsverkehr sind zahlreich. Diese Veranstaltung gibt einen grundlegenden Überblick über rechtliche Anforderungen für Präsenzen im Internet, der Online-Werbung und dem Vertrieb über das Internet sowie der Haftung für Rechtsverstöße.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Medialer Vertrieb, Marketing, Electronic Banking, Revision und Recht, die für die Internetpräsenz der Sparkasse verantwortlich sind

IHR NUTZEN

- Sie können anhand praktischer Fälle aus der Rechtsprechung Chancen und Risiken für Präsenzen einer Sparkasse im Internet einordnen.
- Sie sind in der Lage, rechtliche Fragen zum eigenen Internetauftritt qualifiziert zu beantworten.
- Sie sind vertraut mit den aktuellen Rechtsproblemen und Lösungsalternativen der Abwicklung von Sparkassengeschäften über das Internet.

IHR REFERENT

Stefan Maas, Kanzlei maas_rechtsanwälte

Fachanwalt für gewerblichen Rechtsschutz und Datenschutzbeauftragter (zert. TÜV Rheinland), seit Jahren Dozent für die Kreditwirtschaft zu den Rechtsfragen rund um die Internetnutzung (insbes. Datenschutz, IT-Sicherheit, Marketing und Vertrieb, Foto- und Urheberrecht, Medien- und Persönlichkeitsrecht, Daten und Kommunikation)

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Um einen reibungslosen Online-Austausch zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

Das Seminar ist ein Baustein des Fachseminars Medialer Vertrieb - Internetmanagement.

Diese Veranstaltung wird aufgezeichnet und nach der Veranstaltung den Teilnehmenden zur Verfügung gestellt. Sie haben außerdem die Möglichkeit, alternativ zur Veranstaltung direkt die Aufzeichnung mit der Angebotsnummer: 15.610-V zu buchen. Zur Aufzeichnung

Bei Buchung der Live-Veranstaltung beachten Sie bitte:
Sie melden sich zu einer Veranstaltung an, die aufgezeichnet wird zum Zweck der temporären Bereitstellung für Teilnehmende, die diese Veranstaltung entweder für eine

TERMIN(E)

02.06.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag
1 Tag: Mehrere Online-Sessions verteilt über den Tag

PREIS

440,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Live-Teilnahme oder zur zeitlich flexiblen Nutzung der Veranstaltungs-Aufzeichnung gebucht haben. Dies beinhaltet die Aufzeichnung und Speicherung der Audiodaten der Teilnehmenden, sofern diese ihr Mikrofon oder Telefon für eigene Wortbeiträge freigeschaltet haben. Eine Aufzeichnung der Webcam findet in der Regel nicht statt. Sofern Sie Ihr Mikrofon oder Telefon während der Veranstaltung freischalten, geben Sie uns mit Ihrer Anmeldung zur Veranstaltung Ihr Einverständnis zur Aufzeichnung Ihres Wortbeitrags. Sie haben während der Veranstaltung jederzeit die Möglichkeit, sowohl die Webcam- als auch die Mikrofon-Freigabe zu aktivieren bzw. zu stoppen.

Programm/Inhalt

Beginn erste Online-Session um 09:30 Uhr
Ende letzte Online-Session um ca. 17:00 Uhr

Präsenzen einer Sparkasse im Internet und zugehörige Leistungspartner (Dienstleisterauswahl, Vertragsbeziehungen, Haftungsfragen)

Der Name im Netz – Adresse, Logo, Marke & Co (Namens-, Kennzeichen- und Domainrecht)

Urheberrechtliche Fragen bei der Gestaltung werblicher Inhalte (für Präsenzen im Internet, Landingpages und Social Media) von der Herstellung über den Einkauf (Rechte, Lizenzen, Bearbeitung, Fotos und Videos, Musikhinterlegung))

Elektronische Kommunikation, Werbung und Datenschutz (wann liegt Werbung vor, wann die Verarbeitung personenbezogener Daten, Handhabung von belästigender Werbung (E-Mail, Fax und Telefon), Werbeeinverständnis, irreführende Angaben, Superlativwerbung, Werbung mit/über Dritte wie z. B. Influencer und Partnerprogramme)

Der Vertragsabschluss über elektronische Präsenzen

- Bankgeheimnis, Vertraulichkeit und Verschlüsselun
- Rechtswirksamkeit elektronischer Erklärungen (Formanforderungen, Bindung, Abgabe- und Zugangsregeln; AGB und deren wirksame Einbindung)
- Authentifizierung und Legitimation

Formanforderungen (Signatur und elektronische Formen), Widerrufsrecht

Verbraucherschutz beim Online-Banking

Informationspflichten der Sparkasse

Internet, Datenschutz (Informationsanforderungen, Form und Zeitpunkte; Einwilligungen vs Wahrnehmung berechtigter Interessen; insbesondere Kundendatenverarbeitung)

Rechte der Betroffenen (Auskunft, Löschung etc.) und spezielle Einzelthemen wie Tracking, Cookies, Logfiles, Data Mining, Scoring, Profiling, Drittstaatenübermittlung sowie Betrieb von Fanpages

Facebook, Instagram, WhatsApp, TikTok und LinkedIn - Rechtsfragen und Risiken (online)

Die Außendarstellung von Sparkassen über Social-Media-Netzwerke ist inzwischen ein elementarer Bestandteil des Marketings und der externen Kommunikation. Damit verbunden sind eine Vielzahl an rechtlichen Fragestellungen verbunden wie z. B.: "Sind die vertraglichen Grundlagen mit Providern, Agenturen, Portalen bzw. Social-Media-Anbietern sowie den Mitarbeitern und sonstigen Lieferanten geschaffen und ausreichend dokumentiert worden?" oder: "Finden Bankgeheimnis und Datenschutz ausreichend Berücksichtigung?" Wie sind die Compliancerisiken zu bewerten oder auch zu begrenzen? Und welche rechtlichen Vorgaben sind für den Einsatz von KI-Werkzeugen zu beachten? Ziel dieses Seminars ist es daher, die einschlägigen vertraglichen, gesetzlichen und aufsichtsrechtlichen Regeln zu vermitteln.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Medialer Vertrieb, Social Media, Marketing, Electronic Banking, Recht, IT-Revision sowie IT-Sicherheits- und Datenschutzbeauftragte

IHR NUTZEN

- Sie können anhand praktischer Fälle aus der Rechtsprechung Möglichkeiten und Grenzen der Nutzung von Social Media einer Sparkasse im Internet einordnen.
- Sie sind in der Lage, die rechtlichen Anforderungen an das Dokumentationswesen umzusetzen und zu prüfen.
- Sie sind vertraut mit Rechtsproblemen der Rechtspraxis sowie der Datenschutzaufsicht und erarbeiten Lösungsalternativen für Ihre Sparkasse.

IHR REFERENT

Stefan Maas, Kanzlei maas_rechtsanwälte

Fachanwalt für gewerblichen Rechtsschutz und Datenschutzbeauftragter (zert. TÜV Rheinland), seit Jahren Dozent für die Kreditwirtschaft zu den Rechtsfragen rund um die Internetnutzung (insbes. Datenschutz, IT-Sicherheit, Marketing und Vertrieb, Foto- und Urheberrecht, Medien- und Persönlichkeitsrecht, Daten und Kommunikation)

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar.

Diese Veranstaltung wird aufgezeichnet und nach der Veranstaltung den Teilnehmenden zur Verfügung gestellt. Sie haben außerdem die Möglichkeit, alternativ zur Veranstaltung direkt die Aufzeichnung mit der Angebotsnummer: 15.615-V zu buchen. Zur Aufzeichnung

Bei Buchung der Live-Veranstaltung beachten Sie bitte:
Sie melden sich zu einer Veranstaltung an, die aufgezeichnet wird zum Zweck der temporären Bereitstellung für Teilnehmende, die diese Veranstaltung entweder für eine Live-Teilnahme oder zur zeitlich flexiblen Nutzung der Veranstaltungs-Aufzeichnung

TERMIN(E)

15.09.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag

PREIS

440,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

gebucht haben. Dies beinhaltet die Aufzeichnung und Speicherung der Audiodaten der Teilnehmenden, sofern diese ihr Mikrofon oder Telefon für eigene Wortbeiträge freigeschaltet haben. Eine Aufzeichnung der Webcam findet in der Regel nicht statt. Sofern Sie Ihr Mikrofon oder Telefon während der Veranstaltung freischalten, geben Sie uns mit Ihrer Anmeldung zur Veranstaltung Ihr Einverständnis zur Aufzeichnung Ihres Wortbeitrags. Sie haben während der Veranstaltung jederzeit die Möglichkeit, sowohl die Webcam- als auch die Mikrofon-Freigabe zu aktivieren bzw. zu stoppen.

Programm/Inhalt

Beginn um 09:30 Uhr |Ende um ca. 17:00 Uhr

Präsenzen einer Sparkasse in Social Media und zugehörige Leistungspartner und deren vertragliche Beziehungen (vertrags-, werbe- und datenschutzrechtlich)

Vertragliche Regelungen mit den Social-Media-Plattformen, einbezogenen Lieferanten sowie den Nutzern bzw. Kunden (Dienstleisterauswahl, Vertragsbeziehungen, Haftungsfragen, Fanpage Verfahren)

Der Name und die Accountinhaberschaft – organisatorisch-technische Herausforderungen sowie rechtliche Fragestellungen (Recht auf den eigenen Namen, geschütze Namen und Zeichen, Vereinbarungen mit den Mitarbeitern für Errichtung und Betrieb von Social-Media-Auftritten, Rechtemanagement und Prüfung)

Erläuterung der gesetzlichen und aufsichtsrechtlichen Anforderungen, insbesondere unter Bezugnahme auf das Vertrags-, Arbeits- und Datenschutzrecht unter Einbeziehung des Bankgeheimnisses und Aufsichtsrecht

Datenschutz und Internetdatenschutzrecht (DSGVO, BDSG und TTDDG) mit besonderem Bezug auf Social Media, elektronische Kommunikation und Vertraulichkeit (ePrivacy) sowie der Einwilligungserfordernisse, Fanpage Problematik und Regelungen der Drittstaatenübermittlung

Werberecht (UWG), Kennzeichnungspflichten, Irreführungsverbot, Belästigungsverbot, Anforderungen an wirksame Einwilligungen

Verantwortlichkeit für eigene Inhalte, fremde Inhalte, Posts und Links (Contentverantwortlichkeit) sowie Datenschutzverletzungen (Bußgeldpraxis, Schadenersatz)

Einbeziehung der Vorgaben von Datenschutzbehörden, aktueller Rechtsprechung und Anwendungspraxis

E-Mail, Chat und elektronischer Nachrichtenaustausch - Rechtsfragen (online)

Zunehmend erfolgt sowohl die interne als auch die externe Kommunikation über elektronische Medien. Die zu beachtenden rechtlichen Vorgaben sind vielfältig und komplex. Im Rahmen dieses Seminars geht es darum, die rechtlichen Grundlagen zu erarbeiten und praktikable Lösungen zu erörtern. Aufsichtsrechtliche Fragestellungen und Fälle aus der Rechtspraxis runden die Veranstaltung ab.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Medialer Vertrieb, Marketing, Electronic Banking, Beauftragtenwesen, Revision und Recht, die für die Kommunikation, ihre Gestaltung aber auch Kontrolle innerhalb der Sparkasse verantwortlich sind

IHR NUTZEN

- Sie können praktische Fälle aus der Rechtsprechung beurteilen. (z. B BGH zum Werbeeinverständnis, zu Einwilligungen, zu Inbox-Advertising oder zum Zugang von E-Mails, Anforderungen an die Vertraulichkeit sowie die unterschiedlichen Fälle von Legitimation und elektronischer Unterschriften)
- Sie kennen die relevanten rechtlichen Grundlagen bezogen auf verschiedene elektronische Formate (Internet-E-Mail, ePostfach, Chat, private Mail innerhalb von Social Media, Messengerkommunikation wie WhatsApp, Signal und Threema) sowie damit verbundene rechtliche Risiken und anzuratende Praktiken (z. B. Autoresponder, Werbung - wann liegt solche vor, technisch-organisatorische Maßnahmen zur Risikobeschränkung).
- Sie sind vertraut mit typischen Rechtsproblemen (z. B. personalisierte E-Mail-Adressen, Einsichtnahme in Postfächer, Verbot offener Verteilerlisten, Risiken von Autorespondern und Werbung in Mail-Footern, digitalen Unterschriften, Überwachungsmaßnahmen) und Lösungsvarianten (z. B. Accountmanagement für Chat, Vier-Augen-Prinzip, funktionsbasierte Postfächer, automatisierte E-Mail-Überwachung).

IHR REFERENT

Stefan Maas, Kanzlei maas_rechtsanwälte

Fachanwalt für gewerblichen Rechtsschutz und Datenschutzbeauftragter (zert. TÜV Rheinland), seit Jahren Dozent für die Kreditwirtschaft zu den Rechtsfragen rund um die Internetnutzung (insbes. Datenschutz, IT-Sicherheit, Marketing und Vertrieb, Foto- und Urheberrecht, Medien- und Persönlichkeitsrecht, Daten und Kommunikation)

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zur Online-Seminar.

TERMIN(E)

02.11.2026 | virtueller Seminarraum

23.11.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag
1 Tag: Mehrere Online-Sessions verteilt über den Tag

PREIS

440,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Diese Veranstaltung wird aufgezeichnet und nach der Veranstaltung den Teilnehmenden zur Verfügung gestellt. Sie haben außerdem die Möglichkeit, alternativ zur Veranstaltung direkt die Aufzeichnung mit der Angebotsnummer: 15.620-V zu buchen. Zur Aufzeichnung

Bei Buchung der Live-Veranstaltung beachten Sie bitte:
Sie melden sich zu einer Veranstaltung an, die aufgezeichnet wird zum Zweck der temporären Bereitstellung für Teilnehmende, die diese Veranstaltung entweder für eine Live-Teilnahme oder zur zeitlich flexiblen Nutzung der Veranstaltungs-Aufzeichnung gebucht haben. Dies beinhaltet die Aufzeichnung und Speicherung der Audiodaten der Teilnehmenden, sofern diese ihr Mikrofon oder Telefon für eigene Wortbeiträge freigeschaltet haben. Eine Aufzeichnung der Webcam findet in der Regel nicht statt. Sofern Sie Ihr Mikrofon oder Telefon während der Veranstaltung freischalten, geben Sie uns mit Ihrer Anmeldung zur Veranstaltung Ihr Einverständnis zur Aufzeichnung Ihres Wortbeitrags. Sie haben während der Veranstaltung jederzeit die Möglichkeit, sowohl die Webcam- als auch die Mikrofon-Freigabe zu aktivieren bzw. zu stoppen.

Programm/Inhalt

Beginn erste Online-Session um 09:30 Uhr
Ende letzte Online-Session um ca. 17:00 Uhr

Elektronischer Nachrichtenaustausch – was ist gemeint, organisatorisch-technische und rechtliche Grundlagen

Gesetzliche, aufsichtsrechtliche und vertragliche Grundlagen für rechtliche Erklärungen in verschiedenen elektronischen Formaten (Internet-E-Mail, ePostfach, Chat und Messengers, private Mail innerhalb von Social Media), insbesondere rechtliche Bindung, Abgabe und Zugang, Form, Vertragsabschluss, Buttonlösungen, Datenschutz und Bankgeheimnis, IT-Sicherheit sowie Werberecht

- Technisch-Organisatorisches zum elektronischen Nachrichtenaustausch, anzuratende Praktiken (z. B. Autoresponder, technisch-organisatorische Maßnahmen, Verschlüsselung, 4-Augen-Prinzip, Verwendung funktionsbasierter Postfächer)
- Elektronische Post und Werbung, Anforderungen nach dem UWG, dem Datenschutzrecht, insbesondere Werbeeinverständnis, Dokumentation und Beweisfragen
- Innerbetriebliche typische Problemfelder (digitale Unterschrift (PenPads, gescannt) personalisierte E-Mail-Adressen, Einsichtnahme in Postfächer, Verbot offener Verteilerlisten, Risiken von Autorespondern und Werbung in Mail-Footern) und Lösungsvarianten (Accountmanagement für Chat, Vier-Augen-Prinzip, funktionsbasierte Postfächer, automatisierte E-Mail-Überwachung)
- Anforderungen an die elektronische Kommunikation nach dem TDDDG (ePrivacy) sowie der DSGVO und dem deutschen BDSG unter Einbeziehung des Bankgeheimnisses (Vertraulichkeit, Verschlüsselung, technisch organisatorische Schutzmaßnahmen, Betroffenenrechte)

Einbeziehung aktueller höchstrichterlicher Rechtsprechung von EuGH und BGH sowie Fragen der Teilnehmer/-innen

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

15 MEDIALER UND DIGITALER VERTRIEB
Sicherheit und Recht
Angebots-Nr.: 26.745

Upgrade - Rechtsprechung im Bereich Karten- und Kontenschäden stets auf dem aktuellen Stand (Webinar)

Aktualisieren Sie Ihr Wissen zu den neuesten Entwicklungen in der Rechtsprechung im Bereich Karten- und Kontenschäden. Profitieren Sie von praxisnahen Fallbeispielen und fundierten Einordnungen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die mit anwaltlichen Inanspruchnahmen und Gerichtsverfahren zu tun haben, insbesondere Justiziarinnen und Justiziare sowie Mitarbeitende des Bereichs Vorstandssekretariat/-stab, aber auch Fach- und Führungskräfte des Bereichs Zahlungsverkehr

IHR NUTZEN

- Sie wissen, welche allgemeinen Strömungen und Tendenzen in der Rechtsprechung über einzelne Gerichtsentscheidungen hinaus zu beobachten sind.
- Sie können relevante Informationen identifizieren und bereitstellen, die für die Begleitung von Gerichtsverfahren entscheidend sind.
- Sie kennen häufige Fehler in der Vorbereitung und Begleitung von Gerichtsverfahren und wissen, wie diese vermeidbar sind.

IHR REFERENT

Dr. Peter Rösmann, Grüter Hamm Münster PartGmbB

Rechtsanwalt und Notar, Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Um einen reibungslosen Online-Austausch zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

TERMIN(E)

03.05.2027 | virtueller Seminarraum
10:00 – 11:30 Uhr

DAUER

1,5 Stunden
10:00 bis 11:30 Uhr

PREIS

159,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Aktuelle Urteile und deren Einordnung

- Überblick über die wichtigsten Urteile
- Analyse und Interpretation der Urteile für die Praxis

Neue Gerichtsentscheidungen

- Vorstellung der neuesten Gerichtsentscheidungen im Bereich Karten- und Kontenschäden
- Implikationen für die Finanzbranche

Konkrete Auswirkungen für die tägliche Praxis

- Fallbeispiele zur Verdeutlichung der praktischen Relevanz
- Ableitung von Handlungsempfehlungen für den Arbeitsalltag

Vorgehensweisen bei Schäden

- Detaillierte Strategien für die Bearbeitung von Karten- und Kontenschäden

Fallkonstellationen der außergerichtlichen Schadenabwicklung

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

III. STAB

45 Beauftragtenwesen

Tagungen und Foren
Zertifikatsprogramme
Compliance
Geldwäsche
Datenschutz
Sicherheit

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

45 BEAUFTRAGTENWESEN

Tagungen und Foren

Fachtagung Compliance WpHG

Compliance ist ein wichtiges und komplexes Thema. Compliance-Beauftragte müssen über aktuelle rechtliche und fachliche Kenntnisse verfügen, um ihre Aufgaben rechtskonform ausüben zu können. Mit dieser Veranstaltung bleiben Sie auf dem Laufenden.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte (m/w) und Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Compliance, Revision, Recht und Organisation

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit den aktuellen Entwicklungen im Kapitalmarktrecht.
- Sie kennen wesentliche Ergebnisse aus Prüfungen der Prüfungsstelle nach § 89 WpHG.
- Sie sind informiert über weitere relevante Themen, wie z. B. ELTIF (European Long Term Investment Fund), Altersvorsorgedepot und Frühstartrente, die Mindestanforderungen an den Inhalt von Sprachaufzeichnungen nach § 83 Abs. 3 WpHG sowie KI-unterstützte Auswertungsmöglichkeiten von Wertpapiergesprächen (S-KIPilot).

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

siehe Programm

HINWEIS(E)

Für alle Vorträge haben Sie die Möglichkeit, Fragen aus der Sparkassenpraxis einzureichen. Bitte mailen Sie diese bis zum 16.10.2026 an l.neumann@svwl.eu.

TERMIN(E)

02.11.2026 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

425,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Susanne Rupieper
0231 22240-782
susanne.rupieper@ska.nrw

Programm/Inhalt

09:00 - 09:30 Uhr	**Begrüßungskaffee**
09:30 - 09:40 Uhr	**Begrüßung/Eröffnung** Harald Stobbe, RSGV, und Lisa Neumann, SVWL
09:40 - 10:45 Uhr	**Aktuelle Entwicklungen im Kapitalmarktrecht** Dr. Arne Hertel, DSGV
10:45 - 11:15 Uhr	**Kaffeepause**
11:15 - 12:00 Uhr	**Aktuelle Entwicklungen aus Sicht der dwpbank** Hilmar Schwarz, dwpbank
12:00 - 12:45 Uhr	**Update und Rückblick: Mindestanforderungen an den Inhalt der Sprachaufzeichnung nach § 83 Abs. 3 WpHG sowie zur KI-unterstützten Auswertungsmöglichkeit von Wertpapiergesprächen (S-KIPilot)** Michael Pullen, DSGV
12:45 - 13:45Uhr	**Mittagspause**
13:45 - 14:30 Uhr	**ELTIF - Hinweise für den Produkteinsatz** Dominik Pfeifferling und Guido Rohlfing, LBBW
14:30 - 15:15 Uhr	**Altersvorsorgedepot und Frühstartrente: Ausblick und Angebote in der SFG** Claudia Kellermann, RSGV, und Joachim König, SVWL
15:15 - 15:45 Uhr	**Kaffeepause**
15:45 - 16:15 Uhr	**Nutzung der Finanzakademie** Harald Stobbe, RSGV
16:15 - 17:00 Uhr	**Aktuelle Aufsichtspraxis und Ergebnisse aus den Prüfungshandlungen nach § 89 WpHG sowie Praxisaustausch mit den Sparkassen** Andreas Klein, Prüfungsstelle des RSGV, und Bianca Lange, Prüfungsstelle des SVWL
17:00 - 17:10 Uhr	**Schlusswort** Harald Stobbe, RSGV, und Lisa Neumann, SVWL

Fachtagung Geldwäschebekämpfung

In dieser Fachtagung informieren Sie sich über aktuelle Entwicklungen und Trends im Bereich der Geldwäschebekämpfung.

ZIELGRUPPE

Geldwäschebeauftragte sowie deren Stellvertreter/-innen, Innenrevisorinnen und Innenrevisoren

IHR NUTZEN

- Sie kennen aktuelle Entwicklungen in der Gesetzgebung und Verwaltungspraxis.
- Sie sind informiert über weitere relevante Geldwäschethemen.
- Sie profitieren vom Erfahrungsaustausch mit Experten und anderen Sparkassenpraktikern.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Geldwäscheexperten/-innen

HINWEIS(E)

Wir werden das Programm und die Referent/-innen mit einer Akademieinfo veröffentlichen.

TERMIN(E)

13.05.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Susanne Rupieper
0231 22240-782
susanne.rupieper@ska.nrw

Programm/Inhalt

Das Programm werden wir nach Abschluss der Planungsphase in unserem Akademieportal online bereitstellen und mit einer Akademieinfo gesondert veröffentlichen.

Fachtagung Datenschutz

Der Datenschutz in Sparkassen ist geprägt von einer Komplexität der gesetzlichen Rahmenbedingungen. Datenschutzbeauftragte stehen vor der Herausforderung, den Überblick zu behalten und auf dem Laufenden zu bleiben. Unsere jährliche Fachtagung unterstützt dabei.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die mit der Umsetzung der DSGVO befasst sind, Datenschutzbeauftragte und Revisorinnen und Revisoren.

IHR NUTZEN

- Sie aktualisieren Ihr Wissen zu verschiedenen DSGVO-Themen.
- Sie kennen für Ihre Tätigkeit relevante Handlungsfelder.
- Sie profitieren vom Austausch mit Experten/-innen aus dem Bereich Datenschutz.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

siehe Programm

TERMIN(E)

11.03.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

wird noch mitgeteilt

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Susanne Rupieper
0231 22240-782
susanne.rupieper@ska.nrw

Programm/Inhalt

Das Programm werden wir nach Abschluss der Planungsphase in unserem Akademieportal online bereitstellen und mit einer Akademieinfo gesondert veröffentlichen.

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

45 BEAUFTRAGTENWESEN

Zertifikatsprogramme

Zertifikatsprogramm Beauftragte /Beauftragter für Compliance nach WpHG

Aufgrund der zunehmenden Komplexität der gesetzlichen Rahmenbedingungen und internen Richtlinien von Sparkassen hat das Thema Compliance eine große Bedeutung. Compliance-Beauftragte müssen über umfangreiche rechtliche und fachliche Kenntnisse verfügen, um ihre Kontroll- und Überwachungsaufgaben rechtskonform ausüben zu können. Das erforderliche Wissen vermitteln wir in unserem Qualifizierungsprogramm Compliance.

ZIELGRUPPE

Nachwuchskräfte im Bereich Compliance sowie (stellvertretende) Compliance-Beauftragte, die ihr Wissen aktualisieren möchten; Revisorinnen und Revisorinnen und Vertriebssteuerer

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit den gesetzlichen und aufsichtsrechtlichen Anforderungen an die Kontroll- und Überwachungsaufgaben von Compliance.
- Sie können einen individuellen Überwachungsplan für Ihr Haus risikoorientiert erstellen.
- Sie profitieren von den Erfahrungen anderer Sparkassen und können Prüfungsfeststellungen vermeiden.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Frank Michael Bauer, Rechtsanwalt
Andreas Brinkmann, Sparkasse Münsterland Ost
Stefan Homann, Sparkasse Münsterland Ost
Nicola Rabiega, Herner Sparkasse
Johannes Schlungs, Sparkasse Krefeld

HINWEIS(E)

Nach Abschluss des Programms haben die Teilnehmer/-innen die Möglichkeit, einen schriftlichen Abschlusstest online zu absolvieren. Sie erhalten bei Erfolg ein Zertifikat über ihre Qualifizierung. Der Test findet voraussichtlich am **07.07.2027** statt und kostet 150,00 €.

Als Möglichkeit der fortlaufenden Qualifizierung bieten wir im Nachgang zum Zertifikatsprogramm einen **Erfahrungsaustausch Compliance** an **(Angebotsnummer 45.205)**. Dieser ermöglich es, Wissen zu aktualisieren, aktuelle Fragestellungen zu thematisieren und weiter zu netzwerken.

TERMIN(E)

12.04.2027 – 07.07.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

7 Tage

PREIS

1.865,00 €
zzgl. 150,00 € Lernerfolgskontrolle

KONTAKT

ANMELDUNG



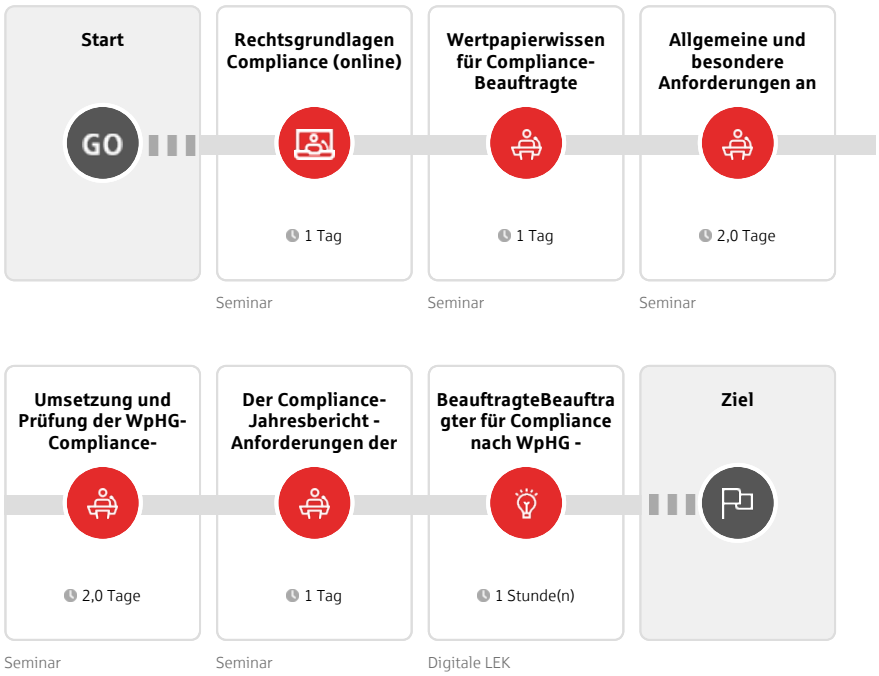
Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Susanne Rupieper
0231 22240-782
susanne.rupieper@ska.nrw

Ihre Lernreise: Zertifikatsprogramm Beauftragte/Beauftragter für Compliance nach WpHG



Programm/Inhalt

Rechtsgrundlagen Compliance (45.200)

Wertpapierwissen für Compliance-Beauftragte (45.201)

Allgemeine und besondere Anforderungen an Compliance (45.202)

Umsetzung und Prüfung der Compliance-Vorgaben (45.203)

Der Compliance-Jahresbericht; Anforderungen der BaFin und Prüfungen nach § 89 WpHG (45.204)

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

45 BEAUFTRAGTENWESEN

Compliance

Rechtsgrundlagen Compliance (online)

Das Thema Compliance hat erheblich an Bedeutung gewonnen. Welche gesetzlichen und aufsichtsrechtlichen Grundlagen sind zu beachten? Was für organisatorische Pflichten ergeben sich? Wie erfolgt die Aufsicht und Prüfung durch die BaFin? Antworten auf diese und weitere Fragen erhalten Sie in diesem Seminar.

ZIELGRUPPE

Nachwuchskräfte im Bereich Compliance sowie Compliance-Beauftragte und stellvertretende Compliance-Beauftragte, die ihr Wissen aktualisieren möchten; Revisoren/-innen und Vertriebssteuerer

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit dem Begriff und der Entstehung von Compliance.
- Sie gehen souverän mit gesetzlichen und aufsichtsrechtlichen Anforderungen an die Compliance-Funktion im täglichen Wertpapiergeschäft und im Prüfungsverfahren um.
- Sie profitieren vom Austausch mit anderen Sparkassen.

IHR REFERENT

Frank Michael Bauer

Rechtsanwalt, LL.M., KPMG Law, Köln

HINWEIS(E)

Das Seminar ist ein Modul des Zertifikatsprogramms Beauftragte/Beauftragter für Compliance nach WpHG.

TERMIN(E)

30.04.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Susanne Rupieper
0231 22240-782
susanne.rupieper@ska.nrw

Programm/Inhalt

Grundlagen Compliance

- Begriff und Entstehung
- Überblick über die Rechtsquellen

Aufsichtsrechtliche Grundlagen

- Überblick
- Rahmenbedingungen nach KWG (Organisationspflichten, Dienstleistungen, MaRisk, Auslagerungen)
- Rahmenbedingungen nach WpHG (Wohlverhaltenspflichten, Meldepflichten, Insiderrecht, Markttransparenz)

Organisatorische Pflichten

- Überblick Pflichtenkreis WpHG, WpDVerOV (Organisatorische Vorgaben, Stellung, Verantwortlichkeit, Aufgaben und Instrumente)
- Konkretisierung durch MaComp

Aufsicht durch die BaFin und Prüfung

- Aufbau und Organisation der BaFin
- Rechte und Pflichten der Aufsicht
- Überwachung der Verhaltenspflichten im Rahmen der Prüfung

Anforderungen an Sachkunde und Zuverlässigkeit nach WpDVerOV

- Rechtliche Anforderungen und Systematik
- Erfahrungen aus der Umsetzung und praxisgerechte Gestaltung
- Aktuelle Zahlen

Ausblick und aktuelle Entwicklungen

- Neue nationale Regulierung und Initiativen
- Europäische Rechtsentwicklung (MiFID II/MiFIR)

Wertpapierwissen für Compliance-Beauftragte

Aufgrund der zunehmenden Komplexität der gesetzlichen Rahmenbedingungen und internen Richtlinien von Sparkassen hat das Thema Compliance erheblich an Bedeutung gewonnen. Um ihre Kontroll- und Überwachungsaufgaben rechtskonform ausüben zu können, benötigen Compliance-Beauftragte umfangreiche Kenntnisse zu verschiedenen Themengebieten. Das erforderliche Wissen zum Wertpapiergeschäft vermitteln wir in diesem Seminar.

ZIELGRUPPE

Nachwuchskräfte im Bereich Compliance sowie Compliance-Beauftragte und stellvertretende Compliance-Beauftragte, die ihr Wissen aktualisieren möchten; Revisoren/-innen und Vertriebssteuerer

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Chancen und Risiken von Finanzinstrumenten und die praktische Relevanz bei der Vermögensanlage.
- Sie verstehen anhand von Produktbeispielen, wie einzelne Finanzinstrumente funktionieren.
- Sie wissen, wie ein interner Investmentprozess aufgebaut ist. Der Einsatz eines Musterdepots ist Ihnen vertraut.

IHR REFERENT

Andreas Brinkmann, Sparkasse Münsterland Ost

Bankbetriebswirt (BA), Marktbetreuer Wertpapiere bei der Sparkasse Münsterland Ost

HINWEIS(E)

Das Seminar ist ein Modul des Zertifikatsprogramms Beauftragte/Beauftragter für Compliance nach WpHG.

TERMIN(E)

14.04.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Susanne Rupieper
0231 22240-782
susanne.rupieper@ska.nrw

Programm/Inhalt

Warum Finanzinstrumente?

- Die Kapitalmärkte - Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft
- Wertpapiere - Großteil der Finanzinstrumente
- Vermögensaufteilung nach Anlageklassen
- Chancen und Risiken

Finanzinstrumente in der Praxis

- Aktienprodukte (inkl. aktienmarktorientierter Fonds und Wertpapierzertifikate)
- Rentenprodukte (inkl. zinsorientierter Fonds und Wertpapierzertifikate)
- Immobilienfonds
- Sonstige verbriefte Anlageformen (Rohstoffe, Edelmetalle, Devisen etc.)
- Derivate (z. B. Zinsswaps, Devisentermingeschäfte)

Der Investmentprozess in der Sparkasse

- Auswahl und Überprüfung von Märkten/Emittenten/Wertpapieren
- Risikoklassifizierung von Finanzinstrumenten
- Musterdepots nach Kundengruppen

Überblick Wertpapiersysteme

Allgemeine und besondere Anforderungen an Compliance

An die Compliance in Sparkassen werden vielfältige Anforderungen gestellt. Diese werden im Seminar praxisnah erläutert. So erfahren Sie zum Beispiel, welche Verpflichtung gegenüber Vorstand und Aufsichtsrat besteht und wie das Verhältnis der Compliance-Beauftragten zur BaFin ist.

ZIELGRUPPE

Nachwuchskräfte im Bereich Compliance sowie Compliance-Beauftragte und stellvertretende Compliance-Beauftragte, die ihr Wissen aktualisieren möchten; Revisoren/-innen und Vertriebssteuerer

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit den gesetzlichen und aufsichtsrechtlichen Anforderungen an die Kontroll- und Überwachungsaufgaben von Compliance.
- Sie kennen Wege, wie eine effiziente Compliance-Organisation aufgebaut werden kann.
- Sie profitieren von den Erfahrungen anderer Sparkassen.

IHR REFERENT

Stefan Homann, Sparkasse Münsterland Ost

HINWEIS(E)

Das Seminar ist ein Modul des Zertifikatsprogramms Beauftragte/Beauftragter für Compliance nach WpHG.

TERMIN(E)

12.04.2027 – 13.04.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

705,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Susanne Rupieper
0231 22240-782
susanne.rupieper@ska.nrw

Programm/Inhalt

Allgemeine Anforderungen

- Begriffliche Einordnung
  - Abgrenzung Kapitalmarkt-Compliance
  - Compliance Funktion versus Compliance-Beauftragter
  - Finanzinstrumente/Wertpapierdienstleistungen und -nebendienstleistungen
  - Rechtlicher Rahmen (Überblick)
  - (Teil-) Auslagerung der Compliance-Funktion
- Verhältnismäßigkeitsgrundsatz als übergeordnetes Geschäftsprinzip
- Gesamtverantwortung der Geschäftsleitung
- Verpflichtung gegenüber Vorstand und Aufsichtsrat
- Mittel und Verfahren des Compliance-Beauftragten
  - Maßnahmen zur Vermeidung von Interessenkonflikten
  - Erfassung und Überwachung der Weitergabe von compliance-relevanten Informationen (Vertrauensbereiche, Beobachtungs- und Sperrlisten)
- Überwachung und Kontrolle der Aufzeichnungs- und Meldepflichten (Überblick)

Besondere Anforderungen

- Stellung des Compliance-Beauftragten (Unabhängigkeit/Dauerhaftigkeit/Wirksamkeit)
- Aufgaben des Compliance Beauftragten
- Ratgeber und Unterstützer für die operativen Bereiche
- Überwachung und Bewertung der im Unternehmen aufgestellten Grundsätze und eingerichteten Verfahren (Überblick Kontroll- und Überwachungsplan)
- Überwachung und Bewertung (z. B. Beratungsprotokolle, Zuwendungen, Finanzanalyse)
- Einbeziehung in compliance-relevante Aufgaben und Fragestellungen (z. B. Informationsfluss, Beschwerdemanagement)
- Berichtspflichten (z. B. Vorstand, Verwaltungsrat, BaFin)
- Schulungen von Mitarbeitern
- Verhältnis des Compliance-Beauftragten zur BaFin
- Überwachung von Mitarbeitergeschäften
- Definition
- Insiderrecht
- Marktmanipulation
- Verdachtsanzeigen
- Bestmögliche Ausführung von Kundenaufträgen (Best Execution)

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

45 BEAUFTRAGTENWESEN
Compliance
Angebots-Nr.: 45.203

Umsetzung und Prüfung der WpHG-Compliance-Vorgaben: Organisatorische Mindestanforderungen

Der Bereich Compliance unterliegt vielfältigen gesetzlichen und aufsichtsrechtlichen Anforderungen. In unserem Seminar erfahren Sie von Sparkassen-Praktikern, welche Mittel und Verfahren es zur Umsetzung und Prüfung dieser Compliance-Vorgaben gibt.

ZIELGRUPPE

Nachwuchskräfte im Bereich Compliance sowie Compliance-Beauftragte und stellvertretende Compliance-Beauftragte, die ihr Wissen aktualisieren möchten; Revisoren/-innen

IHR NUTZEN

- Sie kennen die gesetzlichen und aufsichtsrechtlichen Anforderungen an die Kontroll- und Überwachungsaufgaben von Compliance in der täglichen Praxis.
- Sie kennen die Bestimmungen für die Risikoanalyse gemäß MaComp und sind in der Lage, die Risikoanalyse für Ihr Haus zu erstellen.
- Sie können einen individuellen Überwachungsplan für Ihr Haus risikoorientiert erstellen und sind in der Lage, diesen (eigenständig) laufend den aktuellen Gegebenheiten anzupassen.
- Sie sind in der Lage, auf andere Mitarbeiter übertragene Kontrolltätigkeiten zu überwachen und entsprechende Systemkontrollen selbstständig vorzunehmen.

IHRE REFERENTIN

Nicola Rabiega, Herner Sparkasse

Sparkassenbetriebswirtin, Compliance-Beauftragte der Herner Sparkasse

HINWEIS(E)

Das Seminar ist ein Modul des Zertifikatsprogramms Beauftragte/Beauftragter für Compliance nach WpHG.

TERMIN(E)

07.06.2027 – 08.06.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

705,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Susanne Rupieper
0231 22240-782
susanne.rupieper@ska.nrw

Programm/Inhalt

Risikoanalyse gemäß MaComp

- Gesetzliche und aufsichtsrechtliche Grundlagen und Bestimmungen
- Inhalte der Risikoanalyse
- Möglichkeiten der Risikoanalyse für Ihr Haus

Inhalte des Kontroll- und Überwachungsplans

- Mitarbeiter(-geschäfte); einschließlich Compliance relevanter Mitarbeiter
- WpHG-Meldepflichten
- Einhaltung der Insidervorschriften und Regelungen zur Marktpreismanipulation
- Vertraulichkeitsbereiche (watch-list und restricted-list)
- Allgemeine Verhaltensregeln
- Organisationspflichten
- Aufzeichnungspflichten
- Einführung neuer Produkte
- Vor-Ort-Kontrollen in den operativen Bereichen
- Kundenbeschwerden/Fehlgeschäfte
- Berichterstattung Vorstand und Verwaltungsrat
- Systemkontrollen bei auf andere Bereiche/Mitarbeiter übertragenen Aufgaben
- Anlassbezogene Überwachungstätigkeiten
- Sonstige Compliance-Aufgaben (Schriftwechsel BaFin, Information/Schulung der Mitarbeiter etc.)
- Beurteilung der Unabhängigkeit, Wirksamkeit, Dauerhaftigkeit und Angemessenheit von Compliance
- Überwachungstätigkeiten nach MiFIDII (sowie den angepassten Richtlinien, Verordnungen etc. hierzu)

Mittel und Verfahren

- Eigenüberwachung versus übertragene Kontroll- und Überwachungstätigkeiten
- Risikoorientierter Überwachungsansatz
- Regelkreis der Überwachung
- Techniken (Stichproben, Scanaufnahmen von Daten, Interviews, Inaugenscheinnahme etc.)
- Checklisten als Hilfsmittel

Umgang mit festgestellten Mängeln, Defiziten etc.; Dokumentationserfordernis der Tätigkeit

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

45 BEAUFTRAGTENWESEN
Compliance
Angebots-Nr.: 45.204

Der Compliance-Jahresbericht - Anforderungen der BaFin und Prüfungen nach § 89 WpHG

Welche gesetzlichen und aufsichtsrechtlichen Anforderungen an den Compliance-Jahresbericht gibt es? Wie erfolgt die Dokumentation der Compliance-Aufgaben? Was sind die Anforderungen seitens der Prüfungsstelle? Antworten auf diese und weitere Fragen erhalten Sie in diesem Seminar.

ZIELGRUPPE

Nachwuchskräfte im Bereich Compliance sowie Compliance-Beauftragte und stellvertretende Compliance-Beauftragte, die ihr Wissen aktualisieren möchten; Revisoren/-innen und Vertriebssteuerer

IHR NUTZEN

- Sie kennen die gesetzlichen und aufsichtsrechtlichen Anforderungen an den Compliance-Jahresbericht
- Sie kennen Möglichkeiten zur Dokumentation der Compliance-Aufgaben.
- Sie profitieren von den Erfahrungen anderer Sparkassen und können Prüfungsfeststellungen vermeiden.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Stefan Homann, Sparkasse Münsterland Ost
- Johannes Schlungs, Sparkasse Krefeld

HINWEIS(E)

Das Seminar ist ein Modul des Zertifikatsprogramms Beauftragte/Beauftragter für Compliance nach WpHG.

TERMIN(E)

09.06.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Susanne Rupieper
0231 22240-782
susanne.rupieper@ska.nrw

Programm/Inhalt

09:30 bis 13:00 Uhr - Johannes Schlungs, Sparkasse Krefeld

Aktuelle aufsichtsrechtliche Aspekte in der Thematik „Marktmissbrauch und Insiderwissen“

Relevante Aspekte für Wertpapierbeschwerden/Beurteilung der Bafin-Melderelevanz

Aktuelle aufsichtsrechtliche Aspekte

Tipps für Ihre tägliche Compliance-Praxis

Praxisfälle

14:00 bis 17:30 Uhr - Stefan Homann, Sparkasse Münsterland Ost

Darstellung der gesetzlichen Grundlagen des Jahresberichts und des Anwendungsbereichs

Zusammenfassung wesentlicher Punkte/Bestandteile (einschließlich Darstellung der Verstöße und Maßnahmen zur Behebung)

Umsetzung von gesetzlichen und aufsichtsrechtlichen Anforderungen

Beschreibung der Anforderungen an die Compliance-Stelle bzw. -Funktion und den Compliance-Beauftragten

Beschreibung/Darstellung der Verfahren gem. WpHG und insbesondere Art. 22 MiFIB II DVO sowie der Vorgaben der MaComp

Fazit/übergreifende Bewertung des Compliance-Beauftragten im Jahresbericht

Erfahrungsaustausch WpHG-Compliance zu aktuellen Themen

Aufgrund der zunehmenden Komplexität der gesetzlichen Rahmenbedingungen und internen Richtlinien von Sparkassen hat das Thema Compliance erheblich an Bedeutung gewonnen. Profitieren Sie von den Erfahrungen anderer Häuser durch den Austausch mit Kollegen/-innen in diesem Seminar. Nutzen Sie das Wissen des erfahrenen Referenten und aktualisieren Sie an einem Tag Ihr Wissen rund um das Thema Compliance.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Compliance und Revision

IHR NUTZEN

- Sie gehen souveräner mit den rechtlichen und aufsichtsrechtlichen Anforderungen an Compliance um.
- Sie erhalten einen Einblick in die Dokumentation der Compliance-Aktivitäten in anderen Sparkassen.
- Sie kennen Wege, wie eine effiziente Compliance-Organisation aufgebaut werden kann.
- Sie profitieren vom Austausch mit anderen Compliance-Beauftragten.

IHR REFERENT

Frank Dieckmann, Sparkasse Münsterland Ost

HINWEIS(E)

Sie haben die Möglichkeit, im Vorfeld Fragestellungen aus Ihrer Praxis einzureichen. Bitte mailen Sie diese bis spätestens 22.06.2026 an susanne.rupieper@ska.nrw

TERMIN(E)

08.07.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

390,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Susanne Rupieper
0231 22240-782
susanne.rupieper@ska.nrw

Programm/Inhalt

Organisation und personelle Ausstattung der Compliance-Funktion

- Eigenständige Organisationseinheit oder Bündelung mit anderen Themenschwerpunkten?
- Welche MAK-Ausstattung ist angemessen?

Nutzung von Dienstleisterlösungen

Vor- und Nachteile von Dienstleisterlösungen

Aktuelle Entwicklungen im WpHG-Compliance-Umfeld

- Aktuelle regulatorische Entwicklungen und Aufsichtsschwerpunkte
- Entwicklungen bei MiFID II/MiFIR und deren praktische Auswirkungen
- Anforderungen an die Compliance-Funktion und Überwachung
- Aktuelle Erkenntnisse aus Prüfungen und aufsichtlichen Veröffentlichungen (u. a. Aufsichtsgespräche der BaFin)

Digitalisierung und KI im Wertpapiergeschäft

- Welche Entwicklungen gab es im vergangenen Jahr
- Sind die bisherigen Lösungen praxistauglich?

Ausblick: Was erwartet uns? – Herausforderungen 2027/2028

Das Hinweisgeberschutzgesetz - praktische Umsetzung (online)

Am 2. Juli 2023 ist das Hinweisgeberschutzgesetz in Kraft getreten. Um rechtliche Konsequenzen zu vermeiden, müssen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Meldestelle sich fortbilden, um ihre Fachkunde in diesem Bereich dokumentiert nachweisen zu können. Diese Veranstaltung bietet die Möglichkeit dazu.

ZIELGRUPPE

Meldestellenbeauftragte nach HinSchG

IHR NUTZEN

- Sie aktualisieren Ihr Wissen zum Hinweisgeberschutzgesetz.
- Sie vermeiden Bußgelder und Schadenersatzpflichten.

IHR REFERENT

Dr. Johannes Dilling

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar.

TERMIN(E)

11.02.2027 | virtueller Seminarraum
09:00 – 12:30 Uhr

DAUER

3,5 Stunden

PREIS

295,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Susanne Rupieper
0231 22240-782
susanne.rupieper@ska.nrw

Programm/Inhalt

Die Inhalte werden aktuell an die Entwicklungen beim Hinweisgeberschutzgesetz angepasst. Wir werden diese daher erst kurz vor dem Veranstaltungstermin in unserem Akademieportal online bereitstellen und mit einer Akademieinfo gesondert veröffentlichen.

WpHG-Compliance-Sachbearbeitung: Sachkunde und Regulatorik für Nachwuchskräfte

Sachbearbeiter/-innen im Bereich WpHG-Compliance spielen eine zentrale Rolle bei der Kontrolle des Wertpapiergeschäfts. Um diese Position erfolgreich auszufüllen, ist es entscheidend, stets über aktuelle regulatorische Anforderungen und Entwicklungen sowie über die erforderlichen Arbeitsschritte informiert zu sein. In diesem Seminar erwerben Nachwuchskräfte das nötige Rüstzeug, um effizient im Tagesgeschäft zu arbeiten, Überwachungshandlungen kompetent durchzuführen und die Compliance-Beauftragten effektiv zu unterstützen.

ZIELGRUPPE

Nachwuchskräfte im Bereich WpHG-Compliance-Sachbearbeitung

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit den grundlegenden rechtlichen Anforderungen und regulatorischen Rahmenbedingungen im Bereich WpHG-Compliance.
- Sie verfügen über das nötige Wissen für eine effiziente Abwicklung der Sachbearbeitung im Bereich WpHG-Compliance.
- Sie profitieren von Tipps aus der Praxis und Hinweisen zu Revisions- und Verbandsprüfungen.

IHRE REFERENTIN

Jennifer Poser, Sparkasse Krefeld

TERMIN(E)

29.04.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Susanne Rupieper
0231 22240-782
susanne.rupieper@ska.nrw

Programm/Inhalt

Grundlagen

- Anforderungen an die Sachbearbeitung WpHG-Compliance
- WpHG und MaComp als Grundlagen - Kernvorgaben für das Tagesgeschäft der Sachbearbeitung
- Anforderungen, Zuständigkeiten und Instrumente der Bankenaufsicht
- WpHG- Compliance in der Sparkasse: Vorgehen, Ziele und Mehrwert

Arten von Wertpapierdienstleistungen und Wertpapiernebendienstleistungen

Insiderwissen, Marktmissbrauch/-manipulation

Compliance im Kontext Verbraucherschutz

- Vorgaben der MaAnzV
- Anforderungen an das Beschwerdemanagement
- Beratungspflichten/-aufgaben, Informations- und Berichtspflichten
- Kundinnen- und Kundeninformationen und Informationsunterlagen

Compliance im Kontext Kapitalmarktrecht

- Erkennen/verhindern von Marktmissbrauch/-manipulation, Watchlist, Insiderliste, Chinese Walls, Vertraulichkeitsbereiche, compliance-relevante Mitarbeiter/-innen
- Überwachung von Mitarbeiter/-innengeschäften (persönliche Geschäfte), Einhaltung Mitarbeiter/-innen-leitsätze
- Erkennen von klassischen Auffälligkeiten, Vorgehensweisen bei Auffälligkeiten
- Notwendigkeit von Meldungen an die BaFin sowie interne und externe Stellen

Erforderliche Unterlagen in der Anlageberatung

- Erforderliche Dokumentation bei der Anlageberatung gemäß WpHG
- Prozessschritte der WpHG-Compliance-Sachbearbeitung
- Prüfung und Überwachung von Transaktionen und Geschäftsabläufen
- Schwerpunkt Order, Geeignetheitserklärung und Sprachaufzeichnung
- Geeignetheitsprüfung und -erklärung im Rahmen der Anlageberatung
- Anforderungen an die Aufzeichnung von Beratungsgesprächen
- Technologische Lösungen zur Umsetzung von Sprachaufzeichnungen (Tapings) inkl. möglicher Checklisten

Tipps aus der Praxis für die Praxis/Hinweise für Revisions- und Verbandsprüfungen - Austausch untereinander

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

45 BEAUFTRAGTENWESEN

Geldwäsche

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

40 INTERNE REVISION
Passiv- & Dienstleistungsgeschäft / Geldwäsche
Angebots-Nr.: 26.332

Betrugserfassung und -meldung mit FRZV (online)

Betrugsfälle im Zahlungsverkehr nehmen zu. Damit steigt die Bedeutung einer rechtskonformen und fehlerfreien Erfassung, Bearbeitung, Verwaltung und Meldung der Betrugsfälle. Technische Unterstützung bieten die Anwendung "Fraud Record im Zahlungsverkehr (FRZV)" und die Anwendung "Betrugsrate im Zahlungsvekehr (BRZV)". Mehr dazu erfahren Sie in dieser Veranstaltung.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen im Zahlungsverkehr und Electronic Banking; Compliancebeauftragte, Mitarbeiter/-innen der Internen Revision

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Anforderungen der PSD 2 an die Meldung von Betrugsfällen.
- Sie können Betrugsfälle in der Anwendung FRZV in OSPlus erfassen, bearbeiten und verwalten.
- Sie sind mit der Überwachung und Meldung von Betrugsraten in der Anwendung BRZV vertraut.

IHR REFERENT

Marcel Martin, Selbsttändiger IT-Berater mit langjährigen Erfahrungen in den Bereichen Online-Banking und ZV-Risikosteuerung in OSPlus

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Um einen reibungslosen Online-Austausch zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

TERMIN(E)

11.05.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag

PREIS

405,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Gesetzliche und aufsichtsrechtliche Anforderungen an die Erfassung und Meldung von Betrugsfällen (insb. PSD2)

Anlage und Pflege von Betrugsfällen in FRZV

Anbindung des DSGV Haftungsfonds Zahlungsverkehr

Meldung von Betrugsraten und Betrugsstatistiken

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

45 BEAUFTRAGTENWESEN

Datenschutz

Aktuelle Themen im Datenschutz (online)

Der Datenschutz in Sparkassen ist geprägt von einer Komplexität der gesetzlichen Rahmenbedingungen. Datenschutzbeauftragte stehen vor ständigen Herausforderungen, besonders im Hinblick auf neue Technologien, wie künstliche Intelligenz, aktuelle Vertriebsthemen und Regulatorik. Mit dieser Veranstaltung bringen Sie Ihr Wissen auf den aktuellsten Stand.

ZIELGRUPPE

Datenschutzbeauftragte, Datenschutzkoordinatorinnen- und koordinatoren, Revisorinnen und Revisoren, Vertriebsmitarbeiter/-innen sowie alle weiteren Mitarbeitenden, die in ihrem Arbeitsalltag in der Sparkasse mit datenschutzrechtlichen Fragestellungen und regulatorischen Themen konfrontiert sind.

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit aktuellen, praxisrelevanten Datenschutzthemen.
- Sie können eigene Fragestellungen klären.
- Sie profitieren vom Austausch mit anderen Datenschützerinnen und Datenschützern und können den Datenschutz souveräner in Ihrem Haus umsetzen.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Peter Mertens, Sparkassenverband Niedersachsen
  Geschäftsbereichsleiter Revision und Datenschutz im Sparkassenverband Niedersachsen, Mitglied im Arbeitskreis "Datenschutz in der Sparkassenpraxis"
- Patrick Kaul, Sparkassenverband Niedersachsen
  Fachbereichsleiter Passiv und Zahlungsverkehr im Sparkassenverband Niedersachsen, Mitglied im Arbeitskreis "Datenschutz in der Sparkassenpraxis"

HINWEIS(E)

Bitte senden Sie Ihre Fragestellungen bis spätestens zwei Wochen vor dem Seminartermin an:
peter.mertens@svn.de

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

440,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Susanne Rupieper
0231 22240-782
susanne.rupieper@ska.nrw

Programm/Inhalt

Videoüberwachung in Sparkassen - Feststellungen der Aufsichtsbehörden, aktuelle Anforderungen und rechtssichere Umsetzung

EU-Omnibusverfahren - wird der Datenschutz abgeschafft oder nur verändert?

Neues zur Auftragsverarbeitung - Haftungsrisiken, aktuelle Entwicklungen und Handlungsempfehlungen

Aktueller Bußgeldfall: Zugriff auf Kontodaten - italienische Aufsicht, Einordnung und Diskussion

Anfragen und Ermittlungen der Datenschutz-Aufsichtsbehörde - so gehen Sie professionell und sicher vor

Interessenabwägung (iA) - neue Dokumentationsform, Prüfschema und Praxisbeispiel unter Nutzung von KI

Künstliche Intelligenz in Sparkassen - aktueller Stand, erweiterte Checkliste KI + Datenschutz sowie Erfahrungsaustausch

Social Media & Fanpages - nach dem Urteil des VG Köln: Was ist jetzt rechtssicher möglich?

Datenschutz-Barcamp - Ihre Praxisfälle finden Raum, wir beantworten Ihre Fragen

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

45 BEAUFTRAGTENWESEN
Datenschutz
Angebots-Nr.: 45.624

Datenschutz und Informationssicherheit für IT-Administratorinnen und -Administratoren

Die Anforderungen bezüglich Datenschutz und Informationssicherheit sind hoch und komplex. Auch Administratorinnen und Administratoren benötigen für ihre Tätigkeit Kenntnisse zu den Datenschutzgrundsätzen, den wesentlichen gesetzlichen Anforderungen sowie zu den genauen Rollen und Verantwortlichkeiten im Datenschutz. Ebenso ist es wichtig, die technischen und organisatorischen Maßnahmen zu kennen. Das erforderliche, grundlegende Wissen zu diesen Themen vermitteln wir in dieser Veranstaltung.

ZIELGRUPPE

IT-Administratorinnen und IT-Administratoren, Datenschutzbeauftragte sowie Datenschutzkoordinatorinnen und -koordinatoren

IHR NUTZEN

- Sie aktualisieren Ihr Wissen zu den Grundlagen der Informationssicherheit und des Datenschutzes im Rahmen der Aufgaben von IT-/Sytem-Administratoren/-innen.
- Sie kennen die jeweiligen Rollen und Verantwortlichkeiten.
- Sie kennen technische und organisatorische Maßnahmen sowie weitere Anforderungen zum Thema Sicherheit.

IHRE REFERENTIN

Lara Wagner, S-Management Services GmbH

HINWEIS(E)

Sie haben die Möglichkeit Fragen einzureichen. Bitte mailen Sie diese bis spätestens 14. Tage vor dem Seminartermin an susanne.rupieper@ska.nrw.

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Akademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere Informationen erhalten Sie ca. 2 Wochen vor dem Termin mit der Einladung.

TERMIN(E)

22.09.2027 | virtueller Seminarraum
09:00 – 12:30 Uhr

DAUER

0,5 Tage

PREIS

330,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Susanne Rupieper
0231 22240-782
susanne.rupieper@ska.nrw

Programm/Inhalt

Datenschutzgrundsätze und wesentliche Anforderungen aus der DSGVO sowie des BDSG

- Grundsätze der Datenverarbeitung
- Rechtsgrundlagen
- Betroffenenrechte
- Datenschutzverletzungen und Meldeprozesse
- Haftung, Sanktionen, Bußgelder
- Bei Bedarf: Verzeichnis von Verarbeitungstätigkeiten

Rollen und Verantwortlichkeiten

- Aufgaben des DSB
- Aufgaben des Admins
- Interessenkonflikte
- Trennung 1st und 2nd line of defense

Sicherheit

- Technische und Organisatorische Maßnahmen
- Privacy by design/privacy by default
- Zugriff auf Protokolldaten – Leistungs- und Verhaltenskontrolle?
- How to… SITB bzw. Sollmaßnahmen für Administratoren
- Dokumentationsanforderungen
- Risikobehandlung

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

45 BEAUFTRAGTENWESEN
Datenschutz
Angebots-Nr.: 45.625

Datenschutz im Auslagerungsmanagement - Datenschutzkontrolle eingesetzter Dienstleister (online)

Das Thema Datenschutz ist komplex. In der Praxis kommt es häufig vor, dass Sparkassen ihren Datenschutz an spezialisierte Dienstleister auslagern. Diese Dienstleister sollen die Sparkassen bei rechtlichen, technischen und organisatorischen Aufgaben entlasten und die Einhaltung der Vorschriften gewährleisten. Wichtig ist es, die jeweiligen Verantwortlichkeiten zu kennen und den eingesetzten Dienstleister entsprechend zu kontrollieren. In dieser Veranstaltung erfahren Sie in kompakter Form Wissenswertes zu diesem Thema.

ZIELGRUPPE

Auslagerungsmanager, Dienstleistersteuerer, Datenschutzkoordinatoren/-innen, Datenschutzbeauftragte, Mitarbeiter/-innen im Datenschutzmanagement

IHR NUTZEN

- Sie sind sicher im Umgang mit den datenschutzrechtlichen Bestandteilen von Auslagerungsverträgen.
- Sie kennen Risiken im Rahmen des Auslagerungsmanagements aus Sicht des Datenschutzes und können diese minimieren.
- Sie profitieren von einer praxisorientierten Grundlagen-Vermittlung mithilfe der gängigen Werkzeuge des Umsetzungsbaukasten DSGVO des DSGV und weiteren Hilfsmitteln.

IHRE REFERENTIN

Lara Wagner, S-Management Services GmbH

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Akademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere Informationen erhalten Sie ca. 2 Wochen vor dem Termin mit der Einladung.

TERMIN(E)

16.11.2027 | virtueller Seminarraum
09:00 – 12:30 Uhr

DAUER

0,5 Tage

PREIS

330,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Susanne Rupieper
0231 22240-782
susanne.rupieper@ska.nrw

Programm/Inhalt

Relevante Grundlagen im Datenschutz

Abgrenzung: Auftragsverarbeitung, Gemeinsame Verantwortlichkeit, Eigenständige Verantwortung

- Deep-Dive Verträge AVV/Gemeinsame Verantwortlichkeit
- Sonstige datenschutzrelevante Vertragsanlagen

Dokumentationsanforderungen in RiMaGo/BitMaRisk

Auftragskontrolle - wie kommt das Unternehmen seinen risikoorientierten Kontrollen nach?

- Wer kontrolliert was, zu welchem Zeitpunkt, in welchem Umfang?
- Wo genau erfolgt die Dokumentation?
- Muster zur Auftragskontrolle

Datenschutz im Vertriebsmanagement (online)

Das Thema Datenschutz stellt viele Anforderungen an den Vertrieb. Für Mitarbeiter/-innen ist es wichtig, diese zu kennen und zu beachten. In dieser Veranstaltungen erfahren Sie Grundlegendes zum Datenschutz im Vertrieb, aber zu auch weiteren Vetriebsthemen mit Bezug zum Datenschutz, um datenschutzrechtliche Fehler in der täglichen Arbeit zu vermeiden.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen im Vertriebsmanagement, Führungskräfte im Vertrieb, Datenschutzkoordinatorinnen und -koordinatoren, Datenschutzbeauftragte

IHR NUTZEN

- Sie kennen neue Ansätze für Ihre tägliche Arbeit, um datenschutzrechtliche Anforderungen besser einordnen und bewältigen zu können.
- Sie sind vertraut im Umgang mit den gängigen Werkzeugen des Umsetzungsbaukastens DSGVO des DSGV und weiteren Hilfsmitteln.
- Sie profitieren vom Austausch zu aktuellen Vertriebsthemen aus der Sparkassen-Finanzgruppe zum Datenschutz.

VORAUSSETZUNG(EN)

Grundkenntnisse des Datenschutzes im Rahmen Ihrer Tätigkeit

IHRE REFERENTIN

Lara Wagner, S-Management Services GmbH

HINWEIS(E)

Bei erforderlichen Dokumentationsanforderungen wird auf die Besonderheiten der Anwendungen RiMaGo und BitCompliance eingegangen.

Sie haben die Möglichkeit Fragen einzureichen. Bitte mailen Sie diese bis spätestens 14. Tage vor dem Seminartermin an susanne.rupieper@ska.nrw.

TERMIN(E)

23.09.2027 | virtueller Seminarraum
09:00 – 12:30 Uhr

DAUER

0,5 Tage

PREIS

330,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Susanne Rupieper
0231 22240-782
susanne.rupieper@ska.nrw

Programm/Inhalt

Relevante Grundlagen im Datenschutz

- Grundsätze der Datenverarbeitung (Art. 5 DSGVO)
- Rechtsgrundlagen (Art. 6 DSGVO)

Themen aus dem Vertriebsmanagement mit Bezug zum Datenschutz

- Datenschutz in der Kampagnen-/Ereignisplanung
- § 7, § 7a UWG - werbliche Ansprache von Kunden
- Zahlungsverkehrsanalysen
- Datenschutzrechtliche Bestandteile bei Gewinnspielen
- Dokumentation von Interessenabwägungen
- Einwilligungsmanagement

Aktuelle Vertriebsthemen aus der Sparkassen-Finanzgruppe mit Bezug zum Datenschutz

Beschäftigtendatenschutz - Datenschutz im Personalbereich (online)

Datenschutz ist komplex. Für Mitarbeitende im Personalbereich ist es entscheidend, die rechtlichen Anforderungen zu kennen, um richtig zu handeln und die richtigen Maßnahmen zum Schutz personenbezogener Daten zu ergreifen. In dieser Veranstaltung vermitteln wir Ihnen die relevanten Grundlagen für die Tätigkeit im Personalbereich.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus der Personalabteilung, Führungskräfte im Personalwesen, Prozessverantwortliche Bereich Personal, Datenschutzbeauftragte, Datenschutzkoordinatorinnen und -korrdinatoren, Hilfspersonal Datenschutz

IHR NUTZEN

- Sie kennen die aktuellen datenschutzrechtlichen Grundlagen im Rahmen der Personalarbeit.
- Sie können mit Daten verantwortungsbewusst und rechtssicher umgehen und dadurch rechtliche Risiken minimieren.
- Sie profitieren von einer praxisorientierten Grundlagen-Vermittlung der gängigen Werkzeuge des Umsetzungsbaukastens DSGVO das DSGV und weiteren Hilfsmitteln.

IHRE REFERENTIN

Lara Wagner, S-Management Services GmbH

HINWEIS(E)

Sie haben die Möglichkeit Fragen einzureichen. Bitte mailen Sie diese bis spätestens 14. Tage vor dem Seminartermin an susanne.rupieper@ska.nrw.

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Akademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere Informationen erhalten Sie ca. 2 Wochen vor dem Termin mit der Einladung.

TERMIN(E)

03.11.2027 | virtueller Seminarraum
09:00 – 12:30 Uhr

DAUER

0,5 Tage

PREIS

330,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Susanne Rupieper
0231 22240-782
susanne.rupieper@ska.nrw

Programm/Inhalt

Grundlagen (Rechtsgrundlagen + DS-Grundsätze) vor dem Hintergrund der Tätigkeiten im Personalbereich

Umgang mit Beschäftigtendaten im Kontext der Informationsklassifizierung

Elektronische Personalakte/Löschkonzept

Potenzialanalysen

"Workation“

Sensibilisierungskonzept

Mitarbeiterbefragungen

BEM (das Wichtigste in Kürze)

Schnittstellen zu OSPlus (Krankmeldungen, etc.)

Erfolgreiche Kontrollhandlungen im Datenschutz

Datenschutz ist heute mehr denn je ein zentrales Thema. Die Einhaltung von Datenschutzrichtlinien sicherzustellen ist herausfordernd. In dieser Veranstaltung erfahren Sie alles Wissenswerte, für eine erfolgreiche Planung und Durchführung von erforderlichen Kontrollhandlungen.

ZIELGRUPPE

Datenschutzbeauftragte, Datenschutzkoordinatorinnen und -koordinatoren, Referenten Datenschutzmanagement, Beschäftigte, die sich mit der Planung und Durchführung von Kontrollhandlungen befassen

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit den Anforderungen an Kontrollhandlungen.
- Sie können Kontrollhandlungen risikoorientiert planen und durchführen, inkl. Dokumentationshilfen.
- Sie profitieren vom Dialog und den durch Diskussionen der einzelnen Themenfelder aufgezeigten lösungsorientierten Umsetzungen aus der Praxis.

VORAUSSETZUNG(EN)

Erste Erfahrungen im Datenschutzmanagement

IHRE REFERENTIN

Lara Wagner, S-Management Services GmbH

HINWEIS(E)

Sie haben die Möglichkeit Fragen einzureichen. Bitte mailen Sie diese bis spätestens 14. Tage vor dem Seminartermin an susanne.rupieper@ska.nrw.

TERMIN(E)

28.09.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

480,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Susanne Rupieper
0231 22240-782
susanne.rupieper@ska.nrw

Programm/Inhalt

Anforderungen an Kontrollhandlungen

Unterschied zwischen Auditierung und Kontrollhandlung

Wie gestalte ich einen rollierenden Kontrollplan und führe effiziente und geeignete Kontrollen durch?

Welche Dokumentationsgrundlagen gibt es?

Stichprobe, Interview oder doch die Vollkontrolle – wann ist welche Methode sinnvoll

Wie dokumentiere ich Abweichungen und wer ist für die Maßnahmenerledigung verantwortlich?

Datenschutzbeauftragter vs. Interne Revision – ergeben sich ggf. Synergien zwischen Kontrollen des Datenschutzbeauftragten und Prüfungen der Internen Revision?

Behördliche Auskunftsersuchen in der Praxis - prüfen, dokumentieren, richtig reagieren (online)

Behördliche Auskunftsersuchen stellen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in Sparkassen regelmäßig vor die Herausforderung, zwischen Mitwirkungspflicht und Datenschutzkonformität abzuwägen. Dieses Webinar verhilft zu mehr Rechtssicherheit. Es zeigt praxisnah, wie Auskunftsanfragen rechtlich eingeordnet und datenschutzgerecht beantwortet werden können.

ZIELGRUPPE

Datenschutzbeauftragte, Datenschutzkoordinatorinnen/-koordinatoren, Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Rechtsabteilung, Fachverantwortliche für die Bearbeitung von Auskunftsersuchen

IHR NUTZEN

- Sie können behördliche Anfragen rechtssicher prüfen, dokumentieren und beantworten, ohne dabei in Konflikt mit der DSGVO zu geraten.
- Sie erhalten eine strukturierte Vorgehensweise, die auch bei dringlichen Anfragen Orientierung gibt.
- Sie profitieren von exemplarischen Anfrageszenarien und erhalten praxisnahe Hinweise für eine datenschutzkonforme Bearbeitung auf Basis einer risikoorientierten Betrachtung und Bewertung.

IHR REFERENT

Yasin Tatoglu, S-Pace GmbH

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie rechtzeitig mit der Einladung zum Online-Seminar.

TERMIN(E)

11.05.2027 | virtueller Seminarraum
09:00 – 12:30 Uhr

DAUER

3,5 Stunden

PREIS

285,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Susanne Rupieper
0231 22240-782
susanne.rupieper@ska.nrw

Programm/Inhalt

Behördliche Auskunftsersuchen – (datenschutz-)rechtlicher Rahmen

- datenschutzrechtliche Grundlagen (DSGVO, BDSG)
- Spannungsfeld: Mitwirkungspflichten vs. Datenschutz
- Abgrenzung: verpflichtende vs. freiwillige Auskunft
- Bankgeheimnis und gesetzliche Durchbrechungen
- Rechtsfolgen bei fehlerhafter Auskunft (Haftung, Sanktionen)

Systematik und Prüfung behördlicher Anfragen anhand typischer Anfrageszenarien

- Staatsanwaltschaft, Polizei, Finanzbehörden
- Arbeitsagenturen und Sozialhilfeträger
- Auskunftsersuchen nach dem Geldwäschegesetz
- weitere anfragende Stellen

Umsetzung in der Praxis

- Zuständigkeiten und interne Prozesse
- Kommunikation mit anfragenden Stellen
- Dokumentation und organisatorische Absicherung
- Schulung und Sensibilisierung von Mitarbeitenden
- Kostenerstattung (nach JVEG) zur Reduzierung interner Kosten
- Best-Practices aus der Praxis

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

III. STAB

46 Organisation und IT-Betrieb

Tagungen

Fachseminare / Zertifikatsprogramme

Betriebsorganisation

Projekt-/Prozess- & Datenqualitätsmanagement

Dokumentenmanagement

IT-Support

Bürokommunikation mit SharePoint

IT-Administration

IDV Individuelle Datenverarbeitung

IT-Sicherheit

BAIT

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

46 ORGANISATION UND IT-BETRIEB

Tagungen

Fachtagung Organisation - Regionalveranstaltung Westfalen-Lippe

Die Fachtagung Organisation - Regionalveranstaltung Westfalen-Lippe bündelt aktuelle Erkenntnisse, Projektstände und Praxisberichte rund um Organisationsfragen in der Sparkassen-Finanzgruppe. In kompakten Fachvorträgen und Foren erhalten Sie einen Überblick über aktuelle Entwicklungen und künftige Trends, Umsetzungskonzepte aus der Praxis sowie technische Lösungen.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte und Mitarbeiter/-innen aus der Organisation und dem Prozessmanagement

IHR NUTZEN

- Sie sind über aktuelle Entwicklungen und Ergebnisse aus relevanten Projekten informiert.
- Sie kennen Ausblicke der Expertinnen- und Experten über künftige Trends im Bereich Organisation.
- Sie sind mit Praxisberichten aus Sparkassen vertraut.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Wir werden das Programm und die Referent/-innen mit einer Akademieinfo veröffentlichen.

HINWEIS(E)

Sofern Sie eine Übernachtung benötigen, können Sie ein Zimmer im direkt neben der Sparkassenakademie NRW gelegenen Hotel Hampton by Hilton buchen. Bis vier Wochen vor der Tagung haben wir für Sie ein Zimmerkontingent gesichert. Bitte buchen Sie direkt beim Hotel, wählen Sie den Button "Sonderpreise" aus, bestätigen Sie dort die Gruppenkennnummer „Nr. 927“ und buchen Sie dann über den Button „Zimmer und Preise prüfen". Alternativ können Sie auch weiterhin beim Hotel per Telefon (0231 9479900) oder per Mail (info@hamptondortmund.de) reservieren. Zur schnelleren Abwicklung nennen Sie dabei bitte den Code "Fachtagung Organisation - Gruppenkennung Nr. 927". Weitere Kooperationshotels der Sparkassenakademie NRW finden Sie auf unserer Internetseite unter Tagungszentrum.

Weitere Kooperationshotels der Sparkassenakademie NRW finden Sie auf unserer Internetseite unter Tagungszentrum.

TERMIN(E)

25.05.2027 – 26.05.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

745,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Wir werden das Programm und die Referent/-innen mit einer Akademieinfo veröffentlichen.

Fachtagung Organisation - Regionalveranstaltung Rheinland

Die Fachtagung Organisation bietet eine Plattform, mit Experten über aktuelle Trends zu diskutieren und Umsetzungsfragen zu erörtern. Aktuelle Entwicklungen aus der Finanz Informatik und Themenstellungen aus den Organisationbereichen stehen dabei im Fokus.

ZIELGRUPPE

Leiter/-innen und stellvertretende Leiter/-innen von Organisationsabteilungen und Abteilungen, die mit organisatorischen Themen betraut sind, Mitarbeiter/-innen der Revision, die die Ablauf-/Prozess- und Aufbaustruktur in der Sparkasse betreuen

IHR NUTZEN

- Sie sind über aktuelle Ergebnisse und Sachstände aus relevanten Projekten informiert.
- Sie diskutieren mit Expertinnen und Experten über Trends im Bereich Organisation.
- Sie erörtern aktuelle Themenstellungen aus der Sparkassenpraxis.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeiter/-innen des RSGV, der Finanz Infomatik und aus Sparkassen

HINWEIS(E)

Sofern Sie eine Übernachtung benötigen, können Sie ein Zimmer im direkt neben der Sparkassenakademie NRW gelegenen Hotel Hampton by Hilton buchen. Bis vier Wochen vor der Tagung haben wir für Sie ein Zimmerkontingent gesichert. Bitte buchen Sie direkt beim Hotel, wählen Sie den Button "Sonderpreise" aus, bestätigen Sie dort die Gruppenkennnummer „Nr. 91Y“ und buchen Sie dann über den Button „Zimmer und Preise prüfen". Alternativ können Sie auch weiterhin beim Hotel per Telefon (0231 9479900) oder per Mail (info@hamptondortmund.de) reservieren. Zur schnelleren Abwicklung nennen Sie dabei bitte den Code "Fachtagung Organisation - Gruppenkennung Nr. 91Y". Weitere Kooperationshotels der Sparkassenakademie NRW finden Sie auf unserer Internetseite unter Tagungszentrum.

TERMIN(E)

28.04.2027 – 29.04.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

745,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Wir werden das Programm und die Referent/-innen mit einer Akademieinfo veröffentlichen.

Fachtagung Projektmanagement

Sie begleiten Rollouts in Ihrer Sparkasse und möchten von Best-Practice-Beispielen profitieren? Dann sind Sie bei unserer Fachtagung Projektmanagement genau richtig! Verschaffen Sie sich einen umfassenden Überblick über das Multiprojektmanagement und dessen Herausforderungen, präsentiert anhand von Best-Practice-Beispielen. Tauschen Sie sich mit Kolleginnen und Kollegen aus anderen Sparkassen aus. Der Auf- und Ausbau Ihres Netzwerks ermöglicht Ihnen zusätzlich den Zugang zu aktuellen Erfolgen und Herausforderungen aus der Sparkassenpraxis.

ZIELGRUPPE

Rollout-Ansprechpartner/-innen, Multiprojektmanager/-innen, Projektleiter/-innen

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Herausforderungen im Multiprojektmanagement.
- Sie verstehen, wie Sie Projekte effektiv und nachhaltig umsetzen können.
- Sie profitieren von Netzwerkmöglichkeiten und erhalten Transparenz über das Rollout-Management.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

siehe Programm

HINWEIS(E)

Sofern Sie eine Übernachtung benötigen, können Sie ein Zimmer im direkt neben der Sparkassenakademie NRW gelegenen Hotel Hampton by Hilton buchen. Bis vier Wochen vor der Tagung haben wir für Sie ein Zimmerkontingent gesichert. Bitte buchen Sie direkt beim Hotel, wählen Sie den Button "Sonderpreise" aus, bestätigen Sie dort die Gruppenkennnummer „Nr. 93Q“ und buchen Sie dann über den Button „Zimmer und Preise prüfen". Alternativ können Sie auch weiterhin beim Hotel per Telefon (0231 9479900) oder per Mail (info@hamptondortmund.de) reservieren. Zur schnelleren Abwicklung nennen Sie dabei bitte den Code "Fachtagung Projektmanagement - Gruppenkennung Nr. 93Q". Weitere Kooperationshotels der Sparkassenakademie NRW finden Sie auf unserer Internetseite unter Tagungszentrum.

TERMIN(E)

09.11.2026 – 10.11.2026 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

745,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

1. Tag, 09.11.2026

09:00 - 09:30 Uhr	**Get-together**
09:30 - 09:45 Uhr	**Begrüßung** Jamie Sandmeier, SVWL, und Tobias Finke, RSGV
09:45 - 10:15 Uhr	**Weiterentwicklung der "Zentralen Informationsplattform" (ZIP)** Sebastian Harden, DSGV
10:15 - 11:00 Uhr	**Projekt-Radar: Menge und Machbarkeit im Realitätscheck** Lothar Meyer, Sparkasse Paderborn-Detmold-Höxter
11:00 - 11:30 Uhr	**Kommunikationspause**
11:30 - 12:15 Uhr	**Rollout 2.0** Sebastian Harden, DSGV
12:15 - 12:45 Uhr	**FI-Rollout-Planung** Christian Loose und Andreas Potrykus, Finanz Informatik
12:45 - 13:45 Uhr	**Mittagspause**
13:45 - 15:15 Uhr	**Breakout-Sessions: Multiprojektmanagement in Sparkassen nach Größenklassen**
15:15 - 15:45 Uhr	**Kommunikationspause**
15:45 - 16:15 Uhr	**Zusammenfassung der Ergebnisse aus den Breakout-Sessions**
16:15 -16:45	**Abschluss Tag 1**
18:00 Uhr	**Abendveranstaltung**

2. Tag, 10.11.2026

09:00 - 09:15 Uhr	**Begrüßung** Jamie Sandmeier, SVWL, und Tobias Finke, RSGV
09:15 - 10:30 Uhr	**Operationalisierung der DSGV-Geschäftsstrategie** Sonja Tüllmann, Sparkasse Hellweg-Lippe, Thomas Beschoten, Sparkasse Krefeld und Tobias Grapentin, SVWL
10:30 - 11:00 Uhr	**Kennzahlen operationalisieren: Projektmanagement als Schlüssel zum Erfolg des „Digitalen Vertriebs“** Tobias Riediger, SVWL
11:00 - 11:30 Uhr	**Kommunikationspause**

11:30 - 12:30 Uhr	**Breakout-Session: 1. Durchlauf** **1. KI im Projektmanagement** Uwe Heinrichsmeier, Sparkasse Hellweg-Lippe **2. Kommunikation im Projektmanagement - Steakholderorientierung, Rhythmus, Plattform** Frank Liebetrau, NordLB **3. Agiles Projektmanagement - Problemlösung in der Sparkassenpraxis** Peter Bürger und Julian Quenzer, Sparkasse KölnBonn
12:30 - 13:30 Uhr	**Mittagspause**
13:30 - 14:30 Uhr	**Breakout-Session: 2. Durchlauf**
14:30 - 15:00 Uhr	**Verabschiedung**

Fachtagung Informationssicherheit (hybrid)

Arbeits- und Geschäftsprozesse in Sparkassen basieren größtenteils auf IT-Lösungen. Die Sicherheit und Zuverlässigkeit der Informations- und Kommunikationstechnik werdend deshalb ebenso wie der vertrauenswürdige Umgang mit Informationen immer wichtiger. Unzureichend geschützte Daten und Informationen stellen einen häufig unterschätzen Risikofaktor da. Informieren Sie sich auf unserer Fachtagung über aktuellste Entwicklungen.

ZIELGRUPPE

Administratorinnen und Administratoren, Informationssicherheitsbeauftragte, Notfallbeauftragte (BCM), IKT-Risikokontrollfunktion, IT-Organisatorinnen und -Organisatoren, IT-Revisorinnen und -Revisoren

IHR NUTZEN

- Sie kennen die aktuelle Bedrohungslage.
- Sie sind informiert über alle Neuerungen im Informationssicherheitsmanagement.
- Sie können Cyber-Risiken für Ihre Sparkasse einschätzen.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Das Programm und die Referenten werden noch bekannt gegeben.

HINWEIS(E)

Die Fachtagung wird hybrid durchgeführt. Bitte buchen Sie Ihre gewünschte Teilnahmeart über die Termine.

Sofern Sie eine Übernachtung benötigen, können Sie ein Zimmer im direkt neben der Sparkassenakademie NRW gelegenen Hotel Hampton by Hilton buchen. Bis vier Wochen vor der Tagung haben wir für Sie ein Zimmerkontingent gesichert. Bitte buchen Sie direkt beim Hotel, wählen Sie den Button "Sonderpreise" aus, bestätigen Sie dort die Gruppenkennnummer „Nr. 92A“ und buchen Sie dann über den Button „Zimmer und Preise prüfen". Alternativ können Sie auch weiterhin beim Hotel per Telefon (0231 9479900) oder per Mail (info@hamptondortmund.de) reservieren. Zur schnelleren Abwicklung nennen Sie dabei bitte den Code "Fachtagung Informationssicherheit - Gruppenkennung Nr. 92A". Weitere Kooperationshotels der Sparkassenakademie NRW finden Sie auf unserer Internetseite unter Tagungszentrum.

TERMIN(E)

23.06.2027 – 24.06.2027 | Sparkassenakademie NRW

23.06.2027 – 24.06.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

2 Tage

PREIS

745,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Das Programm und die Referenten werden noch bekannt gegeben.

Fachtagung Informationssicherheit - Regionalveranstaltung Rheinland

Ein effektives Informationssicherheitsmanagement ist von zentraler Bedeutung. Seien Sie dabei und diskutieren auf der Fachtagung Informationssicherheit des RSGV über zentrale Themen und Herausforderungen im Bereich der Informationssicherheit. Erhalten Sie umfassende Einblicke in aktuelle Bedrohungen sowie neue Anforderungen.
Informieren Sie sich über die neuesten Entwicklungen und erhalten Sie wertvolle Tipps zur Einschätzung und Bewältigung von Cyber-Risiken. Nutzen Sie die Gelegenheit zum Austausch mit Kolleginnen und Kollegen und erweitern Sie Ihr Netzwerk.

ZIELGRUPPE

Informationssicherheitsbeauftragte, IT-Revisoren und Mitarbeiter, die mit IT-Sicherheitsfragen befasst sind

IHR NUTZEN

- Sie kennen die aktuelle Bedrohungslage.
- Sie sind informiert über alle Neuerungen im Informationssicherheitsmanagement.
- Sie können Cyber-Risiken für Ihre Sparkasse einschätzen.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

siehe Programm

HINWEIS(E)

Die Regionalveranstaltung berücksichtigt in besonderem Maße regionale Projekte und Schwerpunktthemen des RSGV.

Sofern Sie eine Übernachtung benötigen, können Sie ein Zimmer im direkt neben der Sparkassenakademie NRW gelegenen Hotel Hampton by Hilton buchen. Bis vier Wochen vor der Tagung haben wir für Sie ein Zimmerkontingent gesichert. Bitte buchen Sie direkt beim Hotel, wählen Sie den Button "Sonderpreise" aus, bestätigen Sie dort die Gruppenkennnummer „Nr. 93U“ und buchen Sie dann über den Button „Zimmer und Preise prüfen". Alternativ können Sie auch weiterhin beim Hotel per Telefon (0231 9479900) oder per Mail (info@hamptondortmund.de) reservieren. Zur schnelleren Abwicklung nennen Sie dabei bitte den Code "Fachtagung Informationssicherheit - Gruppenkennung Nr. 93U". Weitere Kooperationshotels der Sparkassenakademie NRW finden Sie auf unserer Internetseite unter Tagungszentrum.

TERMIN(E)

09.12.2026 – 10.12.2026 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

745,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

1. Tag, 09.12.2026

09:30 - 09:45 Uhr	**Begrüßung und Tagungsüberblick** Bernd Küppers und Jens Nürenberg, RSGV
09:45 - 10:30 Uhr	**Aktuelle Sicherheitslage aus dem S-CERT** Matthias Stoffel, SIZ
10:30 - 11:30 Uhr	**Neues aus dem SIZ/Einsatz von KI** Andrea Heuer und Tobias Neugebauer, SIZ
11:30 - 12:00 Uhr	**Kommunikationspause**
12:00 - 12:45 Uhr	**MaRisk/Vorfallsmanagement** Dr. Jörg Kandels, DSGV
12:45 - 13:45 Uhr	**Mittagessen**
13:45 - 14:45 Uhr	**Erfahrungen aus der Prüfung des IKT-Risikomanagements** Wolfgang Marx, RSGV
14:45 - 15:15 Uhr	**Kommunikationspause**
15:15 - 16:00 Uhr	**Aktuelles aus dem DSGV-Projekt „Unterstützung im ORG /IT-Umfeld der Sparkassen“ und der GRC-Lösung der FI** Frank Trojahn, DSGV
16:00 - 16:45 Uhr	**„Spionage - Sabotage - Cyberangriffe - Aktuelle Bedrohungen“** Marco Brockmüller, Ministerium des Innern des Landes Nordrhein-Westfalen Abteilung Verfassungsschutz Spionageabwehr/Cyberabwehr
16:45 Uhr	**Tagesabschluss** Bernd Küppers und Jens Nürenberg, RSGV
ab 18:30	**Gemeinsamer Erfahrungsaustausch und Abendessen**

2. Tag, 10.12.2026

09:00 - 09:30 Uhr	**Aktuelles zu Kundenmietfachanlagen** Bernd Küppers, RSGV
09:30 - 10:00 Uhr	**Praxisnahe Sensibilisierung von Vorständen** Robert Kaltenböck, S-Management-Services
10:00 - 10:30 Uhr	**Praxisnahe Übungen zu k/w-Funktionen: Ready for DORA: Wie üben wir wirksam und effizient?** Moritz Schumann, S-Management-Services

10:30 - 11:00 Uhr	**Kommunikationspause**
11:00 - 11:45 Uhr	**Konkretisierung der SITB-Anforderungen: Wie konkret ist konkret genug? – Wer? Wie? Was?** Gundolf Jahn, S-Management-Services
11:45 - 12:15 Uhr	**Auslagerungsmanagement & Dienstleistersteuerung in Sparkassen, Informationen vom RSGV und der S-AM GmbH** Sabrina de Jonghe, RSGV
12:15 - 13:00 Uhr	**„Von der Bedrohungsinformation zur konkreten Steuerung – Threat Intelligence in der Sparkassenpraxis“** Sebastian Stegemann, Kreissparkasse Köln, und Janes Holland, Animus Blue GmbH
13:00 - 13:15 Uhr	**Abschlussdiskussion/Verabschiedung** Alle
13:15 - 14:15 Uhr	**Mittagessen/Tagungsende**
14:15 - 16:45 Uhr	**Erfahrungsaustausch der IT-Sicherheitsbeauftragten der rheinischen Sparkassen**

Fachtagung Sicherheit

Banken und Sparkassen sind verschiedenen Angriffsarten ausgesetzt. In jüngster Zeit waren insbesondere Angriffe auf Kundenmietfachanlagen im Fokus. Die Fachtagung Sicherheit mit dem Schwerpunkt Kundenmietfachanlagen informiert über Angriffsarten, potenzielle Risiken, Schutzmaßnahmen, Empfehlungen, technische Neuerungen, Richtlinien und Vorgaben. Erhalten Sie einen umfassenden Überblick und tauschen Sie sich mit Fachexpertinnen und Fachexperten über die aktuellen Entwicklungen aus.

ZIELGRUPPE

Verantwortliche Mitarbeiter/-innen im Bereich Gebäudeorganisation/Sicherheit, Leiter/-innen Organisation, Fachkräfte Arbeitssicherheit und Sicherheitsbeauftragte

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Sicherheitslage in Sparkassen.
- Sie sind über Sicherheitsregeln und -vorschriften sowie aktuelle Änderungen informiert.
- Sie erörtern aktuelle Fragestellungen aus der Praxis.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

siehe Programm

TERMIN(E)

29.10.2026 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

425,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

09:00 - 09:30 Uhr	**Get-together**
09:30 - 09:35 Uhr	**Begrüßung und Eröffnung** Bernd Küppers, RSGV, und Jens Guschmann, SVWL
09:35 - 10:00 Uhr	**Erhebungen zur aktuellen Bedrohungslage: von Gelsenkirchen bis Mönchengladbach** Verbandserhebung RSGV und SVWL Analysen der Aufbrüche und Tageszeiteinbrüche der letzten 8 Monate/Auswertung von Schwachstellen in Kundenmietfachanlagen und Handlungsbedarfe für Institute Bernd Küppers, RSGV, und Jens Guschmann, SVWL
10:00 - 10:45 Uhr	**„Mietfächer im Blick, Abweichungen im Griff"** Neues zu VdS 3868 und Praxiswissen zu VdS 2311 Sebastian Brose, VdS Schadenverhütung GmbH
10:45 - 11:30 Uhr	**Das sichere Bankschließfach - Traum oder Albtraum?** Bauweisen, Zugangssituation, Sicherungstechnik, Schwachstellenanalyse Udo Wolf, Sicherheitsexperte
11:30 - 11:45 Uhr	**Kaffeepause**
11:45 - 12:30 Uhr	**Sicherung von Tresoren, Wänden und Öffnungen – Kapazitive Sicherheitstechnik in Neubau und Nachrüstung** Uwe Schmeissner, Sicherheits- und Kommunikationstechnik
12:30 - 13:30 Uhr	**Mittagspause**
13:30 - 14:15 Uhr	**Intelligente Video#Sensorik: Sicherheit neu definiert in Tresor# und Geldautomatenzonen** Sandro Gehr, Helveticor AG, und Alexander Jagiello, Helveticor AG
14:15 - 14:30 Uhr	**Datenschutz, Compliance und Risikomanagement – Einschätzung der Rechtsabteilung** Elena Thyrann, SVWL
14:30 - 14:45 Uhr	**Kaffeepause**
14:45 - 15:45 Uhr	**Mechanische und bauliche Tresorsicherheit unter der Lupe sowie aktuelle Entwicklungen im Bereich der Steuerungssoftware von SB-Mietfachanlagen** Prof. Dr. Ing. Frank Janser, Stacke Tresorbau GmbH
15:45 - 16:15 Uhr	**Überwachung von Tresoranlagen neu bzw. alternativ gedacht – smarte Steuerungssoftware, Video und Alarmierung** Bijan Golabi, Freihoff Sicherheitsservice GmbH
16:15 - 16:45 Uhr	**Sicherheitshinweise zum Schutz von Mitarbeitenden – Ausblick DGUV-Fachbereich aktuell** Bernd Küppers, RSGV
16:45 - 17:00 Uhr	**Zusammenfassung und Verabschiedung** Bernd Küppers, RSGV, und Jens Guschmann, SVWL

Sicherheitstage

Sicherheitstage - Das Sicherheits-Forum für Organisationsleiter/-innen, Revisoren/-innen und Verantwortliche für Arbeitsschutz und Sicherheit / UVV. Neben interessanten und praxisnahen Vorträgen erwartet die Teilnehmer eine Begleitmesse mit vielen Ausstellern.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen der Betriebsorganisation, des Facility-Managements, der Innenrevision sowie Sicherheitsbeauftragte

IHR NUTZEN

- Sie kennen die aktuelle Gefährdungs- und Sicherheitslage.
- Sie sind vertraut mit aktuellen Entwicklungen aus der Sachversicherung und der gesetzlichen Unfallversicherung.

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung bieten wir in Kooperation mit der Sparkassenakademie Niedersachsen an. Sie wird in Hannover durchgeführt. Bitte melden Sie direkt über deren Buchungsportal (Webcode FT1002) online an. Zur Anmeldung: https://portal.svn.de

Wenn Sie sich bisher noch nicht für das Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen registriert haben, so können Sie formlos über die E-Mail-Adresse akademiemail@svn.de oder telefonisch (Tel.: 0511 3603 501) einen Zugang beantragen.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

2 Tage

PREIS

siehe Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Weitere Informationen finden Sie unter:

Veranstaltungskatalog (svn.de)

Fachtagung Drittparteienmanagement

Das Drittparteienmanagement der Sparkassen gewinnt aus betriebswirtschaftlicher und aufsichtsrechtlicher Sicht weiterhin an Bedeutung. Insbesondere die aufsichtlichen Vorgaben verpflichten Sparkassen zur intensiven Steuerung und Überwachung von Dienstleistungen bzw. der beauftragten Dienstleister/-innen. Für den nachhaltigen Erfolg bedarf es eines professionellen Drittparteienmanagements mit einer effizienten Dienstleistungssteuerung durch die Sparkasse.

ZIELGRUPPE

Zentrale/-r Auslagerungsbeauftragte/-r inkl. zentrales Auslagerungsmanagement

IHR NUTZEN

- Sie sind über aktuelle und künftige aufsichtliche sowie gesetzliche Anforderungen für den Bereich Drittparteienmanagement informiert.
- Sie wissen, welche Unterstützungsleistungen im Drittparteienmanagement für die Sparkasse geplant sind und kennen Entwicklungen zu standardisierten und zentralen Lösungen in der Sparkassen-Finanzgruppe.
- Sie profitieren vom direkten Austausch mit anderen Sparkassen und haben einen Überblick zu Erkenntnissen und Feststellungen aus Prüfungen.

VORAUSSETZUNG(EN)

Fachkenntnisse/praktische Erfahrungen im Aufgabenbereich „Drittparteienmanagement /Auslagerungsmanagement/Dienstleistersteuerung“

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Martin Többen, Sparkassenverband Westfalen-Lippe
- Sabrina de Jonghe, Rheinischer Sparkassen- und Giroverband

HINWEIS(E)

Bitte reichen Sie Ihre **Themenwünsche** und **Fragestellungen** zur Fachtagung an die folgenden E-Mailadressen ein:

sabrina.de.jonghe@rsgv.de

m.toebben@svwl.eu

TERMIN(E)

18.10.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Wir werden das Programm und die Referent/-innen mit einer Akademieinfo veröffentlichen.

Fachtagung Barrierefreiheit in Sparkassen - das BFSG und L-BGG im Fokus (Aufzeichnung vom 15.01.2025)

Erhalten Sie auf unserer Fachtagung einen umfassenden Einblick in die rechtlichen Vorgaben sowie in praktische Umsetzungsstrategien, um die digitalen Angebote Ihrer Sparkasse barrierefrei zu gestalten. Neben einem Überblick über die technischen Maßnahmen und dem Einblick in die Regulatorik des BFSG bekommen Sie darüber hinaus ein Verständnis für die zusätzlichen Aspekte der Kommunikation.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die sich mit dem BFSG auseinandersetzen werden, insbesondere aus den Bereichen Vorstand, Kommunikation, Organisation und medialer Vertrieb

IHR NUTZEN

- Sie haben einen Überblick über die rechtlichen Rahmenbedingungen des Barrierefreiheitsstärkungsgesetzes (BFSG) sowie des Behindertengleichstellungsgesetzes (L-BGG).
- Sie profitieren von Praxisberichten und Umsetzungsbeispielen aus Pilotsparkassen.
- Sie wissen, wie Sie Ihre interne Kommunikation auf Barrierefreiheit hin optimieren können.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Dörte Maack
Aytekin Demirbas, Braunschweigische Landessparkasse
Jens Guschmann, Sparkassenverband Westfalen-Lippe
Karl Huelmann, Rheinischer Sparkassen- und Giroverband
Davina Steube, Sparkasse Bremen
Matthias Wald, S-Communication Services GmbH
Rainer Wallbruch, Agentur Barrierefrei NRW
Marc Haunschild, Accessibility Consulting

HINWEIS(E)

Neben Referentinnen und Referenten aus Sparkassen und Verbänden konnten wir für die Moderation der Veranstaltung Dörte Maack gewinnen, die aufgrund ihrer Erblindung wertvolle Perspektiven einbringt und die Bedeutung von Barrierefreiheit authentisch vermitteln kann.

Dies ist die Aufzeichnung der Veranstaltung vom 15. Januar 2025.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

4 Stunden

PREIS

260,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Barrierefreiheitsstärkungsgesetz (BFSG) und Behindertengleichstellungsgesetz (L-BGG) - Einführung in die rechtlichen Vorgaben

Barrierefreie Sparkasse: digital und barrierefrei gemäß BFSG

Welche Unterstützung gibt es für Sparkassen?

Die S-App und Barrieren im digitalen Alltag

PDF-Dokumente für alle – Anforderungen und praktische Umsetzung

SB-Geräte-Nutzung in der Sparkasse ab dem 28. Juni 2025

Kommunikation in Sparkassen von innen nach außen

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

46 ORGANISATION UND IT-BETRIEB

Fachseminare / Zertifikatsprogramme

Zertifikatsprogramm IT-Regulatorik für die 1st-Line

Das Zertifikatsprogramm „IT-Regulatorik“ vermittelt praxisnahes Basiswissen zu regulatorischen Anforderungen im IT-Umfeld der Sparkassen-Finanzgruppe. Es richtet sich an Mitarbeiter/-innen in der 1st-Line, die die regulatorischen Vorgaben verstehen, in operative Aufgaben übersetzen und damit zur sicheren IT-Architektur ihrer Sparkasse beitragen sollen. Stärken Sie Ihre Schnittstellenkompetenz gegenüber der 2nd/3rd-Line, Compliance und Revision und erhöhen Sie so die Awareness in Ihrem Arbeitsalltag.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen der Organisationsabteilung, Prozess- und Fachverantwortliche

IHR NUTZEN

- Sie verstehen in einem komplexen regulatorischen Umfeld, wie sich aufsichtsrechtliche Anforderungen auf Ihre Tätigkeit im IT-Kontext auswirken, und können dadurch Vorgaben sicher einordnen, Verantwortlichkeiten klarer erkennen und regulatorische Erwartungen in der Praxis besser umsetzen.
- Sie können relevante Anforderungen auf typische Prozesse, Technologien und Arbeitssituationen in der Sparkassen-Finanzgruppe übertragen und daraus tragfähige Maßnahmen ableiten.
- Sie haben die Fähigkeit, regulatorische Anforderungen nicht nur zu verstehen, sondern in Ihrem Arbeitsumfeld wirksam, nachvollziehbar und praxisgerecht umzusetzen.

IHR REFERENT

Marcus Schmidt, Sparkasse Krefeld

HINWEIS(E)

Der Zertifikatslehrgang endet mit einer digitalen Lernerfolgskontrolle in Form eines Multiple-Choice-Tests. Geprüft werden ausschließlich die Inhalte, die im Rahmen der Module behandelt wurden.

TERMIN(E)

02.12.2026 – 11.03.2027 | Sparkassenakademie NRW

Modul 1und 2 (Präsenz) (02.12. - 03.12.2026)
Modul 3 (online) (12.01.2027)
Modul 4 (online) (02.02.2027)
Modul 5 (Präsenz) (25.02.2027)
Abschlussprüfung (11.03.2027)

DAUER

6 Tage
inkl. Praxistransfer & digitaler LEK

PREIS

2.425,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



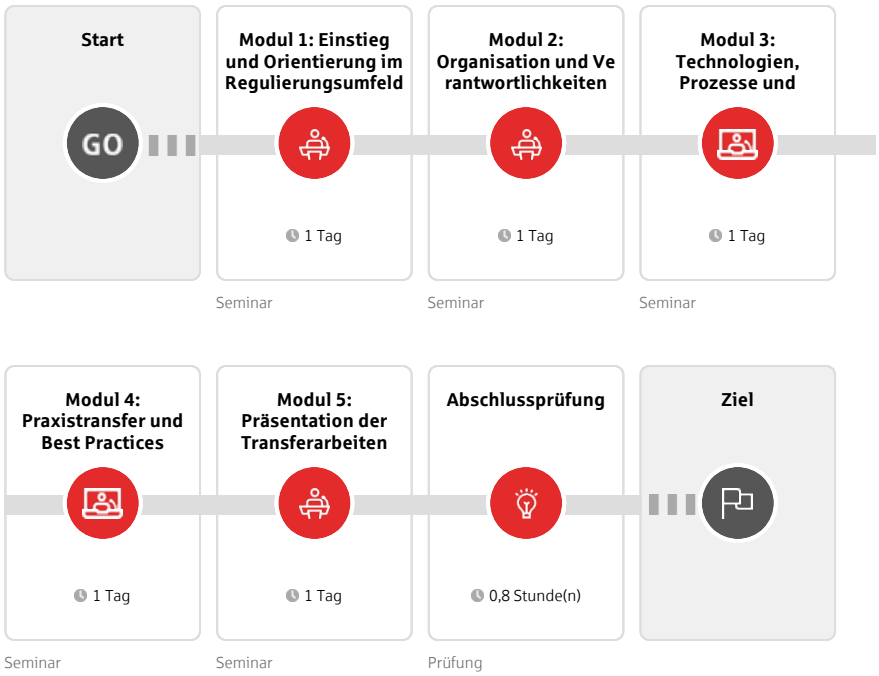
Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Ihre Lernreise: Zertifikatsprogramm IT-Regulatorik für die 1st-Line



Programm/Inhalt

Modul 1: Einstieg und Orientierung im Regulierungsumfeld (1 Tag)

Zum Auftakt schaffen Sie eine gemeinsame Grundlage für das Verständnis regulatorischer Anforderungen im IT-Kontext und ordnen Ihre eigene Rolle im Institut ein. Sie verstehen, warum Regulierung im Finanzsektor existiert, welche Ziele sie verfolgt und wie zentrale Regelwerke und Standards zusammenwirken.

- Reflexion der eigenen Rolle und des bisherigen Bezugs zu regulatorischen Anforderungen
- Rolle von Gesetzgebern und Aufsichtsbehörden
- Zentrale Rechtsgrundlagen wie KWG und MaRisk
- Europäisches Rahmenwerk DORA sowie relevante internationale IT-Standards wie ISO 27001, COBIT und ITIL

Modul 2: Organisation und Verantwortlichkeiten in der Sparkassen-Finanzgruppe (1 Tag)

Sie entwickeln ein klares Verständnis für die organisatorische Verankerung regulatorischer Anforderungen in der Sparkassen-Finanzgruppe. Dabei lernen Sie, Ihre eigene Rolle im Three-Lines-Modell einzuordnen und das Zusammenspiel von Instituten, Verbundpartnern und Kontrollfunktionen besser zu verstehen.

- Einordnung der eigenen Tätigkeit im Three-Lines-Modell
- Besonderheiten der Sparkassen-Finanzgruppe und ihrer verteilten Zuständigkeiten
- Zusammenarbeit mit Verbundpartnern und Rolle der Finanz Informatik
- Typische Kontroll- und Steuerungsfunktionen, etwa IKT-Risikokontrollfunktion, BCM und Datenschutz
- Prüfungs- und Aufsichtskontext im regulatorischen Umfeld

Modul 3: Technologien, Prozesse und regulatorische Anforderungen (1 Tage)

In diesem Modul verknüpfen Sie regulatorische Anforderungen mit der technischen und organisatorischen Realität in der Sparkassen-Finanzgruppe. Sie betrachten sowohl operative IT-Prozesse als auch Steuerungs- und Managementperspektiven und gewinnen dadurch ein fundiertes Verständnis für die praktische Relevanz regulatorischer Vorgaben.

- Monitoring und Protokollierung
- Schwachstellenmanagement und Patchprozesse
- Identity & Access Management
- Incident- und Vorfallmanagement
- Steuerungsinstrumente im Sparkassenverbund
- Risikomanagement mit RiMaGo
- Informationsverbund und Schutzbedarfsfeststellung
- Richtlinien und Prozessmodelle, z. B. PPS_neo
- Zukunftsthemen wie Cloud-Nutzung, Automatisierung und KI im Finanzsektor

Modul 4: Praxistransfer und Best Practices (1 Tag)

Dieses Modul richtet den Blick konsequent auf die praktische Umsetzung regulatorischer Anforderungen. Sie arbeiten mit Best-Practice-Beispielen aus Sparkassen, analysieren typische Umsetzungsprobleme und entwickeln konkrete Lösungsansätze für den eigenen Arbeitskontext.

- Praxisfragen zu Auslagerungsmanagement, Dokumentation und Reporting
- Analyse typischer Umsetzungsprobleme und Entwicklung geeigneter Lösungsansätze
- Umgang mit Zielkonflikten zwischen Effizienz, Kosten und regulatorischen Anforderungen
- Entwicklung einer Transferarbeit mit direktem Bezug zum eigenen Arbeitsbereich

Modul 5: Präsentation der Transferarbeiten (1 Tag)

Im Abschlussmodul reflektieren Sie die erarbeiteten Inhalte anhand konkreter Anwendungsfälle aus der Praxis. Durch die Präsentation und Diskussion der Transferarbeiten vertiefen Sie Ihr Verständnis für regulatorische Anforderungen und gewinnen zusätzliche Perspektiven für die Umsetzung im eigenen Institut.

- Präsentation der Transferarbeiten in kurzen Impulsvorträgen
- Peer-Feedback und strukturierte Gruppendiskussion
- Reflexion praktischer Umsetzbarkeit und regulatorischer Einordnung
- Ableitung möglicher Verbesserungsansätze
- Zusammenfassung zentraler Erkenntnisse und Klärung offener Fragen

Digitale Lernerfolgskontrolle

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

46 ORGANISATION UND IT-BETRIEB

Betriebsorganisation

Dienstleistungsbezug: Auslagerungsmanagement, Dienstleistersteuerung und IKT-Drittparteienmanagement nach DORA in der Praxis - theoretische Grundlagen

Eine professionelle Überwachung und Steuerung erleichtert das Management von Auslagerungen, sonstigen Fremdbezügen sowie IKT-Drittdienstleistungen. Sie sichert den organisatorischen und wirtschaftlichen Erfolg einer Vertragsbeziehung mit Dritten unter Einhaltung der aufsichtsrechtlichen Anforderungen. Lernen Sie in diesem Seminar die theoretischen Grundlagen kennen.

ZIELGRUPPE

Zentrale Auslagerungsbeauftragte (zAB), Beschäftigte im Auslagerungsmanagement, Dienstleistersteuerinnen und -steuerer

IHR NUTZEN

- Sie kennen die regulatorischen Vorgaben aus DORA und MaRisk und können sie in der Praxis umsetzen.
- Sie sind vertraut mit den Methoden im Auslagerungsmanagement und der Dienstleistersteuerung.
- Sie wissen, wie Sie Dienstleistungspartner auswählen und welche Vertragsinhalte notwendig sind.
- Sie können den Erfolg der Dienstleistersteuerung messen und Prozesse transparent gestalten.

IHRE REFERENTIN

Sabrina Dempewolf, S-Management Services GmbH

HINWEIS(E)

Bitte bringen Sie ein eigenes Endgerät mit, mit dem Sie sich in das Sparkasseneigene System (z. B. RiMaGo) anmelden können.

Vertiefungsseminar **"Dienstleistungsbezug: Auslagerungsmanagement, Dienstleistersteuerung und IKT-Drittparteienmanagement nach DORA in der Praxis - praktische Umsetzung" (Angebotsnummer 46.241):** Durch praktische Übungen anhand von vielen Fallbeispielen werden die Inhalte des Grundlagenseminars vertieft.

TERMIN(E)

22.02.2027 – 23.02.2027 | Sparkassenakademie NRW

14.06.2027 – 15.06.2027 | Sparkassenakademie NRW

06.09.2027 – 07.09.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

1.150,00 €

Programm/Inhalt

Was versteht man unter Dienstleistersteuerung und IKT-Drittparteienmanagement?

Welche gesetzlichen sowie aufsichtsrechtlichen Anforderungen sind zu beachten (KWG, MaRisk, EBA guidelines on outsourcing, DORA)?

Wie wirkt sich DORA auf die Dienstleistersteuerung aus?

Welche Kriterien sind bei der Auswahl der Vertragspartner/-innen zu beachten?

Welche Vertragsinhalte sind notwendig, um den Weg für eine sachgerechte und effiziente Dienstleistersteuerung zu ebnen?

Welche Leistungsmerkmale können für eine kontinuierliche Leistungsüberwachung herangezogen werden und wie lässt sich die Leistung messen?

Wie kann man den Erfolg der Dienstleistersteuerung messen?

Wie kann man die Prozesse strukturieren und transparent gestalten?

Wie können die Methoden aus den PPS-Prozessen in der Praxis genutzt werden?

Wie wird die Risikoermittlung Dienstleistungsbezug richtig eingesetzt?

Wie erfolgt die Abbildung in RiMaGo?

Hinweis: Im Seminar erfolgt keine Abbildung oder Schulung der Inhalte in RiMaGo

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Vertiefungsseminar Dienstleistungsbezug: Auslagerungsmanagement, Dienstleistersteuerung und IKT-Drittparteienmanagement nach DORA in der Praxis - praktische Umsetzung

Eine professionelle Überwachung und Steuerung erleichtert das Management von Auslagerungen, sonstigen Fremdbezügen sowie IKT-Drittdienstleistungen. Sie sichert den organisatorischen und wirtschaftlichen Erfolg einer Vertragsbeziehung mit Dritten unter Einhaltung der aufsichtsrechtlichen Anforderungen. Vertiefen Sie Ihr Wissen durch praktische Übungen anhand von vielen Fallbeispielen.

ZIELGRUPPE

Zentrale Auslagerungsbeauftragte (zAB), Beschäftigte im Auslagerungsmanagement, Dienstleistersteuerinnen und -steuerer

IHR NUTZEN

- Sie kennen die regulatorischen Vorgaben aus DORA und MaRisk und können sie in der Praxis umsetzen.
- Sie sind vertraut mit den Methoden im Auslagerungsmanagement und der Dienstleistersteuerung.
- Sie wissen, wie Sie Dienstleistungspartner auswählen und welche Vertragsinhalte notwendig sind.
- Sie können den Erfolg der Dienstleistersteuerung messen und Prozesse transparent gestalten.

VORAUSSETZUNG(EN)

Vorkenntnisse auf dem Niveau des Seminars **"Dienstleistungsbezug: Auslagerungsmanagement, Dienstleistersteuerung und IKT-Drittparteienmanagement nach DORA in der Praxis - theoretische Grundlagen" (Angebotsnummer 46.240)** sind erforderlich.

IHRE REFERENTIN

Sabrina Dempewolf, S-Management Services GmbH

HINWEIS(E)

Bitte bringen Sie ein eigenes Endgerät mit, mit dem Sie sich in das Sparkasseneigene System (z. B. RiMaGo) anmelden können.

TERMIN(E)

24.02.2027 – 25.02.2027 | Sparkassenakademie NRW

16.06.2027 – 17.06.2027 | Sparkassenakademie NRW

08.09.2027 – 09.09.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

1.150,00 €

Programm/Inhalt

Vertiefung und Festigung der jeweiligen Inhalte aus dem Grundlagenseminar "Dienstleistungsbezug: Auslagerungsmanagement, Dienstleistersteuerung und IKT-Drittparteienmanagement nach DORA" (Angebotsnummer 46.240) anhand von aktuellen und praktischen Übungen echter Fallbeispiele (hierfür können eigene Fallbeispiele mitgebracht werden)

Nutzung der Instrumente und Methoden in der Anwendung von Praxisfällen zu Auslagerungen, sonstigen Fremdbezügen und IKT-Dienstleistungen

Vorstellung der Aufgaben der S-AM GmbH und der Sparkasse zur Abgrenzung der Zuständigkeiten/Verantwortlichkeiten (sofern die Sparkasse die S-AM GmbH in Anspruch nimmt)

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Bankspezifisches IT-Wissen für Nicht-Informatiker/-innen (online)

Dieses Seminar vermittelt bankspezifisches IT-Wissen für Nicht-Informatiker/-innen – verständlich, praxisnah und direkt anwendungsorientiert für Mitarbeiter/-innen in Sparkassen. Ziel ist es, technische Zusammenhänge und Fachbegriffe so zu erklären, dass fachliche Mitarbeitende und Projektverantwortliche souverän in IT-Projekten agieren können.

ZIELGRUPPE

Anwendungs-, Fach- und Projektverantwortliche, Projektmanager/-innen und weitere Mitarbeitende, die regelmäßig mit IT-Themen in Berührung kommen, jedoch keine technische Ausbildung haben

IHR NUTZEN

- Sie können Anforderungen präzise formulieren und haben durch ein gemeinsames Begriffsverständnis eine klarere Kommunikation mit IT-Abteilungen.
- Sie sind in der Lage, schneller Entscheidungen zu treffen und profitieren von einer effizienten Zusammenarbeit in IT#Projekten.
- Sie haben eine erhöhte Sicherheit im Umgang mit sensiblen Kundinnen- und Kunden- sowie Kontodaten durch Grundwissen zu Speicher- und Schutzmechanismen.

IHR REFERENT

Andreas Philipowski, x1F Management & Technology Services GmbH

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar.

TERMIN(E)

03.11.2026 | virtueller Seminarraum

11.11.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag

PREIS

425,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Aufbau und Funktionsweise von Netzwerken

IT-Protokolle und deren Nutzen

Infrastruktur innerhalb einer Bank-IT

Virtualisierung und Clouds

Client-/Server-Architekturen

Softwareentwicklung in Banken

Einsatz von Schnittstellen

Datenhaltung und Datenbanken

Speicherung und Schutz sensibler Daten

Grundlagen zur Verschlüsselung

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

46 ORGANISATION UND IT-BETRIEB

Projekt-/Prozess- & Datenqualitätsmanagement

S-KIPilot Intensivtraining für Prozessmanagement/Organisation - Vertiefte Anwendung - Best Practice (online)l

Wie kann Künstliche Intelligenz Ihren Fachbereich konkret unterstützen? In diesem Workshop tauchen Sie tief in die Möglichkeiten des S-*KI*Pilot und anderer KI-Anwendungen ein. Bringen Sie KI gezielt in den Einsatz – praxisnah, effizient, passgenau!

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen in spezifischen Rollen und damit verbundenen Aufgaben insbesondere aus der Organisation, Prozessorganisation (z. B. Prozessgestaltung)

IHR NUTZEN

- Sie kennen die wichtigsten Einsatzmöglichkeiten des S-KIPilot für Ihren spezifischen Fachbereich und wenden diese sicher an.
- Sie wissen, wie Sie komplexere Fachaufgaben in wirksame Prompts übersetzen und Ergebnisse fachlich prüfen.
- Sie können Potenziale, Grenzen und Risiken von KI im Fachbereich – orientiert an Governance, Datenschutz, Halluzination & regulatorischen Grundlagen identifizieren.
- Sie sind vertraut damit, praxisnahe Use Cases zu entwickeln und erstellen direkt nutzbare Prompts für Ihren eigenen Arbeitsalltag.
- Sie haben Einblicke in Best Practices.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Sie haben das E-Learning "Von der Theorie zur Praxis – Ihr Leitfaden für effizientes Arbeiten mit S-KIPilot und Co." (15.436-2) oder "Künstliche Intelligenz in der Sparkassen-Praxis - Basiswissen kompak" (15.443) absolviert.
- Wir empfehlen Ihnen am Webinar S-KIPilot Kompaktwebinar (15.441) teilzunehmen, den Selbst-Check KI-Typ (15.435-1) und bei Bedarf das Blended-Learning "Ready for KI - Basiswissen" (15.435) zu machen - so starten Sie gut vorbereitet und haben eine gemeinsame Ausgangbasis.

IHR REFERENT

Trainer/-innen aus dem engram Fachteam

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Raum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Webinar. Bitte stellen Sie sicher, dass neben Ihrer generellen Bereitschaft, sich online interaktiv auszutauschen zu wollen, auch alle technischen Voraussetzungen für die Tonübertragung und die Aktivierung Ihres persönlichen Videos vollständig funktionieren. Testen können Sie dies vorher unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

TERMIN(E)

10.11.2026 | virtueller Seminarraum

04.05.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Zu erwartende Ergebnistypen:

- Übersicht zu KI-Anwendungen
- Anwendungsszenarien für den jeweiligen Fachbereich
- Prompt-Portfolio

Diese Veranstaltung wird aufgezeichnet und nach der Veranstaltung den Teilnehmenden zur Verfügung gestellt. Sie haben außerdem die Möglichkeit, alternativ zur Veranstaltung direkt die Aufzeichnung mit der Angebotsnummer: 15.452-V zu buchen. Zur Aufzeichnung

Bei Buchung der Live-Veranstaltung beachten Sie bitte:
Sie melden sich zu einer Veranstaltung an, die aufgezeichnet wird zum Zweck der temporären Bereitstellung für Teilnehmende, die diese Veranstaltung entweder für eine Live-Teilnahme oder zur zeitlich flexiblen Nutzung der Veranstaltungs-Aufzeichnung gebucht haben. Dies beinhaltet die Aufzeichnung und Speicherung der Audiodaten der Teilnehmenden, sofern diese ihr Mikrofon oder Telefon für eigene Wortbeiträge freigeschaltet haben. Eine Aufzeichnung der Webcam findet in der Regel nicht statt. Sofern Sie Ihr Mikrofon oder Telefon während der Veranstaltung freischalten, geben Sie uns mit Ihrer Anmeldung zur Veranstaltung Ihr Einverständnis zur Aufzeichnung Ihres Wortbeitrags. Sie haben während der Veranstaltung jederzeit die Möglichkeit, sowohl die Webcam- als auch die Mikrofon-Freigabe zu aktivieren bzw. zu stoppen.

Programm/Inhalt

Einordnung & Fokus

- Neue S-KIPilot-Funktionen
- typische Einsatzfelder in Fachbereichen
- Abgrenzung zu anderen KI-Tools

Professioneller Prompten

- Strukturen & Modelle für Fachaufgaben
- Qualität prüfen
- typische Stolperfallen
- Live-Beispiele

Use Cases erkennen & priorisieren

- Kerntätigkeiten analysieren
- Nutzen & Machbarkeit bewerten
- Aufgaben in Prompts übersetzen
- Best Practices aus Sparkassen

Beispiele aus Prozessmanagement

- Kommunikation & Assistenz
- praxiserprobte Prompt-Vorlagen

Transfer in den Arbeitsalltag

- Eigene Prompt-Toolbox entwickeln
- passende Anwendungsszenarien auswählen
- klare nächste Schritte.

PPS_neo Revision Prüfungsplanung inkl. Berichterstattung (online)

Eine standardisierte Revisionsarbeit ist ein wichtiger Erfolgsfaktor. Das Erweiterungsmodul PPS_neo Revision der Finanz Informatik gewährleistet eine übersichtliche und einheitliche Revisionsarbeit. In unserem Seminar lernen Sie die technischen Funktionen der Prüfungsplanung und der Berichterstattung in PPS_neo Revision kennen. Hierbei liegt der Fokus auf der erstmaligen Prüfungsplanung und der eventuell erforderlichen unterjährigen Anpassung, sowie auf der Erstellung von Quartals- und Jahresberichten. Gemeinsame Übungsaufgaben runden den Seminarinhalt ab.

ZIELGRUPPE

Leiter/-innen und Führungskräfte der Internen Revision

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Funktionsweise der Prüfungsplanung und können diese selbständig durchführen.
- Sie kennen die Auswirkung der Skills und Risikoparameter.
- Sie wissen, wie Sie Prüfungsthesen und Prüfungsfragen im Fragenkatalog verwalten sowie Quartals- und Jahresberichte erstellen.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Die Sparkasse hat bereits am FI-Serienrollout PPS_neo Revision teilgenommen und PPS_neo Revision als Erweiterungsmodul im Institutsmandanten.
- Die Themen zur Administration von PPS_neo Revision sind bekannt.
- Sie kennen PPS_neo in seinen Grundfunktionen und können sich sicher auf der Editoren-Seite bewegen.

IHRE REFERENTIN

Sonja Belz, Sparkassen Consulting GmbH München-Hannover

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Bitte stellen Sie sicher, dass auch alle technischen Voraussetzungen für die Tonübertragung und die Aktivierung Ihres persönlichen Videos vollständig funktionieren sollten. Testen können Sie dies vorher unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html

TERMIN(E)

13.07.2027 | virtueller Seminarraum
13:00 – 17:00 Uhr

DAUER

4 Stunden

PREIS

345,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Vorstellung der Prüfungsplanung

- Prüffeldimport
- Prüffeldkonfiguration
- Risikoanalyse
- Mehrjahresplanung / Jahresplanung
- Prüfungsthesen
- Prüfungsfragen

Vorstellung der Berichterstattung

- Quartalsbericht
- Jahresbericht

PPS_neo Revision Prüfungsdurchführung inkl. Maßnahmenverfolgung (online)

Eine standardisierte Revisionsarbeit ist ein wichtiger Erfolgsfaktor. Das Erweiterungsmodul PPS_neo Revision der Finanz Informatik gewährleistet eine übersichtliche und einheitliche Revisionsarbeit. In unserem Seminar lernen Sie die technischen Funktionen der Prüfungsdurchführung und der Maßnahmenverfolgung in PPS_neo Revision kennen. Hierbei liegt der Fokus auf der erstmaligen Prüfungsdurchführung und einer eventuell erforderlichen Zuarbeit durch den Fachbereich, sowie auf den Bearbeitungsmöglichkeiten von Maßnahmen. Gemeinsame Übungsaufgaben runden den Seminarinhalt ab.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen der Internen Revision

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Funktionsweise der Prüfungsplanung und können eine Prüfung nach dem Prüfungsvorgehen gemäß BdZ (Basis- und Vertiefungsprüfung) bearbeiten.
- Sie sind in der Lage, Zuarbeiten durch den Fachbereich anzufordern, Zwischen- und Abschlussberichte zu erstellen und die Maßnahmenverfolgung zu verwalten.
- Sie wissen, wie Sie Freigabe starten und kennen den Freigabeprozess.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Der Sparkasse steht PPS_neo Revision als Erweiterungsmodul im Institutsmandanten zur Verfügung.
- Die Teilnehmer/-innen kennen PPS_neo Revision in seinen Grundfunktionen und können sich sicher auf der Editoren-Seite bewegen.

IHRE REFERENTIN

Sonja Belz, Sparkassen Consulting GmbH München-Hannover

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Bitte stellen Sie sicher, dass auch alle technischen Voraussetzungen für die Tonübertragung und die Aktivierung Ihres persönlichen Videos vollständig funktionieren sollten. Testen können Sie dies vorher unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html

TERMIN(E)

14.07.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag

PREIS

495,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Prüfungsdurchführung

- Prüfungsvorbereitung
- Ankündigung der Prüfung
- Status der Prüfungen
- Basisprüfung
- Prüfungsprogramm
- Vertiefungsprüfung
- Zuarbeiten
- Prüfungsbericht
- Freigabeprozess

Maßnahmenverfolgung

- Maßnahmenbearbeitung/-erledigung
- Beantragung/Genehmigung/Ablehnung von Fristverlängerungen
- Freigabeprozess

Praxisdialog PPS/Prozessmanagement

ProzessPlus für Sparkassen (PPS) zielt darauf ab, Prozesse in der Sparkassen-Finanzgruppe einheitlich zu dokumentieren und als Standardprozesse (PPS-Prozesse) zentral bereitzustellen. Die PPS-Prozesslandkarte und PPS_neo sind zentrale Werkzeuge zur Strukturierung und Umsetzung dieser Standardprozesse.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte aus dem Bereich Organisation sowie Prozessmanager/-innen und Verantwortliche für die übergreifende Koordination der Umsetzung eines Prozessmanagements in Verbindung mit PPS

IHR NUTZEN

- Sie haben einen Überblick über aktuelle Trends und Entwicklungen im Prozessmanagement und PPS_neo.
- Sie kennen aktuelle Lösungen, Methoden oder Vorgehensweisen in Sparkassen.
- Sie profitieren vom Austausch mit Kolleginnen und Kollegen aus anderen Sparkassen zu individuellen Umsetzungserfahrungen.

VORAUSSETZUNG(EN)

Kenntnisse und Umsetzungserfahrungen in den Themenbereichen Prozessmanagement, PPS, PPS_neo und PPS-IKS in der Sparkasse.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

siehe Programm

HINWEIS(E)

Bitte reichen Sie Ihre **Themenwünsche, Fragestellungen und ggf. zu präsentierende Lösungsansätze** zum Praxisdialog bis zum **30. Oktober 2026** an die folgenden E-Mailadressen ein: timo.schwoch@rsgv.de und m.toebben@svwl.eu.

TERMIN(E)

16.12.2026 | Sparkassenakademie NRW

25.11.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

355,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

09:30 - 09:45 Uhr	**Begrüßung/Eröffnung** Georg Tönnissen und Timo Schwoch, Rheinischer Sparkassen- und Giroverband, und Martin Többen, Sparkassenverband Westfalen-Lippe
09:45 - 11:15 Uhr	**Aktuelles im Bereich PPS-IKS / PIKSA** Georg Tönnissen, Rheinischer Sparkassen- und Giroverband
11:15 - 11:45 Uhr	**Kaffeepause**
11:45 - 12:15 Uhr	**Technische Weiterentwicklungen in PPS_neo** Timo Schwoch, Rheinischer Sparkassen- und Giroverband
12:15 - 12:30 Uhr	**Seminarangebote der SKA.NRW** Martin Többen, Sparkassenverband Westfalen-Lippe
12:30 - 13:30 Uhr	**Mittagspause**
13:30 - 14:15 Uhr	**„Neue aufbauorganisatorische Variante für das Prozessmanagement“** Kathrin Wettendorf, Kreissparkasse Halle-Wiedenbrück
14:15 - 14:45 Uhr	**Überblick zur PPS-Nutzung** Georg Tönnissen, Rheinischer Sparkassen- und Giroverband, und Martin Többen, Sparkassenverband Westfalen-Lippe
14:45 - 15:15 Uhr	**Kaffeepause**
15:15 - 16:45 Uhr	**Aus der Praxis für die Praxis** (Behandlung der Themenwünsche, Fragestellungen und Lösungsvorschläge von Sparkassen) Georg Tönnissen und Timo Schwoch, Rheinischer Sparkassen- und Giroverband, und Martin Többen, Sparkassenverband Westfalen-Lippe
16:45 - 17:00 Uhr	**Verabschiedung** Georg Tönnissen und Timo Schwoch, Rheinischer Sparkassen- und Giroverband, und Martin Többen, Sparkassenverband Westfalen-Lippe

PPS_neo Editoren-Schulung (online)

Effiziente Prozesse sind ein wichtiger Erfolgsfaktor. Das Organisationssystem "PPS_neo" der Finanz Informatik gewährleistet eine schlanke Übernahme, Veröffentlichung und Freigabe von Prozessen und Dokumenten. Der Schwerpunkt unserer Schulung ist das Editieren von Prozessdokumentationen. Die Teilnehmer lernen die Editoren-Seite von PPS_neo mit verschiedenen Grundfunktionen kennen. Neben dem Editieren steht auch das Starten einer Freigabe, sowie die Durchführung einer Veröffentlichung im Fokus.

ZIELGRUPPE

Alle Mitarbeiter/-innen, die Inhalte in PPS_neo verwalten, insbesondere Organisatoren/-innen, Prozessmanager, Prozessverantwortliche und Führungskräfte

IHR NUTZEN

- Sie können in PPS_neo Texte erstellen, Prozessabläufe bearbeiten und Dateien hochladen.
- Sie kennen die Lese- und Editoren-Seite.
- Sie können Prozesse an Ihrer Herkunft erkennen (zentral, abgekoppelt, eigenerstellt), unterscheiden und vergleichen.
- Sie sind in der Lage, Prozessdokumentationen in PPS_neo umfassend zu bearbeiten.
- Sie kennen den Freigabe- und Veröffentlichungsprozess.

VORAUSSETZUNG(EN)

Die Teilnehmer/-innen kennen PPS_neo in seinen Grundfunktionen und können sich sicher auf der Leseseite bewegen.

IHRE REFERENTIN

Angela Heinz, Sparkassen Consulting GmbH München

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Akademie statt.Ihre Zugangsdaten und weitere Informationen erhalten Sie ca. 2 Wochen vor dem Termin mit der Einladung.

TERMIN(E)

11.10.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag

PREIS

485,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Allgemeines

- Vorstellung ProzessPlus für Sparkassen (PPS) im Hinblick auf PPS_neo
- Allgemeine Funktionen PPS_neo
- Differenzierung Leser-Seite und Editoren-Seite
- Suchfunktion

Vorstellung der Leser-Seite

- Mein Bereich
- Aktuelles
- Informationen
- Aufbauorganisation
- Geschäftsorganisation
- Prozessorganisation

Vorstellung des Moduls Prozessorganisation auf der Editoren-Seite (inkl. Übungsaufgaben)

- Funktionen der Prozessübersicht
- Prozessvergleich
- Editieren von Prozessen
- Prozessvarianten
- Basisinformationen
  - Texte
  - Dateien
  - Zuständigkeitsmatrix
  - Prozessablauf
  - Risiken und Maßnahmen

Vorstellung des Freigabe- und Veröffentlichungsprozesses (inkl. Übungsaufgaben)

- Funktionsweise einer Freigabe
- Vorstellung der Freigabeoptionen
- Veröffentlichungsoptionen

PPS_neo Administration (online)

Effiziente Prozesse sind ein wichtiger Erfolgsfaktor. Das Organisationssystem "PPS_neo" der Finanz Informatik gewährleistet eine schlanke Übernahme, Veröffentlichung und Freigabe von Prozessen und Dokumenten. In unserem Seminar lernen die Teilnehmer/-innen die Administration von PPS_neo kennen. Hierbei liegt der Fokus auf den administrativen Grundlagen für die Einrichtung von PPS_neo, sowie der Vorstellung weiterer Möglichkeiten um PPS_neo individuell auf die Sparkasse auszurichten. Steuerungsmöglichkeiten über Nutzerrechte runden den Seminarinhalt ab.

ZIELGRUPPE

Organisatoren/-innen, Administratoren/innen, Prozessmanager und Prozessveranstwortliche

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Funktionsweise der KURS-Schnittstelle und können das Rollen-/Stellenfunktionsmapping durchführen.
- Sie verwalten Gruppen und kennen die Unterschiede zwischen Editoren- und Freigabegruppen.
- Sie administrieren Freigabeschablonen und Zusatzfelder.
- Sie können Organigramme in PPS_neo erstellen.
- Sie bauen einen Kompetenzkatalog auf, hinterlegen Kompetenzen und ordnen diese zu.

VORAUSSETZUNG(EN)

Die Teilnehmer/-innen kennen PPS_neo in seinen Grundfunktionen und können sich sicher auf der Leser-Seite sowie der Editoren-Seite bewegen.

IHRE REFERENTIN

Angela Heinz, Sparkassen Consulting GmbH München

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Akademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere Informationen erhalten Sie ca. 2 Wochen vor dem Termin mit der Einladung.

TERMIN(E)

10.11.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag

PREIS

485,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Rollen-/Stellenfunktionsmapping

- Erläuterung der Schnittstelle zu OSPlus-KURS
- Durchführung und Wirkung des jeweiligen Mappings
- Unterschiedliche Darstellung einer Rolle (inkl. Besonderheit Sammelrolle)
- Adressatengerechte Darstellung auf der Leseseite durch Rollen
- Besonderheit „Zentrale Aktuelles Nachricht“

Administration

- Editoren-/Freigabegruppe
- Freigabeschablone
- Zusatzfelder, Checklisten, Wiedervorlagen
- Verwaltung von Dateien im Dateipool
- Prozessvarianten
- PPS-IKS

Kompetenzen und Organigramme

- Erstellung eines Kompetenzkatalogs
- Erstellung einer Kompetenz, Zuordnung und Wirkung
- Editieren von Organigrammen in PPS_neo

Steuerungsmöglichkeiten über Nutzerrechte

- Sofortfreigabe
- Freigaberollen
- Umsetzungshinweise
- Stammdatenprinzip
- Prozesssupervisor

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

46 ORGANISATION UND IT-BETRIEB
Projekt-/Prozess- & Datenqualitätsmanagement
Angebots-Nr.: 46.328

PPS-IKS in PPS_neo (online)

Ziel unseres Seminars ist es, den Nutzern von PPS_neo relevante Funktionen und Möglichkeiten der Anwendung zu zeigen und das vorhandene Wissen zu PPS-IKS zu vertiefen. Hierbei liegt der Schwerpunkt auf der Bearbeitung des Dokumententypen „Risiken und Maßnahmen“ sowie auf der Vermittlung der Bewertungsmethodik aus dem bundeseinheitlichen PPS-IKS Umsetzungsleitfaden (PPS-IKS ULF). Die vermittelten Kenntnisse werden gefestigt und an praktischen Fallbeispielen verprobt. Sie haben die Möglichkeit Ihre Fragen zu PPS-IKS an den Dozenten und die anderen Sparkassen zu stellen und erhalten so Best Practice Ansätze für Ihre tägliche Arbeit.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen der Abteilung Organisation und PPS-IKS-Koordinatorinnen und Koordinatoren

IHR NUTZEN

- Sie festigen Ihre Prozess- und Arbeitssicherheit in PPS-IKS.
- Sie können Prozesse nach PPS-IKS bewerten (Methodik) und in PPS_neo erfassen (Technik).
- Sie gestalten das Seminar durch Ihre Fragen und der Möglichkeit zum Austausch mit anderen Sparkassen aktiv mit.

VORAUSSETZUNG(EN)

Sie kennen PPS_neo in seinen Grundfunktionen und können sich sicher auf Leserseite sowie der Editoren-Seite bewegen.

IHR REFERENT

Referenten/-innen der Firma tekko Informationssysteme GmbH & Co. KG

TERMIN(E)

18.11.2026 | virtueller Seminarraum

25.11.2026 | virtueller Seminarraum

24.11.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag

PREIS

485,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Bausteine zu Methodik, Technik und praktische Beispiele zum bundeseinheitlichen Verfahren des PPS-IKS-ULF

- Risiken, Maßnahmen und Kontrollen im Dokumententyp „Risiken und Maßnahmen“ technisch erfassen
- Prozessrisikobewertung aus den vier PPS-IKS-relevanten OpRisk-Ursachenkategorien anhand praktischer Beispiele methodisch durchführen, insbesondere die Ermittlung der Risikoklasse aus Realistischem Maximalen Verlust und Eintrittshäufigkeit
- Prozessaktualisierung mit Fokus auf Dokumententyp „Risiken und Maßnahmen“ in PPS_neo durchführen (anlassbezogen oder von PPS-Release ausgelöst)
- Auswertungen im Modul Prozessorganisation für PPS-IKS durchführen

Raum für Ihre Fragen rund um PPS-IKS

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

Angebots-Nr.: 46.329

Grundlagen des Prozessmanagements (PPS) (E-Learning)

ProzessPlus für Sparkassen mit PPS_neo ist ein strukturiertes Rahmenwerk zur Optimierung und Standardisierung von Geschäftsprozessen in der Sparkasse. Sie sorgen für eine einheitliche, effiziente und transparente Prozessgestaltung, um Qualität, Effizienz und regulatorische Anforderungen nachhaltig zu gewährleisten. In diesem WBT lernen Sie die zentralen Prinzipien von PPS kennen, verstehen deren Bedeutung für die Unternehmenssteuerung und erfahren, wie Sie diese Standards erfolgreich in Ihrer täglichen Arbeit anwenden.

ZIELGRUPPE

Leiter/-innen Organisationsabteilung

Mitarbeiter/-innen im Prozessmanagement (PPS, PPS-IKS, PPS_neo)

Prozessverantwortliche

Prozessbeteiligte aus Fachbereichen

Dieses E-Learning eignet sich insbesondere für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die neu in das Thema einsteigen.

IHR NUTZEN

- Sie haben einen Überblick über die Grundlagen des Prozessmanagements der Sparkasse.
- Sie kennen die Rollen im Prozessmanagement sowie aufbauorganisatorische Einordnung in der Sparkasse.
- Sie sind über die Bedeutung des Einsatzes von Standardprozessen in der Sparkasse informiert.

HINWEIS(E)

#1 digital:

E-Learning-Module ganz einfach mit dem Smartphone, Tablet oder Desktop nutzen. Zu beliebiger Zeit, an jedem Ort.

#2 schnell:

Neues Wissen schnell verbreiten, ohne Terminplanung. Einfach das just e-learn Package für Ihre Zielgruppe buchen und loslegen.

3 kompakt:

Mit E-Learning-Modulen kompakte Lerneinheiten bieten und Impulse zu relevanten Fragen setzen.

Achtung: Dieses E-Learning ersetzt nicht die PPS_neo Schulungen für Editoren (Angebotsnummer 46.326) und für Administratoren (Angebotsnummer 46.327).

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

60 Minuten

PREIS

150,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 20 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zu einem Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gerne!

Programm/Inhalt

Was unterscheidet eine Aufgabe von einem Prozess - und warum ist das für Ihre Arbeit in der Sparkasse so wichtig?

Wie sorgen Standards, Rollen und Strukturen für mehr Effizienz im Sparkassen-Alltag?

Welche Rolle spielen Sie im Prozessmanagement - und wie wirken Prozessteam, Prozessverantwortliche und Prozessmanager zusammen?

Wer trägt welche Verantwortung im Prozess?

Wie lässt sich Prozessverantwortung sinnvoll in Ihre Sparkassenstruktur integrieren?

Warum sind Standards der Schlüssel für effiziente, sichere und zukunftsfähige Prozesse?

Grundlagen ProzessPlus für Sparkassen (PPS) (E-Learning)

Effizientes Prozessmanagement lebt von Klarheit, Struktur und dem richtigen Einsatz von Werkzeugen. Lernen Sie, wie PPS 2.0 Sie dabei unterstützt, Prozesse professionell zu gestalten und sicher umzusetzen. Sie erhalten einen Überblick über zentrale Grundlagen wie die PPS-Dokumentation, die Prozesslandkarte sowie Standards und Konventionen. Außerdem erfahren Sie, wie Sie Werkzeuge und Quellen zielführend nutzen und Ihre Organisation mit PPS_neo sicher durch die schriftlich fixierte Ordnung steuern können.

ZIELGRUPPE

Leiter/-innen Organisationsabteilung

Mitarbeiter/-innen im Prozessmanagement (PPS, PPS-IKS, PPS_neo)

Prozessverantwortliche

Prozessbeteiligte aus Fachbereichen

Dieses E-Learning eignet sich insbesondere für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die neu in das Thema einsteigen.

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Herausforderungen und Grundlagen des Prozessmanagements und von ProzessPlus (PPS).
- Sie sind vertraut mit der organisatorischen Einordnung der Prozessverantwortlichkeiten und den Standardprozessen (PPS).
- Sie können die Ergebnisse aus PPS in Ihre tägliche Arbeit integrieren und erhalten die nötigen Grundlagen für eine erfolgreiche Umsetzung.

VORAUSSETZUNG(EN)

Grundlagen des Prozessmanagements (Angebotsnummer 46.329) oder vergleichbarer Kenntnisstand

HINWEIS(E)

#1 digital:

E-Learning-Module ganz einfach mit dem Smartphone, Tablet oder Desktop nutzen. Zu beliebiger Zeit, an jedem Ort.

#2 schnell:

Neues Wissen schnell verbreiten, ohne Terminplanung. Einfach das just e-learn Package für Ihre Zielgruppe buchen und loslegen.

3 kompakt:

TERMIN(E)

Jerzeit starten mit just e-learn!

DAUER

1,5 Stunden

PREIS

190,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Mit E-Learning-Modulen kompakte Lerneinheiten bieten und Impulse zu relevanten Fragen setzen.

Achtung: Dieses E-Learning ersetzt nicht die PPS_neo Schulungen für Editoren (Angebotsnummer 46.326) und für Administratoren (Angebotsnummer 46.327).

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 20 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zu einem Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gerne!

Programm/Inhalt

Was steckt hinter PPS 2.0 - und warum ist das für Ihre Arbeit so relevant?

Wie funktioniert die Zusammenarbeit von GPT, PAT und Sparkassen in PPS 2.0?

Wie nutzen Sie die PPS-Dokumentation effektiv für Ihre Prozesse in PPS_neo?

Welche Standards gelten für die PPS-Dokumentationen - und warum lohnt sich eine Orientierung daran?

Wie navigieren Sie sicher durch die dritte Ebene der PPS-Prozesslandkarte - und was sollten Sie dabei beachten?

Was leisten Standards und Konventionen im PPS-Prozessmanagement?

Wofür steht PPS-IKS und wie unterstützt es das Prozessmanagement der Sparkasse?

Wie hilft die prüferische Begleitung, Prozesse sicher und standardisiert umzusetzen?

Wie nutzen Sie Werkzeuge und Quellen effizient für PPS 2.0?

PPS erfolgreich verankern und leben (E-Learning)

Die strategische Verankerung von PPS ist entscheidend, um Prozesse nachhaltig zu steuern und Effizienzpotenziale vollständig auszuschöpfen. Klare Verantwortlichkeiten, strukturierte Umsetzungsprozesse und eine gelebte Prozesskultur sind zentrale Erfolgsfaktoren. In diesem WBT erfahren Sie, wie Sie PPS gezielt in Ihrer Sparkasse verankern, Prozesse aktiv gestalten und Standards dauerhaft sichern.

ZIELGRUPPE

Leiter/-innen Organisationsabteilung

Mitarbeiter/-innen im Prozessmanagement (PPS, PPS-IKS, PPS_neo)

Prozessverantwortliche

Prozessbeteiligte aus Fachbereichen

Dieses E-Learning eignet sich insbesondere für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die neu in das Thema einsteigen.

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Herausforderungen und Grundlagen des Prozessmanagements und der PPS und können diese effektiv in Ihrer täglichen Arbeit anwenden.
- Sie sind vertraut mit den Aufgaben und Kompetenzen der Prozessverantwortlichen und wissen, welche Anforderungen für eine erfolgreiche Implementierung notwendig sind.
- Sie kennen wertvolle Impulse und Grundlagen für die konkrete Umsetzung relevanter Konzepte in Ihrer Sparkasse.

VORAUSSETZUNG(EN)

Grundlagen des Prozessmanagements (PPS) (Angebotsnummer 46.329) und Grundlagen ProzessPlus für Sparkassen (PPS) (Angebotsnummer 46.330) oder vergleichbarer Kenntnisstand

HINWEIS(E)

#1 digital:

E-Learning-Module ganz einfach mit dem Smartphone, Tablet oder Desktop nutzen. Zu beliebiger Zeit, an jedem Ort.

#2 schnell:

Neues Wissen schnell verbreiten, ohne Terminplanung. Einfach das just e-learn Package für Ihre Zielgruppe buchen und loslegen.

3 kompakt:

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

60 Minuten

PREIS

150,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Mit E-Learning-Modulen kompakte Lerneinheiten bieten und Impulse zu relevanten Fragen setzen.

Achtung: Dieses E-Learning ersetzt nicht die PPS_neo Schulungen für Editoren (Angebotsnummer 46.326) und für Administratoren (Angebotsnummer 46.327).

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 20 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zu einem Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gerne!

Programm/Inhalt

Wie entwickelt sich die Nutzung von PPS_neo in den Sparkassen?

Wie lässt sich PPS strategisch in Ihrer Sparkasse verankern?

Warum sind Gesamthaus-Commitment und Umkehr der Beweislast so entscheidend für PPS_neo?

Wie gelingt die praktische Umsetzung von PPS-Prozessen in Ihrer Sparkasse?

Welche Rollen und Verantwortlichkeiten sind im PPS-Prozessmanagement entscheidend?

Wie ist der Umsetzungsstand der Modellkonzepte in den Sparkassen - und warum sind sie so wichtig für PPS?

Wie unterstützt Anwendungsstandardisierung die Effizienz Ihrer Sparkasse?

PPS Migration und Weiterentwicklung (E-Learning)

Die Migration auf PPS_neo und die kontinuierliche Weiterentwicklung der Prozesse schaffen die Grundlage für ein zukunftssicheres Prozessmanagement. Standardisierte Methoden und klare Vorgehensweisen helfen, Aufwand zu reduzieren und regulatorische Anforderungen effizient umzusetzen. In diesem WBT lernen Sie, wie Sie PPS-Prozesse erfolgreich übernehmen, individuell ergänzen und langfristig aktuell halten.

ZIELGRUPPE

Leiter/-innen Organisationsabteilung

Mitarbeiter/-innen im Prozessmanagement (PPS, PPS-IKS, PPS_neo)

Prozessverantwortliche

Prozessbeteiligte aus Fachbereichen

Dieses E-Learning eignet sich insbesondere für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die neu in das Thema einsteigen.

IHR NUTZEN

- Sie können die Voraussetzungen für eine effiziente Nutzung schaffen und sicherstellen, dass Ihre PPS-Prozesse stets aktuell bleiben.
- Sie sind vertraut mit den verschiedenen Schritten der operativen Übernahme von PPS-Prozessen und wissen, wie Sie diese erfolgreich umsetzen können.
- Sie haben praktische Hilfsmittel und Beispiele an der Hand, die Ihnen den Einstieg in die Nutzung von PPS und PPS_neo erleichtern.

HINWEIS(E)

#1 digital:

E-Learning-Module ganz einfach mit dem Smartphone, Tablet oder Desktop nutzen. Zu beliebiger Zeit, an jedem Ort.

#2 schnell:

Neues Wissen schnell verbreiten, ohne Terminplanung. Einfach das just e-learn Package für Ihre Zielgruppe buchen und loslegen.

3 kompakt:

Mit E-Learning-Modulen kompakte Lerneinheiten bieten und Impulse zu relevanten Fragen setzen.

Achtung: Dieses E-Learning ersetzt nicht die PPS_neo Schulungen für Editoren (Angebotsnummer 46.326) und für Administratoren (Angebotsnummer 46.327).

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

1,5 Stunden

PREIS

190,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 20 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zu einem Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gerne!

Programm/Inhalt

Warum ist die Übernahme der PPS-Prozesse ein strategischer Schritt für Sparkassen?

Wie gelingt eine effiziente Umsetzung der PPS-Prozessmigration in Ihrer Sparkasse?

Wie gelingt eine operative Umsetzung von PPS-Prozessen in der Sparkasse - von der Prüfung bis zur finalen Dokumentation?

Wie lassen sich Standardprozesse in PPS_neo flexibel nutzen, ohne sie abzukoppeln?

Wie stellen Sparkassen sicher, dass ihre Prozesse in PPS_neo immer aktuell bleiben?

Wie kann externe Unterstützung die PPS-Migration in Sparkassen gezielt begleiten?

Was nehmen Sie aus dem PPS-Training mit - und wie geht es jetzt weiter?

Geschäftsprozesssteuerung in den Finanzierungsprozessen für Einsteiger der Administration (S422)

Die Geschäftsprozesssteuerung unter OSPlus bietet Sparkassen die Möglichkeit, verteilte Geschäftsprozesse einheitlich und standardisiert mit OSPlus-Portal-Komponenten abzubilden. In diesem Seminar lernen Sie die Möglichkeiten in der Administration der PPS-Standardprozesse in OSPlus-Kredit kennen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die bisher wenige Kenntnisse in der Administration der GPS-Prozesse innerhalb von OSPlus-Kredit sowie im Regelmanagement besitzen sowie Mitarbeiter/-innen aus dem Bereich Kreditorganisation und/oder Kreditsekretariat, die für die Erarbeitung bzw. Dokumentation der institutsindividuellen Einstellungen für Kreditprozesse verantwortlich sind

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Möglichkeiten in der Administration der PPS-Standardprozesse in OSPlus-Kredit.
- Sie sind vertraut mit den Grundlagen der Administration der Standardprozesse unter OSPlus-Kredit.
- Sie besprechen institutsindividuelle Fragestellungen.

VORAUSSETZUNG(EN)

Administratoren
- Kenntnisse der Anwendung OSP-Kredit einschließlich deren Administration sind hilfreich

Organisatoren
- Kenntnisse der Anwendung OSPlus-Kredit
- Kenntnisse der institutsspezifischen Festlegungen im Aktivgeschäft

IHR REFERENT

Sönke Petersen, FINNOFLEET BMI GmbH

HINWEIS(E)

Bitte reichen Sie Ihre Fragen und Fallbeispiele ca. 2 Wochen vor dem Seminar an soenke.petersen@bmiag.de ein.

TERMIN(E)

10.03.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

425,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Grundlagen der Administration der Standardprozesse unter OSPlus-Kredit

- Prozessbeschreibungen
- Prozessbilder
- Automatische Aktivierung
- Freigaben
- Versionsvergleiche
- Prozessinformationen
- Prozesshierarchie
- Administrationsmöglichkeiten in Standardprozessen
- Regelmanagement
- Regelsatzverwendung
- Aktivitätsgruppen / Berechtigungssteuerung
- Tipps und Tricks zur Administration

Besprechung indtitutsindividueller Fragen

just e-learn-Package: Prozessmanagement PPS

ProzessPlus für Sparkassen mit PPS_neo ist ein strukturiertes Rahmenwerk zur Optimierung und Standardisierung von Geschäftsprozessen in der Sparkasse. Sie sorgen für eine einheitliche, effiziente und transparente Prozessgestaltung, um Qualität, Effizienz und regulatorische Anforderungen nachhaltig zu gewährleisten. In diesem just e-learn-Package erhalten Sie alle vier E-Learnings zum Prozessmanagement PPS.

ZIELGRUPPE

Leiter/-innen Organisationsabteilung

Mitarbeiter/-innen im Prozessmanagement (PPS, PPS-IKS, PPS_neo)

Prozessverantwortliche

Prozessbeteiligte aus Fachbereichen

Dieses E-Learning eignet sich insbesondere für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die neu in das Thema einsteigen.

IHR NUTZEN

- Sie haben einen Überblick über die Grundlagen des Prozessmanagements der Sparkasse und
  sind über die Bedeutung des Einsatzes von Standardprozessen in der Sparkasse informiert.
- Sie kennen die Herausforderungen und Grundlagen des Prozessmanagements und der PPS und können diese effektiv in ihrer täglichen Arbeit anwenden.
- Sie können die Voraussetzungen für eine effiziente Nutzung schaffen und sicherstellen, dass ihre PPS-Prozesse stets aktuell bleiben u.v.m..

HINWEIS(E)

#1 digital:

E-Learning-Module ganz einfach mit dem Smartphone, Tablet oder Desktop nutzen. Zu beliebiger Zeit, an jedem Ort.

#2 schnell:

Neues Wissen schnell verbreiten, ohne Terminplanung. Einfach das just e-learn Package für Ihre Zielgruppe buchen und loslegen.

3 kompakt:

Mit E-Learning-Modulen kompakte Lerneinheiten bieten und Impulse zu relevanten Fragen setzen.

TERMIN(E)

Jerzeit starten mit just e-learn!

DAUER

5 Stunden

PREIS

340,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 20 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Achtung: Dieses E-Learning ersetzt nicht die PPS_neo Schulungen für Editoren (Angebotsnummer 46.326) und für Administratoren (Angebotsnummer 46.327).

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 20 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zu einem Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gerne!

Programm/Inhalt

Das Package enthält 4 E-Learning-Module aus dem Themenbereich "Prozessmanagement PPS"

46.329 Grundlagen des Prozessmanagements (PPS) (E-Learning)

46.330 Grundlagen ProzessPlus für Sparkassen (PPS) (E-Learning)

46.331 PPS erfolgreich verankern und leben (E-Learning)

46.332 PPS Migration und Weiterentwicklung (E-Learning)

PPS_neo für Neu- und Quereinsteiger (online)

Dieses Seminar richtet sich an neue Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie Auszubildende, die erstmals oder vertieft mit PPS_neo arbeiten. Ziel ist es, die Hintergründe sowie die wesentlichen Funktionen der Anwendung – mit Schwerpunkt auf dem Modul Prozessorganisation – verständlich zu vermitteln.

ZIELGRUPPE

neue Mitarbeiter/-innen, Quereinsteiger/-innen, Auszubildende sowie Mitarbeiter/-innen, die nach längerer Auszeit wieder einsteigen

IHR NUTZEN

- Sie kennen das Anweisungswesen, was die Qualität und Sicherheit im Arbeitsalltag erhöht.
- Sie haben ein Grundverständnis für Prozesse und deren Bedeutung innerhalb der Sparkasse und können somit Fehler in Ihrem Arbeitsalltag reduzieren.
- Sie verstehen relevante rechtliche Grundlagen und setzen diese korrekt um.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

tekko Informationssysteme GmbH & Co. KG

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie stattfinden. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zur Veranstaltung.

TERMIN(E)

05.10.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Entstehung und Hintergründe von PPS und PPS_neo

PPS_neo erleben – „Look and Feel“

Oberfläche von PPS_neo kennenlernen und verstehen

Aufgaben in der Prozessverantwortung

Startseite „Mein Bereich“

Modul: Aktuelles

Modul: Aufbauorganisation

Modul: Geschäftsorganisation

Modul: Information sowie dessen Abgrenzung zu den weiteren PPS_neo-Modulen

Modul: Prozessorganisation

- Prozesse lesen lernen, wesentliche Komponenten von PPS kennenlernen
- Basisinformationen
- wesentliche Rechtsgrundlagen
- Prozessbezogene Grundlagen
- Zuständigkeiten
- Ablauf (intensives Verständnis aufbauen)
  - Flussdiagramm
  - geblockter Text
- Risiken und Maßnahmen (PPS-IKS)
- Zusatzinformationen
- Formulare/Checklisten/Dateianhänge
- (institutsspezifische) Umsetzungshinweise

weitere Anwendungen: PPS-Wiki

Raum für Ihre Fragen rund um PPS_neo

Anhand praxisnaher Beispiele erhalten Sie ein sicheres Gefühl für Bedienung und Anwendung sowie einen strukturierten Einstieg in das Anweisungswesen.

Kundendatenmanagement in OSPlus

Erhalten Sie fundiertes Wissen zur fachlichen und administrativen Pflege von Kundinnen- und Kundendaten in OSPlus. Vertiefen Sie Ihren Einblick ins Kundendatenmanagement inkl. Verbünde, Personenrollen, Kontrollen und generischen Konstrukten. Dadurch können Sie im Kundendatenmanagement Risiken minimieren, Prozesse optimieren und Maßnahmen zur Qualitätssicherung und Steigerung ergreifen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, aus der Organisation, Marktfolge Passiv und Aktiv, Revision, Vertriebssteuerung, Datenqualitätsmanager/-innen und Zuständige für IDV-Auswertungen die fachlich bzw. administrativ für den Themenbereich "Kundendaten-Management" und der damit verbundenen Prozesse verantwortlich sind

IHR NUTZEN

- Sie sind in der Lage, durch korrekte Anlage- und Pflegeprozesse Risiken zu reduzieren und die Datenqualität in Ihrer Sparkasse gezielt zu verbessern.
- Sie optimieren interne Abläufe und Zuständigkeiten durch Rollen- und Berechtigungssteuerung und erfüllen somit regulatorische Anforderungen.
- Sie vertiefen Ihre administrative und fachliche Kompetenz und können die Datenqualität in Ihrer Sparkasse sicher beurteilen und steuern.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Sicherer Umgang mit OSPlus
- Zugangsdaten zu OSPlus ggf. über SEVA (Zugriff auf das eigene Institut notwendig)
- Optimal wäre die Teilnahme eines Administrators bzw. Kenntnisse in der Administration im Bereich der Kundendaten bzw. Admi-Rechte um SVZ's pflegen zu dürfen

IHR REFERENT

Andreas Krämer, AK-Consulting

TERMIN(E)

10.12.2026 – 11.12.2026 |
Sparkassenakademie NRW

11.10.2027 – 12.10.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

750,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Personendaten

- Checkliste für die Personenanlage
- Welche Felder haben welche Auswirkungen?
- Unterstützung der Personenpflege durch Pflege von SVZ
- Instituts-Parameter für Personendaten
- Personendaten unter OSP-neo
- Fehlerreduzierung durch Administration
- Sinnvolle Nutzung des Kontrollradar bei der Personendatenpflege
- Prüfung der Datenqualität per SQL/Nutzung der DQM-Anwendung
- Abgrenzung Kundentyp, Kundensegment, Kundensegmentierung
- Voraussetzungen zur Löschungsvormerkung

Personenrollen

- Welche Personenrollen haben Funktionen?
- Welche Personenrollen sollten deaktiviert werden?
- Praxisbeispiele für hausgemachte Rollen
- Steuerung, wer welche Personenrollen pflegen darf
- Administration der Personenrollen

Kontorollen

- Auswirkungen der Kontorollen auf Meldung nach §24c KWG
- Welche Kontorollen sollten deaktiviert werden?
- Wie kann man nicht benötigte Kontorollen deaktivieren?

Generische Konstrukte

- Welche Geko's haben welchen Nutzen bzw. Folgewirkungen?
- Praxisbeispiele für hausgemachte GeKo's
- Wie werden Geko's administriert?
- Wie kann man Geko's per IDV auswerten und z.B. für das Ereignissystem nutzen?
- Steuerung, wer welche Geko's pflegen darf
- Welche Geko's können deaktiviert werden?
- Auswirkung von Geko's auf die Historisierung von Personensätzen

Personenverbünde

- Welche Verbünde haben welche Funktionen?
- Welche Verbünde sind Pflicht und welche Kür?
- Instituts-Parameter für Verbundanlage und -löschung
- Welche negativen Folgen haben nicht gepflegte Verbünde?
- Optimierung durch Nutzung der Administrationsmöglichkeiten
- Wer sollte wann Verbünde löschen?
- Verbundlöschung per Massenänderung

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

46 ORGANISATION UND IT-BETRIEB

Dokumentenmanagement

Input Management - Administration in OSPlus (S330) (online)

Mit dem „Input Management“ bietet die Finanz Informatik den Sparkassen eine zentrale Lösung zur digitalen Erfassung von geschäftsrelevanten Daten („Content “) und die Weitergabe an nachfolgende Anwendungen. Erfasst werden im Input Management strukturierte oder unstrukturierte Daten aus unterschiedlichen Quellen, um diese für die Weiterverarbeitung bereitzustellen. Ziel des Seminars ist, dass Sie die Dokumentenerfassung über Input Management so vorbereiten können, dass Sie den gewünschten Prozessen der Sparkasse entspricht. In dieser Schulung werden allgemeine Grundkenntnisse in Bezug auf OSPlus-Archiv ZDA sowie die Administration der Dokumenttypen für die Vorbereitung zur Nutzung von Input Management vermittelt.

ZIELGRUPPE

Mitarbeitende, die schon immer mal wissen wollten, wie das OSPlus-Archiv ZDA funktioniert; Mitarbeitende mit temporärem oder laufendem Bezug zum OSPlus-Archiv ZDA; OSPlus-Administrierende; Mitarbeitende, die sich derzeit mit der Einführung von Input Management beschäftigen.

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Grundlagen von OSPlus-Archiv ZDA (Zentrales Dokumenten Archiv), der damit in Verbindung stehenden Formulare in der Vorlagenverwaltung, Barcodes und weiteren Funktionen.
- Sie kennen Input Management inklusive möglicher technischen Schnittstellen, sowie Schnittstellen zu anderen Produkten und Funktionen der Finanz Informatik (z.B. Rechnungsmanagement, PARISPlus oder die virtuelle Unterschriftsprobe).
- Sie kennen die Abhängigkeiten und Auswirkungen zu den administrierten Dokumenttypen und den demgegenüber stehenden Dokumenttypen in der Dokumentenerfassung.
- Sie kennen die verschiedenen Verarbeitungsregeln für die Dokumenttypen im Bereich der Kunden- und Nichtkundenbezogenen Bereiche sowie mögliche Schlüsselverzeichnisse die über Input Management verwendet werden können.
- Sie sind in der Lage, die Verarbeitungsregeln sowie die Schlüsselverzeichnisse zu administrieren.
- Sie lernen weitere Eingangskanäle wie Mail und Fax aus OSPlus Telefonie sowie den Dokumenteneingang über das iPad (Mobile Scanning) bzw. über OSPlus_neo kennen.
- Sie wissen, wie eine automatisiere Formularerkennung herbeigeführt werden kann.
- Sie kennen die Berechtigungsmöglichkeiten von Input Management und sind in der Lage ein Berechtigungskonzept für das Institut zu erstellen.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Christiane Schneider, Sparkassen Consulting GmbH München-Hannover
- Edwin Nanko, Sparkassen Consulting GmbH München-Hannover
- Jonas Geisler, Sparkassen Consulting GmbH München-Hannover

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

0,5 Tage
(09:00-13:00 Uhr)

PREIS

250,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

HINWEIS(E)

Abgrenzung: diese Schulung ersetzt nicht die Konzeption der z.B. jeweilig festzustellenden Verarbeitungsregeln der Dokumenttypen. Diese sollten bereits im Vorfeld oder im Nachgang entschieden werden. In einer weiteren Schulung (S331) wird der Kern der Anwendung dargestellt und geschult.

Programm/Inhalt

Einführung Input Management

- Technische Schnittstellen
- Rechnungsbuch
- PARISPlus
- Die virtuelle Unterschriftsprobe

Grundlagen: OSPlus-Archiv ZDA und Dokumentenmanagement

- Die Vorlagenverwaltung
- Verwaltung der Struktur und Dokumenttypen
- Die Betriebsakte
- Die Nomenklatur und die Wartungsläufe der Finanz Informatik

Administration Input Management

- Basis-Einstellungen für Dokumenttypen
- Rechnungsbuch
- Weitere Einstellbereiche
- Institutsparameter
- Schlüsselverzeichnisse
- Institutsobjekte

Weitere Eingangskanäle

- Mail und Fax aus Telefonie
- Mobile Scanning

Allgemeine Ausgangsschnittstelle
Optimierung der Formularerkennung für DSV-Formulare und eigene Formulare
Berechtigungen

Anwendung des Tools "Web Keying Client / Box Office" als Kern des Input Managements (S331) (online)

Maßgeblicher Kern und zentrales Element des Input Management der Finanz Informatik ist die Web-Anwendung „Web Keying Client“. Diese wird in technischen Verfahrensdokumentationen auch „Box Office“ genannt. Beide Begriffe sind synonym zu verwenden. Im „Web Keying Client“ finden die für das Input Management relevanten Bearbeitungsprozesse hinsichtlich Indizierung und Weiterleitung ins OSPlus Archiv und andere Zielsysteme statt. Das System bildet Arbeitsplätze zur Korrektur, Qualitätskontrolle, Fehlerkontrolle und für Sonderaufgaben ab. Ziel des Seminars ist, dass Sie die Dokumentenerfassung über Input Management so vorbereiten können, dass Sie den gewünschten Prozessen der Sparkasse entspricht.

ZIELGRUPPE

Mitarbeitende mit temporärem oder laufendem Bezug zum OSPlus-Archiv ZDA; OSPlus-Administrierende; Mitarbeitende im Einführung-Projekt „Input Management“

IHR NUTZEN

- Sie lernen die grundsätzliche Funktionsweise des „Web Keying Client“ kennen.
- Sie verstehen die Möglichkeiten der darin enthaltenen Rollen / Arbeitsplätze.
- Sie kennen das Zusammenspiel des „Web Keying Client“ mit weiteren Komponenten des Input Managements.
- Sie können die institutseigene Version des „Web Keying Client“ bedienen und – wenn nötig - konfigurieren.

VORAUSSETZUNG(EN)

Grundlagen-Kenntnisse des OSPlus-Archivs bzw. Besuch des Seminars 46.651 "Einführung Input Management – Administration in OSPlus (S330)" sind von Vorteil. **Für die Seminardurchführung:** Zugriff auf Sparkassen-Version des „Web Keying Client“ sinnvoll, aber nicht zwingende Voraussetzung. Zugriff auf das eigene OSPlus der Sparkassen ist sinnvoll.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Christiane Schneider, Sparkassen Consulting GmbH München-Hannover
- Edwin Nanko, Sparkassen Consulting GmbH München-Hannover
- Jonas Geisler, Sparkassen Consulting GmbH München-Hannover

HINWEIS(E)

Abgrenzung: diese Schulung ersetzt nicht die Konzeption der z.B. jeweilig festzustellenden Verarbeitungsregeln der Dokumenttypen. Diese sollten bereits im Vorfeld oder im Nachgang entschieden werden.

TERMIN(E)

10.02.2027 | virtueller Seminarraum
09:00 – 13:00 Uhr

DAUER

0,5 Tage
0,5 Tage (09:00-13:00 Uhr)

PREIS

250,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Begriffsbestimmung und Einordnen „Web Keying Client“ in den Gesamtkontext „Input Management“
Aufruf / Start / Anmeldung am „Web Keying Client“
Benutzeroberfläche und Funktionsweise der Anwendung
Arbeitsplatz-Rollen Korrektur / Qualitätskontrolle / Fehlerkontrolle / Sonderarbeitsplatz
Praxisbeispiele, z.B. Kundendokumente, Rechnungen, Personalunterlagen: Bearbeiten verschiedener Anwendungsfälle
Protokollierung und Überwachung
Fragen aus dem Teilnehmerkreis
Ausblick auf weitere Releaseinhalte

Rechnungsbearbeitung mit Input Management - Konfigurationsmöglichkeiten und Anwendungstipps (S331a) (online)

Maßgeblicher Kern und zentrales Element des Input Managements der Finanz Informatik ist die Web-Anwendung „Box Office“. Dieses Seminar konzentriert sich auf die Dokumentenerfassung und -weitergabe vor der Weiterverarbeitung im OSPlus-Rechnungsbuch.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus dem Rechnungswesen, entscheidungsbefugte Personen und Projektmitarbeiter/-innen, die sich über die Möglichkeiten der Rechnungsbearbeitung informieren wollen, OSPlus-Administratorinnen und -Administratoren (mit Bezug zum Rechnungsmanagement), Mitarbeiter/-innen im Einführungs-Projekt „Input Management“

IHR NUTZEN

- Sie kennen die grundsätzlichen Funktionen von „Box Office“ und verstehen die Möglichkeiten der darin enthaltenen Rollen/Arbeitsplätze.
- Sie haben ein grundsätzliches Verständnis von den verschiedenen Komponenten des Input Managements und sind mit den Konfigurationsmöglichkeiten zur Rechnungsbearbeitung grundsätzlich vertraut.
- Sie unterstützen im Zusammenspiel mit dem Rechnungsbuch die Prozesse rund um die Rechnungsbearbeitung und konfigurieren passgenau das Input Management entlang der Institutsanforderungen.

VORAUSSETZUNG(EN)

Inhaltlich:
Der Besuch des Seminars S331 „Anwendung des Tools „Web Keying Client/Box Office" (46.652) als Kern des Input Management“ ist von Vorteil.

Technisch:
Es ist erforderlich, dass entweder
a) am PC ein zweiter Bildschirm existiert oder
b) die Präsentation über ein zweites Gerät (z. B. ein iPad) verfolgt wird.
Hintergrund: Für die praktische Arbeit werden Tätigkeiten, die am Bildschirm präsentiert werden, direkt am eigenen System nachvollzogen.

IHR REFERENT

Jonas Geisler, Sparkassen Consulting GmbH München-Hannover

HINWEIS(E)

Dieses Webinar ersetzt nicht die Konzeption der z. B. jeweilig festzustellenden Verarbeitungsregeln der Dokumenttypen. Diese sollten bereits im Vorfeld oder im Nachgang entschieden werden.

Dieses Webinar ist keine fachbezogene Wissensvermittlung sämtlicher Prozesse im Rechnungswesen.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

2 Stunden

PREIS

199,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Begriffsbestimmung und Einordnung „Box Office“ in den Gesamtkontext „Input Management“

Blick auf die möglichen Eingangskanäle für Rechnungen

Benutzeroberfläche und Funktion der Anwendung

Arbeitsplatzrollen Korrektur/Qualitätskontrolle/Fehlerkontrolle/Sonderarbeitsplatz

Praxisbeispiele wie z. B. einfache Rechnungen, komplexe Rechnungen, Zuordnen von HK-Konten zu Rechnungspositionen, Umgang mit verschiedenen Steuersätzen in einer Rechnung: Bearbeiten verschiedener Anwendungsfälle

Protokollierung und Überwachung

Fragen aus dem Teilnehmerkreis

Ausblick auf folgende Release-Inhalte

Dokumentenmanagementsystem "DMS" - Grundlagen: Vorlagengestaltung mit dem Adobe Experience Manager (AEM) (S333) (SM3025)

Das Dokumentenmanagementsystem (DMS) unterstützt die Erzeugung elektronischer PDF-Dokumente mit optionaler elektronischer Unterschrift, der Möglichkeit einer direkten Archivierung und einer Druckausgabe. Das Formular-Design erfolgt mit der Anwendung Adobe Experience Manager. In diesem Seminar erwerben Sie die notwendigen Kenntnisse zur Vorlagenerstellung mit dem Adobe Experience Manager (AEM).

ZIELGRUPPE

Administratoren/-innen sowie sonstige Mitarbeiter/-innen, die für die Formularerstellung und Vorlagenverwaltung zuständig sind

IHR NUTZEN

- Sie kennen den Prozess der Vorlagenverwaltung und Vorlagenerstellung.
- Sie können die Dienste des zentralen Dokumentenmanagementsystems "DMS" auch für sparkasseneigene Vorlagen und angepasste OSPlus-Vorlagen nutzen und in die Praxis umsetzen.

siehe Hinweise

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung bieten wir in Kooperation mit der Sparkassenakademie Niedersachsen an. Sie wird in Hannover durchgeführt. Für weitere Informationen (z. B. Inhalte, Termin/e sowie Preis) und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen:
Hier klicken

Wenn Sie sich bisher noch nicht für das Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen registriert haben, so können Sie formlos über die E-Mail-Adresse akademiemail@svn.de oder telefonisch (Tel.: 0511 3603 501) einen Zugang beantragen.

Webcode in Niedersachsen: SM3025

TERMIN(E)

siehe Hinweise

DAUER

2 Tage

PREIS

siehe Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

siehe Hinweise

Dokumentenmanagementsystem "DMS" - Gestaltung von dynamischen Formularen (S337) (SM3029)

Das Dokumentenmanagementsystem (DMS) unterstützt die Erzeugung elektronischer PDF-Dokumente mit optionaler elektronischer Unterschrift, der Möglichkeit einer direkten Archivierung und einer Druckausgabe. In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie dynamische Formulare und Textbausteine im DMS erstellen und verwalten können.

ZIELGRUPPE

Administratoren/-innen sowie sonstige Mitarbeiter/-innen, die für die Formularerstellung und Vorlagenverwaltung zuständig sind

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit der Erstellung und Verwaltung von dynamischen Vorlagen und Textbausteinen, die im Dokumentenmanagementsystem (DMS) eingesetzt werden.
- Sie sind anhand praktischer Übungen in der Lage, die DMS-Dienste für dynamische Vorlagen und Textbausteine optimal zu nutzen.
- Darüber hinaus können Sie die Administration im FDVG (Formulardatenversorgungsgenerator) zur Nutzung von dynamischen Vorlagen vornehmen.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Grundseminar: Dokumentenmanagementsystem "DMS" Grundlagen der Vorlagenerstellung mit dem Adobe LiveCycle Designer (46.400)
- Kenntnisse in der Administration des Formulardatenversorgungsgenerators (FDVG)
- Praxiserfahrungen mit DMS

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

siehe Hinweise

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung bieten wir in Kooperation mit der Sparkassenakademie Niedersachsen an. Sie wird in Hannover durchgeführt. Für weitere Informationen (z. B. Inhalte, Termin/e sowie Preis) und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen:
Hier klicken

Wenn Sie sich bisher noch nicht für das Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen registriert haben, so können Sie formlos über die E-Mail-Adresse akademiemail@svn.de oder telefonisch (Tel.: 0511 3603 501) einen Zugang beantragen.

Webcode in Niedersachsen: SM3029

TERMIN(E)

siehe Hinweise

DAUER

1 Tag

PREIS

siehe Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

siehe Hinweise

Dokumentenmanagementsystem "DMS" - Gestaltung von Korrespondenz mit Textbausteinen (S338) (SM3030)

Das Dokumentenmanagementsystem (DMS) unterstützt die Erzeugung elektronischer PDF-Dokumente mit optionaler elektronischer Unterschrift, der Möglichkeit einer direkten Archivierung und einer Druckausgabe. Aufbauend auf den Grundseminaren liegt der Schwerpunkt dieses Seminares auf den Möglichkeiten der Gestaltung von Korrespondenz mit Textbausteinen.

ZIELGRUPPE

Administratoren/-innen sowie sonstige Mitarbeiter/-innen, die für die Formularerstellung und Vorlagenverwaltung zuständig sind

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit der Erstellung und Verwaltung von Textbausteinen, die im Dokumentenmanagementsystem (DMS) eingesetzt werden.
- Sie sind anhand praktischer Übungen in der Lage, die DMS-Dienste für Korrespondenz /Textbausteine optimal zu nutzen.
- Darüber hinaus können Sie die Administration im FDVG (Formulardatenversorgungsgenerator) zur Nutzung von dynamischen Vorlagen vornehmen.

VORAUSSETZUNG(EN)

Technische Ausstattung: zwei Monitore (sollte diese techn. Ausstattung nicht erfüllbar sein, ist eine Teilnahme nicht möglich !)

Besuch der Schulungen S333 und S336a oder vergleichbarer Kenntnisstand sowie ausreichend Praxiserfahrung.
Ein Besuch der S338 direkt im Anschluss an die Schulungen S333, S336a und S337 ist aufgrund der ggf. fehlenden Praxiserfahrung nicht zu empfehlen.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

siehe Hinweise

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung bieten wir in Kooperation mit der Sparkassenakademie Niedersachsen an. Sie wird in Hannover durchgeführt. Für weitere Informationen (z. B. Inhalte, Termin/e sowie Preis) und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen:
Hier klicken

Wenn Sie sich bisher noch nicht für das Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen registriert haben, so können Sie formlos über die E-Mail-Adresse akademiemail@svn.de oder telefonisch (Tel.: 0511 3603 501) einen Zugang beantragen.

Webcode in Niedersachsen: SM3030

TERMIN(E)

siehe Hinweise

DAUER

1 Tag

PREIS

siehe Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

siehe Hinweise

DiAS-Archiv - Themen-Tag

Arbeitsprozesse und -abläufe basieren auf vielfältigen Dokumenten. In Verbindung mit OSPlus-Archiv ist DiAS – die Digitale Aufbewahrungsstruktur in der Sparkassen-Finanzgruppe – die Basis, um Dokumente bedarfs- und prozessorientiert abzulegen. In diesem Seminar liegt der Fokus auf der Ablage von sparkasseninternen Dokumenten in der Betriebsakte. DiAS gibt Empfehlungen für den Aufbau und die möglichen Inhalte der Betriebsakte. Lernen Sie die speziellen An- und Herausforderungen kennen und stärken Sie Ihre Kompetenzen im Umgang mit DiAS.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus der Organisation

IHR NUTZEN

- Sie kennen Praxistipps für den Einsatz von DiAS in Ihrer praktischen Arbeit sowie die aktuellen Weiterentwicklungen.
- Sie bekommen konkrete Hilfestellung für die Nutzung der Kundenakte, Betriebsakte und der weiteren Aktenbereiche und verstehen Hintergründe und Zusammenhänge.
- Sie profitieren vom direkten Austausch mit Fachkolleginnen und -kollegen aus anderen Sparkassen sowie dem DiAS-Teams der S-Management Services GmbH.

IHR REFERENT

Matthias Hardtke, S-Management Services GmbH

HINWEIS(E)

In dem Seminar wird auch auf Themen eingegangen, die Sie beschäftigen. Bitte senden Sie Ihre Fragen/ Themenwünsche direkt per Mail an: dias-postkorb@s-management-services.de. Geben Sie dabei bitte an, an welchem Termin Sie teilnehmen werden, damit Ihr Thema passend berücksichtigt werden kann.

TERMIN(E)

27.11.2026 | Sparkassenakademie NRW

21.01.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

470,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Neuerungen rund um OSPlus-Archiv, DiAS und Formularzuordnungen

Neuerungen in der DiAS-Anwendung

- **Wie können Sie diese für Ihre praktische Arbeit nutzen.**

Änderungen in 2025/2026 zum Automatisierten Löschverfahren

- **Wir stellen diese vor und zeigen, welche Auswirkungen sich daraus für die Berechnungs- und Löschläufe in Ihrer Sparkasse ergeben.**

Ein besonderer Schwerpunkt:
Eine gute Vorbereitung von Archiv und Formulare auf „Sparkasse-effizient“

Informationen zur Nutzung der Kundenakte, Start in die Betriebsakte und Verbesserung der Nutzung der weiteren Aktenbereiche (hier: Rechnungsbuch) und für den „Blick über den Tellerrand“ das Thema E-Mail-Archivierung.

Konzeptionsworkshop Input-Management

Das Input Management ist die zentrale Lösung der Finanz Informatik zur digitalen Erfassung und Weitergabe von geschäftsrelevanten Daten in Sparkassen. Erfahren Sie in unserem Konzeptionsworkshop alles über die Anwendungsmöglichkeiten hinsichtlich der Dokumentenerfassung und -verteilung. Lernen Sie die Funktionsweise, notwendige Rahmenbedingungen und mögliche Einsatzszenarien kennen, um das Input Management erfolgreich in Ihrer Sparkasse einzuführen und zu nutzen. Profitieren Sie von Best-Practice-Beispielen und Erfahrungswerten der Sparkassen Consulting, um indikative Hinweise und Handlungsempfehlungen für die erfolgreiche Etablierung des Input Managements zu erhalten.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus dem Bereich Organisation

IHR NUTZEN

- Sie verstehen die grundlegenden Funktionen des Input Managements im Kontext der digitalen Erfassung und Weitergabe von geschäftsrelevanten Daten sowie das Zusammenwirken verschiedener technischer Parameter, um eine erfolgreiche Dokumentenverteilung in Ihrer Sparkasse realisieren zu können.
- Sie erhalten einen Überblick über prozessuale und organisatorische Rahmenbedingungen, um eine i.d.R. schrittweise Einführung von Input Management und die mögliche Ablösung bestehender Komponenten auf Basis Ihrer individuellen Ausgangslage ableiten zu können.
- Sie können eigenständig Konfigurationsentscheidungen treffen sowie Scan- und Indizier-Prozesse effektiv organisieren.

IHR REFERENT

Mitarbeiter/-in der Sparkassen Consulting

HINWEIS(E)

max. 6 Sparkassen - es können mehrere Mitarbeiter/-innen pro Sparkasse angemeldet werden

TERMIN(E)

12.07.2027 – 13.07.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

2.025,00 €
pro Sparkasse zzgl. Verpflegungspauschale pro Teilnehmer/-in

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Grundsätzliche Funktionen der Dokumentenerfassung und -verteilung von Input Management, prozessuale sowie organisatorische Rahmenbedingungen (bspw. Aktenbereiche, Dokumententypen) inkl. wesentliche Konfigurationsentscheidungen

Rollen und Rechte im Kontext des Dokumentenmanagements (u.a. OSPlus-Archiv ZDA und Box-Office, OSPlus_neo-App zur Dokumentenverteilung)

Best-Practice-Beispiele sowie Erfahrungswerte der Sparkassen Consulting

Handlungsempfehlungen aus relevanten Fachkonzepten der S-Finanzgruppe, bspw. Modell P 2.0 zum Unterschrifts- bzw. Dokumentenverzicht

Diskussion erster Aktivitäten für die mögliche Einführung von Input Management und gegebenenfalls Ablösung bestehender Komponenten

Handlungsimpulse für die zukünftige Ausgestaltung der Scan- und Indizier-Prozesse

Erfahrungsaustausch zum Input Management

Tägliche Post, interne Dokumentenverteilung, Abläufe in Papierform – das Bearbeiten dieser Prozesse bindet Zeit, Ressourcen und bremst die Effizienz. Erfahren Sie in unserem Erfahrungsaustausch zum Input Management anhand praktischer Best-Practice-Ansätze, wie Sie das Input Management in Ihrer Sparkasse optimal einsetzen können. Neben Beispielen aus der Praxis bietet der Austausch Raum für offene Diskussionen und Networking. Gemeinsam möchten wir neue Perspektiven entwickeln, wie das Input Management als strategischer Hebel für Effizienz und Qualität in der Dokumentenverarbeitung verwendet werden kann.

ZIELGRUPPE

Fach- und Führungskräfte, die sich mit dem Thema Input Management beschäftigen

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Herausforderungen im Umgang mit digitalen und analogen Eingangskanälen und wissen, wie Sie diese erfolgreich meistern können.
- Sie sind vertraut mit den Erfolgsfaktoren für eine nachhaltige Prozessoptimierung und verstehen, wie Sie das Input Management strategisch für mehr Effizienz und Qualität nutzen.
- Sie profitieren vom Informationsaustausch und Wissenstransfer mit anderen Sparkassen.

IHR REFERENT

Edwin Nanko, Sparkassen Consulting GmbH München-Hannover

HINWEIS(E)

Über eine Umfrage im Vorfeld geben Sie uns bitte Ihre aktuelle Situation und Themen mit, auf die wir im gemeinsamen Austausch gerne eingehen.

TERMIN(E)

16.11.2026 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

490,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Automatisierung und Digitalisierung von Eingangsprozessen
Prozesse effizient gestalten

Klassifikation und intelligente Verteilung von Informationen
Methoden zur gezielten Steuerung Ihrer Dokumentenflüsse

Integration von Input Management in bestehende Workflows und Systeme
nahtlose Einbettung in Ihre Prozesse

OSPlus: Input Management Dokumentenverteilung (S331b) (online)

Unser Seminar vermittelt einen kompakten, praxisorientierten Gesamtüberblick über die Dokumentenverteilung im Input Management von OSPlus. Sie erhalten sowohl theoretisches Grundwissen als auch konkrete Umsetzungshinweise für die administrative Konfiguration und den täglichen Betrieb.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen mit temporärem oder laufendem Bezug zum OSPlus-Archiv ZDA, OSPlus-administrierende Mitarbeiter/-innen, die sich derzeit mit der Einführung von Input Management beschäftigen

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Funktionsweise der OE-Ermittlungslogik, der Routingprozesse, der Weitergabe-Methoden und weiterer Aspekte der Dokumentenverteilung mittels Input Management.
- Sie verstehen die Vertretungsregelungen sowie die Umsetzungsmöglichkeiten inklusive der notwendigen administrativen Umsetzungsschritte.
- Sie lernen den OSP_neo-Postkorb kennen und haben einen Überblick über die verschiedenen Bearbeitungs- und Weiterleitungsmöglichkeiten.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Grundlagen-Kenntnisse des OSPlus-Archivs
- Besuch des Seminars Input Management - Administration in OSPlus (S330) (online)" (Angebotsnummer 46.651) oder vergleichbare Vorkenntnisse sind von Vorteil

IHR REFERENT

Jonas Geisler, Sparkassen Consulting GmbH München-Hannover

HINWEIS(E)

Es ist erforderlich, dass entweder

a) am PC ein zweiter Bildschirm existiert oder

b) die Präsentation über ein zweites Gerät (z. B. ein iPad) verfolgt wird.

Hintergrund: Für die praktische Arbeit werden Tätigkeiten, die am Bildschirm präsentiert werden, direkt am eigenen System nachvollzogen.

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar.

TERMIN(E)

20.09.2027 | virtueller Seminarraum
09:00 – 13:00 Uhr

DAUER

0,5 Tage

PREIS

250,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Theoretische Erläuterung der Bestandteile und der Module der Dokumentenverteilung

Darstellung der Zusammenhänge zwischen den Verteilungsmodulen und weiterer Aspekte, bspw. der Dokumentenerfassung oder Drittsystemen

Anleitung zur administrativen Umsetzung aller notwendigen Logiken und Parametrisierungen im OSPlus

Der OSP_neo-Postkorb

Möglichkeiten der Übersteuerung in der Korrekturanwendung BoxOffice

Fragen aus dem Teilnehmendenkreis

Ausblick auf weitere Release-Inhalte

Konzeptionsworkshop Intranet Content Management i. V. m. dem S-KIPiloten

Das Intranet Content Management (ICM) ist die zentrale Plattform für internes Wissen und bildet die Grundlage für eine zielgruppenorientierte Informationsbereitstellung in der Sparkasse – von aktuellen Meldungen bis hin zu strukturierten Fachinformationen. Erfahren Sie in unserem Workshop, wie ICM als zentrale Plattform für internes Wissen und der S-KIPilot als KI-gestützter Assistent wirkungsvoll zusammenwirken. Sie erhalten einen Überblick über Aufbau, Struktur und Steuerung von Intranet-Inhalten sowie konkrete Handlungsempfehlungen für die Optimierung von Datenqualität, Auffindbarkeit und Nutzung in der Sparkasse.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus dem Bereich Organisation, Vorstandsstab und Unternehmenskommunikation

IHR NUTZEN

- Sie gewinnen ein klares Verständnis der zentralen Funktionen und Konfigurationsmöglichkeiten zur Gestaltung eines modernen Informationsmanagements mit dem ICM.
- Sie verstehen die Zusammenhänge zwischen Informationsaufbereitung im ICM und der Recherche- sowie Antwortlogik des S-KIPiloten und lernen, wie beide Systeme wirkungsvoll zusammenspielen.
- Sie lernen praxiserprobte Best-Practice-Anwendungsfälle kennen und erhalten konkrete Impulse zur Verbesserung der Auffindbarkeit und Nutzbarkeit Ihrer Inhalte.

IHR REFERENT

Referent/-in der Sparkassen Consulting

HINWEIS(E)

max. 6 Sparkassen - es können mehrere Mitarbeiter/-innen pro Sparkasse angemeldet werden.

Sie haben die Möglichkeit zur vorbereitenden Datenanalyse. Bitte stimmen Sie sich hierzu individuell mit der Sparkassen Consulting ab (icm@s-c.de).

TERMIN(E)

30.11.2026 – 01.12.2026 |
Sparkassenakademie NRW

19.04.2027 – 20.04.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

2.025,00 €
pro Sparkasse zzgl.
Verpflegungspauschale pro Teilnehmer/-in

Programm/Inhalt

Wesentliche Funktionen und Konfigurationsmöglichkeiten des ICM

Erfahrungsaustausch unter den teilnehmenden Sparkassen

Einsatzmöglichkeiten und grundsätzliche Funktionen des S-KIPiloten, prozessuale sowie organisatorische Rahmenbedingungen inkl. wesentlicher Einsatzentscheidungen

Freigabeprozesse, Dokumentenlebenszyklus, Vorlagenverwaltung und Informationsstruktur im ICM unter dem Aspekt der Erkennbarkeit durch den S-KIPiloten

Best-Practice-Beispiele sowie Erfahrungswerte der Sparkassen Consulting

Diskussion erster Aktivitäten für die mögliche Einführung bzw. Optimierung des ICM im Zusammenwirken mit dem S-KIPiloten

Handlungsimpulse für die zukünftige Ausgestaltung interner Informationsprozesse

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

46 ORGANISATION UND IT-BETRIEB

IT-Support

Dokumentation von Drittanwendungen unter OSPlus und Nutzung von BexS-Prozessen (S318) (online)

In diesem Seminar werden die relevanten Informationen zur Dokumentation externer Anwendungen und deren IT-Berechtigungen im Kompetenz- und Rechtesystem (OSPlus-KURS) im Sinne des „single point of documentation“ vermittelt. Ebenfalls werden die Prozesse zur Beauftragung von Berechtigungsveränderungen in Drittanwendungen (BexS) über das Auftrags- und Benachrichtigungssystem vorgestellt und diskutiert. In diesem Kontext werden auch Einflüsse aus aufsichtsrechtlichen Anforderungen (bspw. Berechtigungskritikalitäten, SoD-Kategorisierung) aufgezeigt.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen der Organisation, Prozess-/Verfahrensverantwortliche, KURS-Verantwortliche, KURS-Administratorinnen und Administratoren, Anwendungs-Verantwortliche/-Eigentümer, Revision

IHR NUTZEN

- Sie kennen den Funktionsumfang und das Vorgehen zur Dokumentation von Drittsystemen und deren IT-Berechtigungen unter OSPlus-KURS.
- Sie wissen über die darauf aufbauenden Prozesse zur Beauftragung von Berechtigungsveränderungen (BexS) in den Drittsystemen über das Auftrags- und Benachrichtigungssystem Bescheid.

VORAUSSETZUNG(EN)

Die teilnehmenden Institute nutzen OSPlus-KURS zur Abbildung des Sollrollenkonzepts mindestens für OSPlus-Berechtigungen.

Das Sollrollenkonzept ist aufgaben-/prozessorientiert aufgebaut.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

x1F Management & Technology Services GmbH

HINWEIS(E)

max. 3 Teilnehmer/-innen je Sparkasse, max. 12 Sparkassen

TERMIN(E)

12.11.2026 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Einordnung der aufsichtsrechtlichen MaRisk- und BAIT-Anforderungen hinsichtlich des Informationsverbundes im Berechtigungsmanagement sowie anwendungs- und berechtigungskonzept- übergreifendes Sollrollenkonzept und Prozesse

Vorstellung und Erläuterung des aktuellen Funktionsumfangs zur Abbildung externer Anwendungen unter OSPlus

- Anlage externer Anwendungen und IT-Berechtigungen unter OSPlus-KURS
- Betrachtung der Standardschnittstellen, Anbindungsarten und möglichen Administratoren-Benachrichtigungen
- Erläuterung der Funktionen zum Bestandsabgleich (Ist-Ist-Vergleich)
- Vorstellung der Importschnittstelle zum Aufbau des Initialbestands
- Best-practice-Erfahrungen

Diskussion der Prozesse zur Beauftragung von Berechtigungsveränderungen in Drittanwendungen (BexS) über das Auftrags- und Benachrichtigungssystem

Grundlagen der Verknüpfung von Daten in PARISplus und KURS (S317) (online)

In dem Seminar werden die relevanten Informationen vermittelt, um personalwirtschaftliche Datenfelder zu Mitarbeitenden, Planstellen und Organisationseinheiten in PARISplus mit den korrespondierenden KURS-Daten zu verknüpfen. Damit werden die Grundlagen für die Entscheidungsfindung über den Einsatz der PARIS-KURS-Schnittstelle und der Personalveränderungsprozesse über die OSPlus-Personalsysteme sowie für die projekthafte Umsetzung und Einführung in der Sparkasse geschaffen. Zusätzlich werden den Teilnehmenden Angebote zu möglichen Unterstützungsleistungen im Rahmen der operativen Umsetzung und Einführung vorgestellt.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Personal, Revision, Organisation (Prozess-/Verfahrensverantwortliche), KURS-Administratorinnen und Administratoren

IHR NUTZEN

- Sie kennen die technische Grundlage für die Datenübermittlung und Synchronisierung zwischen PARISplus und dem Kompetenz- und Rechtesystem (KURS) im OSPlus.
- Sie können die relevanten personalwirtschaftlichen Datenfelder aus PARISplus mit den korrespondierenden KURS-Daten verknüpfen.
- Sie verstehen die funktionalen und prozessualen Unterschiede zwischen der klassischen PARIS-KURS-Schnittstelle sowie den Personalveränderungsprozessen in den OSPlus-Personalsystemen und dem im Auftrags- und Benachrichtigungssystem (ABS).
- Sie können auf Basis der vermittelten Inhalte und Informationen eine projekthafte Umsetzungsplanung vornehmen und das Erfordernis zusätzlicher Unterstützungsleistungen bewerten.

VORAUSSETZUNG(EN)

Nutzung des Personalwirtschaftssystems PARISplus

Nutzung des Kompetenz- und Rechtesystems im OSPlus und des Sollrollenkonzepts im OSPlus

Bereitschaft zur Synchronisierung der Bestandsdaten und Prozesse zu Organisationseinheiten, Planstellen und Mitarbeitenden

Für die notwendigen Tätigkeiten zur Einführung und Aktivierung der Schnittstelle werden von dem Institut ca. 10 Personentage eingeplant und bereitgestellt

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

x1F Management & Technology Services GmbH

HINWEIS(E)

3 - 4 Teilnehmer/-innen je Sparkasse, max. 8 Sparkassen

TERMIN(E)

24.11.2026 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag

PREIS

425,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

In dem Seminar werden die relevanten Informationen vermittelt, um personalwirtschaftliche Datenfelder zu Mitarbeitenden, Planstellen und Organsisationseinheiten in PARISplus mit den korrespondierenden KURS-Daten zu verknüpfen und zu harmonisieren.

- Begriffsdefinitionen PARISplus vs. OSPlus-KURS
- Darstellung der Vorgehensweise und der Hilfsmittel zur Synchronisierung der Objektdaten in PARISplus und OSPlus-KURS
- Aufzeigen der fachlichen und prozessualen Unterschiede zwischen der klassischen PARIS-KURS-Schnittstelle sowie den Personalveränderungsprozessen in den OSPlus-Personalsystemen und den Prozessen im Auftrags- und Benachrichtigungssystem (ABS)
- Aufzeigen der Mehrwerte sowie Einordnung der gesamtprozessualen Auswirkungen und Funktionen (z. B. SoD-Konfliktprüfung)

Prozesse zur Vergabe und Entzug von IT-Berechtigungen über das Auftrags- und Benachrichtigungssystem (S321) (online)

In diesem Seminar werden die Prozesse zur Vergabe und zum Entzug von IT-Berechtigungen über das Auftrags- und Benachrichtigungssystems (ABS) vorgestellt. Dabei werden auch die Auswirkungen der aufsichtsrechtlichen Anforderungen, insbesondere zu Funktionstrennungsanforderungen (SOD-Matrix, toxische Berechtigungskombinationen), auf die Prozessgestaltung diskutiert.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Organisation (Prozess-/Verfahrensverantwortliche), KURS-Verantwortliche, KURS-Administratorinnen und Administratoren, Revision

IHR NUTZEN

- Sie kennen die fachlichen Abläufe und formalen Anforderungen an die Prozesse zur Beantragung und Vergabe von IT-Berechtigungen sowie den Funktionsumfang der über das Auftrags- und Benachrichtigungssystems (ABS) abgebildeten Prozesse.
- Sie haben einen Überblick über die Abhängigkeiten im Zusammenspiel mit der SoD-Matrix und SoD-Konfliktprüfung.

VORAUSSETZUNG(EN)

Die teilnehmenden Institute nutzen OSPlus-KURS zur Abbildung des Sollrollenkonzepts.

Das Sollrollenkonzept ist aufgaben-/prozessorientiert aufgebaut.

Idealerweise werden bereits Non-OSPlus-Anwendungen unter OSPlus-KURS dokumentiert.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

x1F Management & Technology Services GmbH

HINWEIS(E)

max. 3 Teilnehmer/-innen je Sparkasse, max. 12 Sparkassen

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Erörterung des Funktionsträger- und Rollenverständnisses im Kontext der aufsichtsrechtlichen Anforderungen und von ProzessPlus

Vorstellung der Prozesse zur Vergabe und zum Entzug von IT-Berechtigungen über das Auftrags- und Benachrichtigungssystems anhand von Beispielen

Aufzeigen von Automatisierungsraden in der Administration von IT-Berechtigungen durch Nutzung der Prozesse

Vorgehensmodell und zusätzliche Unterstützungsangebote zur Einführung und Nutzung

Benutzerverwaltungsprozesse unter dem Auftrags- und Benachrichtigungssystem (ABS) (S322) (online)

In diesem Seminar werden die Prozesse zur Benutzerverwaltung unter dem Auftrags- und Benachrichtigungssystem (ABS) vorgestellt. Fachliche und technische Abhängigkeiten sowie Schnittstellen werden erläutert.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Organisation/IT (Prozess-/Verfahrensverantwortliche), Personal, Revision, KURS-Verantwortliche, KURS-Administratorinnen und Administratoren

IHR NUTZEN

- Sie kennen die fachlichen Abläufe der Prozesse zur Benutzerverwaltung und dem Auftrags- und Benachrichtigungssystems (ABS).
- Sie haben einen Überblick über die Einsatzvoraussetzungen, insbesondere in Bezug auf notwendige Schnittstellen.

VORAUSSETZUNG(EN)

Die teilnehmenden Institute nutzen oder planen den Einsatz der Personalveränderungsprozesse der OSPlus-Personalsysteme.

Ferner bilden die teilnehmenden Institute ihr Sollrollenkonzept unter OSPlus-KURS ab.

Das Sollrollenkonzept ist aufgaben-/prozessorientiert aufgebaut.

Idealerweise werden bereits Non-OSPlus-Anwendungen unter OSPlus-KURS dokumentiert.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

x1F Management & Technology Services GmbH

HINWEIS(E)

max. 3 Teilnehmer/-innen je Sparkasse, max. 12 Sparkassen

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Erörterung der Funktionsträger- und des Rollenverständnisses im Kontext des Auftrags- und Benachrichtigungssystems und von ProzessPlus

Vorstellung der Prozesse zur Benutzerverwaltung und zum Auftrags- und Benachrichtigungssystem anhand von Beispielen

Diskussion der fachlichen und technischen Abhängigkeiten sowie Schnittstellen

- Bedeutung der technischen PARIS-KURS-Schnittstelle
- Zusammenspiel mit dem Personalveränderungsprozess der OSPlus-Personalsysteme
- Auswirkungen auf die Benachrichtigung externer Systeme

Aufzeigen von Automatisierungsraden durch Nutzung der ABS-Prozesse zur Benutzerverwaltung

Vorgehensmodell und zusätzliche Unterstützungsangebote zur Einführung und Nutzung

Konfiguration von Standardprozessen im ABS (S322a) (online)

In diesem Seminar werden die administrativen Konfigurationsmöglichkeiten zum Einsatz von Prozessen des Auftrags- und Benachrichtigungssystems (ABS) anhand von Beispielen vorgestellt.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen der Organisation/IT (Prozess-/Verfahrensverantwortliche), KURS-Verantwortliche, KURS-Administratorinnen und Administratoren

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Parameter zur Konfiguration von Prozessen im Auftrags- und Benachrichtigungssystem (ABS).
- Sie sind in der Lage, die Standardprozesse unter ABS zu aktivieren und einzusetzen.

VORAUSSETZUNG(EN)

Die teilnehmenden Institute planen den Einsatz von Prozessen des Auftrags- und Benachrichtigungssystems (ABS).
Ferner bilden die teilnehmenden Institute ihr Sollrollenkonzept unter OSPlus-KURS ab.
Das Sollrollenkonzept ist aufgaben-/prozessorientiert aufgebaut.
Idealerweise werden bereits Non-OSPlus-Anwendungen unter OSPlus-KURS dokumentiert.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

x1F Management & Technology Services GmbH

HINWEIS(E)

max. 3 Teilnehmer/-innen je Sparkasse, max. 8 Sparkassen

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

750,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Zusammenspiel von Prozess, Strang und Aufträgen

Erläuterung der Auftragsarten und deren Eigenschaften

Empfängerermittlung und Verantwortlichkeiten

Relevante Berechtigungen und Prozessgruppen

Aktivierung und Konfiguration eines Standardprozesses anhand eines Beispiels im Schulungsinstitut

Vorgehensmodell und Checkliste

Abbildung von Funktionstrennungsanforderungen im OSPlus – Vorgehen zur SoD-Kategorisierung (S324) (online)

In dem Seminar werden die grundlegenden Informationen zur Einführung der technisch unterstützten Funktionstrennung im OSPlus und der dafür notwendigen Voraussetzungen vermittelt.

ZIELGRUPPE

SoD-/Funktionstrennungsverantwortliche, Mitarbeiter/-innen der Organisation und IT (Prozess-/Verfahrensverantwortliche)

IHR NUTZEN

Sie kennen die technischen Parameter zur Abbildung der fachlich/organisatorisch erarbeiten Funktionstrennungsanforderungen, insb. im Kontext der für die Nutzung erforderlichen SoD-Kategorisierung.

VORAUSSETZUNG(EN)

Die teilnehmenden Institute bilden ihr Sollrollenkonzept unter OSPlus-KURS ab.

Das Sollrollenkonzept ist aufgaben-prozessorientiert aufgebaut.

Es werden bereits Non-OSPlus-Anwendungen unter OSPlus-KURS dokumentiert.

Fachliche Funktionstrennungsanforderungen wurden bereits im Haus erhoben.

Die Teilnehmenden nutzen die oder planen den Einsatz der ABS-Prozesse zur Benutzerverwaltung bzw. planen den Einsatz der ABS-Prozesse zur Berechtigungsverwaltung (OSPlus-Release 24.0).

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

x1F Management & Technology Services GmbH

HINWEIS(E)

max. 3 Teilnehmer/-innen je Sparkasse, max. 12 Sparkassen

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Funktionstrennung - Einordung der SoD-Matrix

Fachliche vs. formale Funktionstrennungsanforderung

Vorgehen zur SoD-Kategorisierung auf Basis von Best-practice-Erfahrungen

Verantwortlichkeiten und Aufgabenträger im Rahmen der SoD-Matrix

Nutzung und Mehrwert der SoD-Konfliktdatenbank im Rahmen der Einführung

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

46 ORGANISATION UND IT-BETRIEB

IT-Administration

Workshop komplexe elektronische Bewilligung in Kreditprozessen (S424)

Nutzen Sie alle PPS-Prozesse für die elektronische Bewilligung von Krediten! In unserem Workshop erhalten Sie das erforderliche Wissen, um die Prozesse für Ihr Haus umzusetzen und zu administrieren. Erhalten Sie praxisnahe Einblicke in komplexe Sachverhalte und klären Sie offene Fragen zur Prozessadministration. Lernen Sie, Regelsätze und Hierarchiebäume zu gestalten, um hausinterne Anforderungen und die aufsichtsrechtliche Aufgabentrennung gemäß KWG umzusetzen.

ZIELGRUPPE

Fachlich und technisch Verantwortliche (Kreditorganisation und Administration)

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Funktionsweise der elektronischen Bewilligung (für OSPlus-Portal und OSPlus_neo).
- Sie sind in der Lage, den Regelsatz zur elektronischen Bewilligung für die Belange in Ihrem Haus zu gestalten und zu administrieren.
- Sie können die Hierarchiebäume für die elektronischen Bewilligung so entwerfen, dass Sie die hausinternen Anforderungen umsetzen.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Sie kennen die Administration von Regelsätzen und Hierarchiebäumen.
- Sie kennen die Administration des Bewilligungsprozesses.
- Sie kennen die fachliche Umsetzung der Kompetenzregelung Ihrer Sparkasse.
- Idealerweise haben Sie Zugriff auf Ihr Sparkassensystem.

IHR REFERENT

Sönke Petersen, FINNOFLEET BMI GmbH

HINWEIS(E)

Idealerweise nehmen aus Ihrer Sparkasse ein/-e Mitarbeiter/-in aus der Kredit-/Prozessorganisation sowie ein/-e Administrator/-in teil.

In diesem Workshop soll die individuelle Umsetzung der o.a. Themen erarbeitet werden. Wir bitten die teilnehmenden Institute daher um Zusendung Ihrer konkreten Fragestellungen, Kompetenzregelungen und Bewilligungs-Regelsätze bis maximal eine Woche vor dem Workshop an den jeweiligen Dozenten: soenke.petersen@bminformatik.de.

HINWEISE ZUM LERNMATERIAL

TERMIN(E)

23.11.2026 | Sparkassenakademie NRW

11.03.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

425,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Sie arbeiten im Rahmen der Schulung im Echtsystem. Hierzu ist es zwingend erforderlich, dass die Sie

a) entweder einen SEVA-Token mit der Berechtigung TSR der Sparkasse inkl. der Zugangskennungen mitbringen. Außerdem müssen Sie Ihren Benutzernamen und das Passwort kennen. Andere Anmeldeverfahren (wie z.B. Single Sign On, Chipkarte oder Fingerabdruck) müssen für die Dauer der Schulung umgestellt werden. Da für einen Zugriff auf das Echtsystem mittels SEVA entsprechende Anweisungen gelten, stimmen Sie bitte die weitere Organisation und Bereitstellung der Token mit Ihrer IT-Orga ab und beachten die Hinweise der Finanz Informatik. Bitte klären Sie dies ggf. mit Ihrem Datenschutzbeauftragten ab. Der Zugriff auf die Echtsysteme erfolgt hier über die Hardware der Akademien, insofern muss für die Dauer der Schulung der Zugriff über nicht Sparkasseneigene Hardware aktiviert sein.

b) oder Sie bringen ein Endgerät ihrer Sparkasse mit Zugang zum Echtsystem mit und nutzen dieses in der Schulung.

Programm/Inhalt

Funktionsweise der elektronischen Bewilligung in Finanzierungsprozessen

Abbildung komplexer Sachverhalte im Regelsatz #R-FIN-ELGEB, je nach Anforderungen der teilnehmenden Institute z. B.:

- Doppelkompetenzen, Mehrfachkompetenzen
- Höhere Kompetenzen bei Gelb- und Rotfällen und bei Verstoß gegen Vergabestandards
- Berücksichtigung von Vorratsbeschlüssen für Organkredite

Erarbeitung dazu passender OE-Bäume, z. B.:

- Einzelkompetenzen, Doppelkompetenzen
- Mehrfachkompetenzen, Verwaltungsrat

Klärung offener Fragen, z. B.:

- Erforderliche KURS-Rechte und Schlüsselverzeichnisse
- Zusammenspiel mit Prozessadministration und weiteren Regelsätzen (z.B. #R-GPS-PSF, #R-FIN-VOTM, #R-FIN-PERLE)

Datenversorgung der Regelsätze

OSPlus: Grundlagen der Administration (S300)

In diesem Seminar erhalten Sie Kenntnisse über die Struktur und den Aufbau der Basisadministration im OSPlus. Anhand von praktischen Übungen kennen Sie den grundlegenden Umgang und die Handhabung mit den in OSPlus zur Verfügung stehenden Funktionen. Spezielle bankfachliche Inhalte sind nicht Bestandteil der Schulung. Weiterhin werden Sie in die Lage versetzt, anfallende Aufgaben zur Basisadministration umzusetzen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die sich neu in die OSPlus-Administration einarbeiten möchten

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Struktur und den Aufbau von OSPlus.
- Sie sind in der Lage, OSPlus zu administrieren.

VORAUSSETZUNG(EN)

Praktische Erfahrungen mit der Navigation des OSPlus-Portals.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

x1F Management & Technology Services GmbH

HINWEIS(E)

Die vermittelten Schulungsinhalte werden durch ergänzende Live-Demonstrationen in der OSPlus-Schulungsumgebung ergänzt. Zusätzlich erhalten die Teilnehmer/-innen durch Übungsaufgaben die Gelegenheit, praktische Erfahrungen mit Administrationstätigkeiten in der OSPlus-Schulungsumgebung gezielt zu vertiefen.

TERMIN(E)

18.11.2026 – 19.11.2026 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

800,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Der Mitarbeiter

- Erläuterung Abgrenzung der Personenarten (Person vs. Mitarbeiter)
- Anlage eines Mitarbeitersatzes im OSPlus-KURS
- Mitarbeiterarten und Mitarbeiterbeziehungen

Organisatorische Einheiten

- Anlage einer Org.-Einheit (OE)
- OE-Beziehungen und -Rollen

OE-Rollen

- Administration von OE-Rollen
- Standard- und Steuerungsbeziehungen
- Fachberater-Rolle / Marktunterstützende Rolle

Stelle

- Anlage einer (Plan-) Stelle
- Stellenbeziehungen und Mitarbeiterzuordnungen
- Einrichtung von Stellenwechseln

Kompetenz- und Rechtesystem (KURS)

- Sollrollenkonzept vs. Operatives KURS-Ist
- Berechtigungsträger
- Berechtigungen und Berechtigungsarten
- Funktions- vs. Berechtigungsprofile
- KURS als single-point-of-documentation (SPOD)
- Rezertifizierung vergebener IT-Berechtigungen

Schlüsselverzeichnisse

- Aufbau und Pflege eines individuellen Schlüsselverzeichnisses
- Anzeige-/Ausblend-Kennzeichen

Generische Konstrukte

- Aufbau und Pflege eines individuellen generischen Konstruktes

OSPlus: Administration und Produktadministration für Nicht-Administratoreninnen und Administratoren (S313) (online)

In diesem Seminar lernen Sie die Basis- und Produktadministration von OSPlus kennen. Gemeinsam gehen Sie der Frage nach: "Wer spricht wovon?" Sie erhalten Transferhilfen für den Administrations-Alltag, sowie Tipps und Tricks für die effiziente Vorbereitung der Administration.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus der Betriebsorganisation, Marktfolge, Revision und weitere, die sich in die OSPlus Administration einarbeiten möchten

IHR NUTZEN

- Sie sind mit der Basis- und Produktadministration vertraut.
- Sie verfügen über Basiskenntnisse zur OSPlus-Administration.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Jessica Diener, tekko Informationssysteme GmbH & Co. KG
- Frank Fritsche, tekko Informationssysteme GmbH & Co. KG
- Adrian Scheid, tekko Informationssysteme GmbH & Co. KG

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Akademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere Informationen erhalten Sie ca. 2 Wochen vor dem Termin mit der Einladung.

TERMIN(E)

16.11.2026 – 17.11.2026 | virtueller Seminarraum

10.03.2027 – 11.03.2027 | virtueller Seminarraum

04.10.2027 – 05.10.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

2 Tage

PREIS

720,00 €

Programm/Inhalt

Organisationseinheit Struktur

- Allgemein, Organisationseinheit, Stelle, Mitarbeiter

Kompetenz- und Rechtesystem (KURS)

- Berechtigungsart
- Berechtigungsträger
- Berechtigungsmerk-male
- Praktische Überlegungen

OSPlus Produktbaukasten

Grundlagen und Begriffsdefinitionen

- Bestandsprodukt-Schablone
- Bestandsprodukt-Variante
- Leistungsprodukte
- Medialer Vertrieb

Änderungs-Vorgangsbearbeitung und Kontrollradar

- Tätigkeiten (Tätigkeitsgruppen)
- Kontrollradar
- Prüfung von Vorgängen
- Berechtigungsvorgänge

Prozesse

- Standardisierung in der S-Finanzgruppe
- Geschäftsprozesssteue-rung (GPS)
- Ganzheitliche Betrachtung der Administration
- OSPlus_neo – Querschnittsfunktion
- Vorgangsverwaltung / Fehlersuche

Ereignissystem

- Allgemeines
- Ereignisabfrage
- Institutswerte
- Ereignistyp
- Ereignisdefinition
- Reaktionscode
- Eskalation

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

OSPlus-Produktbaukasten: Grundlagen der Produktadministration (S310)

Sie erhalten Grundlagenkenntnisse über die Struktur und den Aufbau der Produktadministration und des Produktbaukastens. Insbesondere durch praxisnahe Übungen am Beispiel des Produktverkaufs werden die Grundlagen der Produktadministration mit dem Produktbaukasten vermittelt.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die in die OSPlus-Produktadministration neu eingearbeitet werden sollen

IHR NUTZEN

- Sie sind mit der Struktur und dem Aufbau der Produktadministration vertraut.
- Sie können insbesondere die Grundlagen der Produktadministration mit dem Produktbaukasten nachvollziehen.
- Sie vertiefen Ihr Wissen durch praxisnahe Übungen.

VORAUSSETZUNG(EN)

Die Teilnehmer/-innen verfügen über Kenntnisse mit der Navigation des OSPlus und kennen die Abläufe der Beratung und des Produktverkaufs aus Endanwendersicht (OSPlus_neo/OSPlus-Portal).

IHR REFERENT

Frank Fritsche, tekko Informationssysteme GmbH & Co. KG

HINWEIS(E)

Spezielle bankfachliche Inhalte sind nicht Bestandteil des Seminars.

TERMIN(E)

02.11.2026 – 03.11.2026 | Sparkassenakademie NRW

19.04.2027 – 20.04.2027 | Sparkassenakademie NRW

18.11.2027 – 19.11.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

800,00 €

Programm/Inhalt

Begriffe, Aufbau und Struktur des Produktbaukastens
Mappenkonstrukt

Neuanlage und Pflege Bestandsproduktgruppen-Variante

Neuanlage und Pflege einer Bestandsprodukt-Variante

Grundlegende Administrationen für den Produktverkauf (OSPlus_neo/OSPlus-Portal)
Pflege einer Bestandsproduktleistung

Neuanlage einer Elementart (OSPlus_neo/OSPlus-Portal)

Product-Customizing bzw. Bedingungen im Produktbaukasten

Übungen

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

OSPlus: Administration Aktivgeschäft (S354)

Bei der Administration des Aktivgeschäfts in OSPlus gibt es einige administrative und anwendungsspezifische Besonderheiten. Dieses Seminar betrachtet explizit die Bereiche AZ6 Darlehen, OSPlus-Kredit und Avale. Die administrativen Besonderheiten dieser drei Bereiche zusammen mit dem fachlichen Transfer auf die Anwendungen sowie die regelmäßige Administration bilden hier die Themenschwerpunkte.

ZIELGRUPPE

Administratoren/-innen, die bereits Kenntnisse in der Produktadministration OSPlus haben

IHR NUTZEN

- Sie sind mit der Administration von OSPlus im Aktivgeschäft vertraut.
- Sie kennen die administrativen Besonderheiten von AZ6 Darlehen, OSPlus-Kredit und AZ7 Avale.
- Sie sind in der Lage, den fachlichen Transfer auf die Anwendungen sowie die regelmäßigen Administrationen zu gewährleisten.

IHR REFERENT

Mitarbeiter/-innen der Firma tekko, tekko Informationssysteme GmbH & Co. KG

TERMIN(E)

08.12.2026 – 09.12.2026 |
Sparkassenakademie NRW

07.12.2027 – 08.12.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

720,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Überblick über die Möglichkeiten der Administration und der Produktstruktur in folgenden Bereichen:

- AZ6 Darlehen
- OSPlus-Kredit
- AZ7 Avale

Anwendungsspezifische Besonderheiten in der Produktadministration und den Institutswerten:

- z. B. AZ6 Darlehen: (Leistungs-) Produktadministration, Hinterlegung der Verzugszinssätze, Zinsmodelle
- z. B. OSPlus-Kredit: Kreditbeschluss, modulares Beratungsergebnis, Formularzuordnung und Formularregeln, Konditionentableau, Basis-Produktadministration
- AZ7 Avale: (Leistungs-) Produktadministration, Vererbung, Risikoüberschreitung, Fremdwährungsavale

Aufzeigen der regelmäßigen Administration und Vermittlung von Tipps und Tricks für die Praxis

Übersicht der relevanten Schlüsselverzeichnisse, Berechtigungen und Bedingungen

Zusammenspiel und Auswirkungen der Administration auf die einzelnen zugehörigen Anwendungen (Produktverkauf, OSPlus-Kredit, Avale in OSPlus)

Übungen zur Vertiefung der Kenntnisse

Vorstellung von Administrationshilfsmitteln (Admincheckliste, Handbücher)

Administration Regelmanagement für Finanzierungsprozesse (S360)

OSPlus bietet unterschiedliche Möglichkeiten zur Darstellung von Finanzierungsprozessen gemäß der sparkassenindividuellen Richtlinie. Dieses Seminar vermittelt Ihnen die Grundlagen des Regelmanagements sowie die Möglichkeiten der Administration, individuelle Anpassungen vorzunehmen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die die Administration der Finanzierungs-Prozesse innerhalb von OSPlus vornehmen sowie zusätzlich Mitarbeiter/-innen aus dem Bereich Kreditorganisation oder Kreditsekretariat, die für die Erarbeitung bzw. Dokumentation der institutsindividuellen Regeln für die Ablaufsteuerung und die Unterlagenchecklisten verantwortlich sind

IHR NUTZEN

- Sie kennen das Regelmanagement innerhalb von OSPlus.
- Sie sind anhand praktischer Übungen in der Lage, die sparkassenindividuelle Administration des Regelmanagements für Finanzierungsprozesse vorzunehmen.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Grundkenntnisse der GPS-Administration und des Produktbaukastens
- Kenntnisse der Anwendung OSPlus-Kredit einschließlich deren Administration
- Kenntnisse der institutsspezifischen Abläufe

IHR REFERENT

Sönke Petersen, FINNOFLEET BMI GmbH

TERMIN(E)

18.03.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

405,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Grundlagen des Regelmanagements für Finanzierungsprozesse

- Architektur
- Produktbaukasten
- Datenversorgung

Administration von Regelsätzen

- Standardregelsätze
- Anlegen individueller Regelsätze
- Bearbeiten und Freigeben der Regelsätze
- Test der Regelsätze

Einbindung von Regelsätzen in GPS-Finanzierungsprozesse

- Aktivitätstyp für regelgestützte Prozesssteuerung
- Aktivitätstyp für regelgestützte Checklisten
- Aktivitätstyp für Druckcenter
- Tipps und Tricks zur Administration

Durchsprache institutsindividueller Fragen, Übungen zur Administration

Mit der Dynamischen Schnittstelle auf operative Daten im OSPlus zugreifen (online) (S830)

Die Dynamische Schnittstelle standardisiert für Eigen- und Fremdentwicklungen den Zugang zu den Daten des OSPlus der Finanz Informatik. Auf Basis eines weit gefächerten Angebots an Funktionen bietet sie die Möglichkeit, lesend und schreibend auf diese Daten zuzugreifen. In diesem Seminar lernen Sie die grundlegenden Funktionen kennen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus dem Bereich der EDV-Entwicklung und/oder aus dem Bereich Organisation

IHR NUTZEN

- Sie kennen das Produkt Dynamische Schnittstelle.
- Sie wissen, mit welchen Softwarekomponenten die Sparkassen auf operative Daten bei der Finanz Informatik lesend und schreibend zugreifen können.
- Anhand von Programmierbeispielen lernen Sie, Funktionen der Dynamischen Schnittstelle aufzurufen und die Ergebnisse des Funktionsaufrufs weiter zu verarbeiten.

VORAUSSETZUNG(EN)

Erfahrungen mit einer Programmiersprache (z.B. Java) für die Programmierbeispiele.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Reinhold Nolte, Finanz Informatik GmbH & Co KG
- Guido Ranft, Finanz Informatik GmbH & Co KG
- Marius Hintze, Finanz Informatik GmbH & Co KG

HINWEIS(E)

Wichtiger Hinweis für die Teilnahme von externen Dienstleister:
Externe Dienstleister, die keinen Zugang zum FI-Kundenportal haben, müssen rechtzeitig vor dem Seminar einen Zugang zum Entwicklerportal der Dynamischen Schnittstelle beantragen.

Das Formular finden Sie auf der Homepage der Finanz Informatik unter folgendem Link: https://www.f-i.de/Meine-FI/Formulare („DynS_Zugangsantrag“).

Ohne den Zugang zum Entwicklerportal ist für externe Dienstleister kein Besuch des Seminars möglich!

TERMIN(E)

10.11.2026 | virtueller Seminarraum

09.11.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag

PREIS

455,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Grundlagen der Dynamischen Schnittstelle

- Konzeption der Dynamischen Schnittstelle
- Einsatzbeispiele der Dynamischen Schnittstelle
- Dokumentation und Testwerkzeuge
- Aufrufschnittstellen

Praktischer Teil

- Aufruf von Funktionen der Dynamischen Schnittstelle über die Web Service-Technologie anhand eines Programmierbeispiels in der Programmiersprache Java
- Bei Bedarf: Aufruf von Funktionen der Dynamischen Schnittstelle über den PMS-Client (OLE-Automation-Servers) der Dynamischen Schnittstelle aus einem Visual Basic-Programm (Microsoft Office)

OSPlus: Einführung in die Geschäftsprozessadministration (S106) (online)

Sie möchten wissen, wie man einen ganz neuen Geschäftsprozess aktiviert? Oder wie Sie beispielsweise im Rahmen von OSPlus-Release-Wechseln ggf. mal an der ein oder anderen "Schraube" (Steuerparameter) für bereits eingesetzte Geschäftsprozesse drehen müssen? Dann sind Sie in diesem Seminar genau richtig. Hier beantworten wir Ihnen diese und andere Fragen direkt am Objekt in einer Schulungsumgebung.

ZIELGRUPPE

OSPlus-Administratorinnen und Administratoren, Nutzer/-innen der Geschäftsprozessadministration, Administratorinnen und Administratoren von Geschäftsprozessen im Institut

IHR NUTZEN

- Sie haben einen ersten Überblick und einen Eindruck der Funktionsweise der Geschäftsprozessadministration.
- Sie können neue Aktivitäten zu einem Prozess hinzufügen und bearbeiten.
- Sie sind in der Lage, neue Aktivitäten in den Prozessablauf einzubinden und in den Prozess anschließend zu aktivieren.

VORAUSSETZUNG(EN)

Die Teilnehmenden verfügen bereits über Grundkenntnisse in der Anwendung OSPlus und Kurs.

IHR REFERENT

Enrico Kuska, Finanz Informatik

TERMIN(E)

04.06.2027 | virtueller Seminarraum
09:00 – 12:00 Uhr

DAUER

2,5 Stunden

PREIS

229,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Was ist GPS?

Aufruf der Geschäftsprozessadministration – Einstiegsmaske

Administration eines Prozesses

- Versionsübersicht
- Anpassung / Individualisierung von Aktivitäten
- Einbindung neuer Aktivitäten in den Prozessablauf
- Freigabeworkflow
  - Testversion
  - Freigeben
  - Terminieren
  - Erklärung der möglichen Status von Prozessversionen
- Ablauf eines Releasewechsels
  - Vergleich zu prüfen mit aktiv

Automatische Aktivierung

Input Management - Administration in OSPlus (S330) (online)

Mit dem „Input Management“ bietet die Finanz Informatik den Sparkassen eine zentrale Lösung zur digitalen Erfassung von geschäftsrelevanten Daten („Content “) und die Weitergabe an nachfolgende Anwendungen. Erfasst werden im Input Management strukturierte oder unstrukturierte Daten aus unterschiedlichen Quellen, um diese für die Weiterverarbeitung bereitzustellen. Ziel des Seminars ist, dass Sie die Dokumentenerfassung über Input Management so vorbereiten können, dass Sie den gewünschten Prozessen der Sparkasse entspricht. In dieser Schulung werden allgemeine Grundkenntnisse in Bezug auf OSPlus-Archiv ZDA sowie die Administration der Dokumenttypen für die Vorbereitung zur Nutzung von Input Management vermittelt.

ZIELGRUPPE

Mitarbeitende, die schon immer mal wissen wollten, wie das OSPlus-Archiv ZDA funktioniert; Mitarbeitende mit temporärem oder laufendem Bezug zum OSPlus-Archiv ZDA; OSPlus-Administrierende; Mitarbeitende, die sich derzeit mit der Einführung von Input Management beschäftigen.

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Grundlagen von OSPlus-Archiv ZDA (Zentrales Dokumenten Archiv), der damit in Verbindung stehenden Formulare in der Vorlagenverwaltung, Barcodes und weiteren Funktionen.
- Sie kennen Input Management inklusive möglicher technischen Schnittstellen, sowie Schnittstellen zu anderen Produkten und Funktionen der Finanz Informatik (z.B. Rechnungsmanagement, PARISPlus oder die virtuelle Unterschriftsprobe).
- Sie kennen die Abhängigkeiten und Auswirkungen zu den administrierten Dokumenttypen und den demgegenüber stehenden Dokumenttypen in der Dokumentenerfassung.
- Sie kennen die verschiedenen Verarbeitungsregeln für die Dokumenttypen im Bereich der Kunden- und Nichtkundenbezogenen Bereiche sowie mögliche Schlüsselverzeichnisse die über Input Management verwendet werden können.
- Sie sind in der Lage, die Verarbeitungsregeln sowie die Schlüsselverzeichnisse zu administrieren.
- Sie lernen weitere Eingangskanäle wie Mail und Fax aus OSPlus Telefonie sowie den Dokumenteneingang über das iPad (Mobile Scanning) bzw. über OSPlus_neo kennen.
- Sie wissen, wie eine automatisiere Formularerkennung herbeigeführt werden kann.
- Sie kennen die Berechtigungsmöglichkeiten von Input Management und sind in der Lage ein Berechtigungskonzept für das Institut zu erstellen.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Christiane Schneider, Sparkassen Consulting GmbH München-Hannover
- Edwin Nanko, Sparkassen Consulting GmbH München-Hannover
- Jonas Geisler, Sparkassen Consulting GmbH München-Hannover

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

0,5 Tage
(09:00-13:00 Uhr)

PREIS

250,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

HINWEIS(E)

Abgrenzung: diese Schulung ersetzt nicht die Konzeption der z.B. jeweilig festzustellenden Verarbeitungsregeln der Dokumenttypen. Diese sollten bereits im Vorfeld oder im Nachgang entschieden werden. In einer weiteren Schulung (S331) wird der Kern der Anwendung dargestellt und geschult.

Programm/Inhalt

Einführung Input Management

- Technische Schnittstellen
- Rechnungsbuch
- PARISPlus
- Die virtuelle Unterschriftsprobe

Grundlagen: OSPlus-Archiv ZDA und Dokumentenmanagement

- Die Vorlagenverwaltung
- Verwaltung der Struktur und Dokumenttypen
- Die Betriebsakte
- Die Nomenklatur und die Wartungsläufe der Finanz Informatik

Administration Input Management

- Basis-Einstellungen für Dokumenttypen
- Rechnungsbuch
- Weitere Einstellbereiche
- Institutsparameter
- Schlüsselverzeichnisse
- Institutsobjekte

Weitere Eingangskanäle

- Mail und Fax aus Telefonie
- Mobile Scanning

Allgemeine Ausgangsschnittstelle
Optimierung der Formularerkennung für DSV-Formulare und eigene Formulare
Berechtigungen

Anwendung des Tools "Web Keying Client / Box Office" als Kern des Input Managements (S331) (online)

Maßgeblicher Kern und zentrales Element des Input Management der Finanz Informatik ist die Web-Anwendung „Web Keying Client“. Diese wird in technischen Verfahrensdokumentationen auch „Box Office“ genannt. Beide Begriffe sind synonym zu verwenden. Im „Web Keying Client“ finden die für das Input Management relevanten Bearbeitungsprozesse hinsichtlich Indizierung und Weiterleitung ins OSPlus Archiv und andere Zielsysteme statt. Das System bildet Arbeitsplätze zur Korrektur, Qualitätskontrolle, Fehlerkontrolle und für Sonderaufgaben ab. Ziel des Seminars ist, dass Sie die Dokumentenerfassung über Input Management so vorbereiten können, dass Sie den gewünschten Prozessen der Sparkasse entspricht.

ZIELGRUPPE

Mitarbeitende mit temporärem oder laufendem Bezug zum OSPlus-Archiv ZDA; OSPlus-Administrierende; Mitarbeitende im Einführung-Projekt „Input Management“

IHR NUTZEN

- Sie lernen die grundsätzliche Funktionsweise des „Web Keying Client“ kennen.
- Sie verstehen die Möglichkeiten der darin enthaltenen Rollen / Arbeitsplätze.
- Sie kennen das Zusammenspiel des „Web Keying Client“ mit weiteren Komponenten des Input Managements.
- Sie können die institutseigene Version des „Web Keying Client“ bedienen und – wenn nötig - konfigurieren.

VORAUSSETZUNG(EN)

Grundlagen-Kenntnisse des OSPlus-Archivs bzw. Besuch des Seminars 46.651 "Einführung Input Management – Administration in OSPlus (S330)" sind von Vorteil. **Für die Seminardurchführung:** Zugriff auf Sparkassen-Version des „Web Keying Client“ sinnvoll, aber nicht zwingende Voraussetzung. Zugriff auf das eigene OSPlus der Sparkassen ist sinnvoll.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Christiane Schneider, Sparkassen Consulting GmbH München-Hannover
- Edwin Nanko, Sparkassen Consulting GmbH München-Hannover
- Jonas Geisler, Sparkassen Consulting GmbH München-Hannover

HINWEIS(E)

Abgrenzung: diese Schulung ersetzt nicht die Konzeption der z.B. jeweilig festzustellenden Verarbeitungsregeln der Dokumenttypen. Diese sollten bereits im Vorfeld oder im Nachgang entschieden werden.

TERMIN(E)

10.02.2027 | virtueller Seminarraum
09:00 – 13:00 Uhr

DAUER

0,5 Tage
0,5 Tage (09:00-13:00 Uhr)

PREIS

250,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Begriffsbestimmung und Einordnen „Web Keying Client“ in den Gesamtkontext „Input Management“
Aufruf / Start / Anmeldung am „Web Keying Client“
Benutzeroberfläche und Funktionsweise der Anwendung
Arbeitsplatz-Rollen Korrektur / Qualitätskontrolle / Fehlerkontrolle / Sonderarbeitsplatz
Praxisbeispiele, z.B. Kundendokumente, Rechnungen, Personalunterlagen: Bearbeiten verschiedener Anwendungsfälle
Protokollierung und Überwachung
Fragen aus dem Teilnehmerkreis
Ausblick auf weitere Releaseinhalte

Rechnungsbearbeitung mit Input Management - Konfigurationsmöglichkeiten und Anwendungstipps (S331a) (online)

Maßgeblicher Kern und zentrales Element des Input Managements der Finanz Informatik ist die Web-Anwendung „Box Office“. Dieses Seminar konzentriert sich auf die Dokumentenerfassung und -weitergabe vor der Weiterverarbeitung im OSPlus-Rechnungsbuch.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus dem Rechnungswesen, entscheidungsbefugte Personen und Projektmitarbeiter/-innen, die sich über die Möglichkeiten der Rechnungsbearbeitung informieren wollen, OSPlus-Administratorinnen und -Administratoren (mit Bezug zum Rechnungsmanagement), Mitarbeiter/-innen im Einführungs-Projekt „Input Management“

IHR NUTZEN

- Sie kennen die grundsätzlichen Funktionen von „Box Office“ und verstehen die Möglichkeiten der darin enthaltenen Rollen/Arbeitsplätze.
- Sie haben ein grundsätzliches Verständnis von den verschiedenen Komponenten des Input Managements und sind mit den Konfigurationsmöglichkeiten zur Rechnungsbearbeitung grundsätzlich vertraut.
- Sie unterstützen im Zusammenspiel mit dem Rechnungsbuch die Prozesse rund um die Rechnungsbearbeitung und konfigurieren passgenau das Input Management entlang der Institutsanforderungen.

VORAUSSETZUNG(EN)

Inhaltlich:
Der Besuch des Seminars S331 „Anwendung des Tools „Web Keying Client/Box Office" (46.652) als Kern des Input Management“ ist von Vorteil.

Technisch:
Es ist erforderlich, dass entweder
a) am PC ein zweiter Bildschirm existiert oder
b) die Präsentation über ein zweites Gerät (z. B. ein iPad) verfolgt wird.
Hintergrund: Für die praktische Arbeit werden Tätigkeiten, die am Bildschirm präsentiert werden, direkt am eigenen System nachvollzogen.

IHR REFERENT

Jonas Geisler, Sparkassen Consulting GmbH München-Hannover

HINWEIS(E)

Dieses Webinar ersetzt nicht die Konzeption der z. B. jeweilig festzustellenden Verarbeitungsregeln der Dokumenttypen. Diese sollten bereits im Vorfeld oder im Nachgang entschieden werden.

Dieses Webinar ist keine fachbezogene Wissensvermittlung sämtlicher Prozesse im Rechnungswesen.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

2 Stunden

PREIS

199,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Begriffsbestimmung und Einordnung „Box Office“ in den Gesamtkontext „Input Management“

Blick auf die möglichen Eingangskanäle für Rechnungen

Benutzeroberfläche und Funktion der Anwendung

Arbeitsplatzrollen Korrektur/Qualitätskontrolle/Fehlerkontrolle/Sonderarbeitsplatz

Praxisbeispiele wie z. B. einfache Rechnungen, komplexe Rechnungen, Zuordnen von HK-Konten zu Rechnungspositionen, Umgang mit verschiedenen Steuersätzen in einer Rechnung: Bearbeiten verschiedener Anwendungsfälle

Protokollierung und Überwachung

Fragen aus dem Teilnehmerkreis

Ausblick auf folgende Release-Inhalte

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

46 ORGANISATION UND IT-BETRIEB

IDV Individuelle Datenverarbeitung

IDV: SQL-Grundlagen (S800)

Die Anwendung SQL liefert umfangreiche Einsatzmöglichkeiten. Zum zielgerichteten Umgang im Bereich Grundlagen und Auswertung bietet Ihnen dieses Seminar wertvolle Hilfestellungen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die in OSPlus die IDV-Abfragen im IDV-Office betreuen sollen

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Grundlagen der Auswertungssprache SQL.
- Sie sind vertraut mit der Erstellung von SQL-Selects unter IDV-Office.
- Sie können einzelne Tabellen auswerten sowie mehrere Tabellen für eine Auswertung miteinander verknüpfen.

Mitarbeiter/-in der Finanz Informatik

TERMIN(E)

28.09.2027 – 29.09.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

695,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

SELECT / FROM / WHERE / ORDER BY
Operatoren in der Where-Bedingung
Aggregat-Funktionen
Skalar-Funktionen
Standard-/Musterselects
JOIN / UNION / UNION ALL / EXISTS / ALL

IDV: Datenworkshop 1 (S801)

Die Anwendung IDV-Office bietet umfangreiche Einsatzmöglichkeiten. Erfahren Sie in diesem Seminar wie Sie die Anwendung zielgerichtet nutzen können.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die in OSPlus die IDV-Abfragen im IDV-Office betreuen sollen

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit den Inhalten, der Bedeutung und den Zusammenhängen bestimmter IDV-Datenstrukturen unter OSPlus.
- Sie kennen Details zu den Themengebieten "Personen" und "Konten".
- Sie können SQL-Statements erstellen und komplexe SQL-Befehle anwenden.

VORAUSSETZUNG(EN)

Grundseminar IDV: SQL-Grundlagen (46.680)

Mitarbeiter/-in der Finanz Informatik

TERMIN(E)

19.10.2027 – 20.10.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

695,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Erläuterung der Datenstrukturen der Integrierten Informationsbasis anhand ausgewählter Tabellen

Detail-Informationen zu den Themengebieten

- "Personen" (allgemeine Personendaten, Personenrollen, Adressen)
- "Konten" (allgemeine Kontodaten, Sparteninformationen, Verbundpartner)

Erstellen von SQL-Statements auf diese Tabellen unter verschiedenen Gesichtspunkten und Aufgabenstellungen

Vermittlung von komplexen SQL-Befehlen

- OUTER JOIN
- Geschachtelter SELECT (nested Table)

IDV: Datenworkshop 2 (S802)

Die Anwendung IDV-Office bietet umfangreiche Einsatzmöglichkeiten. Vertiefen Sie in diesem Seminar Ihre Kenntnisse zur erweiterten Nutzung in verschiedenen Teilbereichen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die in OSPlus die IDV-Abfragen im IDV-Office betreuen sollen

IHR NUTZEN

- Sie vertiefen Ihre IDV-Kenntnisse und sind vertraut mit weitergehenden Informationen über die Inhalte, Bedeutung und Zusammenhänge bestimmter IDV-Datenstrukturen unter OSPlus.
- Sie kennen Details zu den Themengebieten "Verbünde", "Ereignisse", "Online Banking", "Generische Konstrukte", "Kartendaten" und "Änderungsdatenbank".
- Sie können weiterführende SQL-Statements erstellen.

VORAUSSETZUNG(EN)

IDV: SQL-Grundlagen (46.680)

IDV: IDV-Office (46.681)

IDV: Datenworkshop 1 (46.682)

Die Teilnehmer sollten die Tabellen T_PERSON, T_PARTNER GRUNDKONTO und T_SVZ ebenfalls kennen und schon genutzt haben.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeiter/-in der Finanz Informatik

TERMIN(E)

23.11.2026 – 24.11.2026 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

695,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Erläuterungen der Datenstrukturen der Integrierten Informationsbasis anhand ausgewählter komplexer Tabellen

Detail-Informationen zu den Themengebieten:

- "Verbünde"
- "Ereignisse"
- "Generische Konstrukte"
- "Online Banking Verträge (OBV)"
- "Kartendaten"
- "Änderungsdatenbank"

Erstellen von SQL-Statements anhand weiterer ausgewählter Tabellen unter verschiedenen Gesichtspunkten/Aufgabenstellungen

IDV: Datenworkshop 3 (S806)

Die Anwendung IDV-Office bietet umfangreiche Einsatzmöglichkeiten. Erweitern Sie Ihre Kenntnisse im Bereich von speziellen IDV-Datenstrukturen und besonderen SQL-Techniken.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die in OSPlus IDV-Office betreuen und mindestens 1 Jahr mit IDV Office gearbeitet haben

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Inhalte, Bedeutungen und Zusammenhänge weiterer bestimmter IDV-Datenstrukturen unter OSPlus.
- Sie kennen Details zu den Themengebieten "Sicherheiten unter VVS", "WPHG-Bogen" und "Rating/Scoring".
- Sie sind vertraut mit besonderen SQL-Techniken.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Seminar IDV: SQL-Grundlagen (46.680)
- Seminar IDV: IDV-Office (46.681)
- Seminar IDV: Datenworkshop 1 (46.682)
- Seminar IDV: Datenworkshop 2 (46.683)
- Mindestens 1 Jahr intensives Arbeiten mit IDV-Office unter OSPlus

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeiter/-in der Finanz Informatik

TERMIN(E)

06.07.2027 – 07.07.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

695,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Erläuterung der Datenstrukturen der Integrierten Informationsbasis (IIB) anhand ausgewählter Tabellen

Detail-Informationen zu den Themengebieten

- Sicherheiten unter VVS
- WPHG-Bogen, WPHG-Protokoll
- Verträge einschl. freie Feldziffern
- Rating/Scoring

Besondere SQL-Techniken

- Common Table Expression (CTE)
- "Kippen" von Daten in vertikaler Speicherungsform
- Gruppierte Einträge mit Zusatzwerten

IDV: OSPlus-Report (S805)

Die Anwendung IDV im OSPlus-Report bietet umfangreiche Einsatzmöglichkeiten. Erfahren Sie in diesem Seminar wie Sie die Anwendung zielgerichtet nutzen können

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die in OSPlus IDV-Auswertungen im OSPlus-Report betreuen sollen

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Funktionalitäten und den Workflow in OSPlus-Report.
- Sie können mit OSPlus-Report eigenständige Auswertungen erstellen.
- Anhand verschiedener Aufgabenstellungen sind Sie in der Lage, u. a. individuelle Reports anzufertigen, Standard- und Regelleistungen sowie Anlässe zu administrieren und Daueraufträge zu terminieren.

VORAUSSETZUNG(EN)

PC-Kenntnisse

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeiter/-in der Finanz Informatik

TERMIN(E)

05.10.2027 – 06.10.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

695,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Vorstellung des IDV-Tools OSPlus-Report

Erklärungen der Funktionalitäten

Workflow in Theorie und Praxis

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

46 ORGANISATION UND IT-BETRIEB

IT-Sicherheit

Vertiefung technischer Grundlagen für Informationssicherheitsbeauftragte (ISB)

In diesem Seminar erhalten Sie vertiefende Kenntnisse in ausgewählten Bereichen der logisch, technischen Konzepte (SITB). Durch die systematische Vermittlung und Aktualisierung ausgewählter Themenschwerpunkte werden Sie in die Lage versetzt, Schutzmaßnahmen für technische orientierte Bedrohungen zu bewerten.

ZIELGRUPPE

Informationssicherheitsbeauftragte, Informationssicherheitskoordinatorinnen und -koordinatoren, Datenschutzbeauftragte, IT-Revisorinnen und -Revisoren und IT-Verantwortliche

IHR NUTZEN

- Sie vertiefen Ihre Kenntnisse in ausgewählten Bereichen der logisch, technischen Konzepte.
- Sie sind vertraut mit aktuellen Angriffsvektoren von Cyberkriminellen.
- Sie sind in der Lage, Schutzmaßnahmen für technisch orientierte Bedrohungen zu bewerten.

VORAUSSETZUNG(EN)

Besuch des Seminars **„Grundlagen für neue Informationssicherheitsbeauftragte“ (Angebotsnummer 46.120)** oder erste Erfahrungen im Umgang mit den logisch, technischen Konzepten des SITB

Dieses Seminar richtet sich an Teilnehmerinnen und Teilnehmer ohne oder mit ersten Kenntnissen im Bereich technische Informationssicherheit.

IHR REFERENT

Peter Zwack, S-Management Services GmbH

TERMIN(E)

04.11.2026 – 05.11.2026 |
Sparkassenakademie NRW

09.11.2027 – 10.11.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

940,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

In folgenden Bereichen wird u.a. eine fachliche Vertiefung vermittelt:

Nutzerverwaltung und Passwortsicherheit

Schadsoftware, schadhafte Inhalte sowie Arten von Malware und Funktionsweise: Cross-Site-Scripting, Trojaner, Würmer, Viren, Exploits

Netzstruktur, -sicherheit inkl. WLAN-Absicherung, Portsecurity, Authentifizierung, Pentests, Netzwerkpläne

Datenaustausch, -ablage sowie Grundlagen der Kryptografie, Praxistipps zu Druckern und Multifunktionsgeräten, Vorbeugung gegen APT's

Bei Relevanz wird auf die Lösungen und Produkte der Finanz Informatik zu ausgewählten Themen eingegangen.

Kompaktseminar Business Continuity Beauftragte/-r (BCB) - Theoretische Grundlagen (Modul 1)

Die Bankenaufsicht stellt hohe Anforderungen an das Business Continuity Management (BCM) der Sparkassen. In diesem Seminar erwerben Sie praxisorientiertes Wissen und anwendbare Methoden, um Notfallmanagement und BCM ganzheitlich, regulatorisch konform und auditfähig zu gestalten. Sie erhalten Antworten auf zentrale Fragen wie: Was sind die wesentlichen Prozesse des Notfallmanagements? Wann handelt es sich um einen Störfall, einen Notfall oder eine Katastrophe?

ZIELGRUPPE

Notfallbeauftragte (BC-Beauftragte) und Vertretungen, Einsteiger bis Fortgeschrittene
Umsetzungsverantwortliche für BCM-Projekte (Neuaufbau oder Aktualisierung)
Informationssicherheitsbeauftragte mit BCM-Schnittstellen

IHR NUTZEN

- Sie können souverän ein ganzheitliches BCM inkl. Notfallmanagement gemäß DORA, KWG, MaRisk und den relevanten Standards (u. a. BSI,ISO) umsetzen.
- Sie kennen praxiserprobte Methoden (BIA, RIA, Szenarioplanung, Übungsdesign, Krisenkommunikation, Berichts- und Auditfähigkeit) und können diese umsetzen.
- Sie wissen, wie konkrete Fallbeispiele in der Praxis lösungsorientiert umgesetzt werden.

VORAUSSETZUNG(EN)

Das Kompaktseminar ist modular aufgebaut:

Modul 1: Theoretische Grundlagen - keine Voraussetzungen

Modul 2: Umsetzung in der Praxis - Vorkenntnisse auf dem Niveau von Modul 1 erforderlich (Angebotsnummer 46.755)

IHR REFERENT

Moritz Schumann, S-Management Services GmbH

HINWEIS(E)

Im Seminar erfolgt keine Abbildung oder Schulung der Inhalte in RiMaGo.

Bitte bringen Sie ihren eigenen Laptop mit, um sich in das sparkasseneigene System (z.B. RiMaGo etc.) einloggen zu können.

TERMIN(E)

05.04.2027 – 06.04.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

1.150,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Begriffe, Aufbauorganisation, Rollen im BCM

Regulatorik: DORA, KWG, MaRisk; Leitlinien/Standards (BSI, ISO)

IKT-Geschäftsfortführungsleitlinie, Ziele und Kennzahlen

Einführung in BIA und RIA; RTO vs. RTA; Schnittstelle IKT-Risikomanagement

Überblick zu Geschäftsfortführungs-, Wiederanlauf- und Wiederherstellungsplänen

Berichtswesen, Schulung/Sensibilisierung

Erfahrungsaustausch Notfallmanagement (BCM)

Die Bankenaufsicht stellt hohe Anforderungen an das Notfallmanagement (BCM) der Sparkassen. Vernetzen Sie sich in unserem Erfahrungsaustausch mit anderen Sparkassen zu aktuellen Themen des Notfallmanagements. Profitieren Sie vom Wissenstransfer zwischen den Sparkassen und dem Referenten und vertiefen Sie Ihre methodische Vorgehensweise anhand von Praxisbeispielen.

Neben den aktuellen Themen haben Sie die Chance, dass Ihre individuellen Themen ebenfalls Berücksichtigung finden. Diese werden durch den Referenten vorbereitet und etwaige Lösungsansätze sowie methodische Vorgehensweisen vorgestellt.

ZIELGRUPPE

Notfallbeauftragte sowie deren Vertreter/-innen, IT-Revisoren und -Revisorinnen

IHR NUTZEN

- Sie profitieren vom Informationsaustausch und Wissenstransfer mit anderen Sparkassen.
- Sie erhalten neue Impulse und Lösungsansätze zur Fortschreibung des eigenen Notfallmanagements (BCM).
- Sie lernen methodische Vorgehensweisen kennen und vertiefen diese.

VORAUSSETZUNG(EN)

Erfahrungen mit und Kenntnisse von BCM-Prozessen als Notfallbeauftragte/r, als Vertretung oder als Mitarbeiter/-in der IT-Revision

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Moritz Schumann, S-Management Services GmbH
- Peter Schwarz, S-Management Services GmbH

HINWEIS(E)

Bitte reichen Sie Ihre Fragen und Themen bis **zwei Wochen** vor der Veranstaltung per Mail an sabine.berens@ska.nrw ein. Alle Anfragen zu Themen werden selbstverständlich anonymisiert behandelt.

TERMIN(E)

14.04.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

580,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Die jeweils aktuellen Inhalte richten sich nach den Anfragen und Themenwünschen der Teilnehmer/-innen und betreffen erfahrungsgemäß alle BCM-Prozesse sowie Aufgaben, die zum Betrieb und zur Aufrechterhaltung des BCM erforderlich sind. Zudem können Sparkassen eigene Themen oder Umsetzungen vorstellen.

Des Weiteren werden vom Dozenten aktuelle Themen zum Zeitpunkt des Erfahrungsaustauschs sowie Herausforderungen und Hinweise aus Prüfungen behandelt.

Die Inhalte berücksichtigen stets Anforderungen aus der DORA-Verordnung, dem Gesetz über das Kreditwesen (KWG) sowie aus den Mindestanforderungen an das Risikomanagement (MaRisk) und Hinweise aus Prüfungen.

Erfahrungsaustausch Informationssicherheits-Management (ISMS) (online)

Vernetzen Sie sich in unserem Erfahrungsaustausch mit anderen Sparkassen zu aktuellen Themen des Informationssicherheits-Management (ISMS). Profitieren Sie vom Wissenstransfer zwischen den Sparkassen und dem Referenten und vertiefen Sie Ihre methodischen Vorgehensweisen und Prozesse (Aktivitäten). Neben den aktuellen Themen haben Sie die Chance, dass Ihre individuellen Themenvorschläge und Fragen ebenfalls Berücksichtigung finden. Diese werden durch den Referenten vorbereitet. Lösungsansätze, methodische Vorgehensweisen und Best-Practice-Ansätze werden vorgestellt.

ZIELGRUPPE

Informationssicherheitsbeauftragte sowie deren Vertreter/-innen, IT-Verantwortliche und dezentrale Informationssicherheits-Koordinatorinnen und -Koordinatoren, IT-Revisorinnen und -Revisoren

IHR NUTZEN

- Sie profitieren vom Informationsaustausch und Wissenstransfer.
- Sie erhalten neue Impulse und Lösungsansätze zur Fortschreibung des eigenen Informationssicherheits-Managements (ISMS).
- Sie vertiefen methodische Vorgehensweisen und Prozesse (Aktivitäten).
- Sie sind informiert über aktuelle Entwicklungen sowie Erkenntnisse im Kontext der Informationssicherheit.

VORAUSSETZUNG(EN)

Erfahrungen und Kenntnisse in Aktivitäten und Prozessen im Informationssicherheits-Managements.

IHRE REFERENTIN

Maxim Sartison, S-Management Services GmbH

HINWEIS(E)

Bitte senden Sie Ihre individuellen Themenvorschläge und Fragen **bis drei Wochen vor der Veranstaltung** per Mail an: sabine.berens@ska.nrw.

TERMIN(E)

12.10.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag

PREIS

580,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Die jeweils aktuellen Inhalte richten sich nach den Anfragen und Themenwünschen der Teilnehmenden und betreffen erfahrungsgemäß alle ISM-Prozesse sowie Aufgaben, die zum Betrieb und Aufrechterhaltung des ISM erforderlich sind. Zudem können Sparkassen eigene Themen oder Umsetzungen vorstellen.

Des Weiteren werden vom Dozenten aktuelle Themen zum Zeitpunkt des Erfahrungsaustauschs sowie Herausforderungen und Hinweise aus Prüfungen behandelt.

Die Inhalte berücksichtigen stets Anforderungen aus der DORA-Verordnung, dem Gesetz über das Kreditwesen (KWG) sowie aus den Mindestanforderungen an das Risikomanagement (MaRisk) sowie Hinweise aus Prüfungen.

Workshop zur Vorbereitung auf eine IT-Prüfung nach § 44 KWG

Die Umsetzung und Einhaltung der aufsichtlichen Anforderungen sowie der eigentliche Aufsichtsprozess sind deutlich aufwendiger geworden. Insbesondere die Prüfungen der BaFin gemäß § 44 KWG konfrontieren die Sparkassen mit besonderen Herausforderungen. Die Ergebnisse können weitreichende wirtschaftliche und persönliche Konsequenzen haben. In unserem neuen Workshop erwerben Sie das notwendige Wissen, um gut vorbereitet auf eine 44er-Prüfung zu sein.

ZIELGRUPPE

Informationssicherheitsbeauftragte/IKT-Risikokontrollfunktion, Leiter/-innen IT, Leiter/-innen Organisation, IT-Revisoren/-innen, Mitarbeiter/-innen IT-Regulatorik

IHR NUTZEN

- Sie kennen die bisher geprüften Anforderungen und die Vorgehensweise in einer IT-Prüfung gem. § 44 KWG.
- Sie sind in der Lage, Feststellungen zu vermeiden bzw. zu reduzieren.

VORAUSSETZUNG(EN)

Grundlegende Kenntnisse von Aktivitäten und Prozessen im Informationssicherheits-Management

IHR REFERENT

Matthias Doll, S-Management Services GmbH

TERMIN(E)

17.09.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

580,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Finanzdienstleistungsaufsicht in Deutschland und Europa

Gesetze und Standards als Basis für die IT-Prüfung nach §44 KWG

Grundlagen zur IT-Prüfung nach §44 KWG

Organisatorische Vorbereitungen zur IT-Prüfung

Zeitlicher Ablauf einer Prüfung

Verhaltensregeln für die Prüfung

Prüfungsfelder

Bekannte Feststellungen

Für die IT-Prüfung relevante Themen sind:

- **IKT-Strategie**
- **IKT-Governance & Kontrollrahmen**
- **Risikomanagementrahmen & IKT-Risikomanagement**
- **Informationssicherheitsmanagement**
- **Benutzerberechtigungsmanagement**
- **IKT-Projekte und Anwendungsentwicklung**
- **IT-Betrieb**
- **Auslagerung und sonstiger Fremdbezug von IKT-Dienstleistungen**
- **Notfallmanagement**
- **Cybersicherheit**
- **Operative Informationssicherheit**

Kompaktseminar Business Continuity Beauftragte/-r (BCB) - Umsetzung in der Praxis (Modul 2)

Die Bankenaufsicht stellt hohe Anforderungen an das Business Continuity Management (BCM) der Sparkassen. In diesem Seminar erwerben Sie praxisorientiertes Wissen und anwendbare Methoden, um Notfallmanagement und BCM ganzheitlich, regulatorisch konform und auditfähig zu gestalten. Sie erhalten Antworten auf zentrale Fragen wie: Was sind die wesentlichen Prozesse des Notfallmanagements? Wann handelt es sich um einen Störfall, einen Notfall oder eine Katastrophe?

ZIELGRUPPE

Notfallbeauftragte (BC-Beauftragte) und Vertretungen, Einsteiger bis Fortgeschrittene
Umsetzungsverantwortliche für BCM-Projekte (Neuaufbau oder Aktualisierung)
Informationssicherheitsbeauftragte mit BCM-Schnittstellen

IHR NUTZEN

- Sie können souverän ein ganzheitliches BCM inkl. Notfallmanagement gemäß DORA, KWG, MaRisk und den relevanten Standards (u. a. BSI,ISO) umsetzen.
- Sie kennen praxiserprobte Methoden (BIA, RIA, Szenarioplanung, Übungsdesign, Krisenkommunikation, Berichts- und Auditfähigkeit) und können diese umsetzen.
- Sie wissen, wie konkrete Fallbeispiele in der Praxis lösungsorientiert umgesetzt werden.

VORAUSSETZUNG(EN)

Das Kompaktseminar ist modular aufgebaut:

Modul 1: Theoretische Grundlagen - keine Voraussetzungen (**Angebotsnummer 46.754**)

Modul 2: Umsetzung in der Praxis - Vorkenntnisse auf dem Niveau von Modul 1 erforderlich

IHR REFERENT

Moritz Schumann, S-Management Services GmbH

HINWEIS(E)

Bitte bringen Sie ihren eigenen Laptop mit, um sich in das sparkasseneigene System (z.B. RiMaGo etc.) einloggen zu können.

TERMIN(E)

07.04.2027 – 08.04.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

1.150,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Vertiefung: BIA/RIA-End-to-End, Szenarien für k/w-Funktionen und Mindestszenarien (DORA)

Erstellung und Härtung von GfP/WAP/IKT-Reaktions- und Wiederherstellungsplänen

Übungsplanung und -durchführung (z. B. IT-Notfall, Cyberangriff), Bewertung und Reporting

Krisenkommunikation, Krisenstabsarbeit inkl. Alarmierungsübung

Auditfähigkeit, Umgang mit Schwachstellen, Schnittstellen zum IKT-Risikomanagement

Nutzung institutseigener Tools/Prozesse im Rahmen der Praxisübungen (keine Tool-Schulung)

Möglichkeit, eigene Fallbeispiele einzubringen.

Cyberkriminalität: Sensibilisierung durch Hacking-Techniken und Pentests (online)

In den letzten Jahren haben sich die Vorgehensweisen und Motive von Cyberkriminellen deutlich verändert. Ziel dieses zweitägigen Seminars ist es, die Methoden der Cyberkriminellen zu verstehen, um mit diesem Wissen geeignete IT-Sicherheitsmaßnahmen zu implementieren und IT-Risiken besser einschätzen zu können. Zudem lernen Sie, wie einfache Sicherheitsprüfungen in Form von Penetrationstests im Netzwerk der Sparkasse durchgeführt werden können.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen IT-Organisation, IT-Revision sowie IT-Administratoren und Informationssicherheitsbeauftragte

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit aktuellen Angriffsmethoden auf IT-Systeme und IT-Anwendungen.
- Sie sind in der Lage, geeignete IT-Sicherheitsmaßnahmen zu implementieren.
- Sie vertiefen das erlernte Wissen in Form von Praxisübungen.

VORAUSSETZUNG(EN)

Bei der Online-Veranstaltung wird ein virtuelles Trainingslabor in der Cloud bereitgestellt. Erfahrungsgemäß ist die Geschwindigkeit auf dieses Labor aus dem Sparkassennetz heraus sehr langsam und daher das Labor fast nicht zu gebrauchen. Deshalb wird empfohlen, an dem Online-Veranstaltung aus einem anderen Netz heraus teilzunehmen. Dies kann z. B. das DSL-Netz in der Sparkasse oder im Home-Office sein. Zudem wird die Verwendung der Labor-Umgebung der Web-Browser Firefox empfohlen

IHR REFERENT

Marc Heinzmann, plan42 GmbH

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar.

TERMIN(E)

16.03.2027 – 17.03.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

2 Tage

PREIS

940,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Arbeitsweise von Cyberkriminellen

- **Cyberangriffe**
- **Social Engineering**

Ablauf von Angriffen

- **Beispiele anhand der MITRE ATT@CK Matrix**

Angriffe auf das Netzwerk

- **Portscanning**
- **OS Fingerprinting**
- **ARP#Spoofing**
- **DNS#Spoofing**
- **Man#in#the#Middle Angriffe**
- **Netzwerk Sniffing**
- **WLAN Hacking**

Angriffe auf Server#Systeme

- **Schwachstellenscanning mit Nessus**
- **Wörterbuch / Brute Force Angriffe auf Passwörter**
- **Angriffe auf Passwort#Hashes**
- **Angriffe mit dem Exploit Framework "Metasploit"**

Angriffe auf Arbeitsplatzsysteme

- **Drive#by#Downloads**
- **Kodierung von Malware**

Angriffe auf Webanwendungen

- **SQL#Injection**
- **Manipulation von URL#Parametern**
- **Cross#Site#Scripting**

Social Engineering

- **Mögliche Szenarien**
- **Einsatz des "Social Engineering Toolkits"**

Grundlagen ISO 27001:2022 (online)

ISO 27001 spezifiziert die Anforderungen für die Einrichtung, Umsetzung, Aufrechterhaltung und fortlaufende Verbesserung eines Informationssicherheitsmanagements. Machen Sie sich vertraut mit den Grundlagen der ISO 27001:2022.

ZIELGRUPPE

Informationssicherheitsbeauftragte, Mitarbeiter/-innen bzw. Verantwortliche der Fachbereiche, die für Umsetzung, Pflege und Dokumentation der operativen Informationssicherheitsmaßnahmen zuständig sind (dies sind hauptsächlich die Bereiche IT, Betriebsorganisation und Gebäudemanagement [Haustechnik]) und Innenrevisorinnen und -revisoren, die sich zu diesem Thema informieren möchten, z. B. im Vorfeld von Prüfungen

IHR NUTZEN

- Sie verstehen das Zusammenspiel der ISO 2700x Normenreihe,
- Sie haben einen Überblick über die Anforderungen der ISO 27001 an ein Informationssicherheitsmanagementsystem.
- Sie kennen die Planung und die Durchführung von Audits und Kontrollen.

VORAUSSETZUNG(EN)

Dieses Seminar richtet sich an Teilnehmerinnen und Teilnehmer ohne oder mit geringen Vorkenntnissen.

IHR REFERENT

Dr. Detlef Reich, S-Management Services GmbH

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie stattfinden. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zur Veranstaltung.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

490,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Verstehen der Organisation und ihres Kontextes

Verstehen der Erfordernisse und Erwartungen interessierter Parteien, um daraus den Anwendungsbereich des ISMS abzuleiten

Aufgaben und Zuständigkeiten des Vorstandes

Informationssicherheitsrisikomanagement

Erforderliche Ressourcen, Kompetenzen, Dokumentation sowie Kommunikation

Betrieb des Informationssicherheitsmanagementsystems

Bewertung und Auditierung des Informationssicherheitsmanagementsystems

Kontinuierliche Verbesserung

Im Rahmen des Seminars wird auf individuelle Fragestellungen der Teilnehmenden eingegangen. Eigene Fallbeispiele können von den Teilnehmenden gerne mit eingebracht werden.

Physische Konzepte im IKT-Risikomanagement und Informationssicherheitsmanagement (online)

Der Geltungsbereich des IKT-Risikomanagementrahmens (IKT-RMR) gemäß dem Digital Operational Resilience Act (DORA) sowie des Informationssicherheits-Managements (ISM) gemäß der ISO 27001 erstreckt sich auf die Gebäude und Standorte der Sparkassen. Alle SITB-Anforderungen müssen im Rahmen des dreijährigen Auditprogramms berücksichtigt werden. Das Seminar gibt einen praxisnahen Überblick über die physischen Konzepte aus der Perspektive des IKT-Risikomanagements sowie der Informationssicherheit.

ZIELGRUPPE

Verantwortliche (Bau-Organisation) von Gebäuden/Räumen (IT-Assets), die sich über die aktuellen regulatorischen Anforderungen informieren wollen, Informationssicherheits-Beauftragte, IKT-Risikokontrollfunktion sowie dezentrale Informationssicherheitskoordinatorinnen und -koordinatoren, die mehr über die physische Sicherheit (gemäß der Physischen Konzepte des SIZ-Produkts "Sicherer IT-Betrieb" im Rahmen des IKT-Risikomanagements und Informationssicherheits-Managements) erfahren möchten, Informationssicherheitsbeauftragte und BC-Beauftragte (Notfallmanagement), die erst seit Kurzem die neue Aufgabe übernommen haben und einen praxisnahen Einstieg und Überblick in das Thema suchen, Auditorinnen und Auditoren, die die physischen Konzepte auditieren und/oder eine IT-Sicherheitsbegehung planen und Revisorinnen und Revisoren vor der Prüfung der physischen Konzepte.

IHR NUTZEN

- Sie lernen die physischen Konzepte sowie interne und externe Anforderungen kennen und können aus den generischen Anforderungen des SIZ-Produkts „Sicherer IT-Betrieb“ wirksame Maßnahmen für die operative Informationssicherheit im Kontext der physischen Konzepte und des IKT-Risikomanagements ableiten.
- Sie werden in die Lage versetzt, die praxisnahe Kontrollen (1st Line) und die Auditierung (2nd Line) oder Prüfungen (3rd Line) der physischen Konzepte durchzuführen.
- Sie profitieren von den Praxiserfahrungen aus zahlreichen sicherheitstechnischen Begehungen in Sparkasse im Zuge szenariobasierter oder vertiefender Audits und kennen viele Impulse für die eigenen Aufgaben.

IHRE REFERENTIN

Mandy Nieke, S-Management Services GmbH

TERMIN(E)

21.10.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag

PREIS

520,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Die Anforderungen aus dem Digital Operational Resilience Act (DORA) gemäß Artikel 18 RTS RMF für die „physische Sicherheit und Sicherheit vor Umweltereignissen“ sowie aus den Mindestanforderungen an das Risikomanagement (MaRisk) und aktuelle Hinweise aus Prüfungen werden berücksichtigt.

Die Inhalte sind auf die jeweils aktuellen Konzepte des SIZ-Produkts ”Sicherer IT-Betrieb" Module abgestimmt:

- K201 Standort, Gebäude, Räume
- K207 Überschwemmungsschutz
- K202 Schutz gegen Stromausfall
- K203 Blitz-/Überspannungsschutz
- K206 Klimatisierung
- K205 Brandschutz
- K208 Überwachung
- K209 Zutrittsschutz

Zu den Konzepten werden jeweils Lösungsvorschläge aus der Praxis vorgestellt, u. a.

- Berücksichtigung der physischen Konzepte im Auditprogramm
- Abbildung im IKT-Assetmanagement und des Schutzbedarfs
- Fachliche Begründungen zur Schutzbedarfsfeststellung
- Anwendung der generischen SITB-Anforderungen bei unterschiedlichen Arten von Gebäuden und Räumen
- Risikoanalysen von Standorten, Gebäuden und Räumen
- IT-Sicherheitstechnische Begehungen im Rahmen szenariobasierter oder vertiefender Audits, inklusive Bereitstellung von Checklisten etc.

Bonus für die Teilnehmenden

- Hochladen eines individuellen Profils im SITB inkl. Handout
- Checkliste Umsetzung Konzept K209 Zutrittsschutz
- Praxistipps – Brandschutz E-Batterien
- K201 Standortbezogene Risikoermittlung inkl. Anlage
- DORA-Risikoanalyse Art. 26 Abs. 2 c - Ausfall Raum-Gebäude - Beispiel

und vieles mehr (je nach Aktualität der Themen)

ITM-Radar - Protokollierung und Protokollauswertung (online)

Mit dem ITM-Radar lassen sich regulatorische Anforderungen der Bankenaufsicht bewerten und die Prüfungssicherheit durch entsprechende Maßnahmen erhöhen. Im September 2022 wurden über ITM-Radar Protokollauswertungskonzepte unter K110 des Rahmenwerks "Sicherer IT-Betrieb" zur Verfügung gestellt, die auch heute unter der DORA noch aktuell und anwendbar sind.

Hierzu bieten wir dieses halbtägige Seminar an, in dem das Vorgehen erläutert wird.

ZIELGRUPPE

Informationssicherheitsbeauftragte, Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Organisation und IT, IT-Revisorinnen und IT-Revisoren

IHR NUTZEN

- Sie sind über die neu zur Verfügung gestellten Protokollauswertungskonzepte informiert.
- Sie können das Vorgehen der Sicherheitsüberwachung methodisch einordnen.
- Sie kennen den Regelungsbedarf in der Sparkasse.

IHR REFERENT

Sven Lammers, ETL consit GmbH

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar.

TERMIN(E)

17.02.2027 | virtueller Seminarraum
09:00 – 13:30 Uhr

DAUER

0,5 Tage
0,5 Tage

PREIS

285,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Die Unterlagen (Leitfaden, Richtlinie, Tool, Beispiele) werden vorgestellt.

Das Vorgehen der Sicherheitsüberwachung wird methodisch eingeordnet.

Es wird anhand von Beispielen das Vorgehen zur Erstellung der Protokollauswertungskonzepte erläutert.

Der Regelungsbedarf in der Sparkasse wird besprochen.

Operative Informationssicherheit für die 1st-Line

Operative Informationssicherheitsmaßnahmen (operative IS-Maßnahmen) der 1. Verteidigungslinie gewährleisten die grundlegende Sicherheit von Kundeninformationen und finanziellen Transaktionen. Vertiefen Sie Ihr Wissen über den aufsichtsrechtlichen Rahmen, der für die Wahrnehmung Ihrer Aufgaben relevant ist und erhalten Sie praxisnahe Hinweise zur Integration der erforderlichen Tätigkeiten in die Betriebsprozesse für IT und Infrastruktur. Dabei erwerben Sie Kenntnisse im Umgang mit den aktuellen Hilfsmitteln aus dem SIZ-Produkt "Sicherer IT-Betrieb" und dem Wiki IT-Consulting der S-Management-Services GmbH.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen IT, Betriebsorganisation und Gebäudemanagement (Haustechnik), die für die Umsetzung, Pflege und Dokumentation der operativen IS-Maßnahmen (auf Basis der vom Informationssicherheitsmanagement vorgegebenen Sollmaßnahmen) zuständig sind. Informationssicherheitsbeauftragte, die selbst die internen Bereiche bzgl. der Verantwortung schulen und informieren möchten. Dienstleistersteuerer für ausgelagerte Informationssicherheitsbeauftragte. Datenschutzbeauftragte, Innenrevisorinnen und Innenrevisoren, die sich zu diesem Thema informieren möchten, z. B. im Vorfeld von Prüfungen.

IHR NUTZEN

- Sie haben einen Überblick über die Aufgaben und Verantwortlichkeiten der 1st-Line im Rahmen der operativen Informationssicherheit.
- Sie kennen den gesetzlichen und aufsichtsrechtlichen Rahmen zur Umsetzung der operativen Informationssicherheit.
- Sie haben ein Verständnis für die grundsätzlichen Verfahren des SIZ-Produkts „Sicherer IT-Betrieb“ im Bereich der operativen Informationssicherheit.
- Sie sind informiert über die aktuell in der Sparkassenorganisation erarbeiteten und empfohlenen Verfahren zur operativen Informationssicherheit.
- Sie sind vertraut mit praxisnahen Hinweisen zur Integration der Tätigkeiten in Zusammenhang mit der operativen Informationssicherheit in die Betriebsprozesse für IT und Infrastruktur.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Gundolf Jahn, S-Management Services GmbH IT-Consultant mit langjährigen Erfahrungen in Sparkassen
- Birgit Heykamps, S-Management Services GmbH

HINWEISE ZUM LERNMATERIAL

Die verwendeten Hilfsmittel und gezeigten Praxisbeispiele werden den Teilnehmenden im Rahmen des Seminars zur Verfügung gestellt.

TERMIN(E)

18.02.2027 – 19.02.2027 |
Sparkassenakademie NRW

22.09.2027 – 23.09.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

940,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Einordnung/Abgrenzung der operativen Informationssicherheit im Rahmen eines Informationssicherheits-Managementsystems auf Basis der ISO-Norm 27001

Gesetzlicher und aufsichtsrechtlicher Rahmen zur Gewährleistung der Informationssicherheit aus Sicht der 1st lod (MaRisk, DORA)

Verfahren zur Umsetzung operativen Informationssicherheit auf Basis des SIZ Produktes „Sicherer IT-Betrieb“, z.B.

- **Erstellung/Pflege Informationsverbund**
- **Schutzbedarfsfeststellung**
- **Definition und wirksame Umsetzung angemessener operativer IS-Maßnahmen zum Schutz der Elemente des Informationsverbundes**
- **Erkennen und Behandeln von Risiken im Informationsverbund (inkl. Risikoanalyse)**
- **Methoden zum Testen der operativen Informationssicherheit/Sicherheitsüberwachung**
- **Schwachstellenmanagement**
- **Aufgaben der 1st lod bei der Erkennung und Behandlung von IS-Vorfällen**

Vorstellung der aktuellen Hilfsmittel aus dem SITB und dem Wiki IT-Consulting der S-MS

Praxisorientierte Hinweise zur Umsetzung der Aufgaben zur operativen Informationssicherheit im Rahmen der Verfahren des IT-Betriebes

Im Rahmen der Veranstaltung werden individuelle Fragestellungen der Teilnehmer/-innen beantwortet

HINWEISE ZUM INHOUSE-TRAINING

Bei Bedarf kann die Wissensvermittlung auch als Inhouse-Seminar gebucht werden. In diesem Fall können die Referentinnen und Referenten noch besser auf die konkreten Herausforderungen in der Sparkasse eingehen und die jeweiligen Ablaufprozesse zielgerichtet betrachten.

Grundlagen für neue Informationssicherheitsbeauftragte

Für die erfolgreiche Übernahme der wichtigen und komplexen Funktion als Informationssicherheitsbeauftragte/-r sind einige fachliche Inhalte und Kompetenzen erforderlich. Mit diesem Schulungsangebot für Einsteiger/-innen werden dazu die fachlichen, organisatorischen und methodischen Grundlagen vermittelt, damit die erfolgreiche Übernahme und Ausführung der komplexen Funktion "Informationssicherheitsbeauftragte/-r" gemeistert werden kann.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die die Funktion als Informationssicherheitsbeauftragte/-r oder als deren Vertreter/-in neu übernehmen oder übernommen haben

Mitarbeiter/-innen, die einen umfassenden Einblick in das Aufgabengebiet "Informationssicherheitsbeauftragte/-r" erwerben wollen (z. B. Leiter Compliance)

IHR NUTZEN

- Sie wissen, welche verschiedenen Aufgabenbereiche die Funktion des/der Informationssicherheitsbeauftragten beinhalten.
- Sie sind vertraut mit den fachlichen, organisatorischen und methodischen Grundlagen.
- Sie kennen wichtige Bausteine Ihrer Ausbildung.

VORAUSSETZUNG(EN)

Dieses Schulungsangebot richtet sich an Teilnehmer/-innen ohne oder mit geringen Vorkenntnissen.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Jürgen Nordmann, S-Management Services GmbH
- Peter Zwack, S-Management Services GmbH

HINWEIS(E)

Teilnehmer/-innen erwerben ein Abschlusszertifikat, welches zum Nachweis der fachlichen Qualifikation verwendet werden kann. Es erfolgt keine Prüfung.

Hinweis auf weiterführende Seminare:

Technische Vertiefung für Informationssicherheitsbeauftragte (Angebotsnummer 46.750)

DORA - Informationssicherheitsbeauftragte (ISB+) im Kontext der IKT-Risikokontrollfunktion (Angebotsnummer 46.763)

TERMIN(E)

12.10.2026 – 01.12.2026 |
Sparkassenakademie NRW

Präsenz-Seminar (12.10. - 16.10.2026)
Erfahrungsaustausch (01.12.2026)

DAUER

6 Tage

PREIS

2.725,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Organisatorische Grundlagen der Informationssicherheit

Einordnung in die Regulatorik, wichtige Anforderungen an die Informationssicherheit

Inhalt eines Informationssicherheitsmanagementsystems

Informationsklassifizierung

Strukturanalyse & Schutzbedarfsfeststellung

Sollmaßnahmenkataloge

Planung und Durchführung von Audits

Überblick zum Business Continuity Management

Überblick über die Anforderungen aus dem Auslagerungs- und Vertragsmanagement

Detaillierte Durchsprache aller notwendigen Konzepte des SIZ-Produkts „Sicherer IT-Betrieb" (SITB), u. a. Betriebskonzepte, logisch-technischen Konzepte, physischen Konzepte

Vorstellung weiterer Konzepte aus dem SITB

Informationen zum Ablauf von Prüfungen nach §44 KWG

Vermittlung von erforderlichen, persönlichen Kompetenzen, z.B. Umgang mit schwierigen Situationen und Gesprächspartnern

Aufzeigen von Möglichkeiten zum effizienteren Arbeiten

Im Rahmen des Seminars wird auf individuelle Fragestellungen der Teilnehmenden eingegangen. Eigene Fallbeispiele können von den Teilnehmenden gerne mit eingebracht werden.

Erfolgreiche Auditierung in der Praxis (online)

Wie verlaufen die Planung und die Organisation eines Audits? Welche Anforderungen gibt es? Und wie wird ein Audit durchgeführt? Antworten auf diese Fragen finden Sie in unserem Seminar. Lernen Sie, wie Sie eine erfolgreiche Auditierung umsetzen können.

ZIELGRUPPE

Informationssicherheitsbeauftragte, IT-Revisorinnen und -Revisoren sowie andere Mitarbeiter/-innen, die sich mit der Planung und Durchführung von Audits befassen

IHR NUTZEN

- Sie wissen, wie eine Auditierung von der Planung bis hin zur erfolgreichen Durchführung gelingen kann.
- Sie kennen lösungsorientierte Umsetzungen aus der Praxis.
- Sie haben einen Überblick über die Dokumentationsgrundlagen.

VORAUSSETZUNG(EN)

Grundsätzlich sind keine speziellen Voraussetzungen erforderlich. Eine Affinität zum Thema ist hilfreich.

IHRE REFERENTIN

Maxim Sartison, S-Management Services GmbH

HINWEISE ZUM LERNMATERIAL

Im Rahmen des Seminars werden viele Informationsquellen bereitgestellt.

TERMIN(E)

12.04.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag

PREIS

580,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Anforderungen an eine Auditierung

Planung und Organisation eines Audits

Wie gestalte ich das Audit?

Wie führe ich ein Audit als ISB durch?

Welche Dokumentationsgrundlagen gibt es?

In welchem Umfang müssen Stichproben gezogen werden und wo dokumentiere ich diese?

Methoden im IKT-Risiko- und Informationssicherheitsmanagement erfolgreich umsetzen

Das Seminar vermittelt Ihnen einen umfassenden Überblick über die Methoden und Verfahren im IKT-Risikomanagement gemäß DORA. Sie lernen die aktuellen Anforderungen an die Verfahren in den ISMS, ISRM, BCM und ITSCM kennen und erhalten konkrete Umsetzungshinweise. Zudem werden Ihnen die relevanten Themen wie IKT-Assetmanagement, Risikoanalyse, Digital Resilience Testing und IKT-Vorfallmanagement praxisnah vermittelt.

ZIELGRUPPE

Informationssicherheitsbeauftragte, Notfallbeauftragte, IKT-Risikomanager/-innen, Revisoren/-innen sowie Methoden-/Prozessverantwortliche der 1st-Line (bei Bedarf)

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Anforderungen und Entwicklungen im IKT-Risikomanagement.
- Sie können die Methoden und Verfahren in der Praxis erfolgreich umsetzen.
- Sie sind vertraut mit den aktuellen Hilfsmitteln und Instrumenten (DSGV, PPS und SITB).
- Sie gewinnen einen Überblick über die Änderungen und können diese in Ihrer Sparkasse anwenden.

VORAUSSETZUNG(EN)

Kenntnisse der Verfahren, der in den Sparkassen eingesetzten Managementsysteme (ISM, IKT-Risikomanagement, BCM), Kenntnisse über die Anforderungen als ISB+

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Gundolf Jahn, S-Management Services GmbH IT-Consultant mit langjährigen Erfahrungen in Sparkassen
- Birgit Heykamps, S-Management Services GmbH

HINWEIS(E)

Abgrenzung: Auf die Umsetzung in den gängigen Tools wird vereinzelt Bezug genommen. Es erfolgt keine Detailschulung. IKT-Drittparteienrisikomanagement wird in diesem Seminar nicht behandelt.

TERMIN(E)

04.05.2027 – 05.05.2027 |
Sparkassenakademie NRW

18.10.2027 – 19.10.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

1,5 Tage

PREIS

940,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Die Inhalte werden an die weiteren Entwicklungen des DSGV-DORA-Projektes, die Ergebnisse aus PPS 2.0 sowie die Fortschreibung des Rahmenwerkes SITB angepasst.

DORA bringt neue geänderte Anforderungen an die Verfahren in den ISMS, ISRM, BCM, ITSCM, zum Beispiel:

- Strategieprozess
- Klassifizierung kritischer und wichtiger Funktionen
- Überwachung der Ziele anhand von Kennzahlen
- Überprüfung IKT-Risikomanagementrahmen
- IKT-Assetmanagement
- Risikoanalyse und -behandlung
- Testen der digitalen Resilienz
- Berichtswesen: Bericht zur Überprüfung des IKT-Managementrahmens, IKT- Risikobericht etc.
- IKT-Vorfallmanagement
- Schulung und Sensibilisierung
- Kommunikationsstrategie

Überblick über Änderungen

Darstellung der Verfahren

Umsetzungshinweise, aktuelle Hilfsmittel (DSGV-Instrumente, PPS, SITB)

Vorfallmanagement - Umgang mit IKT-Vorfällen gemäß DORA (online)

In einer zunehmend digitalisierten Welt ist der richtige Umgang mit IKT-Vorfällen von zentraler Bedeutung. Unser Online-Seminar vermittelt ein vertiefendes Verständnis der Anforderungen des Digital Operational Resilience Acts (DORA) sowie der einschlägigen Vorgaben der BaFin im Hinblick auf den sachgerechten Umgang mit IKT-Störungen bzw. (schwerwiegenden) IKT-bezogenen Vorfällen und zahlungsbezogenen Betriebs- oder Sicherheitsvorfälle sowie Cyberbedrohungen. Im Mittelpunkt stehen Definition, Klassifikation, Erkennung, Behandlung und Meldung der schwerwiegenden IKT-bezogenen Vorfälle sowie die Ausgestaltung wirksamer Prozesse (PPS-PLK) in Übereinstimmung mit den regulatorischen Erwartungen.

ZIELGRUPPE

Informationssicherheitsbeauftragte, Mitarbeitende mit IKT-Risikokontrollfunktion, Informationssicherheitskoordinatorinnen und -koordinatoren, IT-Revisorinnen und -revisoren sowie IT-Verantwortliche (operative Informationssicherheit)

IHR NUTZEN

- Sie kennen die wesentlichen Anforderungen des Digital Operational Resilience Acts (DORA) und deren praktische Umsetzung im Umgang mit IKT-Vorfällen.
- Sie können Vorfälle nach DORA-Kriterien definieren, klassifizieren und gezielt überwachend erkennen.
- Sie sind vertraut mit effektiven Prozessen sowie den relevanten Berichtspflichten und verstehen die Schnittstellen zu anderen Bereichen wie dem Notfallmanagement.

IHRE REFERENTIN

Mandy Nieke, S-Management Services GmbH

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Akademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere Informationen erhalten Sie ca. 2 Wochen vor dem Termin mit der Einladung.

TERMIN(E)

25.11.2026 | virtueller Seminarraum
13:30 – 17:00 Uhr

DAUER

0,5 Tage

PREIS

380,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Einführung und regulatorische Rahmenbedingungen (DORA, BaFin)

Definitionen und Klassifikation von Vorfällen (DORA-Kriterien)

Erkennung und Überwachung von Vorfällen (IKT-bezogene Vorfälle und Informationssicherheitsvorfälle)

Abstimmung mit IKT-Dienstleistern, u. a. FI-aggregierte Meldungen

Incident-Management und Problem-Management (Prozesse, Verantwortlichkeiten)

Meldewesen und Berichtspflichten (Meldeportale: MVP-Portal, DMA-Anwendung der FI)

Meldung nach der Anzeigenverordnung

Schnittstelle Notfallmanagement (z. B. Cyberangriff, Krisenkommunikation)

Praxisbeispiele, Umsetzungshilfen

Maßnahmen für kritische oder wichtige Funktionen in der Praxis (online)

Die Anforderungen zur Identifikation „kritischer oder wichtiger Funktionen“, welche aufgrund der Art, des Umfangs und der Komplexität ihrer Tätigkeit kritisch oder wichtig sind (gemäß Art. 3 Abs. 22 DORA), stellen die Sparkassen vor erhebliche fachliche und organisatorische Herausforderungen. Das Seminar behandelt die anstehenden kurz- bis mittelfristigen Maßnahmen zur Umsetzung der Anforderungen an kritische oder wichtige Funktionen im Kontext von DORA.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen mit IKT-Risikokontrollfunktion, Informationssicherheitsbeauftragte, Notfall-/BCM-Beauftragte, Leiter/-innen Beauftragtenwesen, Leiter/-innen (IT-) Organisation, zentrales Auslagerungsmanagement, Revision

IHR NUTZEN

- Sie haben ein methodisches Wissen zur Identifikation kritischer oder wichtiger Funktionen (kowF).
- Sie können quantitative und qualitative Kriterien praxisorientiert verbinden und in bestehende Prozesse integrieren.
- Sie sind vertraut mit den notwendigen Anpassungen im GRC-Tool, der Dokumentation und den Folgeaktivitäten.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeiter/-in der SIZ GmbH

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

355,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Überblick der Weiterentwicklung der Methodik

Wissensvermittlung in der Informationssicherheit und IKT-Risikomanagement zu den Themen

- Anpassung im GRC-Tool (Kennzeichnung kowF)
- Identifikation aller relevanten Assets und IKT-Dienstleistungen
- Kommunikation der Änderungen im Quartals- und Jahresbericht zum IKT-Risikomanagementrahmen
- Anpassung des Testprogramms/Schwachstellenscans
- Diskussion praxisbezogener Fragestellungen

Wissensvermittlung in dem Business Continuity Management/Notfallmanagement zu den Themen

- Fachliche Herausforderungen bei der anlassbezogenen Business Impact Analyse (BIA)
- IKT-Notfallpläne für jede neue identifizierte kowF
- Anlassbezogene Überprüfung und Anpassung der Notfallübungsplanung
- Diskussion praxisbezogener Fragestellungen

Wissensvermittlung im IKT-Drittparteienmanagement zu den Themen

- Neubewertung gem. Risikoermittlung DLB u. a. daraus folgend Anpassung vertraglicher Regelungen (IKT-Sicherheitsanforderungen), Erstellung Exitstrategien, Aufnahme Unterauftragnehmer ins Informationsregister
- Übermittlung der neuen kowF sowie daraus abgeleiteten IKT-DL an die BaFin (Anzeigepflicht)
- Diskussion praxisbezogener Fragestellungen

Praxis-Workshop - Methodik zur Ermittlung kritischer oder wichtiger Funktionen (kowF) (online)

Dieser praxisorientierte Workshop vermittelt Ihnen die bewährte Methodik zur Identifikation und Bewertung kritischer oder wichtiger Funktionen (kowF) gemäß dem SIZ-Leitfaden. Durch die Kombination aus theoretischem Wissen und praktischen Übungen erlangen Sie die Fähigkeiten, diese Methodik effektiv und nachvollziehbar in Ihrer Sparkasse anzuwenden.

ZIELGRUPPE

Notfallbeauftragte/Business-Continuity-Beauftragte, Prozessverantwortliche, Mitarbeiter/-innen mit IKT-Risikokontrollfunktion

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit der Bedeutung von kritischen oder wichtigen Funktionen im Kontext des Business Continuity Management (BCM) und können deren Rolle im BCM klar einordnen.
- Sie können kritische oder wichtige Funktionen eindeutig kennzeichnen, nachvollziehbar dokumentieren und in bestehende BCM-Prozesse integrieren.
- Sie sind in der Lage, aktuelle Anforderungen aus DORA, KWG und MaRisk (inkl. relevanter Prüfungshinweise) in Ihre Vorgehensweise einzubeziehen.

IHR REFERENT

Moritz Schumann, S-Management Services GmbH

HINWEIS(E)

Der Workshop berücksichtigt stets die aktuellen Anforderungen aus der DORA-Verordnung, dem Gesetz über das Kreditwesen (KWG) sowie den Mindestanforderungen an das Risikomanagement (MaRisk) und integriert wertvolle Hinweise aus aktuellen Prüfungen. Dabei werden die Inhalte kontinuierlich an aktuelle regulatorische Entwicklungen und Praxiserfahrungen angepasst.

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar.

TERMIN(E)

05.03.2027 | virtueller Seminarraum
09:00 – 12:30 Uhr

03.09.2027 | virtueller Seminarraum
09:00 – 12:30 Uhr

DAUER

0,5 Tage

PREIS

340,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Einführung und Grundlagen der Methode zur Ermittlung von kowF

- Verständnis der Bedeutung von kowF im Kontext des Business Continuity Managements
- Grundlagen und Rahmenwerke der kowF-Ermittlung

Datenquellen und die 3-Phasen-Methode zur Ermittlung der kowF

- Identifikation relevanter Datenquellen für die kowF-Analyse
- Detaillierte Erläuterung und Anwendung der dreistufigen Methodik zur Ermittlung

Kennzeichnung und Implementierung der kowF

- Methoden zur eindeutigen Kennzeichnung und Dokumentation von kowF
- Strategien zur Integration der ermittelten kowF in bestehende BCM-Prozesse

Praktische Übungen

- Fallstudien und Gruppenarbeiten zur direkten Anwendung der gelernten Methodik
- Austausch von Best Practices und Lösungsansätzen

Fragen und Antworten/Zusammenfassung

- Individuelle Klärung von Fragen und Herausforderungen
- Zusammenfassung der wichtigsten Erkenntnisse und Handlungsempfehlungen

Business-Impact-Analyse (BIA): Grundlagen verstehen, Praxis beherrschen und erfolgreich implementieren (online)

Sie entwickeln ein fundiertes Verständnis der Business-Impact-Analyse (BIA) und erwerben die Fähigkeiten, diese eigenständig durchzuführen sowie erste Implementierungsschritte in Ihrer Organisation einzuleiten. Das Seminar vermittelt praxisnahes Wissen zur Business-Impact-Analyse unter Berücksichtigung aktueller regulatorischer Anforderungen und bewährter Praktiken.

ZIELGRUPPE

Notfallbeauftragte/Business-Continuity-Beauftragte, Prozessverantwortliche, Mitarbeiter/-innen mit IKT-Risikokontrollfunktion

IHR NUTZEN

- Sie kennen Zweck, Stellenwert und Einsatzfelder der Business-Impact-Analyse im Rahmen des Business Continuity Managements (BCM).
- Sie können eine Business-Impact-Analyse nach einem klaren Vorgehensmodell planen, Daten erheben und kritische Geschäftsprozesse systematisch analysieren.
- Sie sind vertraut mit der Interpretation von BIA-Ergebnissen und deren Nutzung für Wiederherstellungsziele sowie geeignete Wiederherstellungsstrategien.

VORAUSSETZUNG(EN)

Erfahrungen mit und Kenntnisse von BCM-Prozessen

IHR REFERENT

Moritz Schumann, S-Management Services GmbH

HINWEIS(E)

Die Inhalte spiegeln stets die Anforderungen der DORA-Verordnung, des Gesetzes über das Kreditwesen (KWG) und der Mindestanforderungen an das Risikomanagement (MaRisk) wider, ergänzt durch relevante Hinweise aus Prüfungen.

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar.

TERMIN(E)

15.10.2027 | virtueller Seminarraum
09:00 – 12:30 Uhr

DAUER

0,5 Tage

PREIS

320,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Einführung in die Grundlagen der BIA
Verständnis der Bedeutung und des Zwecks der BIA im Rahmen des Business Continuity Managements

Methodik und Durchführung einer BIA
Schritt-für-Schritt-Anleitung zur Planung, Datenerhebung und Analyse kritischer Geschäftsprozesse

Ergebnisse und Nutzung der BIA
Interpretation der BIA-Ergebnisse und deren Anwendung zur Festlegung von Wiederherstellungszielen und -strategien

Praktische Übung
Anwendung des Gelernten anhand eines realitätsnahen Fallbeispiels

Fragen/Antworten/Zusammenfassung
Klärung offener Punkte und Konsolidierung der wichtigsten Erkenntnisse

Praxis-Workshop: Effektive Notfallübungen – Wissen und Handwerkszeug für Notfälle (online)

Nach Abschluss dieses Workshops sind Sie in der Lage, Notfallübungen professionell zu konzipieren, umzusetzen und systematisch auszuwerten. Sie erlangen die Kompetenz, Übungsergebnisse für die nachhaltige Weiterentwicklung und Optimierung ihrer BCM-Prozesse zu nutzen und somit die Widerstandsfähigkeit ihrer Organisation signifikant zu stärken.

ZIELGRUPPE

Notfallbeauftragte/Business-Continuity-Beauftragte, Krisenstabsmitglieder, Prozessverantwortliche, Ressourcenverantwortliche

IHR NUTZEN

- Sie können Notfallübungen zielgerichtet konzipieren – inklusive Szenarienentwicklung, Rollenklärung und Erstellung der Übungsunterlagen.
- Sie sind vertraut mit einer professionellen Durchführung und Beobachtung sowie einer belastbaren Dokumentation von Ereignissen und Entscheidungen.
- Sie können Ergebnisse strukturiert auswerten und konkrete Maßnahmen ableiten, um Ihre Notfallvorsorge kontinuierlich zu verbessern.

VORAUSSETZUNG(EN)

Erfahrungen mit und Kenntnisse von BCM-Prozessen

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar.

HINWEISE ZUM LERNMATERIAL

Dieser interaktive Praxis-Workshop vermittelt Ihnen das notwendige Wissen und das praktische Handwerkszeug, um Notfallübungen im Business Continuity Management (BCM) effektiv zu planen, durchzuführen und die gewonnenen Erkenntnisse für eine kontinuierliche Verbesserung Ihrer Notfallvorsorge zu nutzen. Die Inhalte sind stets auf dem neuesten Stand und berücksichtigen relevante Anforderungen aus der DORA-Verordnung, dem Gesetz über das Kreditwesen (KWG) sowie den Mindestanforderungen an das Risikomanagement (MaRisk) und aktuelle Hinweise aus Prüfungen.

TERMIN(E)

04.10.2027 | virtueller Seminarraum
09:00 – 12:30 Uhr

DAUER

0,5 Tage

PREIS

340,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Einführung und Grundlagen für Notfallübungen
Bedeutung und Arten von Notfallübungen, regulatorische Anforderungen und Best Practices

Planung und Vorbereitung einer Notfallübung
Definition von Übungszielen, Szenarienentwicklung, Rollen und Verantwortlichkeiten, Erstellung von Übungsunterlagen

Durchführung und Beobachtung der Notfallübung
Steuerung des Übungsverlaufs, Rolle des Beobachters, Dokumentation von Ereignissen und Entscheidungen

Auswertung und "Lessons Learned"
Systematische Analyse der Übungsergebnisse, Identifizierung von Stärken und Schwächen, Entwicklung konkreter Maßnahmen zur Verbesserung

Fragen/Antworten/Zusammenfassung
Raum für individuelle Fragen und Diskussionen, Festigung der wichtigsten Erkenntnisse

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

III. STAB

49 Büromanagement

Tagungen und Foren

Kommunikation und Persönlichkeit

Office

OSPlus Portal

Sharepoint

Adobe

Digitale Entwicklungen

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

49 BÜROMANAGEMENT

Kommunikation und Persönlichkeit

S-KIPilot Intensivtraining für Sekretariate /Assistenzbereiche - Vertiefte Anwendung - Best Practice (online)

Wie kann Künstliche Intelligenz Ihren Fachbereich konkret unterstützen? In diesem Workshop tauchen Sie tief in die Möglichkeiten des S-*KI*Pilot und anderer KI-Anwendungen ein. Bringen Sie KI gezielt in den Einsatz – praxisnah, effizient, passgenau!

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen in spezifischen Rollen und damit verbundenen Aufgaben als aktuelle Vertiefungen insbesondere für Assistenz, Sekretariaten und Bürokommunikationen

IHR NUTZEN

- Sie kennen aktuelle und perspektivische Einsatzmöglichkeiten von KI-Anwendungen (Fokus auf den S-*KI*Pilot) für Ihren Fachbereich.
- Sie können Potenziale, Grenzen und Risiken von KI-Anwendungen für Ihren Fachbereich identifizieren und fundierte Entscheidungen über den Einsatz der Anwendungen treffen.
- Sie wissen, wie Sie eigene weitere Einsatzmöglichkeiten und Prompts erarbeiten und wie andere Organisationen den Einsatz von KI-Anwendungen im Fachbereich steuern,

VORAUSSETZUNG(EN)

- Sie haben das E-Learning "Von der Theorie zur Praxis – Ihr Leitfaden für effizientes Arbeiten mit S-KIPilot und Co." (15.436-2) oder "Künstliche Intelligenz in der Sparkassen-Praxis - Basiswissen kompak" (15.443) absolviert.
- Wir empfehlen Ihnen am Webinar S-KIPilot Kompaktwebinar (15.441) teilzunehmen, den Selbst-Check KI-Typ (15.435-1) und bei Bedarf das Blended-Learning "Ready for KI - Basiswissen" (15.435) zu machen - so starten Sie gut vorbereitet und haben eine gemeinsame Ausgangbasis.

IHR REFERENT

Trainer/-innen aus dem engram Fachteam

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Raum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Webinar. Bitte stellen Sie sicher, dass neben Ihrer generellen Bereitschaft, sich online interaktiv auszutauschen zu wollen, auch alle technischen Voraussetzungen für die Tonübertragung und die Aktivierung Ihres persönlichen Videos vollständig funktionieren. Testen können Sie dies vorher unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

Zu erwartende Ergebnistypen:

TERMIN(E)

11.11.2026 | virtueller Seminarraum

26.05.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

- Übersicht zu KI-Anwendungen
- Anwendungsszenarien für den jeweiligen Fachbereich
- Prompt-Portfolio

Diese Veranstaltung wird aufgezeichnet und nach der Veranstaltung den Teilnehmenden zur Verfügung gestellt. Sie haben außerdem die Möglichkeit, alternativ zur Veranstaltung direkt die Aufzeichnung mit der Angebotsnummer: 15.453-V zu buchen. Zur Aufzeichnung

Bei Buchung der Live-Veranstaltung beachten Sie bitte:
Sie melden sich zu einer Veranstaltung an, die aufgezeichnet wird zum Zweck der temporären Bereitstellung für Teilnehmende, die diese Veranstaltung entweder für eine Live-Teilnahme oder zur zeitlich flexiblen Nutzung der Veranstaltungs-Aufzeichnung gebucht haben. Dies beinhaltet die Aufzeichnung und Speicherung der Audiodaten der Teilnehmenden, sofern diese ihr Mikrofon oder Telefon für eigene Wortbeiträge freigeschaltet haben. Eine Aufzeichnung der Webcam findet in der Regel nicht statt. Sofern Sie Ihr Mikrofon oder Telefon während der Veranstaltung freischalten, geben Sie uns mit Ihrer Anmeldung zur Veranstaltung Ihr Einverständnis zur Aufzeichnung Ihres Wortbeitrags. Sie haben während der Veranstaltung jederzeit die Möglichkeit, sowohl die Webcam- als auch die Mikrofon-Freigabe zu aktivieren bzw. zu stoppen.

Programm/Inhalt

Einordnung des S-*KI*Pilot in der aktuellen KI-Landschaft

- Abgrenzung zu allgemeinen KI-Systemen
- Mehrwerte und spezifische Einsatzbereiche des S-*KI*Pilot

Identifikation und Bestimmung der Kernaufgaben der spezifischen Rolle

Bestimmung von Potenzialen verschiedener KI-Anwendungen für den Fachbereich

- Sensibilisierung zu Grenzen und Risiken beim Einsatz von KI-Anwendungen (Ethik, Halluzinationen, Datenschutz, Regulatorik etc.)

Bewertung des Einsatzes von KI-Anwendungen für die identifizierten Aufgaben

- Fokus: Anwendungen entlang der KI-Roadmap der Sparkassen-Finanzgruppe

Effektiver Umgang mit KI-Anwendungen

- Rolle der Nutzer:innen: Einfluss der Eingaben auf die Ergebnisse, Tipps für effektive Prompts (z. B. Zielsetzung, Kontext, Struktur)
- Qualitätsprüfung: Erkennen und Beheben von Fehlern und Halluzinationen
- Interaktiv: Live-Demo von unpräzisen und erfolgreichen Prompts

Ausarbeitung von konkreten Anwendungsszenarien für den Fachbereich mit direkten Prompts

- HandsOn-Nutzung von KI-Anwendungen
- Erstellung eines individuellen Prompt-Portfolios
- Transfer für den eigenen Fachbereich

Austausch zu Erfahrungen und Erkenntnissen

- Sammlung und Evaluierung von Good Practices

Ausblick zu geplanten weiteren Anwendungsfällen

Erfolgreich in der Assistenz

In der Sparkasse spielt die Assistenz eine entscheidende Rolle – sie ist nicht nur der Türöffner zu Ihren Kundinnen und Kunden, sondern auch die Basis für starke und nachhaltige Kundenbeziehungen. Lernen Sie, wie Sie Ihren Aufgabenbereich in der Assistenz professionell stärken und das Büro wirkungsvoll gestalten. In kompakter, praxisorientierter Form erhalten Sie Tipps und Tools, mit denen Empfang, Kommunikation und Repräsentation nachhaltig verbessert werden. Praxisnah, motivierend und direkt umsetzbar.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen für den Bereich Assistenz, Sekretariat und Bürokommunikation

IHR NUTZEN

- Sie vertiefen Ihre Kommunikationsstärke und optimieren Zeit- und Selbstmanagement für den Alltag.
- Sie kennen praxisnahe Methoden, um Empfang und Büro souverän und kundinnen- und kundenorientiert zu gestalten.
- Sie sind vertraut mit effizienten Techniken zur Planung Ihres Arbeitsalltags, Zeit- und Selbstmanagements.

TERMIN(E)

28.04.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

375,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

IHRE REFERENTIN

Sandra Plengemeyer, Sparkasse Duisburg

Seit 2009 bin ich mit Leidenschaft als Trainerin für Assistenzthemen tätig. Ich begleite Assistentinnen und Office-Professionals dabei, ihre Rolle selbstbewusst, professionell und souverän auszufüllen.

Denn moderne Assistenz ist weit mehr als Organisation und Administration. Sie ist Schnittstelle, Mitdenkerin, Kommunikationsprofi und oft die wichtigste Verbindung zwischen Menschen und Bereichen.

Genau dafür möchte ich Kolleginnen und Kollegen in der Assistenz stärken.

In meinen Seminaren geht es um das, was im Office wirklich zählt: Seinen Arbeitsplatz im Griff haben, sicher kommunizieren, schwierige Gespräche meistern, souverän auftreten und Grenzen setzen.

Dabei geht es nicht um starre Regeln oder perfekte Formulierungen. Es geht darum, den eigenen Stil zu finden und auch in herausfordernden Situationen handlungsfähig zu bleiben.

Mein Anspruch:

Praxis statt Theorie. Augenhöhe statt erhobenem Zeigefinger. Und ganz viel echtes Office-Leben.

Mein Ziel ist, dass meine Teilnehmerinnen und Teilnehmer nach einem Seminar sagen:

„Jetzt weiß ich, wie ich damit umgehen kann."

Mehr Sicherheit. Mehr Souveränität. Mehr Selbstvertrauen in die eigene Rolle.

Dafür brenne ich. Und genau deshalb liebe ich meine Arbeit.

HINWEIS(E)

Dieses Seminar ist ebenfalls als Inhouse-Schulung buchbar. Termine können individuell abgestimmt werden.

Programm/Inhalt

Professionelle Gestaltung des Empfangsbereichs durch das eigene kundinnen- und kundenorientierte Verhalten

Empfehlungen zum Dress-Code

Planung des Arbeitsalltags

Kommunikations- und Telefonstandards

Stilvolle Besucher-Betreuung

Repräsentation des Arbeitsplatzes

Zeitmanagement

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

49 BÜROMANAGEMENT

Office

Excel im täglichen Einsatz effizient nutzen (online)

Das Tabellenkalkulationsprogramm Excel ermöglicht umfangreiche Möglichkeiten der Bearbeitung von Tabellen. Erfahren Sie in kompakter Form, wie Sie Excel effizient nutzen können.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die Microsoft Excel nutzen

IHR NUTZEN

- Sie kennen Tipps und Tricks für den täglichen Einsatz.
- Sie können zukünftig Zeit bei der Bearbeitung von Tabellen sparen.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

siehe Hinweise

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung bieten wir in Kooperation mit der Sparkassenakademie Niedersachsen an. Sie wird in Hannover durchgeführt. Für weitere Informationen (z. B. Inhalte, Termin/e sowie Preis) und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen:
Hier klicken

Wenn Sie sich bisher noch nicht für das Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen registriert haben, so können Sie formlos über die E-Mail-Adresse akademiemail@svn.de oder telefonisch (Tel.: 0511 3603 501) einen Zugang beantragen.

Webcode in Niedersachsen: WB3500

TERMIN(E)

siehe Hinweise

DAUER

1,5 Stunden

PREIS

siehe Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

siehe Hinweise

PowerPoint im täglichen Einsatz effizient nutzen (online)

PowerPoint bietet umfangreiche Möglichkeiten der Bearbeitung von Präsentationen. Erfahren Sie hier in kompakter Form, wie Sie das Programm effizient nutzen können.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die PowerPoint nutzen

IHR NUTZEN

- Sie kennen Tipps und Tricks für den täglichen Einsatz von PowerPoint.
- Sie können zukünftig Zeit bei der Erstellung von PowerPoint-Präsentationen einsparen.

IHR REFERENT

siehe Hinweise

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung bieten wir in Kooperation mit der Sparkassenakademie Niedersachsen an. Sie wird in Hannover durchgeführt. Für weitere Informationen (z. B. Inhalte, Termin/e sowie Preis) und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen:
Hier klicken

Wenn Sie sich bisher noch nicht für das Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen registriert haben, so können Sie formlos über die E-Mail-Adresse akademiemail@svn.de oder telefonisch (Tel.: 0511 3603 501) einen Zugang beantragen.

Webcode in Niedersachsen: WB3501

TERMIN(E)

siehe Hinweise

DAUER

1,5 Stunden

PREIS

siehe Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

siehe Hinweise

Word im täglichen Einsatz effizient nutzen (online)

In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie in Ihrer täglichen Arbeit Microsoft Word effizient nutzen können.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter-/innen, die Microsoft nutzen

IHR NUTZEN

- Sie erhalten Tipps und Tricks für den täglichen Einsatz von Word.
- Sie können zukünftig Zeit bei der Erstellung und Bearbeitung von Dokumenten sparen.

IHR REFERENT

siehe Hinweise

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung bieten wir in Kooperation mit der Sparkassenakademie Niedersachsen an. Sie wird in Hannover durchgeführt. Für weitere Informationen (z. B. Inhalte, Termin/e sowie Preis) und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen:
Hier klicken

Wenn Sie sich bisher noch nicht für das Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen registriert haben, so können Sie formlos über die E-Mail-Adresse akademiemail@svn.de oder telefonisch (Tel.: 0511 3603 501) einen Zugang beantragen.

Webcode in Niedersachsen: WB3502

TERMIN(E)

siehe Hinweise

DAUER

1,5 Stunden

PREIS

siehe Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

siehe Hinweise

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

49 BÜROMANAGEMENT

OSPlus Portal

OSPlus-Portal - Grundlagen für das Arbeiten mit der OSPlus-Portal-Anwendung der FI (online)

Lernen Sie die grundlegenden Funktionen des OSPlus-Portals kennen! Entdecken Sie, wie Sie Ihre täglichen Aufgaben effizienter erledigen können und somit Ihre Arbeitsweise optimieren. In diesem Seminar für Neu- und Seiteneinsteiger/-innen in der Sparkassenorganisation erhalten Sie Tipps für den Umgang mit dem OSPlus-Portal in Kombination mit praktischen Übungen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die erstmalig in der Sparkassenorganisation tätig sind, insbesondere Neu- und Seiteneinsteiger/-innen in der Sparkasse, die mit dem OSPlus-Portal in Berührung kommen

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit der Logik und der „Sprache“ des Systems OSPlus und erschließen sich durch praktische Übungen eine Vorgehensweise im Umgang mit dem System.
- Sie kennen den Unterschied zwischen dem Portal und OSPlus_neo und haben Kenntnis, wie eine tägliche Routine Einzug halten kann.

VORAUSSETZUNG(EN)

Sie benötigen einen zweiten Bildschirm.

IHRE REFERENTIN

CP Consultingpartner AG

TERMIN(E)

03.11.2026 | virtueller Seminarraum
09:00 – 13:00 Uhr

05.02.2027 | virtueller Seminarraum
09:00 – 13:00 Uhr

05.05.2027 | virtueller Seminarraum
09:00 – 13:00 Uhr

05.07.2027 | virtueller Seminarraum
09:00 – 13:00 Uhr

11.10.2027 | virtueller Seminarraum
09:00 – 13:00 Uhr

DAUER

0,5 Tage

PREIS

295,00 €

Programm/Inhalt

Portal Startseite:

- Startseite – Funktionsweisen und Begrifflichkeiten
- Suche und Schnellstartsuche
- Mögliche Einstellungen „Startseite“
- Personensuche
- Vertragssuche
- Beraterübersicht
- Personenmappe - Start und Umgang
- Personenneuanlage inkl. Legitimationshinterlegung
- Kundenkontakthistorie
- Änderungsvorgänge – Anzeige, Prüfung und Kontrolle
- Blick auf das Flexible Reporting
- Aufgabenbearbeitung im Ereignissystem
- Übungsfälle

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

49 BÜROMANAGEMENT

Digitale Entwicklungen

S-KIPilot Intensivtraining für Sekretariate /Assistenzbereiche - Vertiefte Anwendung - Best Practice (online)

Wie kann Künstliche Intelligenz Ihren Fachbereich konkret unterstützen? In diesem Workshop tauchen Sie tief in die Möglichkeiten des S-*KI*Pilot und anderer KI-Anwendungen ein. Bringen Sie KI gezielt in den Einsatz – praxisnah, effizient, passgenau!

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen in spezifischen Rollen und damit verbundenen Aufgaben als aktuelle Vertiefungen insbesondere für Assistenz, Sekretariaten und Bürokommunikationen

IHR NUTZEN

- Sie kennen aktuelle und perspektivische Einsatzmöglichkeiten von KI-Anwendungen (Fokus auf den S-*KI*Pilot) für Ihren Fachbereich.
- Sie können Potenziale, Grenzen und Risiken von KI-Anwendungen für Ihren Fachbereich identifizieren und fundierte Entscheidungen über den Einsatz der Anwendungen treffen.
- Sie wissen, wie Sie eigene weitere Einsatzmöglichkeiten und Prompts erarbeiten und wie andere Organisationen den Einsatz von KI-Anwendungen im Fachbereich steuern,

VORAUSSETZUNG(EN)

- Sie haben das E-Learning "Von der Theorie zur Praxis – Ihr Leitfaden für effizientes Arbeiten mit S-KIPilot und Co." (15.436-2) oder "Künstliche Intelligenz in der Sparkassen-Praxis - Basiswissen kompak" (15.443) absolviert.
- Wir empfehlen Ihnen am Webinar S-KIPilot Kompaktwebinar (15.441) teilzunehmen, den Selbst-Check KI-Typ (15.435-1) und bei Bedarf das Blended-Learning "Ready for KI - Basiswissen" (15.435) zu machen - so starten Sie gut vorbereitet und haben eine gemeinsame Ausgangbasis.

IHR REFERENT

Trainer/-innen aus dem engram Fachteam

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Raum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Webinar. Bitte stellen Sie sicher, dass neben Ihrer generellen Bereitschaft, sich online interaktiv auszutauschen zu wollen, auch alle technischen Voraussetzungen für die Tonübertragung und die Aktivierung Ihres persönlichen Videos vollständig funktionieren. Testen können Sie dies vorher unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

Zu erwartende Ergebnistypen:

TERMIN(E)

11.11.2026 | virtueller Seminarraum

26.05.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

- Übersicht zu KI-Anwendungen
- Anwendungsszenarien für den jeweiligen Fachbereich
- Prompt-Portfolio

Diese Veranstaltung wird aufgezeichnet und nach der Veranstaltung den Teilnehmenden zur Verfügung gestellt. Sie haben außerdem die Möglichkeit, alternativ zur Veranstaltung direkt die Aufzeichnung mit der Angebotsnummer: 15.453-V zu buchen. Zur Aufzeichnung

Bei Buchung der Live-Veranstaltung beachten Sie bitte:
Sie melden sich zu einer Veranstaltung an, die aufgezeichnet wird zum Zweck der temporären Bereitstellung für Teilnehmende, die diese Veranstaltung entweder für eine Live-Teilnahme oder zur zeitlich flexiblen Nutzung der Veranstaltungs-Aufzeichnung gebucht haben. Dies beinhaltet die Aufzeichnung und Speicherung der Audiodaten der Teilnehmenden, sofern diese ihr Mikrofon oder Telefon für eigene Wortbeiträge freigeschaltet haben. Eine Aufzeichnung der Webcam findet in der Regel nicht statt. Sofern Sie Ihr Mikrofon oder Telefon während der Veranstaltung freischalten, geben Sie uns mit Ihrer Anmeldung zur Veranstaltung Ihr Einverständnis zur Aufzeichnung Ihres Wortbeitrags. Sie haben während der Veranstaltung jederzeit die Möglichkeit, sowohl die Webcam- als auch die Mikrofon-Freigabe zu aktivieren bzw. zu stoppen.

Programm/Inhalt

Einordnung des S-*KI*Pilot in der aktuellen KI-Landschaft

- Abgrenzung zu allgemeinen KI-Systemen
- Mehrwerte und spezifische Einsatzbereiche des S-*KI*Pilot

Identifikation und Bestimmung der Kernaufgaben der spezifischen Rolle

Bestimmung von Potenzialen verschiedener KI-Anwendungen für den Fachbereich

- Sensibilisierung zu Grenzen und Risiken beim Einsatz von KI-Anwendungen (Ethik, Halluzinationen, Datenschutz, Regulatorik etc.)

Bewertung des Einsatzes von KI-Anwendungen für die identifizierten Aufgaben

- Fokus: Anwendungen entlang der KI-Roadmap der Sparkassen-Finanzgruppe

Effektiver Umgang mit KI-Anwendungen

- Rolle der Nutzer:innen: Einfluss der Eingaben auf die Ergebnisse, Tipps für effektive Prompts (z. B. Zielsetzung, Kontext, Struktur)
- Qualitätsprüfung: Erkennen und Beheben von Fehlern und Halluzinationen
- Interaktiv: Live-Demo von unpräzisen und erfolgreichen Prompts

Ausarbeitung von konkreten Anwendungsszenarien für den Fachbereich mit direkten Prompts

- HandsOn-Nutzung von KI-Anwendungen
- Erstellung eines individuellen Prompt-Portfolios
- Transfer für den eigenen Fachbereich

Austausch zu Erfahrungen und Erkenntnissen

- Sammlung und Evaluierung von Good Practices

Ausblick zu geplanten weiteren Anwendungsfällen

Bankspezifisches IT-Wissen für Nicht-Informatiker/-innen (online)

Dieses Seminar vermittelt bankspezifisches IT-Wissen für Nicht-Informatiker/-innen – verständlich, praxisnah und direkt anwendungsorientiert für Mitarbeiter/-innen in Sparkassen. Ziel ist es, technische Zusammenhänge und Fachbegriffe so zu erklären, dass fachliche Mitarbeitende und Projektverantwortliche souverän in IT-Projekten agieren können.

ZIELGRUPPE

Anwendungs-, Fach- und Projektverantwortliche, Projektmanager/-innen und weitere Mitarbeitende, die regelmäßig mit IT-Themen in Berührung kommen, jedoch keine technische Ausbildung haben

IHR NUTZEN

- Sie können Anforderungen präzise formulieren und haben durch ein gemeinsames Begriffsverständnis eine klarere Kommunikation mit IT-Abteilungen.
- Sie sind in der Lage, schneller Entscheidungen zu treffen und profitieren von einer effizienten Zusammenarbeit in IT#Projekten.
- Sie haben eine erhöhte Sicherheit im Umgang mit sensiblen Kundinnen- und Kunden- sowie Kontodaten durch Grundwissen zu Speicher- und Schutzmechanismen.

IHR REFERENT

Andreas Philipowski, x1F Management & Technology Services GmbH

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar.

TERMIN(E)

03.11.2026 | virtueller Seminarraum

11.11.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag

PREIS

425,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Kristina Barbknecht
0231 22240-728
kristina.barbknecht@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Aufbau und Funktionsweise von Netzwerken

IT-Protokolle und deren Nutzen

Infrastruktur innerhalb einer Bank-IT

Virtualisierung und Clouds

Client-/Server-Architekturen

Softwareentwicklung in Banken

Einsatz von Schnittstellen

Datenhaltung und Datenbanken

Speicherung und Schutz sensibler Daten

Grundlagen zur Verschlüsselung

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

A. SEMINARE, FACHSEMINARE, TAGUNGEN

IV. Management und Führung

50 Vorstand

51 Vorstandsstab

52 Transformation gestalten - Zukunft sichern

53 Führung

54 Aufsichtsräte

55 Verwaltungsräte

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

IV. MANAGEMENT UND FÜHRUNG

50 Vorstand

Kongress & Tagungen

Qualifizierungsprogramm für künftige Vorstände

Markt und Vertrieb

Steuerung und Stab

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

50 VORSTAND

Kongress & Tagungen

Fachtagung Aufsichtsrecht

Ihr jährliches Update zum Aufsichtsrecht. Wie entwickelt sich das Aufsichtsrecht weiter? Wie weit gehen die Deregulierungsvorschläge und wie sollen sie umgesetzt werden? Wir informieren über die aktuellen Veränderungen und geplanten Anpassungen im Aufsichtsrecht sowie über die zukünftige Umgestaltung des europäischen Meldewesens. Die Fachtagung zeigt die relevanten und aktuellen Handlungsfelder auf und liefert gleichzeitig wertvolle Impulse für eine effiziente Umsetzung in Ihrem Haus.

ZIELGRUPPE

Vorstände, stellvertretende Vorstandsmitglieder und Verhinderungsvertreter/-innen

IHR NUTZEN

- Sie sind über die aktuellen aufsichtsrechtlichen Anforderungen informiert.
- Sie kennen die zukünftigen aufsichtsrechtlichen Anforderungen der europäischen Bankenaufsicht.
- Sie wissen, welche konkreten Vorgaben für Ihr Haus aktuell gelten und wie Sie als Vorstand die Umsetzung gestalten können.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Die Referentinnen und Referenten teilen wir Ihnen zu einem späteren Zeitpunkt mit.

HINWEIS(E)

Sie können die Tagung als Fortbildung nach § 25 c Abs. 4 KWG nutzen und erhalten eine Teilnahmebescheinigung.

TERMIN(E)

voraussichtlich Juni 2027

DAUER

1 Tag

PREIS

425,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Marie Büchner
0231 22240-776
marie.buechner@ska.nrw

INHALTE



Robert Schulze
0231 22240-546
robert.schulze@ska.nrw

Programm/Inhalt

Das Programm mit der Agenda veröffentlichen wir zu einem späteren Zeitpunkt.

Fachtagung "Treasury und Eigenanlagenmanagement"

Ist Ihr Treasury fit für die Zukunft? Heben Sie mit Ihrer Anlagestrategie bereits die Potenziale im Rahmen des aktuellen Zinsumfeldes? Setzen Sie gleichzeitig auch die zahlreichen regulatorischen Anforderungen korrekt um? Diskutieren Sie diese und weitere Herausforderungen mit Fachexperten und Praktikern auf unserer Fachtagung „Treasury und Eigenanlagenmanagement“.

ZIELGRUPPE

Zusätzlich zur Zielgruppe des Vorstands und deren Verhinderungsvertretung richtet sich das Angebot an Verantwortliche für das Treasury

IHR NUTZEN

- Sie informieren sich über aktuelle Themen des Eigenanlagenmanagements.
- Sie erhalten praxisnahe Anregungen für die Umsetzung in Ihrer Sparkasse.
- Sie kennen Handlungsbedarfe und Lösungsansätze zu aktuellen Fragen des Treasurys.

HINWEIS(E)

Sie können die Tagung als Fortbildung nach § 25 c Abs. 4 KWG nutzen und erhalten eine Teilnahmebescheinigung.

TERMIN(E)

Neuer Termin: 2024

DAUER

1 Tag

PREIS

- wird noch mitgeteilt -

KONTAKT

ANMELDUNG



Marie Büchner
0231 22240-776
marie.buechner@ska.nrw

INHALTE



Robert Schulze
0231 22240-546
robert.schulze@ska.nrw

Programm/Inhalt

Wir werden das Programm und die Referenten/-innen mit einer Akademieinfo veröffentlichen.

NRW-Kongress Transformation

Um die Zukunftsfähigkeit der Regionen zu stärken, ist eine entschlossene Transformation notwendig, die Nachhaltigkeit und Digitalisierung verbindet. Für den Weg in die Zukunft brauchen wir starke Netzwerke von Sparkassen, Kommunen und mittelständischer Wirtschaft. Der NRW-Kongress TRANSFORMATION bietet für Sparkassen die Chance, sich in den Regionen zu den Themen der Zukunft zu positionieren und gemeinsam Lösungen für den Weg in eine nachhaltige Zukunft zu finden.

ZIELGRUPPE

- Sparkassenvorstände, Verhinderungsvertreter/-innen
- Leiter/-innen Vorstandsstab und Unternehmensentwicklung
- Kommunale Spitzenvertreter/-innen
- Geschäftsführer/-innen und Gesellschafter/-innen kommunaler oder mittelständischer Unternehmen

IHR NUTZEN

- Sie wissen, wie es Sparkassen, Kommunen und Mittelstand gemeinsam gelingen kann, Transformation erfolgreich zu gestalten und Brücken in eine nachhaltige Zukunft zu bauen.
- Sie profitieren vom Zugang zu einem starken Netzwerk in NRW, mit dem die Transformation in eine nachhaltige Zukunft in der Region gestaltet wird.

HINWEIS(E)

Durch die Kooperation mit RENN e.V. und LAG 21 NRW ist die Teilnahme für Stadtspitzen sowie Landräte und Landrätinnen kostenfrei.

Mit diesem Link kommen Sie direkt zur Buchung für Stadtspitzen und Landrätinnen /Landräte.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

99,00 €
Hinweis: Für kommunale Vertreter und Vertreterinnen ist die Teilnahme kostenfrei.

KONTAKT

ANMELDUNG



Marie Büchner
0231 22240-776
marie.buechner@ska.nrw

INHALTE



Stephanie Kolhosser
0231 22240-737
stephanie.kolhosser@ska.nrw

Programm/Inhalt

Informationen zum Kongress-Programm finden Sie auf der Landingpage zum Kongress.

Link zur Landingpage:
NRW-Kongress Transformation (sparkassenakademie-nrw.de)

Aktuell befinden wir uns in der Termin- und Programmplanung für 2027.

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

50 VORSTAND

Qualifizierungsprogramm für künftige Vorstände

Qualifizierungsprogramm für angehende Vorstandsmitglieder und Verhinderungsvertreter/-innen

Erfolgreich Zukunft gestalten!

Als künftiges Vorstandsmitglied bzw. Verhinderungsvertreter/-in sind Sie eine wichtige Navigatorin oder ein wichtiger Navigator für die Erfolgsgeschichte der Sparkasse der Zukunft. Wir geben Ihnen praxisorientiert und fokussiert das Rüstzeug an die Hand, das Sie für den Erfolg brauchen. Wir wissen, worauf es ankommt, denn gemeinsam mit den Regionalverbänden SVWL und RSGV haben wir als Ihre Sparkassenakademie alle aktuellen Anforderungen an die Position "Vorstand" in einem Profil zusammengefasst. Unser Anforderungsprofil für Vorstände ist somit Ihr Leitfaden auf dem Weg zum Vorstand bzw. zum/zur Verhinderungsvertreter/-in einer Sparkasse und gleichzeitig unser Storyboard für dieses Qualifizierungsprogramm. Mit Zertifikat! Da dieses Qualifizierungsprogramm alle aktuellen Anforderungen der BaFin, der EZB und des KWG, ergänzt um strategische Themen der S-Finanzgruppe, abdeckt, erhalten Sie nach der Teilnahme ein Zertifikat über die theoretische Geschäftsleitungseignung.

ZIELGRUPPE

Angehende Vorstandsmitglieder und angehende Verhinderungsvertreter/-innen

IHR NUTZEN

- Sie können zeitgemäß in digitalen Einheiten, vor Ort in der Hörder Burg oder im Selbststudium lernen. Dabei sind Sie Teil eines exklusives Netzwerkes in NRW.
- Sie sind vertraut mit wertvollen Informationen und Einblicken in die Arbeit als "Vorstand", von Vorständen für "künftige Vorstände", ergänzt um zahlreiche Impulse ausgewählter Fachexpertinnen und Fachexperten.
- Sie werden von uns durch Sparrings, einem Lebenslaufcheck und ein Zertifikat wirksam auf dem weiteren Karriereweg zur Geschäftsleitungsqualifikation (KWG § 25) unterstützt.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Freuen Sie sich auf führende Expertinnen sowie Experten und Vordenker/-innen der Sparkassen-Finanzgruppe, wie Sebastian Garbe, Thorsten Giele, Christian Damaschke oder Prof. Dr. Marcus Riekeberg. Ausgewählte Praktiker/-innen und Wissenschaftler/-innen sowie Expertinnen und Experten der Prüfungsstellen machen Sie fit für Ihre neue Rolle als angehendes Vorstandsmitglied.

HINWEIS(E)

Es können Module aus vergleichbaren Qualifizierungsprogrammen angerechnet werden. Dann ist eine Einzelbuchung ausgewählter Module möglich. Christian Overhage berät Sie dazu gerne.

TERMIN(E)

26.01.2027 – 09.07.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

15 Tage
Laufzeit: 6 Module in 7 Monaten

PREIS

10.500,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Marie Büchner
0231 22240-776
marie.buechner@ska.nrw

INHALTE



Christian Overhage
0231 22240-717
christian.overhage@ska.nrw

Programm/Inhalt

Das nächste Qualifizierungsprogramm startet mit dem ersten Modul am **26.01.2027:**

- Modul 1: Die richtige Geschäftsstrategie und -führung
  (26.01. - 27.01.2027)
- Modul 2: Zeitgemäße Gesamtbanksteuerung und Treasury
  (17.03. - 19.03.2027)
- Modul 2 "Plus": Externe Rechnungslegung und Prüfung von Sparkassen
  (07.04.2027)
- Modul 3: Sicher agieren im risikorelevanten Kreditgeschäft
  (08.04. - 09.04.2027)
- Modul 4: Personalmanagement der Zukunft
  (12.05. - 13.05.2027)
- Modul 5: Mit Persönlichkeit und Werten Zukunft gestalten
  (16.06. - 17.06.2027)
- Modul 6: Erfolgreicher Umgang mit Gremien und Öffentlichkeit
  (07.07. - 09.07.2027)

Alle Inhalte dieses Qualifizierungsprogramms sind systematisch und konkret auf die Anforderungen an die Geschäftsleitungsqualifikation ausgerichtet. Wir garantieren damit die theoretische Eignung nach § 25 c KWG. Sie erhalten ein entsprechendes Zertifikat zur Ergänzung Ihres Lebenslaufes und zur Vorlage bei der BaFin. Grundlage für die inhaltliche Konzeption dieses Qualifizierungsprogramms ist das "Anforderungsprofil: Vorstand" von RSGV, SVWL und Sparkassenakademie NRW.

Modul 1: Die richtige Geschäftsstrategie und -führung

Die Erfolge der Sparkasse der Zukunft bauen auf einer passenden Geschäftsstrategie, einer gelungenen digitalen Transformation und den richtigen Vertriebsstrategien auf. Wir zeigen Ihnen, wie Sie MaRisk-konform und effektiv eine Geschäftsstrategie erstellen, wie Sie die Digitalisierung begreifbar machen und Transformationsprozesse gestalten und auf welche vertrieblichen Strategien es in der Zukunft ankommt.

ZIELGRUPPE

- angehende Vorstandsmitglieder
- angehende Verhinderungsvertreter/-innen
- erfahrene Bereichsleiter/-innen

IHR NUTZEN

- Sie wissen, wie Sie als Vorstand systematisch und nachhaltig eine Geschäftsstrategie entwickeln und auf welche Parameter Sie in der Umsetzung besonders achten müssen.
- Sie erhalten wertvolle Praxistipps von erfahrenen Vorständen und Lernen direkt aus der Praxis.
- Sie sind mit den aktuellsten Projekten und Initiativen vertraut und können sicher im Handlungsfeld "Zukunftssparkasse" agieren.

TERMIN(E)

26.01.2027 – 27.01.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

Einzel-Modulpreis: 1.950 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Marie Büchner
0231 22240-776
marie.buechner@ska.nrw

INHALTE



Christian Overhage
0231 22240-717
christian.overhage@ska.nrw

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Markus Didier, Kreissparkasse Köln
- Thomas Böhmer, Thomas Böhmer • MUTMACHER FÜR NEUE WEGE
- Sebastian Greif, Stadt-Sparkasse Solingen
  Seit 2025 Stadt-
  Sparkasse Solingen zuletzt
  tätig als
  Vorstandsvorsitzender

  2017 bis 2025
  Stadt-Sparkasse Solingen
  zuletzt tätig als
  Mitglied des Vorstands

  2013 bis 2016
  neue leben
  zuletzt tätig als
  Mitglied des Vorstands
  Neue Leben Holding
  Neue Leben Lebensversicherung AG
  Vorsitzender des Vorstands
  Neue Leben Unfallversicherung AG
  Neue Leben Pensionskasse AG
  Neue Leben Pensionsverwaltung AG

  1994 bis 2013
  Sparkasse Leverkusen
  zuletzt tätig als
  Vertriebsdirektor Filial- und Verbundgeschäft und
  Geschäftsführer der S-Versicherungsagentur GmbH
- Sebastian Garbe, DSGV e.V.
- Christian Damaschke, Sparkassen Rating und Risikosysteme GmbH
- Prof. Dr. Svend Reuse, Kreissparkasse Düsseldorf
- Prof. Dr. Marcus Riekeberg, Sparkassen Consulting GmbH München-Hannover

HINWEIS(E)

Alle Inhalte dieses Qualifizierungsprogramms sind systematisch und konkret auf die Anforderungen an die Geschäftsleiterqualifikation ausgerichtet. Wir garantieren damit die theoretische Eignung nach § 25 c KWG. Sie erhalten nach dem Besuch aller Module ein entsprechendes Zertifikat zur Ergänzung Ihres Lebenslaufes und zur Vorlage bei der BaFin.

Programm/Inhalt

1. Tag:

ab 08:55 Uhr	**Check-in** Veranstaltungsraum
09:00 Uhr	**Begrüßung und Vorstellungsrunde**
10:00 Uhr	**Kaffeepause**
10:15 Uhr	**Geschäfts- und Risikostrategie – Anforderungen, Einordnungen und Praxishinweise** Prof. Dr. Svend Reuse, Kreissparkasse Düsseldorf
12:00 Uhr	**Mittagspause**
12:30 Uhr	**Umsetzung der Geschäftsstrategie in der Praxis: Die Strategiearbeit aus verschiedenen Blickwinkeln** Markus Didier, Kreissparkasse Köln
14:30 Uhr	**Kaffeepause**
14:45 Uhr	**Die Geschäftsstrategie: Impulse zu strategischen Handlungsfeldern und relevanten Zukunftsfragen** Prof. Dr. Marcus Riekeberg, S-Consulting
16:30 Uhr	**Ausklang und Pause**
17:00 Uhr	**Gemeinsam Zukunft gestalten – Willkommen zum ersten Netzwerkformat**
ab 19:15 Uhr	**Gemeinschaftliches Abendessen am Phönixsee**

2. Tag

ab 08:55 Uhr	**Check-in** im Veranstaltungsraum
09:00 Uhr	**Begrüßung und Start**
09:05 Uhr	**Die digitale Sparkasse der Zukunft** Sebastian Garbe, Leiter Abteilung Digitalisierung und Payment, DSGV (digitale Zuschaltung)
10:45 Uhr	**Kaffeepause**
11:00 Uhr	**Umsetzung der Geschäftsstrategie in der Praxis: Fokus Vertriebssparkasse** Sebastian Greif, Stadt-Sparkasse Solingen
12:30 Uhr	**Mittagessen**
13:30 Uhr	**Die Geschäftsstrategie – Wirksame Ansätze für eine erfolgreiche Umsetzung der digitalen Zukunftssparkasse** Christian Damaschke, Geschäftsführer, S-Rating (digitale Zuschaltung)
15:00 Uhr	**Ausblick auf die nächsten Module und Organisatorisches** Christian Overhage, Sparkassenakademie NRW
15:15 Uhr	**Ende**

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

50 VORSTAND
Qualifizierungsprogramm für künftige Vorstände
Angebots-Nr.: 50.001-2

Modul 2: Zeitgemäße Gesamtbanksteuerung und Treasury

Die Anforderungen der MaRisk an das TOP-Management sind hoch und die Wirkzusammenhänge komplex: Wir machen Sie fit für die Gesamtbanksteuerung und das Treasury im Spannungsumfeld der aufsichtsrechtlichen Anforderung. Praxisorientiert zeigen wir Ihnen u. a., wie Sie als künftiger Vorstand die Risikoberichterstattung verstehen und sicher gestalten. Seien Sie gespannt auf die Einblicke und Tipps der Prüfungsstellen zur Prüfungspraxis und aktuellen Feststellungen.

ZIELGRUPPE

- angehende Vorstandsmitglieder
- angehende Verhinderungsvertreter/-innen
- erfahrene Bereichsleiter/-innen

IHR NUTZEN

- Sie erhalten konkrete Impulse zur Banksteuerung, Neuausrichtung der Banksteuerung und zu aktuellen Prüfungsanforderungen.
- Sie erlernen anhand konkreter Praxisfälle verschiedene Berichte und Reportings sicher zu interpretieren.
- Sie sind mit den aktuellen Handlungsempfehlungen zur Ausrichtung und Steuerung eines zeitgemäßen Treasurys vertraut.

TERMIN(E)

17.03.2027 – 19.03.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

3 Tage
09:00 - 17:00 Uhr

PREIS

KONTAKT

ANMELDUNG



Marie Büchner
0231 22240-776
marie.buechner@ska.nrw

INHALTE



Christian Overhage
0231 22240-717
christian.overhage@ska.nrw

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Dr. Andreas Beck, ICnova AG
  Partner der ICnova AG mit den fachlichen Schwerpunkten Risikoaggregation und strategische Asset-Allokation. Autor zahlreicher Publikationen zu den Themen Produktkalkulation, Risikomanagement und Aufsichtsrecht.

- Prof. Dr. André Betzer, Bergische Universität Wuppertal
  Univ.-Professor Dr. André Betzer ist Inhaber der W3-Professur für Finanzwirtschaft und Corporate Governance an der Schumpeter School of Business and Economics der Bergischen Universität Wuppertal. In seiner Forschung und Lehre beschäftigt er sich im Wesentlichen mit Fragen aus den Bereichen Unternehmensfinanzierung, Sustainable Finance, Corporate Governance und Vermögensmanagement. Nach seinem Studium der Volkswirtschaftslehre an den Universitäten Bonn und Toulouse wurde ihm im Jahre 2006 der Grad eines Doktors der Wirtschafts- und Gesellschaftswissenschaften an der Universität Bonn verliehen. Daraufhin habilitierte er sich im Fach Betriebswirtschaftslehre an der Universität Mannheim im Jahre 2010 und vertrat im Jahr 2009 den Lehrstuhl für Allgemeine Betriebswirtschaftslehre und Finanzierungslehre an der Universität zu Köln. Im Jahr 2014 war er der 1. Vorsitzende der Deutschen Gesellschaft für Finanzwirtschaft (DGF e.V.) sowie in den Jahren 2019-2021 Vorsitzender der Wissenschaftlichen Kommission Bankbetriebslehre/Finanzierung innerhalb des Verbandes der Hochschullehrer für Betriebswirtschaft. Er sitzt im Beirat bei der K.A. Schmersal GmbH & Co. KG mit Hauptsitz in Wuppertal.

- Arne Wagner, Sparkassenverband Westfalen-Lippe
- Jens Biehsmann, CP Consultingpartner AG
  Dipl.-Kaufmann und Sparkassenbetriebswirt mit langjährigen Praxis-und Beratungserfahrungen in der Gesamtbank- und Vertriebssteuerung in Sparkassen
- Thomas Dinkela, Sparkasse Westmünsterland
- Steffen Hortmann, CP Consultingpartner AG
- Achim Knell, Rheinischer Sparkassen- und Giroverband
- Lukas Sikon, Sparkassenverband Westfalen-Lippe

HINWEIS(E)

Alle Inhalte dieses Qualifizierungsprogramms sind systematisch und konkret auf die Anforderungen an die Geschäftsleiterqualifikation ausgerichtet. Wir garantieren damit die theoretische Eignung nach § 25 c KWG. Sie erhalten nach dem Besuch aller Module ein entsprechendes Zertifikat zur Ergänzung Ihres Lebenslaufes und zur Vorlage bei der BaFin.

Programm/Inhalt

1. Tag

ab 08:50 Uhr
Check-in in den Veranstaltungsraum

09:00 - 09:15 Uhr
Begrüßung und Start Modul 2 - Tag 1

09:15 - 10:45 Uhr
Zeitgemäße Gesamtbanksteuerung: Einordnung und Aufgaben der Gesamtbanksteuerung
Jens Biehsmann, Consulting Partner

10:45 - 11:00 Uhr
Kaffeepause

11:00 - 12:30 Uhr
Zeitgemäße Gesamtbanksteuerung: Bankkalkulation und Verrechnungslogik
Jens Biehsmann, Consulting Partner

12:30 - 13:30 Uhr
Mittagspause

13:30 - 15:00 Uhr
Zeitgemäße Gesamtbanksteuerung: Risikosteuerung
Jens Biehsmann, Consulting Partner
Steffen Hortmann, Consulting Partner

15:00 - 15:15 Uhr
Kaffeepause

15:15 - 16:45 Uhr
Zeitgemäße Gesamtbanksteuerung: Aufsichtsrechtliche Einordnung - Säulenmodell
Steffen Hortmann, Consulting Partner

ab 16:45 Uhr
Ausklang und Ende Tag 1

2. Tag

ab 08:50 Uhr
Check-in in den Veranstaltungsraum

09:00 - 09:05 Uhr
Begrüßung und Start Modul 2 – Tag 2

09:05 - 10:45 Uhr
Zeitgemäße Gesamtbanksteuerung: Geschäftsfeldplanung und -steuerung
Jens Biehsmann, Consulting Partner

10:45 - 11:00 Uhr
Kaffeepause

11:00 - 12:30 Uhr
Zeitgemäße Gesamtbanksteuerung: Geschäftsfeldplanung und -steuerung
Jens Biehsmann, Consulting Partner

12:30 - 13:30 Uhr
Mittagspause

13:30 - 14:45 Uhr
Fit für das Berichtswesen: Der Risikobericht in der Praxis
Thomas Dinkela, Sparkasse Westmünsterland

14:45 - 15:15 Uhr
Kaffeepause

15:15 - 16:00 Uhr
Aktuelles aus der Prüfungspraxis
Arne Wagner und Lukas Sikon, Prüfstelle SVWL

ab 16:00 Uhr
Ausklang

17:30 - 19:00 Uhr
Kaminabend
Nachhaltigkeit in Anlagestrategie und Kreditvergabe – aktuelle Ansätze und Trends
Prof. Dr. André Betzer, Bergische Universität Wuppertal

ab 19:00 Uhr
Ende des Kaminabends und gemeinsames Abendessen am Phönix-See

3. Tag

ab 08:50 Uhr
Check-in in den Veranstaltungsraum

09:00 - 09:05 Uhr
Begrüßung und Start Modul 2 – Tag 3

09:05 - 10:30 Uhr
Treasury und Eigenanlagenmanagement in Sparkassen
Dr. Andreas Beck, ICnova

10:30 - 11:15 Uhr
Kaffeepause

11:15 - 12:30 Uhr
Treasury und Eigenanlagenmanagement in Sparkassen
Dr. Andreas Beck, ICnova

12:30 - 13:15 Uhr
Mittagpause

13:15 - 14:45 Uhr
Kosten- und Produktivitätsmanagement in Sparkassen
Achim Knell, Rheinischer Sparkassen- und Giroverband

14:45 - 15:00 Uhr
Kaffeepause

15:00 - 16:15 Uhr
Kosten- und Produktivitätsmanagement in Sparkassen
Achim Knell, Rheinischer Sparkassen- und Giroverband

ab 16:15 Uhr
Zusammenfassung und Ende Tag 3

Modul 2 plus: Externe Rechnungslegung und Prüfung von Sparkassen

Die Sparkassen in NRW profitieren von einer erfolgreichen Zusammenarbeit mit den Prüfungsstellen der Regionalverbände. Die Prüfungsstellen geben Einblick in ihre Arbeitsweisen und machen Sie fit für den Alltag im Top-Management der Sparkassen.

ZIELGRUPPE

- angehende Vorstandsmitglieder
- angehende Verhinderungsvertreter/-innen
- erfahrene Bereichsleiter

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Aufgaben und Arbeitsweisen der Prüfungsstellen in NRW und erhalten Tipps für die Zusammenarbeit.
- Sie erhalten konkrete Hinweise zu den prüfungsrelevanten Themen und können diese in der Praxis konkret berücksichtigen.
- Sie bekommen einen Einblick in weitere "Prüfungsverfahren" und sind so auf Prüfungen und Prüfungsverfahren vorbereitet.

IHR REFERENT

Michael Vietze, Rheinischer Sparkassen- und Giroverband

Revisionsdirektor (Sprecher der Prüfungsstellenleitung), Prüfungsstelle des RSGV

TERMIN(E)

07.04.2027 |

DAUER

1 Tag
09:00 - 17:00 Uhr

PREIS

Einzel-Modulpreis: 595 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Marie Büchner
0231 22240-776
marie.buechner@ska.nrw

INHALTE



Christian Overhage
0231 22240-717
christian.overhage@ska.nrw

Programm/Inhalt

- Die Prüfungsstellen als (Jahres-) Abschlussprüfer der Sparkassen
- Ziele, Gegenstand und Durchführung einer (Jahres-) Abschlussprüfung
- Aufgaben der Organe der Sparkasse im Rahmen der Erstellung und Prüfung des Jahresabschlusses
- Grundlagen der externen Rechnungslegung von Sparkassen
- Weitere bankaufsichtliche Prüfungen bei Sparkassen
- Interne Revision in Sparkassen

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

50 VORSTAND
Qualifizierungsprogramm für künftige Vorstände
Angebots-Nr.: 50.001-3

Modul 3: Sicher agieren im risikorelevanten Kreditgeschäft

Wachstumstreiber oder Risiko? Das Kreditgeschäft ist das Kerngeschäftsfeld der Sparkassen. Die Anforderungen an die (nachhaltige) Kreditvergabe steigen. Die sichere Bewertung neuer, digitaler Geschäftsmodelle, z. B. im Firmenkundenbereich, ist komplex und der Druck auf zahlreiche Branchen steigt. Wir machen Sie fit für das Kreditgeschäft und zeigen Ihnen sichere und erfolgreiche Vorgehensweisen.

ZIELGRUPPE

- angehende/künftige Vorstände
- Verhinderungsvertreter/-innen des Vorstandes

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit den aktuellen rechtlichen und aufsichtsrechtlichen Anforderungen an das Kreditgeschäft.
- Sie erhalten die nötige Handlungssicherheit im Umgang und der Votierung von risikorelevanten Krediten.
- Sie können die konkreten Tipps für die Praxis von unserem Experten direkt nutzen und Haftungsrisiken minimieren.

IHR REFERENT

Alexander Terhardt, RDG Köln GmbH

Geschäftsführer, Rechtsanwalt und Betriebswirt (IWW), verfügt über langjährige Erfahrungen in der Beratung vom KMUs sowie als Referent rund um die Themen Risikofrüherkennung und Sanierung.

TERMIN(E)

08.04.2027 – 09.04.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage
09:00 - 17:00 Uhr

PREIS

KONTAKT

ANMELDUNG



Marie Büchner
0231 22240-776
marie.buechner@ska.nrw

INHALTE



Christian Overhage
0231 22240-717
christian.overhage@ska.nrw

Programm/Inhalt

- Sanierung und Problemkredite – Haftungsfalle oder Wachstumschance?
- Sanierungsfälle und -arten und die richtige Bewertung
- Vorgehensweisen, Betreuungskonzepte und die richtigen Aktivitäten
- Fit für die Praxis im Kreditgeschäft
- Anforderungen der MaRisk und Bedeutung für das Corporate Governance
- Eine Frage der Hal(f)tung: Führung und Verantwortung im Kreditprozess
- Rollen, Meinungen und das Zweitvoting

Modul 4: Personalmanagement der Zukunft

Sie sind als künftiger Vorstand der Zukunftsgestalter Ihrer Sparkasse. Doch wie gelingt die erfolgreiche Transformation? Wie können Sie neue Arbeitswelten gestalten, die Arbeitgeberattraktivität erhöhen und gleichzeitig Themen, wie Digitalisierung und Standardisierung vorantreiben? Wir unterstützen Sie, künftig die richtigen Entscheidungen zu treffen und eine zukunftsorientierte Personalplanung abzuleiten.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Dr. Annegret Saxe, Sparkasse Münsterland Ost
  Dr. Annegret Saxe ist Vorständin der Sparkasse Münsterland Ost. Zugleich hat sie die Federführung für die Querschnittsaufgabe „Nachhaltigkeit & Stakeholder“ übernommen. Nach ihrer Ausbildung zur Industriekauffrau bei der Siemens AG, dem Studium der VWL und ihrer Promotion über Stiftungskooperationen kam sie 2012 zur Sparkasse Münsterland Ost.
- Katrin Heinermann, UNITY AG
  Trainerin und Coach
- Sebastian Befeld, UNITY AG
  Geschäftsfeldleiter, UNITY Consulting & Innovation. UNITY ist die führende Management-
  beratung für Digitalisierung, agile Organisation und agile Transformation. Das Unternehmen wurde bereits zum dritten Mal mit dem „Best of Consulting“-Award der WirtschaftsWoche ausgezeichnet. Auch laut Magazin „brandeins“ gehört UNITY zu den besten Unternehmensberatungen Deutschlands.
- Claudius Enaux, Sparkasse Mülheim an der Ruhr
- Thorsten Giele, DSGV e.V.
- Simone Goletzko, Sparkassenverband Westfalen-Lippe
  Stv. Leiterin Abteilung Recht/Steuern

TERMIN(E)

12.05.2027 – 13.05.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage
Tag 1: 09:15 - 17:00 Uhr

Tag 2: 09:30 - 16:00 Uhr

PREIS

KONTAKT

ANMELDUNG



Marie Büchner
0231 22240-776
marie.buechner@ska.nrw

INHALTE



Christian Overhage
0231 22240-717
christian.overhage@ska.nrw

Programm/Inhalt

- Zeitgemäße Personalstrategien
- Personalwirtschaftliche Herausforderungen
- Eignungsdiagnostik, Talentförderung und -bindung
- Personalstrukturen der Zukunft und Transformation
- Arbeitsrecht und Zusammenarbeit mit Personalrat
- Arbeitswelt 4.0 – So können Sie die Arbeitswelt der Zukunft gestalten

Modul 5: Mit Persönlichkeit und Werten Zukunft gestalten

Die Mannschaft(en) konsequent führen, geschickt durch Veränderungen manövrieren und begeisternd mitnehmen. Das sind wichtige Managementkompetenzen. Gleichzeitig gilt es, Umgang mit „Macht“ zu lernen und gute Selbstmanagementkompetenzen aufzubauen. Denn als künftiges Vorstandsmitglied brauchen Sie stets einen klaren Kopf für anstehende Entscheidungen und müssen als Person und „Stratege/-in“ überzeugen.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Heinz-Jörg Reichmann, Sparkasse Attendorn-Lennestadt-Kirchhundem
- Dr. Felix Kratz, Baumgartner & Co. Business Consultans GmbH
  Baumgartner & Co. Business Consultants GmbH - Baumgartner & Co. verfügt über langjährige und vielfältige Erfahrung in Strategie- und Kommunikationsprojekten. Seit mehreren Jahren begleitet. Dr. Felix Kratz sehr erfolgreich Sparkassenvorstände zum Thema Führung und Transformation.
- Sara Johansson, Baumgartner & Co. Business Consultans GmbH

TERMIN(E)

16.06.2027 – 17.06.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage
09:00 - 17:00 Uhr

PREIS

1.750,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Marie Büchner
0231 22240-776
marie.buechner@ska.nrw

INHALTE



Christian Overhage
0231 22240-717
christian.overhage@ska.nrw

Programm/Inhalt

- Aktuelle Anforderungen an die Unternehmens-„Führung“
- Die richtigen Werte im TOP-Management einer Sparkasse
- Konsequente Führung und Transformation
- Agile und digital Leadership
- Ihre neue Rolle – Umgang mit Macht
- Vorstand werden vs. Vorstand sein – ein ganz besonderer „Einblick“

Modul 6: Sicherer Umgang mit Gremien und Öffentlichkeit

Die ersten Anfragen von Journalisten, die ersten kritischen Tweets, die Arbeit mit dem Verwaltungsrat der Sparkasse, relevante Kundenbeschwerden: All das sind für Sie neue Aspekte und gehören zu Ihren täglich Aufgaben als Vorstand. Wir machen Sie fit für die ersten Interviews, zeigen Ihnen, wie „Lokalpolitik“ und „Lokaljournalismus“ funktionieren und geben Ihnen konkrete Tipps für einen souveränen und überzeugenden Auftritt.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Simone Goletzko, Sparkassenverband Westfalen-Lippe
  Stv. Leiterin Abteilung Recht/Steuern
- Katharina Kulak, Rheinischer Sparkassen- und Giroverband
- Andreas Löbbe, Sparkassenverband Westfalen-Lippe
  Leiter Stabstelle Kommunikation und Pressesprecher des SVWL mit langjähriger Erfahrung in der strategischen Unternehmens- und Medienkommunikation
- Heinz-Jörg Reichmann, Sparkasse Attendorn-Lennestadt-Kirchhundem
- Sabine Ziemke

TERMIN(E)

07.07.2027 – 09.07.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

3 Tage
09:00 - 17:00 Uhr

PREIS

1.750,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Marie Büchner
0231 22240-776
marie.buechner@ska.nrw

INHALTE



Christian Overhage
0231 22240-717
christian.overhage@ska.nrw

Programm/Inhalt

- Die DNA der Sparkassen – Marke Sparkasse und Positionierung
- Transformation aus Tradition: Sparkasse früher und heute und in Zukunft? – ein Kamingespräch
- Erleben Sie die Marke und Faszination Sparkasse
- Unternehmenskommunikation, Social Media & Co.
- Gremienstrukturen und Governance-Anforderungen
- Regionale Repräsentanz

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

50 VORSTAND

Steuerung und Stab

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

50 VORSTAND
Steuerung und Stab
Angebots-Nr.: 50.857

Richtiger Umgang mit Führungskräften in scheinbar ausweglosen Situationen – Weiterbeschäftigung oder gesichtswahrende Trennung?

Die Arbeitswelt ist volatil. Die Leistungsanforderungen an die Beschäftigten nehmen zu. Nicht alle sind diesem Druck gewachsen. Einige können mit der sich beschleunigenden Entwicklung nicht (länger) „Schritt halten". Für Sparkassen stellt dies mitunter eine besondere Herausforderung dar. Das Seminar behandelt ausgewählte Praxisprobleme im Zusammenhang mit der in Rede stehenden Beendigung eines in die Krise geratenen Arbeitsverhältnisses. Darüber hinaus werden taktische Hinweise für die zwischen den Parteien zu führenden Beendigungsverhandlungen aus Sicht der Sparkasse gegeben.

ZIELGRUPPE

Vorstände, Verhinderungsvertreter/-innen

IHR NUTZEN

- Sie kennen ausgewählte Praxisbeispiele zur Rede stehender Beendigungen von Arbeitsverhältnissen.
- Sie sind vertraut mit arbeitgeberseitigen Strategien bei Trennungsprozessen.
- Sie wissen, wie Beendigungsverhandlungen zielgerichtet geführt werden können.

IHR REFERENT

Justus Maerker, rugekrömer

Fachanwalt für Arbeitsrecht/LL.M., Partner der Kanzlei rugekrömer, Mitautor des von Anwälten der Kanzlei herausgegebenen Standardwerkes „Arbeitsrecht im öffentlichen Dienst", rehm Verlag, 17. Auflage 2024

TERMIN(E)

25.02.2027 | Sparkassenakademie NRW
10:00 – 14:00 Uhr

DAUER

4 Stunden

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Marie Büchner
0231 22240-776
marie.buechner@ska.nrw

INHALTE



Gerda-Marie Frenkert
0231 22240-732
gerda-marie.frenkert@ska.nrw

Programm/Inhalt

Typische Ausgangssituation

Herausforderung des besonderen Kündigungsschutzes

Mögliche Ansatzpunkte für eine Trennung

- Krankheitsbedingt
  - Krankheitsbedingte Kündigung eines ordentlich Unkündbaren
  - Reichweite der Verpflichtung zur „leidensgerechten“ Beschäftigung
  - Spezielle Praxisprobleme beim BEM
  - Sonderproblem: ärztliche Atteste bei körperlichen Einschränkungen
- Verhaltensbedingt
  - Einhaltung der Zweiwochenfrist des § 626 Abs. 2 BGB
  - (Hilfsweise) Verdachtskündigung
- Leistungsbedingt
  - Typische Ausgangssituation
  - Identifikation der Leistungsschwäche
  - Reaktion der Sparkasse

Alternative: enge arbeitgeberseitige Führung

Strategie und Taktik im Trennungsprozess

- Trennungsgespräch aus Sparkassensicht
- Mögliche Gegenreaktion des Beschäftigten

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

50 VORSTAND
Steuerung und Stab
Angebots-Nr.: 50.562

DORA für Vorstände (online)

In der digitalen Welt ist für Finanzunternehmen die Widerstandsfähigkeit gegen Cyber-Risiken entscheidend. Der Digital Operational Resilience Act (DORA) definiert Anforderungen, um digitale Prozesse und IT-Systeme vor Cyberangriffen und Ausfällen zu schützen. Gemäß Art. 5 Abs. 4 DORA sind die Mitglieder des Leitungsorgans eines Finanzunternehmens verpflichtet, sich mit regelmäßigen Schulungen über die Risikomethodik und über aktuelle Bedrohungsszenarien auf dem Laufenden zu halten.

ZIELGRUPPE

Vorstände, stellvertretende Vorstände, Verhinderungsvertreter/-innen

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Anforderungen aus DORA an das Leitungsorgan und können den strategischen Handlungsbedarf für Ihre Sparkasse ableiten.
- Sie verfügen über die Grundlagen zur Risikomethodik, um die aktuelle Bedrohungslage von Informations- und Kommunikationstechnologie-Risiken (IKT-Risiken) abschätzen und deren Auswirkungen auf die Geschäftstätigkeit Ihrer Sparkasse verstehen und bewerten zu können.

VORAUSSETZUNG(EN)

Wichtige Hinweise zum Anmeldeverfahren:

- Die Anmeldung erfolgt ausschließlich über die eigene Regionalakademie.
- Der Nachweis der Teilnahme erfolgt auf Basis der im Webex-Raum angemeldeten Personen.
- Die angemeldete Person muss eindeutig mit Klarnamen erkennbar sein (Nachname, Vorname, Institut). Diese Angabe wird beim Raumzutritt erfragt und ist zwingend erforderlich für die Teilnahmebescheinigung. Fehlt eine Angabe, kann keine Teilnahmebescheinigung erstellt werden.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

S-Management Services GmbH

S-CERT

SIZ GmbH

Finanz Informatik

RiskNet GmbH

HINWEIS(E)

Alle Schulungen sind inhaltsgleich, live und werden nicht aufgezeichnet. Die Schulung ist je Vorstand einmal jährlich zu durchlaufen. Sie erhalten einen Teilnehmernachweis.

Modul 1: Die Absolvierung des E-Learnings ist für neue Vorstände verpflichtend, für Teilnehmerinnen und Teilnehmer an den Schulungen im Jahr 2025 wird sie empfohlen.

TERMIN(E)

Die E-Learnings zu allen Terminen sind ab 01.04.2026 verfügbar.

DAUER

3 Stunden

Die Gesamtlernzeit von 3 Stunden umfasst:

- 1 Stunde E-Learning
- 2 Stunden Online-Seminar

PREIS

300,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Marie Büchner
0231 22240-776
marie.buechner@ska.nrw

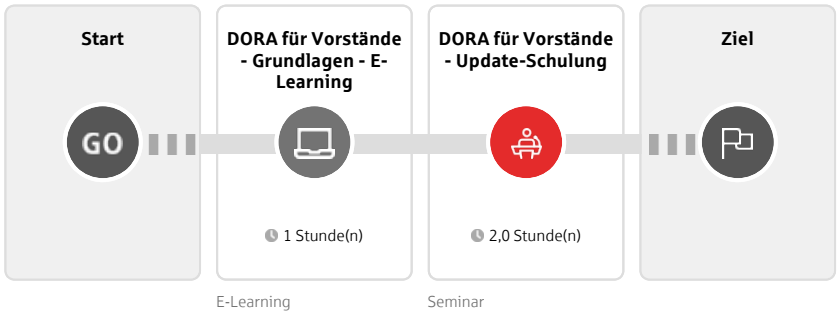
INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Modul 2: Die Teilnahme an den Update-Schulungen ist für alle verpflichtend.

Ihre Lernreise: DORA für Vorstände (online)



E-Learning Seminar

Programm/Inhalt

Modul 1: Grundlagen - E-Learning (ab April 2026 verfügbar)

- Einführung
- Anwendungsbereich und Geltungsbereich
- Wesentliche Anforderungen von DORA
- Verantwortung des Vorstands
- Konsequenzen bei Nicht-Einhaltung

Modul 2: Update-Schulungen zur aktuellen Bedrohungslage

- Aktuelle Fokusthemen
- Lagebericht des S-CERT zu den aktuellen Cyber-Bedrohungen
- Aktueller Stand der konkreten Bedrohungslage im Umfeld der Finanz Informatik und der Sparkassen

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

50 VORSTAND
Steuerung und Stab
Angebots-Nr.: 50.804

Konjunktur und Kapitalmärkte: die Welt und NRW 2024 (Webinar)

Was kommt 2024? Analysen und Ausblick auf die wirtschaftliche Entwicklung in der Welt und in NRW

Für 2023 lautete das Motto der Helaba für Konjunktur und Kapitalmärkte: *Weltwirtschaft auf Gratwanderung*. Diese ist immer noch in vollem Gang. Die Zinserhöhungen sollen die Inflation eindämmen, ohne dabei die Wirtschaft zu sehr zu bremsen. Die strukturellen Veränderungen bieten Chancen für eine nachhaltigere Entwicklung, aber zugleich auch das Risiko hoher Regulierung und Eingriffe in den Markt, welche die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft einschränken und Innovationen behindern könnten. Werden 2024 zumindest einige diese Herausforderungen von der Tagesordnung verschwinden oder kommen sogar noch neue hinzu?

ZIELGRUPPE

- Vorstände und Verhinderungsvertreter/-innen

IHR NUTZEN

- Sie erhalten hochaktuelle Einblicke in Analysen und Prognosen zur wirtschaftlichen Entwicklung in der Welt, in Deutschland und insbesondere im Marktgebiet Ihrer Sparkasse in NRW.
- Sie haben die Möglichkeit Ihre Fragen direkt an Frau Dr. Gertrud R. Traud zu richten und Ihre Einschätzungen gemeinsam im Webinar zu diskutieren.
- Sie schärfen Ihre Einschätzungen zur Entwicklung von Konjunktur und Kapitalmärkten in 2024 und zu den Auswirkungen für Ihre Sparkasse.
- Sie können das Webinar als Fortbildung nach § 25 c Abs. 4 KWG nutzen und erhalten eine Teilnahmebescheinigung.

IHRE REFERENTIN

Dr. Gertrud R. Traud, Helaba Landesbank Hessen-Thüringen Girozentrale

Chefvolkswirtin, Leitung Research, Helaba Bankdirektorin,
Seit 18 Jahren ist Dr. Gertrud R. Traud Chefvolkswirtin der Helaba und eine der ganz wenigen Frauen in dieser Position. Gemeinsam mit ihrem Research-Team veröffentlicht sie neben zahlreichen weiteren Publikationen jährlich im Herbst „Märkte und Trends – Der Jahresausblick für Konjunktur und Kapitalmärkte“ und entwickelt dafür verschiedene weltwirtschaftliche Szenarien für das kommende Jahr. Ihre Prognosen haben sich bisher als äußerst treffsicher erwiesen.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1,5 Stunden
13:00 - 14:30 Uhr

PREIS

159,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Marie Büchner
0231 22240-776
marie.buechner@ska.nrw

INHALTE



Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Programm/Inhalt

Konjunktur und Kapitalmärkte: die Welt und NRW 2024

Vortrag und Diskussion mit Dr. Gertrud R. Traud, Chefvolkswirtin und Leiterin Research, Helaba Bankdirektorin

Managementwissen kompakt: Update Personalrecht (online)

Die arbeitsrechtlichen Regelungen sowie die Rechtsprechung des Bundesarbeitsgerichts sind vielfältig und komplex. Eine sichere Anwendung des aktuellen Personalrechts ist der Grundstein für den Erfolg Ihrer Sparkasse. Wir geben Ihnen daher in diesem Online-Seminar einen Überblick zu wichtigen aktuellen Regelungen und Rechtsprechungen.

ZIELGRUPPE

- Vorstände
- Verhinderungsvertreter/-innen des Vorstandes

IHR NUTZEN

- Sie sind in der Lage, im Kontext der aktuellen Rechtsprechung sicher zu agieren.
- Sie können wichtige Entscheidungen treffen bzw. Gestaltungsmöglichkeiten nutzen.
- Sie sind vertraut mit anschaulichen Praxisbeispielen und wichtigen Informationen aus der Rechtsprechung.

IHR REFERENT

Justus Maerker, rugekrömer

Fachanwalt für Arbeitsrecht/LL.M., Partner der Kanzlei rugekrömer, Mitautor des von Anwälten der Kanzlei herausgegebenen Standardwerkes „Arbeitsrecht im öffentlichen Dienst“, rehm Verlag, 17. Auflage 2024

HINWEIS(E)

Sie können das Seminar als Fortbildung nach § 25c Abs. 4 KWG nutzen und erhalten eine Teilnahmebescheinigung.

1. Web- Session 10:00 bis 12:00 Uhr

2. Web-Session: 12:30 bis 14:30 Uhr

Diese Veranstaltung wird aufgezeichnet und nach der Veranstaltung den Teilnehmenden zur Verfügung gestellt. Sie haben außerdem die Möglichkeit, alternativ zur Veranstaltung direkt die Aufzeichnung mit der Angebotsnummer 50.859-V zu buchen.

Zur Aufzeichnung

Bei Buchung der Live-Veranstaltung beachten Sie bitte:

Sie melden sich zu einer Veranstaltung an, die aufgezeichnet wird zum Zweck der temporären Bereitstellung für Teilnehmende, die diese Veranstaltung entweder für eine Live-Teilnahme oder zur zeitlich flexiblen Nutzung der Veranstaltungs-Aufzeichnung gebucht haben. Dies beinhaltet die Aufzeichnung und Speicherung der Audiodaten der

TERMIN(E)

21.01.2027 | virtueller Seminarraum
10:00 – 14:30 Uhr

DAUER

4 Stunden
2 x 2 Stunden (Online) - siehe Hinweise

PREIS

495,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Marie Büchner
0231 22240-776
marie.buechner@ska.nrw

INHALTE



Gerda-Marie Frenkert
0231 22240-732
gerda-marie.frenkert@ska.nrw

Teilnehmenden, sofern diese ihr Mikrofon oder Telefon für eigene Wortbeiträge freigeschaltet haben. Eine Aufzeichnung der Webcam findet in der Regel nicht statt. Sofern Sie Ihr Mikrofon oder Telefon während der Veranstaltung freischalten, geben Sie uns mit Ihrer Anmeldung zur Veranstaltung Ihr Einverständnis zur Aufzeichnung Ihres Wortbeitrags. Sie haben während der Veranstaltung jederzeit die Möglichkeit, sowohl die Webcam- als auch die Mikrofon-Freigabe zu aktivieren bzw. zu stoppen.

Programm/Inhalt

Typische Ausgangssituationen

Herausforderung des besonderen Kündigungsschutzes

Problematische Beschäftigte

Denkbare Lösungsansätze

Mögliche Ansatzpunkte für eine Trennung

- Krankheit
- Verhalten

Strategie im Trennungsprozess

- Trennungsgespräch
- Bemessung der Abfindungshöhe unter Berücksichtigung der IVV

Aktuelle Entwicklungen im Wertpapierkundengeschäft und Aufsichtsrecht

Mit der MiFID II wurden 2018 ausdrückliche Anforderungen an den Vorstand in das WpHG aufgenommen. Seitdem sind die wertpapierrechtlichen Anforderungen noch komplexer geworden. Nach dem Besuch unseres "Jahres-Update"-Seminars für Vorstände kennen Sie die aktuellen regulatorischen Entwicklungen und deren Umsetzung in der Sparkassen-Finanzgruppe. Profitieren Sie von der kombinierten Sichtweise aus Sparkassen- und Prüfungspraxis.

Das Seminar dient auch als Update für Vorstände, die Vertriebsbeauftragte nach WpHG-MaAnzV sind.

ZIELGRUPPE

Vorstände und Verhinderungsvertreter/-innen

IHR NUTZEN

- Sie kennen den aktuellen Stand der MiFID II und die wesentlichen Regulierungsbereiche.
- Sie kennen die rechtlichen Entwicklungen in der Anlageberatung sowie die Sichtweise der Prüfungsstelle.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Heinz Rother, Sparkasse KölnBonn
  Leiter Produkt- und Prozessmanagement Wertpapiergeschäft, u. a. verantwortlich für die Umsetzung WpHG-rechtlicher Vorschriften; Mitwirkender in den DSGV-Gremien zu Anlegerschutzthemen
- Andreas Klein, Rheinischer Sparkassen- und Giroverband
  Fachreferent WpHG und Verbandsprüfer im Prüfungsaußendienst bei der Prüfungsstelle des RSGV, stellvertretender Vorsitzender des Fachausschuss Prüfung des Wertpapierdienstleistungs- und Depotgeschäfts des DSGV

HINWEIS(E)

Sie können das Seminar als Fortbildung nach § 25 c Abs. 4 KWG nutzen und erhalten eine Teilnahmebescheinigung.

Das Online-Seminar ist ebenfalls als Videokurs zum selben Preis buchbar. Sie finden diesen unter der Angebotsnummer 50.862-V:

Zum Videokurs

TERMIN(E)

10.11.2027 | virtueller Seminarraum
09:30 – 13:00 Uhr

DAUER

0,5 Tage

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Marie Büchner
0231 22240-776
marie.buechner@ska.nrw

INHALTE



Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Programm/Inhalt

Aktuelle Änderungen - Ihr Update zu den Themen

- Aktuelle Gesetzgebung
- Aufsichtstätigkeit der BaFin
- Erfahrungen aus den WpHG-Prüfungen und Ausblick
- Aktuelle aufsichtsrechtliche Themen
- Diskussion offener Punkte

Ziel der Veranstaltung ist es, insbesondere aktuelle Entwicklungen und den daraus folgenden Handlungsbedarf darzustellen. Der konkrete Themenkreis ist daher in großem Umfang von Aktivitäten der Normgeber und der Aufsichtsbehörden abhängig.

Hinweis zu Webinaren und Online-Seminaren mit Aufzeichnung

Sie melden sich zu einer Veranstaltung an, die aufgezeichnet wird zum Zweck der temporären Bereitstellung für Teilnehmende, die diese Veranstaltung entweder für eine Live-Teilnahme oder zur zeitlich flexiblen Nutzung der Veranstaltungs-Aufzeichnung gebucht haben. Dies beinhaltet die Aufzeichnung und Speicherung der Audiodaten der Teilnehmenden, sofern diese ihr Mikrofon oder Telefon für eigene Wortbeiträge freigeschaltet haben. Eine Aufzeichnung der Webcam findet in der Regel nicht statt. Sofern Sie Ihr Mikrofon oder Telefon während der Veranstaltung freischalten, geben Sie uns mit Ihrer Anmeldung zur Veranstaltung Ihr Einverständnis zur Aufzeichnung Ihres Wortbeitrags. Sie haben jederzeit während der Veranstaltung die Möglichkeit, sowohl die Webcam- als auch die Mikrofon-Freigabe zu aktivieren bzw. zu stoppen.

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

50 VORSTAND
Steuerung und Stab
Angebots-Nr.: 50.862-V

Aktuelle Entwicklungen im Wertpapierkundengeschäft und Aufsichtsrecht (Video-Aufzeichnung)

Mit der MiFID II wurden 2018 ausdrückliche Anforderungen an den Vorstand in das WpHG aufgenommen. Seitdem sind die wertpapierrechtlichen Anforderungen noch komplexer geworden. Mit dem E-Learning für Vorstände informieren Sie sich über die aktuellen regulatorischen Entwicklungen und deren Umsetzung in der Sparkassen-Finanzgruppe. Profitieren Sie von der kombinierten Sichtweise aus Sparkassen- und Prüfungspraxis.

Der Videokurs dient auch als Update für Vorstände, die Vertriebsbeauftragte nach WpHG-MaAnzV sind.

ZIELGRUPPE

Vorstände und Verhinderungsvertreter/-innen

IHR NUTZEN

- Sie kennen den aktuellen Stand der MiFID II und die wesentlichen Regulierungsbereiche.
- Sie kennen die rechtlichen Entwicklungen in der Anlageberatung sowie die Sichtweise der Prüfungsstelle.

HINWEIS(E)

Sie können den Videokurs als Fortbildung nach § 25 c Abs. 4 KWG nutzen und erhalten eine Teilnahmebescheinigung.

Videos und Videokurse stehen i.d.R. drei Werktage nach Ende der aufgezeichneten Veranstaltung zur Verfügung.

Der Videokurs ist ebenfalls als Online-Seminar zum selben Preis buchbar. Sie finden es unter der Angebotsnummer 50.862:

Zum Seminar

TERMIN(E)

Start jederzeit möglich

DAUER

3 Stunden

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Marie Büchner
0231 22240-776
marie.buechner@ska.nrw

INHALTE



Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Programm/Inhalt

- Aktuelle Gesetzgebung
- Aufsichtstätigkeit der BaFin
- Erfahrungen aus den WpHG-Prüfungen und Ausblick
- Aktuelle aufsichtsrechtliche Themen

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

50 VORSTAND
Steuerung und Stab
Angebots-Nr.: 50.890

Krisenkommunikation für Vorstände

Krisen entstehen heute schneller, eskalieren dynamischer und verlaufen öffentlicher als je zuvor. Über den Verlauf einer Krise entscheidet selten der Auslöser selbst, sondern fast immer der Umgang mit ihr. Für Vorstände von Sparkassen bedeutet das: Kommunikation ist kein begleitendes Element mehr - sie ist Führungsaufgabe, denn gerade von einer Sparkasse wird in einer Krise Präsenz erwartet.

ZIELGRUPPE

Vorstandsmitglieder

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Spielregeln einer Krise und des Journalismus und verstehen, welche Logiken die Medien in Krisen prägen.
- Sie verstehen die Dynamiken und Anforderungen in Krisensituationen und gewinnen Sicherheit im Umgang mit Medienvertretern.
- Sie sind in der Lage ein Krisennarrativ zu entwickeln, in schwierigen Situationen schnell und professionell zu reagieren und Ihre persönliche Wirkung als Vorstand zu stärken.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Markus Resch, KAIROS CEO-Consulting GmbH
  Kommunikationsberater und Medientrainer für Vorstände, Geschäftsführer und Spitzenführungskräfte. Langjähriger Wirtschaftsjournalist und investigativer Reporter im ZDF, unter anderem bei WISO. Seit vielen Jahren begleitet er Persönlichkeiten aus Wirtschaft, Finanzwelt und öffentlichem Leben in entscheidenden Kommunikations- und Krisensituationen - vor der Kamera, im Interview und auf der Bühne.
- Andreas Löbbe, Sparkassenverband Westfalen-Lippe
  Leiter Stabstelle Kommunikation und Pressesprecher des SVWL mit langjähriger Erfahrung in der strategischen Unternehmens- und Medienkommunikation
- Notker Becker, Rheinischer Sparkassen- und Giroverband
  Leiter Presse und Öffentlichkeitsarbeit des RSGV mit langjährigen Erfahrungen im Bereich nachhaltiger Kommunikationsstrategien

HINWEIS(E)

Das Seminar orientiert sich am DSGV-Konzept und wird durch weitere geplante Veranstaltungen ergänzt werden, darunter ein Intensiv-Medientraining sowie ein spezielles Seminar für Kommunikationsverantwortliche.

TERMIN(E)

22.04.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

990,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Mareike Toporowski
0231 22240-775
mareike.toporowski@ska.nrw

Programm/Inhalt

10:00 - 10:30 Uhr

Einführung und Überblick "Krisenkommunikation" - Erfahrungswerte aus der Sparkassenpraxis
Andreas Löbbe, SVWL / Notker Becker, RSGV

10:30 - 16:30 Uhr

Medientraining anhand verschiedener Fallbeispiele
Markus Resch, Medientrainer und Experte für Krisenkommunikation

- Die Rolle des Vorstands und der Kommunikationsverantwortlichen in der Krise
- Realistische Krisenszenarien aus der Finanzwelt - von Reputationsrisiken über regulatorische Themen bis hin zu operativen Störungen
- Kamera, kritische Interviews und Drucksituationen meistern
- Verstehen, wie Medien funktionieren: Denkweise, Dynamiken und Mechanismen journalistischer Arbeit in Krisenlagen
- Souveräner Umgang mit Journalisten: klare Haltung, präzise Antworten, wirksame Gesprächsführung
- Von der Defensive zur offensive: Themen aktiv setzen, Narrative entwickeln und Deutungshoheit gewinnen
- Kommunikationsstrategien für die ersten Stunden einer Krise - intern wie extern
- Botschaften, die tragen: präzise, glaubwürdig, anschlussfähig
- Führung in der Öffentlichkeit: Souveränität zeigen, Haltung vermitteln, Vertrauen stabilisieren

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

50 VORSTAND
Steuerung und Stab
Angebots-Nr.: 50.891

Krisenkommunikation für Vorstände - Intensivtraining

Krisenkommunikation ist Führungsaufgabe – besonders in Situationen, in denen jede Aussage Wirkung entfaltet und unter öffentlicher Beobachtung steht. Dieses Intensivtraining in kleiner Gruppe bietet einen geschützten Rahmen für anspruchsvolle Praxissituationen. Im Mittelpunkt stehen realitätsnahe Fallübungen, Kameratraining und unmittelbares, individuelles Feedback. Der intensive Austausch auf Augenhöhe ermöglicht gezielte Weiterentwicklung – für mehr Souveränität, Präsenz und Wirksamkeit in kritischen Kommunikationslagen.

ZIELGRUPPE

Vorstandsmitglieder

IHR NUTZEN

- Sie wissen, wie Sie in Krisensituationen klar, souverän und adressatengerecht kommunizieren, auch unter hohem öffentlichen und zeitlichen Druck.
- Sie können Ihre Wirkung in kritischen Kommunikationslagen gezielt steuern und durch Kameratraining sowie individuelles Feedback sichtbar verbessern.
- Sie können sich in einem geschützten Rahmen mit anderen Vorständen austauschen und Ihre persönliche Kommunikationsstrategie für den Ernstfall schärfen.

TERMIN(E)

06.11.2026 | Sparkassenakademie NRW

07.06.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

1.980,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Mareike Toporowski
0231 22240-775
mareike.toporowski@ska.nrw

Programm/Inhalt

- Realistische Krisenszenarien aus der Finanzwelt - von Reputationsrisiken über regulatorische Themen bis hin zu operativen Störungen
- Kamera, kritische Interviews und Drucksituationen meistern
- Verstehen, wie Medien funktionieren: Denkweise, Dynamiken und Mechanismen journalistischer Arbeit in Krisenlagen
- Souveräner Umgang mit Journalisten: klare Haltung, präzise Antworten, wirksame Gesprächsführung
- Von der Defensive zur offensive: Themen aktiv setzen, Narrative entwickeln und Deutungshoheit gewinnen
- Kommunikationsstrategien für die ersten Stunden einer Krise - intern wie extern
- Botschaften, die tragen: präzise, glaubwürdig, anschlussfähig
- Führung in der Öffentlichkeit: Souveränität zeigen, Haltung vermitteln, Vertrauen stabilisieren

Webinar-Reihe "Geschäftsleitungsqualifikation im Wandel - ESG-Kompetenz als neue aufsichtliche Anforderung" (online)

Mit dem BRUBEG werden ESG-Risiken im KWG verankert. Die fachliche Qualifikation der Geschäftsleitung i. S. v. § 25c Abs. 1a KWG ist künftig auch im Hinblick auf ESG-Risiken sicherzustellen. Die erweiterten aufsichtsrechtlichen Anforderungen zu den Bereichen Strategie und ESG-Risikomanagement stellen die Geschäftsleitung vor neue Herausforderungen. Diese Fortbildung unterstützt Vorstände dabei, ihre ESG-Kompetenz weiterzuentwickeln, um ihre Verantwortung bei der Umsetzung der regulatorischen Anforderungen wirksam wahrzunehmen.

ZIELGRUPPE

Vorständinnen und Vorstände sowie Verhinderungsvertreterinnen und -vertreter

IHR NUTZEN

- Sie kennen die erweiterten aufsichtsrechtlichen Anforderungen zu den Bereichen Strategie und ESG-Risikomanagement, die sich durch § 26c und § 26d KWG sowie die 9. MaRisk-Novelle ergeben.
- Sie verfügen über eine erweiterte ESG-Kompetenz, um Ihre Verantwortung bei der Umsetzung der regulatorischen Anforderungen wirksam wahrzunehmen.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeiter/-innen der S-Servicepartner Deutschland GmbH

HINWEIS(E)

Die Webinar-Reihe besteht aus zwei halbtägigen Modulen à 240 Minuten, die eine Einheit bilden und inhaltlich aufeinander aufbauen. D. h. es sollte zunächst Modul 1 und dann Modul 2 besucht werden. Grundsätzlich ist es sinnvoll, die beiden Module aus einer Serie zu buchen. Alternativ ist bei Terminverhinderung auch eine Überkreuzbuchung aus beiden Serien möglich.

Terminübersicht:

	Modul 1	Modul 2
Serie 1	27.10.2026 (09.00 – 13.00 Uhr)	29.10.2026 (09.00 – 13.00 Uhr)
Serie 2	12.11.2026 (09.00 – 13.00 Uhr)	13.11.2026 (09.00 – 13.00 Uhr)

TERMIN(E)

27.10.2026 | virtueller Seminarraum
09:00 – 13:00 Uhr

29.10.2026 | virtueller Seminarraum
09:00 – 13:00 Uhr

12.11.2026 | virtueller Seminarraum
09:00 – 13:00 Uhr

13.11.2026 | virtueller Seminarraum
09:00 – 13:00 Uhr

DAUER

8 Stunden

PREIS

299,00 € je Modul

Die Veranstaltung wird im Rahmen der Kooperation Banksteuerung mit der Sparkassenakademie Hessen-Thüringen und der Sparkassenakademie Niedersachsen angeboten. Ihre Anmeldungen erfolgen über die Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen. Ausschließlich bei Besuch beider Module erhalten Sie eine Teilnahmebescheinigung. Der Nachweis der Teilnahme erfolgt auf Basis der im Webex-Raum angemeldeten Personen. Die angemeldete Person muss eindeutig mit Klarnamen erkennbar sein (Nachname, Vorname, möglichst mit Institutsangabe).

KONTAKT

ANMELDUNG



Marie Büchner
0231 22240-776
marie.buechner@ska.nrw

INHALTE



Robert Schulze
0231 22240-546
robert.schulze@ska.nrw

Programm/Inhalt

Modul 1:

Aktuelle aufsichtliche Anforderungen

ESG-Risikotreiber in der Banksteuerung

Erweiterung des Strategieprozesses: ESG-Risikoplan, Geschäftsumfeldanalyse, Resilienzanalyse

Modul 2:

Vertiefung ESG-Risikoplan

Vertiefung Szenarien und Resilienzanalyse

Zuständigkeiten und Verantwortung von Vorständen/Geschäftsleitung im ESG-Kontext

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

IV. MANAGEMENT UND FÜHRUNG

51 Vorstandsstab

Fachtagungen und Foren

Unternehmenssteuerung und Organisationsentwicklung

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

51 VORSTANDSSTAB

Fachtagungen und Foren

Tagung KI-Forum

Mit dem KI-Forum bieten wir interessierten Kolleginnen und Kollegen die ideale Plattform, um sich über den aktuellen und künftigen Einsatz von Künstlicher Intelligenz in der Sparkassen-Finanzgruppe zu informieren und auszutauschen. Erfahren Sie mehr über laufende Projekte, praxisnahe Anwendungen und strategische Entwicklungen.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte und Fachexpertinnen und Fachexperten, die sich mit dem Themenfeld KI in der Sparkasse befassen

IHR NUTZEN

- Sie kennen konkrete Anwendungsbeispiele und Ansätze, die Sie in Ihren Arbeitsalltag integrieren können.
- Sie sind informiert über die neuesten Entwicklungen, Strategien und Potenziale von KI inner- und außerhalb der Sparkassen-Finanzgruppe.
- Sie tauschen Sie sich mit KI-Expertinnen und KI-Experten aus und vernetzen sich mit- und untereinander.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeiter/-innen des RSGV, des SVN & des SVWL, des DSGV, der Finanz Informatik, des Deutschen Sparkassenverlags, der Verbundpartner und weitere KI-Fachexpertinnen und KI-Fachexperten

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung bieten wir in Kooperation mit der Sparkassenakademie Niedersachsen an. Sie wird 2027 in Hannover durchgeführt. Für weitere Informationen (z. B. Inhalte, Termin/e sowie Preis) und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen:
Hier klicken

Wenn Sie sich bisher noch nicht für das Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen registriert haben, so können Sie formlos über die E-Mail-Adresse akademiemail@svn.de oder telefonisch (Tel.: 0511 3603-501) einen Zugang beantragen.

TERMIN(E)

27.09.2027 – 28.09.2027 | Sparkassenakademie Niedersachsen (ausgebucht)

DAUER

1,5 Tage

PREIS

wird noch mitgeteilt

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Wir werden das Programm mit einer Akademieinfo und im Akademieportal nach Abschluss der Planungsphase online bereitstellen.

Wissensaustausch und Vernetzung: Das Forum bietet eine Möglichkeit für KI-Fachexperten/-innen ihr Wissen und ihre Erfahrungen auszutauschen und sich gegenseitig zu vernetzen.

Integration von KI in die Sparkasse: Das Forum soll dazu beitragen, KI-basierte Lösungen und Anwendungen in den Sparkassen effektiv einzuführen und zu nutzen, um Prozesse zu optimieren und Mehrwert zu schaffen.

Förderung von Innovationen: Das Forum soll als Katalysator für die Entwicklung neuer Ideen und Innovationen im Bereich KI dienen.

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

51 VORSTANDSSTAB

Unternehmenssteuerung und Organisationsentwicklung

S-KIPilot Impulsworkshop Multiplikatoren - Teams begleiten, motivieren und wirksam machen (online)

Der S-*KI*Pilot ist ein leistungsfähiger Assistent – doch nur durch gezielte Einführung und Begleitung im Team kann sein Nutzen im Alltag wirksam werden. Multiplikatoren und KI-Coaches sind dabei Schlüsselpersonen. Sie benötigen nicht nur Fachwissen, sondern auch Werkzeuge zur Motivation, Kommunikation und aktiven Befähigung. Dieser Workshop liefert genau das – praxisnah, aktivierend und wirkungsvoll.

ZIELGRUPPE

Künftige oder bestehende KI-Multiplikatoren/-innen, KI-Lotsen und Power-User sowie Mitarbeitende, die Kollegen/-innen im Umgang mit dem S-KIPilot unterstützen wollen oder als Ansprechpersonen in Fachbereichen die KI-Kompetenzen im Team stärken sollen

IHR NUTZEN

- Sie haben Sicherheit im professionellen Einsatz des S-KIPilot und vertiefen bestehende Kenntnisse aus dem Kompaktwebinar.
- Sie wissen, wie Sie Kollegen/-innen beim Einstieg in den S-KIPilot aktiv unterstützen, motivieren und begleiten.
- Sie können typische Nutzungshindernisse erkennen und passende Hilfestellungen geben.
- Sie sind in der Lage, systematisch praxisnahe Use Cases zu entwickeln und leiten daraus direkt wirksame Prompts ab.
- Sie erhalten ein klar strukturiertes Vorgehen, wie Sie in 5, 15 und 30 Minuten Kollegen/-innen befähigen können (Micro-Coaching)
- Sie stärken Ihre Rolle als Multiplikator: Impulsgeber, Übersetzer, Motivator und Ansprechpartner im Haus.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Sie haben das E-Learning "Von der Theorie zur Praxis – Ihr Leitfaden für effizientes Arbeiten mit S-KIPilot und Co." (15.436-2) oder "Künstliche Intelligenz in der Sparkassen-Praxis - Basiswissen kompakt" (15.443) absolviert.
- Wir empfehlen Ihnen am Webinar S-KIPilot Kompaktwebinar (15.441) teilzunehmen, den Selbst-Check KI-Typ (15.435-1) und bei Bedarf das Blended-Learning "Ready for KI - Basiswissen" (15.435) zu machen - so starten Sie gut vorbereitet und haben eine gemeinsame Ausgangbasis.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Trainer/-innen aus dem engram Fachteam

TERMIN(E)

18.11.2026 | virtueller Seminarraum
09:00 – 15:00 Uhr

20.04.2027 | virtueller Seminarraum
09:00 – 15:00 Uhr

DAUER

5 Stunden

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Raum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Webinar. Bitte stellen Sie sicher, dass neben Ihrer generellen Bereitschaft, sich online interaktiv auszutauschen zu wollen, auch alle technischen Voraussetzungen für die Tonübertragung und die Aktivierung Ihres persönlichen Videos vollständig funktionieren. Testen können Sie dies vorher unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

Dieser Workshop verzichtet bewusst auf umfangreiche Grundlagen zu KI, Datenschutz oder Ethik. Stattdessen liegt der Fokus auf der konkreten Anwendung des S-*KI*Pilot im Arbeitsalltag und der Multiplikator Rolle.

Zu erwartende Ergebnistypen:

- Praxisnahe Prompt-Vorlagen zur Weiterverwendung und -verbreitung
- Arbeitsmaterialien zur Teamaktivierung (z. B. Transferplan, Ideen für kleine Lerneinheiten)
- kompaktes Know-how zur motivierenden Einführung des Tools in Kollegenteams
- Sicherheit im Umgang mit dem S-*KI*Pilot – durch eigenständige Anwendung & Austausch

Diese Veranstaltung wird aufgezeichnet und nach der Veranstaltung den Teilnehmenden zur Verfügung gestellt. Sie haben außerdem die Möglichkeit, alternativ zur Veranstaltung direkt die Aufzeichnung mit der Angebotsnummer: 15.454-V zu buchen. Zur Aufzeichnung

Bei Buchung der Live-Veranstaltung beachten Sie bitte:
Sie melden sich zu einer Veranstaltung an, die aufgezeichnet wird zum Zweck der temporären Bereitstellung für Teilnehmende, die diese Veranstaltung entweder für eine Live-Teilnahme oder zur zeitlich flexiblen Nutzung der Veranstaltungs-Aufzeichnung gebucht haben. Dies beinhaltet die Aufzeichnung und Speicherung der Audiodaten der Teilnehmenden, sofern diese ihr Mikrofon oder Telefon für eigene Wortbeiträge freigeschaltet haben. Eine Aufzeichnung der Webcam findet in der Regel nicht statt. Sofern Sie Ihr Mikrofon oder Telefon während der Veranstaltung freischalten, geben Sie uns mit Ihrer Anmeldung zur Veranstaltung Ihr Einverständnis zur Aufzeichnung Ihres Wortbeitrags. Sie haben während der Veranstaltung jederzeit die Möglichkeit, sowohl die Webcam- als auch die Mikrofon-Freigabe zu aktivieren bzw. zu stoppen.

Programm/Inhalt

Orientierung & Fokus

- Rolle der Multiplikator/-innen
- neue S-KIPilot-Funktionen
- typischer Nutzen für Teams

Professioneller Prompten

- Modelle & Strukturen für anspruchsvolle Aufgaben
- typische Stolperfallen
- praxisnahe Live-Beispiele

Use Cases erkennen & umsetzen

- Alltagssituationen identifizieren
- Nutzen & Machbarkeit bewerten
- Aufgaben ableiten
- wirksame Prompts entwickeln
- kleine Prompt-Toolbox erstellen

Teams befähigen & begleiten

- Unsicherheiten abbauen, Neugier fördern, Micro-Coaching (5/15/30 Minuten)
- Good-Practices aus Sparkassen

Transfer in den Arbeitsalltag

- Relevante Use Cases mitnehmen
- Austauschformate aufbauen
- Neuerungen im Haus

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

51 VORSTANDSSTAB
Unternehmenssteuerung und Organisationsentwicklung
Angebots-Nr.: 51.111

Zertifikatsprogramm praxisorientiertes Nachhaltigkeitsmanagement in Sparkassen

Die Bedeutung und die Komplexität rund um das Thema Nachhaltigkeit nehmen ständig zu. Daher bieten wir für Sie, die Verantwortlichen zu diesem Themenkomplex in Sparkassen, ein modulares und praxisnahes Aus- und Weiterbildungsangebot mit Zertifikat. Profitieren Sie sowohl von praxiserprobten Tipps der Referentinnen und Referenten wie auch vom Austausch mit den Kolleginnen und Kollegen aus anderen Häusern.

ZIELGRUPPE

- Verantwortliche für das Thema Nachhaltigkeit in koordinierender oder steuernder Funktion
- Fach- und Führungskräfte mit Teilverantwortung für das Thema Nachhaltigkeit
- Interessierte Mitarbeiter/-innen von Sparkassen, die sich auf eine Aufgabe als Nachhaltigkeitskoordinator/-in, Nachhaltigkeitsbeauftragte/-r bzw. Nachhaltigkeitsmanager/-in vorbereiten wollen

IHR NUTZEN

- Sie verfügen über grundlegende Fachkenntnisse zum Thema Nachhaltigkeit in Sparkassen und erhalten Tipps zu praktischen Methoden, Tools und Handlungsmöglichkeiten.
- Sie sind auf zukünftige Anforderungen gut vorbereitet und können fachliche, methodische und geschäftspolitische Ansätze an der Schnittstelle von Nachhaltigkeit und Finanzmarkt identifizieren.
- Sie können den Aufbau sowie die Entwicklung des Nachhaltigkeitsmanagements in der Sparkasse steuern und in Grundsatzfragen der Nachhaltigkeit „auf Augenhöhe“ mit den wichtigsten Fachbereichen kommunizieren.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Benjamin Henle, N-Motion
  Diplom-Volkswirt, Unternehmensberater der Röhrle & Henle Partnergesellschaft
- Ulrich Röhrle, N-Motion GmbH
  Dipl.-Betriebswirt (DHBW), Financial Consultat und Estate Planner, ECOanlageberater, Unternehmensberater der Röhrle & Henle Partnergesellschaft

TERMIN(E)

Modul 1: E-Learning
24.08.2026 - 23.08.2027

Modul 1a: Arbeitsauftrag

Modul 2: Online-Seminar
21.09.2026 // 09:00 - 12:30 Uhr
06.10.2026 // 09:00 - 12:30 Uhr

Modul 2a: Arbeitsauftrag

Modul 3a: Online-Seminar
09.11.2026 // 09:00 - 12:30 Uhr

Modul 3b: Präsenz-Seminar in Hannover
23.11.2026 // 11:00 - 17:00 Uhr
24.11.2026 // 08:30 - 15:00 Uhr

Modul 3c: Arbeitsauftrag

Digitale Lernerfolgskontrolle
09.12.2026 // 10:00 - 11:00 Uhr

Modul 4: Online-Seminar
14.12.2026 // 09:00 - 12:30 Uhr

Modul 4a: Arbeitsauftrag

Modul 5: Präsenz-Seminar in Dortmund
19.01.2027 // 10:00 - 17:00 Uhr
20.01.2027 // 08:30 - 16:00 Uhr

DAUER

9 Tage

PREIS

2.250,00 €

KONTAKT

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

51 VORSTANDSSTAB
Unternehmenssteuerung und Organisationsentwicklung
Angebots-Nr.: 51.111

Ihre Lernreise: Zertifikatsprogramm praxisorientiertes Nachhaltigkeitsmanagement in Sparkassen

Start	Nachhaltig agieren: Weil's um mehr als Geld geht!	Arbeitsauftrag "Das bringe ich mit!"	Online-Seminar "Basiswissen für die Praxis"
GO	1 Stunde(n)	0,5 Stunde(n)	1 Tag
	E-Learning	E-Learning	Seminar

Arbeitsauftrag: "Gut vorbereitet sein!"	Online-Seminar "Vertiefung der Handlungsfelder I"	Seminar "Vertiefung der Handlungsfelder II"	Arbeitsauftrag "Mein Transfer in die Praxis!"
1 Stunde(n)	0,5 Tage	1,5 Tage	0,5 Stunde(n)
E-Learning	Seminar	Seminar	E-Learning

Schriftliche digitale Lernerfolgskontrolle	Online-Seminar "Projektauftrag und Praxisphase"	Arbeitsauftrag "An diesem Projekt arbeite ich!"	Optional: Individuelles Coaching-Gespräch
1 Stunde(n)	0,5 Tage	3,0 Tage	1,5 Stunde(n)
Digitale LEK	Seminar	E-Learning	Coaching

Seminar "Anwendung und Ergebnisse aus der	Ziel
2,0 Tage	
Seminar	

ANMELDUNG



Marie Büchner
0231 22240-776
marie.buechner@ska.nrw

INHALTE



Birgit Knoll
0231 22240-788
birgit.knoll@ska.nrw

Programm/Inhalt

Modul 1: E-Learning "Nachhaltig agieren: Weil's um mehr als Geld geht"

- Relevanz von Nachhaltigkeit für die strategische Ausrichtung der Sparkassen-Finanzgruppe sowie der damit verbundenen Werte
- Bedeutung des Themenkomplexes Nachhaltigkeit für die Finanzwirtschaft, die Sparkassen und für jeden Einzelnen
- Sich gegenüber Kundinnen und Kunden selbstbewusster positionieren, auf Fragen kompetent antworten können und Beispiele nennen

Arbeitsauftrag: "Das nehme ich mit!"

Modul 2: Online-Seminar "Basiswissen für die Praxis"

- Leitbilder der Nachhaltigkeit, ethische Implikationen und aktuelle Herausforderungen
- Nachhaltigkeit und Finanzmarkt: wesentliche Treiber + regulatorische Rahmenbedingungen
- Sustainable Finance: unterschiedliche Arten, Ableitung von Handlungsoptionen, ESG-Risiken zu Transformationschancen
- Verzahnung von Nachhaltigkeit mit dem öffentlichen Auftrag und der Gemeinwohlorientierung von Sparkassen

Arbeitsauftrag: "Damit bin ich gut vorbereitet!"

Modul 3a: Online-Seminar "Vertiefung der Handlungsfelder"

- Vermittlung des vertieften Fach- und Methodenwissens zu den wichtigsten Handlungsfeldern Strategie und Steuerung, Risikomanagement, Kerngeschäft (Eigen-, Kredit-, Anlage- und Wertpapiergeschäft), Geschäftsbetrieb, Kommunikation, Berichterstattung, Stakeholder, gesellschaftliches Engagement

Modul 3b: Präsenzseminar "Vertiefung der Handlungsfelder" in Hannover

- Rolle und Aufgabe in der Sparkasse: der Unterschied - Klarheit schaffen und gut kommunizieren
- Beispielhafte Betrachtungen und meine eigene Rolle in der Sparkasse definieren
- Positionierung der Sparkassen-Finanzgruppe bzw. des Sparkassen-Regionalverbands mit Blick aus der „Werkstatt", Austausch und Vertiefung anhand von Fallbeispielen, teilweise in Gruppenarbeit
- Bearbeiten einer Transferaufgabe, z. B. Aufzeigen des "Status quo" und Zukunftsplanungen für konkrete Nachhaltigkeitsmaßnahmen

Arbeitsauftrag: "Mein Transfer in die Praxis!"

Digitale schriftliche Lernerfolgskontrolle

Modul 4: Online-Seminar "Projektauftrag und Praxisphase"

- Präsentation der Transferaufgabe
- Übergang zur Projektarbeit: konkretes Umsetzungsprojekt der eigenen Sparkasse mit einem unmittelbaren Bezug zu den Inhalten, Ausarbeitung ggf. im Tandem in der Praxisphase, Vorstellung im Modul 5

Arbeitsauftrag: "An diesem Projekt arbeite ich!"

Modul 4a: Individuelles Coaching-Gespräch

Modul 5: Präsenz-Seminar "Anwendung & Ergebnisse aus der Praxis" in Dortmund

- Vorstellung der Projektarbeit, Austausch
- Best Practice, Blick über den Tellerrand
- Vertiefende Inhalte und Exkursthemen je nach Wünschen der Teilnehmer/-innen, z. B. Wesentlichkeitsanalyse, internes und externes Stakeholdermanagement, Veränderungsmanagement, Brennpunktthema Firmenkundengeschäft, Verankerung von Nachhaltigkeit in der Geschäftsstrategie, Kommunikation, gesellschaftliches Engagement - teilweise in Gruppenarbeit und mit Übungen

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

51 VORSTANDSSTAB
Unternehmenssteuerung und Organisationsentwicklung
Angebots-Nr.: 51.300

Krisenkommunikation für Kommunikationsverantwortliche

Krisen entstehen heute schneller, verlaufen dynamischer und sind öffentlicher sichtbar als je zuvor. Nicht der Auslöser selbst entscheidet über ihren Verlauf, sondern der professionelle Umgang mit ihnen. Für Kommunikationsverantwortliche in Vorstandsassistenz, Pressearbeit und Kommunikation bedeutet das: Kommunikation ist eine zentrale Steuerungsaufgabe – eng mit dem Vorstand abgestimmt und strategisch ausgerichtet, intern wie extern.

ZIELGRUPPE

Kommunikationsverantwortliche

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Spielregeln einer Krise und des Journalismus und verstehen, welche Logiken die Medien in Krisen prägen.
- Sie verstehen die Dynamiken und Anforderungen in Krisensituationen und gewinnen Sicherheit im Umgang mit Medienvertretern.
- Sie sind in der Lage ein Krisennarrativ zu entwickeln, in schwierigen Situationen schnell und professionell zu reagieren und Ihre persönliche Wirkung zu stärken.

TERMIN(E)

23.04.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

990,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Mareike Toporowski
0231 22240-775
mareike.toporowski@ska.nrw

Programm/Inhalt

10:00 - 10:30 Uhr

Einführung und Überblick "Krisenkommunikation" - Erfahrungswerte aus der Sparkassenpraxis
Andreas Löbbe, SVWL / Notker Becker, RSGV

10:30 - 16:30 Uhr

Medientraining anhand verschiedener Fallbeispiele
Markus Resch, Medientrainer und Experte für Krisenkommunikation

- Die Rolle der Kommunikationsverantwortlichen und des Vorstands in der Krise
- Realistische Krisenszenarien aus der Finanzwelt - von Reputationsrisiken über regulatorische Themen bis hin zu operativen Störungen
- Kamera, kritische Interviews und Drucksituationen meistern
- Verstehen, wie Medien funktionieren: Denkweise, Dynamiken und Mechanismen journalistischer Arbeit in Krisenlagen
- Souveräner Umgang mit Journalisten: klare Haltung, präzise Antworten, wirksame Gesprächsführung
- Von der Defensive zur offensive: Themen aktiv setzen, Narrative entwickeln und Deutungshoheit gewinnen
- Kommunikationsstrategien für die ersten Stunden einer Krise - intern wie extern
- Botschaften, die tragen: präzise, glaubwürdig, anschlussfähig
- Führung in der Öffentlichkeit: Souveränität zeigen, Haltung vermitteln, Vertrauen stabilisieren

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

IV. MANAGEMENT UND FÜHRUNG

52 Transformation gestalten - Zukunft sichern

Arbeitgeberattraktivität erhöhen

Change-Management

Unternehmenskultur und Organisationsentwicklung

Förder-/Talentprogramme

digital.now

digital.future

New Work, Innovations- und Projektmanagement

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

Angebots-Nr.: 52.830

Change erleben - Veränderungen erfolgreich bewältigen

Change bedeutet Veränderung. Wir leben in einer Welt, in der wir mit hoher Dynamik Neuerungen begegnen – sowohl privat als auch beruflich. Ein Wandel wartet förmlich hinter jeder Ecke. Deshalb ist es sinnvoll, dass wir lernen, mit Veränderungen umzugehen und verstehen, welche Auswirkungen sie auf uns und unsere Mitmenschen haben können.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen und Führungskräfte, die mit Veränderungen erfolgreich umgehen wollen

IHR NUTZEN

- Sie wissen, dass es in einer Welt, die sich ständig wandelt, von entscheidender Bedeutung ist, Veränderungen zu verstehen, anzunehmen und erfolgreich damit umzugehen.
- Sie erkunden, was Veränderung eigentlich ist, warum sie aktuell so häufig in unserem Arbeitsleben vorkommt und welche Schlüsselrollen in einem Veränderungsprozess existieren.
- Sie gewinnen Einblicke, wie Veränderungen typischerweise verlaufen und wieso Widerstände normal sind.
- Sie erforschen Ihren persönlichen Einflussbereich, mit dem Veränderungen nicht nur bewältigt, sondern auch als Chance genutzt werden können.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zu einem Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gerne!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

2 Stunden

PREIS

80,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Stephanie Kolhosser
0231 22240-737
stephanie.kolhosser@ska.nrw

Programm/Inhalt

Was ist Change?

Wieso sind wir so vielen Veränderungen ausgesetzt?

Wie verläuft eine Veränderung?

Wieso ist Change nicht immer einfach?

Was ist mir wichtig in Veränderungen?

Welches Mindset brauche ich?

Welche Rollen kann ich einnehmen?

Welches Einflussbereiche gibt es?

Welche Handlungsimpulse gibt es für mich?

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

52 TRANSFORMATION GESTALTEN - ZUKUNFT SICHERN

Arbeitgeberattraktivität erhöhen

HR-MasterClass – auf dem Weg zum Top-Arbeitgeber

Eine hohe Arbeitgeberattraktivität zieht die besten Talente an und steigert die Motivation und Produktivität der Teams. Nutzen Sie die neue HR-MasterClass, um sich über den „State of the Art“ der Personalarbeit und über Best Practices zu informieren. Die HR-MasterClass ist - analog zur DSGV-Personalstrategie - nach den Oberthemen Steuerung der Personalressourcen, Recruiting und Bindung, Qualifizierung und Transformierung strukturiert. Sie umfasst neun Module, die jeweils einen Teilbereich der Arbeitgeberattraktivität abdecken.

ZIELGRUPPE

Personaler/-innen aus Sparkassen

IHR NUTZEN

- Umfassende Stärkung in allen Dimensionen der Arbeitgeberattraktivität: Die HR-MasterClass der Sparkassenakademie bietet eine ganzheitliche Schulung für alle neun Dimensionen der Arbeitgeberattraktivität.
- Praxisnahe Einblicke und Umsetzungstipps: Die HR-MasterClass vermittelt praxisnahe Einblicke und konkrete Umsetzungstipps für den Arbeitsalltag.
- Austausch und Verzahnung mit zentralen Projektergebnissen der Sparkassen-Finanzgruppe: Teilnehmer/-innen profitieren vom Austausch mit Kolleginnen und Kollegen sowie der Verzahnung mit zentralen Projektergebnissen der Sparkassen-Finanzgruppe.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

HINWEIS(E)

Grundsätzlich ist es aufgrund der Methodik und Zielsetzung vorgesehen, dass eine Sparkasse mit drei Teilnehmenden dabei ist. Für diejenige Sparkassen, die es nicht darstellen könne, bieten wir folgendes Preismodell an:

Zweitägiges Modul:

1.750,00 € (drei Teilnehmer/-innen)

1.400,00 € (zwei Teilnehmer/-innen)

750,00 € (ein Teilnehmer/eine Teilnehmerin)

Eintägiges Modul:

875,00 € (drei Teilnehmer/-innen)

650,00 € (zwei Teilnehmer/-innen)

355,00 € (ein Teilnehmer/eine Teilnehmerin)

TERMIN(E)

17.03.2026 – 02.12.2026 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

17 Tage
7 x 2 Tage plus 1x 1 Tag

Modulweise buchbar

PREIS

s. Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Gerda-Marie Frenkert
0231 22240-732
gerda-marie.frenkert@ska.nrw

Entwickelt, um die "Aktualisierte Personalstrategie" (DSGV-Projekt) erfolgreich in der Praxis umzusetzen. Ebenfalls für Sparkassen, die nicht die "DSGV-Personalstrategie" umgesetzt haben, aber auch ihre Arbeitgeberattraktivität steigern möchten.

Mit einer begrenzten Zahl von maximal 8 Sparkassen (mit jeweils bis zu 3 Teilnehmenden) je Termin wird eine intensive und individuelle Arbeit gewährleistet. Die Inhalte sind abgestimmt auf das DSGV-Projekt „Aktualisierung der Personalstrategie“. Damit bietet die MasterClass den Sparkassen, die das Projekt umgesetzt haben, die Möglichkeit an den identifizierten Handlungsfeldern zu arbeiten. Die Teilnahme an der HR-MasterClass ist aber weder von der Umsetzung dieses Projektes abhängig noch von dem Entwicklungsstand einer sparkassenindividuellen Personalstrategie. Vielmehr bietet sie allen Sparkassen die Möglichkeit, an den für sie konkret relevanten Themen zu arbeiten. Die Termine für die Module werden fortlaufend aktualisiert.

Programm/Inhalt

Steuerung Personalressourcen

- Modul S1: Strategische Personalplanung (52.702-1)
- Modul S2: Das FI-Personalsystem (52.702-2)

Recruiting & Bindung

- Modul R1: Recruiting, Sourcing und Arbeitgebermarke (52.702-3)
- Modul R2: On- und Offboarding in Sparkassen gestalten (52.702-4)
- Modul B1: Talentmanagement in der Sparkasse (52.702-5)

Qualifizierung

- Modul Q1: Rollen, Karriere- und Entwicklungspfade (52.702-6)

Transformierung

- Modul T1: Culture und Change in Sparkassen gestalten (52.702-8)
- Modul T2: Zusammenarbeit und New Work fördern (52.702-9)

Modul S1: Strategische Personalplanung

Die strategische Personalplanung bildet eine der zentralen Grundlagen für den langfristigen Erfolg von Sparkassen. Dieses interaktive Seminar vermittelt Ihnen nicht nur theoretisches Wissen, sondern bietet konkrete Hilfestellungen und praxisorientierte Ansätze zur Umsetzung und weiteren Vertiefung der Maßnahmen zur strategischen Personalplanung in Ihrer Sparkasse. Durch intensive Arbeitsphasen und Vernetzung profitieren Sie vom Austausch mit anderen Sparkassen sowie von der Expertise unserer Referenten.

ZIELGRUPPE

Personaler/-innen und HR-Experten und HR-Expertinnen aus Sparkassen, die operative und/oder strategische Verantwortung für die Personalplanung tragen.

IHR NUTZEN

- Sie vertiefen Ihre Kenntnisse der strategischen Personalplanung und leiten konkrete Handlungsfelder ab.
- Sie reflektieren operative Ergebnisse und Anforderungen im Kontext Ihrer Personalstrategie und entwickeln maßgeschneiderte Maßnahmen.
- Sie profitieren von einem moderierten Austausch mit anderen Sparkassen und lernen aus deren Erfahrungen.
- Sie kennen Input zu innovativen Methoden und Ansätzen, um langfristige Herausforderungen im Personalbereich zu meistern.

VORAUSSETZUNG(EN)

Grundlegende Kenntnisse und erste Umsetzungserfahrung zur strategischen Personalplanung werden vorausgesetzt.

Bitte bringen Sie eine Übersicht über Stellen und Funktionen sowie relevante Daten aus der Personalplanung und idealerweise die Personalstrategie Ihrer Sparkasse mit.

Spätestens vier Wochen vor Seminarbeginn erhalten Sie eine Onlineumfrage zur Ermittlung Ihrer spezifischen Erwartungen und Fragestellungen.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Tilman Langer, 4P Consulting GmbH
Daniel Klein, Stadtsparkasse Düsseldorf

Mit ihrer Erfahrung aus dem DSGV-Projekt "Strategische Personalplanung" und umfassenden praktischen Einblicken bieten die Referenten Ihnen wertvolle Impulse und praxisnahe Anleitungen.

HINWEIS(E)

Die Inhalte orientieren sich am aktuellen DSGV-Projekt „Strategische Personalplanung“ und geben Einblicke in die Umsetzung in den Sparkassen.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

2 Tage

PREIS

s. Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Gerda-Marie Frenkert
0231 22240-732
gerda-marie.frenkert@ska.nrw

Grundsätzlich ist es aufgrund der Methodik und Zielsetzung vorgesehen, dass eine Sparkasse mit drei Teilnehmenden dabei ist. Für diejenigen Sparkassen, die es aber nicht darstellen können, bieten wir folgendes Preismodell an:

1.750,00 € (drei Teilnehmer/-innen)

1.400,00 € (zwei Teilnehmer/-innen)

750,00 € (ein Teilnehmer/eine Teilnehmerin)

Dieses Seminar ist Teil der HR-MasterClass und kann unabhängig von der Teilnahme an anderen Modulen besucht werden. Ziel ist es, die strategische Personalplanung in Ihrer Sparkasse zu operationalisieren und nachhaltig zu verankern.

Programm/Inhalt

Das Modul umfasst zwei Präsenztage und fokussiert sich auf die Operationalisierung der strategischen Personalplanung. Es wird davon ausgegangen, dass die Grundlagen aus dem DSGV-Workbook der strategischen Personalplanung bekannt sind. Folgende Schwerpunkte werden behandelt:

Kurzüberblick: Strategische Personalplanung

Recap der sieben Schritte des DSGV-Workbooks (Schwerpunkt auf Abweichungen in der individuellen Anwendung der strategischen Personalplanung und Herausforderungen in der Umsetzung)

Austausch von Ergebnissen und Erfahrungen

- Vorstellung der jeweiligen Ergebnisse der strategischen Personalplanung durch die Teilnehmenden
- Diskussion von Herausforderungen und Lösungsansätzen

Verknüpfung mit der Personalstrategie

- Abgleich der Ergebnisse der Personalplanung mit strategischen Zielen
- Identifikation von potenziellen Zielkonflikten und Synergien

Ableitung konkreter Maßnahmen

- Entwicklung individueller Handlungsschritte für Ihre Sparkasse
- Fokusthemen: Recruiting, Mobilität zwischen Jobgruppen, Kommunikation

Zukunftsszenarien und Fallstudien

- Simulation zu möglichen Extremsituationen
- Reflexion und Austausch über langfristige Trend und Entwicklungen

Modul R2: On- und Offboarding in Sparkassen gestalten

Möchten Sie Ihre Onboarding- und Offboarding-Prozesse optimieren, um neue Mitarbeiter/-innen effektiv zu integrieren und einen reibungslosen Übergang für ausscheidende Mitarbeiter/-innen zu gewährleisten? Dann ist unser zweitägiges Seminar "Onboarding und Offboarding in Sparkassen gestalten" genau das Richtige für Sie als erfahrene Personaler/-innen in Sparkassen. Tauchen Sie ein in die Welt des erfolgreichen Onboardings und Offboardings und erfahren Sie, wie Sie diese wichtigen Prozesse strategisch gestalten können.

ZIELGRUPPE

Personaler/-innen aus Sparkassen

IHR NUTZEN

- Sie vertiefen Ihr Verständnis für die Bedeutung eines effektiven Onboarding- und Offboarding-Prozesses in Sparkassen.
- Sie lernen bewährte Methoden und Best Practices kennen, um neue Mitarbeiter/-innen erfolgreich zu integrieren und ausscheidende Mitarbeiter/-innen würdig zu verabschieden.
- Sie sind vertraut mit praktische Tipps und Strategien zur Gestaltung und Optimierung Ihrer Onboarding- und Offboarding-Prozesse, speziell zugeschnitten auf die Anforderungen von Sparkassen.

IHR REFERENT

Experten und Expertinnen der Firma ArbeitgeberGold GmbH

HINWEIS(E)

Grundsätzlich ist es aufgrund der Methodik und Zielsetzung vorgesehen, dass eine Sparkasse mit drei Teilnehmenden dabei ist. Für diejenigen Sparkassen, die es aber nicht darstellen können, bieten wir folgendes Preismodell an:

1.750,00 € (drei Teilnehmer/-innen)

1.400,00 € (zwei Teilnehmer/-innen)

750,00 € (ein Teilnehmer/eine Teilnehmerin)

Sie erhalten je Institut einen Testzugang zum „Just e-learn-Package: Welcome und Onboarding für neue Mitarbeitende (E-Learning 81.160)“ gratis.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

2 Tage

PREIS

s. Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Gerda-Marie Frenkert
0231 22240-732
gerda-marie.frenkert@ska.nrw

Programm/Inhalt

Onboarding gestalten

- Bedeutung und Ziele des Onboarding-Prozesses in Sparkassen
- Entwicklung eines ganzheitlichen Onboarding-Programms
- Planung und Organisation des Onboarding-Prozesses
- Implementierung und Durchführung des Onboarding-Programms
- Erfolgsmessung und kontinuierliche Optimierung des Onboarding-Prozesses

Offboarding gestalten

- Bedeutung und Ziele des Offboarding-Prozesses in Sparkassen
- Entwicklung eines respektvollen und unterstützenden Offboarding-Prozesses
- Handlungsfähig bleiben durch strukturiertes Wissensmanagement

Modul Q1: Rollen, Karriere- und Entwicklungspfade

Die gezielte Entwicklung von Mitarbeiter/-innen ist ein zentraler Erfolgsfaktor für zukunftsfähige Organisationen. Gerade in einem dynamischen Umfeld gewinnt die systematische Gestaltung von Rollenbildern und klaren Karrierepfaden zunehmend an Bedeutung. Dieses Modul bietet Raum, um bestehende Ansätze zu reflektieren und gemeinsam neue, praxistaugliche Karrierewege zu entwickeln, die sowohl den individuellen Entwicklungswünschen der Mitarbeiter/-innen als auch den strategischen Zielen der Sparkasse getragen werden.

ZIELGRUPPE

Personaler/-innen aus Sparkassen

IHR NUTZEN

- Sie entwickeln ein gemeinsames Verständnis von zeitgemäßen Karriere- und Entwicklungsmodellen.
- Sie stärken die Kombination von individueller Mitarbeiterentwicklung und strategischen Zielen der Sparkasse.
- Sie lernen Best-Practice-Beispiele aus anderen Sparkassen kennen und übertragen diese auf ihren eigenen Kontext.

IHRE REFERENTIN

Rieke Liebig, Sparkasse Westmünsterland

Personalreferentin und Führungskräftetrainerin, Master of Science | Business Coach

HINWEIS(E)

Grundsätzlich ist es aufgrund der Methodik und Zielsetzung vorgesehen, dass eine Sparkasse mit drei Teilnehmenden dabei ist. Für diejenigen Sparkassen, die es aber nicht darstellen können, bieten wir folgendes Preismodell an:

1.750,00 € (drei Teilnehmer/-innen)

1.400,00 € (zwei Teilnehmer/-innen)

750,00 € (ein Teilnehmer/eine Teilnehmerin)

TERMIN(E)

10.05.2027 – 11.05.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

s. Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Gerda-Marie Frenkert
0231 22240-732
gerda-marie.frenkert@ska.nrw

Programm/Inhalt

Status-Quo

Reflexion der eigenen HR-Strategie und Ziele in Bezug auf Karrierewege

Impulsphase

Kurze fachliche Impulse zu aktuellen Trends, Modellen und Best Practices im Bereich Karriere- und Rollenentwicklung

Arbeitsphase

Die Teilnehmer/-innen arbeiten in Gruppen auf Basis ihres vorhandenen Wissens sowie externer Best Practices an konkreten Fragestellungen. Dabei entwickeln sie neue bestehende Karrierepfade weiter und entwickeln neue Karrierepfade.

Austausch und Reflexion

Die erarbeiteten Ansätze werden im Plenum vorgestellt, diskutiert und durch Feedback aus der Gruppe geschärft.

Transfer

Ableitung konkreter nächster Schritte für die Umsetzung im eigenen Haus

S-VOICES: Starke Werte - Starke Wirkung

Im Rahmen des DSGV Projekts „Interne Verankerung und Aktivierung der Arbeitgeberpositionierung“ wurden Botschafter/-innen I S-VOICES in den Sparkassen implementiert. Das Qualifizierungsprogramm „S-VOICES: Starke Werte – Starke Wirkung“ bietet den Botschafter/-innen die Möglichkeit, die Kompetenzen zu erlangen, die sie benötigen, um die Werteentwicklung innerhalb der Sparkasse aktiv zu unterstützen. Durch praxisorientierte Module werden sie gezielt auf ihre Rolle als S-VOICES vorbereitet, um die Werte der Sparkasse im Arbeitsalltag sichtbar zu machen und authentisch zu kommunizieren.

ZIELGRUPPE

Mitarbeitende, die die Sparkassen-Werte sowohl nach innen als auch nach außen transportieren möchten (z.B. Corporate-Influencer, Kulturbotschafter/-innen, interne Markenbotschafter/-innen).

IHR NUTZEN

Ziel des Programmes ist es, dass die S-VOICES im Rahmen des Programms ein tiefgreifendes Verständnis der Arbeitgeberpositionierung und deren Werte erhalten. Sie lernen ihre Rolle als Botschafter/-in kennen und verstehen, wie sie in dieser das Werteerleben und die Weiterentwicklung der Werte in ihrer Sparkasse stärken können. Durch praxisnahe Ansätze, Impulse und den Austausch untereinander werden sie befähigt, ihre Rolle als Botschafter/-in aktiv zu gestalten und so die Werte nach innen authentisch zu repräsentieren.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Basisqualifizierung: Trainer/-innen aus der Sparkassen-Finanzgruppe

Ergänzende Qualifizierung: Trainer/-innen von "The People Branding Company"

HINWEIS(E)

Der ergänzende Baustein „S-VOICE: Deine Stimme auf LinkedIn“ wird bundesweit angeboten. Der Baustein bietet den S-VOICES die Möglichkeit, ihre Präsenz auf LinkedIn strategisch und authentisch in acht wöchentlichen Online-Sessions à 60 Minuten aufzubauen. Begleitet wird die Lernreise von erfahrenen Trainerinnen und Trainern der „The People Branding Company“, um an die bereits gesetzten Impulse von Céline Flores Willers auf dem S-VOICES Event 2024 anzuknüpfen.

Die Teilnahme kann bundesweit über die Sparkassenakademie Baden-Württemberg gebucht werden. Hier geht’s zur Buchung!

Das Qualifizierungsprogramm ist im Rahmen des DSGV-Projektes "Interne Verankerung & Aktivierung der Arbeitgeberpositionierung" entstanden. Durch die Teilnahme am Qualifizierungsprogramm "S-VOICES: Starke Werte – Starke Wirkung" erhalten die S-VOICES die Voraussetzung, um in die bundesweite S-VOICES Community aufgenommen zu werden und von regionalen und digitalen Angeboten zu partizipieren.

TERMIN(E)

26.01.2027 – 25.02.2027 |

Modul 1 (26.01.2027)
Modul 2 (09.02. - 10.02.2027)
Modul 3 (10.02.2027)
Modul 4 (25.02.2027)

DAUER

5 Tage

PREIS

999,00 € inkl. S-VOICES Rucksack

KONTAKT

ANMELDUNG



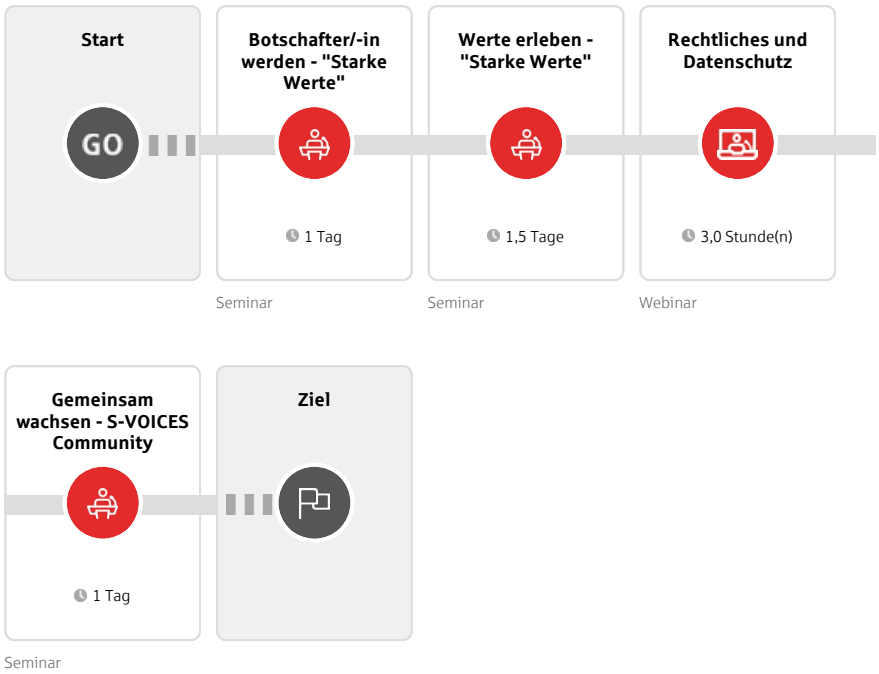
Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Michael Zaum
0231 22240-515
michael.zaum@ska.nrw

Ihre Lernreise: S-VOICES: Starke Werte - Starke Wirkung



Programm/Inhalt

Modul 1: Botschafter/-in werden – starke Werte (1 Tag)

- Rollenverständnis
- Arbeitgeberpositionierung
- Markenidentität

Modul 2: Werte erleben – starke Wirkung (1,5 Tage)

Praxisbezogene Ansätze zur Förderung und Sichtbarmachung von Werten im Arbeitsalltag

Modul 3: Rechtliches und Datenschutz (0,5 Tage)

- Social-Media-Guidelines
- Dos and Don'ts

Modul 4: Gemeinsam wachsen – S-VOICES Community (1 Tag)

- Aktiver Aufbau der S-VOICES Community
- Rollenfindung
- Gemeinsamer Abschluss

Durch die Teilnahme am Qualifizierungsprogramm "S-VOICES: Starke Werte – Starke Wirkung" werden die S-VOICES in die bundesweite S-VOICES Community aufgenommen und können direkt von regionalen und digitalen Angeboten profitieren.

Zum Qualifizierungsprogramm "S-VOICES: Starke Werte – Starke Wirkung" kann ergänzend der Baustein "S-VOICES: Deine Stimme auf LinkedIn" mit unserem Partner "The People Branding Company" gebucht werden, um die Kompetenz der authentischen Kommunikation auf LinkedIn zu stärken.

HINWEISE ZUM INHOUSE-TRAINING

Gerne bieten wir das Qualifizierungsprogramm auch als Inhouse-Durchführung in Präsenz an.

Die Gruppengröße beträgt dabei i. d. R. 12 - 15 Teilnehmer/-innen.

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

52 TRANSFORMATION GESTALTEN - ZUKUNFT SICHERN

Förder-/Talentprogramme

Talentprogramm Young Professionals +

Talente finden. Talente stärken. Talente binden.

Die Bindung der „richtigen“ Mitarbeiter/-innen an die Sparkasse ist eine Herausforderung. Jeder Weggang von Nachwuchstalenten, z. B. kurz nach der Ausbildung, ist eine fehlgeschlagene Zukunftstinvestition. Mit unserem Programm „Young Professionals +“ (YouP+) fördern und binden Sie Ihre Top-Talente.

YouP+ stärkt Zukunfts-Kompetenzen plus soziale bzw. persönliche Kompetenzen. Es ist modular aufgebaut und erstreckt sich über einen Zeitraum von 18 Monaten. Begleitende Veranstaltungen bieten Impulse und Möglichkeiten zum Networking. YouP+ schließt mit einem Zertifikat ab. Gemeinsam Zukunft gestalten: Mit YouP+.

ZIELGRUPPE

Nachwuchstalente in den ersten Berufsjahren nach der Ausbildung

IHR NUTZEN

- Sie positionieren Ihr Haus als attraktive Arbeitgeber/-in und binden Potenzialträger/-innen.
- Sie fördern relevante Future Skills Ihrer Top-Nachwuchstalente – unabhängig von der perspektivischen Entwicklungsrichtung (Markt/Betrieb bzw. Expertin oder Experte /Führungskraft).
- Sie profitieren von der Weiterentwicklung und Motivierung Ihrer Young Professionals, die ihre Zukunft mit der Sparkasse planen.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Trainer/-innen der Sparkassenakademie NRW und externe Trainingspartner, z. B.:

Dieter Elsner, Coach

Jana Plate, Pädagogin und Trainerin

Elke Sank, Programmleiterin Seitenwechsel

Patrick Hötten, Sparkasse Bottrop

Kim Salomé Hees, Sparkasse Siegen

Katharina Nimser, Sparkasse Dortmund

Katharina Paulus, Sparkasse Dortmund

Lars Abraham, Anette Heuer, Thorsten Meier, Michaela Schleede, Michael Zaum, Sparkassenakademie NRW

HINWEIS(E)

Das Talentprogramm schließt mit einer praxisnahen Lernerfolgskontrolle (LEK) ab, um die Nachhaltigkeit zu sichern. Die erfolgreichen Absolventen und Absolventinnen erhalten ein Zertifikat „Young Professionals +“. Die LEK ist im Preis eingeschlossen.

TERMIN(E)

05.05.2025 – 19.11.2026 | Sparkassenakademie NRW

Starter Camp (05.05.2025)
BIP online (02.06.2025)
Digitales Coaching Nr. 1 (30.06. - 01.07.2025)
Digitales Coaching Nr. 2 (02.02. - 03.02.2026)
Präsenz-Modul Markenbotschafter (04.09.2025)
Präsenz-Modul Veränderungskompetenz (25.11.2025)
Präsenz-Modul Projektmanagement (12.03.2026)
Präsenz-Modul Digitale Kompetenz (29.06.2026)
Wir für die Anderen Nr. 1 online (04.12.2025)
Wir für die Anderen Nr. 2 online (20.04.2026)
Community-Session Nr. 1 online (20.01.2026)
Community-Session Nr. 2 online (15.09.2026)
Präsenz Future Camp (19.11.2026)

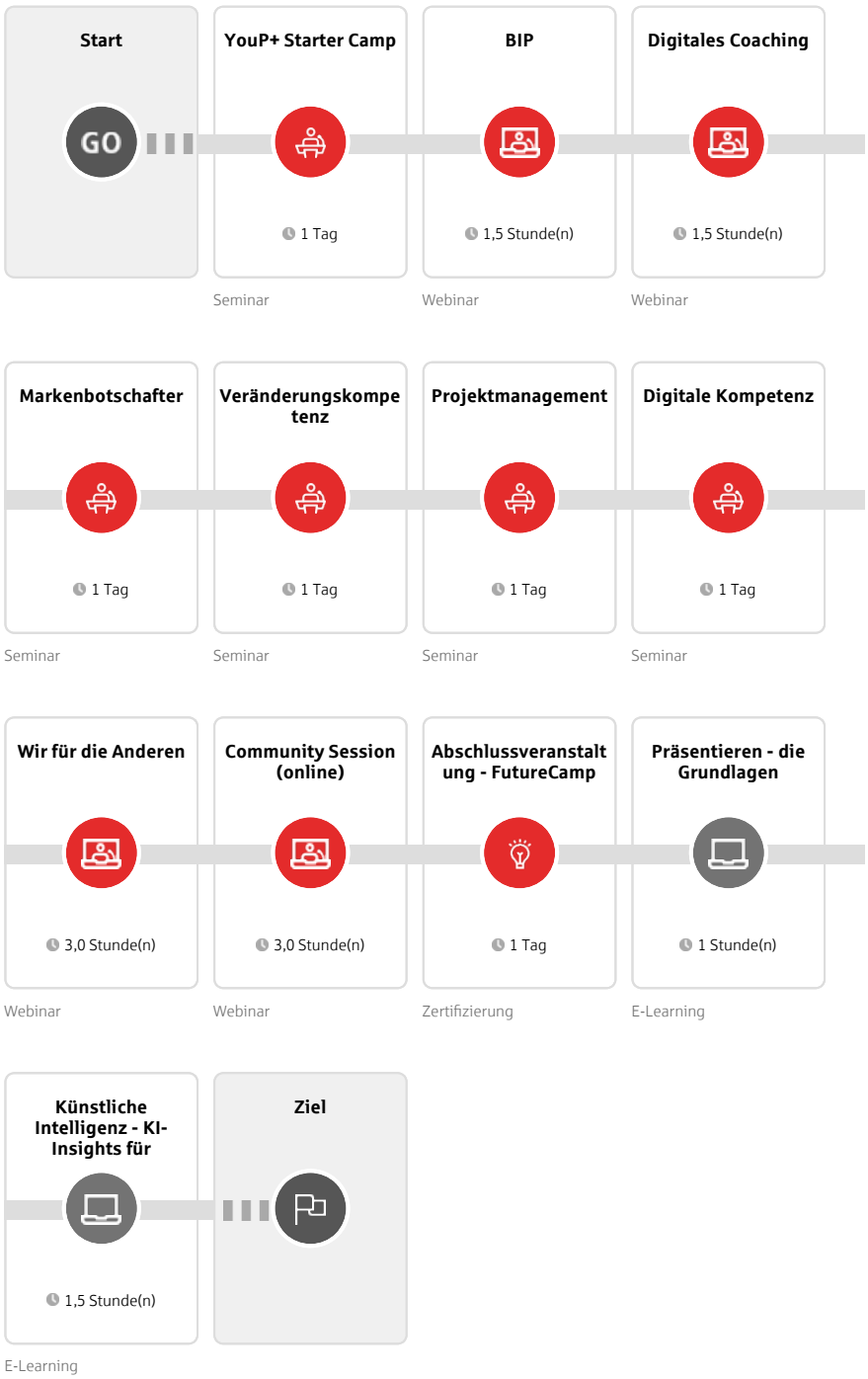
03.11.2025 – 10.06.2027 | Sparkassenakademie NRW

Starter Camp (03.11.2025)
Präsenz-Module (03.03.2026 - 28.01.2027)
Wir für die Anderen (25.06. - 23.11.2026)
Community Session (22.09.2026 - 02.02.2027)
FutureCamp (09.06. - 10.06.2027)

04.05.2026 – 16.11.2027 | Sparkassenakademie NRW

Starter Camp (04.05.2026)
Präsenztermine (11.09.2026 - 08.06.2027)
Wir für die Anderen (07.12.2026 - 19.04.2027)
Community Session (18.01. - 13.09.2027)

Ihre Lernreise: Talentprogramm Young Professionals +



Future Camp (15.11. - 16.11.2027)
E-Learning (01.03. - 16.11.2027)

02.11.2026 – 23.06.2028 | Sparkassenakademie NRW

Starter Camp (02.11.2026)
Präsenzseminare (03.03.2027 - 25.01.2028)
Wir für die Anderen (21.06. - 22.11.2027)
Community Session (15.09.2027 - 06.03.2028)
Future Camp (22.06. - 23.06.2028)

13.05.2027 – 16.11.2028 | Sparkassenakademie NRW

Starter Camp (13.05.2027)
BIP und Digitale Coaching (31.05.2027 - 15.02.2028)
Präsenzseminare (21.09.2027 - 14.09.2028)
Wir für die Anderen (06.12.2027 - 25.04.2028)
Community Session (25.01. - 12.09.2028)
Future Camp (15.11. - 16.11.2028)

15.11.2027 – 17.05.2029 | Sparkassenakademie NRW

Starter Camp (15.11.2027)
BIP und Digitale Coaching (06.12.2027 - 10.10.2028)
Präsenzseminare (28.03.2028 - 25.01.2029)
Wir für die Anderen (19.06. - 11.12.2028)
Community Session (11.09.2028 - 12.03.2029)
Future Camp (16.05. - 17.05.2029)

DAUER

9 Tage
plus ca. 2 Tage Selbstlernphase

PREIS

3.350,00 €

Programm/Inhalt

YouP+ Starter Camp

- Vorstellung des Talentprogramms YouP+
- Erfahrungsorientierte Elemente zu folgenden Themen ("Unser Team", "Ich", "Meine Vision", "Mein Netzwerk")
- Ausklang des Tages

BIP und Online Coaching (09:30 - 11:00 Uhr)

- Reflexion berufsrelevanter Aspekte der eigenen Persönlichkeit mithilfe des „Bochumer Inventares zur berufsbezogenen Persönlichkeitsbeschreibung“ (BIP)
- Online-Coaching zu konkreten Maßnahmen und Entwicklungsempfehlungen, Förderung individueller Stärken
- Mentale und intrapersonelle Stärke

Markenbotschafter

- Die Marke Sparkasse, AaaaaaA-Effekt
- Trends in der Arbeitswelt und deren Konsequenzen?
- Was passiert, wenn wir uns nicht verändern?
- Vom Besten lernen …
- Unsere Marktdaten/Potenziale - wir sind gut und alle sollen es wissen, 10 gute Gründe für Sparkasse
- Unsere Zukunft entwerfen, Idealbild, Galerie der Zukunft…

Veränderungskompetenz

- Mit Veränderungen umgehen
- Eigene Handlungsspielräume erkennen
- Mit Ängsten umgehen
- Die eigenen Ressourcen nutzen

Projektmanagement

- Grundlagen des Projektmanagements
- Projektauftrag
- Organisation und Planung
- Agiles Veränderungsmanagement
- Projektdurchführung
- Projektabschluss

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Michaela Schleede
0231 22240-512
michaela.schleede@ska.nrw

Digitale Kompetenz

- Steigerung der eigenen digitalen Kompetenz
- Veränderung von Mindset und Kultur
- Digitale Agenda der Sparkassen
- Netzwerke bilden und Wissen teilen

Abschlussveranstaltung

Präsentation der Zertifikatsaufgabe

Traumjob? Führungs-Kraft!

Zur Vorbereitung auf Ihre erste Führungsaufgabe erhalten Sie Einblicke, was es heißt, Führungskraft zu sein. Sie definieren, was Führung für Sie und ihr Umfeld bedeutet und welche Fähigkeiten und Werte Sie für Ihre Führungsrolle und -aufgaben brauchen. Sie reflektieren sich selbst und Ihre Führungskompetenzen und in welchen Bereichen Sie sich noch weiterentwickeln können.

ZIELGRUPPE

Nachwuchsführungskräfte und Führungsinteressierte

IHR NUTZEN

- Sie sind in der Lage in einer hochkomplexen, unsicheren, sich schnell verändernden Umgebung effektiv zu führen.
- Sie wissen, welche Eigenschaften, Werte und welche Haltung Sie als gute Führungskraft brauchen, um Ihre Mitarbeitenden erfolgreich führen zu können.
- Sie können Ihre Mitarbeitenden dazu bringen, proaktiv, freiwillig und in möglichst hoher Eigenverantwortung tätig zu werden.
- Sie lernen sich selbst besser kennen und führen und entdecken eigene Konfliktfelder und Stärken.

IHRE REFERENTIN

Ulla Pierzyna

Trainerin und Coach , mit langjährigen Erfahrungen im Vertrieb und Stab

TERMIN(E)

24.11.2026 | Sparkassenakademie NRW

08.11.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Michaela Schleede
0231 22240-512
michaela.schleede@ska.nrw

Programm/Inhalt

Rollenklarheit als wesentliche Voraussetzung für stimmige und erfolgreiche Führung

- Die Rolle Führungskraft
- Rollenkonflikte erkennen

Führungsmodelle

- Führungsdreieck
- Stimmige Führung

Selbstführung – Damit fängt es an!

Standortbestimmung: Wie will ich meine Führungsrolle leben?

- Bewusstheit, Wahrnehmung, Kommunikation
- Selbstreflexion und –einschätzung

Umgang mit (Grund-)Bedürfnissen, Erwartungen und eigenen Ansprüchen

Innere Haltung

- Was tue ich? Was lasse ich sein?

Empathie – als Schlüssel zu motivierender Führung

- Beweggründe verstehen

Dialog statt Konflikt

- Wie spreche ich Probleme und Konflikte klar und wertschätzend an?
- Werkzeug: SAG ES

Konflikte zur Weiterentwicklung nutzen

- Eigene Konfliktfelder entdecken

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

52 TRANSFORMATION GESTALTEN - ZUKUNFT SICHERN

digital.now

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

15 KUNDEN-SERVICE-CENTER - BUSINESS-CENTER - DIGTALES BERATUNGS-CENTER
Künstliche Intelligenz (KI)
Angebots-Nr.: 15.455

KI-Leadership - Mit künstlicher Intelligenz zum natürlichen Führungserfolg

Künstliche Intelligenz verändert nicht nur Arbeitsprozesse, sondern auch Führung. Sie kann dabei unterstützen, Informationen schneller zu strukturieren, Entscheidungen besser vorzubereiten, Kommunikation zu verbessern und Führungsaufgaben effizienter zu gestalten. Doch wo schafft KI wirklich einen Mehrwert? Welche Aufgaben lassen sich sinnvoll unterstützen? Und wo bleiben menschliches Urteil, Verantwortung und Führung unverzichtbar? In diesem praxisorientierten Seminar lernen Sie, KI gezielt als persönlichen Denk-, Arbeits- und Führungsassistenten einzusetzen. Sie arbeiten an realistischen Führungssituationen und entwickeln konkrete Anwendungsfälle für Ihren eigenen Führungsalltag.

ZIELGRUPPE

Erfahrene und zukünftige Führungskräfte

IHR NUTZEN

- Sie wissen, bei welchen Führungsaufgaben KI einen konkreten Mehrwert bietet und welche Chancen, Grenzen und Risiken damit verbunden sind.
- Sie können, KI als Sparringspartner für Entscheidungen, Problemlösungen und die Vorbereitung von Gesprächen, Meetings und Kommunikation einsetzen.
- Sie kennen, konkrete KI-Anwendungsfälle für Ihre Führungsarbeit und können Informationen strukturieren, bewerten sowie unterschiedliche Perspektiven und Handlungsoptionen entwickeln.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Bitte bringen Sie einen persönlichen Laptop oder ein Tablet mit.
- Für die praktischen Übungen empfiehlt sich ein Zugang zu ChatGPT o.ä., Perplexity, S-KIPilot oder einer vergleichbaren KI-Anwendung.

IHR REFERENT

Stefan Schuurman, seit über 20 Jahren Führungskraft im Personalbereich einer Sparkasse mit Schwerpunkt neue Technologien, konzeptionelle Personal-/Führungskräfteentwicklung und Recruiting sowie systemische Beratung und Coaching

HINWEIS(E)

Das Seminar kombiniert kurze fachliche Impulse mit intensiven Praxisphasen. Sie arbeiten an realistischen Führungssituationen und – soweit sinnvoll – an eigenen Fragestellungen aus Ihrem Führungsalltag.

Der Schwerpunkt liegt auf der praktischen Frage: **Wie kann KI meine Führungsarbeit wirksamer, schneller und reflektierter machen?**

TERMIN(E)

16.03.2027 | Sparkassenakademie NRW

09.11.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

KI als Führungswerkzeug

- KI als Assistent und Sparringspartner
- Welche Führungsaufgaben können sinnvoll unterstützt werden?
- Wo bleibt menschliche Führung unverzichtbar?
- Welche Kompetenzen für Führungskräfte wichtiger werden

Entscheidungen besser vorbereiten

KI kann Entscheidungen nicht abnehmen, aber ihre Vorbereitung verbessern.

Sie nutzen KI unter anderem für:

- Entscheidungsalternativen
- Vor- und Nachteile
- Risiken und Gegenargumente
- Szenarien
- Entscheidungskriterien
- kritische Prüfung eigener Annahmen

Kommunikation und Gespräche vorbereiten

KI kann unterstützen bei:

- Mitarbeitergesprächen
- Feedback- und Konfliktgesprächen
- schwierigen Botschaften
- Veränderungskommunikation
- Präsentationen
- Argumentationslinien
- Zielvereinbarungen

Meetings und Zusammenarbeit effizienter gestalten

- Agenden und Leitfragen entwickeln
- Informationen strukturieren
- Diskussionen vorbereiten
- Maßnahmen und Entscheidungen dokumentieren
- Inhalte zielgruppengerecht aufbereiten
- wiederkehrende Führungsaufgaben vereinfachen

KI als kritischer Sparringspartner

Sie lernen, KI bewusst zur Reflexion einzusetzen, zum Beispiel mit Fragen wie:

- Welche Risiken übersehe ich?
- Welche Gegenargumente könnte mein Team haben?
- Welche Schwächen hat meine Entscheidung?
- Welche unbeabsichtigten Folgen könnte eine Maßnahme haben?
- Wie sieht die Situation aus einer anderen Perspektive aus?

KI und Veränderung

Die Einführung von KI ist selbst eine Führungsaufgabe.

Thematisiert werden unter anderem:

- Ängste und Vorbehalte im Team
- unterschiedliche KI-Kompetenzen
- Lernen und Experimentieren ermöglichen
- Regeln für den sinnvollen KI-Einsatz
- Verantwortung und Qualitätssicherung
- Führung als Vorbild

Chancen, Grenzen und Verantwortung

- Datenschutz und vertrauliche Informationen
- fehlerhafte oder erfundene Ergebnisse
- Bias und Verzerrungen
- Übervertrauen in KI
- sensible Personalthemen
- Verantwortung der Führungskraft

Mein persönliches KI-Führungssystem

Zum Abschluss entwickeln Sie konkrete Einsatzmöglichkeiten für Ihren Führungsalltag, zum Beispiel für:

- Entscheidungsvorbereitung
- Mitarbeiterkommunikation
- Gesprächsvorbereitung
- Meetings
- Strategiearbeit
- Veränderungsmanagement
- persönliche Reflexion und Priorisierung

Sie nehmen praxistaugliche Prompts und Arbeitsweisen mit, die Sie unmittelbar einsetzen und weiterentwickeln können.

KI-Avatare und Erklärvideos (online)

Wir zeigen Ihnen, wie Sie das Potenzial interaktiver und nicht-interaktiver KI-Avatare samt Voice-Agents und Erklärvideos im Bankenumfeld strategisch erschließen – von der Tool-Auswahl über das Conversation Design bis hin zu praxisnahen Anwendungsfällen. Live-Demonstrationen zeigen, wie Sie damit Kundenservice, Onboarding, Weiterbildung und Barrierefreiheit schnell und datenschutzkonform auf ein neues Niveau heben.

ZIELGRUPPE

Mitarbeitende aus dem Marketing, der Kommunikation, dem Vertriebsmanagement sowie aus dem digitalen & medialen Vertrieb sowie Führungskräfte, KI-Manager/-innen, KI-Botschafter/-innen, Innovationsmanager/-innen und Digitalisierungsbeauftragte

IHR NUTZEN

- Sie wissen, wie Sie ohne Programmierkenntnisse interaktive Voice-Agents und KI-Erklärvideos produzieren, mehrsprachig ausspielen und in Webseiten oder internen Lernplattformen einbinden.
- Direkter Transfer in den Sparkassenalltag - Best-Practice-Templates, Prompt-Sammlungen und Checklisten versetzen Sie in die Lage, Kundenservice, Onboarding und Schulungen für Mitarbeiter/-innen schneller, barrierefrei und kosteneffizient zu modernisieren.

VORAUSSETZUNG(EN)

(optional) ein Smartphone mit Internetzugang und QR-Code-Reader

IHR REFERENT

Moritz Braun, finwyz GmbH

Er ist ein erfahrener Berater im Bereich Künstliche Intelligenz und hat bereits zahlreiche Kundenprojekte erfolgreich begleitet. Außerdem hat er seit 2016 Forschungsaufträge des Bundes zu KI-Themen umgesetzt, u. a. im Rahmen der Förderinitiative „Mittelstand Digital “. Als Akademiker mit einem Magister-Abschluss in Volkswirtschaftslehre, Politik und Soziologie liegt sein Fokus seit Jahren auf den praktischen und gesellschaftlichen Implikationen neuer Technologien.

HINWEIS(E)

Bitte beachten Sie, dass sich das Seminar auf die allgemeinen Grundlagen der Technologie konzentriert und keine spezifischen anwendungsbezogenen Einsatzszenarien in der Sparkassenlandschaft behandelt.

Nach Absolvieren des Seminars können die Teilnehmenden über ein interaktives Quizz das gelernte Wissen testen und erhalten bei erfolgreichem Abschluss eine digitale Teilnehmerbescheinigung.

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Um einen reibungslosen Online-Austausch zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

3 Stunden

PREIS

295,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

Programm/Inhalt

Interaktive und nicht-interaktive KI-Avatare

- Potenzialanalyse
- Überblick gängiger Tools & Auswahlkriterien
- Interaktive Voice Agents (Intents, PromptEngineering, Eskalationsregeln)
- Erklärvideos (Storyboarding, SkriptSchreiben, VoiceTuning)

Technische Grundlagen

- Text-to-Speech (TTS)
- Speech-to-Text (Spracherkennung)
- Voice Cloning
- Natural Language Processing (NLP)
- Lip-Sync (Lippen-Synchronisation)

Einsatz von KI-Avataren im Bankenumfeld

- Produktberatung und Kundeninformation
- Kunden-Onboarding & Self-Service
- Interne Weiterbildung und Wissensmanagement (z. B. Training, Onboarding)
- Beitrag zu digitalen Mindeststandards (Barrierefreiheit, einfache Sprache, Mehrsprachigkeit)

Herausforderungen beim Einsatz von KI-Avataren

- Datenschutz & Persönlichkeitsrechte
- Deepfake-Gefahr und Missbrauch
- Bias und Vielfalt
- Transparenz und Verantwortlichkeit
- Wirtschaftlichkeit und Implementierung

KI und SEO (Suchmaschinenoptimierung) (online)

KI-gestützte Suchmaschinen und Chatbots wie ChatGPT, Gemini oder Perplexity revolutionieren nicht nur, wie wir suchen, sondern auch, was wir finden. Gemeinsam entschlüsseln wir die neuen Spielregeln der Generative Engine Optimization (GEO) und entwickeln zukunftsweisende KI-Content-Strategien, damit Sie auch in Zukunft sichtbar bleiben.

ZIELGRUPPE

Mitarbeitende aus dem Marketing, der Kommunikation, dem Vertriebsmanagement sowie aus dem digitalen & medialen Vertrieb sowie Führungskräfte, KI-Manager/-innen, KI-Botschafter/-innen, Innovationsmanager/-innen und Digitalisierungsbeauftragte

IHR NUTZEN

- Sie verstehen die tiefgreifenden Veränderungen durch KI in der Online-Suche.
- Sie wissen, wie Sie effektiv mit KI suchen können und wie Ihre Inhalte weiter gefunden werden.
- Sie kennen praxiserprobte Methoden der GEO sowie Ansätze für KI-gestützte Content-Strategien.

VORAUSSETZUNG(EN)

(optional) internetfähiges Smartphone mit QR-Reader

IHR REFERENT

Moritz Braun, finwyz GmbH

Er ist ein erfahrener Berater im Bereich Künstliche Intelligenz und hat bereits zahlreiche Kundenprojekte erfolgreich begleitet. Außerdem hat er seit 2016 Forschungsaufträge des Bundes zu KI-Themen umgesetzt, u. a. im Rahmen der Förderinitiative „Mittelstand Digital “. Als Akademiker mit einem Magister-Abschluss in Volkswirtschaftslehre, Politik und Soziologie liegt sein Fokus seit Jahren auf den praktischen und gesellschaftlichen Implikationen neuer Technologien.

HINWEIS(E)

Nach Absolvieren des Seminars können die Teilnehmenden über ein interaktives Quizz das gelernte Wissen testen und erhalten bei erfolgreichem Abschluss eine digitale Teilnehmerbescheinigung.

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Um einen reibungslosen Online-Austausch zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

3 Stunden

PREIS

295,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Die Zukunft der Online-Suche

- Evolution der Suchmaschinen: von Google/Bing zu Perplexity.ai, ChatGPT & Co.
- Geändertes Sucherverhalten (Voice Search, Contextual Search)
- Herausforderungen von KI-gestützter Suche
- Nutzervertrauen und Akzeptanz
- Die zukünftige Rolle von Google
- Zero-Click-Suchergebnisse

GEO (Generative Engine Optimization)

- Neue Anforderungen und Strategien
- Bedeutung von SEO-Grundlagen (E-E-A-T-Prinzipien)
- Brand Awareness
- Strukturierte Inhalte und Daten

KI Content-Strategien

- KI-optimierte Content-Strukturen
- KI gestütztes Conten-Management
- Optimale Content-Formate
- Schutzmaßnahmen gegen KI-Crawler
- KI und Urheberrecht

Meine digitale Fitness
Digitaler Führerschein - digitransform

Sie wollen die digitale Kompetenz Ihrer Mitarbeiter/-innen stärken? Mit diesem Qualifizierungsangebot haben Sie die Möglichkeit, Ihre Mitarbeiter/-innen fit für die Herausforderungen des digitalen Zeitalters zu machen. Dieses Forbildungsangebot fokussiert sich auf den Austausch zwischen Teilnehmern und starke Interaktion. Durch eine hohe Praxisnähe wird die sofortige Umsetzung im Tagesgeschäft forciert.
Das Angebot ist modular aufgebaut und ermöglicht im Einsatz für Sparkassen maximale Flexibilität. Die Qualifizierungs-Module können als Paket oder auch einzeln gebucht und zeitlich entkoppelt werden.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte, die die digitale Transformation mitgestalten und sämtliche Mitarbeiter/-innen aus dem Markt, der Markfolge und dem Stab, die sich fit für den digitalen Wandel der Sparkasse machen möchten

IHR NUTZEN

- Sie können die digitale Transformation in Ihrer Sparkasse als Führungskraft bewusst begleiten. (Modul - Führungskräfte)
- Sie wissen, wie Sie sich positiv auf den digitalen Wandel einstimmen und den Veränderungsprozess selbstbewusst meistern. (Modul - Mitarbeiterveranstaltung)
- Sie kennen die westentlichen digitalen Basics, Produktangebote und Prozessabläufe, die künftig Ihren Arbeitsalltag prägen. (Modul - Digitaler Führerschein)
- Sie können ausgewählte Schwerpunkte in der Praxis anwenden (Modul - Praxistraing)

Trainer der digitransform.de Gesellschaft für digitale Transformation mbH

TERMIN(E)

nach Absprache

DAUER

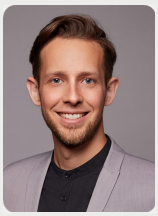
nach Absprache

PREIS

nach Vereinbarung

KONTAKT

ANMELDUNG



Ulrich Hendan
0231 22240-751
ulrich.hendan@ska.nrw

INHALTE



Julia Vogel
0231 22240-752
julia.vogel@ska.nrw

Programm/Inhalt

Modul - DigiDay für Führungskräfte
Eintägiges Präsenzseminar für Führungskräfte aller Ebenen. Die Veranstaltung wird mit 1 oder 2 Trainern durchgeführt. In starker Interaktion mit und zwischen den Teilnehmern steht die positive Veränderung der Haltung zu digitalen Themen und die Wissensvermittlung im Fokus.

Inhalte:
- Bedeutung des digitalen Wandels für die Sparkassen (Chancen & Risiken)
- Führung in der digitalen Welt (Umgang mit Generation Y und Z, VUKA-Prinzip usw.)
- Rolle der Führungskräfte bei der digitalen Transformation in der Sparkasse

Modul - Mitarbeiter-Veranstaltung zum Thema Digitalisierung
Bei diesem Format geht es um Wissensvermittlung und Erläuterung von Zusammenhängen in der digitalen Transformation von Sparkassen. Die Veranstaltung wird mit 2 Trainern durchgeführt. Während der gesamten Veranstaltung können die Teilnehmer mit den Trainern interagieren und über „Live Voting“ Fragen stellen und Kommentare senden. Diese werden in Echtzeit auf eine Leinwand projiziert und während der Veranstaltung von den Trainern aufgegriffen. Die Veranstaltung kann als Auftakt für den Digitalen Führerschein genutzt werden.

Modul - Digitaler Führerschein
Beim Digitalen Führerschein handelt es sich um ein E-Learning. Inhalte werden multimedial vermittelt (Filme, Text, Tonspuren, Bilder, Wissensfragen, Abschlusstest). Jeder Teilnehmer kann selbst entscheiden, wann er Fachwissen beispielsweise durch Kurzfilme aufnimmt. Zwei Trainer führen in Form von kurzen Videoclips durch das Online-Training. Die Teilnehmer können jederzeit Nachrichten und Fragen an die Trainer adressieren, die per Email beantwortet werden.

Inhalte:
- Fachwissen rund um das digitale Angebot der Sparkassen (z.B. Homepage, Apps, Online-Banking, Mobile-Banking, Online Produktabschlüsse, Elektronisches Postfach)
- Fachwissen über digitale Trends im Sparkassensektor (z.B. FinTechs, Data Analytics)
- Digitales Allgemeinwissen (z.B. Datenschutz, Social Media)

Modul - Praxistrainings
Nach absolviertem Digitalen Führerschein eignen sich diese halbtägigen Präsenztrainings als Abrundung einer Schulungsinitiative. Die Veranstaltung wird von einem Trainer durchgeführt. Die Teilnehmer üben in 3er-Gruppen verschiedene Kundengesprächs-Situationen mit Unterstützung des Trainers.

Inhalte:
- Vertriebliche Nutzung digitaler Elemente (z.B. Nutzung von YouTube-Videos im Kundenkontakt, Nutzenargumentation gegenüber Kunden)
- Vertriebliche Kundenansprache auf digitale Leistungen der Sparkassen

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

52 TRANSFORMATION GESTALTEN - ZUKUNFT SICHERN

digital.future

S-KIPilot Impulsworkshop Multiplikatoren - Teams begleiten, motivieren und wirksam machen (online)

Der S-*KI*Pilot ist ein leistungsfähiger Assistent – doch nur durch gezielte Einführung und Begleitung im Team kann sein Nutzen im Alltag wirksam werden. Multiplikatoren und KI-Coaches sind dabei Schlüsselpersonen. Sie benötigen nicht nur Fachwissen, sondern auch Werkzeuge zur Motivation, Kommunikation und aktiven Befähigung. Dieser Workshop liefert genau das – praxisnah, aktivierend und wirkungsvoll.

ZIELGRUPPE

Künftige oder bestehende KI-Multiplikatoren/-innen, KI-Lotsen und Power-User sowie Mitarbeitende, die Kollegen/-innen im Umgang mit dem S-KIPilot unterstützen wollen oder als Ansprechpersonen in Fachbereichen die KI-Kompetenzen im Team stärken sollen

IHR NUTZEN

- Sie haben Sicherheit im professionellen Einsatz des S-KIPilot und vertiefen bestehende Kenntnisse aus dem Kompaktwebinar.
- Sie wissen, wie Sie Kollegen/-innen beim Einstieg in den S-KIPilot aktiv unterstützen, motivieren und begleiten.
- Sie können typische Nutzungshindernisse erkennen und passende Hilfestellungen geben.
- Sie sind in der Lage, systematisch praxisnahe Use Cases zu entwickeln und leiten daraus direkt wirksame Prompts ab.
- Sie erhalten ein klar strukturiertes Vorgehen, wie Sie in 5, 15 und 30 Minuten Kollegen/-innen befähigen können (Micro-Coaching)
- Sie stärken Ihre Rolle als Multiplikator: Impulsgeber, Übersetzer, Motivator und Ansprechpartner im Haus.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Sie haben das E-Learning "Von der Theorie zur Praxis – Ihr Leitfaden für effizientes Arbeiten mit S-KIPilot und Co." (15.436-2) oder "Künstliche Intelligenz in der Sparkassen-Praxis - Basiswissen kompakt" (15.443) absolviert.
- Wir empfehlen Ihnen am Webinar S-KIPilot Kompaktwebinar (15.441) teilzunehmen, den Selbst-Check KI-Typ (15.435-1) und bei Bedarf das Blended-Learning "Ready for KI - Basiswissen" (15.435) zu machen - so starten Sie gut vorbereitet und haben eine gemeinsame Ausgangbasis.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Trainer/-innen aus dem engram Fachteam

TERMIN(E)

18.11.2026 | virtueller Seminarraum
09:00 – 15:00 Uhr

20.04.2027 | virtueller Seminarraum
09:00 – 15:00 Uhr

DAUER

5 Stunden

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Raum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Webinar. Bitte stellen Sie sicher, dass neben Ihrer generellen Bereitschaft, sich online interaktiv auszutauschen zu wollen, auch alle technischen Voraussetzungen für die Tonübertragung und die Aktivierung Ihres persönlichen Videos vollständig funktionieren. Testen können Sie dies vorher unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

Dieser Workshop verzichtet bewusst auf umfangreiche Grundlagen zu KI, Datenschutz oder Ethik. Stattdessen liegt der Fokus auf der konkreten Anwendung des S-*KI*Pilot im Arbeitsalltag und der Multiplikator Rolle.

Zu erwartende Ergebnistypen:

- Praxisnahe Prompt-Vorlagen zur Weiterverwendung und -verbreitung
- Arbeitsmaterialien zur Teamaktivierung (z. B. Transferplan, Ideen für kleine Lerneinheiten)
- kompaktes Know-how zur motivierenden Einführung des Tools in Kollegenteams
- Sicherheit im Umgang mit dem S-*KI*Pilot – durch eigenständige Anwendung & Austausch

Diese Veranstaltung wird aufgezeichnet und nach der Veranstaltung den Teilnehmenden zur Verfügung gestellt. Sie haben außerdem die Möglichkeit, alternativ zur Veranstaltung direkt die Aufzeichnung mit der Angebotsnummer: 15.454-V zu buchen. Zur Aufzeichnung

Bei Buchung der Live-Veranstaltung beachten Sie bitte:
Sie melden sich zu einer Veranstaltung an, die aufgezeichnet wird zum Zweck der temporären Bereitstellung für Teilnehmende, die diese Veranstaltung entweder für eine Live-Teilnahme oder zur zeitlich flexiblen Nutzung der Veranstaltungs-Aufzeichnung gebucht haben. Dies beinhaltet die Aufzeichnung und Speicherung der Audiodaten der Teilnehmenden, sofern diese ihr Mikrofon oder Telefon für eigene Wortbeiträge freigeschaltet haben. Eine Aufzeichnung der Webcam findet in der Regel nicht statt. Sofern Sie Ihr Mikrofon oder Telefon während der Veranstaltung freischalten, geben Sie uns mit Ihrer Anmeldung zur Veranstaltung Ihr Einverständnis zur Aufzeichnung Ihres Wortbeitrags. Sie haben während der Veranstaltung jederzeit die Möglichkeit, sowohl die Webcam- als auch die Mikrofon-Freigabe zu aktivieren bzw. zu stoppen.

Programm/Inhalt

Orientierung & Fokus

- Rolle der Multiplikator/-innen
- neue S-KIPilot-Funktionen
- typischer Nutzen für Teams

Professioneller Prompten

- Modelle & Strukturen für anspruchsvolle Aufgaben
- typische Stolperfallen
- praxisnahe Live-Beispiele

Use Cases erkennen & umsetzen

- Alltagssituationen identifizieren
- Nutzen & Machbarkeit bewerten
- Aufgaben ableiten
- wirksame Prompts entwickeln
- kleine Prompt-Toolbox erstellen

Teams befähigen & begleiten

- Unsicherheiten abbauen, Neugier fördern, Micro-Coaching (5/15/30 Minuten)
- Good-Practices aus Sparkassen

Transfer in den Arbeitsalltag

- Relevante Use Cases mitnehmen
- Austauschformate aufbauen
- Neuerungen im Haus

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

52 TRANSFORMATION GESTALTEN - ZUKUNFT SICHERN

New Work, Innovations- und Projektmanagement

S-KIPilot Impulsworkshop Multiplikatoren - Teams begleiten, motivieren und wirksam machen (online)

Der S-*KI*Pilot ist ein leistungsfähiger Assistent – doch nur durch gezielte Einführung und Begleitung im Team kann sein Nutzen im Alltag wirksam werden. Multiplikatoren und KI-Coaches sind dabei Schlüsselpersonen. Sie benötigen nicht nur Fachwissen, sondern auch Werkzeuge zur Motivation, Kommunikation und aktiven Befähigung. Dieser Workshop liefert genau das – praxisnah, aktivierend und wirkungsvoll.

ZIELGRUPPE

Künftige oder bestehende KI-Multiplikatoren/-innen, KI-Lotsen und Power-User sowie Mitarbeitende, die Kollegen/-innen im Umgang mit dem S-KIPilot unterstützen wollen oder als Ansprechpersonen in Fachbereichen die KI-Kompetenzen im Team stärken sollen

IHR NUTZEN

- Sie haben Sicherheit im professionellen Einsatz des S-KIPilot und vertiefen bestehende Kenntnisse aus dem Kompaktwebinar.
- Sie wissen, wie Sie Kollegen/-innen beim Einstieg in den S-KIPilot aktiv unterstützen, motivieren und begleiten.
- Sie können typische Nutzungshindernisse erkennen und passende Hilfestellungen geben.
- Sie sind in der Lage, systematisch praxisnahe Use Cases zu entwickeln und leiten daraus direkt wirksame Prompts ab.
- Sie erhalten ein klar strukturiertes Vorgehen, wie Sie in 5, 15 und 30 Minuten Kollegen/-innen befähigen können (Micro-Coaching)
- Sie stärken Ihre Rolle als Multiplikator: Impulsgeber, Übersetzer, Motivator und Ansprechpartner im Haus.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Sie haben das E-Learning "Von der Theorie zur Praxis – Ihr Leitfaden für effizientes Arbeiten mit S-KIPilot und Co." (15.436-2) oder "Künstliche Intelligenz in der Sparkassen-Praxis - Basiswissen kompakt" (15.443) absolviert.
- Wir empfehlen Ihnen am Webinar S-KIPilot Kompaktwebinar (15.441) teilzunehmen, den Selbst-Check KI-Typ (15.435-1) und bei Bedarf das Blended-Learning "Ready for KI - Basiswissen" (15.435) zu machen - so starten Sie gut vorbereitet und haben eine gemeinsame Ausgangbasis.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Trainer/-innen aus dem engram Fachteam

TERMIN(E)

18.11.2026 | virtueller Seminarraum
09:00 – 15:00 Uhr

20.04.2027 | virtueller Seminarraum
09:00 – 15:00 Uhr

DAUER

5 Stunden

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Raum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Webinar. Bitte stellen Sie sicher, dass neben Ihrer generellen Bereitschaft, sich online interaktiv auszutauschen zu wollen, auch alle technischen Voraussetzungen für die Tonübertragung und die Aktivierung Ihres persönlichen Videos vollständig funktionieren. Testen können Sie dies vorher unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

Dieser Workshop verzichtet bewusst auf umfangreiche Grundlagen zu KI, Datenschutz oder Ethik. Stattdessen liegt der Fokus auf der konkreten Anwendung des S-*KI*Pilot im Arbeitsalltag und der Multiplikator Rolle.

Zu erwartende Ergebnistypen:

- Praxisnahe Prompt-Vorlagen zur Weiterverwendung und -verbreitung
- Arbeitsmaterialien zur Teamaktivierung (z. B. Transferplan, Ideen für kleine Lerneinheiten)
- kompaktes Know-how zur motivierenden Einführung des Tools in Kollegenteams
- Sicherheit im Umgang mit dem S-*KI*Pilot – durch eigenständige Anwendung & Austausch

Diese Veranstaltung wird aufgezeichnet und nach der Veranstaltung den Teilnehmenden zur Verfügung gestellt. Sie haben außerdem die Möglichkeit, alternativ zur Veranstaltung direkt die Aufzeichnung mit der Angebotsnummer: 15.454-V zu buchen. Zur Aufzeichnung

Bei Buchung der Live-Veranstaltung beachten Sie bitte:
Sie melden sich zu einer Veranstaltung an, die aufgezeichnet wird zum Zweck der temporären Bereitstellung für Teilnehmende, die diese Veranstaltung entweder für eine Live-Teilnahme oder zur zeitlich flexiblen Nutzung der Veranstaltungs-Aufzeichnung gebucht haben. Dies beinhaltet die Aufzeichnung und Speicherung der Audiodaten der Teilnehmenden, sofern diese ihr Mikrofon oder Telefon für eigene Wortbeiträge freigeschaltet haben. Eine Aufzeichnung der Webcam findet in der Regel nicht statt. Sofern Sie Ihr Mikrofon oder Telefon während der Veranstaltung freischalten, geben Sie uns mit Ihrer Anmeldung zur Veranstaltung Ihr Einverständnis zur Aufzeichnung Ihres Wortbeitrags. Sie haben während der Veranstaltung jederzeit die Möglichkeit, sowohl die Webcam- als auch die Mikrofon-Freigabe zu aktivieren bzw. zu stoppen.

Programm/Inhalt

Orientierung & Fokus

- Rolle der Multiplikator/-innen
- neue S-KIPilot-Funktionen
- typischer Nutzen für Teams

Professioneller Prompten

- Modelle & Strukturen für anspruchsvolle Aufgaben
- typische Stolperfallen
- praxisnahe Live-Beispiele

Use Cases erkennen & umsetzen

- Alltagssituationen identifizieren
- Nutzen & Machbarkeit bewerten
- Aufgaben ableiten
- wirksame Prompts entwickeln
- kleine Prompt-Toolbox erstellen

Teams befähigen & begleiten

- Unsicherheiten abbauen, Neugier fördern, Micro-Coaching (5/15/30 Minuten)
- Good-Practices aus Sparkassen

Transfer in den Arbeitsalltag

- Relevante Use Cases mitnehmen
- Austauschformate aufbauen
- Neuerungen im Haus

Transformation Hub – Zukunft und Veränderung gestalten

Im Transformation Hub bringen wir Menschen zusammen, die Veränderungen gestalten und Projekte umsetzen. In inspirierenden Impulsvorträgen und interaktiven Sessions greifen wir gemeinsam die Themen auf, die Ihren Projektalltag prägen. Im Fokus steht der Dialog über Herausforderungen – sowohl auf fachlicher Ebene als auch im Umgang mit den Beteiligten.

ZIELGRUPPE

aktuelle und zukünftige (Teil-)Projektleiter/-innen der Sparkassen

IHR NUTZEN

- Sie können den Reifegrad Ihrer Organisation individuell und kollektiv ein.
- Sie sind in der Lage zentrale Handlungsfelder auf dem Weg zu einer erfolgreichen Transformation zu erkennen.
- Sie sind vertraut mit praxisnahen Impulse zu Themen wie Führung, Zusammenarbeit, Change Story und Rollenklärung.
- Sie entwickeln zur Steigerung des Reifegrades konkrete Ansätze.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Oliver Stüttgen, Sparkasse Leverkusen
- Bernhard Grohe, Sparkasse KölnBonn
  Agiler Coach

TERMIN(E)

22.02.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

kostenfrei

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Gizem Sunar
0231 22240-745
gizem.sunar@ska.nrw

Programm/Inhalt

Netzwerken – knüpfen Sie wertvolle Kontakte und tauschen Sie sich mit anderen Projektmanagern und -managerinnen sowie Expertinnen und Experten aus der Sparkassenwelt aus.
Impulse – lassen Sie sich von inspirierenden Vorträgen von Praxisexpertinnen und -experten zu neuen Perspektiven und Ansätzen im Umgang mit Wandel und Veränderung in Projekten anregen.
Werkstatt – arbeiten Sie gemeinsam an wichtigen Herausforderungen und entwickeln Sie erste Ideen und Methoden, die Ihnen helfen, Veränderungen in Ihren Projekten zu gestalten.
Community of Practice – bleiben Sie auch nach der Veranstaltung im Austausch mit anderen Projektmanager/-innen und setzen Sie den Lernprozess langfristig fort.

SommerCamp: Projektmanagement

Nie waren die Veränderungskraft größer und der Wandel rasanter. Erfolgreiches Projektmanagement gewinnt in dieser Zeit an Bedeutung und die Qualität der Projekte wird über die Zukunftsfähigkeit vieler Unternehmen entscheiden. Gleichzeitig sind die Projekte komplex, anspruchsvoll und voller Herausforderungen. Der Umsetzungserfolg hängt in der Praxis von den Menschen ab und von der Fähigkeit, Menschen im Veränderungsprozess gut mitzunehmen. Unser SommerCamp Projektmanagement gibt wertvolle Impulse zu Projektorganisation, -kommunikation & Co. Aber vor allem stellen wir den Umsetzungserfolg in den Fokus: It´s all about the people.

ZIELGRUPPE

Projektleiter/-innen, Zukunftsgestalter/-innen, Scrum.Master, Projektmitarbeitende, Führungskräfte mit Projektverantwortung, Product Owner

IHR NUTZEN

- Sie können die wertvollen Tipps aus der Praxis und die professionellen Impulse in Ihrer Projektarbeit direkt anwenden.
- Sie beantworten konkrete Fragestellungen rund um das Themenfeld Transformation und lösen individuelle Herausforderungen Ihrer aktuellen Projektarbeit.
- Sie können die Erkenntnisse und Ideen direkt in Ihrem Unternehmen umsetzen.

HINWEIS(E)

Sie erhalten für Ihre Teilnahme international anerkannte Qualifizierungs-Punkte: 14 PDUs (professional development units) bei Zertifizierung nach PMI® bzw. 16 QHs (qualifying hours) bei Zertifizierung nach IPMA®, die bei entsprechenden weiteren Projektmanager-Ausbildungen angerechnet werden.

TERMIN(E)

30.06.2027 – 01.07.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

wird noch mitgeteilt

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Christian Overhage
0231 22240-717
christian.overhage@ska.nrw

Programm/Inhalt

Wir werden das Programm und die Referentinnen und Referenten mit einer Akademieinfo veröffentlichen.

Change it! Veränderungen erfolgreich gestalten

Erfolgreich Zukunft gestalten!

Veränderungen im Unternehmen sind mittlerweile zur Normalität geworden, denn nur wer sich flexibel auf den Markt einstellt, kann auch langfristig überleben. Doch wie kann man den Change im Unternehmen professionell begleiten und unterstützen? Wie gelingt die Transformation in neue Arbeitswelten, neue Prozessanwendungen oder eine neue Unternehmenskultur?

ZIELGRUPPE

Projektleiter/-innen und Projektteammitglieder, Personaler/-innen und Personalentwickler/-innen, Vorstandsstäbe und "Strategieumsetzer/-innen"

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit praxiswirksamen Methoden und Tools, wie die Orientierungslandkarte für Veränderungen und können diese zielgerichtet einsetzen.
- Sie können die wertvollen Impulse aus der Praxis und die Erfahrungen aus der Praxis-Session direkt in Ihrem Unternehmen anwenden.
- Sie sind in der Lage, Veränderungsprozesse strukturiert zu initiieren und zu planen und können eine zukunftsfähige "Change-Organisation" aufbauen.

IHR REFERENT

Heiko Brackmann, next level consulting Deutschland GmbH

Geschäftsführer der next level consulting Deutschland, Zertifizierung als Senior Projekt Manager, zSPM (IPMA Level B), systemischer Coach, Lehrbeauftragter Projektmanagement an der Dualen Hochschule Baden-Württemberg

TERMIN(E)

16.03.2027 – 17.03.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

765,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Gizem Sunar
0231 22240-745
gizem.sunar@ska.nrw

Programm/Inhalt

Change Management

- Begriffsdefinition
- Perspektiven auf das Thema „Change"
- Arten von Veränderung
- Erfolgsfaktoren für einen gelungenen Veränderungsprozess
- Prozess und Steuerungsansatz

Change Story

Kernbotschaften formulieren

Change Assessment

Veränderungsausmaß und Wirkungen bewerten

Change Architektur

- Veränderungsprozesse planen und gestalten: Stakeholdermanagement und Akzeptanzentwicklung
- Aufsetzen von Change Maßnahmen und Kommunikationsstrukturen

Change Organisation

- Rollen und Aufgaben
- Organisatorische Aufstellung
- interne Kommunikation

Scrum@Work

Wir bringen Ihre Projekte zum Fliegen!

Sie sind Scrum.Master und verantworten Ihre ersten Projekte? Sie haben ein wichtiges Projekt in Planung und möchten es nach der Methode Scrum erfolgreich angehen? Wir unterstützen Sie! Konkret, praxisbewährt und mit wirksamen Tipps für die Umsetzung und Koordination von agilen Projekten/Projektteams.

ZIELGRUPPE

(agile) Projektleiter/-innen, Führungskräfte mit Projektverantwortung, (angehende) ScrumMaster, Product Owner

IHR NUTZEN

- Sie erhalten konkrete Tipps und Antworten zu Ihren Praxisfragen rund um agiles Projektmanagement nach Scrum.
- Sie vernetzen sich mit anderen Projektleiter/-innen und können so zielgerichtet voneinander lernen.
- Sie lernen neue "Hacks", Tools und Vorgehensweisen kennen und können Ihr (Anwendungs-)Wissen rund um agiles Projektmanagement weiter vertiefen.

IHR REFERENT

Sebastian Befeld, UNITY AG

Geschäftsfeldleiter, UNITY Consulting & Innovation. UNITY ist die führende Managementberatung für Digitalisierung, agile Organisation und agile Transformation. Das Unternehmen wurde bereits zum dritten Mal mit dem „Best of Consulting“-Award der WirtschaftsWoche ausgezeichnet. Auch laut Magazin „brandeins“ gehört UNITY zu den besten Unternehmensberatungen Deutschlands.

TERMIN(E)

Inhouse zu Ihrem Wunschtermin

DAUER

1 Tag

PREIS

355,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Gizem Sunar
0231 22240-745
gizem.sunar@ska.nrw

Programm/Inhalt

Ready to start - Kurzes Update zu SCRUM und Kennenlernen der Teilnehmer/-innen

Sammlung von Erfolgsstorys aktueller Scrum-Projekte.

Pitch aktueller Anliegen und Herausforderungen (Pain Points of Scrum). Gemeinsame Priorisierung und Festlegung des weiteren Vorgehens.

Praxis-Session zu den größten, aktuellen Herausforderungen (Pain Points) und Beantwortung der Praxisfragen.

Praxis-Session zu Zusammenarbeit und Rollen nach Scrum (wie gut arbeiten Product Owner, Scrum Master und Stakeholder zusammen) - aktuelle Impulse und Praxistipps.

Zertifikatsprogramm: Projektmanager/-in

Wirksam Zukunft gestalten. Es sind die erfolgreichen Projekte, die einen wichtigen Beitrag zur Zukunftsfähigkeit eines Unternehmens leisten. Denn sie bringen erst eine Idee bzw. Strategie in die Umsetzung und damit „PS auf die Straße“. Führen ohne Führungsmandat, Entscheidungen unter Unsicherheit und wirksame Change-Prozesse initiieren? Wir unterstützen Projektmanager/-innen dabei und bilden Sie praxisnah zum/zur „zertifizierten Projektmanager/-in“ aus.

ZIELGRUPPE

Aktuelle und zukünftige (Teil-)Projektleiter/-innen

IHR NUTZEN

- Sie sind in der Lage mögliche Risiken von Anfang an zu beherrschen, agieren strukturiert und können ein Projekt systematisch auf vereinbarte Ziele hinführen.
- Sie können den Fortschritt eines Projekts bestimmen und dokumentieren sowie souverän mit Änderungen umgehen und notwendige Korrekturmaßnahmen und Entscheidungen ableiten.
- Sie können ohne hierarchische Macht führen und Ihr Team für das Projekt gewinnen.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Heiko Brackmann, next level consulting Deutschland GmbH
  Geschäftsführer der next level consulting Deutschland, Zertifizierung als Senior Projekt Manager, zSPM (IPMA Level B), systemischer Coach, Lehrbeauftragter Projektmanagement an der Dualen Hochschule Baden-Württemberg
- Annette Schick-Maiwald, next level consulting Deutschland GmbH

HINWEIS(E)

Das Zertifikatsprogramm kann mit einer Lernerfolgskontrolle (LEK) abgeschlossen werden. Nach bestandener Lernerfolgskontrolle erhalten Sie ein Zertifikat "zertifizierte/r Projektmanager/in".

Mit unserem Angebot orientieren wir uns an den Anforderungen der Deutschen Gesellschaft für Projektmanagement e. V. und die Teilnehmer/-innen erhalten international anerkannte „Punkte“, wie PDUs (professional development units; Zertifizierung nach PMI®) bzw. QHs (qualifying hours; Re-Zertifizierung nach IPMA®). Insgesamt werden sechs Seminartage absolviert. Dies entspricht insgesamt 48 Weiterbildungspunkten.

TERMIN(E)

08.06.2027 – 22.09.2027 |
Sparkassenakademie NRW

vorbereitendes E-Learning zu
Modul 1 (10.05. - 08.06.2027)
Modul 1 (08.06. - 09.06.2027)
vorbereitendes E-Learning zu
Modul 2 (10.06. - 04.07.2027)
Modul 2 (online) (05.07.2027)
Modul 3 (20.09. - 22.09.2027)
Lernerfolgskontrolle (23.09. - 26.11.2027)

DAUER

6,5 Tage
5 Tage Präsenz
1 Tag Digital
0,5 Tage Selbstlernphase
zzgl. LEK

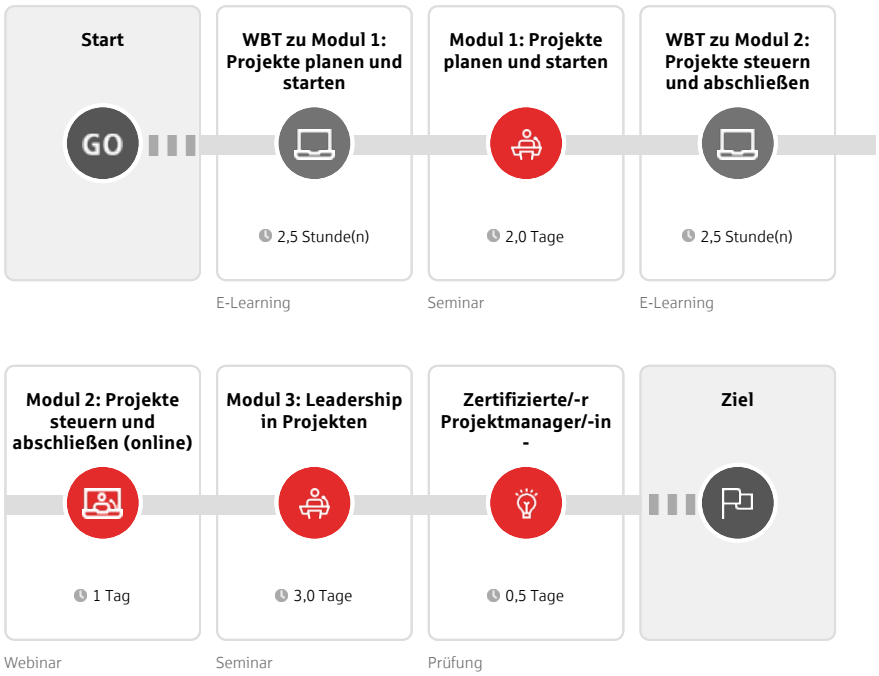
PREIS

Teilnehmerpreis Komplettbucher:	3.335,00 €
Teilnehmer Prüfungsgebühr:	395,00 €

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

52 TRANSFORMATION GESTALTEN - ZUKUNFT SICHERN
New Work, Innovations- und Projektmanagement
Angebots-Nr.: 52.530

Ihre Lernreise: Zertifikatsprogramm: Projektmanager/-in



KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Gizem Sunar
0231 22240-745
gizem.sunar@ska.nrw

Programm/Inhalt

Projektleiter/-innen werden mit dem Zertifikationsprogramm **Zertifizierte/-r Projektmanager/-in** systematisch weitergebildet. Das Programm besteht aus insgesamt drei Modulen und wird um digitale Lerninhalte ergänzt:

Modul 1: Projekte planen und starten
In diesem Training erhalten Sie das erforderliche Rüstzeug, um Projekte von Anfang an richtig anzugehen. Wichtige Methoden und Instrumente werden Ihnen so den Start in das „Projektleben" erleichtern. Passende Kommunikationsstrukturen sorgen für Orientierung, Klarheit und eindeutige Verantwortlichkeiten in Ihren Projekten.

Modul 2: Projekte steuern und abschließen (Online-Seminar)
Sie können sich ärgern und Sie können scheitern oder Sie können ein gutes Projektcontrolling installieren. Ende gut, alles besser. Doch bis dahin kann viel passieren – von Planabweichungen bis Zusatzanforderungen oder Störungen im Team. In diesem Training erlangen Sie das Wissen, das Sie brauchen, um stets den Überblick zu bewahren, Ihr Projekt pro-aktiv zu steuern und es zu einem erfolgreichen Ende zu bringen.

Modul 3: Leadership in Projekten
Das Projektteam ohne hierarchische Macht und formelle Kompetenz effektiv führen bedeutet: Ein arbeitsfähiges und motiviertes Projektteam etablieren und steuern; dafür zu sorgen, dass alle am gleichen Strang ziehen und das kollektive Ziel vor Augen haben. In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie das erreichen. Sie erlernen damit eine Schlüsselkompetenz des Projektmanagements: die Führung und Motivation von Projektteams.

Scrum.School - Grundlagenseminar

Schneller erfolgreich: agiles Projektmanagement

Mithilfe agiler Projektmanagementmethoden können komplexe und zeitkritische Vorhaben schnell und erfolgreich umgesetzt werden. Dabei werden systematische und zielgerichtete Methoden des agilen Projektmanagements nach Scrum eingesetzt. Unser Praxistraining vermittelt die Grundlagen von Scrum in kompakter Form und vertieft das Erlernte durch Beispiele und praktische Übungen. Welche Vorteile bringt es, Projekte agil umzusetzen? Wie können die agilen Ansätze nach Scrum im Alltag angewendet werden? Wie gelingt es als Scrum.Master Projekte noch erfolgreicher zu leiten und zu steuern? Die Antworten auf diese Fragen erhalten Sie bei uns!

ZIELGRUPPE

(Zukünftige) Teil-/Projektleiter/-innen, Führungskräfte, Projektmitarbeiter/-innen (PMO), Koordinierende, Digitalisierungsbeauftragte, Vorstandsstäbe, Organisationsentwickler/-innen und Zukunftsmacher/-innen

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Werte und Prinzipien agilen Arbeitens.
- Sie sind in der Lage Scrum und Kanban im Alltag anzuwenden und kennen die Vor- und Nachteile dieser Ansätze.
- Sie wissen Ihre Projekte/Ihren Arbeitsalltag agiler, effizienter und professioneller zu gestalten.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Katharina Nimser, Sparkasse Dortmund
- Marie-Christine Börsch, Sparkasse Dortmund
- Sebastian Voigt, UNITY AG

HINWEIS(E)

Vor der Durchführung des Seminars erhalten die Teilnehmenden einen Link zu einem E-Learning, welches vorab absolviert werden soll, um für das Training einen einheitlichen Wissensstand zu schaffen. Im Anschluss an die Scrum.School kann die Prüfungsvorbereitung und Prüfung zum Scrum.Master (52.532) erfolgen. Dazu findet ein weiteres digitales Training zur Vertiefung der Prüfungsinhalte statt. Anschließend kann die Prüfung innerhalb von 24 Stunden digital absolviert werden. Außerdem unterstützen wir mit Scrum@Work (52.339) die praktische Umsetzung von Scum Projekten in Ihrem Unternehmen.

TERMIN(E)

14.09.2027 – 15.09.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

945,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Gizem Sunar
0231 22240-745
gizem.sunar@ska.nrw

Programm/Inhalt

Projektmanagement - eine Einführung

- Was ist klassisches/agiles Projektmanagement?
- Welche Unterschiede gibt es?
- Wann nutze ich welche Art des Projektmanagements?

Agile Ansätze "Scrum" und "Kanban"

- Welche Bedeutung haben die agilen Werte?
- Was beinhaltet das Scrum-Framework?
- Welche Anforderungen gibt es im Scrum Projekt?

Praxisaufgabe

Anhand eines Beispiels werden die Rollen geübt und wichtige Grundtechniken vertieft.

Ein Bericht aus der Praxis

- Wie sieht Scrum in der praktischen Anwendung aus?
- Welches sind Tipps für die Einführung von Scrum in Ihrem Unternehmen?
- Welche Herausforderungen gibt es in der Praxis?

Zertifizierter Scrum.Master - Intensivseminar und Zertifizierung (online)

Fit für den Scrum.Master!

Sie möchten sich zum Scrum.Master zertifizieren lassen? Wir machen Sie fit und bereiten Sie systematisch auf die international anerkannte Zertifizierungsprüfung zum Professional Scrum.MasterTM (PSM nach TÜV Süd) vor. Nach einer intensiven Prüfungsvorbereitung durch einen erfahrenen Trainer können Sie die Prüfung direkt in deutscher Sprache ablegen und sich nach erfolgreicher Prüfung „Zertifizierter Scrum.Master“ nennen.

ZIELGRUPPE

Projekt- und Programmmanager/-innen, die sich zum Scrum.Master ausbilden lassen möchten

IHR NUTZEN

- Sie haben die Anwendungskenntnisse in Scrum vertieft.
- Sie sind punktgenau und intensiv auf die Prüfung vorbereitet.
- Sie nehmen an der deutschsprachigen Prüfung teil und werden zertifizierter Scrum. Master.

IHR REFERENT

Dr. Sascha Vogel, TÜV SÜD Akademie GmbH

HINWEIS(E)

Voraussetzung für die Teilnahme an dieser Veranstaltung ist der Besuch des Seminars Scrum.School oder der Nachweis, der Führung agiler Teams nach Scrum.

Für die Scrum-Zertifikate sind keine Re-Zertifizierungen erforderlich. Es entstehen Ihnen somit keine Re-Zertifizierungskosten oder sonstige Aufwände.

Animierte Videos und eine Anleitung für den Systemcheck der Prüfung zum zertifizierten Scrum.Master finden Sie hier und auf der Informationsseite des TÜV Süd.

TERMIN(E)

17.11.2026 | virtueller Seminarraum

17.11.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag

PREIS

830,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Gizem Sunar
0231 22240-745
gizem.sunar@ska.nrw

Programm/Inhalt

In diesem Training werden die Inhalte der Scrum.School (52.532) wiederholt und vertieft. Mittels einer abschließenden Prüfungssimulation werden Sie zielgerichtet auf die Prüfung zum Professional Scrum.MasterTM (PSM nach TÜV Süd) vorbereitet.

Inhalte

- Einführung: Modalitäten und Ablauf der Zertifizierung
- Prüfungsinhalte nach Scrum.org erarbeiten
- Prüfungsähnliche Einheiten simulieren
- Roadmap für die weitere individuelle Vorbereitung erarbeiten
- Durchführung einer Prüfungssimulation
- Tipps für die Zertifizierungsprüfung

Unser digitaler Scrum-Seminarraum unterstützt Sie bei Ihrer Prüfungsvorbereitung auf die Scrum.Master-Prüfung. Dort finden Sie Musterprüfungen, um Ihr Wissen zu testen sowie interessante Fachinformationen und Videos.

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

Angebots-Nr.: 52.442

Agiles Projektmanagement mit Scrum (E-Learning)

Immer wieder kommt es dazu, dass Projekte im Sande verlaufen, gänzlich scheitern oder Ziele nicht erreicht werden. Agiles Projektmanagement mit SCRUM verspricht hier Abhilfe. Aber was genau ist das und wieso ist es so beliebt agil zu arbeiten?

ZIELGRUPPE

- Mitarbeitende in Betrieb, Verwaltung und Stab
- Führungskräfte

IHR NUTZEN

- Sie kennen das agile Framework Scrum.
- Sie verstehen die typischen Rollen und ihre Aufgaben im agilen Projektmanagement.
- Sie wissen, warum kurzzyklisches und iteratives Arbeiten Projektrisiken reduziert.
- Sie verstehen, wie Sie Teams strukturell in kontinuierliche Verbesserung führen.
- Sie wissen, dass neben Methodik auch "weiche" Faktoren für ein erfolgreiches Team erforderlich sind.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zu einem Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gerne!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

45 Minuten

PREIS

40,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Gizem Sunar
0231 22240-745
gizem.sunar@ska.nrw

Programm/Inhalt

Was ist Scrum?

Rollen in Scrum

Schnell Ergebnisse im Team erzeugen

Product Backlog nutzen

Qualität der Zusammenarbeit steigern

Noch erfolgreicher im Team

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

Angebots-Nr.: 52.443

Kanban für mehr Struktur und Transparenz (E-Learning)

Zahlreiche To-dos und kein Anfang in Sicht? Kanban schafft mehr Struktur und Transparenz für Projekte und Arbeitsprozesse. Das Beste: Kanban ist so simpel, dass man theoretisch sofort damit starten kann. Die bisherige Arbeitsweise ändert sich dabei kaum. Bestehende Prozesse und Rollen dürfen weiterexistieren.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte und Mitarbeiter/-innen, die mit einer modernen und agilen Methode von mehr Struktur und Transparenz bei Aufgaben und Projekten profitieren möchten

IHR NUTZEN

- Sie wissen woher die Kanban-Methode kommt und verstehen ihre Grundlagen.
- Sie erkennen das Potenzial für Ihre eigene Arbeit, das Arbeiten im Team und in Projekten.
- Sie können Kanban direkt für sich und im Team ausprobieren und mehr Struktur und Transparenz über Aufgaben gewinnen.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zu einem Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gerne!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

30 Minuten

PREIS

30,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Stephanie Kolhosser
0231 22240-737
stephanie.kolhosser@ska.nrw

Programm/Inhalt

Die Grundidee von Kanban

Der Aufbau eines Kanban-Boards

Die Kanban-Regeln

Scrumban

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

Angebots-Nr.: 52.444

Design Thinking (E-Learning)

Schnell kundenorientierte Lösungen finden - mit Design Thinking eine leichte Übung. Denn beim Design Thinking steht der Bedarf aus Kundensicht im Mittelpunkt. Ob Start-Up, Großkonzern, Stadtverwaltung oder Sparkasse – sie alle profitieren vom nutzungsorientierten Mindset des Design Thinking. Wie der Design Thinking-Prozess für eine lebendige Innovationskultur, die sich in jedem Unternehmen etablieren lässt, sorgt, zeigt dieses E-Learning.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte und Mitarbeiter/-innen, die mit einer modernen und agilen Methode schnell kundenorientierte, innovative Lösungen finden und gestalten wollen

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Grundlagen des Design Thinking und können einschätzen, ob es eine geeignete Methode für Ihr Projekt ist.
- Sie sind vertraut mit den einzelnen Phasen des Design Thinking-Prozesses und kennen die Bedeutung von Prototypen.
- Sie haben einen Überblick über agile Methoden, die im Design Thinking Prozess angewendet werden können.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zu einem Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gerne!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

30 Minuten

PREIS

30,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Stephanie Kolhosser
0231 22240-737
stephanie.kolhosser@ska.nrw

Programm/Inhalt

Was ist die Grundidee von Design Thinking und ist es die richtige Methode für mein Projekt?

Wie sieht der Design Thinking-Prozess aus und was geschieht in welcher Phase?

Welche agilen Techniken unterstützen den Prozess und was muss ich beachten?

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

IV. MANAGEMENT UND FÜHRUNG

53 Führung

Zertifikatsprogramme

Tagungen und Foren

Standortbestimmung und Potenzialanalysen

Qualifizierungsangebote für "junge" Führungskräfte

Leadership-Masterclass - Das Update für erfahrene Führungskräfte

Qualifikation von Führungskräften in Kommunen

Qualifikation von Führungskräften in Krankenhäusern

E-Learnings ohne Anzeige

Frauen in Karriere

Ihre Inhouse-Führungsakademie

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

53 FÜHRUNG

Angebots-Nr.: 53.400

Generationen Management ("GenBridge") - Führen über Altersgrenzen hinweg

In einer Arbeitswelt, die von Babyboomern bis hin zur Generation Z reicht, stoßen traditionelle Führungsansätze an ihre Grenzen. Die Herausforderung: Jede Generation bringt ihre eigenen Werte, Kommunikationsstile und Erwartungen an den Arbeitsplatz. Die Folge? Missverständnisse, die zu Konflikten führen, das Potenzial junger Talente bleibt ungenutzt und die wertvolle Erfahrung älterer Mitarbeitenden verliert an Wirkung.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte und angehende Führungskräfte, Gruppen-, Team- und Projektleitende

IHR NUTZEN

- Sie sind in der Lage, Interaktionen zwischen verschiedenen Generationen zu gestalten und schaffen ein Umfeld, das die Stärken jedes Einzelnen nutzt.
- Sie sind vertraut mit Strategien, die altersbedingte Herausforderungen in Chancen für Wachstum und Erfolg generieren.
- Sie sind vertraut mit konkreten Tipps, das Zusammenarbeiten im Team langfristig zu stärken.
- Sie kennen die Inhalte auf Basis neuester Erkenntnisse aus der Evolution, Neurobiologie, Psychologie und Medizin kennen.

IHRE REFERENTIN

Nancy Matzke, Nancy Matzke Consulting & Coaching

TERMIN(E)

13.11.2026 | Sparkassenakademie NRW

30.11.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Michaela Schleede
0231 22240-512
michaela.schleede@ska.nrw

Programm/Inhalt

Entwickeln Sie ein Verständnis für Menschen der unterschiedlichen Generationen mit ihren Besonderheiten.

Wie können Sie sicherstellen, dass alle Stimmen im Team gehört werden und jede Generation sich wertgeschätzt fühlt?

Lernen Sie, wie Sie eine Brücke zwischen Erfahrung und Innovation bauen können.

Wie fördern Sie Kollaboration, wenn jeder in seiner eigenen „generationalen Blase“ arbeitet?

Wie schaffen Sie es, dass Wissenstransfer und innovative Ideen nicht an Altersgrenzen scheitern?

Entdecken Sie Methoden, um Generationskonflikte in Chancen zu verwandeln.

Steigern Sie Kreativität und Produktivität in Ihrem multigenerationalen Team.

Zukunft aktiv gestalten: Strategien für Best-Ager

In unserem Workshop haben Sie die Gelegenheit, ihre beruflichen und privaten Planungen zu konkretisieren und in entsprechende Impulse und Maßnahmen umzuwandeln. Wie können Sie Ihre persönliche Energie aufrechterhalten, welche Bedingungen fördern Ihr Gefühl des erfüllten Arbeitstages und welche Kräfteräuber dürfen verabschiedet werden? Planen Sie aktiv Ihre konkreten Schritte für Ihre persönliche Arbeitsphase als "Best-Ager".

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen um die 50+, die noch gerne weiter mit Spaß und ausgewogener Kraft ihrer Arbeit nachgehen wollen

IHR NUTZEN

- Sie kennen und reflektieren Ihre Stärken und besonderen Chancen als erfahrene Mitarbeiterin und erfahrener Mitarbeiter.
- Sie können bewusst Ihre Schlüsselkompetenzen einsetzen.
- Sie reflektieren den gekonnten Umgang mit Stress und sind vertraut mit Methoden der resilienten Zeit- und Selbstorganisation.
- Sie kennen individuelle unterstützende Maßnahmen zur Stärkung Ihres Energielevels.

IHRE REFERENTIN

Heike Elfert, Turanli Management GmbH

Inhaberin und Geschäftsführerin der Turanli Management GmbH, langjährige Erfahrung im Bereich Coaching, Team- und Konfliktberatung, Organisations- und Führungskräfteberatung

TERMIN(E)

auf Anfrage

DAUER

2 Tage

PREIS

780,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Anette Heuer
0231 22240-786
anette.heuer@ska.nrw

Programm/Inhalt

In diesem Workshop erwartet Sie eine abwechslungsreiche Mischung aus inspirierenden Inputs, praktischen Übungen und einem regen Austausch. Wir befassen uns mit entscheidenden Themen, die Ihre "Best-Ager"-Phase bereichern können:

1. Tag

Reflexion der Erwartungen an ein erfülltes berufliches und privates Leben

Perspektivenwechsel: Warum ist auch der Arbeitgeber an einem guten Mindset der Mitarbeiter/-in interessiert?

Reflexion über Kraftquellen und -räuber mit dem Blick auf die persönliche Seekarte

Erarbeiten von positiven Glaubenssätzen

Thematisieren von Belastungen und den Lernchancen für die Zukunft

Rückblick auf wichtige und private Schlüsselerlebnisse

Erfahrungslernen reflektieren und ankern

Chancen und Risiken von konstruktiver bzw. dekonstruktiver Verarbeitung von Schlüsselerfahrungen

2. Tag

Methodenkoffer zum aktiven Selbstmanagement kennenlernen und einsetzen

Resilienz vertiefen und aktive Instrumente einsetzen

Stressampel und der Umgang damit

Das Thema "Älterwerden" vertiefen und die positiven Anteile herausarbeiten

Lebensphasenmodell nach Lievegoed

Arbeiten mit dem inneren Team

Blick in die Zukunft und Realitätscheck

Ressourcen zum positiven Start in die weitere Gestaltung des beruflichen Lebensweges

Unschlagbar - Positive Leadership mit der "Hammer"-Methodik

Eine Frau mit ihrer "HAMMER-Methode", die auf 20 Jahren Spitzensport-Erfahrung als Profi-Boxweltmeisterin mit sportwissenschaftlichem Wissen basiert, ergänzt um einen Trainer der Sparkassenakademie als Positive Business Expert, ergeben einen unschlagbaren Mix wertvoller Impulse für die tägliche Führungsarbeit.

ZIELGRUPPE

Alle Führungskräfte, die bereits in der Positive Leadership Expedition auf dem Weg sind oder sich auf den Weg machen wollen.

IHR NUTZEN

- Sie nutzen die "Positivität" und erfahren die Wirksamkeit der Konstanz.
- Sie bauen Ihre mentale Stärke weiter aus.
- Sie erleben den Sinn der Klarheit und steigern Ihre Belastbarkeit.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Christina Hammer, Flare Management - Keno Rüst
  Sportwissenschaftlerin und mehrfache Boxweltmeisterin
- Thorsten Meier, Sparkassenakademie NRW
  Verkaufstrainer mit umfangreichen Erfahrungen im Vertrieb und langjährigen Erfahrungen im Vertriebstraining, zertifizierter Size-Trainer und Vertriebscoach, zertifizierter Positive Business Expert

TERMIN(E)

26.11.2026 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

685,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Thorsten Meier
0231 22240-762
thorsten.meier@ska.nrw

Programm/Inhalt

Die "HAMMER-Methode" ist direkt anwendbar, praktisch und sofort wirksam - besonders in Situationen, in denen Führungskräfte wirklich gefordert sind, zielgerichtet zwischenmenschliche Beziehungen zu pflegen. Transferthemen in unserer Sparkassenwelt sind u. a. Leistung unter Druck, schnelle Entscheidungen treffen, Veränderungen gestalten, Konflikte lösen, Verantwortung und selbstverantwortliche Mitarbeiter/-innen fördern.

Nutzen Sie die "HAMMER-Methode" in Ihrem Führungsalltag:

H - Haltung
Haltung entscheidet über Wirkung. Körpersprache, Präsenz und innere Stabilität - wie ich Räume betrete, bestimmt, wie ich führe. Führung beginnt immer mit dem Körper.

A - Atmung
Atmung ist das sofortige Werkzeug für Stressreduktion, Fokus und Ruhe. Eine einfach 4-4-4-Technik verändert in Sekunden die Qualität von Entscheidungen.

M - Mut
Mut heißt handeln trotz Unsicherheit. Mut zur Veränderung, zu klaren Worten, zu neuen Schritten - essenziell für jede Führungskraft in Veränderungsprozessen.

M - Machen
Umsetzung schlägt Diskussion. Führung zeigt sich nicht in Meetings, sondern in Taten. Entscheidungen treffen, handeln, vorangehen - das macht den Unterschied.

E - Emotionen
Emotionen sind Energie. Wer sie versteht und steuert, führt souveräner, klarer und menschlicher. Keine Unterdrückung, sondern bewusste Nutzung.

R - Respekt
Respekt bedeutet Selbstführung: Grenzen setzen, Verantwortung übernehmen, sich selbst ernst nehmen. Gute Führung beginnt immer bei einem selbst.

Im Rahmen von Positive Leadership ist dieses Training ein weiteres wertvolles Puzzleteil im Führungsalltag, das es gilt zu integrieren ohne den bisher gestalteten Rahmen zu verformen.

Aktuelle rechtliche Entwicklungen zur Corporate Governance in Sparkassen

Im Oktober 2025 veröffentlichte die BaFin ihr Rundschreiben 11/2025 zu den Mitgliedern der Geschäftsleitung sowie von Verwaltungs- und Aufsichtsorganen gemäß KWG. Anfang April 2026 ist das BRUBEG in Kraft getreten. Zusätzlich wurden Anfang Mai die Hilfestellungen zur Umsetzung der bankaufsichtsrechtlichen Governance-Anforderungen zur Verfügung gestellt. Mit dieser Veranstaltung werden die genannten Veröffentlichungen miteinander verknüpft, eingeordnet und Ihre Fragen werden diskutiert und beantwortet.

ZIELGRUPPE

Leiter/-innen und Mitarbeiter/-innen der Vorstandssekretariate

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit den Inhalten des Rundschreibens 11/2025 der BaFin.
- Sie kennen die wesentlichen Inhalte des BRUBEG im Hinblick auf die Governance in Sparkassen.
- Sie wissen, wie Sie die Änderungen in Ihre Sparkasse einführen und welche Prozesse anzupassen sind.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

0,75 Tage

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Christina Lempart
0231 22240-727
christina.lempart@ska.nrw

Programm/Inhalt

Persönliche Anforderungen an Organmitglieder (Vorstandsmitglieder und Mitglieder des Verwaltungsrats)

Anzeigepflichten

Arbeit der Organe

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

53 FÜHRUNG

Zertifikatsprogramme

Zertifikatsprogramms Führung - Führungskompetenzen entwickeln und ausbauen

Das neue Zertifikatsprogramm ermöglicht Ihnen eine umfassende Qualifizierung für die aktuellen und künftigen Herausforderungen als Führungskraft. Eng verzahnt mit der Praxis und in kompakter Form mit Unterstützung von digitalen Elementen wird das erforderliche Wissen „auf den Punkt“ gebracht. Zusätzlich werden Sie typische Führungssituationen anhand von Praxisfällen trainieren. Als Führungskraft im Vertrieb werden Sie zusätzlich ein speziell konzipiertes Modul „Führung im Vertrieb“ besuchen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die über noch keine bzw. über geringe Führungserfahrung verfügen, aber Führungsverantwortung übernommen haben bzw. übernehmen werden; Mitarbeiter/-innen die ihre Führungskompetenzen auffrischen und vertiefen wollen; Mitarbeiter/-innen aus dem Vertrieb werden zusätzlich an Modul 5 - speziell konzipiert für Vertriebsführungskräfte - teilnehmen

IHR NUTZEN

- Sie führen Ihr Team ziel- & erfolgsorientiert.
- Sie gestalten Ihren Verantwortungsbereich unternehmerisch und zukunftsorientiert.
- Sie kennen Ihre Rolle als Führungskraft und wissen, welchen Anforderungen Sie begegnen müssen.
- Sie gestalten Veränderungen erfolgreich und berücksichtigen Herausforderungen der Digitalisierung.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeiter/-innen der Sparkassenakademie NRW sowie externe Referentinnen und Referenten

HINWEIS(E)

Das Programm wird in einer idealen Mischung von Präsenz- & Online-Veranstaltungen durchgeführt und durch Web-Based-Trainings begleitet und ergänzt. Das Modul 5 „Führung im Vertrieb“ kann nur von Mitarbeiter/-innen aus dem Vertrieb besucht werden. Abschluss: zertifizierte Führungskraft

TERMIN(E)

26.01.2026 – 10.11.2026 |

Kick-off (13.01.2026)
Modul 1 (01.01. - 25.02.2026)
Modul 2 (28.01. - 06.10.2026)
Modul 3 (28.04. - 21.05.2026)
Modul 4 (22.05. - 10.07.2026)
Modul 5 (optional - nur für Vertriebsmitarbeiter/-innen) (10.07. - 22.09.2026)
Zertifizierung (09.11. - 10.11.2026)
E-Learnings (13.01.2026 - 31.12.2027)

10.03.2026 – 08.12.2026 |

Kick-off (09.02.2026)
Modul 1 (01.02. - 14.04.2026)
Modul 2 (11.03. - 13.11.2026)
Modul 3 (05.05. - 16.07.2026)
Modul 4 (16.07. - 09.10.2026)
Modul 5 (optional für Vertriebsmitarbeiter/-innen) (09.10. - 12.11.2026)
Zertifizierung (07.12. - 08.12.2026)
E-Learnings (09.02.2026 - 31.12.2027)

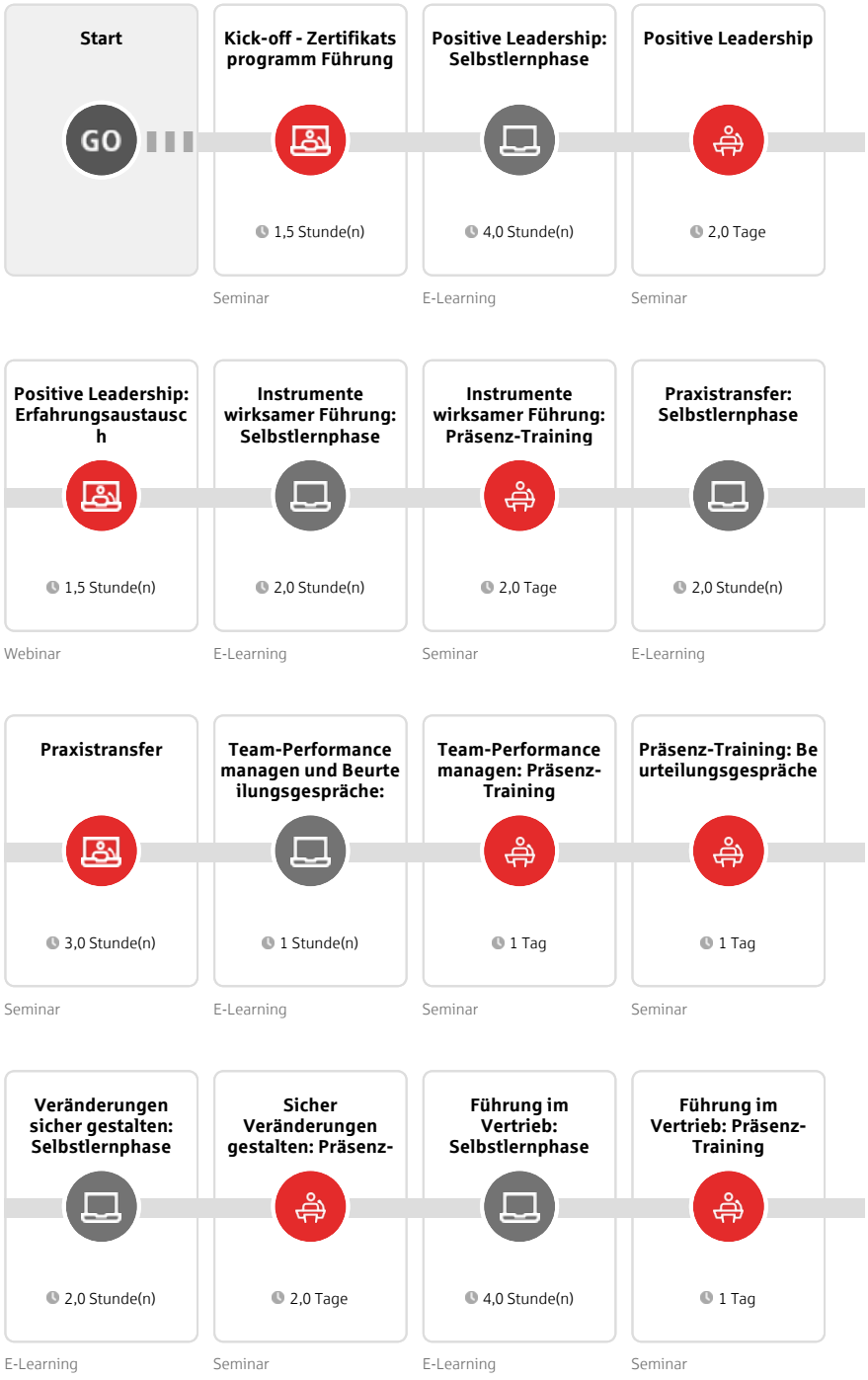
09.06.2026 – 25.02.2027 |

Kick-off (11.05.2026)
Modul 1 (11.05. - 03.09.2026)
Modul 2 (10.06.2026 - 11.01.2027)
Modul 3 (05.10. - 17.11.2026)
Modul 4 (17.11.2026 - 29.01.2027)
Modul 5 (optional für Vertriebsmitarbeiter/-innen) (29.01. - 23.02.2027)
Zertifizierung (24.02. - 25.02.2027)
E-Learnings (10.05.2026 - 31.12.2027)

15.09.2026 – 22.04.2027 |

Kick-off (31.08.2026)
Modul 1 (01.09. - 13.10.2026)
Modul 2 (16.09.2026 - 05.04.2027)
Modul 3 (14.12.2026 - 26.01.2027)
Modul 4 (26.01. - 10.03.2027)
Modul 5 (nur für

Ihre Lernreise: Zertifikatsprogramm Führung - Führungskompetenzen entwickeln und ausbauen



Vertriebsmitarbeiter/-innen) (11.03. - 20.04.2027)
Zertifzierung (21.04. - 22.04.2027)
E-Learnings (31.08.2026 - 31.12.2027)

09.11.2026 – 15.07.2027 |

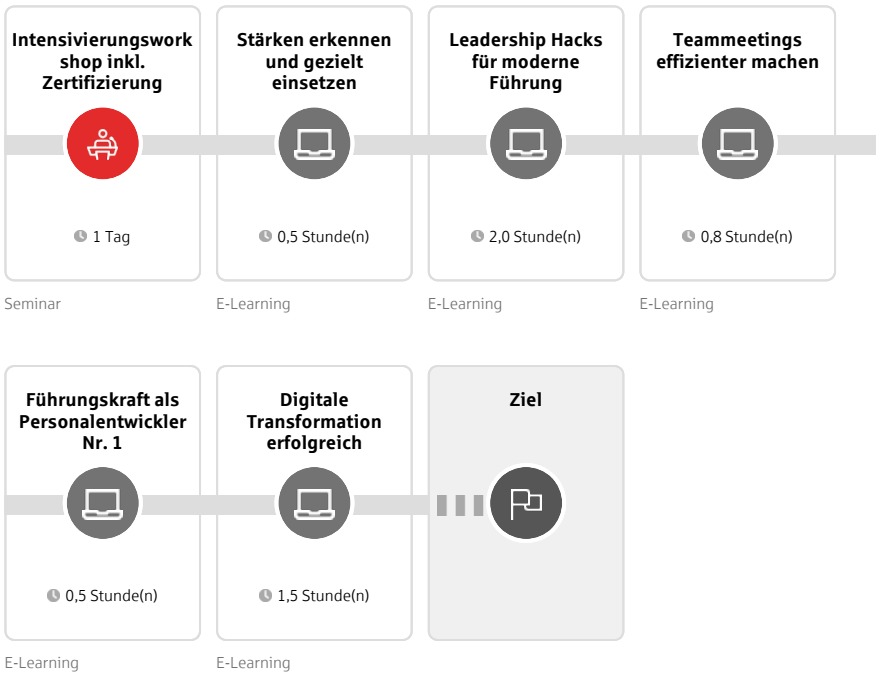
Kick-off (12.10.2026)
Modul 1 (12.10. - 08.12.2026)
Modul 2 (10.11.2026 - 21.06.2027)
Modul 3 (15.02. - 15.04.2027)
Modul 4 (15.04. - 11.06.2027)
Modul 5 (nur für Vertriebsmitarbeiter/-innen) (11.06. - 06.07.2027)
Zertifizierung (14.07. - 15.07.2027)
E-Learnings (12.10.2026 - 31.12.2027)

21.01.2027 – 21.10.2027 |

Digitaler Kick-off (08.01.2027)
Selbstlernphase Modul 1 (08.01. - 21.01.2027)
Modul 1 (Präsenz) (21.01. - 22.01.2027)
Modul 1 (Digital) (24.02.2027)
Selbstlernphase Modul 2 (24.02. - 20.04.2027)
Modul 2 (Präsenz) (20.04. - 21.04.2027)
Modul 2 (Digital) (09.09.2027)
Selbstlernphase Modul 3 (21.04. - 31.05.2027)
Modul 3 (Präsenz) (31.05. - 01.06.2027)
Selbstlernphase Modul 4 (01.06. - 14.09.2027)
Modul 4 (Präsenz) (14.09. - 15.09.2027)
Selbstlernphase Modul 5 (nur für Vertriebsmitarbeiter/-innen) (15.09. - 19.10.2027)
Modul 5 (Präsenz; nur für Vertriebsmitarbeiter/-innen) (19.10.2027)
Intensivierungsworkshop inkl. Zertifizierung (20.10. - 21.10.2027)

02.03.2027 – 11.11.2027 |

Digitaler Kick-off (17.02.2027)
Selbstlernphase Modul 1 (17.02. -



09.03.2027)
Modul 1 (Präsenz) (02.03. - 03.03.2027)
Modul 1 (Digital) (21.04.2027)
Selbstlernphase Modul 2 (10.03. - 28.04.2027)
Modul 2 (Präsenz) (28.04. - 29.04.2027)
Modul 2 (Digital) (18.10.2027)
Selbstlernphase Modul 3 (29.04. - 15.07.2027)
Modul 3 (Präsenz) (15.07. - 16.07.2027)
Selbstlernphase Modul 4 (16.07. - 20.09.2027)
Modul 4 (Präsenz) (20.09. - 21.09.2027)
Selbstlernphase Modul 5 (nur für Vertriebsmitarbeiter/-innen) (21.09. - 09.11.2027)
Modul 5 (Präsenz; nur für Vertriebsmitarbeiter/-innen) (09.11.2027)
Intensivierungsworkshop inkl. Zertifizierung (10.11. - 11.11.2027)

15.06.2027 – 17.02.2028 |

Digitaler Kick-off (04.06.2027)
Selbstlernphase Modul 1 (04.06. - 15.06.2027)
Modul 1 (Präsenz) (15.06. - 16.06.2027)
Modul 1 (Digital) (14.07.2027)
Selbstlernphase Modul 2 (14.07. - 08.09.2027)
Modul 2 (Präsenz) (08.09. - 09.09.2027)
Modul 2 (Digital) (17.01.2028)
Selbstlernphase Modul 3 (09.09. - 01.12.2027)
Modul 3 (Präsenz) (01.12. - 02.12.2027)
Selbstlernphase Modul 4 (02.12.2027 - 19.01.2028)
Modul 4 (Präsenz) (19.01. - 20.01.2028)
Selbstlernphase Modul 5 (nur für Vertriebsmitarbeiter/-innen) (20.01. - 15.02.2028)
Modul 5 (Präsenz; nur für Vertriebsmitarbeiter/-innen) (15.02.2028)
Intensivierungsworkshop inkl.

Programm/Inhalt

1. Modul: Positive Leadership

- Werte, Rolle, Anforderungen
- Situative Führung, Positive Leadership
- Umsetzung in der Praxis

2. Modul: Instrumente wirksamer Führung anwenden

- Führungsprozesse und -instrumente wirksam anwenden
- Praxiswerkstatt – Führung
- Ziel- und Kritikgespräche führen
- Praxistransfer

3. Modul: Team-Performance managen & Feedback-/Entwicklungsgespräche

- Zusammenarbeit im Team gestalten
- Teams steuern
- New (Team) Work
- Teamdynamik: Erfolgsfaktoren für Hochleistungsteams
- Feedback-/Entwicklungs-/Beurteilunsgegspräche

4. Modul: Veränderungen sicher gestalten

- House of Change
- Menschen in der Veränderung
- Trainingseinheiten in Veränderungssituationen
- Souverän bleiben in schwierigem Fahrwasser – Widerstand & Konflikt
- Widerstand – Formen, Hintergründe, Reaktionsmöglichkeiten
- Konfliktthemen und Konfliktarten

5. Modul: Führung im Vertrieb

- Die Führungskraft als Qualitätsmanager für tragfähige Kund/-innen-Beziehungen
- Gute Führung im Vertrieb – Herausforderungen im Führungsalltag
- Aktuelle Marktveränderungen und deren Auswirkungen auf vertriebliche Führung
- Steuerungsinstrumente als Kompass zur Eigenverantwortung der Mitarbeiter/-innen
- Mit drei wesentlichen Schritten systematisch zu mehr Vertriebserfolg

6. Modul: Intensivierungsworkshop inkl. Zertifizierung

- Führungsgespräche trainieren
- Feedback geben
- Prüfungsgespräch absolvieren (Lernerfolgskontrolle)

Zertifizierung (16.02. - 17.02.2028)

20.09.2027 – 29.06.2028 |

Digitaler Kick-off (02.09.2027)
Selbstlernphase Modul 1 (02.09. - 21.09.2027)
Modul 1 (Präsenz) (20.09. - 21.09.2027)
Modul 1 (Digital) (20.10.2027)
Selbstlernphase Modul 2 (22.10. - 16.12.2027)
Modul 2 (Präsenz) (16.12. - 17.12.2027)
Modul 2 (Digital) (31.05.2028)
Selbstlernphase Modul 3 (17.12. - 27.03.2028)
Modul 3 (Präsenz) (27.03. - 28.03.2028)
Selbstlernphase Modul 4 (28.03. - 15.05.2028)
Modul 4 (Präsenz) (15.05. - 16.05.2028)
Selbstlernphase Modul 5 (nur für Vertriebsmitarbeiter/-innen) (16.05. - 27.06.2028)
Modul 5 (Präsenz; nur für Vertriebsmitarbeiter/-innen) (27.06.2028)
Intensivierungsworkshop inkl. Zertifizierung (28.06. - 29.06.2028)

09.11.2027 – 06.07.2028 |

Digitaler Kick-off (18.10.2027)
Selbstlernphase Modul 1 (20.10. - 09.11.2027)
Modul 1 (Präsenz) (09.11. - 10.11.2027)
Modul 1 (Digital) (15.12.2027)
Selbstlernphase Modul 2 (15.12.2027 - 09.02.2028)
Modul 2 (Präsenz) (09.02. - 10.02.2028)
Modul 2 (Digital) (12.06.2028)
Selbstlernphase Modul 3 (10.02. - 08.05.2028)
Modul 3 (Präsenz) (08.05. - 09.05.2028)
Selbstlernphase Modul 4 (09.05. - 22.06.2028)
Modul 4 (Präsenz) (22.06. - 23.06.2028)
Selbstlernphase Modul 5 (nur für

Vertriebsmitarbeiter/-innen) (23.06. - 04.07.2028)
Modul 5 (Präsenz; nur für Vertriebsmitarbeiter/-innen) (04.07.2028)
Intensivierungsworkshop inkl. Zertifizierung (Präsenz) (05.07. - 06.07.2028)

DAUER

12 Tage
9 Tage plus 1 Tag für Modul 5 zzgl. 2 digitale Tage und 2 Tage Selbstlernphase

PREIS

3.980,00 € zzgl. 395,00 € für Modul 5

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Barbara Doerr-Lappe
0231 22240-789
barbara.doerr-lappe@ska.nrw

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

53 FÜHRUNG

Tagungen und Foren

PERMA Sommerfest

Seit Jahren begleiten wir Ihre Führungskräfte auf ihrem Weg zu mehr Wohlbefinden und Erfolg mit PERMA-Lead. Jetzt laden wir Sie ein, diesen Weg gemeinsam mit uns und unserer Community zu feiern! Das PERMA Sommerfest ist mehr als nur ein Event – es ist ein Tag voller Inspiration, Austausch und praktischer Impulse aus der Welt der positiven Psychologie und Führung.

ZIELGRUPPE

Trainer/-innen und Tourguides der Positive Leadership Expedition, Vorstände und Führungskräfte aus Sparkassen, Personalentwickler/-innen und HR-Verantwortliche

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit Best Practices aus anderen Projekten und Sparkassen.
- Sie kennen wertvolle Austauschpartner/-innen und bauen Ihr Netzwerk innerhalb der PERMA-Community aus.
- Sie sind in der Lage, Erfolge zu feiern und stärken das Bewusstsein für gemeinsame Highlights.
- Sie sind vertraut mit PERMA und probieren neue Ansätze und frische Impulse in der Praxis aus.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

TERMIN(E)

20.09.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

wird noch mitgeteilt

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Lea Berg
0231 22240-753
lea.berg@ska.nrw

Programm/Inhalt

Wir werden das Programm und die Referentinnen und Referenten mit einer gesonderten Akademieinfo veröffentlichen.

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

53 FÜHRUNG

Qualifizierungsangebote für "junge" Führungskräfte

KI-Leadership - Mit künstlicher Intelligenz zum natürlichen Führungserfolg

Künstliche Intelligenz verändert nicht nur Arbeitsprozesse, sondern auch Führung. Sie kann dabei unterstützen, Informationen schneller zu strukturieren, Entscheidungen besser vorzubereiten, Kommunikation zu verbessern und Führungsaufgaben effizienter zu gestalten. Doch wo schafft KI wirklich einen Mehrwert? Welche Aufgaben lassen sich sinnvoll unterstützen? Und wo bleiben menschliches Urteil, Verantwortung und Führung unverzichtbar? In diesem praxisorientierten Seminar lernen Sie, KI gezielt als persönlichen Denk-, Arbeits- und Führungsassistenten einzusetzen. Sie arbeiten an realistischen Führungssituationen und entwickeln konkrete Anwendungsfälle für Ihren eigenen Führungsalltag.

ZIELGRUPPE

Erfahrene und zukünftige Führungskräfte

IHR NUTZEN

- Sie wissen, bei welchen Führungsaufgaben KI einen konkreten Mehrwert bietet und welche Chancen, Grenzen und Risiken damit verbunden sind.
- Sie können, KI als Sparringspartner für Entscheidungen, Problemlösungen und die Vorbereitung von Gesprächen, Meetings und Kommunikation einsetzen.
- Sie kennen, konkrete KI-Anwendungsfälle für Ihre Führungsarbeit und können Informationen strukturieren, bewerten sowie unterschiedliche Perspektiven und Handlungsoptionen entwickeln.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Bitte bringen Sie einen persönlichen Laptop oder ein Tablet mit.
- Für die praktischen Übungen empfiehlt sich ein Zugang zu ChatGPT o.ä., Perplexity, S-KIPilot oder einer vergleichbaren KI-Anwendung.

IHR REFERENT

Stefan Schuurman, seit über 20 Jahren Führungskraft im Personalbereich einer Sparkasse mit Schwerpunkt neue Technologien, konzeptionelle Personal-/Führungskräfteentwicklung und Recruiting sowie systemische Beratung und Coaching

HINWEIS(E)

Das Seminar kombiniert kurze fachliche Impulse mit intensiven Praxisphasen. Sie arbeiten an realistischen Führungssituationen und – soweit sinnvoll – an eigenen Fragestellungen aus Ihrem Führungsalltag.

Der Schwerpunkt liegt auf der praktischen Frage: **Wie kann KI meine Führungsarbeit wirksamer, schneller und reflektierter machen?**

TERMIN(E)

16.03.2027 | Sparkassenakademie NRW

09.11.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

KI als Führungswerkzeug

- KI als Assistent und Sparringspartner
- Welche Führungsaufgaben können sinnvoll unterstützt werden?
- Wo bleibt menschliche Führung unverzichtbar?
- Welche Kompetenzen für Führungskräfte wichtiger werden

Entscheidungen besser vorbereiten

KI kann Entscheidungen nicht abnehmen, aber ihre Vorbereitung verbessern.

Sie nutzen KI unter anderem für:

- Entscheidungsalternativen
- Vor- und Nachteile
- Risiken und Gegenargumente
- Szenarien
- Entscheidungskriterien
- kritische Prüfung eigener Annahmen

Kommunikation und Gespräche vorbereiten

KI kann unterstützen bei:

- Mitarbeitergesprächen
- Feedback- und Konfliktgesprächen
- schwierigen Botschaften
- Veränderungskommunikation
- Präsentationen
- Argumentationslinien
- Zielvereinbarungen

Meetings und Zusammenarbeit effizienter gestalten

- Agenden und Leitfragen entwickeln
- Informationen strukturieren
- Diskussionen vorbereiten
- Maßnahmen und Entscheidungen dokumentieren
- Inhalte zielgruppengerecht aufbereiten
- wiederkehrende Führungsaufgaben vereinfachen

KI als kritischer Sparringspartner

Sie lernen, KI bewusst zur Reflexion einzusetzen, zum Beispiel mit Fragen wie:

- Welche Risiken übersehe ich?
- Welche Gegenargumente könnte mein Team haben?
- Welche Schwächen hat meine Entscheidung?
- Welche unbeabsichtigten Folgen könnte eine Maßnahme haben?
- Wie sieht die Situation aus einer anderen Perspektive aus?

KI und Veränderung

Die Einführung von KI ist selbst eine Führungsaufgabe.

Thematisiert werden unter anderem:

- Ängste und Vorbehalte im Team
- unterschiedliche KI-Kompetenzen
- Lernen und Experimentieren ermöglichen
- Regeln für den sinnvollen KI-Einsatz
- Verantwortung und Qualitätssicherung
- Führung als Vorbild

Chancen, Grenzen und Verantwortung

- Datenschutz und vertrauliche Informationen
- fehlerhafte oder erfundene Ergebnisse
- Bias und Verzerrungen
- Übervertrauen in KI
- sensible Personalthemen
- Verantwortung der Führungskraft

Mein persönliches KI-Führungssystem

Zum Abschluss entwickeln Sie konkrete Einsatzmöglichkeiten für Ihren Führungsalltag, zum Beispiel für:

- Entscheidungsvorbereitung
- Mitarbeiterkommunikation
- Gesprächsvorbereitung
- Meetings
- Strategiearbeit
- Veränderungsmanagement
- persönliche Reflexion und Priorisierung

Sie nehmen praxistaugliche Prompts und Arbeitsweisen mit, die Sie unmittelbar einsetzen und weiterentwickeln können.

Zertifikatsprogramms Führung - Führungskompetenzen entwickeln und ausbauen

Das neue Zertifikatsprogramm ermöglicht Ihnen eine umfassende Qualifizierung für die aktuellen und künftigen Herausforderungen als Führungskraft. Eng verzahnt mit der Praxis und in kompakter Form mit Unterstützung von digitalen Elementen wird das erforderliche Wissen „auf den Punkt“ gebracht. Zusätzlich werden Sie typische Führungssituationen anhand von Praxisfällen trainieren. Als Führungskraft im Vertrieb werden Sie zusätzlich ein speziell konzipiertes Modul „Führung im Vertrieb“ besuchen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die über noch keine bzw. über geringe Führungserfahrung verfügen, aber Führungsverantwortung übernommen haben bzw. übernehmen werden; Mitarbeiter/-innen die ihre Führungskompetenzen auffrischen und vertiefen wollen; Mitarbeiter/-innen aus dem Vertrieb werden zusätzlich an Modul 5 - speziell konzipiert für Vertriebsführungskräfte - teilnehmen

IHR NUTZEN

- Sie führen Ihr Team ziel- & erfolgsorientiert.
- Sie gestalten Ihren Verantwortungsbereich unternehmerisch und zukunftsorientiert.
- Sie kennen Ihre Rolle als Führungskraft und wissen, welchen Anforderungen Sie begegnen müssen.
- Sie gestalten Veränderungen erfolgreich und berücksichtigen Herausforderungen der Digitalisierung.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeiter/-innen der Sparkassenakademie NRW sowie externe Referentinnen und Referenten

HINWEIS(E)

Das Programm wird in einer idealen Mischung von Präsenz- & Online-Veranstaltungen durchgeführt und durch Web-Based-Trainings begleitet und ergänzt. Das Modul 5 „Führung im Vertrieb“ kann nur von Mitarbeiter/-innen aus dem Vertrieb besucht werden. Abschluss: zertifizierte Führungskraft

TERMIN(E)

26.01.2026 – 10.11.2026 |

Kick-off (13.01.2026)
Modul 1 (01.01. - 25.02.2026)
Modul 2 (28.01. - 06.10.2026)
Modul 3 (28.04. - 21.05.2026)
Modul 4 (22.05. - 10.07.2026)
Modul 5 (optional - nur für Vertriebsmitarbeiter/-innen) (10.07. - 22.09.2026)
Zertifizierung (09.11. - 10.11.2026)
E-Learnings (13.01.2026 - 31.12.2027)

10.03.2026 – 08.12.2026 |

Kick-off (09.02.2026)
Modul 1 (01.02. - 14.04.2026)
Modul 2 (11.03. - 13.11.2026)
Modul 3 (05.05. - 16.07.2026)
Modul 4 (16.07. - 09.10.2026)
Modul 5 (optional für Vertriebsmitarbeiter/-innen) (09.10. - 12.11.2026)
Zertifizierung (07.12. - 08.12.2026)
E-Learnings (09.02.2026 - 31.12.2027)

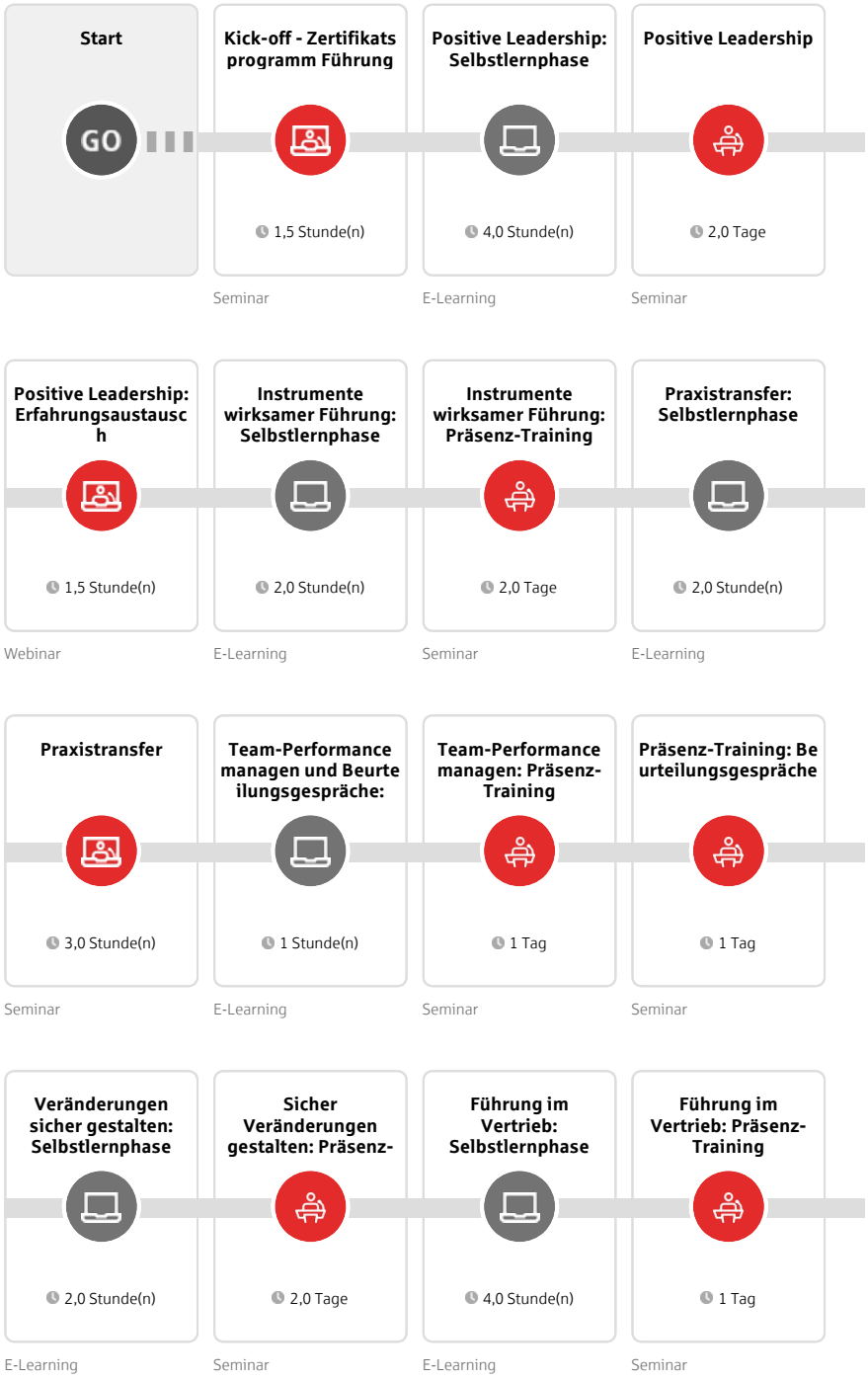
09.06.2026 – 25.02.2027 |

Kick-off (11.05.2026)
Modul 1 (11.05. - 03.09.2026)
Modul 2 (10.06.2026 - 11.01.2027)
Modul 3 (05.10. - 17.11.2026)
Modul 4 (17.11.2026 - 29.01.2027)
Modul 5 (optional für Vertriebsmitarbeiter/-innen) (29.01. - 23.02.2027)
Zertifizierung (24.02. - 25.02.2027)
E-Learnings (10.05.2026 - 31.12.2027)

15.09.2026 – 22.04.2027 |

Kick-off (31.08.2026)
Modul 1 (01.09. - 13.10.2026)
Modul 2 (16.09.2026 - 05.04.2027)
Modul 3 (14.12.2026 - 26.01.2027)
Modul 4 (26.01. - 10.03.2027)
Modul 5 (nur für

Ihre Lernreise: Zertifikatsprogramm Führung - Führungskompetenzen entwickeln und ausbauen



Vertriebsmitarbeiter/-innen) (11.03. - 20.04.2027)
Zertifzierung (21.04. - 22.04.2027)
E-Learnings (31.08.2026 - 31.12.2027)

09.11.2026 – 15.07.2027 |

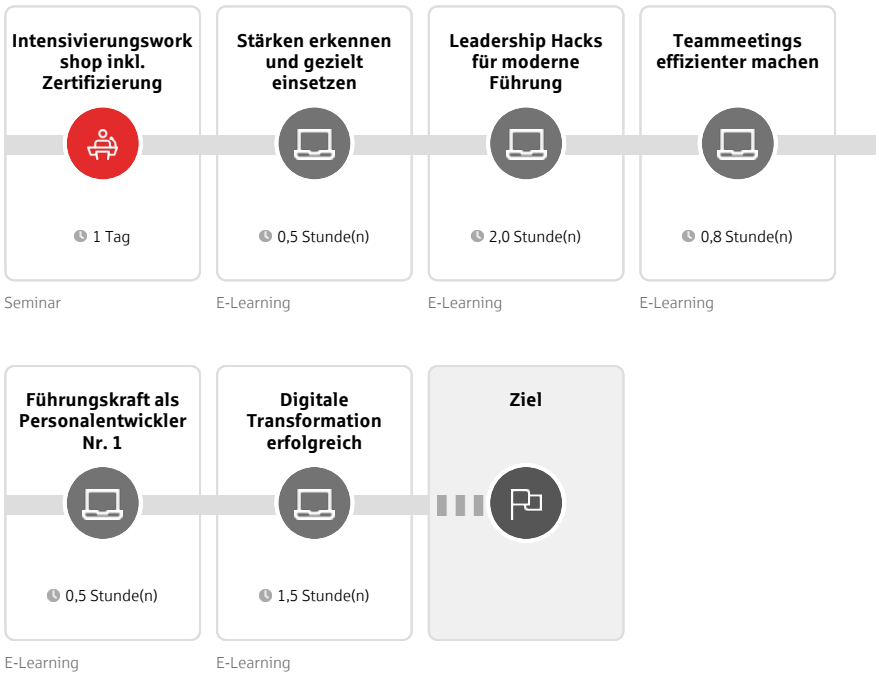
Kick-off (12.10.2026)
Modul 1 (12.10. - 08.12.2026)
Modul 2 (10.11.2026 - 21.06.2027)
Modul 3 (15.02. - 15.04.2027)
Modul 4 (15.04. - 11.06.2027)
Modul 5 (nur für Vertriebsmitarbeiter/-innen) (11.06. - 06.07.2027)
Zertifizierung (14.07. - 15.07.2027)
E-Learnings (12.10.2026 - 31.12.2027)

21.01.2027 – 21.10.2027 |

Digitaler Kick-off (08.01.2027)
Selbstlernphase Modul 1 (08.01. - 21.01.2027)
Modul 1 (Präsenz) (21.01. - 22.01.2027)
Modul 1 (Digital) (24.02.2027)
Selbstlernphase Modul 2 (24.02. - 20.04.2027)
Modul 2 (Präsenz) (20.04. - 21.04.2027)
Modul 2 (Digital) (09.09.2027)
Selbstlernphase Modul 3 (21.04. - 31.05.2027)
Modul 3 (Präsenz) (31.05. - 01.06.2027)
Selbstlernphase Modul 4 (01.06. - 14.09.2027)
Modul 4 (Präsenz) (14.09. - 15.09.2027)
Selbstlernphase Modul 5 (nur für Vertriebsmitarbeiter/-innen) (15.09. - 19.10.2027)
Modul 5 (Präsenz; nur für Vertriebsmitarbeiter/-innen) (19.10.2027)
Intensivierungsworkshop inkl. Zertifizierung (20.10. - 21.10.2027)

02.03.2027 – 11.11.2027 |

Digitaler Kick-off (17.02.2027)
Selbstlernphase Modul 1 (17.02. -



09.03.2027)
Modul 1 (Präsenz) (02.03. - 03.03.2027)
Modul 1 (Digital) (21.04.2027)
Selbstlernphase Modul 2 (10.03. - 28.04.2027)
Modul 2 (Präsenz) (28.04. - 29.04.2027)
Modul 2 (Digital) (18.10.2027)
Selbstlernphase Modul 3 (29.04. - 15.07.2027)
Modul 3 (Präsenz) (15.07. - 16.07.2027)
Selbstlernphase Modul 4 (16.07. - 20.09.2027)
Modul 4 (Präsenz) (20.09. - 21.09.2027)
Selbstlernphase Modul 5 (nur für Vertriebsmitarbeiter/-innen) (21.09. - 09.11.2027)
Modul 5 (Präsenz; nur für Vertriebsmitarbeiter/-innen) (09.11.2027)
Intensivierungsworkshop inkl. Zertifizierung (10.11. - 11.11.2027)

15.06.2027 – 17.02.2028 |

Digitaler Kick-off (04.06.2027)
Selbstlernphase Modul 1 (04.06. - 15.06.2027)
Modul 1 (Präsenz) (15.06. - 16.06.2027)
Modul 1 (Digital) (14.07.2027)
Selbstlernphase Modul 2 (14.07. - 08.09.2027)
Modul 2 (Präsenz) (08.09. - 09.09.2027)
Modul 2 (Digital) (17.01.2028)
Selbstlernphase Modul 3 (09.09. - 01.12.2027)
Modul 3 (Präsenz) (01.12. - 02.12.2027)
Selbstlernphase Modul 4 (02.12.2027 - 19.01.2028)
Modul 4 (Präsenz) (19.01. - 20.01.2028)
Selbstlernphase Modul 5 (nur für Vertriebsmitarbeiter/-innen) (20.01. - 15.02.2028)
Modul 5 (Präsenz; nur für Vertriebsmitarbeiter/-innen) (15.02.2028)
Intensivierungsworkshop inkl.

Programm/Inhalt

1. Modul: Positive Leadership

- Werte, Rolle, Anforderungen
- Situative Führung, Positive Leadership
- Umsetzung in der Praxis

2. Modul: Instrumente wirksamer Führung anwenden

- Führungsprozesse und -instrumente wirksam anwenden
- Praxiswerkstatt – Führung
- Ziel- und Kritikgespräche führen
- Praxistransfer

3. Modul: Team-Performance managen & Feedback-/Entwicklungsgespräche

- Zusammenarbeit im Team gestalten
- Teams steuern
- New (Team) Work
- Teamdynamik: Erfolgsfaktoren für Hochleistungsteams
- Feedback-/Entwicklungs-/Beurteilunsgegspräche

4. Modul: Veränderungen sicher gestalten

- House of Change
- Menschen in der Veränderung
- Trainingseinheiten in Veränderungssituationen
- Souverän bleiben in schwierigem Fahrwasser – Widerstand & Konflikt
- Widerstand – Formen, Hintergründe, Reaktionsmöglichkeiten
- Konfliktthemen und Konfliktarten

5. Modul: Führung im Vertrieb

- Die Führungskraft als Qualitätsmanager für tragfähige Kund/-innen-Beziehungen
- Gute Führung im Vertrieb – Herausforderungen im Führungsalltag
- Aktuelle Marktveränderungen und deren Auswirkungen auf vertriebliche Führung
- Steuerungsinstrumente als Kompass zur Eigenverantwortung der Mitarbeiter/-innen
- Mit drei wesentlichen Schritten systematisch zu mehr Vertriebserfolg

6. Modul: Intensivierungsworkshop inkl. Zertifizierung

- Führungsgespräche trainieren
- Feedback geben
- Prüfungsgespräch absolvieren (Lernerfolgskontrolle)

Zertifizierung (16.02. - 17.02.2028)

20.09.2027 – 29.06.2028 |

Digitaler Kick-off (02.09.2027)
Selbstlernphase Modul 1 (02.09. - 21.09.2027)
Modul 1 (Präsenz) (20.09. - 21.09.2027)
Modul 1 (Digital) (20.10.2027)
Selbstlernphase Modul 2 (22.10. - 16.12.2027)
Modul 2 (Präsenz) (16.12. - 17.12.2027)
Modul 2 (Digital) (31.05.2028)
Selbstlernphase Modul 3 (17.12. - 27.03.2028)
Modul 3 (Präsenz) (27.03. - 28.03.2028)
Selbstlernphase Modul 4 (28.03. - 15.05.2028)
Modul 4 (Präsenz) (15.05. - 16.05.2028)
Selbstlernphase Modul 5 (nur für Vertriebsmitarbeiter/-innen) (16.05. - 27.06.2028)
Modul 5 (Präsenz; nur für Vertriebsmitarbeiter/-innen) (27.06.2028)
Intensivierungsworkshop inkl. Zertifizierung (28.06. - 29.06.2028)

09.11.2027 – 06.07.2028 |

Digitaler Kick-off (18.10.2027)
Selbstlernphase Modul 1 (20.10. - 09.11.2027)
Modul 1 (Präsenz) (09.11. - 10.11.2027)
Modul 1 (Digital) (15.12.2027)
Selbstlernphase Modul 2 (15.12.2027 - 09.02.2028)
Modul 2 (Präsenz) (09.02. - 10.02.2028)
Modul 2 (Digital) (12.06.2028)
Selbstlernphase Modul 3 (10.02. - 08.05.2028)
Modul 3 (Präsenz) (08.05. - 09.05.2028)
Selbstlernphase Modul 4 (09.05. - 22.06.2028)
Modul 4 (Präsenz) (22.06. - 23.06.2028)
Selbstlernphase Modul 5 (nur für

Vertriebsmitarbeiter/-innen) (23.06. - 04.07.2028)
Modul 5 (Präsenz; nur für Vertriebsmitarbeiter/-innen) (04.07.2028)
Intensivierungsworkshop inkl. Zertifizierung (Präsenz) (05.07. - 06.07.2028)

DAUER

12 Tage
9 Tage plus 1 Tag für Modul 5 zzgl. 2 digitale Tage und 2 Tage Selbstlernphase

PREIS

3.980,00 € zzgl. 395,00 € für Modul 5

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Barbara Doerr-Lappe
0231 22240-789
barbara.doerr-lappe@ska.nrw

Ab morgen Führungskraft - Kompaktseminar für Nachwuchs-Führungskräfte

Sie übernehmen in der nächsten Zeit Ihre erste Führungsaufgabe oder haben diese seit einigen Monaten inne? Dann empfehlen wir Ihnen dieses Kompaktseminar. Damit schaffen Sie die Grundlage für Ihre erfolgreiche Führungsarbeit. Und falls Sie vor längerem zwar an einem Führungstraining teilgenommen haben, Ihre Kenntnisse aber nicht anwenden konnten, dann bietet dieses Seminar die Möglichkeit, Ihre Kenntnisse aufzufrischen. In jedem Fall starten Sie gut vorbereitet in die neue Aufgabe!

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die demnächst Personalverantwortung übernehmen oder vor kurzem übernommen haben

IHR NUTZEN

Kompaktseminar:

- Sie lernen Grundlagen der Führungsarbeit kennen und erkennen die Wirkung Ihres Führungs- und Kommunikationsverhaltens.
- Sie erlangen mehr Sicherheit darin, klare und wertschätzende Mitarbeiter-inne-Gespräche zu unterschiedlichen Anlässen (Kritik, Feedback, Zielvereinbarung und Delegation) zu führen.
- Sie erkennen, was Sie dafür tun können, dass Ihre Mitarbeiter/-innen motiviert und leistungsfähig sind.
- Sie bringen Ihre aktuellen Anliegen aus der eigenen Praxis ein und erarbeiten Ihren persönlichen Aktionsplan.

Reflexionstag:

- Sie sind in der Lage für Nachhaltigkeit des Gelernten durch Auffrischung der Inhalte aus dem Führungsseminar zu sorgen.
- Sie können durch den Austausch mit den anderen Teilnehmer/-innen von deren konkreten Umsetzungserfahrungen lernen.
- Sie können Ihre aktuellen Anliegen aus Ihrem Führungsalltag einbringen und entdecken neue Handlungsoptionen und Lösungsideen.
- Sie haben Zeit zum Üben und Ausprobieren.

TERMIN(E)

04.02.2026 – 05.11.2026 | Sparkassenakademie NRW

Kompaktseminar (04.02. - 06.02.2026)
Reflexion (05.11.2026)

27.04.2026 – 01.12.2026 | Sparkassenakademie NRW

Kompaktseminar (27.04. - 29.04.2026)
Reflexion (01.12.2026)

08.06.2026 – 11.02.2027 | Sparkassenakademie NRW

Kompaktseminar (08.06. - 10.06.2026)
Reflexion (11.02.2027)

14.09.2026 – 27.04.2027 | Sparkassenakademie NRW (ausgebucht)

Kompaktseminar (14.09. - 16.09.2026)
Reflexion (27.04.2027)

09.11.2026 – 27.04.2027 | Sparkassenakademie NRW

Kompaktseminar (09.11. - 11.11.2026)
Reflexion (27.04.2027)

11.11.2026 – 13.04.2027 | Sparkassenakademie NRW

Kompaktseminar (11.11. - 13.11.2026)
Reflexion (13.04.2027)

22.02.2027 – 17.06.2027 | Sparkassenakademie NRW

Kompaktseminar (22.02. - 24.02.2027)
Reflexion (17.06.2027)

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Ulla Pierzyna
  Trainerin und Coach , mit langjährigen Erfahrungen im Vertrieb und Stab
- Sonja Steffens-Brunen
  Sie war lange Personalentwicklerin und stv. Personabteilungsleiterin bei verschiedenen Sparkassen sowie 20 Jahre bei der Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen als Organisationsberaterin und Führungskräftetrainerin tätig. Als Organisationsentwicklerin und Bereichsleiterin Unternehmens-/Personalentwicklung hat sie dazu noch langjährige Erfahrungen im Dienstleistungsbereich bei der VDI gesammelt.

05.04.2027 – 28.01.2028 |
Sparkassenakademie NRW

Kompaktseminar (05.04. - 07.04.2027)
Reflexion (28.01.2028)

07.06.2027 – 14.10.2027 |
Sparkassenakademie NRW

Kompaktseminar (07.06. - 09.06.2027)
Reflexion (14.10.2027)

13.09.2027 – 08.05.2028 |
Sparkassenakademie NRW

Kompaktseminar (13.09. - 15.09.2027)
Reflexion (08.05.2028)

04.10.2027 – 23.02.2028 |
Sparkassenakademie NRW

Kompaktseminar (04.10. - 06.10.2027)
Reflexion (23.02.2028)

15.11.2027 – 20.06.2028 |
Sparkassenakademie NRW

Kompaktseminar (15.11. - 17.11.2027)
Reflexion (20.06.2028)

DAUER

4 Tage
3 Tage Kompaktseminar + 1 Reflexionstag - Die genaue Agenda können Sie aus den Inhalten entnehmen.

PREIS

1.695,00 €

Programm/Inhalt

Die eigene Führungsrolle und die Wirkung des Führungsverhaltens

- Gestern noch Kollege, heute "Führungskraft" - Wie gehe ich damit um?
- Erfolgreich führen - Was heißt das?
- Wie wirken mein Verhalten, mein Kommunikations- und Führungsstil?
- Wie viel Distanz und wie viel Nähe brauche ich als Führungskraft und was brauchen meine Mitarbeiter/-innen?

Störungen und Klärungen in der Kommunikation

- Wie schaffe ich eine "gesunde" und konstruktive Kommunikationskultur?
- Wie gebe ich konkret Feedback?

Unternehmerische und mitarbeiterorientierte Ziele erreichen

- Welche Art der Führung entspricht mir, meinen Mitarbeiter/-innen und meiner Aufgabe?
- Wie gebe ich meinen Mitarbeiter/-innen Freiraum für die persönliche Entwicklung und gleichzeitig die Sicherheit, die sie dazu brauchen?
- Welche praktischen Hilfsmittel/Werkzeuge gibt es, um Mitarbeiter/-innen situationsgerecht zu führen und zu fördern?

Mit schwierigen Führungssituationen erfolgreich umgehen

- Konflikte und andere schwierige Situationen - was tun?
- Wie gehe ich als Führungskraft mit meinen Emotionen um?
- Wie kann ich meine Mitarbeiter/-innen in Veränderungsprozessen unterstützen?

Mitarbeitergespräche

- Wie führe ich Kritik-, Feedback-, Zielvereinbarungs- und Delegationsgespräche?
- Was kann ich dafür tun, dass meine Mitarbeiter/-innen motiviert und leistungsfähig sind?

Aktuelle Themen aus der eigenen Praxis

- Den eigenen persönlichen Aktionsplan entwickeln

Reflexionstag:

Dieser Tag unterstützt Sie bei einer möglichst nachhaltigen Umsetzung der Inhalte aus dem Seminar "Ab morgen Führungskraft". Sie können nochmals in einem kleinen vertrauten Kreis manches wiederholen, weiter einüben und erfahren, was aus den Praxisfällen Ihrer Seminarkolleg/-innen geworden ist sowie Probleme, die in der Praxis bei der Umsetzung des Gelernten vielleicht aufgetaucht sind, besprechen und gemeinsam lösen oder auch gerne neue Praxisfälle einbringen und bearbeiten.

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Gizem Sunar
0231 22240-745
gizem.sunar@ska.nrw

Boxenstopp - Ab morgen Führungskraft

Ähnlich wie am Reflexionstag können Sie Ihre aktuellen Themen und Anliegen einbringen. Diese werden, wie gewohnt, im kleinen vertrauten Kreis bearbeitet. Anders als am Reflexionstag werden Sie diesmal vorab in die Themenauswahl neuer Themen mit einbezogen, und Sie können sich gegenseitig Feedback über ihre Weiterentwicklung in der Führungsrolle geben.

ZIELGRUPPE

Teilnehmer/-innen des Reflexionstags zum Seminar „Ab morgen Führungskraft“

IHR NUTZEN

- Sie sind in der Lage für Nachhaltigkeit des Gelernten durch Auffrischung der Inhalte aus dem Führungsseminar und dem Reflexionstag zu sorgen.
- Sie können durch den Austausch mit den anderen Teilnehmern/-innen von deren konkreten Umsetzungserfahrungen lernen.
- Sie können Ihre aktuellen Anliegen aus Ihrem Führungsalltag einbringen und entdecken neue Handlungsoptionen und Lösungsideen.
- Sie sind in der Lage wahrzunehmen, wie Sie und die anderen Teilnehmer/-innen sich in ihrer Führungsrolle weiterentwickelt haben.
- Sie können, neue, für Sie relevante Themen im Vorfeld bereits einbringen und bearbeiten.

IHRE REFERENTIN

Ulla Pierzyna

Trainerin und Coach , mit langjährigen Erfahrungen im Vertrieb und Stab

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag
10:00 - 17:30 Uhr

PREIS

300,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Gizem Sunar
0231 22240-745
gizem.sunar@ska.nrw

Programm/Inhalt

Sie können nochmals in einem kleinen vertrauten Kreis manches wiederholen, weiter einüben und erfahren, wie Sie und Ihre Seminarkolleg/-innen sich in der Führungsrolle weiterentwickelt haben und welche aktuellen Themen sie gerade beschäftigen. Zu diesen neuen Themen erfahren Sie Neues und tauschen sich untereinander darüber aus. Darüber hinaus können Sie gerne wieder aktuelle Praxisfälle aus Ihrem Führungsalltag mit einbringen sowie Probleme, die in der Praxis bei der Umsetzung des Gelernten vielleicht aufgetaucht sind, besprechen und gemeinsam nach neuen Lösungen und Handlungsoptionen suchen.

Virtuelle/remote Führung – das „Neue Arbeiten“ (online)

Der Trend „Out-of-Office“ etabliert sich als neues Modell der Arbeit. Um virtuelle Teams erfolgreich zu koordinieren und zu führen, erhalten Sie gezielte Führungsimpulse, die Ihre virtuelle Führung erfolgreich machen und diese Form der Zusammenarbeit professionalisieren.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte, die Ihre Teams virtuell führen

IHR NUTZEN

- Sie sind in der Lage, die besonderen Herausforderungen an Ihre Führungsrolle zu reflektieren.
- Sie kennen Erfolgsfaktoren für die Führung virtueller Teams.
- Sie sind vertraut mit den Besonderheiten bei der Nutzung Ihrer Führungsinstrumente im virtuellen Raum.

IHRE REFERENTIN

Michaela Schleede, Sparkassenakademie NRW

Trainerin und Coachin

HINWEIS(E)

Sehr sinnvoll ist die ergänzende Teilnahme an dem Angebot "Homeoffice - so arbeiten Sie produktiv und bleiben leistungsstark" unter der Angebotsnummer 58.200.

Bei Bedarf bieten wir diese Veranstaltung auch gern als inhouse-Veranstaltung für Ihr Unternehmen an.

TERMIN(E)

nach Vereinbarung

DAUER

2 Stunden

PREIS

individuell

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Michaela Schleede
0231 22240-512
michaela.schleede@ska.nrw

Programm/Inhalt

Risiken und Chancen im Homeoffice

Herausforderungen virtueller Führung

Wesentliche Erfolgsfaktoren

Meine Führungsinstrumente im virtuellen Raum

Virtuelle Führung - zwischen Vertrauensvorschuss und Kontrolle

Meine Handlungsfelder

Zeit für persönliche Fragestellungen

Praxisberatung virtuelles Führen – individuelles Coaching (online oder in Präsenz)

Führen aus der Distanz wirft oft Fragen auf. "Wie gelingt mir der Spagat zwischen Selbstführung und Motivation im Home Office? Wie kann ich wieder proaktiv agieren statt nur zur reagieren? Wie gehe ich selbst mit Druck und Stress um?" Um nur einige zu nennen. Fragen die so persönlich sind, dass man sie lieber in einem vertraulichen Rahmen besprechen möchte. Mit einem versierten Coach, der die notwendige Distanz zu den Dingen hat.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte, die Ihre Teams auf Distanz führen

IHR NUTZEN

- Sie können selbst Ihr Ziel und Ihren Umsetzungstransfer in die Praxis bestimmen.
- Sie sind in der Lage Ihre Fragen und Anliegen mit einem erfahrenen "Sparringspartner", der die notwendige Distanz mitbringt, zu diskutieren und reflektieren.
- Sie können persönliche Strategien zur Lösung Ihrer Fragen und Anliegen entwickeln.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Michaela Schleede, Sparkassenakademie NRW
  Trainerin und Coachin
- Gerrit Friesecke, Sparkassenakademie NRW
  Trainerin und systemische Coachin mit langjähriger Erfahrung im Bereich Vertrieb und Führung, Theaterpädagogin

HINWEIS(E)

Diese Veranstaltung kann als Einzel- oder Doppelcoaching gebucht werden. Durchführungsort der Veranstaltung ist je nach Wunsch in Präsenz vor Ort oder virtuell. Statt des klassischen Coachings à 60-90 Minuten kann auch ein QuickWin - Coaching mit mehreren Kurzintervallen à 15-30 Minuten vereinbart werden. Die Grundlage für die Zusammenarbeit ist ein kostenfreies 15-minütiges Gespräch zwischen dem Coach und der Führungskraft zur Auftragsklärung.

TERMIN(E)

nach Vereinbarung

DAUER

1,5 Stunden
nach Vereinbarung

PREIS

nach Vereinbarung

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Michaela Schleede
0231 22240-512
michaela.schleede@ska.nrw

Programm/Inhalt

Klärung Ihres Anliegens und Definition Ihrer Ziele

Lösungsorientierte Gesprächsführung

Entwicklung von Ideen und Strategien

Erstellen eines Handlungskonzeptes

Festlegung der weiteren Vorgehensweise, z. B.

- kurze virtuelle QuickWin - Austauschformate
- wöchentliche virtuelle Coachingtermine

Digitale Resilienz: So stärke ich meine Konzentrationsfähigkeit und die der Mitarbeitenden in Zeiten von New Work (online)

Digitale Resilienz ist die Fähigkeit, die Konzentration bei der Arbeit mit unterschiedlichen digitalen Medien zu schützen und zu stärken. Sie ist die Voraussetzung für produktive Arbeit, Zufriedenheit, Gesundheit und ein gutes soziales Miteinander und damit eine der wichtigsten Zukunftskompetenzen. Lernen Sie die besten Methoden, um die digitale Resilienz Schritt für Schritt anzuheben.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte, die Mitarbeitende in hybriden Arbeitsmodellen führen

IHR NUTZEN

- Sie kennen die neurobiologischen Hintergründe und den Nutzen der digitalen Resilienz.
- Sie wissen, wie Sie die digitale Resilienz Ihrer Mitarbeitenden stärken.
- Sie erkennen, welche Rahmenbedingungen für Erreichbarkeit, Kommunikation und Selbstorganisation die Konzentrationsfähigkeit der Mitarbeitenden fördert.
- Sie erkennen, wie Sie Ihr eigenes Verhalten steuern können, um Ihre digitale Resilienz merklich zu stärken.
- Sie wissen, welche gesundheitlichen Grundlagen für digitale Resilienz nötig sind.

IHRE REFERENTIN

Dr. med. Sabine Schonert-Hirz („Dr. Stress“)

Seit über 25 Jahren gefragte Stressmanagement- und Gesundheitsexpertin.

Nach einem einjährigen Selbstexperiment 2016 mit 24/7 Online-Erreichbarkeit konzentriert sie ihre Arbeit zunehmend auf den Themenbereich „Digitale Resilienz “. 2017 veröffentlichte sie eine Studie zum Thema „Digitaler Stress im Arbeitsleben“.

HINWEIS(E)

Das Seminar findet digital statt und nutzt Methoden des Blended Learning. Zur Vorbereitung, Nutzung im Seminar sowie Nachbereitung stellen wir Ihnen Unterlagen im Downloadbereich zur Verfügung. Bitte stellen Sie sicher, dass Ihnen die Unterlagen für den Seminartag digital oder analog vorliegen. Bitte stellen Sie ebenfalls sicher, dass die Kamera- und Tonfunktion Ihrer mobilen Endgeräte funktioniert.

TERMIN(E)

03.02.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Celia Lüke
0231 22240-550
celia.lueke@ska.nrw

Programm/Inhalt

Unterlagen zur Vor- und Nachbereitung („Blended Learning“)

Die Checklisten dienen der Selbstreflexion und geben einen Überblick über positive und negative Einflussfaktoren auf die digitale Resilienz:

- Checkliste „Digitaler Stress“
- Checkliste "Gute digitale Meetings leiten"
- Checkliste „E-Mail-Flut“
- Checkliste „Konzentrationsfähigkeit“
- Gesprächsleitfaden „Aktivierende Mitarbeiter/-innen-Gespräche“

Nachbereitung und Transfersicherung: Übersicht über alle im Seminar besprochenen Tools zur Stärkung der digitalen Resilienz bei sich und den Mitarbeiter/-innen.

Schwerpunkt: digitale Resilienz der Mitarbeitenden stärken

Grundlagen:

- Was ist digitale Resilienz und wie entsteht ihr Nutzen für die Konzentrationsfähigkeit?
- Warum ist Konzentrationsfähigkeit für Arbeit und Gesundheit so wichtig?
- Warum ist sie eine zentrale Zukunftskompetenz?

Führungsaufgaben:

- Wie können wir Mitarbeiter/-innen bei Veränderungen mitnehmen?
- Welche organisatorischen Verbesserungen schützen die Konzentrationsfähigkeit der Mitarbeiter/-innen?

Schwerpunkt: Die eigene digitale Resilienz stärken

Einführung in ein Kurzentspannungstrainining zur Stärkung der allgemeinen Resilienz (Achtsamkeit, Progressive Muskelentspannung und Tiefenentspannung)

Selbstführungsaufgaben:

- Wie kann man mit Achtsamkeit die digitalen „Fallen“ im Berufsalltag besser eindämmen?
- Welche praktischen Trainingsmethoden helfen gegen Konzentrationsstörungen?

Grundlagen der Gesundheitsfürsorge:

- Was braucht das Gehirn, um die digitale Resilienz aufrecht halten zu können?

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

53 FÜHRUNG

Leadership-Masterclass - Das Update für erfahrene Führungskräfte

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

15 KUNDEN-SERVICE-CENTER - BUSINESS-CENTER - DIGTALES BERATUNGS-CENTER
Künstliche Intelligenz (KI)
Angebots-Nr.: 15.455

KI-Leadership - Mit künstlicher Intelligenz zum natürlichen Führungserfolg

Künstliche Intelligenz verändert nicht nur Arbeitsprozesse, sondern auch Führung. Sie kann dabei unterstützen, Informationen schneller zu strukturieren, Entscheidungen besser vorzubereiten, Kommunikation zu verbessern und Führungsaufgaben effizienter zu gestalten. Doch wo schafft KI wirklich einen Mehrwert? Welche Aufgaben lassen sich sinnvoll unterstützen? Und wo bleiben menschliches Urteil, Verantwortung und Führung unverzichtbar? In diesem praxisorientierten Seminar lernen Sie, KI gezielt als persönlichen Denk-, Arbeits- und Führungsassistenten einzusetzen. Sie arbeiten an realistischen Führungssituationen und entwickeln konkrete Anwendungsfälle für Ihren eigenen Führungsalltag.

ZIELGRUPPE

Erfahrene und zukünftige Führungskräfte

IHR NUTZEN

- Sie wissen, bei welchen Führungsaufgaben KI einen konkreten Mehrwert bietet und welche Chancen, Grenzen und Risiken damit verbunden sind.
- Sie können, KI als Sparringspartner für Entscheidungen, Problemlösungen und die Vorbereitung von Gesprächen, Meetings und Kommunikation einsetzen.
- Sie kennen, konkrete KI-Anwendungsfälle für Ihre Führungsarbeit und können Informationen strukturieren, bewerten sowie unterschiedliche Perspektiven und Handlungsoptionen entwickeln.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Bitte bringen Sie einen persönlichen Laptop oder ein Tablet mit.
- Für die praktischen Übungen empfiehlt sich ein Zugang zu ChatGPT o.ä., Perplexity, S-KIPilot oder einer vergleichbaren KI-Anwendung.

IHR REFERENT

Stefan Schuurman, seit über 20 Jahren Führungskraft im Personalbereich einer Sparkasse mit Schwerpunkt neue Technologien, konzeptionelle Personal-/Führungskräfteentwicklung und Recruiting sowie systemische Beratung und Coaching

HINWEIS(E)

Das Seminar kombiniert kurze fachliche Impulse mit intensiven Praxisphasen. Sie arbeiten an realistischen Führungssituationen und – soweit sinnvoll – an eigenen Fragestellungen aus Ihrem Führungsalltag.

Der Schwerpunkt liegt auf der praktischen Frage: **Wie kann KI meine Führungsarbeit wirksamer, schneller und reflektierter machen?**

TERMIN(E)

16.03.2027 | Sparkassenakademie NRW

09.11.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

KI als Führungswerkzeug

- KI als Assistent und Sparringspartner
- Welche Führungsaufgaben können sinnvoll unterstützt werden?
- Wo bleibt menschliche Führung unverzichtbar?
- Welche Kompetenzen für Führungskräfte wichtiger werden

Entscheidungen besser vorbereiten

KI kann Entscheidungen nicht abnehmen, aber ihre Vorbereitung verbessern.

Sie nutzen KI unter anderem für:

- Entscheidungsalternativen
- Vor- und Nachteile
- Risiken und Gegenargumente
- Szenarien
- Entscheidungskriterien
- kritische Prüfung eigener Annahmen

Kommunikation und Gespräche vorbereiten

KI kann unterstützen bei:

- Mitarbeitergesprächen
- Feedback- und Konfliktgesprächen
- schwierigen Botschaften
- Veränderungskommunikation
- Präsentationen
- Argumentationslinien
- Zielvereinbarungen

Meetings und Zusammenarbeit effizienter gestalten

- Agenden und Leitfragen entwickeln
- Informationen strukturieren
- Diskussionen vorbereiten
- Maßnahmen und Entscheidungen dokumentieren
- Inhalte zielgruppengerecht aufbereiten
- wiederkehrende Führungsaufgaben vereinfachen

KI als kritischer Sparringspartner

Sie lernen, KI bewusst zur Reflexion einzusetzen, zum Beispiel mit Fragen wie:

- Welche Risiken übersehe ich?
- Welche Gegenargumente könnte mein Team haben?
- Welche Schwächen hat meine Entscheidung?
- Welche unbeabsichtigten Folgen könnte eine Maßnahme haben?
- Wie sieht die Situation aus einer anderen Perspektive aus?

KI und Veränderung

Die Einführung von KI ist selbst eine Führungsaufgabe.

Thematisiert werden unter anderem:

- Ängste und Vorbehalte im Team
- unterschiedliche KI-Kompetenzen
- Lernen und Experimentieren ermöglichen
- Regeln für den sinnvollen KI-Einsatz
- Verantwortung und Qualitätssicherung
- Führung als Vorbild

Chancen, Grenzen und Verantwortung

- Datenschutz und vertrauliche Informationen
- fehlerhafte oder erfundene Ergebnisse
- Bias und Verzerrungen
- Übervertrauen in KI
- sensible Personalthemen
- Verantwortung der Führungskraft

Mein persönliches KI-Führungssystem

Zum Abschluss entwickeln Sie konkrete Einsatzmöglichkeiten für Ihren Führungsalltag, zum Beispiel für:

- Entscheidungsvorbereitung
- Mitarbeiterkommunikation
- Gesprächsvorbereitung
- Meetings
- Strategiearbeit
- Veränderungsmanagement
- persönliche Reflexion und Priorisierung

Sie nehmen praxistaugliche Prompts und Arbeitsweisen mit, die Sie unmittelbar einsetzen und weiterentwickeln können.

Teamentwicklung im und mit S-Cape-Room - Ressourcen im Team optimal nutzen und ausbauen

Mitarbeiter/-innen, die selbstständig und eigenverantwortlich agieren und offen miteinander umgehen, sind der Schlüssel zum unternehmerischen Erfolg und die Voraussetzung für erfolgreiche Teams. Eine Teamentwicklungsmaßnahme hat das Ziel, Effektivität und Effizienz im Team zu steigern. Dies wird direkt im S-Cape-Room der Sparkassenakademie umgesetzt und im Anschluss auf die Praxissituation übertragen. Testen Sie diese neue Methode im Teamtraining für Ihr Team.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte mit ihrem Team

IHR NUTZEN

- Sie erhalten Hinweise zur Zusammenarbeit und Kommunikation in Ihrem Team und haben die Möglichkeit, Reibungsverluste innerhalb Ihres Teams zu minimieren.
- Sie erhöhen durch klare Zuständigkeiten und Vereinbarungen den Teamerfolg.
- Sie erhöhen die offene Kommunikation in Ihrem Team, minimieren Konflikte und schaffen so eine stärkere gemeinsame Orientierung im Team.
- Sie reflektieren Ihre Arbeitsorganisation im Hinblick auf die Veränderungen in Ihrem Team.

HINWEIS(E)

Das Erleben des S-Cape-Rooms der Sparkassenakademie NRW bedeutet, dass das Team verschiedene Rätsel innerhalb einer ereignisreichen Story lösen und dabei im Spiel erfolgreich die Sparkassen von einem immensen Schaden bewahren. Durch das eigene Erleben der Zusammenarbeit verbunden mit Reflexion und Transfer im Training gelingt eine hohe Wirksamkeit in der Praxis, verbunden mit Spaß und Spannung in einem herausforderndem Umfeld.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Der Preis wird je nach Umfang für Ihr Team individuell vereinbart. Für alle weiteren Details Ihrer Teamtrainingsmaßnahme nehmen Sie bitte Kontakt mit Anette Heuer (anette.heuer@ska.nrw; 0231 22240-786) auf.

TERMIN(E)

individuell

DAUER

2 Tage
nach Vereinbarung

PREIS

Individuelle Preisvereinbarung

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Anette Heuer
0231 22240-786
anette.heuer@ska.nrw

Programm/Inhalt

Vorbereitung und Konzeption des Teamtrainings

Durchführung des Teamtrainings

- Wahrnehmung von Führung und Verantwortung
- gegenseitige Akzeptanz der Führungskraft und der Mitarbeiter/-innen
- Kennzeichen der Zusammenarbeit und Kommunikation
- Phasen der Teamentwicklung - Teamdynamik bewusst machen und erleben
- individueller und wertschätzender Umgang miteinander
- Teamrollen und Teamzusammensetzung
- wirkungsvoll Feedback geben und nehmen
- Selbstorganisation verbessern
- Optimierung der Arbeitsqualität
- agiles Arbeiten im Team
- Transparenz der Ziele, Aufgaben, Rahmenbedingungen, Messkriterien zur Zielerreichung
- Niveau im Team (Fachwissen, Erfahrung, Engagement etc.)
- Einarbeitung von neuen Mitarbeiter/-innen effektiv gestalten
- Erfolg im Vertrieb erhöhen
- Wir - erfolgreiche Zusammenarbeit im Team, wie ist es jetzt mein Plan?
- Aufbrechen festgefahrener Denkmuster
- Zusammenstellung der Ergebnisse

Nachbereitung des Teamtrainings

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

Angebots-Nr.: 53.743

Onboarding-Strategien für gelungenes Einarbeiten (E-Learning)

Gute Mitarbeiter/-innen sind schwer zu finden – und noch schwerer zu halten. Ein strukturiertes Onboarding vermittelt neuen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern von Anfang an, dass sie willkommen und wertgeschätzt sind. Es hilft ihnen, sich schnell mit ihren Aufgaben, den Prozessen und dem Unternehmen vertraut zu machen. Das wirkt sich langfristig auf die Motivation und die Bindung an die Sparkasse aus.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen des Personalbereichs und Führungskräfte

IHR NUTZEN

- Sie kennen die drei Phasen des Onboardings von der Unterzeichnung des Arbeitsvertrags bis zum Ende der Probezeit und können neue Mitarbeiter/-innen gut in die Sparkasse integrieren.
- Sie können Erwartungen, Zuständigkeiten und Prozesse klar kommunizieren, um das Onboarding erfolgreich zu gestalten.
- Sie wissen, wie Sie den ersten Arbeitstag gestalten und die ersten Wochen begleiten
- Sie können die fachliche Einarbeitung, den Aufbau von Kontakten im Team und die Vermittlung der Unternehmenskultur auf verschiedenen Ebenen unterstützen.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zu einem Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gerne!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

60 Minuten

PREIS

40,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Stephanie Kolhosser
0231 22240-737
stephanie.kolhosser@ska.nrw

Programm/Inhalt

Onboarding - die drei Phasen

Die Vorbereitung - zwischen Unterschrift und Beginn

Orientierung - der erste Arbeitstag

Orientierung - die ersten Wochen

Integration - Ende der Probezeit

Online-Einzelberatung

Im stetigen Wandel müssen Führungskräfte und Mitarbeiter*innen heute und in Zukunft deutlich mehr können, aushalten, kreativ Probleme lösen und sich selbst besser reflektieren als ohnehin schon. Als Unterstützung für Ihre persönliche Weiterentwicklung nutzen wir eine datensichere interaktive Coachingplattform mit vielen neuen, wissenschaftlich fundierten Tools. So können Sie zeitsparend und fokussiert konkrete Themen bearbeiten und passgenaue Lösungen finden.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte der 1. und 2. Führungsebene, angehende Vorstände / Geschäftsführer/-innen, Führungsnachwuchskräfte, Mitarbeiter/-innen aller Unternehmensbereiche

IHR NUTZEN

- Sie erarbeiten, unterstützt durch einen erfahrenen Coach, zielgerichtet und strukturiert individuelle Lösungen für konkrete Problemstellungen.
- Sie kennen und aktivieren Ihre persönlichen Stärken und Ressourcen und können diese auch problemübergreifend im (Arbeits-)alltag einsetzen.
- Sie entwickeln sich persönlich (und als Führungskraft) weiter.
- Sie sparen Zeit und Reisekosten und können die Plattform sowohl interaktiv mit dem Coach als auch zwischen den Sitzungen zur weiteren Bearbeitung Ihrer Themen nutzen.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Celia Lüke, Sparkassenakademie NRW
  Diplom-Psychologin, Wirtschaftsmediatorin, Coach, Trainerin, langjährige Erfahrung in der Begleitung von Führungskräften unterschiedlicher Unternehmen und Ebenen in Training & Coaching
- Barbara Doerr-Lappe, Sparkassenakademie NRW
  Diplom-Psychologin, Coach, erfahrene Führungskraft sowie praktische Erfahrung in der Begleitung von Führungskräften

HINWEIS(E)

Die Dauer und Taktung der Termine richten sich nach den identifizierten Zielen und Erfordernissen. Es sind von kurzen, digitalen Impulsen bis hin zu längeren Terminen - bei Bedarf in den Abendstunden – alle Möglichkeiten gegeben.

TERMIN(E)

nach Vereinbarung

DAUER

2 Stunden
2 Stunden

PREIS

525,00 € für 2 Stunden

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Celia Lüke
0231 22240-550
celia.lueke@ska.nrw

Programm/Inhalt

Kennenlernen

Vertraut machen mit der Online-Plattform

Erhebung der aktuellen Anliegen

gemeinsame Priorisierung

Anliegenbearbeitung, dabei Nutzung von interaktiven Tools für die emotionale, assoziative, soziale und physiologische Ebene

- Beispiel emotional: Visualisierung mit Bildmaterialien (IST-/SOLL-Zustand)
- Beispiel sozial: Abbildung (systemischer) Beziehungsstrukturen
- Beispiel assioziativ strukturierend: Erhebung des Inneren Teams
- z.B. zur Situationsbeschreibung, Ressourcenaktivierung und Musterzustandsänderung
- Klärung von positiv besetzten Zielen
- Lösungssuche, unterstützt durch Tools für Lösungsbrainstorming
- Strukturierung der Ziele und Maßnahmen

Transferunterstützung

auf Wunsch: Einbezug der übergeordneten Führungskraft (falls vorhanden) zum Feedback an den/die Coachee / zur unterstützenden Transfersicherung in die tägliche Praxis

Positive Leadership I: wirksam führen - Menschen fördern und binden

Wirksam in die Zukunft führen.

Erfolgreiche Unternehmen zeichnen sich durch leistungsstarke, produktive und engagierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus. Dabei beeinflusst der Grad an „guter Führung“ wie kaum ein anderer Faktor diese Leistungsfähigkeit auf Personen- und Teamebene. Gleichzeitig entscheidet die Führungsqualität über die wahrgenommene Arbeitgeberattraktivität und die emotionale Bindung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Erleben Sie „gute Führung“ – wissenschaftlich fundiert und praxisbewährt: „Positive Leadership“ ist ein modernes, wissenschaftlich fundiertes und in der Praxis erprobtes Führungskonzept. Es steigert die Mitarbeiterbindung, Produktivität und Leistungsfähigkeit und verringert gleichzeitig Fluktuation und Krankenstand. Durch Positive Leadership wird die Transformations- und Innovationskraft erhöht und eine neue moderne Unternehmenskultur gefördert. Wir zeigen Ihnen in diesem interaktiven Intensivtraining, was „Positive Leadership “ bedeutet und wie Sie „Positive Leadership“ auch in Ihrem Unternehmen einsetzen können – mit nachhaltigem Erfolg.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte, Personaler/-innen, Personalentwickler/-innen, Unternehmensentwickler/-innen, Vorstandsstäbe, Projektleiter/-innen, Zukunftsgestalter/-innen

IHR NUTZEN

- Sie fördern nachhaltig die Produktivität und Resilienz Ihres Teams.
- Sie schaffen eine hohe Mitarbeiterbindung/-zufriedenheit und manövrieren Ihr Team sicher und gesund durch Veränderungen.
- Sie tragen durch "gute Führung" entscheidend zum unternehmerischen Erfolg bei.

IHR REFERENT

Sebastian Otte

Erfahrener Trainer, Coach und Organisationsberater. Verbindet Authentizität und Humor aus dem Ruhrgebiet mit dem Selbstverständnis der positiven Psychologie.

TERMIN(E)

02.03.2027 – 03.03.2027 | Sparkassenakademie NRW

13.09.2027 – 14.09.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

795,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Gizem Sunar
0231 22240-745
gizem.sunar@ska.nrw

Programm/Inhalt

Woher Positive Leadership kommt und was es (nicht) bedeutet

Was Positive Leadership für Führungskräfte, Mitarbeiter/-innen und Unternehmen bewirkt

PERMA-Lead als zentrales Konzept von Positive Leadership kennenlernen und ausprobieren

Positive Emotionen als Führungskraft fördern

Stärken erkennen und einsetzen

Verbindung und Wachstum im Team erreichen

Rahmenbedingungen für sinnerfülltes Arbeiten schaffen

Erfolge sichtbar machen und Motivation ermöglichen

Positive Leadership II: Steigerung der Teamperformance

Sie sind sich der Bedeutung guter und wirksamer Führung bewusst und wollen Ihr Wissen rund um Positive Leadership vertiefen? Dann laden wir Sie herzlich zu Teil 2 der Positive Leadership Reihe ein. In diesem interaktiven Training beschäftigen wir uns vor allem mit Ihrer Persönlichkeit als Positive Leader und wie Sie Ihre Stärken erfolgreich für Ihr Team einsetzen können.

Erleben Sie „gute Führung“ – wissenschaftlich fundiert und praxisbewährt: „Positive Leadership“ ist ein modernes, wissenschaftlich fundiertes und in der Praxis erprobtes Führungskonzept. Es steigert die Mitarbeiterbindung, Produktivität und Leistungsfähigkeit und verringert gleichzeitig Fluktuation und Krankenstand. Durch Positive Leadership wird die Transformations- und Innovationskraft erhöht und eine neue moderne Unternehmenskultur gefördert.

IHR NUTZEN

- Sie vertiefen Ihr Methodenwissen aus dem Grundlagenworkshop "Positive Leadership I".
- Sie verstehen, wie Sie Ihre Mitarbeiter/-innen Orientierung vermitteln können.
- Sie erkennen, was Sie als Führungskraft einzigartig macht.
- Sie wissen, wie Sie Ihr ganz persönliches psychologisches Kapital stärken können, um als Positive Leader erfolgreich mit Herausforderungen umzugehen.

IHR REFERENT

Sebastian Otte

Erfahrener Trainer, Coach und Organisationsberater. Verbindet Authentizität und Humor aus dem Ruhrgebiet mit dem Selbstverständnis der positiven Psychologie.

HINWEIS(E)

Voraussetzung ist die Teilnahme der Veranstaltung Positive Leadership I: wirksam führen - Menschen fördern und und binden (53.600).

Das Seminar kann durch E-Learning-Module und einen Podcast zu „positive Leadership“ ergänzt und vertieft werden.

TERMIN(E)

02.11.2026 – 03.11.2026 | Sparkassenakademie NRW

03.05.2027 – 04.05.2027 | Sparkassenakademie NRW

15.11.2027 – 16.11.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

795,00 €

Programm/Inhalt

Wie kann ich die innere Haltung eines Positive Leaders entwickeln?

Mit welcher Haltung begegne ich mir selbst?

Wofür sind Werte gut?

Wie erkenne ich Flow-Momente?

Wie sorge ich für Team-Flow?

Wie kann ich meine Charakterstärken als Führungskraft erkennen und nutzen?

Wie verbinde ich Positive Leadership mit Design Thinking?

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Gizem Sunar
0231 22240-745
gizem.sunar@ska.nrw

Umsetzungsbegleitung - Führungskräfte zielgerichtet unterstützen

Die gesamte Wirtschaft erlebt einen gravierende Wandel, die Veränderungsgeschwindigkeit steigt exponentiell, das Kerngeschäft muss laufen, neue Themen und Prozesse verlangen maximale Flexibilität. Als Führungskraft sind Sie Gestalter/-in der Zukunft und Hüter/-in des operativen Tagesgeschäftes zugleich. Diesen Spagat täglich gut hinzubekommen - das klingt nach einer Herausforderung. Bei den sich daraus ergebenden Fragen möchten wir Sie professionell unterstützen - damit Sie Ihre Ideen weiterhin kraftvoll und wirksam umsetzen können.

ZIELGRUPPE

Erfahrene Führungskräfte oder Führungsnachwuchskräfte

IHR NUTZEN

- Sie entwickeln Antworten und Lösungen für Ihre individuellen Fragen und Anliegen.
- Sie stärken Ihre Führungswirksamkeit auch in herausfordernden Situationen.
- Sie profitieren von den zahlreichen Praxiserfahrungen unserer Coaches.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Trainer/-innen der Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen oder Kooperationspartner

HINWEIS(E)

Die Umsetzungsbegleitung findet nach Ihren Präferenzen in Präsenz vor Ort oder virtuell statt.

TERMIN(E)

nach Vereinbarung

DAUER

0,5 Tage
nach Vereinbarung

PREIS

nach Vereinbarung

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Gerrit Friesecke
0231 22240-564
gerrit.friesecke@ska.nrw

Programm/Inhalt

Auftragsklärung

- Zielsetzung und Vorgehensweise verabreden - individuell. passgenau. wirksam.

Umsetzungsbegleitung - mögliche Themen

- Aktuelle Herausforderungen und/oder Konflikte
- Effizientere Gestaltung von Teamrunden
- Wirksame Mitarbeiter/-innen-Gespräche
- Zielgerichtete Entwicklung Ihrer Mitarbeiter/-innen
- Selbstführung
- Umgang mit erlebten Zielkonflikten
- Virtuelle Führung gut vorbereiten und gestalten
- Reflexionsaufgaben
- Entwicklung einen persönliche Handlungsstrategie

DistanzCoaching

- Situativ können auch kurzfristig digitale "QuickWin - Begleitungen" á 15-30 Minuten verabredet werden

Teamentwicklung - Ressourcen im Team optimal nutzen und ausbauen

Erfolgreiche Teams zeichnen sich dadurch aus, dass sich alle Mitglieder in ihren Fähigkeiten und Aufgaben ergänzen. Mitarbeiter/-innen, die selbstständig und eigenverantwortlich agieren und offen miteinander umgehen, sind der Schlüssel zum unternehmerischen Erfolg. Eine Teamentwicklungsmaßnahme hat das Ziel, Effektivität und Effizienz im Team zu steigern. Durch eine Klarheit in der Rolle und Aufgabe im Team kann die Arbeitsorganisation optimiert werden. Die Teammitglieder ziehen für sich eine stärkere Motivation aus der Arbeit miteinander.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus Teams und Führungskräfte

IHR NUTZEN

- Sie erhalten Hinweise zur Zusammenarbeit und Kommunikation in Ihrem Team und haben die Möglichkeit, Reibungsverluste innerhalb Ihres Teams zu minimieren.
- Sie erhöhen durch klare Zuständigkeiten und Vereinbarungen den Teamerfolg.
- Sie erhöhen die offene Kommunikation in Ihrem Team, minimieren Konflikte und schaffen so eine stärkere gemeinsame Orientierung im Team.
- Sie reflektieren Ihre Arbeitsorganisation im Hinblick auf die Veränderungen in Ihrem Team.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Trainer/-innen der Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen und / oder Kooperationspartner/-innen

HINWEIS(E)

Wenn Sie Interesse an einer individuell für Ihr Haus konzipierten Teamentwicklung (auch unter Einbeziehung von Outdoor- und Indoorelementen) haben, nehmen Sie bitte Kontakt zu Anette Heuer: anette.heuer@ska.nrw auf.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

individuelle Preisgestaltung

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Anette Heuer
0231 22240-786
anette.heuer@ska.nrw

Programm/Inhalt

Vorbereitung und Konzeption des Teamtrainings

Durchführung des Teamtrainings

- Wahrnehmung von Führung und Verantwortung
- Gegenseitige Akzeptanz der Führungskraft/der Mitarbeiter/-innen
- Kennzeichen der Zusammenarbeit und Kommunikation
- Phasen der Teamentwicklung - Teamdynamik bewusst machen und erleben
- Individueller und wertschätzender Umgang miteinander
- Teamrollen und Teamzusammensetzung
- Wirkungsvoll Feedback geben und nehmen
- Selbstorganisation verbessern
- Optimierung der Arbeitsqualität
- Agiles Arbeiten im Team
- Transparenz der Ziele, Aufgaben, Rahmenbedingungen, Messkriterien zur Zielerreichung
- Niveau im Team, bezogen auf Fachwissen, Erfahrung, Engagement, etc.
- Einarbeitung von neuen Mitarbeiter/-innen effektiv gestalten
- Erfolg im Vertrieb erhöhen
- Zusammenstellung der Ergebnisse

Nachbereitung des Teamtrainings

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

31 VERTRIEBSSTEUERUNG
Vertriebsführung
Angebots-Nr.: 31.500

Vertriebskultur etablieren und Marktmitarbeiter/-innen für den Vertrieb begeistern

Sie kennen das: Sie sind begeistert von einer Vertriebsidee und wollen Ihre Mitarbeiter/-innen davon überzeugen, diese umzusetzen. Widerstand und Ablehnung oder zu geringe Umsetzungsquoten sind leider allzu häufig die traurige Realität. Erarbeiten Sie sich in dieser Veranstaltung Lösungen für den konsequenten "internen Verkauf" von Vertriebszielen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus der Vertriebssteuerung sowie Vertriebsführungskräfte

IHR NUTZEN

- Sie wissen, wie Sie Teams emotional für den Vertrieb begeistern und welche wichtige Rolle der Vertriebsführungskraft dabei zukommt.
- Sie sind vertraut mit interpersonellen Methoden, Ihre Marktmitarbeiter/-innen von der Notwendigkeit eines Zielsteuerungssystems zu überzeugen.
- Sie kennen Mechanismen von Veränderungsprozessen und Widerständen auf dem Weg hin zu mehr Vertrieb.
- Sie sind in der Lage, die unternehmens- und mitarbeiterbezogenen, vertriebssteuerungsrelevanten Erwartungen authentisch zu kommunizieren.

IHR REFERENT

Thorsten Meier, Sparkassenakademie NRW

Verkaufstrainer mit umfangreichen Erfahrungen im Vertrieb und langjährigen Erfahrungen im Vertriebstraining, zertifizierter Size-Trainer und Vertriebscoach, zertifizierter Positive Business Expert

HINWEIS(E)

Diese Veranstaltung ist insbesondere auch für Führungskräfte im Vertrieb zu empfehlen. Das Seminar ist Bestandteil des Fachseminars Vertriebssteuerung.

TERMIN(E)

27.11.2026 | Sparkassenakademie NRW

17.09.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

495,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Was sind die nötigen Rahmenbedingungen für eine gesunde Vertriebskultur?

- Zielsteuerungssysteme: Welche strategischen und motivationalen Vorteile haben sie?
- Rolle der Vertriebssteuerung: Wie schaffe ich das Bewusstsein für Erfordernisse?
- Führungsgrundsätze: Welche wichtige Rolle spielt die Vertriebsführungskraft bei der Umsetzung?
- Selbstmanagement: Wie stelle ich als Führungskraft den nötigen Handlungsspielraum sicher?
- Veränderungsbereitschaft: Wie fördere ich die Vertriebsdenke bei Führungskräften und bei den Marktmitarbeiter/-innen?
- Teamprozesse: Wie kläre ich die Betroffenen inhaltlich und zielbewusst auf?
- Kommunikation: Welche zwischenmenschlichen Grundlagen sind einzuhalten?

Was gilt es bei vertrieblichen Veränderungsprozessen interpersonell zu beachten?

- Train-the-Chef: Wie bereite ich Führungskräfte auf Neues vor?
- Wissen vermitteln: Wie mache ich Betroffene zu Beteiligten?
- Umgang mit Blockaden: Wie überwinde ich Widerstände?
- Analyse der Mitarbeiter/-innen: Wie stelle ich mich auf Befindlichkeiten Einzelner ein?
- Teamstärke: Wie entwickle ich Innovationen mit dem Team gemeinsam?
- Handlungspläne: Wie erarbeite ich notwendige Arbeitsschritte?
- Nachhaltigkeit: Wie überzeuge ich Führungskräfte und Mitarbeiter/-innen von Zielsystemen?

Wie reagiere ich bei fehlender Akzeptanz?

- Analyse der Gründe im Fall der Nicht-Umsetzung: Was sind die größten Hindernisse?
- Gesprächsführung im Fall der mangelnden Umsetzung: Wie baue ich eine stringente und konsequente Gesprächsführung auf?
- Bedenken überwinden: Wie gewinne ich Kritiker/-innen für notwendige Veränderungsprozesse?

Gesunde Führung - Leistungsstarke Teams

In welcher Beziehung stehen Gesundheit und Führung und welche Rolle hat dabei die Führungskraft? Das Seminar zeigt, in welchem Bereich man gesundheitlich Einfluss nehmen kann und wie man als Führungskraft gesunde Ressourcen schaffen kann.

ZIELGRUPPE

Führungskäfte

IHR NUTZEN

- Sie agieren sicher und wirksam in der Rolle: „Die Führungskraft als Gesundheitsmanager/-in“.
- Sie kennen die Wechselwirkung und das Zusammenspiel von Führung und Gesundheit und Produktivität.
- Sie lernen wie Sie als Führungskraft "gesunde Ressourcen" für sich selbst und Ihr Team schaffen (Möglichkeiten und Grenzen erkennen).

IHR REFERENT

Tom Conrads, insa Gesundheitsmanagement

Geschäftsführer insa Gesundheitsmanagement, sowie Fachberater im Unternehmenswert. Mensch Programm des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales, Freier Dozent an der Akademie der Ruhruniversität zu Bochum, Freier BGM Dozent Quadriga Hochschule Berlin, Zertifizierter „Multimodaler Stress-Berater“ im europäischen D-A-CH Verband für Stressmedizin, Vorstand im Kompetenz Netzwerk „Gesundheit und Führung“

TERMIN(E)

Inhouse-Termine nach Vereinbarung

DAUER

3 Tage
nach Vereinbarung

PREIS

nach Vereinbarung

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Gizem Sunar
0231 22240-745
gizem.sunar@ska.nrw

Programm/Inhalt

Führen und Gesundheit:

- Gesundheitsverständnis
- Wirkungsmodell "Führung und Gesundheit"
- Gesundheit als Unternehmensthema und -vorteil

Gesunde Ressourcen schaffen:

- Ressourcen-Check
- Belastungs-Beanspruchungsmodell
- Die Führungskraft als Multiplikatoren des BGMs
- Gesunde Kommunikation
- Umgang mit belasteten Mitarbeitern

Leadership Hacks für moderne Führung (E-Learning)

Sie sind auf der Suche nach smarten Lösungen für die häufigsten Herausforderungen im Führungsalltag? Die Leadership-Hacks liefern Führungskräften zielgerichtet Antworten und Impulse im Moment-of-Need, genau dann, wenn sie im eigenen Führungsalltag auf wichtige Fragen stoßen.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte die digital, schnell und kompakt Ihre Führungskompetenzen stärken und verbessern wollen, vor allem in den Bereichen Innovation, Mindshift, Performance und Produktivität.

IHR NUTZEN

Das E-Learning unterstützt Sie darin...

- aktuelle Herausforderungen zu erkennen und zu benennen.
- mögliche Ursachen zu identifizieren.
- mit Soforthilfe-Tipps in die smarte Umsetzung zu gehen.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zu einem Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gerne!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

2 Stunden

PREIS

50,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Stephanie Kolhosser
0231 22240-737
stephanie.kolhosser@ska.nrw

Programm/Inhalt

Lernen Sie in diesem E-Learning wie Sie...

Ideen bewerten, um mehr wirksame Innovationen zu ermöglichen.

ein offenes Mindshift fördern.

die Team Performance verbessern.

Ihr Team weiterentwickeln, wie Sie Konflikte reduzieren und die Eignung Ihrer Mitarbeiter/-innen erkennen.

den Grad an Klarheit in Projekten erhöhen.

die Produktivität in Ihrem Team optimieren.

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

Angebots-Nr.: 53.733

Teammeetings effizienter machen (E-Learning)

Teammeetings: Anstrengende Diskussionen, komplizierte Situationen und im Ergebnis nur ein fauler Kompromiss? Mit diesem E-Learning können Sie Ihr Team Schritt für Schritt zu erfolgreicher Zusammenarbeit führen.

ZIELGRUPPE

Für alle Führungskräfte die regelmäßig Teammeetings einberufen und sich auf diesem Themengebiet einfach und effizient weiterbilden möchten, umso in Zukunft nachhaltig bessere Meetings zu führen.

IHR NUTZEN

In diesem E-Learning lernen Sie ...

- Teammeetings **zielführend** und **effizient** zu planen, zu organisieren und zu gestalten.
- Ihre **Moderationskompetenz** einzusetzen.
- **Gesprächstechniken** und **Visualisierung** gezielt einzubringen.
- **alle Teammitglieder** am Erfolg des Meetings zu **beteiligen.**
- **Konflikte** zu erkennen und vorzubeugen.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zu einem Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gerne!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

45 Minuten

PREIS

40,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Stephanie Kolhosser
0231 22240-737
stephanie.kolhosser@ska.nrw

Programm/Inhalt

Bei der Durcharbeitung dieser digitalen Lerneinheit stärken Sie Ihre Kompetenzen rund um Teammeetings. Sie erfahren...

wie Sie sich auf Teammeetings gut vorbereiten und ein klares Ziel sowie ein festes Thema festlegen.

wie Ihr Meeting nicht den Fokus verliert und wie Sie ihm einen festen Rahmen geben.

wie Sie festlegen welche Teilnehmer/-innen zu Ihrem Meeting eingeladen werden und wie eine Einladung aussehen sollte.

wie Sie die Teilnehmer/-innen stärker mit einbinden, um so eine höhere Identifikation mit den Ergebnissen zu erlangen.

wie die Beziehungsebene die Effektivität von Teammeetings beeinflusst und wie Sie zielorientiert kommunizieren und visualisieren.

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

Angebots-Nr.: 53.734

Führungskraft als Personalentwickler Nr. 1 (E-Learning)

Für den Weiterbildungs- und Trainingserfolg von Mitarbeiter/-innen sind Führungskräfte mitverantwortlich. Sie sind die wichtigsten Begleiter/-innen und nehmen eine zentrale Schlüsselrolle für den Umsetzungserfolg ihrer Kolleg/-innen ein. Mit diesem E-Learning sind sie optimal vorbereitet, das Führungsthema Mitarbeiter/-innen-Entwicklung wirksam zu gestalten.

ZIELGRUPPE

Alle Führungskräfte die sich bereits Ihrer Rolle und Verantwortung gegenüber Ihren Mitarbeiter/-innen und deren Entwicklung bewusst sind oder die diese Expertise erlangen möchten.

IHR NUTZEN

In diesem E-Learning finden Sie Antworten und Anregungen auf die folgenden spannenden Fragen:

- Warum sind Sie für den **Trainingserfolg** Ihrer Mitarbeiter/-innen wichtig?
- Warum ist der Trainingserfolg Ihrer Mitarbeiter/-innen auch Ihr Erfolg?
- Wie finden Sie heraus, welche **Trainingsmaßnahmen** Ihre Mitarbeiter/-innen brauchen?
- Wie können Sie mit geringem Zeitaufwand die Performance Ihrer Mitarbeiter/-innen durch Maßnahmen **vor und nach dem Training** erhöhen?

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zu einem Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gerne!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

30 Minuten

PREIS

30,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Stephanie Kolhosser
0231 22240-737
stephanie.kolhosser@ska.nrw

Programm/Inhalt

Lernen Sie in dieser digitalen Lerneinheit ...

Ihre Rolle als Führungskraft bei Trainingsmaßnahmen kennen und warum es auch in Ihrem eigenen Interesse sein sollte, Ihre Mitarbeiter/-innen zu fördern.

dass es wichtig ist, auf zukünftige Anforderungen vorbereitet zu sein und Ihr Team durch geeignete Maßnahmen frühzeitig vorzubereiten.

wie Sie Ihre Mitarbeiter/-innen und deren Tätigkeitsfelder richtig einschätzen können, um geeignete Weiterbildungen anzubieten.

wie Sie Ihrer Rolle aus führen, fordern und fördern gerecht werden und wie Sie den Transfer sichern.

wie Sie Ihre Mitarbeiter/-innen nach dem Training angemessen fördern.

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

Angebots-Nr.: 53.735

Digitale Transformation erfolgreich gestalten (E-Learning)

Durch die Dynamiken die das digitale Zeitalter mit sich bringt, stehen Sie als Führungskraft vielen Herausforderungen gegenüber und müssen Ihre Sicht- und Verhaltensweisen regemäßig hinterfragen. Erhalten Sie Denkanstöße, die Ihnen dabei helfen sollen, Ihre eigene Rolle als Führungskraft (erneut) zu festigen und erlangen Sie Impulse, um Ihre eigene Rolle zu reflektieren.

ZIELGRUPPE

Für alle Führungskräfte, die auch im wandelnden Zeitalter Ihre Vorbildrolle nicht verlieren wollen und bereit sind ihre eigene Sicht- und Verhaltensweise zu hinterfragen.

IHR NUTZEN

In diesem Video-Kurs erfahren Sie...

- wovon Ihre Strategie getrieben sein muss.
- wie Sie Ihr Ziel und Ihren Zweck nicht aus den Augen verlieren.
- warum Sie als Führungskraft auch im digitalen Zeitalter ein Vorbild für Ihre Mitarbeiter/-innen sein müssen.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zu einem Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gerne!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

1,5 Stunden

PREIS

50,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Stephanie Kolhosser
0231 22240-737
stephanie.kolhosser@ska.nrw

Programm/Inhalt

Im Video-Kurs finden Sie auf vielfältige Fragen, Anregungen und Impulse. Dabei wird auf folgende Themen eingegangen:

Führung neu gedacht: Wie bleiben Sie aktiver/aktive Gestalter/-in und behalten den Überblick?

High Performance Teams: Wie holen Sie das Beste aus Ihrem Team heraus?

Innovationstreiber/-in: Wie bleiben Sie zukunftsfähig und werden zum/zur Innovationstreiber/-in?

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

Angebots-Nr.: 53.736

Diversity und Inklusion - Vielfalt führen und fördern (E-Learning)

Toleranz und Respekt als Unternehmenswert fördern

Demografischer Wandel, Frauen in Führungspositionen und Individualität auch am Arbeitsplatz – berufliche und private Rahmenbedingungen haben sich geändert und verlangen nach Toleranz und Respekt für unsere diverse Gesellschaft. Aber was bedeutet Vielfalt oder Diversität eigentlich? Welche Vorteile bietet Vielfalt für Unternehmen und Sparkassen? Wie kann diese Vielfalt Schritt für Schritt gefördert und etabliert werden?

ZIELGRUPPE

Führungskräfte, die Respekt und Toleranz im Team und in ihrer Organisation fördern wollen

IHR NUTZEN

- Sie verstehen, warum Diversität in der Gesellschaft und in Unternehmen immer wichtiger wird.
- Sie erkennen Vielfalt als Ressource und Erfolgsfaktor.
- Sie kennen verschiedene Dimensionen von Vielfalt kennen und können diese erfassen.
- Sie verstehen Diversity-Management als ganzheitliche Strategie.
- Sie erkennen und fördern im Team vorhandene Vielfalt sowie individuelle Potenziale.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zu einem Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gerne!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

1,25 Stunden

PREIS

50,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Stephanie Kolhosser
0231 22240-737
stephanie.kolhosser@ska.nrw

Programm/Inhalt

Vielfalt als Erfolgsfaktor

Diversität greifbar machen

Vielfalt strategisch nutzen und fördern

Diversität braucht Vorbilder

Inklusive Workbook als Alltagsbegleiter und Transferunterstützung.

just e-learn-Package Führung (E-Learning)

Neues Wissen rund um das Thema Führung: digital, schnell und kompakt

Profitieren Sie gleich von einem ganzen Package mit fünf hochwertigen E-Learnings aus dem Bereich Führung, die zu jeder Zeit, an jedem Ort und im eigenen Lerntempo bearbeitet werden können.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte

IHR NUTZEN

Die wichtigsten aktuellen Themen im Bereich Führung und Führungskompetenz für Sie zusammengestellt.

- **#1 digital:** E-Learning-Module ganz einfach mit dem Smartphone, Tablet oder am Desktop nutzen. Zu beliebiger Zeit, an jedem Ort.
- **#2 schnell:** Neues Wissen schnell verbreiten, ohne Terminplanung. Einfach das just e-learn Package für Ihre Zielgruppe buchen und loslegen.
- **#3 kompakt**: Mit E-Learning-Modulen kompakte Lerneinheiten bieten und Impulse zu relevanten Fragen setzten.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zu einem Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gerne!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

7 Stunden

PREIS

75,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Gizem Sunar
0231 22240-745
gizem.sunar@ska.nrw

Programm/Inhalt

Fünf E-Learning-Module aus dem Themenbereich Führung:

1. 53.731 Leadership-Hacks für moderne Führung
2. 56.295 Wertschätzend kommunizieren
3. 53.733 Teammeetings effizienter machen
4. 53.734 Führungskraft als Personalentwickler Nr. 1
5. 53.735 Digitale Transformation erfolgreich gestalten

Wir beraten Sie gerne persönlich zu Ihren Fragen und zur Buchung dieses Angebotes

Perma Lead - positive Führung in einer sich wandelnden Arbeitswelt

In der heutigen Zeit, die von rasanten Veränderungen und der digitalen Revolution geprägt ist, gewinnt die Rolle der Führungskräfte eine noch größere Bedeutung. Gute Führung ist nicht nur für den Erfolg von Unternehmen entscheidend, sondern auch für das Wohlergehen und die Entwicklung der Mitarbeitenden.
Unser Leben ist beeinflusst von einer Vielzahl von Herausforderungen und Chancen.
Technologische Fortschritte, Globalisierung und eine sich wandelnde Arbeitswelt erfordern agile und kompetente Führungskräfte, die in der Lage sind, ihre Teams effektiv zu führen und anzuleiten. Gute Führungskräfte verstehen die Bedürfnisse ihrer Mitarbeitenden, motivieren sie und fördern eine positive Unternehmenskultur.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte

IHR NUTZEN

Erfahren Sie mehr zu PERMA-Lead. Mit unserem E-Learning können Sie Ihre Fähigkeiten und Kenntnisse in diesem Bereich weiter ausbauen.

- **#1 digital**: Das E-Learning ganz einfach mit dem Smartphone, Tablet oder am Desktop bearbeiten.
- **#2 flexibel**: Lernen und eignen Sie sich neues Wissen an, wann es Ihnen passt. Zu jeder Zeit an jedem Ort.
- **#3 ergebnisorientiert**: Impulse und Tipps lassen sich nahtlos in Ihren beruflichen Alltag integrieren.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

45 Minuten

PREIS

90,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Gizem Sunar
0231 22240-745
gizem.sunar@ska.nrw

Programm/Inhalt

Warum gute Führung wichtig ist

Was Positive Leadership ist

Die nachgewiesene Wirkung von Positive Leadership und PERMA Lead

Die Bedeutung von PERMA mit direkt anwendbaren Praxisimpulsen

Perma Lead - positive Führung für Mitarbeitende, Teams und Organisationen

In einer Zeit, in der negative Schlagzeilen und lange To-Do-Listen unseren Alltag prägen, braucht es ein positives Mindset, um diese Herausforderungen gut zu meistern. Lernen Sie das PERMA-Modell kennen und wie Sie die Erkenntnisse daraus für sich und Ihre Arbeit nutzen können. Sie können mit PERMA Ihre persönliche Effektivität und Ihr Wohlbefinden steigern.

ZIELGRUPPE

Mitarbeitende aus Sparkassen

IHR NUTZEN

Führungskräfte spielen eine entscheidende Rolle bei der Schaffung einer positiven und produktiven Arbeitsumgebung. Mit unserem E-Learning können Sie Ihre Fähigkeiten und Kenntnisse in diesem Bereich weiter ausbauen.

- **#1 digital**: Das E-Learning ganz einfach mit dem Smartphone, Tablet oder am Desktop bearbeiten.
- **#2 flexibe**l: Lernen und eignen Sie sich neues Wissen an, wann es Ihnen passt. Zu jeder Zeit an jedem Ort.
- **#3 ergebnisorientiert**: Impulse und Tipps lassen sich nahtlos in Ihren beruflichen Alltag integrieren.

IHRE REFERENTIN

Franziska Kramer

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

45 Minuten

PREIS

90,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Gizem Sunar
0231 22240-745
gizem.sunar@ska.nrw

Programm/Inhalt

Warum Organisationen in gute Führung investieren sollten

Was unsere Zufriedenheit und Wohlbefinden im Job beeinflusst

Wie man eine „positive“ Führungskraft erkennt

Wie positives Führen wirkt

Die Bedeutung von PERMA mit direkt anwendbaren Praxisimpulsen

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

Angebots-Nr.: 53.742

Psychologische Sicherheit - gemeinsam stark (E-Learning)

Psychologische Sicherheit ist ein wichtiger Faktor für erfolgreiche Teamarbeit. Sie bedeutet, dass Teammitglieder imstande sind, ihre Ideen und Bedenken ohne Angst vor negativen Konsequenzen frei auszusprechen. Dieses E-Learning zeigt, wie ein Umfeld geschaffen wird, in dem alle gehört werden und Vertrauen aufgebaut wird. Das stärkt nicht nur die Zusammenarbeit, sondern fördert auch Kreativität und Innovation.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte, die Zusammenarbeit, Vertrauen und Innovationskraft im Team stärken möchten

IHR NUTZEN

Die Lernenden:

- erfahren, was psychologische Sicherheit ist und wie sie ihr Team voranbringt,
- wissen, warum psychologische Sicherheit hilft, sie als Führungskraft langfristig zu entlasten,
- können mit simplen Schritten psychologische Sicherheit im Team etablieren.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zu einem Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gerne!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

45 Minuten

PREIS

40,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Stephanie Kolhosser
0231 22240-737
stephanie.kolhosser@ska.nrw

Programm/Inhalt

Was ist psychologische Sicherheit?

Was sind die Vorteile psychologischer Sicherheit?

Wie etabliere ich psychologische Sicherheit im Team?

Wie halte ich psychologische Sicherheit im Team?

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

Angebots-Nr.: 53.738

Generationenübergreifend führen und zusammenarbeiten (E-Learning)

Wie kann das Verhältnis zwischen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern unterschiedlicher Generationen und zwischen Führungskraft und Teammitgliedern unterschiedlichen Alters positiv gestaltet werden – auf persönlicher und professioneller Ebene? Dieses E-Learning liefert die passenden Denkanstöße für eine effiziente, generationenübergreifende Zusammenarbeit. Es hilft, sich auf mögliche Herausforderungen einzustellen und Chancen zu erkennen, die das Arbeiten mit mehreren Generationen bietet.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte, die vor der Herausforderung stehen, Mitarbeiter/-innen unterschiedlichen Alters individuell und im Team zu fördern und zu einer produktiven Teamarbeit zu motivieren

IHR NUTZEN

- Sie verstehen die Bedeutung unterschiedlicher Generationen für Arbeitswelt und Führung.
- Sie kennen die unterschiedlichen Generationen und ihre Eigenheiten, ohne zu pauschalisieren.
- Sie werden sich des Konfliktpotenzials in einem aus mehreren Generationen bestehenden Team bewusst und ergreifen passende Maßnahmen für einen Teamzusammenhalt über Altersgrenzen hinweg.
- Sie nutzen die Potenziale des Generationenmix und des voneinander Lernens.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zu einem Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gerne!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

1,5 Stunden

PREIS

50,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Stephanie Kolhosser
0231 22240-737
stephanie.kolhosser@ska.nrw

Programm/Inhalt

Welche Rolle spielen Generationen im Führungsalltag? Warum ist generationengerechtes Führen wichtig?

Welche Generationen arbeiten aktuell zusammen und was sollten Führungskräfte über „typische Vertreter/-innen“ wissen?

Welche Herausforderungen ergeben sich im Umgang mit einem Team, das aus verschiedenen Generationen besteht?

Welche alters- oder generationenbedingten Konflikte sind typisch unter Mitarbeiter/-innen?

Mit welchen Maßnahmen lassen sich die Stimmung und der Teamzusammenhalt zwischen den Generationen verbessern?

Was und wie können Jung und Alt voneinander lernen?

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

Angebots-Nr.: 53.739

Mental Health: Die psychische Gesundheit der Mitarbeitenden schützen (E-Learning)

Das psychische Wohlbefinden der Mitarbeiter/-innen liegt im Interesse von Organisationen und ihren Führungskräften. Deshalb werden Prävention und Unterstützung von Grund auf in den Führungsalltag integriert. Dieses E-Learning zeigt den Nutzen transformationaler Führung auf und gibt Anregungen, wie der Arbeitsalltag so gestaltet werden kann, dass der psychischen Gesundheit der Mitarbeiter/-innen ein hoher Stellenwert eingeräumt wird und eine Unterstützungskultur entstehen kann.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte, die die mentale Gesundheit ihres Teams und ihre eigene fördern und bewahren möchten

IHR NUTZEN

- Sie kennen den Stellenwert von Mental Health im Unternehmenskontext.
- Sie verstehen den Einfluss des Führungsstils auf die psychische Gesundheit der Mitarbeiter/-innen.
- Sie können organisatorische Rahmenbedingungen zur Förderung psychischer Gesundheit am Arbeitsplatz schaffen und als Führungskraft die eigene psychische Gesundheit schützen.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zu einem Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gerne!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

1,25 Stunden

PREIS

40,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Stephanie Kolhosser
0231 22240-737
stephanie.kolhosser@ska.nrw

Programm/Inhalt

Führen für Gesundheit

Seien Sie Ressource!

Rahmenbedingungen schaffen

Gesund führen

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

Angebots-Nr.: 53.741

Die Führungskraft als Coach (E-Learning)

Mit dem Coaching-Ansatz können Eigenverantwortung, Motivation und Leistungsfähigkeit gestärkt und Menschen in ihrer Entwicklung unterstützt werden. Dieses E-Learning zeigt, was Coaching ausmacht und wie Führungskräfte es sinnvoll für ihr Team einsetzen können.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte, die ihre Mitarbeiter/-innen mit dem Coaching-Ansatz unterstützen und begleiten wollen

IHR NUTZEN

- Sie kennen die wichtigsten Unterschiede zwischen klassischem (An-)Führen und Coachen.
- Sie sind sich der Vorteile von Coaching bewusst und wissen, in welchen Situationen Sie den Coaching-Ansatz nutzen können.
- Sie kennen die Grundvoraussetzungen für effektives Coaching.
- Sie bauen zentrale Coaching-Fähigkeiten auf.
- Sie können Coaching-Gespräche mit dem etablierten GROW-Modell strukturieren.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zu einem Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gerne!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

60 Minuten

PREIS

40,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Stephanie Kolhosser
0231 22240-737
stephanie.kolhosser@ska.nrw

Programm/Inhalt

Unterschiede zwischen „klassischer“ Führung und dem Coaching-Ansatz

Coaching als Prozess auf Augenhöhe

Die vier Haupteinsatzfelder des Coaching-Ansatzes im Führungsalltag

Kommunikationsmethoden im Coaching

Das GROW-Modell

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

53 FÜHRUNG

Qualifikation von Führungskräften in Krankenhäusern

Führungskräfteentwicklungsprogramm - Krankenhaus mit exzellenter Führung gestalten

Im Spannungsfeld von Kostendruck und Mitarbeitenden-Orientierung stellen sich konkrete Fragen: "Wie soll es gehen, kooperativ zu führen und gleichzeitig harte Zielvorgaben zu erreichen? Wie kann ich ein/eine guter/gute Anwalt/Anwältin meiner Mitarbeitenden und gleichzeitig erfolgreicher/erfolgreiche Vertreter/-in meines/meiner Arbeitgebers/Arbeitgeberin sein?" In der Praxis gut umsetzbare Antworten finden Sie im Austausch mit Führungskräften unterschiedlicher Berufsgruppen im Krankenhaus in unserer Seminarreihe.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte aller Berufsgruppen im Krankenhaus, Führungskräfte mit unterschiedlichen Erfahrungshorizonten, angehende Führungskräfte

IHR NUTZEN

- Sie entwickeln pragmatische Lösungskonzepte für typische Herausforderungen im Klinikalltag.
- Sie erleben hohen Anwendungsbezug sowie Selbstreflektion & Feedback im Training.
- Sie integrieren Ihre Erkenntnisse leicht in die Krankenhauspraxis integrieren.
- Sie erhalten ein Zertifikat nach Teilnahmen an allen vier Modulen & Abschlusspräsentation.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Dr. Sabine Schonert-Hirz
  Ärztin, Trainerin und Unternehmensberaterin (Bereich Stressmanagement)
- Celia Lüke, Sparkassenakademie NRW
  Diplom-Psychologin, Wirtschaftsmediatorin, Coach, Trainerin, langjährige Erfahrung in der Begleitung von Führungskräften unterschiedlicher Unternehmen und Ebenen in Training & Coaching

HINWEIS(E)

Das Führungskräfteentwicklungsprogramm (Kooperation Berufsbildungswerk Deutscher Krankenhäuser e.V. - SKA)

Anmeldung unter:

Hannah Zenses, Berufsbildungswerk Deutscher Krankenhäuser, Tel.: 02932/952 – 244880, E-Mail: welcome@bbdk.de

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Jahr

PREIS

BBDK Mitglieder: 4.790,00 €,
Nichtmitglieder: 5.190,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



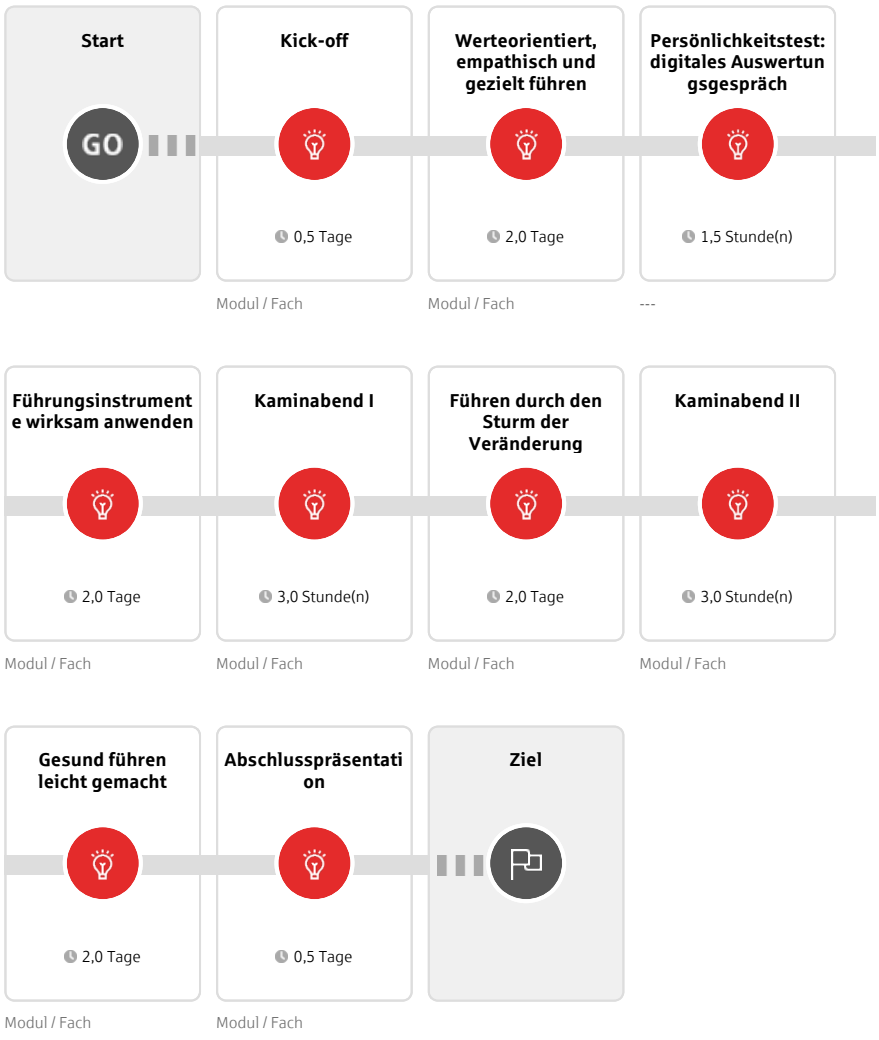
Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Celia Lüke
0231 22240-550
celia.lueke@ska.nrw

Ihre Lernreise: Führungskräfteentwicklungsprogramm - Krankenhaus mit exzellenter Führung gestalten



Programm/Inhalt

Modul 1 - Werteorientiert, empathisch und gezielt führen

- Meine Rolle als Führungskraft kraftvoll ausfüllen
- Gelungene Kommunikation mit unterschiedlichen Anspruchsgruppen
- Meine Wirkung auf andere reflektieren, gezielt & stimmig optimieren

Modul 2 - Führungsinstrumente wirksam anwenden

- Gesprächsführung auf den Punkt gebracht: wertschätzend & zielgerichtet
- Zusammenarbeit etablieren & Arbeitsbeziehungen gestalten
- Nachhaltige Verhaltensänderungen erzielen

Modul 3 - Führen durch den Sturm der Veränderung

- Wandel gezielt & erfolgreich gestalten
- Rollen & Herausforderungen in Change-Prozessen
- Meine Mitarbeitenden mitnehmen: in Team- & Einzelgesprächen

Modul 4 - Gesund führen leicht gemacht

- Belastungsabbau & Stressbewältigung
- Resilienzkompetenz für mich & andere erhöhen
- Empathische & zielgerichtete Gesprächsführung mit belasteten Mitarbeitenden

Dozentin Modul 1 bis 3: Frau Lüke / Modul 4: Frau Dr. Schonert-Hirz und Frau Lüke

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

53 FÜHRUNG

Frauen in Karriere

Fachtagungen und Foren

Cross-Mentoring-Programme

Wir bringen Frauen in Karriere - Fit für den nächsten Schritt

Jetzt werden Sie durchstarten!

Wir bieten Ihnen zwei spannende Seminartage, an denen Sie sich mit Ihren Stärken, Ihren Träumen, Ihren Motiven und Ihren Chancen beschäftigen und wertvolles Feedback zu Ihrer Wirkung erhalten. Außerdem haben Sie die Gelegenheit, sich mit möglichen Auswahlsituationen (Bewerbungsverfahren) auseinanderzusetzen und sich in geschütztem Rahmen auszuprobieren. Sie erhalten neben konkretem Feedback wirkungsvolle Praxistipps zur Bewältigung herausfordernder Situationen und sind bestmöglich auf den nächsten Karriereschritt vorbereitet.

ZIELGRUPPE

Frauen aus Sparkassen, kommunalen Unternehmen und Mittelstand

IHR NUTZEN

- Sie sind in ihrem Mut gestärkt und können mit Kraft die nächsten Schritte im "Abenteuer Karriere" angehen.
- Sie erleben konkrete Bewerbungssituationen und erhalten wertvolle Praxistipps und Einblicke.
- Sie sind sicherer im Auftreten und gestärkt für einen erfolgreichen beruflichen Alltag.

IHRE REFERENTIN

Celia Lüke, Sparkassenakademie NRW

Diplom-Psychologin, Wirtschaftsmediatorin, Coach, Trainerin, langjährige Erfahrung in der Begleitung von Führungskräften unterschiedlicher Unternehmen und Ebenen in Training & Coaching

TERMIN(E)

nach Vereinbarung

DAUER

2 Tage

PREIS

770,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Barbara Doerr-Lappe
0231 22240-789
barbara.doerr-lappe@ska.nrw

Programm/Inhalt

1. Seminartag

- Persönliche Standortbestimmung
- Jede Ausschreibung eine Chance – werden Sie Ihre eigene Glücksschmiedin
- Impuls Ihrer Gleichstellungsbeauftragten: Rechte, Chancen und Unterstützung
- Das Auswahlverfahren im Überblick
  - Vorstellungsgespräch/Interview
  - Präsentationsaufgabe
  - Simulation „Vorstellungsgespräch“

2. Seminartag

- Wir machen Sie fit für den nächsten Karriereschritt!
- Auswahlverfahren? Das kann ich!
  - Ausprobieren und Erleben der zentralen Übungen (als Bewerberin und als Beobachterin)
  - Professionelles und individuelles Feedback
  - Praxistipps zum Umgang mit kritischen Situationen
  - Impulse zur konkreten Verhaltensoptimierung
  - Individuelle Coachingtipps

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

53 FÜHRUNG
Frauen in Karriere
Angebots-Nr.: 59.701

Weibliche und männliche Kommunikation im Business – kein Buch mit 7 Siegeln

Die Sparkassenwelt ist mit über 60 Prozent der Beschäftigten weiblich! Frauen übernehmen immer mehr verantwortungsvolle Funktionen und arbeiten in wichtigen Projekten, auch wenn Männer immer noch in Leitungspositionen dominieren. Häufig bestehen für Frauen in der täglichen Praxis Herausforderungen in der Kommunikation mit männlichen Kollegen und insbesondere in der Zusammenarbeit mit männlichen Führungskräften. Wer als Frau selbstbewusst kommuniziert und über verschiedene Gesprächstechniken verfügt, kann zielorientierter agieren.

ZIELGRUPPE

Frauen, die eine Führungsposition anstreben oder bereits innehaben, die häufig an Besprechungen teilnehmen, die männerdominiert sind. Gleichstellungsbeauftragte, die im regelmäßigen Austausch mit der Dienststellenleitung und den Führungskräften ihres Hauses sind.

IHR NUTZEN

- Sie gewinnen Hinweise zum selbstbewussten und erfolgreichen Auftreten in schwierigen Gesprächssituationen.
- Sie üben und stärken Ihre Schlagfertigkeit.
- Sie reflektieren Ihr eigenes Kommunikationsverhalten.
- Sie setzen Ihre eigene kommunikative Kompetenz zielgerichtet ein.

IHRE REFERENTIN

Sabine Haberland-Hoffmann

Sparkassenbetriebswirtin, Trainerin und Dozentin, Expertin für die Themen Gleichstellung, Frauenförderung sowie Personal.

TERMIN(E)

18.11.2026 | Sparkassenakademie NRW

16.09.2027 | Sparkassenakademie NRW

07.10.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

495,00 €

Programm/Inhalt

Vor dem Seminar erfragt die Dozentin die persönlichen Themenwünsche der Teilnehmerinnen.

- **Herausfordernde Gesprächssituationen trainieren**
- **Überzeugend gegenüber Männern auftreten**
- **Schlagfertig in schwierigen Situationen mit Frauen und Männern auftreten**
- **Umgang mit eigenen emotionalen Reaktionen**
- **Perspektivwechsel**
- **Bearbeitung der wesentlichen in den Vorabfragen genannten Punkten**

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Barbara Doerr-Lappe
0231 22240-789
barbara.doerr-lappe@ska.nrw

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

53 FÜHRUNG
Frauen in Karriere
Angebots-Nr.: 59.010

Women Karrierekompass: Den eigenen Weg finden und stärken

Frauenförderung - wenn nicht jetzt, wann dann? In Zeiten von Fachkräftemangel und Arbeitgeberattraktivität wird eine gezielte Frauenförderung in der Sparkassenorganisation noch wichtiger. Mit dem Karrierekompass-Programm bereiten wir Frauen darauf vor, ihre Zukunft mit Womenpower zu gestalten und ihren eigenen Karriereweg erfolgreich zu bestreiten.

ZIELGRUPPE

Frauen, die entweder am Anfang ihrer Karriere stehen, neu durchstarten wollen, sich in Richtung Führung fokussieren oder sich neu orientieren wollen.

IHR NUTZEN

- Sie bauen über ein Jahr lang ein starkes Netzwerk mit Gleichgesinnten auf.
- Sie sind vertraut mit Methoden zur Steigerung der eigenen Sichtbarkeit.
- Sie kennen Ihre eigenen Stärken und wie man diese gezielt einsetzt.
- Sie sind in der Lage, erfolgreich Ihre individuelle Persönlichkeitsentwicklung zu fördern.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Sabine Haberland-Hoffmann
  Sparkassenbetriebswirtin, Trainerin und Dozentin, Expertin für die Themen Gleichstellung, Frauenförderung sowie Personal.
- Lisa Kappler, Sparkasse Essen
  Leiterin Aus- und Fortbildung mit entsprechender Projekterfahrung mit langjähriger Trainings- und Projekterfahrung
- Iris Hotfilter, Sparkassenakademie NRW Diplom-Psychologin mit umfangreichen eignungsdiagnostischen Erfahrungen und langjährigen Erfahrungen als Trainerin (Schwerpunkt Vertrieb und Teamentwicklung), NLP Master und zertifizierter Vertriebscoach
- Stephanie Schmidt, Stadtsparkasse Düsseldorf
  Referentin Arbeitsrecht und Grundsatzfragen, Syndikusrechtsanwältin
- Sonja Steffens-Brunen
  Sie war lange Personalentwicklerin und stv. Personabteilungsleiterin bei verschiedenen Sparkassen sowie 20 Jahre bei der Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen als Organisationsberaterin und Führungskräftetrainerin tätig. Als Organisationsentwicklerin und Bereichsleiterin Unternehmens-/Personalentwicklung hat sie dazu noch langjährige Erfahrungen im Dienstleistungsbereich bei der VDI gesammelt.

HINWEIS(E)

Während der gesamten Laufzeit steht den Teilnehmerinnen das E-Learning **"Erfolgreich trotz Gender-Barrieren"** zur Verfügung.

Kostenlose Teilnahme am Forum Frauen in Karriere - New.Women.Work.

TERMIN(E)

15.06.2026 – 15.04.2027 |

14.06.2027 – 11.01.2028 |

Digitaler Kick-off (14.06.2027)
FÜMO (digital, 1,5 Stunden pro Teilnehmerin) (25.10. - 09.11.2027)
Selbstwirksamkeit stärken (24.06.2027)
Weibliche und männliche Kommunikation (16.09.2027)
Sicherheit im Bewerbungsverfahren (21.10.2027)
Frauen in Führung (18.11.2027)
Erfolgreich im Top-Sharing (07.12.2027)
Abschluss-Veranstaltung (11.01.2028)

DAUER

6,5 Tage
5 Präsenz-Module, 3 Online-Module

PREIS

1.980,00 € bei Anmeldung bis zum 31.12.2025, danach 2.250,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Barbara Doerr-Lappe
0231 22240-789
barbara.doerr-lappe@ska.nrw

Programm/Inhalt

Kick-off: Women Karrierekompass: Den eigenen Weg finden und stärken (online)

- Vorstellung des Programms
- Kennenlernzeit
- Aktuelle Forschungsergebnisse zum Thema Frauen in Sparkassen

Selbstwirksamkeit stärken - Personal Branding, Authentizität und Sichtbarkeit

- Einführung in die Selbstwirksamkeit
- Authentizität stärken
- Sichtbarkeit erhöhen
- Personal Branding und Sichtbarkeit

Weibliche und männliche Kommunikation im Business - kein Buch mit sieben Siegeln

- Schwierige Gesprächssituationen trainieren
- Überzeugend gegenüber Männern auftreten
- Schlagfertig in schwierigen Situationen mit Männern auftreten
- Umgang mit eigenen emotionalen Reaktionen
- Perspektivwechsel
- Emotionen nutzen und steuern

Sicherheit im Bewerbungsverfahren

- Standortbestimmung
- Ihre Wirkung - Feedback
- Der Auswahlprozess im Überblick
- Auswahlverfahren? Das kann ich!

Hamburger Führungsmotivationsinventar

Frauen in Führung

- Führungskompetenzen für Frauen
- Karriereplanung und Aufsstiegsstrategien
- Unterschied zwischen männlicher und weiblicher Führungskultur
- Work-Life-Balance und Selbstfürsorge
- Vereinbarkeit von Familie und Beruf
- Erfolgreiches Netzwerken

Abschlussveranstaltung - Women Karrierekompass: Den eigenen Weg finden und stärken

- Rückblick und Reflexion
- Präsentation der Teilnehmerinnen
- Gruppencoaching
- Zeit zum Netzwerken
- Ausblick

Zusatzmodul:
Erfolgreich im Top-Sharing - Führung teilen und wirksam in Teilzeit führen

- Selbstverständnis in der Führungsrolle als Teilzeitkraft
- Geteilte Führung
- Kommunikation
- Aktuelle Anliegen aus der eigenen Führungspraxis mit kollegialer Beratung bearbeiten

Weibliche Potenziale erkennen und Vielfalt nutzen

Wie gelingt es, weibliche Talente gezielt zu fördern und die Potenziale von Vielfalt in der Sparkasse effektiv zu nutzen? In diesem Workshop reflektieren Sie Denkmuster, erhalten praxisnahe Impulse und entwickeln konkrete Ansätze, um Vielfalt strategisch in Ihrer Organisation zu verankern.

ZIELGRUPPE

Entscheiderinnen und Entscheider, Führungskräfte und Projektleiter/-innen

IHR NUTZEN

- Sie wissen, wie Frauen auf berufliche Angebote und Entwicklungswege im Vergleich zu Männern reagieren und wie Sie darauf gezielt eingehen können.
- Sie sind vertraut mit praxisnahen Impulsen, wie Sie weibliche Talente aktiver identifizieren, ansprechen und fördern.
- Sie in der Lage konkrete Ansätze zu entwickeln, um in Ihrer Organisation mehr Vielfalt zu ermöglichen - zum Nutzen aller.

IHRE REFERENTIN

Sonja Steffens-Brunen

Sie war lange Personalentwicklerin und stv. Personabteilungsleiterin bei verschiedenen Sparkassen sowie 20 Jahre bei der Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen als Organisationsberaterin und Führungskräftetrainerin tätig. Als Organisationsentwicklerin und Bereichsleiterin Unternehmens-/Personalentwicklung hat sie dazu noch langjährige Erfahrungen im Dienstleistungsbereich bei der VDI gesammelt.

TERMIN(E)

20.04.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

495,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Barbara Doerr-Lappe
0231 22240-789
barbara.doerr-lappe@ska.nrw

Programm/Inhalt

Impuls - Warum Vielfalt mehr ist als ein "nice to have":

Erkenntnisse aus Forschung & Praxis zur Wirkung gemischter Team und der Relevanz aktiver Ansprache von Frauen

Perspektivenwechsel

Typische Reaktionsmuster auf Karriereangebote bei Männern und Frauen verstehen und berücksichtigen

Werkstatt

Entwicklung konkreter Ideen, wie weibliche Talente gezielter angesprochen und für Projekte und Führungsrollen gewonnen werden können

Austausch & Reflexion

- Was sind individuelle Erfahrungen mit Vielfalt in Projekten und Führung?
- Wo braucht es Veränderungen?

Community of Practice

- Vernetzung
- nachhaltiger Austausch zu Good Practices und eigenen Maßnahmen nach dem Workshop.

Unconscious Bias - Gleichstellung leben, Frauen fördern

Unbewusste Vorurteile beeinflussen oft, wie Menschen wahrgenommen werden und welche Chancen ihnen offenstehen. Im Seminar "Unconscious Bias – Gleichstellung leben, Frauen fördern" lernen Sie, diese Denkmuster zu erkennen und abzubauen. Gerade bei der Karriereentwicklung von Frauen spielen solche Vorurteile eine große Rolle. Das Seminar zeigt, wie Unternehmen Chancengleichheit aktiv fördern und Frauen gezielt unterstützen können. Sie erfahren, wie Sie als Führungskraft oder Teammitglied eine Unternehmenskultur der Gleichstellung schaffen und weibliche Talente fördern. Schaffen Sie mehr Sichtbarkeit, Verantwortung und Innovation durch Diversity – für eine zukunftsfähige Sparkasse.

ZIELGRUPPE

Personalentscheider/-innen, Personalentwickler/-innen, Gleichstellungsbeauftragte, Führungskräfte

IHR NUTZEN

- Sie kennen typische Denkmuster und Vorurteile, die insbesondere die Karrierewege von Frauen beeinflussen.
- Sie erkennen, welche Chancen Gleichstellung und Vielfalt für Ihr Unternehmen bieten.
- Sie erfahren, wie Männer und Frauen gemeinsam Verantwortung für die Förderung weiblicher Talente übernehmen können.
- Sie erarbeiten konkrete Ansätze, wie Frauen im Unternehmen gezielt motiviert, sichtbar gemacht und auf ihrem Karriereweg unterstützt werden können.

IHRE REFERENTIN

Nancy Matzke, Nancy Matzke Consulting & Coaching

TERMIN(E)

01.12.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Barbara Doerr-Lappe
0231 22240-789
barbara.doerr-lappe@ska.nrw

Programm/Inhalt

Einstieg & eigene Reflexion

Grundlagenwissen

- Neurobiologische Hintergründe
- Typisches Biases im Arbeitskontext

Unconscious Bias und Frauenkarrieren

- Welche Muster wirken unbewusst gegen Gleichstellung?
- Wie beeinflussen Rollenbilder und Zuschreibungen die Entwicklung von Frauen?
- Erfolgsfaktoren: Sichtbarkeit, Förderung, Karrieregestaltung

Gleichstellung gemeinsam gestalten

- Männer als Unterstützer, Mentoren und Role Models
- Unternehmenskultur stärken: Diversität als Erfolgskfaktor
- Entwicklung konkreter Ideen für mehr Gleichstellung im eigenen Umfeld

Abschluss & Transfer für den Arbeitsalltag

Führung neu denken: Erfolg durch Top-Sharing

Führen in Teilzeit kommt eine steigende Bedeutung zu. Damit das Modell für alle Beteiligten zum Erfolg wird, ist ein neues Führungsverständnis erforderlich, welches zum Beispiel Vereinbarungen mit der eigenen Führungskraft und die Selbstständigkeit der eigenen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter fördert.

ZIELGRUPPE

Obere Führungskräfte, Management- und Personalleitung sowie Spezialistinnen und Spezialisten, die in den Sparkassen für das Thema Top-Sharing/Job-Sharing verantwortlich sind

IHR NUTZEN

- Sie kennen die besonderen arbeitsrechtlichen Fragestellungen für Co-Leadership.
- Sie können die sich daraus ergebenden besonderen Situationen angemessen bewerten.
- Sie entwickeln neue Perspektiven für diesen Bereich.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Sabine Haberland-Hoffmann
  Sparkassenbetriebswirtin, Trainerin und Dozentin, Expertin für die Themen Gleichstellung, Frauenförderung sowie Personal.
- Stephanie Schmidt, Stadtsparkasse Düsseldorf
  Referentin Arbeitsrecht und Grundsatzfragen, Syndikusrechtsanwältin

TERMIN(E)

04.12.2026 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Barbara Doerr-Lappe
0231 22240-789
barbara.doerr-lappe@ska.nrw

Programm/Inhalt

Co-Leadership aus Unternehmenssicht: Vorbehalte, Bedarf, Vorteile und Erfolgsfaktoren

Kennenlernen der unterschiedlichen Co-Leadership-Modelle und individuelle Gestaltung

Rechtliche Grundlagen im Überblick

Gestaltung der Arbeitsverträge, Vertretung und Auflösung Tandem

Führungsverständnis der Tandem-Partnerinnen klären und mit Vorbehalten und Hindernissen erfolgreich umgehen

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

FRAUEN IN KARRIERE

Fachtagungen und Foren

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

53 FÜHRUNG
Frauen in Karriere
Angebots-Nr.: 59.001

Forum Frauen in Karriere – New.Women.Work.

Im Jahr 2023 war nur knapp jede dritte Führungsposition von einer Frau besetzt. Weibliche Führungskräfte sind damit immer noch deutlich unterrepräsentiert, auch in der Sparkassen-Finanzgruppe. Und das, obwohl es noch nie so viel weibliches Potenzial und gleichzeitig so zahlreiche vakante Führungspositionen gab wie heute. Das Forum Frauen in Karriere – New.Women.Work setzt genau an dieser Stelle an und unterstützt Frauen auf ihrem individuellen Karriereweg.

ZIELGRUPPE

Frauen, die am Anfang ihrer Karriere stehen, sich persönlich weiterentwickeln wollen und ggf. eine Führungsrolle übernehmen möchten.

IHR NUTZEN

- Sie kennen Erfolgsfaktoren, die sie auf Ihrem Karriereweg unterstützen.
- Sie tauschen sich mit anderen Frauen aus und wissen, wie Sie ein starkes Netzwerk bilden können.
- Sie arbeiten an Ihrer persönlichen Weiterentwicklung und diskutieren über mögliche Entwicklungsschritte.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Martina Naujoks, Sparkasse Essen
  ehemalige Vertreterin des Vorstands der Sparkasse Essen
- Katrin Heinermann, UNITY AG
  Trainerin und Coach
- Sabine Haberland-Hoffmann
  Sparkassenbetriebswirtin, Trainerin und Dozentin, Expertin für die Themen Gleichstellung, Frauenförderung sowie Personal.

HINWEIS(E)

Gleichstellungsbeauftrage der Sparkassen zahlen nur die Hälfte der Teilnehmergebühr, wenn sich eine weitere Teilnehmerin aus der Sparkasse anmeldet.

TERMIN(E)

29.10.2026 | Sparkassenakademie NRW

28.10.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

425,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Barbara Doerr-Lappe
0231 22240-789
barbara.doerr-lappe@ska.nrw

Programm/Inhalt

Begrüßung

Impulsvortrag "Mein Leben mit Job & Familie"

Workshop: Frauen in Karriere? Frauen in Karriere!

Workshop: Die eigenen Stärken stärken

Impulsvortrag "Gender Diversity in Führungspositionen"

Abschlussrunde

Symposium "Frauen im Sparkassenmanagement"

Das jährlich stattfindende Symposium "Frauen im Sparkassenmanagement" in Kooperation mit der Hochschule für Finanzwirtschaft & Management bietet angehenden und erfahrenen Führungskräften ein exklusives Fachprogramm. Sie finden hier einen Ort zum Austausch, zur Inspiration und zum Netzwerken.

ZIELGRUPPE

Top-Spezialistinnen und Top-Spezialisten, Vorständinnen und Vorstände, obere weibliche und männliche Führungskräfte sowie Management- und Personalleitung

HINWEIS(E)

Das Symposium "Frauen im Sparkassenmanagement" findet bei der Hochschule für Finanzwirtschaft & Management GmbH in Bonn statt.

TERMIN(E)

17.03.2027 – 18.03.2027 |
Hochschule für Finanzwirtschaft & Management GmbH

DAUER

1,5 Tage

PREIS

895,00 EUR

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Barbara Doerr-Lappe
0231 22240-789
barbara.doerr-lappe@ska.nrw

Programm/Inhalt

Wir werden das Programm und die Referenten/-innen mit einer Akademieinfo veröffentlichen.

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

FRAUEN IN KARRIERE

Cross-Mentoring-Programme

Patenprogramm des SVWL

Frauen in Führung zu bringen ist nicht nur ein Auftrag nach dem Sparkassengesetz, sondern auch ein besonderes Anliegen der Sparkassen. Daher unterstützt die Sparkassenakademie NRW Frauen mit Führungs- und Gestaltungswillen mit dem Cross-Mentoring-Programm.

ZIELGRUPPE

Frauen, deren Potenzial für einen Karriereweg in der Sparkasse bereits identifiziert wurde und Frauen, die ihr Potenzial durch erste Führungserfahrung auch bereits unter Beweis gestellt haben

IHR NUTZEN

- Sie treten in den persönlichen Dialog mit einer/einem der Besten aus einer anderen Sparkasse und profitieren von den geschilderten Erfahrungen.
- Sie definieren Ihr individuelles Karriereziel und platzieren Ihre Anliegen im Zusammenhang mit dessen Erreichung in einem vertrauensvollen sowie respektvollen Miteinander.
- Sie fördern Ihre individuelle Persönlichkeitsentwicklung, damit Sie Ihre persönlichen Karriereziele in einem herausfordernden Umfeld langfristig erreichen können.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Simone Goletzko, Sparkassenverband Westfalen-Lippe
  Stv. Leiterin Abteilung Recht/Steuern
- Michaela Schleede, Sparkassenakademie NRW
  Verkaufs- und Verhaltenstrainerin mit langjährigen Erfahrungen bei verschiedenen Zielgruppen; Beraterin zur Vertriebsunterstützung sowie zur Projekt- und Prozessbegleitung
- Trainer/-innen der Sparkassenakademie NRW oder Kooperationspartner/-innen

HINWEIS(E)

Die Sparkassenakademie NRW arbeitet bei diesem Programm eng mit der Deutschen Gesellschaft für Mentoring zusammen. Diese Zusammenarbeit steht für die Qualität und die Aktualität des Angebots.

Weitere Informationen finden Sie in unserer ausführlichen Broschüre: "Patenprogramm des SVWL".

Jede Sparkasse, die eine Mentee anmeldet, stellt ebenfalls auch einen Mentor/eine Mentorin.

TERMIN(E)

08.04.2027 – 30.03.2028 |
Sparkassenakademie NRW

Auftaktveranstaltung (Mentees und Mentoren) (08.04.2027)
Karriere Status-Quo (Mentees) (24.06.2027)
Kleingruppencoaching I (Mentees) (02.09.2027)
Die Marke Ich @ Social Media (digital; Mentees) (15.09.2027)
Halbzeitveranstaltung (Mentees und Mentoren) (14.10.2027)
Kleingruppencoaching II (Mentees) (26.11.2027)
Weibliche und männliche Kommunikation (Mentees) (24.01.2028)
Abschlussveranstaltung (Mentees und Mentoren) (29.03.2028)

DAUER

5 Tage
Zeitraum: 12 Monate

PREIS

Mentor/-innen nehmen kostenfrei teil. Preis pro Mentee 1.950,- €

Programm/Inhalt

Veranstaltungen für Mentees und Mentorinnen und Mentoren

Wir bringen weibliche Potenziale mit erfolgreichen Vorbildern unserer Sparkassen für zwölf Monate zusammen. Die Mentees erhalten dabei die Möglichkeit, von den Erfahrungen bekannter Führungspersönlichkeiten zu profitieren und ihre eigene Persönlichkeit weiterzuentwickeln. So wird die Basis geschaffen, individuelle Karriereziele klar zu definieren und diese langfristig auch zu erreichen.

Auftaktveranstaltung

- Fit fürs Mentoring
- Präsentation der Tandembeziehungen
- Expertenvorträge
- Erster Austausch der Tandems
- Come-together der Mentees

Halbzeitveranstaltung

- Ergebnisse der Halbzeitevaluation
- Expertenvorträge
- Austausch der Mentorinnen und Mentoren sowie der Mentees

Abschlussveranstaltung

- Ergebnisse der Abschlussevaluation
- Expertenvorträge
- Austausch der Mentorinnen und Mentoren sowie der Mentees

Weitere Veranstaltungen für die Mentees

- Karriere-Status-Quo
- Besuch kultureller Veranstaltungen
- Workshops
- Gruppencoaching

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Barbara Doerr-Lappe
0231 22240-789
barbara.doerr-lappe@ska.nrw

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

53 FÜHRUNG

Ihre Inhouse-Führungsakademie

Positive Leadership Expedition

Erfolgreiche Unternehmen zeichnen sich durch leistungsstarke, produktive und engagierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus. Dabei beeinflusst der Grad an „guter Führung“ wie kaum ein anderer Faktor die Leistungsfähigkeit auf Personen- und Teamebene. Gleichzeitig entscheidet die Führungsqualität über die wahrgenommene Arbeitgeberattraktivität und die emotionale Bindung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an ihr Unternehmen. Wie funktioniert eigentlich gute Führung?

Die Wissenschaft liefert dazu einen modernen, nachhaltig wirksamen Führungsansatz, der nachweislich die Reputation stärkt, die Arbeitgeberattraktivität fördert und sowohl in „klassischen“, als auch in agilen Strukturen erfolgreich ist.

Auf unserer „Positive Leadership Expedition“ unterstützen wir Sie und Ihr Haus vollumfänglich und maßgeschneidert bei der Etablierung von Positive Leadership. Wir begleiten Sie von der Leitbildentwicklung bis zur Transfersicherung: eine ganzheitliche und nachhaltig wirksame Lernreise für Führungskräfte, wissenschaftlich fundiert und praxisbewährt.

ZIELGRUPPE

Sparkassen, Kommunen und mittelständische Unternehmen

IHR NUTZEN

- Einheitliches, modernes Führungsverständnis
- Evidenzbasierte Stärkung der Führungsqualität - wissenschaftlich fundiert und praxisbewährt
- Transferwirksames Konzept zur Organisationsentwicklung und Führungskräftequalifikation

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Die Umsetzung erfolgt mit erfahrenen Expertinnen und Experten sowie handverlesenen Trainerinnen und Trainern. Alle unsere Trainerinnen und Trainer sind zertifiziert (Positive Leadership) und umsetzungserfahren.

HINWEIS(E)

Sie möchten mehr über Positive Leadership erfahren? Hier finden Sie weitere Informationen: Positive Leadership (sparkassenakademie-nrw.de)

TERMIN(E)

individuelle Vereinbarung

DAUER

individuell

PREIS

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Gizem Sunar
0231 22240-745
gizem.sunar@ska.nrw

Programm/Inhalt

Gemeinsam mit Expertinnen und Experten Ihres Hauses entwickeln wir ein wirksames Konzept. Auf Wunsch beginnend beim Leitbild.

Damit schaffen Sie eine Inhouse-Akademie, die wirklich wirksam und begeisternd ist mit

- einem inhaltlichen "roten Faden" (PERMA Lead)
- persönlichen Standortbestimmungen und Coachings
- E-Learnings und Live-Formate
- Transfertools und Transferkampagnen
- Evaluation und Führungsfeedback

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

IV. MANAGEMENT UND FÜHRUNG

54 Aufsichtsräte

Zertifikatsprogramm für Aufsichtsräte
Seminare für Mitglieder der Aufsichtsräte
Webinare für Mitglieder der Aufsichtsräte

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

54 AUFSICHTSRÄTE

Zertifikatsprogramm für Aufsichtsräte

Zertifikatsprogramm für Aufsichtsräte von Krankenhäusern

In den letzten Jahren sind die Anforderungen an die Überwachung einer Geschäftsführung erheblich gestiegen. Ihre Tätigkeit als Aufsichtsrat verlangt daher ein hohes Maß an Fachwissen und Professionalität. Zudem erwachsen - gerade in der heutigen Zeit - neue Anforderungen an eine vertrauensvolle Zusammen- arbeit zwischen Ihnen als Aufsichtsrat und der Geschäftsführung.

ZIELGRUPPE

Aufsichtsratsmitglieder aus Krankenhäusern sowie aus der Sozial- und Gesundheitswirtschaft

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit den wichtigsten rechtlichen und betriebswirtschaftlichen Grundlagen.
- Sie gewinnen einen Überblick über die grundlegenden finanzwirtschaftlichen Kennzahlen, die für den Aufsichtsrat wichtig sind.
- Sie erhalten praxisorientierte Vorschläge und Hintergrundinformationen, wie Sie Ihre Tätigkeit als Aufsichtsrat sicher ausüben.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Karl Nauen
- Prof. Dr. Holger Pooten
- André Sonnentag
- René Thiemann
- Michael Ziechnaus

HINWEIS(E)

Nach Besuch aller Module ist eine Zertifizierung möglich.

Die Teilnehmer/-innen der Präsenzveranstaltungen werden ganztägig bewirtet. Dafür wird eine Pauschale je Tag zusätzlich berechnet.

Diese Veranstaltung bieten wir gerne Inhouse an.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

5 Tage

PREIS

2.190,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Barbara Doerr-Lappe
0231 22240-789
barbara.doerr-lappe@ska.nrw

Programm/Inhalt

Grundlagen der Arbeit im Aufsichtsrat

- Die Rolle des Aufsichtsrats sowie Arten und Aufgaben kommunaler Unternehmen
- Vorherrschende Rechtsformen
- Informationsrecht und Verschwiegenheitspflicht
- Aufwandsentschädigung
- Bestandteile des rechnungslegungsbezogenen Berichtswesens

Markt und Geschäftsfeld

- Grundlagen des Gesundheitsmarktes
- Übersicht: das Krankenhauswesen in Deutschland
- Versorgungsauftrag und Krankenhausplanung
- Aufbau- und Ablauforganisation im Krankenhaus

Finanzierung und aktuelle Entwicklungen

- Krankenhausfinanzierung und aktueller ordnungspolitischer Rahmen
- Qualitäts- und Risikomanagement
- Kritische Erfolgsfaktoren und wesentliche Kennzahlen
- Zusammenfassende Diskussion: Krankenhauswesen im Wandel – Zwischen
- Planwirtschaft, Wettbewerb, Kartellrecht, Über-, Unter- und Fehlversorgung und Personalwesen

Instrumente und Handlungsfelder

- Krankenhausjahresabschluss: Grundlagen und Besonderheiten
- Steuerungsinstrumente und Kennzahlen
- Gemeinnützigkeitsrecht: Anforderungen und Besonderheiten
- Anforderungen an die Liquiditäts- und Investitionsplanung
- Errichtung von Verbünden: Kooperation, Beteiligung sowie Holdingstrukturen
- Das frühzeitige Erkennen einer Krise: Was hat der Aufsichtsrat zu veranlassen?

Gesellschaftsrechtliche Aspekte der Aufsichtsratstätigkeit

- Relevante juristische Themen für den Krankenhausaufsichtsrat
- Die Rolle des Aufsichtsrates in einer GmbH
- Die innere Organisation des Aufsichtsrates: Die Novellierung der Geschäftsordnung als Gestaltungsmöglichkeit nutzen
- Die Rechte des einzelnen Aufsichtsratsmitglieds in Zeiten einer Krise
- Grundsätze der zivil- und strafrechtlichen Haftung
- Safe-Harbour-Strategien eines Aufsichtsrates und die rechtssichere Protokollierung von Aufsichtsratssitzungen

Zertifikatsprogramm für Aufsichtsräte in kommunalen Unternehmen

In den letzten Jahren sind die Anforderungen an die Überwachung einer Geschäftsführung erheblich gestiegen. Ihre Tätigkeit als Aufsichtsrat verlangt daher ein hohes Maß an Fachwissen und Professionalität. Zudem erwachsen - gerade in der heutigen Zeit - neue Anforderungen an eine vertrauensvolle Zusammen- arbeit zwischen Ihnen als Aufsichtsrat und der Geschäftsführung.

ZIELGRUPPE

Aufsichtsratsmitglieder aus kommunalen Unternehmen, insbesondere aus der Ver- und Entsorgungswirtschaft

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit den wichtigsten rechtlichen und betriebswirtschaftlichen Grundlagen.
- Sie gewinnen einen Überblick über die grundlegenden finanzwirtschaftlichen Kennzahlen, die für den Aufsichtsrat wichtig sind.
- Sie erhalten praxisorientierte Vorschläge und Hintergrundinformationen, wie Sie Ihre Tätigkeit als Aufsichtsrat sicher ausüben.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Dr. Hermann Janning
- Prof. Dr. Holger Pooten

HINWEIS(E)

Nach Besuch aller Module ist eine Zertifizierung in Präsenzform möglich.

Diese Veranstaltung bieten wir gerne Inhouse an.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

5 Tage

PREIS

2.190,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Barbara Doerr-Lappe
0231 22240-789
barbara.doerr-lappe@ska.nrw

Programm/Inhalt

Grundlagen der Arbeit im Aufsichtsrat (online)

- Die Rolle des Aufsichtsrats sowie Arten und Aufgaben kommunaler Unternehmen
- Vorherrschende Rechtsformen
- Informationsrecht und Verschwiegenheitspflicht
- Aufwandsentschädigung
- Bestandteile des rechnungslegungsbezogenen Berichtswesens

Markt und Geschäftsfeld (online)

- Die Situation der Energiewirtschaft in Deutschland
- Klassische und ergänzende Geschäftsfelder
- Entwicklungstrends wie Digitalisierung und Smart City und zukünftige Geschäftsfelder
- Kommunalrechtliche Grenzen unternehmerischer Betätigung von Kommunen
- Die Verantwortung des Aufsichtsrats

Rechtliche Rahmenbedingungen (online)

- Der obligatorische vs. fakultative Aufsichtsrat
- Zusammensetzung des Aufsichtsrats, Abgrenzung zu anderen Unternehmensorganen und Verhältnis zur Gesellschafterversammlung
- Spannungsverhältnis von Kommunal- und Gesellschaftsrecht
- Rechte, Pflichten, Haftung, Umgang mit Interessenkonflikten
- Entwicklung der Haftung in der Rechtsprechung
- Weisungserteilung und Verschwiegenheit vs. Berichterstattung

Instrumente und Handlungsfelder (online)

- Instrumente zur kennzahlenorientierten Analyse der wirtschaftlichen Unternehmensentwicklung
- Bedeutung, Aufbau und Inhalte eines Risikomanagementsystems
- Bedeutung und Instrumente der Strategieentwicklung
- Bedeutung, Inhalte und Anforderungen des Public Corporate Governance Kodexes

Spezialthemen und rechtliche Besonderheiten (online)

- Das Konzessionsrecht und die Konzessionsabgabe
- Die Regulierung im Strom- und Gasnetz und ihre Wirkungen
- Die Bedeutung des steuerlichen Querverbundes
- Planspiele und praktische Übungen

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

54 AUFSICHTSRÄTE

Seminare für Mitglieder der Aufsichtsräte

Grundlagen der Arbeit im Aufsichtsrat

Der perfekte Einstieg im Aufsichtsrat
Sie sind erstmals mit der Tätigkeit als Aufsichtsrat betraut oder wollen Ihr Wissen auffrischen? Erhalten Sie mit unserem Grundlagenseminar einen umfassenden und fundierten Überblick über Ihre Aufgaben, die Rahmenbedingungen Ihres Aufsichtsmandats sowie das rechnungslegungsbezogenen Berichtswesen als eine Ihrer wesentlichen Informationsquellen. Wir unterstützen Sie bei der Ausübung ihrer verantwortungsvollen Tätigkeit und liefern Ihnen die Basis für Ihren Erfolg als Aufsichtsrat.

ZIELGRUPPE

Aufsichtsräte sowohl aus kommunalen Unternehmen, insbesondere aus der Ver- und Entsorgungswirtschaft, als auch aus Krankenhäusern sowie aus der Sozial- und Gesundheitswirtschaft

IHR NUTZEN

- Sie kennen die wichtigsten gesetzlichen Grundlagen für Ihre Tätigkeit im Aufsichtsrat.
- Sie kennen die Bestandteile des rechnungslegungsbezogenen Berichtswesens.
- Sie können den Aufbau sowie die Informationsvermittlung dieser einzelnen Bestandteile nachvollziehen.

IHR REFERENT

Prof. Dr. Holger Pooten

FH Münster; Fachbereich Wirtschaft, Lehr- und Forschungsgebiet BWL (insbesondere Rechnungswesen)

HINWEIS(E)

Die Teilnehmer / -innen der Präsenzveranstaltungen werden ganztägig bewirtet. Dafür wird eine Pauschale in Höhe von 44,99 € je Tag zusätzlich berechnet.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Barbara Doerr-Lappe
0231 22240-789
barbara.doerr-lappe@ska.nrw

Programm/Inhalt

Die Rolle des Aufsichtsrats sowie Arten und Aufgaben kommunaler Unternehmen

Vorherrschende Rechtsformen

Informationsrecht und Verschwiegenheitspflicht

Aufwandsentschädigung

Bestandteile des rechnungslegungsbezogenen Berichtswesens

Markt und Geschäftsfeld

Ein Überblick über die deutsche Krankenhauslandschaft
Das deutsche Gesundheitswesen ist ein großer Markt, welcher aber keineswegs den üblichen Gesetzmäßigkeiten folgt. Das gilt insbesondere für den Krankenhaussektor. Auch wenn Krankenhäuser Wirtschaftsunternehmen sind, zeichnen sie sich durch zahlreiche Besonderheiten aus. Erhalten Sie wertvolle Einblicke in die Praxis und wenden Sie das Erlernte in Diskussionen mit Ihren Referenten an.

ZIELGRUPPE

Aufsichtsratsmitglieder aus Krankenhäusern sowie aus der Sozial- und Gesundheitswirtschaft

IHR NUTZEN

- Sie erhalten einen Überblick über den deutschen Gesundheitsmarkt und das Krankenhauswesen.
- Sie lernen die unterschiedlichen Trägerformen kennen.
- Sie gewinnen Kenntnisse über die Krankenhausbedarfsplanung.
- Sie erhalten einen Überblick über die Organisation und die Abläufe eines Krankenhauses.

IHR REFERENT

André Sonnentag, Stiftungsklinikum PROSELIS gGmbH Studium der Betriebswirtschaft in Einrichtungen des Gesundheitswesens, Dipl. Kaufmann (FH), Vorsitzender der Geschäftsführung der Stiftungsklinikum PROSELIS gGmbH an der Hochschule Osnabrück, Umfangreiche Erfahrungen aus der operativen und strategischen Beratung von Krankenhäusern und deren Aufsichtsräten als Geschäftsführer einer Krankenhausberatungsgesellschaft und Geschäftsfeldleiter einer spezialisierten Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Führungserfahrungen in der ambulanten Pflege und der ambulanten Rehabilitation

HINWEIS(E)

Die Teilnehmer / -innen der Präsenzveranstaltungen werden ganztägig bewirtet. Dafür wird eine Pauschale in Höhe von 44,99 € je Tag zusätzlich berechnet.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Barbara Doerr-Lappe
0231 22240-789
barbara.doerr-lappe@ska.nrw

Programm/Inhalt

Grundlagen des Gesundheitsmarktes

Übersicht: das Krankenhauswesen in Deutschland

Versorgungsauftrag und Krankenhausplanung

Aufbau- und Ablauforganisation im Krankenhaus

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

54 AUFSICHTSRÄTE
Seminare für Mitglieder der Aufsichtsräte
Angebots-Nr.: 54.112

Finanzierung und aktuelle Entwicklungen

Ein einfacher Einstieg in die komplexe Materie der Krankenhausfinanzierung
Die Krankenhausfinanzierung ist durch zahlreiche gesetzliche Besonderheiten geprägt, die nicht selten kreativ von den jeweiligen Akteuren ausgelegt werden. Das Modul dient als Einstieg in die komplexe Materie der Krankenhausfinanzierung und der aus ihr resultierenden Steuerungswirkungen. Erhalten Sie wertvolle Einblicke in die Praxis und wenden Sie das Erlernte in Diskussionen mit Ihren Referenten an.

ZIELGRUPPE

Aufsichtsratsmitglieder aus Krankenhäusern sowie aus der Sozial- und Gesundheitswirtschaft

IHR NUTZEN

- Sie verschaffen sich einen fundierten Überblick über die Krankenhausfinanzierung.
- Sie kennen die Besonderheiten des Entgeltsystems (DRG und PEPP).
- Sie wissen, welche Rolle das Qualitäts- und Risikomanagement spielt.
- Sie kennen alle kritischen Erfolgsfaktoren, die Sie als Aufsichtsratsmitglied wissen sollten.

IHR REFERENT

René Thiemann Dipl.-Betriebswirt, Geschäftsführer Hüttenhospital gGmbH, Geschäftsführer Städtisches Krankenhaus Maria-Hilf Brilon gGmbH, Ausgeprägte Erfahrung im Aufbau von Krankenhausstrukturen und Vernetzung mit regionalen und überregionalen Partnern im Krisenmanagement, strategischen Management und in der Unternehmenssteuerung, Fundierte Kenntnisse und langjährige Managementerfahrungen in der Gesundheitswirtschaft, insbesondere im Krankenhauswesen und auf der Krankenversicherungsseite

HINWEIS(E)

Die Teilnehmer / -innen der Präsenzveranstaltungen werden ganztägig bewirtet. Dafür wird eine Pauschale in Höhe von 44,99 € je Tag zusätzlich berechnet.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Barbara Doerr-Lappe
0231 22240-789
barbara.doerr-lappe@ska.nrw

Programm/Inhalt

Krankenhausfinanzierung und aktueller ordnungspolitischer Rahmen

Qualitäts- und Risikomanagement

Kritische Erfolgsfaktoren und wesentliche Kennzahlen

Zusammenfassende Diskussion: Krankenhauswesen im Wandel – Zwischen Planwirtschaft, Wettbewerb, Kartellrecht, Über-, Unter- und Fehlversorgung und Personalwesen

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

54 AUFSICHTSRÄTE
Seminare für Mitglieder der Aufsichtsräte
Angebots-Nr.: 54.113

Instrumente und Handlungsfelder

Wenden Sie Instrumente und Handlungsfelder sicher an
Die Organisation und der Betrieb einer Einrichtung im Sozial- und Gesundheitswesen unterscheiden sich in vielen Punkten gravierend von einem herkömmlichen Unternehmen. Aufsichtsratsbeschlüsse müssen hierbei eine Vielzahl branchenbezogener Regelungsvorschriften sowie damit im Zusammenhang stehende komplexe Refinanzierungsfragen berücksichtigen. Die kurz-, mittel- und langfristigen Auswirkungen unternehmerischer Entscheidungen auf die Finanzierungs- und Bilanzierungsstruktur sind nicht zuletzt vor dem Hintergrund der notwendigen Aufrechterhaltung der dauerhaften Zahlungsfähigkeit detailliert zu analysieren. Das Seminar zeigt Ihnen auf, wie Sie als Aufsichtsrat die richtigen Fragen stellen.

ZIELGRUPPE

Aufsichtsratsmitglieder aus Krankenhäusern sowie aus der Sozial- und Gesundheitswirtschaft

IHR NUTZEN

- Sie kennen Art und Umfang der für Ihre Tätigkeit als Aufsichtsrat erforderlichen betriebswirtschaftlichen Instrumente.
- Sie sind in der Lage, die Bilanz richtig zu beurteilen.
- Anhand von Praxisbeispielen werden Sie bei der Beurteilung einzelner Sachverhalte die richtigen Fragen stellen können.

IHR REFERENT

Karl Nauen, Dr. Heilmaier & Partner GmbH

Diplom-Kaufmann, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater und Geschäftsführer der Dr. Heilmaier & Partner GmbH, Spezialist im Krankenhaussektor

HINWEIS(E)

Die Teilnehmer / -innen der Präsenzveranstaltungen werden ganztägig bewirtet. Dafür wird eine Pauschale in Höhe von 44,99 € je Tag zusätzlich berechnet.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Barbara Doerr-Lappe
0231 22240-789
barbara.doerr-lappe@ska.nrw

Programm/Inhalt

Krankenhausjahresabschluss: Grundlagen und Besonderheiten

Steuerungsinstrumente und Kennzahlen

Gemeinnützigkeitsrecht: Anforderungen und Besonderheiten

Anforderungen an die Liquiditäts- und Investitionsplanung

Errichtung von Verbünden: Kooperation, Beteiligung sowie Holdingstrukturen

Das frühzeitige Erkennen einer Krise: Was hat der Aufsichtsrat zu veranlassen?

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

54 AUFSICHTSRÄTE
Seminare für Mitglieder der Aufsichtsräte
Angebots-Nr.: 54.114

Gesellschaftsrechtliche Aspekte der Aufsichtsratstätigkeit

Organisieren Sie Ihre Aufsichtsratstätigkeit rechtssicher und professionell
Unser Seminar vermittelt Ihnen alle wichtigen Kenntnisse über eine rechtssichere Amtsausübung und die Organisation Ihrer Aufsichtsratstätigkeit. Profitieren Sie von wertvollen Praxistipps und nutzen Sie das Seminar gleichzeitig zum Austausch mit Herrn Rechtsanwalt Michael Ziechnaus, dem Experten in Bereichen des Gesellschaftsrechts wie auch des Individual- und Kollektivarbeitsrechts, Bankrechts und Bankaufsichtsrechts.

ZIELGRUPPE

Aufsichtsratsmitglieder aus Krankenhäusern sowie aus der Sozial- und Gesundheitswirtschaft

IHR NUTZEN

- Sie kennen die rechtlichen Anforderungen an Ihre Tätigkeit im Aufsichtsrat eines Krankenhauses.
- Sie sind mit Strategien zur Haftungsvermeidung betraut.
- Sie erhalten wertvolle Tipps, wie Sie die Arbeit im Aufsichtsrat strukturieren und trotz hoher Regulierungsdichte vereinfachen können.

IHR REFERENT

Michael Ziechnaus, ZIECHNAUS Rechtsanwälte

Rechtsanwalt der Kanzlei ZIECHNAUS Rechtsanwälte mit bundesweiter Vertretung von Banken und Sparkassen, insbesondere in den Bereichen des Bankrechts, Bankaufsichtsrechts, Gesellschaftsrechts wie auch des Individual- und Kollektivarbeitsrechts; Vertretung ausgewählter Krankenhausgesellschaften in gesellschaftsrechtlichen Fragestellungen.

HINWEIS(E)

Die Teilnehmer / -innen der Präsenzveranstaltungen werden ganztägig bewirtet. Dafür wird eine Pauschale in Höhe von 44,99 € je Tag zusätzlich berechnet.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Barbara Doerr-Lappe
0231 22240-789
barbara.doerr-lappe@ska.nrw

Programm/Inhalt

Relevante juristische Themen für den Krankenhausaufsichtsrat

Die Rolle des Aufsichtsrates in einer GmbH

Die innere Organisation des Aufsichtsrates: Die Novellierung der Geschäftsordnung als Gestaltungsmöglichkeit nutzen

Die Rechte des einzelnen Aufsichtsratsmitglieds in Zeiten einer Krise

Grundsätze der zivil- und strafrechtlichen Haftung

Safe-Harbour-Strategien eines Aufsichtsrates und die rechtssichere Protokollierung von Aufsichtsratssitzungen

Markt und Geschäftsfeld (online)

Das dynamische Geschäftsfeld im Blick behalten
Wie ist die aktuelle Situation der Energiewirtschaft in Deutschland und wie wird sie sich entwickeln? Was sind die derzeitigen Geschäftsfelder kommunaler Unternehmen und wie könnten zukünftige Geschäftsfelder aussehen? Antworten auf diese und weitere Fragen erhalten Sie in diesem Seminar, welches optimal auf den Inhalten des Basismoduls aufbaut.

ZIELGRUPPE

Aufsichtsratsmitglieder aus kommunalen Unternehmen, insbesondere aus der Ver- und Entsorgungswirtschaft

IHR NUTZEN

- Sie kennen die besondere Struktur der Energiewirtschaft.
- Sie erfahren die Bedeutung der Stadtwerke im Energiesektor.
- Sie können den Markt für Ihr Stadtwerk beurteilen.
- Sie sind in der Lage, die Chancen und Risiken am Markt einzuschätzen.

IHR REFERENT

Johannes Gösling

HINWEIS(E)

Die Teilnehmer / -innen der Präsenzveranstaltungen werden ganztägig bewirtet. Dafür wird eine Pauschale in Höhe von 44,99 € je Tag zusätzlich berechnet.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Barbara Doerr-Lappe
0231 22240-789
barbara.doerr-lappe@ska.nrw

Programm/Inhalt

Die Situation der Energiewirtschaft in Deutschland

Klassische und ergänzende Geschäftsfelder

Entwicklungstrends wie Digitalisierung und Smart City und zukünftige Geschäftsfelder

Kommunalrechtliche Grenzen unternehmerischer Betätigung von Kommunen

Die Verantwortung des Aufsichtsrats

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

54 AUFSICHTSRÄTE
Seminare für Mitglieder der Aufsichtsräte
Angebots-Nr.: 54.122

Rechtliche Rahmenbedingungen (online)

Organisieren Sie Ihre Aufsichtsratstätigkeit rechtssicher und professionell
Die Anforderungen an Aufsichtsräte kommunaler Unternehmen und deren Haftungsrisiken haben in den vergangenen Jahren enorm zugenommen. Sie als Aufsichtsrat müssen den Spagat zwischen den gesellschaftsrechtlichen Verpflichtungen einer AG bzw. GmbH einerseits und den kommunalpolitischen Bindungen andererseits meistern. Dieses Seminar zeigt praxisnah den rechtlichen Rahmen auf, in dem sich Aufsichtsräte kommunaler Unternehmen bewegen.

ZIELGRUPPE

Aufsichtsratsmitglieder aus kommunalen Unternehmen, insbesondere aus der Ver- und Entsorgungswirtschaft

IHR NUTZEN

- Sie kennen die rechtlichen Anforderungen an Ihre Tätigkeit im Aufsichtsrat eines kommunalen Unternehmens.
- Sie sind mit Strategien zur Haftungsvermeidung vertraut.
- Sie erhalten wertvolle Tipps, wie Sie die Arbeit im Aufsichtsrat strukturieren und trotz hoher Regulierungsdichte vereinfachen können.

HINWEIS(E)

Die Teilnehmer / -innen der Präsenzveranstaltungen werden ganztägig bewirtet. Dafür wird eine Pauschale in Höhe von 44,99 € je Tag zusätzlich berechnet.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Barbara Doerr-Lappe
0231 22240-789
barbara.doerr-lappe@ska.nrw

Programm/Inhalt

Der obligatorische vs. fakultative Aufsichtsrat

Zusammensetzung des Aufsichtsrats, Abgrenzung zu anderen Unternehmensorganen und Verhältnis zur Gesellschafterversammlung

Spannungsverhältnis von Kommunal- und Gesellschaftsrecht

Rechte, Pflichten, Haftung, Umgang mit Interessenkonflikten

Entwicklung der Haftung in der Rechtsprechung

Weisungserteilung und Verschwiegenheit vs. Berichterstattung

Instrumente und Handlungsfelder (online)

Wenden Sie Instrumente und Handlungsfelder sicher an
Als Mitglied eines Aufsichtsrats müssen Sie u. a. nachvollziehen können, welche Auswirkungen Entscheidungen auf die Unternehmensentwicklung haben. Bekommen Sie in diesem Seminar einen Überblick über die einschlägigen Instrumente und Handlungsfelder sowohl zur vergangenheitsorientierten Analyse als auch zur zukunftsorientierten Gestaltung der weiteren Unternehmensentwicklung. Die damit einhergehenden Kenntnisse sind unabdingbare Voraussetzungen für eigene auf den Unternehmenszweck ausgerichtete Entscheidungen im Aufsichtsrat.

ZIELGRUPPE

Aufsichtsratsmitglieder aus kommunalen Unternehmen, insbesondere aus der Ver- und Entsorgungswirtschaft

IHR NUTZEN

- Sie können die Informationen zur Vermögens-, Finanz- und Ertragslage aus dem Berichtswesen entscheidungsorientiert analysieren.
- Sie können die Gesamtrisikosituation eines Unternehmens nachvollziehen.
- Sie gewinnen einen Überblick über die Bedeutung der Instrumente zur Strategieentwicklung.
- Sie kennen die Grundsätze zur verantwortungsvollen Steuerung, Leitung und Aufsicht von und in öffentlichen Unternehmen.

IHR REFERENT

Prof. Dr. Holger Pooten

FH Münster; Fachbereich Wirtschaft, Lehr- und Forschungsgebiet BWL (insbesondere Rechnungswesen)

HINWEIS(E)

Die Teilnehmer / -innen der Präsenzveranstaltungen werden ganztägig bewirtet.
Dafür wird eine Pauschale in Höhe von 44,99 € je Tag zusätzlich berechnet.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Barbara Doerr-Lappe
0231 22240-789
barbara.doerr-lappe@ska.nrw

Programm/Inhalt

Instrumente zur kennzahlenorientierten Analyse der wirtschaftlichen Unternehmensentwicklung

Bedeutung, Aufbau und Inhalte eines Risikomanagementsystems

Bedeutung und Instrumente der Strategieentwicklung

Bedeutung, Inhalte und Anforderungen des Public Corporate Governance Kodexes

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

54 AUFSICHTSRÄTE
Seminare für Mitglieder der Aufsichtsräte
Angebots-Nr.: 54.124

Spezialthemen und rechtliche Besonderheiten (online)

Mit welchen Spezialthemen werden Sie konfrontiert?
Einige rechtliche Besonderheiten in der kommunalen Energiewirtschaft sind von beträchtlicher wirtschaftlicher Bedeutung. Dazu zählen das Konzessionsrecht und die Konzessionsabgabe, das Regulierungsrecht für die Strom- und Gasnetze sowie der steuerliche Querverbund in der Wirkung für die kommunale Finanzwirtschaft. Mit dem Wachsen von Risiken im kommunalen Energiegeschäft werden auch weitere Steuerungsthemen in diesem Modul behandelt, wie die Empfehlungen der Public Corporate Governance und das wichtige Thema der Compliance-Praxis.

ZIELGRUPPE

Aufsichtsratsmitglieder aus kommunalen Unternehmen, insbesondere aus der Ver- und Entsorgungswirtschaft

IHR NUTZEN

- Sie verstehen die Wirkungen der Regulierung der Strom- und Gasnetze.
- Sie erkennen steuerlichen Querverbund für das eigene Unternehmen.
- Sie können die Konzessionsabgabe für die Kommune einordnen.

IHR REFERENT

Dr. Hermann Janning Jurist, Betriebswirt (VWA), 18 Jahre Führungsfunktionen in der Kommunalverwaltung (Beigeordneter, Stadtdirektor, Oberkreisdirektor), 16 Jahre Unternehmensleitung: Geschäftsführer DB Regionalbahn Westfalen GmbH, Vorstandsvorsitzender Wuppertaler Stadtwerke AG, Vorstandsvorsitzender Stadtwerke Duisburg AG, Seit Januar 2013 freiberuflich als Rechtsanwalt, Wirtschaftsmediator und Unternehmensberater tätig

HINWEIS(E)

Die Teilnehmer / -innen der Präsenzveranstaltungen werden ganztägig bewirtet. Dafür wird eine Pauschale in Höhe von 44,99 € je Tag zusätzlich berechnet.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Barbara Doerr-Lappe
0231 22240-789
barbara.doerr-lappe@ska.nrw

Programm/Inhalt

Das Konzessionsrecht und die Konzessionsabgabe

Die Regulierung im Strom- und Gasnetz und ihre Wirkungen

Die Bedeutung des steuerlichen Querverbundes

Planspiele und praktische Übungen

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

54 AUFSICHTSRÄTE

Webinare für Mitglieder der Aufsichtsräte

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

54 AUFSICHTSRÄTE
Webinare für Mitglieder der Aufsichtsräte
Angebots-Nr.: 54.331

Rechnungslegungsbezogene Grundlagen

Für die Tätigkeit in einem Aufsichtsrat ist das Verständnis von rechnungslegungsbezogenen Informationen über die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage eines Unternehmens unabdingbar. Dies gilt für die Informationsvermittlung sowohl im Zusammenhang vergangener Geschäftsjahre (Jahresabschluss und Lagebericht sowie die dazugehörigen Prüfungsberichte) als auch im Zusammenhang zukünftiger Geschäftsjahre (Wirtschafts- und Finanzplan).

ZIELGRUPPE

Aufsichtsratsmitglieder aus Kommunen/kommunalen Unternehmen

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Bestandteile des rechnungslegungsbezogenen Berichtswesens und können die damit einhergehende Informationsvermittlung zur Vermögens-, Finanz- und Ertragslage nachvollziehen.

IHR REFERENT

Prof. Dr. Holger Pooten

FH Münster; Fachbereich Wirtschaft, Lehr- und Forschungsgebiet BWL (insbesondere Rechnungswesen)

TERMIN(E)

nach Vereinbarung

DAUER

3 Stunden

PREIS

199,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Barbara Doerr-Lappe
0231 22240-789
barbara.doerr-lappe@ska.nrw

Programm/Inhalt

Jahresabschluss und Lagebericht

Prüfungsbericht

Wirtschafts- und Finanzplan

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

54 AUFSICHTSRÄTE
Webinare für Mitglieder der Aufsichtsräte
Angebots-Nr.: 54.332

Kennzahlengestützte Jahresabschlussanalyse

Als Mitglied des Aufsichtsrats möchten Sie regelmäßig die finanzielle Stabilität sowie die Ertragskraft Ihres Unternehmens überprüfen. Auf der Basis einer kennzahlengestützten Jahresabschlussanalyse lassen sich entsprechende Würdigungen grundsätzlich sowohl im Zeitvergleich als auch in einem Unternehmens- oder Branchenvergleich ableiten.

ZIELGRUPPE

Aufsichtsratsmitglieder aus Kommunen/kommunalen Unternehmen

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Methodik einer kennzahlengestützten Jahresabschlussanalyse und können die finanzielle Stabilität sowie Ertragskraft eines Unternehmens beurteilen.

IHR REFERENT

Prof. Dr. Holger Pooten

FH Münster; Fachbereich Wirtschaft, Lehr- und Forschungsgebiet BWL (insbesondere Rechnungswesen)

TERMIN(E)

nach Vereinbarung

DAUER

3 Stunden

PREIS

199,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Barbara Doerr-Lappe
0231 22240-789
barbara.doerr-lappe@ska.nrw

Programm/Inhalt

Ziele und Schritte

Finanzwirtschaftliche Analysen zur Beurteilung der finanziellen Stabilität

Erfolgswirtschaftliche Analysen zur Beurteilung der Ertragskraft

RoI-Kennzahlensystem zur Gesamturteilsbildung

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

54 AUFSICHTSRÄTE
Webinare für Mitglieder der Aufsichtsräte
Angebots-Nr.: 54.334

Risikomanagementsystem

Als Mitglied des Aufsichtsrats haben Sie u. a. die Wirksamkeit der Corporate-Governance-Systeme hinsichtlich ihrer Angemessenheit und Funktionsfähigkeit zu überwachen. Wesentlicher Bestandteil ist dabei das Risikomanagementsystem, d. h. die Gesamtheit aller organisatorischer Regeln zur Risikoerkennung, -bewertung, -steuerung und -überwachung.

ZIELGRUPPE

Aufsichtsratsmitglieder aus Kommunen/kommunalen Unternehmen

IHR NUTZEN

- Sie erfahren einen Überblick über die Corporate-Governance-Systeme und können die Risikosituation eines Unternehmens nachvollziehen.

IHR REFERENT

Prof. Dr. Holger Pooten

FH Münster; Fachbereich Wirtschaft, Lehr- und Forschungsgebiet BWL (insbesondere Rechnungswesen)

TERMIN(E)

nach Vereinbarung

DAUER

1,5 Stunden

PREIS

99,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Barbara Doerr-Lappe
0231 22240-789
barbara.doerr-lappe@ska.nrw

Programm/Inhalt

Rechtliche Grundlagen

Risikoidentifikation und -handhabung

Risikoanalyse und -bewertung

Exkurs: Krisenmanagement

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

54 AUFSICHTSRÄTE
Webinare für Mitglieder der Aufsichtsräte
Angebots-Nr.: 54.335

Pflichten und Haftung

Von Mitgliedern in kommunalen Aufsichtsräten werden besondere Kenntnisse verlangt, die sich sowohl aus dem Gesellschaftsrecht wie auch aus dem Kommunalrecht ergeben. Der § 113 Abs. 6 GO NW begründet eine Pflicht des AR-Mitgliedes zum Nachweis einer entsprechenden Qualifizierung. In diesem Modul werden sehr praxisorientiert die entsprechenden Pflichten sowie die Haftungsregelungen für Aufsichtsräte erörtert.

ZIELGRUPPE

Aufsichtsratsmitglieder aus Kommunen/kommunalen Unternehmen

IHR NUTZEN

- Sie erhalten den Sachkundenachweis gem. § 113 Abs. 6 GO NW.
- Sie können den Umfang Ihrer Verantwortung als AR-Mitglied konkret einschätzen.
- Sie kennen Ihre gesetzlichen Pflichten für Konfliktsituationen im Aufsichtsrat.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Prof. Dr. Holger Pooten
  FH Münster; Fachbereich Wirtschaft, Lehr- und Forschungsgebiet BWL (insbesondere Rechnungswesen)
- Dr. jur. Hans-Ulrich Predeick
  Volljurist, Dipl.-Verwaltungswirt

TERMIN(E)

nach Vereinbarung

DAUER

2 Stunden

PREIS

149,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Barbara Doerr-Lappe
0231 22240-789
barbara.doerr-lappe@ska.nrw

Programm/Inhalt

Allgemeine gesellschaftsrechtliche Pflichten des Aufsichtsrates

Besondere Pflichten nach der Gemeindeordnung

Die Haftung des Aufsichtsrates in der Rechtsprechung

Verstärkt die Fortbildungspflicht für AR (§113 GO NW) die Haftung?

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

IV. MANAGEMENT UND FÜHRUNG

55 Verwaltungsräte

Auftakt und Kongress
Grundlagenseminare für Mitglieder der Verwaltungsräte
Vertiefungsseminare für Mitglieder der Verwaltungsräte
Auffrischungsseminare für Mitglieder der Verwaltungsräte
Seminare für Mitglieder der Risikoausschüsse
Seminare für Mitglieder der Bilanzprüfungsausschüsse
Informationsveranstaltung für Mitglieder der Verwaltungsräte
Kompaktwissen für Mitglieder der Verwaltungsräte
Digitaler Verwaltungsratsnavigator

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

55 VERWALTUNGSRÄTE

Auftakt und Kongress

Auftaktveranstaltung für neue Mitglieder der Verwaltungsräte

Der perfekte Start

Sie sind erstmalig im Verwaltungsrat einer Sparkasse? Bei der Auftaktveranstaltung erhalten Sie umfassende Informationen rund um die Sparkasse und zur Sparkassen-Finanzgruppe. Die Auftaktveranstaltung bildet die Basis für die darauf aufbauenden Seminarmodule.

ZIELGRUPPE

Mitglieder von Verwaltungsräten in der ersten Wahlperiode und deren Stellvertreter/-innen

IHR NUTZEN

- Sie sind mit den Aufgaben, dem gesellschaftlichen Nutzen, der Marktstellung und der betriebswirtschaftlichen Situation der Sparkassen vertraut.
- Sie kennen die Schwerpunkte der Verbandsarbeit.
- Sie erhalten einen Überblick über die Steuerung von Sparkassen und ihre Prozessstrukturen.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitglieder der Verbandsleitung sowie Expertinnen und Experten aus RSGV und SVWL

HINWEIS(E)

Wir empfehlen, bei der Wahl Ihres Wunschtermins die Veranstaltungen des entsprechenden Regionalverbands Ihrer Sparkasse zu bevorzugen.

Für den Besuch dieser Auftaktveranstaltung wird kein Teilnahmezertifikat erstellt.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

4 Stunden
SVWL: 3,5 Stunden
RSGV: 4 Stunden

PREIS

350,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Robert Schulze
0231 22240-546
robert.schulze@ska.nrw

Programm/Inhalt

Inhalte der SVWL-Auftaktveranstaltungen

- Auftrag der Sparkassen und aktuelle sparkassenpolitische Themen
- Steuerung und betriebswirtschaftliche Situation
- Vertrieb, Betrieb und Personal
- Prüfung und Aufsicht

Inhalte der RSGV-Auftaktveranstaltungen

- Auftrag der Sparkassen und aktuelle sparkassenpolitische Themen
- Kundenzufriedenheit – Warum ist es so wichtig, das Thema ganzheitlich zu sehen?
- Reguliert, aber handlungsfähig – Gesamtbanksteuerung im unterstützten Wandel
- Was trägt zur erfolgreichen Organisation einer Sparkasse bei?
- Die Prüfungsstelle des RSGV – ihre Aufgaben, ihre Organisation und ihre Bedeutung für die Arbeit im Verwaltungsrat einer Sparkasse

Kongress für Mitglieder der Verwaltungsräte (hybrid)

Der Kongress richtet sich an alle Mitglieder von Verwaltungsräten sowie ihre Stellvertreter und bietet die Möglichkeit, sich über aktuelle Entwicklungen zu informieren.

ZIELGRUPPE

Mitglieder des Verwaltungsrats

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit aktuellen sparkassenpolitischen Fragen.
- Sie kennen die Entwicklungen im Aufsichtsrecht und deren Konsequenzen für Sparkassen.
- Sie erhalten aktuelle Hintergrundinformationen für die Tätigkeit im Verwaltungsrat.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeiter/-innen des RSGV und SVWL sowie externe Experten

HINWEIS(E)

Die Teilnehmer/-innen dieses Seminars erhalten ein Teilnahmezertifikat.

TERMIN(E)

2605_SVWL | 17.11.2026 | virtueller Seminarraum
09:00 – 13:00 Uhr

2606_SVWL | 17.11.2026 | Sparkassenverband Westfalen-Lippe
09:00 – 13:00 Uhr

DAUER

4 Stunden

PREIS

350,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Robert Schulze
0231 22240-546
robert.schulze@ska.nrw

Programm/Inhalt

RSGV-Kongress

- Die Sparkassen-Finanzgruppe – warum die Zukunft machbar ist!
- Strategische Impulse – aktuelle Themen und Trends in der Sparkassen-Finanzgruppe
- Quo vadis Deutschland – vor welchen Herausforderungen steht die deutsche Wirtschaft?
- Standardisierung in Sparkassen – ein entscheidender Erfolgsfaktor!
- Aktuelle Entwicklungen in der Banksteuerung und Regulatorik

SVWL-Kongress

- Was die Finanz Informatik mit Digitalisierung und KI für die Kommunen leisten kann
- Aktuelle geschäftspolitische Themen in Sparkassen und in der Sparkassen-Finanzgruppe
- Aktuelle Entwicklungen in der Banksteuerung und Regulatorik
- Quo vadis Deutschland – vor welchen Herausforderungen steht die deutsche Wirtschaft?

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

55 VERWALTUNGSRÄTE

Grundlagenseminare für Mitglieder der Verwaltungsräte

Grundlagenseminar I (E-Learning)

Ihr Einstieg im Verwaltungsrat

Sie wurden erstmals in den Verwaltungsrat einer Sparkasse gewählt? Mit diesem digitalen Format erhalten Sie eine umfassende und fundierte Basis für Ihre neuen Aufgaben. Von den gesetzlichen Grundlagen, über den Aufbau des Jahresabschlusses bis hin zu den Mindestanforderungen an das Risikomanagement: Wir unterstützen Sie bei der Aufnahme Ihrer neuen und verantwortungsvollen Tätigkeit. Die Fortbildung kann orts- und terminunabhängig individuell nach Ihren Zeitplanungen absolviert werden.

ZIELGRUPPE

Mitglieder von Verwaltungsräten in der ersten Wahlperiode und deren Stellvertreter/-innen

IHR NUTZEN

- Sie kennen die wichtigsten gesetzlichen Grundlagen für Ihre Tätigkeit im Verwaltungsrat.
- Sie erhalten einen Überblick über den grundlegenden Aufbau des Jahresabschlusses einer Sparkasse und über die Berichterstattung an den Verwaltungsrat.
- Sie sind informiert über die grundlegenden Strukturen der Sparkassen-Finanzgruppe.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Expertinnen und Experten der Fachabteilungen des RSGV und des SVWL

HINWEIS(E)

Die Anmeldung Ihrer Verwaltungsratsmitglieder ist ausschließlich online im Akademieportal möglich. Sofern Sie im Vorstandssekretariat noch nicht mit einer Bucherrolle für das Akademieportal ausgestattet sind, können Sie den Zugang über folgenden Link anfordern: Registrierung Akademieportal (sparkassenakademie-nrw.de). Bitte wählen Sie bei der Anforderung die Rolle "Vorstandssekretariat" aus. Diese Bucherrolle kann nur an eine persönliche Mailadresse übertragen werden. Mit dieser Rolle können Sie die Mitglieder Ihres Verwaltungrates im Akademieportal anmelden. Bitte beachten Sie dabei, dass die Angabe Ihrer Personalnummer ein Pflichtfeld ist.

Mit der Online-Anmeldung wird unmittelbar eine Buchungsbestätigungsmail an das angemeldete VR-Mitglied inklusive der Zugangsdaten versendet. Die Bearbeitung des E-Learnings kann sofort gestartet werden.

Nach Abschluss des E-Learnings erhält ausschließlich das VR-Mitglied eine Bestätigungsmail mit der Information, dass die Teilnahmebescheinigung im persönlichen Bereich im Akademieportal heruntergeladen werden kann. Mit der Bucherrolle des Vorstandssekretariates können die Teilnahmebescheinigungen zusätzlich durch Sie heruntergeladen werden. Wir empfehlen dafür eine Intervallprüfung mit Ihrer Bucherrolle im Akademieportal.

TERMIN(E)

Die Nutzung des E-Learnings ist sofort nach der Anmeldung möglich

DAUER

6 Stunden
Empfohlener Bearbeitungszeitraum: 4 Wochen

PREIS

350,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Robert Schulze
0231 22240-546
robert.schulze@ska.nrw

Programm/Inhalt

Grundlegende Strukturen der Sparkassen, der Sparkassen-Finanzgruppe und der Kreditwirtschaft

Überblick zum rechtlichen Rahmen der Verwaltungsratstätigkeit

Einführung in die Mindestanforderungen an das Risikomanagement

Grundlagen der Rechnungslegung

Grundlagenseminar II für neue Mitglieder der Verwaltungsräte (online)

Praxishinweise für Ihre Arbeit im Verwaltungsrat

Die im Grundlagenseminar I erworbenen Kenntnisse werden in dieser Veranstaltung vertieft und um zahlreiche praktische Hinweise ergänzt. Das Format bietet die Möglichkeit, im fachlichen Austausch mit den Referenten Ihre Wissensbasis zu erweitern und individuelle Fragen zu besprechen. Themenschwerpunkte sind der Jahresabschluss der Sparkasse und die Tätigkeiten der Prüfungsstelle des Sparkassenverbands.

ZIELGRUPPE

Mitglieder von Verwaltungsräten in der ersten Wahlperiode und deren Stellvertreter/-innen

IHR NUTZEN

- Sie erhalten einen vertiefenden Einblick in den Jahresabschluss einer Sparkasse.
- Sie sind über die Tätigkeiten der Prüfungsstelle des Sparkassenverbands informiert.

VORAUSSETZUNG(EN)

Grundlagenseminar I für neue Mitglieder der Verwaltungsräte oder ein vergleichbarer Kenntnisstand.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Klaus Dittrich, Sparkassenverband Westfalen-Lippe
  Wirtschaftsprüfer/Steuerberater SVWL
- Udo Reppin

HINWEIS(E)

Die Teilnehmer/-innen dieses Seminars erhalten ein Teilnahmezertifikat.

TERMIN(E)

24.11.2026 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag

PREIS

400,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Robert Schulze
0231 22240-546
robert.schulze@ska.nrw

Programm/Inhalt

Überblick zum Jahresabschluss und Lagebericht einer Sparkasse

- Grundlagen der Rechnungslegung, Bilanzierung und Bewertung
- Aufbau und Aufgabe des Jahresabschlusses und des Lageberichts
- Analyse von Jahresabschluss und Lagebericht
- Offenlegungspflichten

Überblick zu Nachhaltigkeitsanforderungen

- ESG-Themen in den MaRisk
- EU-Umwelttaxonomie

Prüfungen durch die Prüfungsstelle

- Vorgehensweise
- Prüfung der organisatorischen Pflichten und Risikolage
- Prüfung des Jahresabschlusses
- GWG und WpHG
- Sonstige Prüfungsleistungen (MACC, Kreditbasket, PSD2)

Grundlagenseminar II für neue Mitglieder der Verwaltungsräte (Videoaufzeichnung)

Praxishinweise für Ihre Arbeit im Verwaltungsrat

Die im Grundlagenseminar I erworbenen Kenntnisse werden in dieser Veranstaltung vertieft und um zahlreiche praktische Hinweise ergänzt. Das Format bietet die Möglichkeit, im fachlichen Austausch mit den Referenten Ihre Wissensbasis zu erweitern und individuelle Fragen zu besprechen. Themenschwerpunkte sind der Jahresabschluss der Sparkasse und die Tätigkeiten der Prüfungsstelle des Sparkassenverbands.

ZIELGRUPPE

Mitglieder von Verwaltungsräten in der ersten Wahlperiode und deren Stellvertreter/-innen

IHR NUTZEN

- Sie erhalten einen vertiefenden Einblick in den Jahresabschluss einer Sparkasse.
- Sie sind über die Tätigkeiten der Prüfungsstelle des Sparkassenverbands informiert.

VORAUSSETZUNG(EN)

Grundlagenseminar I für neue Mitglieder der Verwaltungsräte oder ein vergleichbarer Kenntnisstand.

HINWEIS(E)

Videos und Videokurse stehen i.d.R. drei Werktage nach Ende der aufgezeichneten Veranstaltung zur Verfügung.
Die Live-Veranstaltung zu dieser Aufzeichnung ist zum selben Preis inkl. Aufzeichnung buchbar unter der Angebotsnummer: 55.204
Zur Live-Veranstaltung

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

6 Stunden

PREIS

400,00 €
400,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Robert Schulze
0231 22240-546
robert.schulze@ska.nrw

Programm/Inhalt

Überblick zum Jahresabschluss und Lagebericht einer Sparkasse

- Grundlagen der Rechnungslegung, Bilanzierung und Bewertung
- Aufbau und Aufgabe des Jahresabschlusses und des Lageberichts
- Analyse von Jahresabschluss und Lagebericht
- Offenlegungspflichten

Überblick zu Nachhaltigkeitsanforderungen

- ESG-Themen in den MaRisk
- EU-Umwelttaxonomie

Prüfungen durch die Prüfungsstelle

- Vorgehensweise
- Prüfung der organisatorischen Pflichten und Risikolage
- Prüfung des Jahresabschlusses
- GWG und WpHG
- Sonstige Prüfungsleistungen (MACC, Kreditbasket, PSD2)

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

55 VERWALTUNGSRÄTE

Vertiefungsseminare für Mitglieder der Verwaltungsräte

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

55 VERWALTUNGSRÄTE
Vertiefungsseminare für Mitglieder der Verwaltungsräte
Angebots-Nr.: 55.252

Rechtliche Sicherheit bei der Arbeit im Verwaltungsrat (online)

Organisieren Sie Ihre Verwaltungsratstätigkeit rechtssicher und professionell: mit zunehmender Komplexität der regulatorischen Vorgaben für Sparkassen steigen auch die Anforderungen an Ihre Tätigkeit im Verwaltungsrat. Um der Ausübung dieses Amtes gerecht zu werden, vermittelt Ihnen unser Seminar alle wichtigen Kenntnisse über eine rechtssichere Amtsausübung und die Organisation Ihrer Verwaltungsratstätigkeit. Profitieren Sie von wertvollen Praxistipps und nutzen Sie das Seminar gleichzeitig zum Austausch mit Herrn Rechtsanwalt Michael Ziechnaus, der mit seiner Kanzlei bundesweit Kreditinstitute und ihre Organe in bankaufsichts- und gesellschaftsrechtlichen Fragestellungen berät.

ZIELGRUPPE

Mitglieder von Verwaltungsräten in der ersten Wahlperiode und deren Stellvertreter/-innen

IHR NUTZEN

- Sie kennen die rechtlichen Anforderungen an Ihre Tätigkeit im Verwaltungsrat der Sparkasse.
- Sie sind mit Strategien zur Haftungsvermeidung vertraut.
- Sie erhalten wertvolle Tipps, wie Sie die Arbeit im Verwaltungsrat strukturieren und trotz hoher Regulierungsdichte vereinfachen können.

IHR REFERENT

Michael Ziechnaus, ZIECHNAUS Rechtsanwälte

Rechtsanwalt der Kanzlei ZIECHNAUS Rechtsanwälte mit bundesweiter Vertretung von Banken und Sparkassen, insbesondere in den Bereichen des Bankrechts, Bankaufsichtsrechts, Gesellschaftsrechts wie auch des Individual- und Kollektivarbeitsrechts; Vertretung ausgewählter Krankenhausgesellschaften in gesellschaftsrechtlichen Fragestellungen.

HINWEIS(E)

Die Teilnehmer/-innen dieses Seminars erhalten ein Teilnahmezertifikat.

TERMIN(E)

13.11.2026 | virtueller Seminarraum

28.01.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag

PREIS

400,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Robert Schulze
0231 22240-546
robert.schulze@ska.nrw

Programm/Inhalt

Überblick über die Aufgaben eines Verwaltungsrates einer Sparkasse

Die europäischen und nationalen Vorgaben für die Organisation und Ausübung der Verwaltungsratstätigkeit

Die Verantwortlichkeit von Mitgliedern des Verwaltungsrates

Die Dokumentation bzw. Protokollierung der Verwaltungsratssitzungen und ihrer Inhalte

Strategien zur Haftungsvermeidung und -reduzierung

Risikomanagement und Risikolage I (online oder Präsenz)

Risikosituation richtig einschätzen

Als Mitglied des Verwaltungsrates einer Sparkasse gehört es zu Ihren Aufgaben, die Risikosituation und das Risikomanagement der Sparkasse richtig einzuschätzen und zu bewerten. Erfahren Sie in unserem Seminar, wie Sie die Risikopolitik richtig beurteilen und das Berichtswesen des Risikomanagements nutzen können.

ZIELGRUPPE

Mitglieder von Verwaltungsräten in der ersten Wahlperiode und deren Stellvertreter/-innen sowie erfahrene Mitglieder, die ihre Kenntnisse auffrischen möchten

IHR NUTZEN

- Sie sind mit den rechtlichen und inhaltlichen Grundlagen des Risikomanagements vertraut.
- Sie kennen die Informationsmöglichkeiten des Verwaltungsrats und das Zusammenwirken von Verwaltungsrat und Abschlussprüfer.
- Sie sind mit dem Berichtswesen zum Risikomanagement sowie den entsprechenden Aufgaben des Verwaltungsrats vertraut.

VORAUSSETZUNG(EN)

Grundlagenseminare für neue Mitglieder oder ein vergleichbarer Kenntnisstand

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Dirk Lausberg, Rheinischer Sparkassen- und Giroverband
  Dipl-Kfm., Bankkfm., Fachbereichsleiter Bankenaufsicht im RSGV. Zuvor fast 20 Jahre bei der KSK Köln in verschiedenen Fach- /Führungsfunktionen im Kreditgeschäft, in der Unternehmens- und Technologieförderung sowie im Vorstandssekretariat tätig. Langjähriges Mitglied in vielen Projekten des DSGV. Verantwortlich für das Thema Bankenaufsicht mit den Schwerpunkten MaRisk und Regionalbankenregime.
- Melanie Schmacht, Rheinischer Sparkassen- und Giroverband
  Referentin für Banksteuerung in der Abteilung Steuerung

HINWEIS(E)

Die Teilnehmer/-innen dieses Seminars erhalten ein Teilnahmezertifikat.

TERMIN(E)

06.11.2026 | virtueller Seminarraum

20.11.2026 | virtueller Seminarraum

27.01.2027 | virtueller Seminarraum

22.03.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag

PREIS

400,00 €

Programm/Inhalt

Aktuelle Entwicklungen im Bankensektor

Rechtliche Grundlagen, insbesondere Mindestanforderungen an das Risikomanagement (MaRisk)

Aufsichtliches Merkblatt

Strategien und Geschäftsmodellanalyse

Besondere Funktionen (Risikocontrolling, Compliance, Interne Revision)

Risikobegrifflichkeiten und Risikomaße

Risikokultur, Verhaltenskodex und Risikoappetit

Risikoinventur

Ökonomische und normative Risikotragfähigkeit

Risikoberichterstattung

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Robert Schulze
0231 22240-546
robert.schulze@ska.nrw

Risikomanagement und Risikolage I (Videoaufzeichnung)

Risikosituation richtig einschätzen
Als Mitglied des Verwaltungsrates einer Sparkasse gehört es zu Ihren Aufgaben, die Risikosituation und das Risikomanagement der Sparkasse richtig einzuschätzen und zu bewerten. Erfahren Sie in unserem Seminar, wie Sie die Risikopolitik richtig beurteilen und das Berichtswesen des Risikomanagements nutzen können.

ZIELGRUPPE

Mitglieder von Verwaltungsräten in der ersten Wahlperiode und deren Stellvertreter/-innen sowie erfahrene Mitglieder

IHR NUTZEN

- Sie sind mit den rechtlichen und inhaltlichen Grundlagen des Risikomanagements vertraut.
- Sie kennen die Informationsmöglichkeiten des Verwaltungsrats und das Zusammenwirken von Verwaltungsrat und Abschlussprüfer.
- Sie sind mit dem Berichtswesen zum Risikomanagement sowie den entsprechenden Aufgaben des Verwaltungsrats vertraut.

VORAUSSETZUNG(EN)

Grundlagenseminare für neue Mitglieder oder ein vergleichbarer Kenntnisstand

HINWEIS(E)

Videos und Videokurse stehen i.d.R. drei Werktage nach Ende der aufgezeichneten Veranstaltung zur Verfügung.
Die Live-Veranstaltung zu dieser Aufzeichnung ist zum selben Preis inkl. Aufzeichnung buchbar unter der Angebotsnummer: 55.253
Zur Live-Veranstaltung

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

6 Stunden

PREIS

400,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Robert Schulze
0231 22240-546
robert.schulze@ska.nrw

Programm/Inhalt

Aktuelle Entwicklungen im Bankensektor

Rechtliche Grundlagen, insbesondere Mindestanforderungen an das Risikomanagement (MaRisk)

Aufsichtliches Merkblatt

Strategien und Geschäftsmodellanalyse

Besondere Funktionen (Risikocontrolling, Compliance, Interne Revision)

Risikobegrifflichkeiten und Risikomaße

Risikokultur, Verhaltenskodex und Risikoappetit

Risikoinventur

Ökonomische und normative Risikotragfähigkeit

Risikoberichterstattung

Risikomanagement und Risikolage II (online oder Präsenz)

Risiken richtig überwachen und steuern

Der Zielkonflikt zwischen Risiken eingehen und Risiken vermeiden verpflichtet eine Sparkasse, risikopolitische Maßnahmen zu ergreifen um etwaige Risiken zu erkennen, zu kontrollieren und steuern zu können. In diesem Seminar vertiefen Sie Ihre Kenntnisse aus dem Seminar Risikomanagement und Risikolage I und lernen Maßnahmen zur Risikosteuerung kennen.

ZIELGRUPPE

Mitglieder von Verwaltungsräten in der ersten Wahlperiode und deren Stellvertreter/-innen sowie erfahrene Mitglieder

IHR NUTZEN

- Sie kennen die verschiedenen Risikoarten und ihre Bedeutung für die Sparkasse.
- Sie sind mit den Anforderungen an Stresstests sowie den Weiterentwicklungen im Risikomanagement in der Sparkassen-Finanzgruppe vertraut.
- Sie können die Risikopolitik und -steuerung der Sparkasse bewerten.

VORAUSSETZUNG(EN)

Seminar "Risikomanagement und Risikolage I" (55.253) oder ein vergleichbarer Kenntnisstand

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Dirk Lausberg, RSGV
- Melanie Schmacht, RSGV
- Ralf Eiting/Ralf Nüßer, Prüfungsstelle des RSGV

HINWEIS(E)

Die Teilnehmer/-innen dieses Seminars erhalten ein Teilnahmezertifikat.

TERMIN(E)

20.10.2026 | Sparkassenakademie NRW

30.11.2026 | virtueller Seminarraum

17.02.2027 | virtueller Seminarraum

24.03.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag

PREIS

400,00 €

Programm/Inhalt

Risikoarten im Detail

- Adressenrisiko
- Marktpreisrisiko inkl. Immobilienrisiko und Kreditspreadrisiko
- Liquiditätsrisiko
- Operationelles Risiko
- Beteiligungsrisiko

Weitere Risiken

- Nachhaltigkeitsrisiken
- IT-Risiko (DORA)

Risikokonzentrationen

Stresstests

Aktuelle Themen – unter anderem:

- Prüfungen bei der Sparkassen Rating und Risikosysteme
- EU-Kleinbankenregime (Regionalbankenregime)
- BRUBEG

Bericht der Prüfungsstelle (unter anderem Prüfungsablauf, Gliederung des Prüfungsberichts, Systematik der Feststellungen)

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Robert Schulze
0231 22240-546
robert.schulze@ska.nrw

Risikomanagement und Risikolage II (Videoaufzeichnung)

Risiken richtig überwachen und steuern

Der Zielkonflikt zwischen Risiken eingehen und Risiken vermeiden verpflichtet eine Sparkasse, risikopolitische Maßnahmen zu ergreifen um etwaige Risiken zu erkennen, zu kontrollieren und steuern zu können. In diesem Seminar vertiefen Sie Ihre Kenntnisse aus dem Seminar Risikomanagement und Risikolage I und lernen Maßnahmen zur Risikosteuerung kennen.

ZIELGRUPPE

Mitglieder von Verwaltungsräten in der ersten Wahlperiode und deren Stellvertreter/-innen sowie erfahrene Mitglieder

IHR NUTZEN

- Sie kennen die verschiedenen Risikoarten und ihre Bedeutung für die Sparkasse.
- Sie sind mit den Anforderungen an Stresstests sowie den Weiterentwicklungen im Risikomanagement in der Sparkassen-Finanzgruppe vertraut.
- Sie können die Risikopolitik und -steuerung der Sparkasse bewerten.

HINWEIS(E)

Videos und Videokurse stehen i.d.R. drei Werktage nach Ende der aufgezeichneten Veranstaltung zur Verfügung.
Die Live-Veranstaltung zu dieser Aufzeichnung ist zum selben Preis inkl. Aufzeichnung buchbar unter der Angebotsnummer: 55.254
Zur Live-Veranstaltung

HINWEISE ZUM LERNMATERIAL

Seminar "Risikomanagement und Risikolage I" (55.253) oder ein vergleichbarer Kenntnisstand

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

6 Stunden

PREIS

400,00 €
400,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Robert Schulze
0231 22240-546
robert.schulze@ska.nrw

Programm/Inhalt

Risikoarten im Detail

Risikokonzentrationen

ESG-Risiken, IT-Risiken (DORA/BAIT), Auslagerungsrisiken, Anforderungen an Immobilienrisiken

Stresstests

Ausblick, u.a.:

- Prüfungen bei der Sparkassen Rating und Risikosysteme
- Überarbeitung der MaRisk („MaRisk-Review“) auf nationaler Ebene
- Geplante Vereinfachungen aufsichtlicher Regelungen auf europäischer Ebene

Bericht der Prüfungsstelle (u. a. Prüfungsablauf, Gliederung des Prüfungsberichts, Systematik der Feststellungen)

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

55 VERWALTUNGSRÄTE
Vertiefungsseminare für Mitglieder der Verwaltungsräte
Angebots-Nr.: 55.256

Die Eigenanlagen einer Sparkasse (Depot A) - Chancen und Risiken

Die Bankenaufsicht fordert von Ihnen als Verwaltungsratsmitglied eine sachkundige Überwachung der Risikolage eines Instituts im Rahmen der Kontrolle des Depot A. In unserem Seminar lernen Sie die dafür erforderlichen Steuerungsansätze und Risikostrategien in der Eigenanlage kennen und erfahren, wie Sie diese mit der Gesamtrisikosteuerung in der Sparkasse verknüpfen können.

ZIELGRUPPE

Mitglieder des Verwaltungsrates und deren Stellvertreter/-innen

IHR NUTZEN

- Sie erhalten einen umfassenden Überblick über die Eigenanlage-Aktivitäten einer Sparkasse.
- Sie kennen Steuerungsansätze und Risikokategorien in der Eigenanlage und sind in der Lage, die Risiken einzelner Anlagen und des Portfolios einzuschätzen.

IHR REFERENT

Thomas Hüsgen Diplom-Kaufmann, CFP - Certified Financial Planner, FRM - Financial Risk Manager - Herr Hüsgen verfügt über mehr als 25 Jahre Erfahrung im Bankensektor und war in dieser Zeit in diversen leitenden Positionen insbesondere im Kapitalmarktumfeld tätig. Zuletzt war er als Bankdirektor und Bereichsleiter verantwortlich für die Zusammenarbeit mit Sparkassen bei deren Eigenanlage (Depot A) und im Zertifikategeschäft (Depot B).

HINWEIS(E)

Die Teilnehmer/-innen dieses Seminars erhalten ein Teilnahmezertifikat.

TERMIN(E)

23.10.2026 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

400,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Robert Schulze
0231 22240-546
robert.schulze@ska.nrw

Programm/Inhalt

Grundkonzepte des Portfoliomanagements

Anlageklassen-Universum für das Depot A einer Sparkasse

Steuerungsansätze für die Eigenanlage

Risikokategorien in der Eigenanlage

- Allgemeine Risikodefinitionen
- Risiken von Rentenbeständen (z. B. Zinsrisiken, Ausfallrisiken)
- Risiken von Aktienpositionen und weiterer Produkte

Messung der Risiken einzelner Anlagen und des Portfolios

- Zins-/Rentenbestände
- Kreditrisiken, Aktien/Aktienportfolios, Korrelationsrisiken

Verknüpfung mit der Gesamtrisikosteuerung der Sparkasse

Nachhaltigkeit I - Grundlagen: Auswirkungen von Sustainable Finance auf Sparkassen im Überblick (online)

Warum ist das Thema Nachhaltigkeit für meine Sparkasse besonders wichtig?

Das Thema Nachhaltigkeit ist angesichts der geopolitischen Krisen zwar global etwas in den Hintergrund gerückt, tangiert die Aktivitäten von Sparkassen aber weiter in diversen Bereichen. Besondere Anforderungen zur "Nachhaltigen Finanzwirtschaft" an Risikomanagement und Reporting, die aktuellen Regeln im Wertpapiergeschäft zur Abfrage von Nachhaltigkeitspräferenzen oder die Finanzierung von nachhaltigen Wirtschaftstätigkeiten sind beispielhafte Aspekte. Diese Veranstaltung gibt Ihnen einen cockpitartigen Überblick, in welchen Bereichen das Thema Nachhaltigkeit in Sparkassen zu Veränderungen führt. Die Anforderungen der jeweiligen Regulatorik werden aufgezeigt, aber auch Chancen für die Sparkassen-Finanzgruppe betrachtet.

ZIELGRUPPE

Mitglieder des Verwaltungsrates und deren Stellvertreter/-innen

IHR NUTZEN

- Sie kennen die allgemeinen Nachhaltigkeitsentwicklungen und die besonderen Nachhaltigkeitsanforderungen an Sparkassen als Kreditinstitute und Wertpapierdienstleistungsunternehmen.
- Sie sind mit den themenbezogenen aktuellen und absehbaren regulatorischen Anforderungen an Sparkassen im Bereich "Nachhaltiger Finanzwirtschaft" vertraut.

IHR REFERENT

Frank Michael Bauer

Rechtsanwalt, LL.M., KPMG Law, Köln

HINWEIS(E)

Die Teilnehmer/-innen dieses Seminars erhalten ein Teilnahmezertifikat.

TERMIN(E)

05.11.2026 | virtueller Seminarraum

14.01.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag

PREIS

400,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Robert Schulze
0231 22240-546
robert.schulze@ska.nrw

Programm/Inhalt

Sustainable Finance: Warum das Thema für die Finanzwirtschaft so wichtig ist

Schlaglichter zur Nachhaltigkeitsentwicklung

- Grundlagen und Funktionsweise der EU-Taxonomie (Stand der E-, S- und G-Taxonomie)
- BaFin: Aufsichtspraxis Sustainable Finance
- Grundlagen der Nachhaltigkeitsberichterstattung nach CSRD und Überblick über die Standards der Berichterstattung nach ESRS (aktueller Regulierungsstand nach Omnibus-Initiative)
- Überblick: Anforderungen an Lieferketten nach LieferkettensorgfaltspflichtG (LkSG) und CSDDD (Corporate Sustainability Due Diligence Directive)

Besondere Nachhaltigkeitsanforderungen im Kreditgeschäft

- CSRD: Überblick über die Regelungsinhalte und zeitlich gestufte Anwendung
- Nationale Umsetzung im CSRD-Umsetzungsgesetz
- Nachhaltigkeit im Firmenkundengeschäft (aktuelle Entwicklungen)

Besondere Nachhaltigkeitsanforderungen im Risikomanagement

- BaFin: Merkblatt und Umgang mit ESG-Risiken nach MaRisk (aktueller Stand)
- Risikomanagement: EBA Guidelines zum Management von ESG-Risiken

Besondere Nachhaltigkeitsanforderungen im Wertpapiergeschäft

- Transparenz-Anforderungen für Anlageberatung und Vermögensverwaltung nach der Offenlegungs-Verordnung (SFDR)
- Regelungen zur Anlageberatung und erweiterten Abfrage von Kunden-Nachhaltigkeitspräferenzen (MiFID II – Änderungen seit August 2022)
- Aufsichtspraxis nach ESMA und BaFin zur Abfrage von Nachhaltigkeit in der Anlageberatung (BaFin – Aktualisierung von BT 5 und BT 7 MaComp im September 2024)

Fazit: Nachhaltigkeit als Chance – trotz Umfang und Komplexität der Nachhaltigkeits-Regulierung

Nachhaltigkeit II - Update: Aktuelle regulatorische Entwicklungen und Praxisbericht (online)

Die Nachhaltigkeitsregulierung schreitet rasant fort. Diese Veranstaltung bringt Sie auf den aktuellen Stand der neuen regulatorischen Entwicklungen zu Sustainable Finance. Sie verschafft Ihnen einen Überblick, welche aktuellen Entwicklungen in den praktischen Geschäftsfeldern der Sparkasse relevant sind. Abgerundet wird die Veranstaltung durch einen Praxisbericht von Expertinnen und Experten aus Sparkassen mit der Möglichkeit zum Erfahrungsaustausch.

ZIELGRUPPE

Mitglieder des Verwaltungsrates und deren Stellvertreter/-innen

IHR NUTZEN

- Sie kennen die neuesten regulatorischen Anforderungen im Bereich Sustainable Finance und deren Auswirkungen für die Sparkassen.
- Sie profitieren von Best-Practice-Beispielen eines Nachhaltigkeits-Praktikers und vom Austausch mit anderen Verwaltungsratsmitgliedern.

VORAUSSETZUNG(EN)

Besuch der Veranstaltung Megatrend Nachhaltigkeit I - Grundlagen oder ein vergleichbarer Kenntnisstand.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Constanze Klee, Stadtsparkasse Wuppertal
- Frank Michael Bauer
  Rechtsanwalt, LL.M., KPMG Law, Köln

HINWEIS(E)

Ein zeitlicher Abstand von mindestens 6 bis 9 Monaten zwischen "Nachhaltigkeit I - Grundlagen" und "Grundlagen II - Update" wird empfohlen.

Die Teilnehmer/-innen dieses Seminars erhalten ein Teilnahmezertifikat.

TERMIN(E)

12.02.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag

PREIS

400,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Robert Schulze
0231 22240-546
robert.schulze@ska.nrw

Programm/Inhalt

Überblick: Sustainable Finance in der Sparkassen-Finanzgruppe

Aktuelle regulatorische Entwicklungen im Überblick

- Weiterentwicklung der EU-Taxonomie (Stand der E-, S- und G-Taxonomie)
- BaFin: Aufsichtspraxis Sustainable Finance
- Grundlagen der Nachhaltigkeitsberichterstattung nach CSRD
- Standards der Nachhaltigkeitsberichterstattung nach ESRS (aktueller Stand und Ausblick)
- Verfahren und Prüfung der Nachhaltigkeitsberichterstattung
- Anforderungen an Lieferketten nach LieferkettensorgfaltspflichtG (LkSG) und CSDDD (Corporate Sustainability Due Diligence Directive (aktueller Stand und Ausblick)

Besondere Nachhaltigkeitsanforderungen im Kreditgeschäft – aktueller Stand, unter anderem:

- CSRD: Überblick über die Regelungsinhalte und zeitlich gestufte Anwendung
- Nationale Umsetzung im CSRD-Umsetzungsgesetz
- Nachhaltigkeit im Firmenkundengeschäft (ESG-Score sowie aktuelle Entwicklungen und Ausblick)

Besondere Nachhaltigkeitsanforderungen im Risikomanagement – aktueller Stand, unter anderem:

- BaFin: Aufsichtspraxis zu ESG-Risiken nach MaRisk
- Risikomanagement: EBA Guidelines zum Management von ESG-Risiken

Besondere Nachhaltigkeitsanforderungen im Wertpapiergeschäft – aktueller Stand, unter anderem:

- Transparenz-Anforderungen für Anlageberatung und Vermögensverwaltung nach der Offenlegungs-Verordnung (SFDR) und Novelle SFDR
- Aufsichtspraxis nach ESMA und BaFin zur Abfrage von Nachhaltigkeit in der Anlageberatung (BaFin –Aktualisierung von BT 5 und BT 7 MaComp im September 2024)

Erfahrungsbericht aus der Praxis und Möglichkeit zum Erfahrungsaustausch

Rechtsgrundlagen, Personalbereich und weitere Berichterstattungen (online)

Personalbereich und weitere Berichterstattungen
Im Fokus dieser Veranstaltung stehen zentrale Fragestellungen aus der Praxis der Verwaltungsratstätigkeit. Informieren Sie sich unter anderem über bankaufsichtliche Vorgaben für Verwaltungsratsmitglieder und Vorstände und über die Verbandsempfehlungen zu Dienstverträgen von Vorstandsmitgliedern.

ZIELGRUPPE

Mitglieder von Verwaltungsräten in der ersten Wahlperiode und deren Stellvertreter/-innen sowie erfahrene Mitglieder

IHR NUTZEN

- Sie sind mit den bankaufsichtlichen Vorgaben für Verwaltungsratsmitglieder und Vorstände vertraut.
- Sie kennen den Verfahrensablauf bei Neubesetzungen von Vorstandsmitgliedern.
- Sie können den Informationsgehalt verschiedener Berichterstattungen einordnen.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Klaus Dittrich, Sparkassenverband Westfalen-Lippe
  Wirtschaftsprüfer/Steuerberater SVWL
- Simone Goletzko, Sparkassenverband Westfalen-Lippe
  Stv. Leiterin Abteilung Recht/Steuern
- Udo Reppin

HINWEIS(E)

Die Teilnehmer/-innen dieses Seminars erhalten ein Teilnahmezertifikat.

TERMIN(E)

09.11.2026 | virtueller Seminarraum

18.11.2026 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag

PREIS

400,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Robert Schulze
0231 22240-546
robert.schulze@ska.nrw

Programm/Inhalt

Vorstellung der bankaufsichtlichen Vorgaben für Verwaltungsratsmitglieder und Vorstände

Verfahrensablauf bei Neubesetzungen von Vorstandsmitgliedern

Verbandsempfehlungen zu Dienstverträgen von Vorstandsmitgliedern

Berichterstattungen der Internen Revision

Berichterstattung des MaRisk-Compliance-Beauftragten

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

55 VERWALTUNGSRÄTE

Auffrischungsseminare für Mitglieder der Verwaltungsräte

Aktuelle Entwicklungen in der Kreditwirtschaft und in der Risikosteuerung (online)

Neuerungen im Blick
Das Auffrischungsseminar richtet sich an erfahrene Mitglieder und ihre Stellvertreter/-innen. Es bietet die Gelegenheit, Kenntnisse über aktuelle Entwicklungen in der Kreditwirtschaft zu erwerben. Damit ergänzt dieses Seminar die jährlich mit wechselnden aktuellen Themen angebotenen Kongresse.

ZIELGRUPPE

Erfahrene Mitglieder von Verwaltungsräten und ihre Stellvertreter/-innen

IHR NUTZEN

- Sie erhalten einen Überblick über die aktuellen Entwicklungen in der Kreditwirtschaft.
- Sie sind mit den Entwicklungen im Immobiliengeschäft und deren Auswirkungen auf die Sparkassen vertraut.
- Sie kennen die Besonderheiten bei der Beurteilung der wirtschaftlichen Verhältnisse von Krankenhäusern.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Klaus Dittrich, Sparkassenverband Westfalen-Lippe
  Wirtschaftsprüfer/Steuerberater SVWL
- Udo Reppin

HINWEIS(E)

Die Teilnehmer/-innen dieses Seminars erhalten ein Teilnahmezertifikat.

TERMIN(E)

10.11.2026 | virtueller Seminarraum

26.11.2026 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag

PREIS

400,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Robert Schulze
0231 22240-546
robert.schulze@ska.nrw

Programm/Inhalt

Überblick zu aktuellen Entwicklungen in der Kreditwirtschaft, unter anderem:

- Monatsbericht der Deutschen Bundesbank zur Ertragslage
- Finanzstabilitätsbericht

Finanzierungen im Bereich der "Erneuerbaren Energien"

Entwicklungen im Immobiliengeschäft

Beurteilung der wirtschaftlichen Verhältnisse von Krankenhäusern

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

55 VERWALTUNGSRÄTE

Seminare für Mitglieder der Risikoausschüsse

Risikoausschuss - Das Kreditgeschäft

Vom Antrag bis zur Absicherung

Neben dem Einlagengeschäft gehört das Kreditgeschäft zum Kernbereich einer Sparkasse. Dabei sind die Rahmenbedingungen im Wesentlichen durch die Vorschriften des Kreditwesengesetzes vorgegeben. In unserem Seminar erhalten Sie einen Überblick über den gesamten Kreditentscheidungsprozess einer Sparkasse: vom Kreditantrag, über die Kreditentscheidung bis hin zur Absicherung.

ZIELGRUPPE

Neu in den Risikoausschuss einer Sparkasse gewählte Mitglieder sowie erfahrene Mitglieder, die ihre Kenntnisse aktualisieren und vertiefen möchten

IHR NUTZEN

- Sie erhalten einen Überblick über die verschiedenen Kreditarten und die Möglichkeiten der Besicherung.
- Sie informieren sich über die Aufbereitung und Bewilligung von Kreditanträgen.
- Sie sind vertraut mit den gesetzlichen Rahmenbedingungen.

VORAUSSETZUNG(EN)

Teilnahme an den Seminaren "Risikomanagement und Risikolage I" (55.253) und "Risikomanagement und Risikolage II" (55.254) oder vergleichbarer Kenntnisstand

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Helge Kipping, Sparkasse Duisburg
- Uwe Willner, Sparkasse Düren

HINWEIS(E)

Die Teilnehmer/-innen dieses Seminars erhalten ein Teilnahmezertifikat.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

400,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Robert Schulze
0231 22240-546
robert.schulze@ska.nrw

Programm/Inhalt

Geschäftspolitische Bedeutung des Kreditgeschäfts für Sparkassen

Die Kreditarten im Überblick

Sicherheiten im Kreditgeschäft

Die Aufbereitung der Kreditentscheidung: persönliche Kreditwürdigkeit und wirtschaftliche Kreditfähigkeit

Ratingverfahren der Sparkassenorganisation

Die Vorschriften des Kreditwesengesetzes

Risikoausschuss - Bilanzierung und Bilanzanalyse im Kreditgeschäft

Bewertung der finanziellen Situation einer Sparkasse

In diesem Seminar erhalten Sie einen vertiefenden Einblick über den Aufbau von Bilanzen und die Beurteilung der Ertrags-, Vermögens- und Liquiditätslage einer Sparkasse. Lernen Sie die Aussagekraft von Bilanztestaten kennen und werden Sie vertraut mit Bilanzierungsgeboten, -verboten und -wahlrechten.

ZIELGRUPPE

Neu in den Risikoausschuss einer Sparkasse gewählte Mitglieder sowie erfahrene Mitglieder, die ihre Kenntnisse aktualisieren und vertiefen möchten

IHR NUTZEN

- Sie vertiefen Ihre Kenntnisse über den Aufbau von Bilanzen sowie von Gewinn- und Verlustrechnungen.
- Sie lernen, wichtige Kennzahlen und Bilanzauswertungen zu interpretieren.
- Sie können die finanzielle Situation eines Kreditnehmers auf Basis des Jahresabschlusses bewerten.

VORAUSSETZUNG(EN)

Teilnahme an dem Seminar "Risikoausschuss - Das Kreditgeschäft" (55.301) oder vergleichbarer Kenntnisstand

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Helge Kipping, Sparkasse Duisburg
- Uwe Willner, Sparkasse Düren

HINWEIS(E)

Die Teilnehmer/-innen dieses Seminars erhalten ein Teilnahmezertifikat.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

400,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Robert Schulze
0231 22240-546
robert.schulze@ska.nrw

Programm/Inhalt

Grundlagen der Bilanzierung

Bilanzierungsgebote, -verbote und -wahlrechte: Bewertungsspielräume im Rahmen der Bilanzpolitik

Beurteilung der Ertrags-, Vermögens- und Liquiditätslage

Ermittlung und Interpretation von wesentlichen Unternehmenskennzahlen

Aussagefähigkeit von Bilanztestaten

Bedeutung von Bewegungsbilanzen und Cash-Flow-Ermittlung

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

55 VERWALTUNGSRÄTE

Seminare für Mitglieder der Bilanzprüfungsausschüsse

Grundlagen des Jahresabschlusses und Analyse der wirtschaftlichen Entwicklung I

Vom Aufbau bis zum Prüfungsbericht

Der Jahresabschluss stellt die finanzielle Situation und damit den Erfolg einer Sparkasse fest. Als Mitglied des Bilanzprüfungsausschusses gehört es unter anderem zu Ihren Aufgaben, die Jahresabschlussprüfung ordnungsgemäß zu überwachen: Erweitern Sie Ihre Kenntnisse über die Bestandteile des Prüfungsberichts und profitieren Sie von wertvollen Hinweisen zur Prüfung und Beurteilung spezieller Sachverhalte.

ZIELGRUPPE

Neu in den Bilanzprüfungs- oder Hauptausschuss einer Sparkasse gewählte Mitglieder sowie Mitglieder, die ihre Kenntnisse aktualisieren und vertiefen möchten

IHR NUTZEN

- Sie informieren sich über den Aufbau des Jahresabschlusses von Sparkassen sowie wichtige Begriffe der Bilanzierung und des Bankgeschäfts.
- Sie kennen die Bestandteile des Prüfungsberichts sowie Prüfungsansätze und -methoden.
- Sie erhalten Hinweise zur Prüfung und Beurteilung spezieller Sachverhalte.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Christoph Harmann, Sparkassenverband Westfalen-Lippe
- Volker Grobbel, Sparkassenverband Westfalen-Lippe

HINWEIS(E)

Die Teilnehmer/-innen dieses Seminars erhalten ein Teilnahmezertifikat.

TERMIN(E)

Neuer Termin 2027

DAUER

1 Tag

PREIS

400,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Robert Schulze
0231 22240-546
robert.schulze@ska.nrw

Programm/Inhalt

Grundlagen des Jahresabschlusses

Grundbegriffe der Bankbilanzierung und des Bankgeschäfts

Aufbau und Bestandteile des Prüfungsberichts

Gesetzliche Grundlagen und Aufgaben der Prüfung

Prüfungsansätze, Prüfungsmethoden

Darstellung einzelner Sachverhalte

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

55 VERWALTUNGSRÄTE
Seminare für Mitglieder der Bilanzprüfungsausschüsse
Angebots-Nr.: 55.402

Grundlagen des Jahresabschlusses und Analyse der wirtschaftlichen Entwicklung II

Den Jahresabschluss richtig beurteilen

Für die richtige Beurteilung des Jahresabschlusses ist es erforderlich, dass Sie sich mit den Finanzkennzahlen zur Bilanzstruktur sowie zur Vermögens- und Ertragslage auskennen. Lernen Sie in diesem Seminar die Kennzahlen richtig zu deuten, um die Vermögens- und Ertragslage sowie die Risikotragfähigkeit der Sparkasse besser einschätzen zu können.

ZIELGRUPPE

Neu in den Bilanzprüfungs- oder Hauptausschuss einer Sparkasse gewählte Mitglieder sowie erfahrene Mitglieder, die ihre Kenntnisse aktualisieren und vertiefen möchten

IHR NUTZEN

- Sie vertiefen Ihre Kenntnisse zur Rechnungslegung und Jahresabschlussprüfung.
- Sie erhalten wertvolle Hinweise zur Beurteilung der wirtschaftlichen Entwicklung, der Vermögens- und Ertragslage sowie der Risikotragfähigkeit einer Sparkasse.

VORAUSSETZUNG(EN)

Seminar "Grundlagen des Jahresabschlusses und Analyse der wirtschaftlichen Entwicklung I" oder ein vergleichbarer Kenntnisstand.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Andreas Klein, Rheinischer Sparkassen- und Giroverband
  Fachreferent WpHG und Verbandsprüfer im Prüfungsaußendienst bei der Prüfungsstelle des RSGV, stellvertretender Vorsitzender des Fachausschuss Prüfung des Wertpapierdienstleistungs- und Depotgeschäfts des DSGV
- Michael Vietze, Rheinischer Sparkassen- und Giroverband
  Revisionsdirektor (Sprecher der Prüfungsstellenleitung), Prüfungsstelle des RSGV

HINWEIS(E)

Die Teilnehmer/-innen dieses Seminars erhalten ein Teilnahmezertifikat.

TERMIN(E)

Neuer Termin 2027

DAUER

1 Tag

PREIS

400,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Robert Schulze
0231 22240-546
robert.schulze@ska.nrw

Programm/Inhalt

Aktuelle Fragen zur wirtschaftlichen Entwicklung der Sparkassen

Darstellung und Besprechung ausgewählter Kennziffern zur Bilanzstruktur sowie zur Vermögens- und Ertragslage

Ausgewählte Aspekte zur Risikotragfähigkeit sowie zur Kapital- und Ertragsplanung

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

55 VERWALTUNGSRÄTE

Kompaktwissen für Mitglieder der Verwaltungsräte

DORA - Digital Operational Resilience Act (E-Learning)

Die zunehmende Digitalisierung bietet viele Chancen, birgt jedoch auch erhebliche Risiken. Mit dem Digital Operational Resilience Act (DORA) hat die Europäische Union eine finanzsektorweite Regulierung für die Themen Cybersicherheit, IKT-Risiken (Informations- und Kommunikationstechnologierisiken) und digitale operationale Resilienz geschaffen. Diese Verordnung trägt wesentlich dazu bei, den europäischen Finanzmarkt gegenüber Cyberrisiken und Vorfällen der Informations- und Kommunikationstechnologie zu stärken. Welche Herausforderungen sich für Ihre Sparkasse stellen und welche Verantwortung Sie tragen, erfahren Sie in diesem E-Learning.

ZIELGRUPPE

Mitglieder von Verwaltungsräten und deren Stellvertreter/-innen

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Anforderungen aus dem Digital Operational Resilience Act.
- Sie können die Auswirkungen dieser EU-Verordnung auf die Sparkassen nachvollziehen.
- Sie sind mit Ihrer Überwachungsfunktion zu diesem Themenbereich vertraut.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Expertinnen und Experten des DSGV (Textbeiträge)
Wolfgang Marx, Prüfungsstelle des RSGV, Referat IT und Auslagerungen (Videobeiträge)

HINWEIS(E)

Die Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen stellt dieses E-Learning kostenfrei bereit.

Die Anmeldung Ihrer Verwaltungsratsmitglieder ist ausschließlich online im Akademieportal möglich. Sofern Sie im Vorstandssekretariat noch nicht mit einer Bucherrolle für das Akademieportal ausgestattet sind, können Sie den Zugang über folgenden Link anfordern: Registrierung Akademieportal (sparkassenakademie-nrw.de). Bitte wählen Sie bei der Anforderung die Rolle "Vorstandssekretariat" aus. Diese Bucherrolle kann nur an eine persönliche Mailadresse übertragen werden. Mit dieser Rolle können Sie die Mitglieder Ihres Verwaltungrates im Akademieportal anmelden. Bitte beachten Sie dabei, dass die Angabe Ihrer Personalnummer ein Pflichtfeld ist.

Mit der Online-Anmeldung wird unmittelbar eine Buchungsbestätigungsmail an das angemeldete VR-Mitglied inklusive der Zugangsdaten versendet. Die Bearbeitung des E-Learnings kann sofort gestartet werden.

Nach Abschluss des E-Learnings erhält ausschließlich das VR-Mitglied eine Bestätigungsmail mit der Information, dass die Teilnahmebescheinigung im persönlichen Bereich im Akademieportal heruntergeladen werden kann. Mit der Bucherrolle des Vorstandssekretariates können die Teilnahmebescheinigungen zusätzlich durch Sie heruntergeladen werden. Wir empfehlen dafür eine Intervallprüfung mit Ihrer Bucherrolle im Akademieportal.

TERMIN(E)

Start des E-Learnings ist sofort nach der Anmeldung möglich

DAUER

30 Minuten

PREIS

siehe Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Robert Schulze
0231 22240-546
robert.schulze@ska.nrw

Programm/Inhalt

Ständige Gefahr: Warum IT-Sicherheit im Fokus steht

IT-Sicherheit verstehen: Grundlagen und gute Gründe

DORA im Blick: Was Sie jetzt wissen müssen

Die Verantwortung des Leitungsorgans für die IT-Sicherheit

Konsequenzen: Welche Sanktionen gibt es?

DORA-Wissen kompakt für Verwaltungsräte - Update 2026 (online)

Mit dem Digital Operational Resilience Act (DORA) hat die Europäische Union eine finanzsektorweite Regulierung für die Themen Cybersicherheit, IKT-Risiken (Informations- und Kommunikationstechnologierisiken) und digitale operationale Resilienz geschaffen. Mit dem Besuch dieses Webinars kommen Sie der Verpflichtung nach, sich im Rahmen Ihrer allgemeinen Fort- und Weiterbildung mit den Grundzügen des IKT-Risikomanagements nach DORA zu befassen, um Ihre Steuerungs- und Überwachungspflichten gegenüber dem Vorstand angemessen wahrnehmen zu können.

ZIELGRUPPE

Verwaltungsratsvorsitzende und (stellvertretende) Verwaltungsratsmitglieder von Sparkassen

IHR NUTZEN

- Sie kennen die aktuellen Anforderungen des IKT-Risikomanagements nach DORA.
- Sie können Ihre Überwachungsfunktion als Verwaltungsratsmitglied ausüben.

VORAUSSETZUNG(EN)

Grundkenntnisse des IKT-Risikomanagements nach DORA, wie sie zum Beispiel in dem E-Learning "DORA - Digital Operational Resilience Act" (Angebotsnummer: 55.620) vermittelt werden.

IHR REFERENT

Robert Kaltenböck, Leiter Ressort IT-Consulting, S-Management Services GmbH

HINWEIS(E)

Die Inhalte dieses Webinars werden regelmäßig aktualisiert und angepasst, sodass zur Auffrischung der Kenntnisse eine kalenderjährliche Teilnahme empfohlen wird.

Die Teilnehmer/-innen dieses Webinars erhalten ein Teilnahmezertifikat.

TERMIN(E)

20.11.2026 | virtueller Seminarraum
11:30 – 13:00 Uhr

23.11.2026 | virtueller Seminarraum
15:30 – 17:00 Uhr

DAUER

1,5 Stunden

PREIS

149,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Robert Schulze
0231 22240-546
robert.schulze@ska.nrw

Programm/Inhalt

Notwendigkeit für das Management von IKT-Risiken

- Aktuelle Lage der IT-Sicherheit in Deutschland
- Konkrete Beispiele für Cyberangriffe und weitere IKT-Risiken
- Schäden durch Cyberangriffe und weitere IKT-Risiken
- Informationssicherheitsrisikomanagement in Sparkassen

Aktuelle aufsichtsrechtliche Anforderungen und DORA

- Verantwortung des Leitungsorgans für das (IKT-)Risikomanagement
- Erwartungshaltung der BaFin an den Verwaltungsrat
- IT-Compliance für Banken und Sparkassen
- Übersicht DORA
- Einblick in ausgewählte DORA-Anforderungen
- Mögliche Sanktionen bei Nichteinhaltung der DORA

IKT-Sicherheit in der Praxis

- Übersicht über relevante Angriffsmethoden
- Interaktive Beispiele
- Handlungsempfehlungen für die eigene Sicherheit
- Offene Diskussion und Fragerunde

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

55 VERWALTUNGSRÄTE

Digitaler Verwaltungsratsnavigator

Verwaltungsräte-Navigator

Sie möchten sich effektiv und inhaltlich flexibel auf Ihre nächste Verwaltungsratssitzung vorbereiten?

Nutzen Sie die Vorteile unseres Verwaltungsratsnavigators. Ein digitales Nachschlagewerk, das speziell für Verwaltungsratsmitglieder der Sparkassen entwickelt wurde und Ihnen in wenigen Minuten die wichtigsten Antworten auf häufige Praxisfragen liefert. Der Navigator ist perfekt, um Ihr Wissen selektiv aufzufrischen und bietet eine gezielte Vorbereitung auf Ihre nächste Sitzung.

ZIELGRUPPE

Mitglieder der Verwaltungsräte und deren Stellvertreter/-innen

IHR NUTZEN

- Sie profitieren von einer schnellen sowie orts- und zeitunabhängigen Vorbereitung auf Ihre Verwaltungsratssitzungen.
- Sie kennen praxisnahe und von Expertinnen und Experten geprüfte Antworten auf die häufigsten Fragestellungen der Verwaltungsratstätigkeit.
- Sie können bedarfsorientiert Ihre Kenntnisse auffrischen und sind themenspezifisch optimal vorbereitet für die Teilnahme an Ihren Verwaltungsratssitzungen.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Expertinnen und Experten aus den Sparkassenverbänden RSGV und SVWL sowie externe Spezialisten

HINWEIS(E)

Das Abonnement des Verwaltungsratsnavigators kann ausschließlich durch eine Sparkasse gebucht werden und hat eine Laufzeit von 12 Monaten. Kündigt die Sparkasse das Abonnement nicht spätestens einen Monat vor Ablauf, verlängert sich das Abonnement jeweils um weitere 12 Monate.

Nach der Buchung durch die Sparkasse kann der Navigator sofort genutzt werden.

Die Anmeldung Ihrer Verwaltungsratsmitglieder ist ausschließlich online im Akademieportal möglich. Sofern Sie im Vorstandssekretariat noch nicht mit einer Bucherrolle für das Akademieportal ausgestattet sind, können Sie den Zugang über folgenden Link anfordern: Registrierung Akademieportal (sparkassenakademie-nrw.de). Bitte wählen Sie bei der Anforderung die Rolle "Vorstandssekretariat" aus. Diese Bucherrolle kann nur an eine persönliche Mailadresse übertragen werden. Mit dieser Rolle können Sie die Mitglieder Ihres Verwaltungrates im Akademieportal anmelden. Bitte beachten Sie dabei, dass die Angabe Ihrer Personalnummer ein Pflichtfeld ist.

Mit der Online-Anmeldung wird unmittelbar eine Buchungsbestätigungsmail an das angemeldete VR-Mitglied inklusive der Zugangsdaten versendet. Nach der Anmeldung kann der Navigator sofort genutzt werden.

TERMIN(E)

Die Nutzung des Navigators ist sofort nach der Anmeldung möglich

DAUER

1 Tag
Die Nutzungsdauer erfolgt bedarfsorientiert

PREIS

69,00 €
(Gesamtpreis für ein einjähriges Abonnement)

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Robert Schulze
0231 22240-546
robert.schulze@ska.nrw

Programm/Inhalt

Marke Sparkasse

Ablauf einer Verwaltungsratssitzung

Ergebnisdarstellung

Aufsichtsrechtliche Eigenmittel-Anforderungen

Offenlegungsanforderungen auf europäischer Ebene (CRR)

Jahresberichte der Beauftragten

Risiko und betriebswirtschaftliche Situation einer Sparkasse

Die Rechtstellung des Sparkassenvorstands

Nachhaltigkeit

Digital Operational Resilience Act (DORA)

Corporate Governance Kodex (CGK)

Sparkassenfusionen

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

A. SEMINARE, FACHSEMINARE, TAGUNGEN

V. Persönlichkeit

56 Kommunikation
57 Präsentation und Moderation
58 Selbstmanagement

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

V. PERSÖNLICHKEIT

56 Kommunikation

Persönliche Weiterentwicklung

Konfliktlösung

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

56 KOMMUNIKATION

Persönliche Weiterentwicklung

Stimmtraining - Den richtigen Ton treffen

Was für eine sympathische Stimme!
Ein solcher Eindruck öffnet beim Gegenüber Tür und Tor. Noch bevor wir unsere Gesprächspartner/-innen mit den ersten Worten erreichen, machen diese sich anhand des Höreindruckes ein Bild von uns – in der Begegnung vor Ort im Zusammenspiel mit dem körpersprachlichen Eindruck, am Telefon allein dadurch. Und wir wissen, wie stark das Bauchgefühl Entscheidungen beeinflusst. Nun gibt es keine objektiv und klar definierte „ideale“ Stimme. Dafür sind wir viel zu individuell. Es geht deshalb nicht um „richtige“ Gesten, Klänge oder Formulierungen. Wir wirken mit unserer Stimme sympathisch, wenn wir authentisch, kongruent und damit glaubwürdig auftreten. Und ganz nebenbei ist noch etwas sehr interessant: wir fördern auf diese Weise auch unsere Stimmgesundheit. Wir halten einfach besser durch, wenn wir achtsam kommunizieren – selbstbewusst und mit dem Ohr beim Gegenüber.

In unserem Training lernen Sie das alles: Ihr Stimm- und Ausdruckspotential situationsgerecht, authentisch und ökonomisch einzusetzen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen im Kunden-Service-Center, Business-Center, Digitales Beratungs-Center, Callcenter sowie sonstige Mitarbeiter/-innen, die täglich sehr häufig per Telefon kommunizieren sowie Mitarbeiter/-innen, die vor Ort im Kundenkontakt, als TrainerInnen oder Führungskräfte ihr Auftreten noch professioneller gestalten wollen.

IHR NUTZEN

- Sie wissen, wie Sie Ihre nonverbale Kommunikation stärken.
- Sie können gezielt mit Ihrer Stimme besser überzeugen.
- Sie kennen Methoden und Techniken, um Ihre Stimme nachhaltig einzusetzen.

IHR REFERENT

Uwe Schürmann, Sprechstudio

Trainer, Coach und Inhaber von Freisprecher - Sprechstudio - Der Lehrlogopäde, Sprechwissenschaftler und Stimmtrainer leitet eine Berufsfachschule. Durch seine vielfältigen Erfahrungen an Theatern und Universitäten, in Behörden und Firmen ganz unterschiedlicher Branchen kann Uwe Schürmann sowohl fachlich fundiert als auch höchst flexibel Stimm- und Sprechprozesse im Rahmen der kommunikativen Performance fördern – individuell, ressourcenorientiert und immer mit dem Fokus auf die Alltagstauglichkeit.

HINWEIS(E)

Gerne führen wir unsere Stimmtraining-Angebote zugeschnitten auf den Bedarf Ihres Teams auch als Inhouse-Veranstaltung durch.

TERMIN(E)

12.04.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Die Stimme wecken!

- Verbesserung der Körperwahrnehmung
- Zusammenhang körperlicher und stimmlicher Präsenz erfahren
- Lockerungsübungen
- Wie funktioniert Stimme?

Aufrecht durchs Gespräch!

- Erarbeitung Aufrichtung – Sitzhaltung – Stehhaltung
- Wahrnehmung der Auswirkungen auf die Stimme

Sprechen ohne aus der Puste zu kommen!

- Grundlagen für eine ökonomische Sprechatmung
- Einführung in die Atemrhythmisch Angepasste Phonation (AAP)

Den richtigen Ton treffen

- Ziel- und Partnerorientierung als Grundlage für Kontakt im Servicebereich
- Umgang mit schwierigen Kunden (Konfliktgespräche)

Bitte deutlicher!

- Verbesserung der Wahrnehmung in Bezug auf Lautstärke und Artikulation
- Übungen zu Artikulation und Resonanz

Gut gerüstet für den Alltag

- Ergebnissicherung; Maßnahmenplanung für Transfer
- Stimmtipps für den Telefonie-Alltag
- Klärung noch offener Fragen

Fit für die Videoberatung - wirksam digital beraten

Videoberatung ist längst mehr als ein Notbehelf – sie ist ein Muss für moderne Kundennähe. Wer digital beraten kann, bleibt flexibel, sichtbar und überzeugend – auch auf Distanz.

ZIELGRUPPE

Beraterinnen und Berater aus Filialen und/oder dem digitalen Beratungs-Center, Business-Center bzw. Kunden-Service-Center, die verstärkt Videoberatung nutzen (wollen).

IHR NUTZEN

- Sie wissen, wie Sie Kundinnen und Kunden online effektiv per Videoberatung betreuen.
- Sie können professionelle Beratungsgespräche digital führen, Vertrauen aufbauen und flexibel auf Kundenwünsche eingehen.

IHRE REFERENTIN

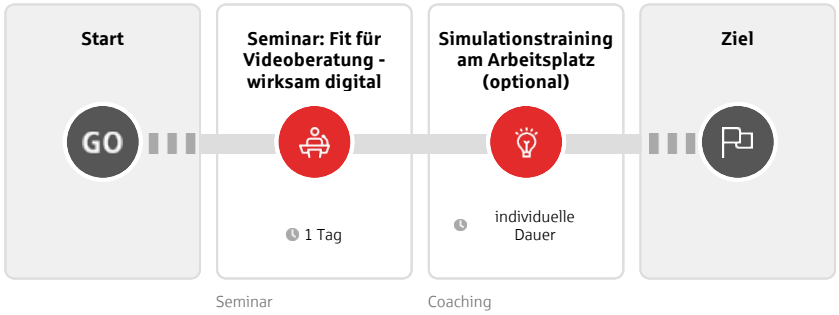
Meike Daßler, KuneCom GbR

Geschäftspartnerin/Inhaberin mit langjährigen Praxiserfahrungen in einer digitalen Vertriebseinheit einer Sparkasse. Neben der Qualifikation zur Trainerin im Bereich KSC /DBC und BC ist sie auch Spezialistin für Trainingskompetenzen. Zudem ist sie zertifizierte persolog®-Persönlichkeitstrainerin und hat ein Diplom in Changemanegement und Leadership.

HINWEIS(E)

Um den Transfer der Seminarinhalte im täglichen Arbeitsumfeld zu sichern, empfehlen wir eine Praxisbegleitung am eigenen Arbeitsplatz. Bei Interesse an einem Simulationstraining sprechen Sie gern im Vorfeld des Seminars Edmund Honermann, Tel.: 0231 22240-739, an.

Ihre Lernreise: Fit für die Videoberatung - wirksam digital beraten



TERMIN(E)

05.03.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag
bei Bedarf zzgl. 1 Tag für Transfer am Arbeitsplatz

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Warum überhaupt Videoberatung?

- Kundinnen und Kunden sowie Banken im Wandel: veränderte Kundenerwartungen, Digitalisierung des Alltags, Filialrückgänge und Effizienzdruck
- Multikanalstrategie der Sparkassen: Videoberatung ist ein zentrales Bindeglied zwischen persönlichem Kontakt und digitaler Effizienz

Was ist Videoberatung?

- Arbeitsplatzeinrichtung
- Technische Voraussetzungen: Kamera, Mikrofon, Licht, Bildschirmplatz
- Sitzposition, Hintergrund, Blickkontakt
- Sichere Umgebung, keine Störungen – das A und O im Beratungsgespräch

Programmnutzung

- Handling im Gespräch: wie Sie Dokumente teilen, Bildschirme freigeben und gemeinsam durch Inhalte navigieren
- Sicherheit und Stabilität, Ausfallstrategien – Technikkompetenz ist Beratungsqualität

Verbindungsaufbau zu Kundinnen und Kunden

- Zugangswege für Kundinnen und Kunden
- Begleitung bis zum Gesprächsbeginn

Wirkung vor der Kamera

- Körpersprache und Mimik: In der Kamera wirkt jede Geste anders – klar, ruhig, präsent sein.
- Sprechweise und Stimme: deutlich, strukturiert, mit Pausen – der Ton macht die Musik.
- Beleuchtung und Blickführung: Blick in die Kamera = Blickkontakt. Alles andere wirkt distanziert.

Erwartungen der Kundinnen und Kunden

- Schnelligkeit und Klarheit
- Verbindlichkeit und Persönlichkeit
- Technischer Support ohne Frust
- Unsicherheiten nehmen

Auf den Punkt bringen

Wie Sie für einen knappen, verständlichen und außergewöhnlichen Transfer sorgen!
SIMPEL-SPEZIFISCH-SYMBOLISCH: In unseren schnelllebigen Zeiten müssen Sie einprägsam kommunizieren und überzeugend präsentieren. Egal welches Produkt, welche Idee oder welchen Prozess Sie vermitteln: Zeit und Aufmerksamkeit sind ein Premiumgut! Zuhörer verlieren schnell das Interesse, Interessenten werden ständig mit neuen Informationen beliefert. Wer seine Zielgruppe erreichen will, muss auf den Punkt kommen. Trainieren Sie die die Fähigkeit komplexe Sachverhalte kurz und präzise zu beschreiben. In unserem Seminar erlernen Sie die wichtigsten Werkzeuge für eine erfolgreiche Kommunikation.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte und Mitarbeiter/-innen aus allen Bereichen

IHR NUTZEN

- Sie trennen Wichtiges von Unwichtigem und bringen Ihre Inhalte auf den Punkt.
- Sie setzen Ihre sprachliche Wirkung optimal ein und gewinnen andere für Ihre Ziele durch überzeugende Argumentationen.
- Sie sorgen dafür, dass Ihre Zuhörer „bei Ihnen bleiben“ und präsentieren auch "trockene" Inhalte spannend.

IHRE REFERENTIN

Karen Hempel, Karen Hempel - businessacting

Voicecoach, staatl. zertif. Mentalcoach für Führungskräfte,Kommunikations- und Präsentationstrainerin für Fach- und Führungskräfte aus unterschiedlichen Branchen und Diplom-Schauspielerin mit langjähriger Trainingserfahrung

HINWEIS(E)

Zur Erhöhung der Trainingsintensität ist die Teilnehmerzahl für das Seminar auf 10 TN begrenzt.

TERMIN(E)

05.11.2026 – 06.11.2026 | Sparkassenakademie NRW

15.03.2027 – 16.03.2027 | Sparkassenakademie NRW

15.11.2027 – 16.11.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

895,00 €

Programm/Inhalt

Wirkungsvoll reden

- Einen prägnanten Einstieg und ein effektvolles Ende für Vortrag, Präsentation oder Gespräch finden
- Welche Worte erzielen welche Wirkung?
- Komplizierte Vorgänge durch verständliche Sprache vereinfachen
- Wie setze ich Sprache, Stimme und Körpersprache unterstützend ein?
- Persönliche Stärken und Schwächen im Gespräch erkennen

Damit Ihre Zuhörer "bei Ihnen bleiben"

- Wichtiges von Unwichtigem trennen
- Kompliziertes vereinfachen und verständlich „gehirngerecht“ präsentieren
- Kernbotschaften formulieren - Inhalte auf den Punkt bringen
- Klartext sprechen
- Empathie, Achtsamkeit und Hörerbezug
- Mit der eigenen Persönlichkeit inspirieren

Überzeugend argumentieren professionell Grenzen setzen

- Aufbau und Formulierung überzeugender Argumentationen
- Strukturierungs- und Formulierungshilfen anwenden
- Wie gewinne ich Menschen für meine Zielsetzungen?
- Woran erkenne ich einen unfairen Gesprächspartner?
- Wie gehe ich mit meinen Gefühlsreaktionen um?
- Gespräche auf die Sachebene reduzieren

Schmeckt nicht, gibt´s nicht: Trockene Inhalte peppig verpacken - so werden Kernbotschaften klarer

- Daten, Fakten, Zahlenmodelle und Berechnungen ansprechend präsentieren
- Mit Inszenierung und Dramaturgie geht es besser
- Emotionale Akzente setzen mittels Storytelling
- Mit Metaphern und bildhafter Sprache mehr Wirkung erzielen

Praxistraining

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Mareike Toporowski
0231 22240-775
mareike.toporowski@ska.nrw

Gelassenheit siegt - Souveräner mit Ärger und Kritik umgehen

Das Anti-Ärgertraining für mehr Gelassenheit in hektischen Zeiten
Kritik von Kollegen, Unfreundlichkeiten von Kunden und eigene Misserfolge kosten Kraft. Sie können den einzelnen Mitarbeiter und das Verhältnis von Mitarbeitern untereinander teilweise erheblich belasten. Wie können Sie mit dem eigenen Ärger konstrukiver umgehen? In diesem Seminar lernen Sie, kritische Situationen besser zu meistern und gewinnen Gelassenheit für Ihren Alltag.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die schwierige Situationen mit Kunden/-innen und Kollegen/-innen konstruktiv lösen möchten

IHR NUTZEN

- Sie gehen mit "stressigen" und ärgerlichen Situationen souveräner um.
- Sie verwandeln Ärger in konstruktive Kritik und effektive Handlungsschritte.
- Sie bewahren einen "kühlen Kopf" und finden in Spannungssituationen schneller zur Gelassenheit zurück.
- Durch Ihre geschickte Gesprächsführung gelingt Ihnen auch mit schwierigen Kunden ein guter Umgang.

IHRE REFERENTIN

Marita Bestvater, JOB.N

Systemischer Coach und Change-Expertin

TERMIN(E)

09.11.2026 – 10.11.2026 |
Sparkassenakademie NRW

12.05.2027 – 13.05.2027 |
Sparkassenakademie NRW

14.10.2027 – 15.10.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

895,00 €

Programm/Inhalt

Psychologie und Physiologie

- Wie Ärger entsteht
- Warum Ärger das Denken blockiert
- Wieso Ärger auf die Dauer krank macht und die Pandemie den Dauerärger-Level erhöht

Welche Menschen zu Ärger neigen

- Konstruktive und destruktive Grundhaltungen, berufliche Werte weisen den Weg
- Wie Gedanken Gefühle beeinflussen
- Emotionen nutzen und steuern

Welche Gesprächstechniken im Umgang mit ärgerlichen Menschen hilfreich sind

- Erste Hilfe bei „psychischem Nebel“
- Die ABCD-Regel anwenden
- Deeskalieren mit dem richtigen Stimmmuster und individueller Distanz

Geschickte Gesprächsführung: So nutzen Sie die Tricks der Reklamationsprofis im Umgang mit schwierigen Kunden

- Kommunikationsmuster einsetzen
- Guten Rapport als Kommunikationsbasis nutzen
- Sach- und Beziehungsebene trennen

Ärger unter Kollegen: So spreche ich Ärgernisse konstruktiv an

- Widerstände bei Kritik minimieren
- Konfrontation dosieren lernen
- Gestik und Mimik bewusst einsetzen

Ärger als Kraftstoff: Wie Ärger in konstruktive Kritik und effektive Handlungsschritte verwandelt werden kann:

- Lösungsorientiert Ziele verfolgen – wohin führt mich der Ärger?
- Veränderungsenergie optimal nutzen

Bausteine für mehr Gelassenheit und kraftvolle Gedanken am Arbeitsplatz

- Balance herstellen und halten
- Positives Selbstmanagement stärken mit der energetischen Psychologie

"Erste Hilfe", wenn es "brennt": Tipps und Techniken, wie man in schwierigen Situationen leichter über den Dingen stehen kann

- Individuelle Stressoren erkennen und minimieren
- „Unterbrecher und Stimmungsmacher“ nutzen
- Mehr Energie und Arbeitsfreude gewinnen

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Mareike Toporowski
0231 22240-775
mareike.toporowski@ska.nrw

Schlagfertigkeit - garantiert nie wieder sprachlos!

Gesprächstechniken richtig angewendet
Sie haben auf herausfordernde Formulierungen, unfaire Bemerkungen oder kritische Fragen in Meetings, Kundengesprächen oder anderen Situationen nicht immer die passende Antwort parat? Schlagfertigkeit können Sie lernen: In unserem Seminar trainieren Sie durch praktische Verhaltensübungen und den gezielten Einsatz von Gesprächstechniken Ihre Körpersprache, Stimme und Ton wirksam einzusetzen um harmonisch zu überzeugen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die ihre Schlagfertigkeit und ihre Überzeugungskraft stärken wollen.

IHR NUTZEN

- Sie überwinden Ihre Blockaden und trainieren unterschiedliche Schlagfertigkeitstechniken.
- Sie meistern anspruchsvolle Gesprächssituationen künftig elegant und strahlen damit mehr Kompetenz und Selbstbewusstsein aus.
- Sie lernen Tipps kennen, mit denen Sie Schlagfertigkeit in Ihrem persönlichen Alltag üben können.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Thorsten Meier, Sparkassenakademie NRW
  Verkaufstrainer mit umfangreichen Erfahrungen im Vertrieb und langjährigen Erfahrungen im Vertriebstraining, zertifizierter Size-Trainer und Vertriebscoach, zertifizierter Positive Business Expert
- Lars Abraham, Sparkassenakademie NRW
  Verkaufstrainer und zertifizierter Vertriebscoach mit langjährigen praktischen Erfahrungen als Kundenberater einer Sparkasse und als Außendienstmitarbeiter eines Finanzdienstleisters

TERMIN(E)

09.11.2026 | Sparkassenakademie NRW

19.11.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

560,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Mareike Toporowski
0231 22240-775
mareike.toporowski@ska.nrw

Programm/Inhalt

Nie wieder sprachlos?!

Voraussetzungen für Schlagfertigkeit

Schlagfertigkeit lebt von der Überraschung und Perfektion bremst!

Missverständnisse vermeiden: Wann und wozu wendet man Schlagfertigkeit sinnvoll an?

Blockaden überwinden: hilfreiche Strategien, um Druck zu reduzieren

Die zehn unterschiedlichen Schlagfertigkeitstechniken anwenden können

Gelassenheit und Souveränität bewahren

Ihre persönliche Wirkung: Körpersprache, Stimme und Ton wirksam einsetzen und harmonisch überzeugen!

Beispiele und praxisnahe Rollenspiele zur Schlagfertigkeit

Praxistipps für Ihren Erfolg

Zurückhaltend und überzeugend

Wie Sie Ihre Stärken nutzen

Sie mögen Fakten und sehen in Details den Schlüssel zum Erfolg? Sie denken gerne nach, bevor Sie antworten? Sie leisten viel, ohne viel darüber zu reden? Introvertierte Menschen sind oft einfühlsame Zuhörer, aufmerksame Beobachter, hervorragende Analytiker und zeichnen sich durch überlegtes Handeln aus. Erlernen Sie in unserem Seminar mit einfachen Hilfstechniken, wie Sie Ihre Stärken und Talente besser nutzen und sich intensiver in Gespräche einbringen können. Finden Sie heraus, wie Sie Ihre Sichtbarkeit und Wirkung erhöhen – und das auf ganz authentische Art.

ZIELGRUPPE

zurückhaltende Mitarbeiter/-innen, die souverän überzeugen und ihre Wirkung erhöhen möchten

IHR NUTZEN

- Sie kennen Ihre Stärken und wissen, wie Sie diese nach Außen tragen.
- Sie wissen, wie Sie Ihre Fähigkeiten einsetzen und dabei authentisch bleiben.
- Sie lernen, wie sie berufliche Situationen auf Ihre Art erfolgreich lösen.

IHRE REFERENTIN

Simone Rechel, IntroCoach Business-Coach, Trainerin, Betriebswirtin / MBA, Unternehmerin, Lehrbeauftragte

TERMIN(E)

03.12.2026 | Sparkassenakademie NRW

22.04.2027 | Sparkassenakademie NRW

21.10.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

495,00 €

Programm/Inhalt

Die eigene Persönlichkeit wahrnehmen

- Unterschiede von Introvertierten und Extrovertierten verstehen
- Stärken der Introversion kennen und einsetzen
- Wahrgenommen werden, ohne sich zu verstellen
- Präsenz zeigen durch Aufmerksamkeit
- In Meetings, Diskussionen und Kundengesprächen überzeugen
- Berufliche Kontakte aufbauen und pflegen

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Mareike Toporowski
0231 22240-775
mareike.toporowski@ska.nrw

Besser kommunizieren

Fragetechniken, Perspektivwechsel und Lösungsorientierung
Wer bewusst kommuniziert und gleichzeitig wahrnehmungsfähig für Andere ist, kann in Gesprächen optimale Ergebnisse erzielen. Aber wie finden Sie heraus, was Ihr Gesprächspartner „wirklich“ will? Denn Gesagt ist nicht immer auch Gehört. Erweitern Sie mit uns Ihre kommunikative Kompetenz und trainieren praxiserprobte Gesprächstechniken. Ob im Umgang mit Kunden, Kollegen oder Mitarbeitern – in unserem Seminar erfahren Sie, wie Sie kooperative und konstruktive Gespräche führen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen und Führungskräfte mit Kunden- bzw. Mitarbeiterkontakt

IHR NUTZEN

- Sie reflektieren Ihr eigenes Kommunikationsverhalten.
- Sie entwickeln Verständnis für die Sicht des Kommunikationspartners und lassen unterschiedliche Blickwinkel zu.
- Sie wissen, wie Sie mit zielgerichteten Fragetechniken schneller zum Ergebnis kommen.
- Sie setzen Ihre kommunikative Kompetenz gezielt ein und haben dabei die Lösung im Blick.

IHR REFERENT

Marcus Stobbe

Diplom-Psychologe, Trainer und Coach

1999 - 2012 Deutsche Bank: Ausbildung der Vertriebs-Coaches in Lösungsorientiertem Coaching
2015 - jetzt. Commerzbank: Stärkung der Vertriebskraft (für zeb; Trainingpreis DGVT in Gold), Trainings: Der Charisma-Effekt, Überzeugen mit Persönlichkeit, Präsentationstraining, Verhandeln Basis und Vertiefung
2015 - jetzt. Sparkasse Bremen AG: Talententwicklungsprogramme planen und durchführen; Teamentwicklungen und FK--Coaching; LIFO-Stärkenmanagement-Workshops, MA-Coaching near and on the job; Training: Moderation
1992 Diplom-Psychologe Schwerpunkt Personalentwicklung / Wirtschafts- und Sportpsychologie

TERMIN(E)

03.11.2026 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

495,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Mareike Toporowski
0231 22240-775
mareike.toporowski@ska.nrw

Programm/Inhalt

Wie Sie Ihren Gesprächspartner besser verstehen

- Die richtigen Fragen richtig stellen
- Fragearten am Gesprächsparter ausrichten
- Mit systemischen Fragen Lösungsansätze ermitteln
- Methoden zum Perspektivwechsel
- Die vier Seiten einer Nachricht beachten
- Aktiv zuhören und paraphrasieren

Strategien zur Lösungsfindung

- Komplexe Sachverhalte auf Einzelhäppchen herunterbrechen
- Kommunikationsfallen vermeiden
- Magische Wörter und positive Aussagen gezielt einsetzen
- Lösungen nachhaltig und überzeugend kommunizieren
- Gespräche verbindlich abschließen

Mit Empathie zu engeren Kundenbeziehungen

Empathie als Zukunftskompetenz

Im Berufsleben spielt Empathievermögen eine große Rolle. Empathie ist die Fähigkeit, sich treffsicher in die Gedanken- und Gefühlswelt anderer Menschen hineinzuversetzen. Nur wenn Sie erkennen, was dem anderen wirklich wichtig ist, können Sie Ihren Standpunkt in seiner Sprache vermitteln. Im diesem Blended Learning lernen Sie, was Sie selbst ausmacht und wie Sie Ihr Gegenüber schneller einschätzen und sich gezielt darauf einstellen können.

ZIELGRUPPE

Berater/-innen, die die Sprache ihrer Kunden sprechen und damit ihren Vertriebserfolg steigern möchten. Alle Mitarbeiter/-innen, die sich in zwischenmenschlichen Situationen besser auf ihr Gegenüber einstellen möchten.

IHR NUTZEN

- Sie steigern Ihre persönliche Leistung durch Selbsterkenntnis.
- Sie kennen Ihre Stärken und heben Ihre Beziehungskomptenz auf ein neues Level.
- Sie entwickeln neue Handlungsalternativen, die Sie direkt in Ihrem (Vertrieb-)Alltag umsetzen können, dadurch gewinnen Sie mehr Zeit.
- Sie vermeiden Missverständnisse und können Konflikte konstruktiv lösen.

IHR REFERENT

Marcus Stobbe

Diplom-Psychologe, Trainer und Coach

1999 - 2012 Deutsche Bank: Ausbildung der Vertriebs-Coaches in Lösungsorientiertem Coaching
2015 - jetzt. Commerzbank: Stärkung der Vertriebskraft (für zeb; Trainingpreis DGVT in Gold), Trainings: Der Charisma-Effekt, Überzeugen mit Persönlichkeit, Präsentationstraining, Verhandeln Basis und Vertiefung
2015 - jetzt. Sparkasse Bremen AG: Talententwicklungsprogramme planen und durchführen; Teamentwicklungen und FK--Coaching; LIFO-Stärkenmanagement-Workshops, MA-Coaching near and on the job; Training: Moderation
1992 Diplom-Psychologe Schwerpunkt Personalentwicklung / Wirtschafts- und Sportpsychologie

TERMIN(E)

nach Vereinbarung

DAUER

2 Tage
Vorbereitung: 30 Min, Coaching: 60 Min., Präsenz: 1 Tag, Webinar: 90 Min., Selbstlernzeit: 90 Min.

PREIS

695,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



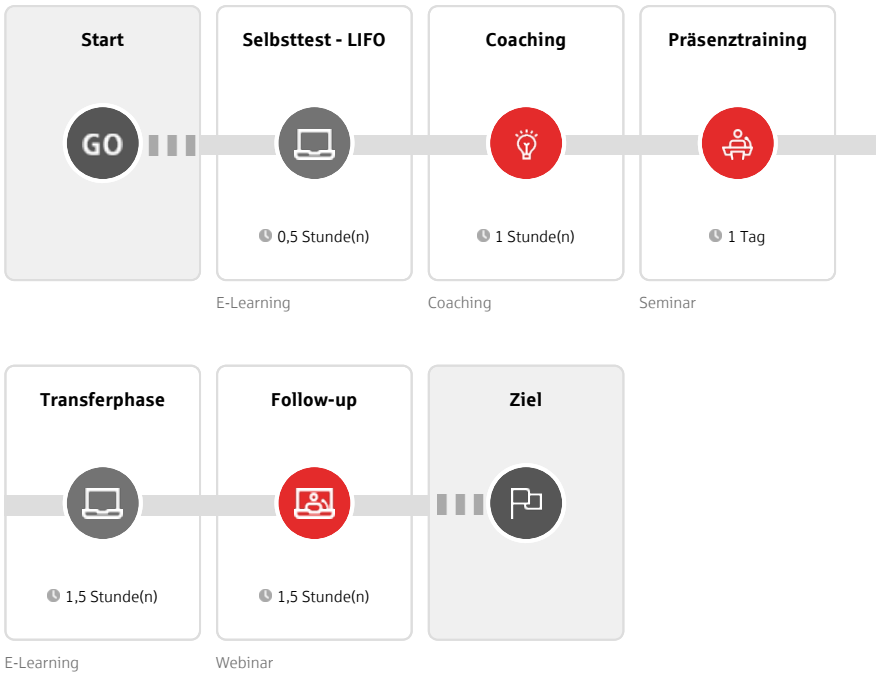
Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Mareike Toporowski
0231 22240-775
mareike.toporowski@ska.nrw

Ihre Lernreise: Mit Empathie zu engeren Kundenbeziehungen



Programm/Inhalt

1) Persönliche Leistung steigern durch Selbsterkenntnis (Vorbereitung: ca. 30 Min./digital)
Ausfüllen des LIFO-Fragebogens – der Fragebogen ist ein kraftvolles Instrument, mit dem Sie herausfinden, was Ihre Werte, Ziele, Stärken, Verhaltensmuster und Ihre bevorzugten Kommunikationswege sind.

2) Persönliche Entwicklungsziele festlegen: (45 - 60 Minuten Coaching/digital)
In einem individuellen Coaching mit dem Referenten erhalten Sie die Interpretation der Ergebnisse Ihres Fragebogens. Darauf aufbauend leiten Sie Ihre persönlichen Entwicklungsziele für das Training ab. Beispielsweise analysieren Sie im Coaching, welche Situationen im Kundengespräch besonders herausfordernd für Sie sind und formulieren konkrete Lernziele für das Präsenztraining.

3) Live-Training in Präsenz (1 Tag)
Im Präsenztraining lernen die Teilnehmenden:
- Was ist Empathie, wie entsteht sie und warum ist sie so wichtig?
- Leichter erkennen, was der andere denkt oder fühlt
- Missverständnisse im Kundengespräch vermeiden
- Neue Verhaltensstrategien entdecken
- Erkennen und Auflösen hinderlicher Überzeugungen
- Eigene Kommunikation verbessern
- Die richtigen Fragen stellen: die Wunderfrage & Co.
- Ausprobieren neuer Handlungsoptionen: Übungen für den beruflichen Alltag

4) Zweiwöchige Praxisphase mit Transferaufgaben (Lernzeit: ca. 1,5 Stunden)
Die gelernten Trainingsinhalte werden in der Praxisphase vertieft und angewendet.

5) Follow-up-Webinar (90 Minuten/digital)
Reflexion der Praxisphase
Profi sein: Empathie im virtuellen Kundengespräch

Das Persönlichkeitstraining - Sich selbst und andere besser verstehen

Finden Sie heraus was in Ihnen steckt

Jeder Mensch hat eine Persönlichkeit. Manche Persönlichkeitsmerkmale sind kaum veränderbar – andere hingegen können wir selbst formen und ausbauen. Den Reifungsprozess Ihres Charakters können Sie selbst in die Hand nehmen. Möchten Sie Ihrer Persönlichkeit ein „Update" verpassen? Leben Sie Ihr Potenzial: Werden Sie Ihr bestes ICH. Im Seminar erhalten Sie Tipps und Übungen, mit denen Sie sofort loslegen können zu wachsen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, Führungskräfte, Projektmitarbeiter/-innen

IHR NUTZEN

- Sie verstehen sich selbst und andere besser, werden flexibler und mutiger im Umgang mit Veränderungen.
- Sie bauen leichter Zugang zu anderen auf und arbeiten harmonischer mit anderen zusammen.
- Sie können mit Herausforderungen umgehen und wissen, wer Sie sind, wofür Sie stehen und wohin Sie wollen.

IHRE REFERENTIN

Christine Carus

Persönlichkeitscoach, Mentaltrainerin und Expertin für Gedankenhygiene

HINWEIS(E)

Agenda

01.06.2027 Präsenztraining / ab 02.06.2027 Selbstlernphase / 15.07.2027 Follow-up (online)

TERMIN(E)

17.09.2026 – 05.11.2026 |

01.06.2027 – 15.07.2027 |

DAUER

12 Stunden

PREIS

895,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



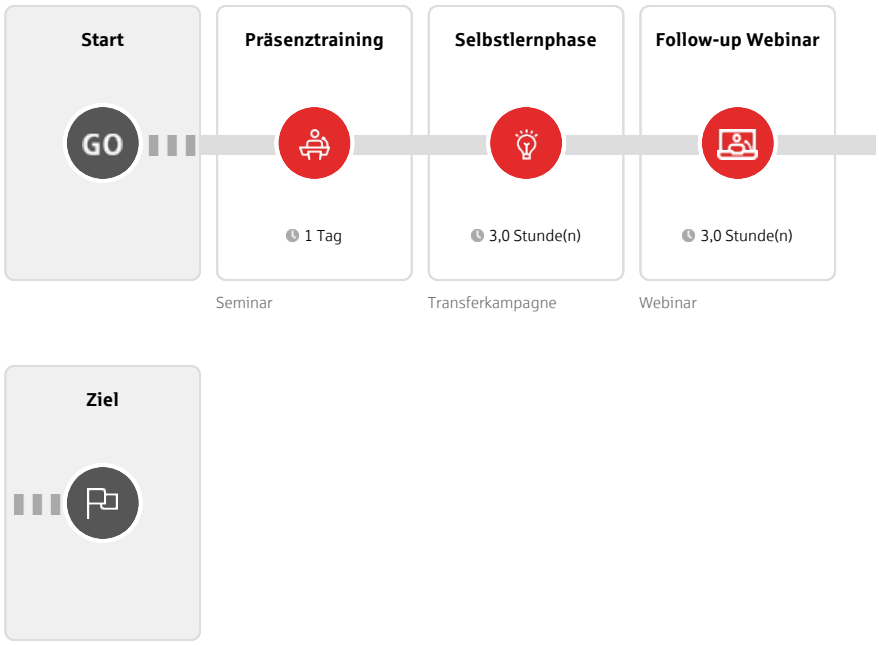
Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Mareike Toporowski
0231 22240-775
mareike.toporowski@ska.nrw

Ihre Lernreise: Das Persönlichkeitstraining - Sich selbst und andere besser verstehen



Programm/Inhalt

Die eigene Persönlichkeit verstehen

- Welche Persönlichkeits-Modelle gibt es?
- Die eigene Typologie erkennen
- Wie kann das Wissen über unterschiedliche Typologien hilfreich sein?

Umgang mit sich selbst

- Selbstbewusstsein, Selbstvertrauen und Selbstliebe aufbauen
- Ziele setzen und erreichen
- Vergangenes loslassen und Akzeptanz üben
- Emotionen regulieren und steuern
- Offener kommunizieren

Wahrnehmung und Achtsamkeit trainieren

- Fähigkeiten anderer annehmen und nutzen
- Signale erkennen und interpretieren
- Gemeinsame Ziele trotz Unterschiede erreichen
- Ruhe und Gelassenheit entwickeln

Gewohnheiten aufbauen und brechen

- Flexibler werden im Umgang mit Veränderungen im Leben
- Selbstzweifel auflösen
- Den inneren Kritiker in Balance bringen
- Komfortzone verlassen und sich reflektieren

Sich öffnen um zu wachsen

- Die Aufmerksamkeit gezielt ausrichten
- Eigenverantwortung stärken
- Fehler als Chance zur Entwicklung begreifen
- Eine Haltung des lebenslangen Lernens entwickeln

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

Angebots-Nr.: 56.350

Feedback geben unter Kolleg:innen (E-Learning)

Mit effektivem Feedback unter Kollegen und Kolleginnen die Zusammenarbeit im Team verbessern

Feedback ist ein wesentliches Instrument für die Steuerung der Zusammenarbeit in Teams. Dabei ist richtiges Feedback-Geben und Feedback-Nehmen gleichermaßen wichtig, denn oft unterscheiden sich Selbst- und Fremdwahrnehmung. Durch Feedback wird der „blinde Fleck“ kleiner und Handlungsspielräume werden größer. Mit positivem Feedback machen Sie den Weg frei für teamförderliche Veränderungen.

ZIELGRUPPE

Alle Mitarbeitenden, die in Teams arbeiten

IHR NUTZEN

- Sie wissen, wie Sie Feedback für ein produktives Team-Klima nutzen.
- Sie können Feedback souverän annehmen.
- Sie wissen, wie Sie mithilfe von Peer-Feedback den eigenen Blickwinkel erweitern können.
- Sie sind in der Lage auch kritische Punkte wirkungsvoll anzusprechen.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zu einem Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gerne!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

1,5 Stunden

PREIS

50,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Stephanie Kolhosser
0231 22240-737
stephanie.kolhosser@ska.nrw

Programm/Inhalt

Persönlicher Angriff oder Feedback?

So kommt Feedback garantiert gut an

Feedback-Regeln für Feedback-Nehmer:innen

Peer-Feedback bringt Licht ins Ego-Dunkel

Persönliches Feedback gehört nicht an die große Glocke

Inklusive Workbook als Alltagsbegleiter und Transferunterstützung.

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

Angebots-Nr.: 56.295

Wertschätzend kommunizieren (E-Learning)

Gute Grundlagen für einen konstruktiven Dialog schaffen

Wer es schafft, eine gute Beziehung zum Gesprächspartner oder zur Gesprächspartnerin aufzubauen, kann konstruktivere Gespräche führen und bessere Arbeitsergebnisse erzielen. Das Schlagwort hierfür lautet: wertschätzende Kommunikation. Voraussetzung ist ein „offenes Ohr“ für die eigene Befindlichkeit wie auch die des Gegenübers. In diesem E-Learning geht es deshalb darum, gezielt tragfähige Beziehungen zu Gesprächspartnern aufzubauen: durch klare und präzise „Ich-Botschaften“ und durch die Sensibilisierung für die Sichtweise des Gegenübers.

ZIELGRUPPE

Mitarbeitende und Führungskräfte aller Ebenen, die wertschätzend kommunizieren möchten

IHR NUTZEN

- Sie lernen, sich selbst und das persönliche Kommunikationsverhalten besser einschätzen können.
- Sie sind in der Lage, durch richtige Vorbereitung noch wertschätzender zu kommunizieren.
- Sie optimieren Ihre Möglichkeiten, die eigene Sichtweise nachvollziehbar darzustellen.
- Sie kennen die verschiedenen Arten von Ich-Botschaften und können sie für einen konstruktiven Dialog einsetzen.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zu einem Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gerne!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

1,5 Stunden

PREIS

50,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Stephanie Kolhosser
0231 22240-737
stephanie.kolhosser@ska.nrw

Programm/Inhalt

Wertschätzende Kommunikation - wozu?

Interesse zeigen

Gemeinsamkeiten betonen

Ich-Botschaften senden

Verständnis ausdrücken

Wertschätzung einüben

Inklusive Workbook als Alltagsbegleiter und Transferunterstützung.

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

Angebots-Nr.: 56.600

just e-learn-Package Gut kommunizieren und präsentieren (E-Learning)

Fünf E-Learnings in einem Paket, mit dem Sie Ihre Kommunikations- und Präsentationskompetenz weiterentwickeln: digital, schnell und kompakt

ZIELGRUPPE

Mitarbeitende und Führungskräfte die digital, schnell und kompakt ihre Kommunikations- und Präsentationskompetenz stärken wollen

IHR NUTZEN

Die wichtigsten aktuellen Themen im Bereich **"Gut kommunizieren und präsentieren"** für Sie zusammengestellt.

- **#1 digital**:
  E-Learning-Module ganz einfach mit dem Smartphone, Tablet oder Desktop nutzen. Zu beliebiger Zeit, an jedem Ort.
- **#2 schnell**:
  Neues Wissen schnell verbreiten, ohne Terminplanung. Einfach das just e-learn Package für Ihre Zielgruppe buchen und loslegen.
- **#3 kompakt**:
  Mit E-Learning-Modulen kompakte Lerneinheiten bieten und Impulse zu relevanten Fragen setzen.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning-Package zu einem Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gerne!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

7 Stunden

PREIS

75,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Stephanie Kolhosser
0231 22240-737
stephanie.kolhosser@ska.nrw

Programm/Inhalt

Fünf E-Learning-Module aus den Themenbereichen "Gut kommunizieren und präsentieren"

1. **57.215 Präsentieren - die Grundlagen**
2. **57.216 Präsentieren - persönlich, souverän und professionell**
3. **56.350 Feedback geben unter Kolleg:innen**
4. **56.506 Mit schwierigen Situationen und verbalen Angriffen umgehen**
5. **56.295 Wertschätzend kommunizieren**

Wir beraten Sie gerne persönlich zu Ihren Fragen und zur Buchung dieses Angebotes.

just @-learn

Meetings moderieren (E-Learning)

Meetings gelten als Zeitfresser. Was nichts anderes besagt, als dass viele Meetings nicht optimal organisiert und durchgeführt werden. In diesem E-Learning lernen Sie unterschiedliche Meeting-Formate kennen. Sie erfahren, wie Sie mit einer gekonnten Moderation für eine produktive Atmosphäre sorgen. Und Sie erhalten das Rüstzeug, um vielfältige Herausforderungen in verschiedensten Meeting-Situationen zu meisten.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte und Teammitglieder, Mitarbeitende in zum Teil selbstorganisierten Projekten

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Relevanz guter Meetings.
- Sie wissen, was verschiedene Meeting-Formen und Meeting-Phasen auszeichnet.
- Sie können Meetings optimal eröffnen, durchführen, abschließen und nachbereiten.
- Sie wissen, wie Sie geschickt mit Störungen und Konflikten umgehen.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zu einem Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gerne!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

1,25 Stunden

PREIS

50,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Stephanie Kolhosser
0231 22240-737
stephanie.kolhosser@ska.nrw

Programm/Inhalt

Sie erhalten Antworten auf diese Fragen:

Warum sind gute Meetings wichtig?

Welche Meeting-Formen sollte man kennen?

Welche Meeting-Phasen gibt es?

Wie geht man geschickt mit Störungen und Konflikten während eines Meetings um?

Was gilt es bei der Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung von Meetings zu beachten?

just @-learn

Fragetechniken gezielt einsetzen (E-Learning)

Fragen bringen Gedankenprozesse in Gang. Denn nichts überzeugt mehr als die Antworten, die wir uns selbst geben. Mithilfe dieses E-Learnings lernen Sie den grundlegenden Unterschied zwischen offenen und geschlossenen Fragen kennen und erwerben die Fähigkeit, Fragetechniken zielführend anzuwenden.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte und Mitarbeitende die ihre kommunikativen Fähigkeiten stärken möchten

IHR NUTZEN

- Sie kennen und beherrschen die unterschiedlichen Fragetechniken.
- Sie wissen um die Wirkung der unterschiedlichen Fragemöglichkeiten auf andere und können sie für Gespräche effektiv nutzen.
- Sie können auch in diffusen Gesprächslagen durch gezieltes Fragen zu guten Ergebnissen kommen.
- Sie sind in der Lage, Gespräche durch gezieltes Fragen so zu leiten, dass die nötigen Informationen fließen.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zu einem Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gerne!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

1,25 Stunden

PREIS

50,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Stephanie Kolhosser
0231 22240-737
stephanie.kolhosser@ska.nrw

Programm/Inhalt

Sie erhalten Antworten auf diese Fragen:

Wie können Sie Gespräche durch gezieltes Fragen so führen, dass die nötigen Informationen fließen?

Was gibt es für unterschiedliche Fragetechniken? Wie lernen Sie, diese zu beherrschen?

Wie können Sie selbst in diffusen Gesprächssituationen gezielt Fragen stellen, um gute Ergebnisse zu erreichen?

Wie wirken unterschiedliche Fragetechniken auf andere Personen?

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

56 KOMMUNIKATION

Konfliktlösung

Argumentieren - überzeugen - durchsetzen

Gewinnend überzeugen

Fällt es Ihnen auch manchmal schwer, Ihren Gesprächspartner von Ihrem Standpunkt zu überzeugen? Ärgern Sie sich, dass Sie Ihre Meinung nicht nachdrücklich genug vertreten haben? Und fallen Ihnen wichtige Argumente erst zu spät ein? Wer sich durchsetzen will, braucht kommunikative Fähigkeiten und rhetorisches Geschick. Trainieren Sie, wie Sie in Gesprächen gekonnt argumentieren, selbstbewusst Ihr Anliegen vertreten und gleichzeitig die gute Beziehung zu Ihrem Gesprächspartner wahren.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte und Mitarbeiter/-innen, die Ihre Interessen zielsicher durchsetzen sowie in Konfrontationen souverän, respektvoll und gelassen agieren wollen

IHR NUTZEN

- Sie vertreten Ihre Interessen standhaft und überzeugen durch flexible und strukturierte Kommunikation.
- Sie beherrschen auch kritische Situationen sprachlich durch bewussten Einsatz der richtigen Worte.
- Sie sind argumentieren sachlich und wertschätzend, auch in Gesprächen, die unter hoher Anspannung geführt werden.
- Sie erleben, wie Ihre persönliche Sicherheit in Diskussionen und Verhandlungen spürbar steigt.

IHR REFERENT

Christian Engelbrecht

TERMIN(E)

08.04.2027 – 09.04.2027 |
Sparkassenakademie NRW

29.09.2027 – 30.09.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

795,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Mareike Toporowski
0231 22240-775
mareike.toporowski@ska.nrw

Programm/Inhalt

Überzeugend und durchsetzungsstark auftreten

- Standpunkte verständlich und souverän platzieren
- Durch professionelle Kommunikation überzeugend auftreten und an Einfluss gewinnen
- Wie innere Überzeugungen unsere Durchsetzungsfähigkeit beeinflussen
- Überzeugen statt überreden

Schwierige Situationen meistern

- Heikle Gespräche führen ohne verbrannte Erde zu hinterlassen
- Rücksicht nehmen und zeitgleich eigene Interessen standhaft vertreten - geht das?
- Festgefahrene Gespräche wieder in Gang bringen und Rechthaber-Diskussionen vermeiden
- Bei Gesprächen unter Druck gelassen bleiben

Standing gewinnen

- Respektvoll Nein sagen und Grenzen setzen
- Möglichkeiten der Deeskalation
- Doch gemeinsame Sache – trotz Uneinigkeit

Schwierige Situationen deeskalieren

Im alltäglichen Geschäft mit Menschen kommt es leider immer wieder zu aggressiven und eskalierenden Verhaltensweisen. Vor allem, wenn es um Geld geht, sind Menschen oft besonders sensibel. Haben Sie bereits Erfahrungen mit aggressiven Kundinnen und Kunden gemacht? Wie geht man am besten mit solch einem Verhalten um? Wie kann deeskaliert werden und wie werden solche Situationen im besten Fall schon vorher vermieden? Antworten auf all diese Fragen sowie die praktische Erprobung verschiedener Techniken liefern wir in diesem Training. Im Vordergrund steht dabei stets Ihr eigener physischer und psychischer Schutz.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen und Führungskräfte aus marktunterstützenden Abteilungen, Kundenberater/-innen, die im regelmäßigen Kontakt mit Kundinnen und Kunden stehen

IHR NUTZEN

- Sie lernen frühzeitig Stressanzeichen bei sich und ihrem Gegenüber zu erkennen, um eskalierende Situationen zu verhindern.
- Sie entwickeln Handlungsstrategien, um auch in unangenehmen Situationen souverän und professionell zu bleiben.
- Sie können Distanzzonen aufbauen und deeskalierend kommunizieren.
- Sie kennen die rechtlichen Aspekte zur Notwehr, Nothilfe, Hausfriedensbruch sowie die Modalitäten der Umsetzung bzw. Ausübung des Hausrechts.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Bruno von der Heyden
  Kriminalhauptkommissar, Verhandler bei den Spezialeinheiten NRW bei Erpressungen und bewaffneten Bedrohungslagen, Mediator und Referent im Kontext „internationale Sicherheit“, Konfliktmanagement, Mobbingprävention und -intervention sowie Deeskalation
- Deborah Renkens
  Kriminaloberkommissarin, zuständig für die Bearbeitung von Raub- und Gewaltdelikten in der Direktion der Kriminalpolizei

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

450,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Gizem Sunar
0231 22240-745
gizem.sunar@ska.nrw

Programm/Inhalt

Theorien der Konfliktkommunikation kennenlernen

- Wie wahren Sie Distanz gegenüber ihren Kundinnen und Kunden?
- Was sind Distanzzonen und wie vermitteln Sie diese?
- Welchen Konfliktstilen können Sie wie begegnen?

Die zwölf Grundregeln der Deeskalation

- Wie können Sie Primärpräventionen vornehmen?
- Welche Deeskalationsstufen gibt es?

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

Angebots-Nr.: 56.506

Mit schwierigen Situationen und verbalen Angriffen umgehen (E-Learning)

Wie verbale Angriffe gekonnt pariert und als Chance genutzt werden können

Werden wir verbal attackiert oder erleben vergleichbare Situationen verfällt unser Gehirn instinktiv in einen Verteidigungsmodus und wir reden uns schnell um Kopf und Kragen, um aus der Situation herauszukommen. In diesem E-Learning lernen Sie, wie sie richtig reagieren, um professionell und souverän mit Konflikten und stressigen Situationen umzugehen.

ZIELGRUPPE

Alle Mitarbeitenden, die mehr darüber erfahren wollen, wie sie in schwierigen Situationen Stress reduzieren und Konflikte konstruktiv auflösen können.

IHR NUTZEN

- Sie lernen, wie Stress in schwierigen Situationen und bei verbalen Angriffen auf Sie wirkt.
- Sie verstehen, wie Sie auch in schwierigen Situationen klar bleiben.
- Sie sind vertraut mit guten Möglichkeiten auf verbale Angriffe zu reagieren.
- Sie können konstruktiv mit verbalen Angriffen umgehen und deeskalierend wirken.
- Sie wissen, wie Sie schwierige Situationen erfolgreich auflösen.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zu einem Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gerne!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

1,5 Stunden

PREIS

50,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Stephanie Kolhosser
0231 22240-737
stephanie.kolhosser@ska.nrw

Programm/Inhalt

Was passiert in schwierigen Situationen und bei verbalen Angriffen im Gehirn

- Wie wirkt Stress auf mich?
- Wie kann ich Stress reduzieren und klar denken?
- Wie erreiche ich einen klaren Handlungsfokus?

Taktiken: Wie reagiere ich auf verbale Angriffe?

- Bei Angriffen nicht antworten - oder gerade doch?
- Rückfragen und Beweisforderung
- Metakommunikation
- Interpretation
- Rollenverweise

Schwierige Situationen auflösen: Wie geht das?

- Wann muss das Thema hinter dem Angriff geklärt werden?
- Warum sollte ich keine Monster füttern?
- Was darf ich von der Klärung erwarten?
- Wie beginne ich ein kritisches Gespräch?
- Wie führe ich Einigungschancen herbei?
- Wie mache ich schwierigen Situationen Dünger für die Zukunft?

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

Angebots-Nr.: 56.351

Dialog- und Konfliktfähigkeit (E-Learning)

Dialog- und Konfliktfähigkeit bedeutet, in schwierigen Gesprächen den richtigen Ton zu treffen und konstruktiv Lösungen zu finden. Dieses E-Learning zeigt, wie man Konflikte frühzeitig erkennt, professionell reagiert und für ein offenes Miteinander sorgt. Mit den richtigen Techniken kann jedes Gespräch positiv gestaltet werden.

ZIELGRUPPE

Menschen, die Konflikte frühzeitig erkennen, professionell reagieren und für ein offenes Miteinander sorgen wollen

IHR NUTZEN

- Sie verstehen, wie es zu Konflikten kommt.
- Sie wissen, welche Techniken Sie zur Konfliktlösung einsetzen können.
- Sie sind in der Lage, einen Dialog im Team zu fördern und Konflikte zu vermeiden.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zu einem Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gerne!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

30 Minuten

PREIS

30,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Carina Kuhnt
0231 22240-725
carina.kuhnt@ska.nrw

INHALTE



Stephanie Kolhosser
0231 22240-737
stephanie.kolhosser@ska.nrw

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

Angebots-Nr.: 56.351

Programm/Inhalt

Wie kommt es zu Konflikten?

Wie löse ich Konflikte konstruktiv?

Wie fördere ich Dialog statt Konflikt?

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

V. PERSÖNLICHKEIT

57 Präsentation und Moderation

Präsentation

Moderation

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

57 PRÄSENTATION UND MODERATION

Präsentation

E-Learnings ohne Anzeige

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

Angebots-Nr.: 57.215

Präsentieren - die Grundlagen (E-Learning)

Sicher und überzeugend präsentieren zu können ist eine Schlüsselkompetenz in immer mehr Berufsgruppen. In diesem E-Learning geht es um die zugrunde liegenden Techniken und Methoden, mit denen sich Inhalte ansprechend und professionell präsentieren lassen. Teilnehmerinnen und Teilnehmer lernen, ihre Präsentation auf die Vortragsziele und die Vorstellungen des Publikums auszurichten und logisch zu strukturieren. Außerdem erhalten sie praxisbezogene Tipps, wie sie allfällige Stolpersteine schon im Vorfeld aus dem Weg räumen können.

ZIELGRUPPE

- Alle, die sich beim Erstellen und Halten einer Präsentation sicher und gut vorbereitet fühlen wollen

IHR NUTZEN

- Die eigene Präsentation auf die Vortragsziele und die Vorstellungen des Publikums ausrichten.
- Aufbau und Struktur einer Präsentation verstehen.
- Strategien bei der inhaltlichen Vorbereitung einer Präsentation beherrschen und anwenden.
- Wesentliche Elemente der organisatorischen Vorbereitung kennen und auf eigene Praxis übertragen.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zu einem Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gerne!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

60 Minuten

PREIS

40,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Stephanie Kolhosser
0231 22240-737
stephanie.kolhosser@ska.nrw

Programm/Inhalt

Sie erhalten Antworten auf diese Fragen:

Wie kann ich meine Präsentation auf die Vortragsziele und die Vorstellungen des Publikums ausrichten?

Welchen Regeln folgen Aufbau und Struktur einer Präsentation?

Welche Strategien eignen sich für die inhaltliche Vorbereitung einer Präsentation, und wie kann ich sie anwenden?

Welche To-dos ergeben sich im Laufe der organisatorischen Vorbereitung, und wie kann ich sie auf die eigene Praxis übertragen?

Präsentieren - Persönlich, souverän und professionell (E-Learning)

Präsentieren ist mehr als bloßes Texte vortragen und Grafiken zeigen. Eine gute Präsentation ist persönlich, individuell, motivierend und mitreißend.

In diesem E-Learning lernen die Teilnehmenden Methoden kennen, mit denen sie ihre Kommunikation direkter, emotionaler und aktivierender gestalten können – sowohl auf verbaler als auch nonverbaler Ebene. Ein weiterer Schwerpunkt des Trainings sind praxisbezogene Möglichkeiten, um zu einem ausgeglichenen, kommunikativen Mindset zu gelangen und Lampenfieber von vornherein zu kontrollieren.

ZIELGRUPPE

- Alle, die ihr Lampenfieber besiegen und die Zuhörer mit ihrer Präsentation begeistern wollen.

IHR NUTZEN

- Individuell, motivierend und mitreißend präsentieren können.
- Die Grundlagen verbaler, nonverbaler und paraverbaler Kommunikation benennen und den Unterschied erklären können.
- Eigene körpersprachliche Signale deuten und einsetzen können.
- Das Mindset auf Basis der Transaktionsanalyse unterscheiden und bewerten können.
- Techniken zur Bewältigung herausfordernder Situationen kennen.
- Methoden zur Reduktion von Lampenfieber anwenden können.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zu einem Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gerne!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

60 Minuten

PREIS

40,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Stephanie Kolhosser
0231 22240-737
stephanie.kolhosser@ska.nrw

Programm/Inhalt

Sie erhalten Antworten auf diese Fragen:

Wie gelingt es, individuell, motivierend und mitreißend zu präsentieren?

Was sind verbale, nonverbale und paraverbale Kommunikation, und welche Auswirkungen haben sie auf meine Präsentation?

Was ist ein wirkungsvolles Mindset für erfolgreiches Präsentieren, und wie kann ich es erreichen?

Wie kann ich Lampenfieber kontrollieren und sogar nutzen?

Wie gelingt es, das Publikum zu führen und den Ablauf einer Präsentation wie geplant einzuhalten?

Mit welchen Techniken kann ich herausfordernde Situationen meistern?

Feedback intensiv

Wie wirke ich auf andere? „Der erste Eindruck zählt“ – und Studien zufolge benötigt der maximal 100 Millisekunden um sich zu manifestieren. Welchen Eindruck hinterlasse ich bzw. welchen Eindruck möchte ich hinterlassen? Erfahren Sie in unserem Training durch Feedback anderer, wie Sie in den unterschiedlichsten Situationen wirken und wie Sie Ihr Auftreten beeinflussen können.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen und Führungskräfte, die sich weiterentwickeln und ihre Wirkung optimieren möchten

IHR NUTZEN

- Sie wissen, wie Ihr Auftreten in unterschiedlichen Situationen wirkt und können Selbst- und Fremdbild abgleichen.
- Sie sind imstande, überzeugender aufzutreten.
- Sie kennen Ihr „Idealbild“ uns sind demnach in der Lage, Ihre Stärken auszubauen und Ihre Schwächen abzubauen.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Lars Abraham, Sparkassenakademie NRW
  Verkaufstrainer und zertifizierter Vertriebscoach mit langjährigen praktischen Erfahrungen als Kundenberater einer Sparkasse und als Außendienstmitarbeiter eines Finanzdienstleisters
- Aleksandra Bechtel
  Fernsehmoderatorin und Wirkungsexpertin, die mit viel Erfahrung begeistert

TERMIN(E)

23.06.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

505,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Lars Abraham
0231 22240-741
lars.abraham@ska.nrw

Programm/Inhalt

Mein Fremdbild

- Wie sehen mich fremde Menschen?
- Welche Bedeutung hat das Fremdbild für mich?

Der erste Eindruck

- Wie erkenne ich, welchen ersten Eindruck ich hinterlasse?
- Den positiven ersten Eindruck bewusst und strategisch prägen
- Einen schlechten ersten Eindruck korrigieren

Meine Wirkung

- In Einzelgesprächen und in/vor Gruppen
- In Konflikt- und Kritikgesprächen
- In Präsentationen
- In Besprechungen

Menschliche „Werkzeuge“ zur Steigerung des emotionalen Gesamteindrucks

- Stimme, Rhetorik und Körpersprache
- Verbale und nonverbale Transaktionen harmonisieren
- Tipps zur „Dramaturgie“ und „Inszenierung“

Der Abgleich zwischen Selbst- und Fremdbild

Wie kann ich mein Selbstbild dem Fremdbild angleichen und möchte ich das überhaupt?

Das „eigene Ideal“ erreichen

- Was ist mein Wunschbild?
- Die Motivation zur Umsetzung
- Der Zusammenhang zwischen Wunschbild und Charisma

Stärken stärken - Schwächen schwächen

- Die eigenen Stärken erkennen und ausbauen
- Die eigenen Schwächen schwächen und abbauen
- Mit den eigenen Stärken und Schwächen leben

just e-learn

Professionell auftreten in Videokonferenzen (E-Learning)

Wie Sie überzeugend vor der Webcam wirken

Zwar gehören Videokonferenzen mittlerweile zum Alltag, aber wer kann von sich behaupten, souverän vor der Webcam „aufzutreten"? Unsere Expertin Yvonne de Bark hebt Sie mit diesem Videokurs auf ein neues Niveau, auf dem Sie authentisch, überzeugend und begeisternd im Gedächtnis Ihrer Teilnehmer und Gesprächspartner wirken.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die ihren digitalen Auftritt und ihre Wirkung professionalisieren möchten

IHR NUTZEN

- Sie sind in der Lage ein professionelles Kamera-Setting für Ihre Videokonferenz einzurichten.
- Sie erkennen, wie Sie bisher gewirkt haben und welche Wirkung Sie erreichen möchten.
- Sie können Videokonferenzen vorbereiten, durchführen und beenden.
- Sie kennen und vermeiden typische Fehler.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zu einem Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gerne!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

1,5 Stunden

PREIS

50,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Stephanie Kolhosser
0231 22240-737
stephanie.kolhosser@ska.nrw

Programm/Inhalt

Vorbereitungen, die vor der Videokonferenz zu treffen sind

Worauf Sie während der Videokonferenz achten sollten

Videokonferenzen geschickt beenden

Tipps für eine überzeugende und positive Wirkung auf Ihre Teilnehmer/-innen

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

Angebots-Nr.: 57.214

Selbstmarketing: Wirkungsvoll überzeugen

Gezielt die eigene Marke entwickeln

Personal Branding, Eigen-PR oder Selbstmarketing – sich beruflich und privat mehr ins Rampenlicht zu rücken, hat viele Namen. Erfahren Sie in diesem Training, wie Sie in Ihrem Job sichtbarer werden, und entwickeln Sie Ideen, wie Sie sich ab sofort besser vermarkten.

ZIELGRUPPE

Mitarbeitende und Führungskräfte, die ihr Selbstmarketing stärken wollen

IHR NUTZEN

- Sie entdecken Ihre persönlichen Stärken und Erfolge.
- Sie erfahren, was Networking mit Selbstmarketing zu tun hat.
- Sie erhalten viele Tipps, wie Sie auf Events und digital richtig netzwerken.
- Sie lernen eine populäre Methode kennen, um sich in Zukunft erfolgreicher zu präsentieren.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zu einem Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gerne!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

30 Minuten

PREIS

30,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Stephanie Kolhosser
0231 22240-737
stephanie.kolhosser@ska.nrw

Programm/Inhalt

Warum Sie sich mit Selbstmarketing beschäftigen sollten

Ziele definieren und erreichen

Stärken nutzen

Zum Macher werden

Chancen erkennen und nutzen

Networking

Präsentationen mit Impact durch Storytelling (online)

Eine überzeugende Präsentation besteht aus mehr als nur Zahlen, Daten und Fakten - sie ist eine Geschichte, die das Publikum mitnimmt. Dieses interaktive Seminar zeigt, wie Präsentationen durch den gezielten Einsatz von Geschichten lebendiger, einprägsamer und wirkungsvoller werden. Durch Best Practices, interaktive Übungen und bewährte Storytelling-Methoden erfahren Sie, wie Sie Ihre Botschaft klar, strukturiert und mit maximaler Wirkung präsentieren.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte, Berater/-innen oder Vertriebsteams sowie alle, die mit Geschichten ihre Präsentationen stärken wollen

IHR NUTZEN

- Sie wissen, warum Storytelling in Präsentationen wirkt und wie es die Aufmerksamkeit des Publikums sichert.
- Sie können verschiedene Storymuster erkennen (z. B. die „Brücke der Empathie“ oder das „TED-Talk-Prinzip“).
- Sie sind in der Lage, Storytelling in Ihre eigene Präsentationsstruktur einzubinden.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Jennifer Fritz, Concept & Story
  Expertin für Storytelling, Bildung und künstliche Intelligenz. In den letzten Jahren hat sie als Learning Experience Designerin und Autorin an zahlreichen Bildungsprojekten mitgewirkt und Führungskräfte, Berater/-innen sowie Fach- und Vertriebsteams dabei unterstützt, ihre Botschaften klarer, strukturierter und emotionaler zu vermitteln.
- Jennifer Fritz, Concept & Story
  Expertin für Storytelling, Bildung und künstliche Intelligenz. In den letzten Jahren hat sie als Learning Experience Designerin und Autorin an zahlreichen Bildungsprojekten mitgewirkt und Führungskräfte, Berater/-innen sowie Fach- und Vertriebsteams dabei unterstützt, ihre Botschaften klarer, strukturierter und emotionaler zu vermitteln.

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Bitte stellen Sie sicher, dass neben Ihrer generellen Bereitschaft, sich online interaktiv auszutauschen zu wollen, auch alle technischen Voraussetzungen für die Tonübertragung und die Aktivierung Ihres persönlichen Videos vollständig funktionieren. Testen können Sie dies vorher unter folgendem Link:

https://www.webex.com/de/test-meeting.html

TERMIN(E)

03.11.2026 | virtueller Seminarraum

26.04.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Francesca Falcone
0231 22240-736
francesca.falcone@ska.nrw

Programm/Inhalt

Grundlagen des Storytelling

- Was ist Storytelling?
- Warum wirken Geschichten in Präsentationen?
- Welche herausragenden Beispiele gibt es? (TED Talks, Stanford Rede …)
- Übung: gemeinsames Geschichtenerzählen zur Aktivierung kreativer Denkprozesse

Die Psychologie wirkungsvoller Präsentationen

- Welche psychologischen Grundlagen spielen hier eine Rolle?
- Wie bekomme und halte ich Aufmerksamkeit? (Hook, Hold, Payoff)
- Wie funktionieren Spannungsbögen?
- Wer sitzt im Publikum? Wie kann ich mehr über meine Zielgruppe erfahren? (KI)

Storymuster für Präsentationen

- Die Brücke der Empathie
- Himmel & Hölle
- TED Talk

Reflexion und Abschluss

- Zusammenfassung der Kernerkenntnisse
- Persönliche Aktionspläne: 15 % Solutions
- Feedback und Ausblick auf weiterführende Ressourcen
- Abschlussrunde

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

Angebots-Nr.: 57.218

Überzeugend auftreten - online und in Präsenz (E-Learning)

Wann waren Sie das letzte Mal vom Auftreten einer Person so richtig überzeugt oder gar begeistert? Studien zufolge braucht es für einen überzeugenden Auftritt sowohl inhaltliche als auch persönliche Überzeugungskraft! Dieses E-Learning zeigt Ihnen, wie Sie speziell mit Ihrer Stimme, Ihrer Sprache oder auch Ihrer Körpersprache und Ihrem interaktiven Verhalten überzeugen können und damit Ihre persönliche Überzeugungskraft verbessern.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte, die ihr Team auf eine herausfordernde Situation einstimmen wollen, Mitarbeitende, die ihre Führungskraft von einer Idee überzeugen möchten, Mitarbeitende, die sowohl analog als auch digital überzeugend auftreten wollen, zum Beispiel im Vertrieb

IHR NUTZEN

- Sie wissen, dass allein der Inhalt von Argumenten nicht ausreicht, um überzeugen zu können.
- Sie kennen die Regeln für eine anschauliche und verständliche Sprache.
- Sie wissen, wie Sie das persönliche Stresslevel auf ein mittleres Niveau regulieren können, um überzeugend aufzutreten.
- Sie können für die jeweilige Situation passende Strategien anwenden, um Aussetzer und Blackouts zu meistern.
- Sie erkennen, dass eine gute Vorbereitung einen großen Einfluss auf die Selbstsicherheit und Überzeugungskraft hat.
- Sie kennen Möglichkeiten, eine bildhafte Sprache zu nutzen, um "Kopfkino" beim Gegenüber zu erzeugen.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zu einem Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gerne!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

1,5 Stunden

PREIS

50,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Stephanie Kolhosser
0231 22240-737
stephanie.kolhosser@ska.nrw

Programm/Inhalt

Allein der Inhalt macht noch nicht überzeugend

Eine gute Vorbereitung ist die halbe Miete

Eine anschauliche und verständliche Sprache überzeugt

Der Ton macht die Musik

Mit der richtigen (Körper-)Haltung überzeugen

Aussetzer und Blockaden meistern

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

V. PERSÖNLICHKEIT

58 Selbstmanagement

Selbstorganisation

Persönliche Entwicklung

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

58 SELBSTMANAGEMENT

Selbstorganisation

E-learnings ohne Anzeige

S-KIPilot Kompakt Vertrieb - Einsatz von generativer KI im Service- und Beratungsalltag (online)

Erleben Sie, wie generative KI Ihren Vertriebsalltag revolutionieren kann: Von smarter Gesprächsvorbereitung über gezielte Nachbereitung bis hin zu sofort einsetzbaren Prompt-Vorlagen. Im Webinar zeigen wir praxisnah, wie der S-KIPilot Beratung und Service effizient unterstützt – inklusive Live-Demonstration, Sicherheitschecks und Transfer in echte Sparkassen-Use-Cases.

ZIELGRUPPE

Mitarbeitende aus Service, Privatkundenberatung, Individualkundenberatung, Firmenkundenberatung sowie Vertriebsmitarbeitende, die den S-KIPilot bereits nutzen und die Anwendung vertiefen möchten oder Teams, die moderne KI-Unterstützung in der Beratung und Kommunikation einsetzen möchten

IHR NUTZEN

- Sie lernen die vertriebsrelevanten Funktionen des S-KIPilot kennen und verstehen, wie dieser Ihre tägliche Arbeit in Service und Beratung unterstützt.
- Sie vertiefen Ihr Wissen aus der Basisqualifikation (WBT) und wenden dieses speziell im Kontext von Kundengesprächen an.
- Sie wissen, was einen guten Prompt im Vertrieb ausmacht, und steigern die Qualität und Verlässlichkeit der Ergebnisse.
- Sie erleben praxisnahe Beispiele und Anwendungsszenarien aus Service, Privatkunden-, Individualkunden- und Firmenkundengeschäft – und sehen live,

VORAUSSETZUNG(EN)

- Sie haben das E-Learning "Von der Theorie zur Praxis – Ihr Leitfaden für effizientes Arbeiten mit S-KIPilot und Co." (15.436-2) oder "Künstliche Intelligenz in der Sparkassen-Praxis - Basiswissen kompak" (15.443) absolviert oder bringen ein vergleichbares Wissensniveau mit - so starten Sie gut vorbereitet und haben eine gemeinsame Ausgangbasis.
- Wir empfehlen Ihnen, den Selbst-Check KI-Typ (15.435-1) und bei Bedarf das Blended-Learning "Ready for KI - Basiswissen" (15.435) zu machen.
- Erste Nutzungserfahrungen im S-KIPilot

IHR REFERENT

Fabian Voß, FINNOFLEET engram GmbH

HINWEIS(E)

Diese Veranstaltung wird aufgezeichnet und nach der Veranstaltung den Teilnehmenden zur Verfügung gestellt. Sie haben außerdem die Möglichkeit, alternativ zur Veranstaltung direkt die Aufzeichnung mit der Angebotsnummer 15.450-V zu buchen.

TERMIN(E)

14.04.2027 | virtueller Seminarraum
09:00 – 10:30 Uhr

DAUER

1,5 Stunden

PREIS

189,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Zur Aufzeichnung

Bei Buchung der Live-Veranstaltung beachten Sie bitte:
Sie melden sich zu einer Veranstaltung an, die aufgezeichnet wird zum Zweck der temporären Bereitstellung für Teilnehmende, die diese Veranstaltung entweder für eine Live-Teilnahme oder zur zeitlich flexiblen Nutzung der Veranstaltungs-Aufzeichnung gebucht haben. Dies beinhaltet die Aufzeichnung und Speicherung der Audiodaten der Teilnehmenden, sofern diese ihr Mikrofon oder Telefon für eigene Wortbeiträge freigeschaltet haben. Eine Aufzeichnung der Webcam findet in der Regel nicht statt. Sofern Sie Ihr Mikrofon oder Telefon während der Veranstaltung freischalten, geben Sie uns mit Ihrer Anmeldung zur Veranstaltung Ihr Einverständnis zur Aufzeichnung Ihres Wortbeitrags. Sie haben während der Veranstaltung jederzeit die Möglichkeit, sowohl die Webcam- als auch die Mikrofon-Freigabe zu aktivieren bzw. zu stoppen.

Programm/Inhalt

Einordnung & Orientierung

- Nutzen generativer KI im Vertrieb
- typische Einsatzfelder
- Abgrenzung zu anderen Tools

Funktionen des S-KIPilot für Beratung & Service

- Gesprächsvorbereitung & Gesprächsnachbereitung
- Outlook-Add-In,
- relevante Rollenprofile & Kategorien

Wirksame Gesprächs-Prompts

- Strukturmodelle für Beratungs- und Servicesituationen
- Formulierungs- & Analyseprompts
- iterative Verbesserung

Sichere & verantwortungsvolle Nutzung

- Halluzinationen erkennen
- Grenzen vertrieblicher Inhalte
- Qualitätssicherung

Live-Demonstration im S-KIPilot (Praxisfokus)

- Serviceanliegen
- PKB/IKB/FKB-Vorbereitung
- Outlook-Kommunikation
- Alltagsprompts

Transfer in den Vertriebsalltag

- Typische Use Cases aus Sparkassen
- sofort nutzbare Prompt-Vorlagen

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

Angebots-Nr.: 58.246

Zeitmanagement (E-Learning)

Mit einem guten Zeitmanagement schaffen Sie sich Freiräume für die wirklich wichtigen Aufgaben und können Ihre To-do-Listen mit einem guten Gefühl abhaken. Wenn Sie Ihre Zeit produktiv nutzen möchten, müssen Sie zuerst wissen, wofür Sie überhaupt Zeit benötigen. Dieses E-Learning lädt Sie dazu ein, Ihre Zeitressourcen zu analysieren und verschiedene Zeitmanagement-Methoden auszuprobieren.

ZIELGRUPPE

Mitarbeitende und Teams, die selbstorganisiert arbeiten, Mitarbeitende, die ihr Zeitmanagement checken und verbessern wollen, Erfahrene und neue Führungskräfte, die mit wachsender Verantwortung und wachsenden Aufgaben neue Methoden des Zeitmanagements für sich nutzen wollen

IHR NUTZEN

- Sie wissen genau, wofür Sie konkret Zeit benötigen.
- Sie kennen die Grundlagen der Zeitplanung.
- Sie können sich Ziele setzen und daraus Aufgaben ableiten.
- Sie nutzen die Kraft klarer Prioritäten.
- Sie sind vertraut mit verschiedenen Methoden des Zeitmanagements und probieren sie in Ihrem Arbeitsalltag aus.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zu einem Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gerne!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

1,5 Stunden

PREIS

50,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Stephanie Kolhosser
0231 22240-737
stephanie.kolhosser@ska.nrw

Programm/Inhalt

Mit der Selbstaufschreibung zur Selbsterkenntnis

Zeitmanagement beginnt mit Zeitplanung

Berufliche und persönliche Ziele kennen

Zeitmanagement mit der Eisenhower-Matrix

Zusammen bearbeiten, was zusammen gehört

Timeboxing - die Zeit ist um

So tickt die Pomodoro-Uhr

Sieben Workhacks für mehr Zeit im Job

Der S-KIPilot kompakt - Einsatz von generativer KI im Sparkassenalltag (Webinar)

Machen Sie sich fit für den effektiven Einsatz des S-KIPilot! In unserem interaktiven Webinar lernen Sie, wie Sie die neuesten Funktionen optimal nutzen, gezielt hochwertige Prompts formulieren und typische Anwendungsfälle aus der Sparkassenpraxis erfolgreich umsetzen. Profitieren Sie von praxisnahen Live-Demos, wertvollen Tipps und dem direkten Austausch!

ZIELGRUPPE

Alle Mitarbeiter/-innen, die für den S-KIPilot freigeschaltet sind bzw. die bereits Erfahrungen zum Einsatz von KI-Anwendungen im Arbeitsalltag gesammelt haben

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Funktionsweisen und Besonderheiten des S-KIPilot in seiner aktuellen Version und verstehen diese für die Nutzung.
- Sie wissen, was einen guten Prompt im S-KIPilot ausmacht, und steigern damit deutlich die Qualität der Ergebnisse.
- Sie sind vertraut mit konkreten Anwendungsszenarien für Ihren Arbeitsalltag und sehen im Live-System, wie typische Aufgaben effizient gelöst werden können.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Sie haben das E-Learning "Von der Theorie zur Praxis – Ihr Leitfaden für effizientes Arbeiten mit S-KIPilot und Co." (15.436-2) oder "Künstliche Intelligenz in der Sparkassen-Praxis - Basiswissen kompak" (15.443) absolviert oder bringen ein vergleichbares Wissensniveau mit - so starten Sie gut vorbereitet und haben eine gemeinsame Ausgangbasis.
- Wir empfehlen Ihnen, den Selbst-Check KI-Typ (15.435-1) und bei Bedarf das Blended-Learning "Ready for KI - Basis-Skills" (15.435) zu machen.
- Erste Erfahrungen mit dem S-KIPilot sind hilfreich.

IHR REFERENT

Fabian Voß, FINNOFLEET engram GmbH

HINWEIS(E)

Nach Abschluss des Webinars erhalten Sie eine Bescheinigung über Ihre erfolgreiche Teilnahme, die die regulatorischen Anforderungen des EU AI-Act abdeckt. Das Webinar findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung.

TERMIN(E)

13.04.2027 | virtueller Seminarraum
09:00 – 10:30 Uhr

Opitional vorgeschalteter Selbst-Check (01.09.2026 - 31.12.2027)
E-Learning in der Zeit (01.09.2026 - 31.12.2027)
Webinar 2027 (13.04.2027)

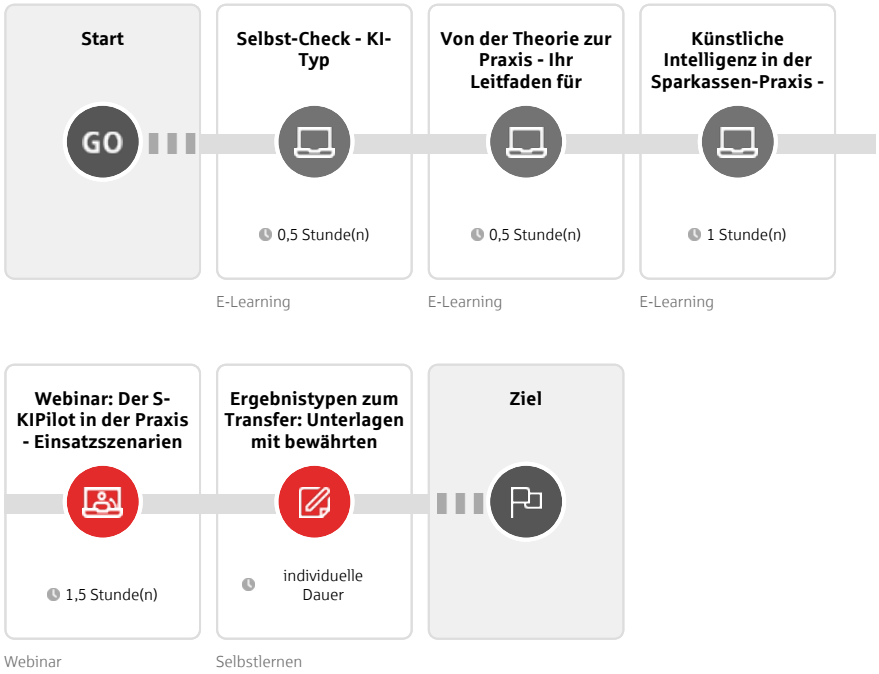
DAUER

1,5 Stunden
90 Minuten Webinar zzgl. Lernzeit für optional vorgeschaltete E-Learnings & Transfer

PREIS

189,00 €

Ihre Lernreise: Der S-KIPilot kompakt - Einsatz von generativer KI im Sparkassenalltag (Webinar)



KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Einordnung & Grundlagen generativer KI

- Kurzer Überblick zu Nutzen, Grenzen und Einsatzmöglichkeiten im Sparkassenalltag

Funktionen des S-KIPilot

- Aufbau, Navigation, Rollenprofile und Kategorien
- Stärken und Einschränkungen

Wirksamer Prompten

- Grundlagen guter Prompts
- einfache Strukturmodelle
- Prompt-Arten
- iterative Verbesserung

Fallstricke & sichere Nutzung

- Halluzinationen erkennen
- Qualitätssicherung anwenden
- datenschutzkonform arbeiten

Live-Demonstrationen im S-KIPilot

- Praxisnahe Beispiele zu Texten und Zusammenfassungen
- Ideenfindung und alltägliche Kommunikation

Transfer & praktische Nutzung

- Typische Sparkassen-Use Cases
- sofort einsetzbare Prompt-Vorlagen

Die Kunst der Prompting-Techniken für KI-Anwendungen von A bis Z (online)

Bereit für einen Deep Dive in die Welt der virtuellen Kommunikation mit KI? In unserer exklusiven Veranstaltung zeigen wir Ihnen, wie Sie z. B. mit dem S-*KI*Pilot oder mit ChatGPT wie ein Profi nutzen können! Entdecken Sie die Geheimnisse der Prompting-Techniken und bringen Sie Ihre generierten Ergebnisse auf ein neues Niveau. Egal, ob Sie neu im Spiel sind oder bereits Erfahrungen haben – hier ist für jeden etwas dabei!

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die ihre Fähigkeiten im Umgang mit dem S-*KI*Pilot oder mit ChatGPT auf das nächste Level bringen und professionelle Prompts generieren möchten

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit der Funktionsweise von Prompting in KI-Anwendungen.
- Sie haben fortgeschrittenes Know-how in der Anwendung von Prompting-Techniken.
- Sie wissen, wie Sie Ihre generierten Eingaben bewusst auf das angestrebte Zielergebnis steuern und zum ChatGPT-Profi werden.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Sie haben das E-Learning "Von der Theorie zur Praxis - Ihr Leitfaden für effizientes Arbeiten mit S-KIPilot und Co." (15.436-2) oder "Künstliche Intelligenz in der Sparkassen-Praxis - Basiswissen kompak" (15.443) absolviert oder bringen ein vergleichbares Wissensniveau mit - so starten Sie gut vorbereitet und haben eine gemeinsame Ausgangbasis.
- Einen Zugang zum S-KIPilot oder zu einem kostenfreien ChatGPT-Account
- Wir empfehlen Ihnen, den Selbst-Check KI-Typ (15.435-1) und bei Bedarf das Blended-Learning "Ready for KI - Basis-Skills" (15.435) zu machen.

IHR REFERENT

Maximilian Lukas Kops, Unternehmensgründer und -inhaber, Bestseller-Autor. Er gibt auf inspirierende Art Impulse zu Digitalisierung, Künstliche Intelligenz, Personal Branding & New Work.

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Bitte halten Sie einen eigenen S-KIPilot- oder ChatGPT-Zugang bereit, um direkt live bestimmte vermittelte Inhalte auszuprobieren und nachvollziehen zu können.

Um einen reibungslosen Online-Austausch zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazusch funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

TERMIN(E)

13.11.2026 | virtueller Seminarraum
09:00 – 12:00 Uhr

15.03.2027 | virtueller Seminarraum
09:00 – 12:00 Uhr

DAUER

3 Stunden

PREIS

325,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Diese Veranstaltung wird aufgezeichnet und nach der Veranstaltung den Teilnehmenden zur Verfügung gestellt. Sie haben außerdem die Möglichkeit, alternativ zur Veranstaltung direkt die Aufzeichnung mit der Angebotsnummer: 15.449-V zu buchen. Zur Aufzeichnung

Bei Buchung der Live-Veranstaltung beachten Sie bitte:
Sie melden sich zu einer Veranstaltung an, die aufgezeichnet wird zum Zweck der temporären Bereitstellung für Teilnehmende, die diese Veranstaltung entweder für eine Live-Teilnahme oder zur zeitlich flexiblen Nutzung der Veranstaltungs-Aufzeichnung gebucht haben. Dies beinhaltet die Aufzeichnung und Speicherung der Audiodaten der Teilnehmenden, sofern diese ihr Mikrofon oder Telefon für eigene Wortbeiträge freigeschaltet haben. Eine Aufzeichnung der Webcam findet in der Regel nicht statt. Sofern Sie Ihr Mikrofon oder Telefon während der Veranstaltung freischalten, geben Sie uns mit Ihrer Anmeldung zur Veranstaltung Ihr Einverständnis zur Aufzeichnung Ihres Wortbeitrags. Sie haben während der Veranstaltung jederzeit die Möglichkeit, sowohl die Webcam- als auch die Mikrofon-Freigabe zu aktivieren bzw. zu stoppen.

Programm/Inhalt

Künstliche Intelligenz und Sprachmodelle

- Bedeutung von natürlicher Sprachverarbeitung und Künstlicher Intelligenz
- Wie funktioniert und denkt die KI?
- Anwendungsfälle in verschiedenen Arbeitsfeldern und -bereichen

Prompting like a profi

- Sinnvolle und fokussierte Prompts formulieren
- Anweisungen und Fragen auf den Punkt bringen
- Spotlight auf clevere Prompts und ihre Power-Effekte

Deep Dive Prompt-Engineering

- Advanced Prompt-Engineering für knifflige Herausforderungen
- Flexibler Umgang mit Mehrdeutigkeiten und unpräzisen Vorgaben
- Perfektionierung der Prompt-Formulierung

Maßanfertigung für S-KIPilot oder ChatGPT: genau so, wie du es brauchst

- Upgraden für herausragende Performance
- Anwendungsmöglichkeiten für Content-Anwendungen wie z. B. Marketing- und Werbetexte, Social-Media-Posts, PR-Inhalte oder Produktbeschreibungen
- Use Cases für Non-Content-Anwendungen wie z. B. Korrespondenz, Gesprächsleitfäden, Analysen und Auswertungen, Marktforschung, Meinungsumfragen, FAQs, Event-Planung oder Impulse für Geschäftsberichte

Feinschliff und Customizing von erstellten Prompts

- KI-Content mit menschlicher Note aufpeppen
- Auf den gewünschten individuellen Style und den richtigen persönlichen Vibe trimmen
- KI-Ergebnisse an eigene Bedürfnisse anpassen und feintunen

Live-Demonstrationen und interaktive Übungen

- Authentische Anwendungsbeispiele aus dem Bankensektor
- Performance checken
- Typische Stolpersteine bei generativer KI identifizieren
- Erfolgschancen erhöhen: Methoden zur Fehlerbehebung gestalten
- Eigene Prompts nach Maß modifizieren

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

Angebots-Nr.: 58.190

Klassisches Projektmanagement - Projekte erfolgreich planen (E-Learning)

Vier Erfolgsfaktoren für eine erfolgreiche Projektplanung

Haben Sie auch manchmal so viele Ideen für die Umsetzung einer bevorstehenden Aufgabe, dass Sie die Planung der Aufgabe überspringen und direkt drauf loslegen? Im klassischen Projektmanagement ist die Planung der Schlüssel zum Erfolg der Projektarbeit und ergänzt diese „Machermentalität“ für einen optimalen Projekterfolg!

ZIELGRUPPE

- Alle Mitglieder eines Projektteams, die einen Einblick in die Prozesse der Projektsteuerung gewinnen wollen
- Projektleitungen, die ihr Projekt auf Basis ihrer Projektplanung erfolgreich steuern möchten

IHR NUTZEN

Mit diesem E-Learning können Sie:

- die Wichtigkeit der Projektplanung im klassischen Projektmanagement verstehen,
- den Übergang von der Projektplanung zur Durchführung erfolgreich gestalten,
- den Projektauftrag als wichtigstes Planungsdokument betrachten,
- die verschiedenen Rollen im klassischen Projektmanagement definieren,
- die Wichtigkeit von eindeutigen Verantwortlichkeiten im Projektverlauf erkennen,
- die Eignung des klassischen Projektmanagements als Managementmethode für ein Projekt analysieren und
- eine Aufgabe mithilfe der Projektmerkmale auf deren Projektcharakter überprüfen.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zu einem Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gerne!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

1,5 Stunden

PREIS

50,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Stephanie Kolhosser
0231 22240-737
stephanie.kolhosser@ska.nrw

Programm/Inhalt

Gut geplant ist halb erledigt

Erfolgsfaktor 1: Eindeutige Verantwortlichkeiten

Erfolgsfaktor 2: Der Projektauftrag als verbindliche Arbeitsgrundlage

Erfolgsfaktor 3: Kick-off, Meilensteine und Arbeitspakete

Erfolgsfaktor 4: Ein Plan für die Projektphasen

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

Angebots-Nr.: 58.191

Klassisches Projektmanagement - Projekte erfolgreich steuern (E-Learning)

Den besten Weg zum Projektziel finden

Haben Sie Ihre Projektziele festgezurrt und das Umfeld Ihres Projekts detailliert analysiert? Dann sind Sie bereit, von der Planungsphase in die Durchführung Ihres Projekts zu starten. Als Projektleitung ist es dabei Ihre Hauptaufgabe, das Projekt auf dem bestmöglichen Weg hin zum Projektziel zu steuern.

ZIELGRUPPE

- Alle Mitglieder eines Projektteams, die einen Einblick in die Prozesse der Projektsteuerung gewinnen wollen
- Projektleitungen, die ihr Projekt auf Basis ihrer Projektplanung erfolgreich steuern möchten

IHR NUTZEN

Mit diesem E-Learning können Sie:

- Projektreportings adressaten- und zielgerecht aufbereiten,
- identifizierte Risiken analysieren, bewerten und managen,
- identifizierte Stakeholder analysieren, bewerten und managen,
- Projektziele im Blick behalten und durch gezielte Steuerung der Zeit, der Kosten und des Leistungsumfangs eines Projekts erreichen,
- die Rolle der Projektplanung für die Projektsteuerung und -durchführung begreifen,
- die richtigen Zeit- und Ansatzpunkte für die Projektsteuerung im Projektverlauf erkennen und dementsprechend handeln.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zu einem Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gerne!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

1,5 Stunden

PREIS

50,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Stephanie Kolhosser
0231 22240-737
stephanie.kolhosser@ska.nrw

Programm/Inhalt

Projekte steuern heißt flexibel auf Planänderungen reagieren

Erfolgsfaktor 1: Zeit, Kosten und Leistung managen

Erfolgsfaktor 2: Stakeholder managen

Erfolgsfaktor 3: Risiken managen

Erfolgsfaktor 4: Projektreporting

Ganz einfach sich selbst managen - effektiv und zielorientiert arbeiten

Effektiv und zielorientiert arbeiten
Wird es zeitlich manchmal knapp, Aufgaben bleiben unerledigt und Sie empfinden Stress? Dabei gibt es ganz einfache Arbeitstechniken, die Sie dabei unterstützen, sich in Ihrem Arbeitsalltag auf die wichtigsten Aufgaben zu fokussieren und zielorientiert zu Arbeiten. In unserem Seminar lernen Sie dazu die passenden Methoden kennen, erfahren, wie Sie Telefonate, Gespräche und Besprechungen effizient steuern und Stolpersteine überwinden. Für ein gezieltes und erfolgreiches Selbstmanagement!

ZIELGRUPPE

Führungskräfte und Mitarbeiter/-innen, die durch ein gutes Zeit- und Selbstmanagement ihren Arbeitsalltag gestalten wollen

IHR NUTZEN

- Sie analysieren Ihren Umgang mit der Zeit und finden individuelle Lösungsansätze für Ihr eigenes Arbeitsumfeld.
- Sie wissen, welche Bedeutung Motivation und die eigene Einstellung für das Selbstmanagement haben.
- Sie können Ihre Zeit optimal planen und nutzen, indem Sie effizient Arbeitstechniken einsetzen.
- Sie lernen technische Hilfe effektiv in Ihren Tagesablauf zu integrieren und bei der Verwaltung von Aufgaben, Terminen und E-Mails zu nutzen.
- Sie wissen, wie die Aufgabenplanung in MS Outlook in Verbindung mit den Funktionen des Kalender- und E-Mail-Moduls effizient integriert werden kann.

IHR REFERENT

Peter Gesser, GESSER.biz GmbH

Geschäftsführer, Sparkassenbetriebswirt, zertifizierter Verkaufstrainer sowie systemischer Business Coach mit langjährigen Vertriebs- und Trainingserfahrungen

HINWEIS(E)

Zur Seminarvorbereitung analysieren die Teilnehmer/-innen mit einer Aufgaben- und Kompetenzanalyse ihre Zeitverwendung und Störfaktoren ihrer betrieblichen Praxis. Dazu erhält jeder Teilnehmer ca. 4 Wochen vor dem Seminar einen Internetlink, der zu dem Analysetool führt. Die Auswertung der Analyse wird unmittelbar als PDF-Dokument per E-Mail zugesendet und ist eine erste Arbeitsgrundlage im Seminar.

Zur Seminarnachbereitung erhalten die Teilnehmer drei Bücher der Reihe 'Ganz einfach sich selbst managen' und einen Strategieplaner für das Zeit- und Selbstmanagement.

TERMIN(E)

19.11.2026 – 20.11.2026 |
Sparkassenakademie NRW

17.03.2027 – 18.03.2027 |
Sparkassenakademie NRW

18.10.2027 – 19.10.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

795,00 €

Programm/Inhalt

Situationsanalyse: Was sind meine Zeit- und Energieräuber?

Prinzipien und Ansätze eines modernen Selbstmanagements

- Welche Bedeutung haben Einstellung, Werte und Motivation für mein Selbstmanagement?
- Welche Rolle haben Ziele für meine Motivation?
- Klassische Zeitmanagementregel: Alter Hut oder aktuell umsetzbar?

Ganz einfach ... Ziele erreichen

- Grundlagen der Aufgabenplanung
- Aufgabenplanung unter MS Outlook effizient nutzen
- Land in Sicht: Prioritäten einfach setzen
- Integration von Aufgaben in die Terminplanung und Kalenderführung
- Wege zu einer Work-Life-Balance

Ganz einfach ... Technik effizient einsetzen

- E-Mail und Papier zeitsparend managen
- Telefonate und Telefonkonferenzen effektiv führen
- Erste Effizienzregel für Videobesprechungen
- Kontaktmanagement und soziale Netzwerke nutzen
- Kreativitätstools und Effizienz
- Outlook zielorientiert und effektiv nutzen

Ganz einfach ... mich und mein Team managen

- Stolpersteine in den täglichen Arbeitsabläufen und Lösungen für den „inneren Schweinehund“
- Besprechungen und Zweiergespräche effizient vorbereiten
- Effektiv als Delegationsempfänger/-in oder Delegierende/-r - MS Outlook als Hilfe einsetzen
- In und mit Teams effizienter agieren
- Mein Verhalten und die Auswirkungen auf mein Selbstmanagement - Das PERSOLOG-Profil als Klärungshilfe

Hilfe zur Praxisumsetzung

- Überarbeitung/Vervollständigung des Maßnahmen-/Transferplans
- Vereinbarungen zur Umsetzung

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Mareike Toporowski
0231 22240-775
mareike.toporowski@ska.nrw

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

58 SELBSTMANAGEMENT
Selbstorganisation
Angebots-Nr.: 58.205

Mit weniger Perfektionismus mehr erreichen

Gesunden Ehrgeiz entwickeln
Viele Menschen neigen zur Perfektion. Perfektionisten/-innen sind gut organisiert, setzen hohe Maßstäbe und haben einen analytischen Blick für Fehler. Allerdings stehen sie sich mit ihren Ansprüchen oft selbst im Weg. Immer perfekt sein und volle Leistung bringen schließt sich aus. „Mut zur Lücke“ fällt schwer. Wer bereit ist, aus kleinen Fehlern zu lernen, ist leichter erfolgreich. In unserem Seminar erfahren Sie, wie Sie perfektionistische Zeitfresser durch klare Prioritäten ersetzen und entwickeln sinnvolle Strategien, um den vorhandenen Perfektionismus zielgerichtet einzusetzen.

ZIELGRUPPE

Alle Mitarbeiter/-innen und Führungskräfte, die das richtige Maß finden möchten, zwischen gesundem Ehrgeiz und kräftezehrendem Perfektionismus

IHR NUTZEN

- Sie geben Ihr Bestes, ohne sich unter Druck zu setzen.
- Sie verzichten auf übertriebene Fehlervermeidung und geben Schuldgefühlen keine Chance mehr.
- Sie stellen realistische Ansprüche und gehen achtsam mit sich und anderen um.

IHR REFERENT

Marcus Stobbe

Diplom-Psychologe, Trainer und Coach

1999 - 2012 Deutsche Bank: Ausbildung der Vertriebs-Coaches in Lösungsorientiertem Coaching
2015 - jetzt. Commerzbank: Stärkung der Vertriebskraft (für zeb; Trainingpreis DGVT in Gold), Trainings: Der Charisma-Effekt, Überzeugen mit Persönlichkeit, Präsentationstraining, Verhandeln Basis und Vertiefung
2015 - jetzt. Sparkasse Bremen AG: Talententwicklungsprogramme planen und durchführen; Teamentwicklungen und FK--Coaching; LIFO-Stärkenmanagement-Workshops, MA-Coaching near and on the job; Training: Moderation
1992 Diplom-Psychologe Schwerpunkt Personalentwicklung / Wirtschafts- und Sportpsychologie

TERMIN(E)

06.11.2026 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Mareike Toporowski
0231 22240-775
mareike.toporowski@ska.nrw

Programm/Inhalt

Perfektion - ein unerfüllbarer Anspruch?

- Folgen von Perfektionismus
- Schwarz-Weiß-Denken durchbrechen
- Sich selbst annehmen und Schwächen akzeptieren

In Chancen denken

- Klare Prioritäten setzen
- Vereinfachen und den Überblick behalten

Ziele entspannt erreichen

- Wege aus der Anstrengungsfalle finden
- Fehler als Lernchance begreifen
- Eine positive Fehlerkultur entwickeln

Gelassenheit im Alltag und Beruf fördern

- Körperliche und psychische Anspannung abbauen
- Positive Erlebnisse und Erfolge bewusst verstärken
- Der Spirale aus Leistung und Überforderung entkommen
- Zufriedenheit und innere Ruhe genießen

BrainTrain - Hirngerechtes Arbeiten spart Zeit und schont die Nerven

Viel Arbeit und Druck und trotzdem im richtigen Moment alle wichtigen Informationen, Zahlen, Daten, Fakten, Gedächtnisinhalte und Namen parat haben - wie das geht? Erfahren Sie in diesem Seminar, wie unglaublich gut Ihr Gedächtnis ist, wenn Sie die richtigen Techniken anwenden. Wissen und Informationen sind keine Eintagsfliegen mehr, sondern können mit spürbarer Sicherheit ins Langzeitgedächtnis gebracht werden. Ihr Alter und Menge der Informationen spielen dann keine Rolle mehr.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die ihre mentale Leistungsfähigkeit aktiv erhalten oder weiter verbessern möchten

IHR NUTZEN

- Sie sind in der Lage, effziente und schnelle Methoden anzuwenden, mit denen Sie jederzeit jede Art von Informationen optimal verarbeiten können.
- Sie behalten alles im Griff, auch ohne (digitale) Notizzettel und sparen Energieressourcen.
- Sie erleben, wie Sie der Zeitablauf, der das Haupthindernis beim Merken ist, sich auflöst und Ihre Merkgrenzen völlig offen sind.

IHRE REFERENTIN

Gabriele A. Forster Langjährige Trainerin mit Kernkompetenz im Bereich gehirngerechte Arbeitstechniken sowie Glück und Lebenszufriedenheit im Beruf

HINWEIS(E)

Sie können gerne eigenes Material mitbringen, um die Techniken praxisnah im Seminar anzuwenden.

Die Veranstaltung bieten wir in Kooperation mit der Sparkassenakademie Niedersachsen an. Sie findet in Hannover statt. Bitte melden Sie direkt über deren Buchungsportal (Webcode SM2727) online an. Zur Anmeldung: https://portal.svn.de

Wenn Sie sich bisher noch nicht für das Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen registriert haben, so können Sie formlos über die E-Mail-Adresse akademiemail@svn.de oder telefonisch (Tel.: 0511 3603 501) einen Zugang beantragen.

TERMIN(E)

siehe Hinweise

DAUER

2 Tage

PREIS

siehe Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Mareike Toporowski
0231 22240-775
mareike.toporowski@ska.nrw

Programm/Inhalt

siehe Hinweise

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

Angebots-Nr.: 58.236

Lernen lernen: Weiterbildungschancen erkennen und nutzen (E-Learning)

Man lernt nie aus – gerade heute, da die Arbeitswelt von Digitalisierung und Unsicherheit geprägt ist. Glücklicherweise können wir alle heute mehr für unsere Weiterbildung tun als je zuvor. Dieses E-Learning führt in das Konzept des lebenslangen Lernens ein, erklärt Future Skills, gibt Tipps zur Ermittlung des eigenen Lernbedarfs und unterstützt dabei, das eigene Lernen in den Arbeitsalltag zu integrieren.

ZIELGRUPPE

Mitarbeitende und Führungskräfte aller Bereiche, die ihr Wissen und ihre Kompetenzen erweitern und aktuell halten wollen

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Bedeutung lebenslangen Lernens und können eigene Weiterbildungen darauf abstimmen.
- Sie können den eigenen Lern- und Weiterbildungsbedarf ermitteln.
- Sie kennen verschiedene Arten des Lernens und können sie je nach Bedarf in Anspruch nehmen.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zu einem Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gerne!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

1,25 Stunden

PREIS

50,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Stephanie Kolhosser
0231 22240-737
stephanie.kolhosser@ska.nrw

Programm/Inhalt

Man lernt nie aus

Was soll ich lernen?

Wie lerne ich am besten?

Gemeinsam lernen, gemeinsam wachsen

Lerncoach - Lernerfolge im Alltag ermöglichen (E-Learning)

Weiterbildung lohnt sich vor allem dann, wenn das Gelernte auch im Alltag genutzt wird. Genau da setzt Lerncoaching an. Dieses E-Learning zeigt, wie Lernprozesse im Arbeitsalltag unterstützt werden und wie man anderen hilft, Hindernisse bei der Umsetzung zu überwinden und so nachhaltige Veränderungen zu ermöglichen.

ZIELGRUPPE

Menschen mit Verantwortung in der Personalentwicklung, Führungskräfte, die ihre Mitarbeitenden mit Lerncoaching im Arbeitsalltag fördern wollen und Teammitglieder, die als Lerncoach andere beim selbstgesteuerten Lernen unterstützen möchten

IHR NUTZEN

- Sie wissen, wie Sie Lerncoaching in den Arbeitsalltag integrieren.
- Sie sind in der Lage bei Rückschlägen gezielt Lernchancen aufzuzeigen.
- Sie kennen Möglichkeiten, selbstgesteuertes Lernen zu fördern.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zu einem Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gerne!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

30 Minuten

PREIS

30,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Stephanie Kolhosser
0231 22240-737
stephanie.kolhosser@ska.nrw

Programm/Inhalt

Wie integriere ich Lerncoaching in den Arbeitsalltag?

Den Transferprozess nachhaltig gestalten

Mitarbeitende dabei unterstützen, das Gelernte sicher im Arbeitsalltag zu verankern

Wie unterstütze ich bei Rückschlägen?

Vertrauensvolle Atmosphäre schaffen

Fehlerkultur leben

Achtsamkeit vermitteln

Wie kann ich selbstgesteuertes Lernen fördern?

Selbstwirksamkeit entwickeln

Motivation aufbauen

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

Angebots-Nr.: 58.247

Digitale Fake-Inhalte erkennen (E-Learning)

Gefakte Inhalte lauern überall im Netz und sind oft gar nicht so leicht als solche zu erkennen. Dieses E-Learning zeigt, wie digitale Fake-Inhalte entlarvt werden können und wie man mit ihnen umgeht. Dazu zeigt es verschiedene Arbeitstechniken auf und zeigt, warum eine kritische Gesellschaft so wichtig ist.

ZIELGRUPPE

Mitarbeitende, Führungskräfte und Auszubildende, die mit digitalen Fake-Inhalten angemessen und kompetent umgehen wollen

IHR NUTZEN

- Sie wissen, warum kritisches Hinterfragen wichtig ist.
- Sie können digitale Fake-Inhalte identifizieren.
- Sie sind in der Lage, Quellen zu überprüfen.
- Sie wissen, wie Sie zu einer informierten Gesellschaft beitragen.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zu einem Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gerne!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

30 Minuten

PREIS

30,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis für Sparkassen ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Stephanie Kolhosser
0231 22240-737
stephanie.kolhosser@ska.nrw

Programm/Inhalt

Warum ist kritisches Hinterfragen von Online-Inhalten wichtig?

Wie identifiziere ich Fake News und Desinformation?

Wie überprüfe ich Quellen?

Was ist meine Aufgabe im Kontext Desinformation?

ChatGPT-Grundlagen - Was Du jetzt wissen musst (E-Learning)

ChatGPT verstehen und richtig ausprobieren

Am 30. November 2022 wurde ChatGPT erstmals der Öffentlichkeit zugänglich gemacht – der Beginn einer kleinen Revolution. Denn dieser generierende Chatbot auf Basis künstlicher Intelligenz (KI) kann nicht nur flache Witze erzählen. Richtig eingesetzt kann er uns bei einer Vielzahl von Aufgaben unterstützen.

ZIELGRUPPE

Alle Mitarbeitenden und Führungskräfte, die ChatGPT ausprobieren und Möglichkeiten erkunden möchten, wie ChatGPT sie im Alltag unterstützen kann

IHR NUTZEN

In diesem E-Learning erfahren Sie:

- was die Möglichkeiten und Grenzen von ChatGPT sind,
- welche Vor- und Nachteile die künstliche Intelligenz im Vergleich zu Suchmaschinen bietet,
- wie man effektive Prompts formuliert und schnell qualitativ hochwertige Ergebnisse erzielt,
- bei welchen Aufgaben der Bot uns im Joballtag entlasten kann.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zu einem Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gerne!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

30 Minuten

PREIS

30,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Stephanie Kolhosser
0231 22240-737
stephanie.kolhosser@ska.nrw

Programm/Inhalt

Das E-Learning gibt Antworten auf diese Fragen:

Wie kann mich ChatGPT unterstützen?

Was ist der Unterschied zwischen ChatGPT und Suchmaschinen?

Wie erziele ich bessere Ergebnisse in ChatGPT?

Wie kann ich ChatGPT für meine Arbeit in der Sparkasse nutzen?

Wie nutze ich ChatGPT im Vertrieb?

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

Angebots-Nr.: 58.249

Digitale Informationsflut effizient meistern (E-Learning)

Mit konkreten Methoden und Strategien die digitale Informationsflut nachhaltig und effizient meistern

Wie können die tägliche Informationsflut durch digitale Medien strukturieren, reduzieren und so Ihr persönliches Informationsmanagement verbessern? Lernen Sie hier, wie Sie – anstatt in der Flut aus Mails zu verschwinden – Ordnung in Ihr Postfach bringen. Und schärfen Sie Ihren Blick für Ihren persönlichen Umgang mit digitalen Kommunikations- und Informationsmitteln – ein wichtiger Pfeiler für ein ausgeglichenes und gesundes (Arbeits-)Leben.

ZIELGRUPPE

Alle Mitarbeitenden und Führungskräfte, die trotz Informationsflut effizient arbeiten und den Überblick behalten wollen

IHR NUTZEN

- Sie durchschauen, welche unerwünschten Folgen die digitale Informationsflut haben kann.
- Sie sind vertraut mit verschiedenen Strategien des persönlichen Informationsmanagements, um die digitale Informationsfülle künftig zu reduzieren.
- Sie arbeiten trotz Informationsflut effizient.
- Sie behalten den optimalen Überblick – mit den richtigen Werkzeugen und Tricks.
- Sie finden Ihre Balance für hochkonzentriertes Arbeiten und ausreichend Zeit für das Verwerten digitaler Informationen.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zu einem Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gerne!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

60 Minuten

PREIS

50,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Stephanie Kolhosser
0231 22240-737
stephanie.kolhosser@ska.nrw

Programm/Inhalt

Ursachen digitaler Informationsflut und ihre Folgen

Die Informationsflut erfolgreich kanalisieren

Ein Plädoyer für Monotasking

Ordnung im Postfach ist das halbe Arbeitsleben

Hin und wieder mal den Stecker ziehen

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

Angebots-Nr.: 58.251

Motivation in turbulenten Zeiten (E-Learning)

Überwinde die Antriebslosigkeit

Pandemie, Krieg, Energiekrise und jetzt auch noch das Klima - es sind wirklich keine einfachen Zeiten! Kein Wunder, dass viele sich nur noch kraftlos von Wochenende zu Wochenende hangeln: Die Arbeit fällt schwer und die Freizeit verdirbt man sich mit dem Konsum schlechter Nachrichten. Dieses E-Learning ist all jenen gewidmet, die gerade in einem Motivationsloch stecken und Tipps und Strategien suchen, um daran etwas zu ändern.

ZIELGRUPPE

- Alle, die motivierter und fokussierter durch die Arbeitswoche kommen möchten

IHR NUTZEN

In diesem Training geht es darum, ...

- wie Sie wieder mehr Motivation für den Alltag finden.
- wie Sie trotz der vielen schlechten Nachrichten die Lebensfreude behalten bzw. zurückgewinnen.
- wie Sie schon mit kleinen Änderungen mehr Abwechslung und Erfüllung im Alltag erleben.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zu einem Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gerne!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

60 Minuten

PREIS

40,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Stephanie Kolhosser
0231 22240-737
stephanie.kolhosser@ska.nrw

Programm/Inhalt

Das E-Learning ist als Programm für **eine Woche** von **Montag bis Freitag** konzipiert: In 5 Tagen gibt es in kurzen Lernsequenzen zahlreiche Tipps, wie es leichter fällt, auch in turbulenten Zeiten zuversichtlich und motiviert zu bleiben– beruflich wie privat. Die Gesamtlernzeit beträgt ca. 1 Stunde.

Da die Einheiten aufeinander aufbauen, starten Sie das Training am besten am Montag nehmen sich **jeden Morgen 10–12 Minuten** Zeit.

Montag: Ziele statt Aufgaben! Ziele für die neue Woche setzen und Gedanken sortieren .

Dienstag: Let that shit go! Der Tag des inneren Gleichgewichts

Mittwoch: Schluss mit Stillstand! Der Tag der Bewegung – körperlich wie gedanklich.

Donnerstag: Be more like Buddha! Heute geht es um innere Gelassenheit. Je mehr Chaos im Außen herrscht, desto wichtiger ist es, in die Ruhe zu kommen.

Freitag: Wir sorgen für einen runden Wochenabschluss und legen damit den Grundstein für einen guten Start in die neue Woche.

Power Week - Resilienz to go

Mehr denn je brauchen wir in der heutigen Zeit, Gestaltungswillen und eine gute Portion Motivation um engagiert, gesund und leistungsstark zu bleiben. Mit unserer Power-Week erhalten Sie eine Woche täglich neue Impulse, wie Sie motiviert, gut organisiert und energievoll durch turbulente Zeiten kommen. Stärken Sie jetzt Ihre Resilienz.

ZIELGRUPPE

Alle Mitarbeiter/-innen, die motivierter und fokussierter durch die Arbeitswoche kommen möchten

IHR NUTZEN

- Sie sind in der Lage gelassen aber trotzdem konsequent auf die nicht zu vermeidenden Widrigkeiten des Lebens zu reagieren.
- Sie empfinden auch mehr positive Gefühle, wie z. B. Zuversicht, Zufriedenheit, Stolz oder Glück und weniger negative Gefühle, wie Stress, Angst oder Frustration.
- Sie wissen, mit welchen Übungen Sie wieder in Bewegung kommen und was wirklich hilft, um in die innere Ruhe zu finden.

IHRE REFERENTIN

Anette Heuer, Sparkassenakademie NRW

Trainerin und systemische Coachin mit umfangreichen Erfahrungen (Schwerpunkt Vertrieb und Trainerweiterbildung), Vertriebscoachin, Zertifizierte Trainerin für das persolog® Resilienzmodell, Expertin für Graphic Recording

TERMIN(E)

Die Webinare finden jeweils von 11:30 - 12:30 Uhr statt.

DAUER

7 Stunden
Lernzeit: 7 Stunden

PREIS

495,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



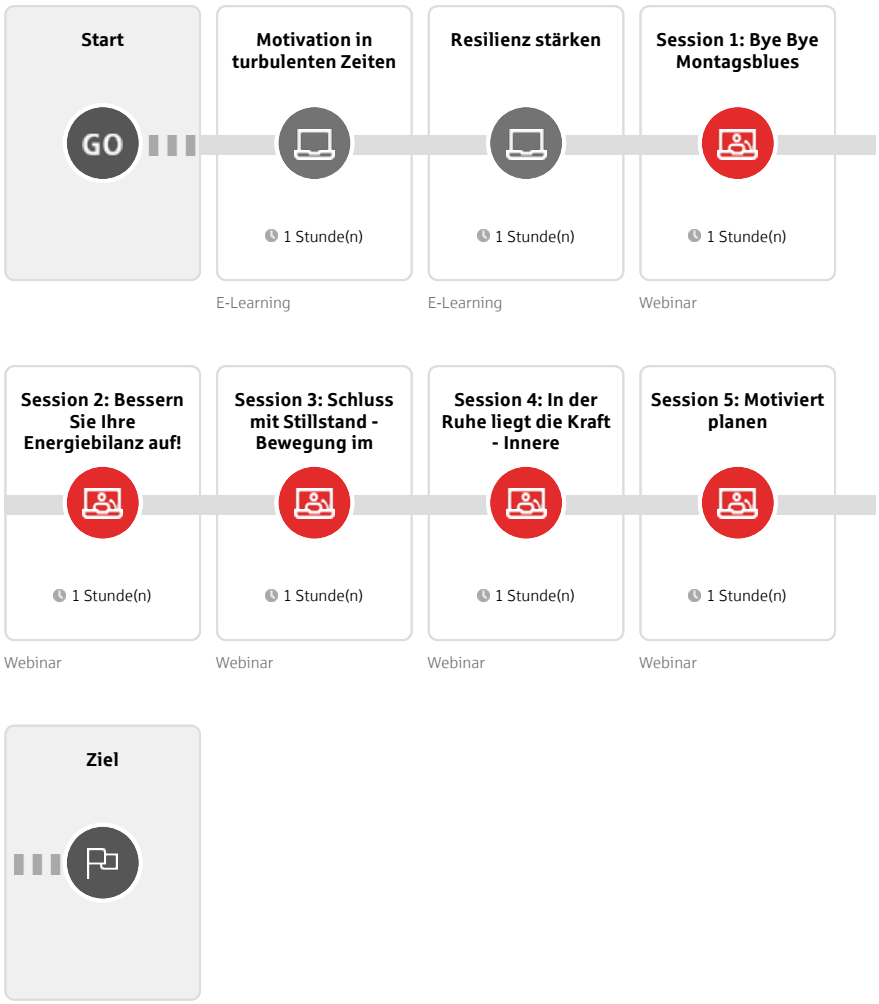
Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Mareike Toporowski
0231 22240-775
mareike.toporowski@ska.nrw

Ihre Lernreise: Power Week - Resilienz to go



Programm/Inhalt

Vorbereitung: Motivation in turbulenten Zeiten (E-Learning) und Resilienz stärken (E-Learning)

Session 1: Bye Bye Montagsblues (Webinar)

- Klar und effizient: Meine Tagesstruktur
- Prioritäten # Wichtig oder dringend – womit fange ich an?
- Aufschieberitis vermeiden
- Ziele finden und formulieren

Session 2: Bessern Sie Ihre Energiebilanz auf! (Webinar)

- Let that shit go: Kopf über Wasser halten trotz negativer Nachrichten
- Gut informiert sein und dabei psychisch gesund bleiben
- Äußere Umstände managen
- Energieräuber reduzieren

Session 3: Schluss mit Stillstand – Bewegung im Homeoffice (Webinar)

- Stress lass nach: Healthy Moves
- Stressbewältigungsstrategien
- Keep it simple – Miniübungen für den Arbeitsalltag
- Aktive Bewegungspausen: mental und körperlich fit bleiben

Session 4: In der Ruhe liegt die Kraft: Innere Gelassenheit finden (Webinar)

- Be more like a Budda – Entwickle dein persönliches Meditationsprogramm
- Rituale sind sichere Anker
- Stelle das Gedankenkarussell ab
- Resilienz ist das Geheimnis starker Menschen

Session 5: Motiviert planen (Webinar)

- Schönes Wochenende? Runder Wochenabschluss und Grundstein für einen guten Start in die neue Woche
- Wie funktioniert eigentlich Erholung?
- Wie finde ich mein Haltungsziel?
- Wie starte ich mit einer guten Haltung in die neue Woche

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

Angebots-Nr.: 58.254

Burnout besser verstehen und bewältigen (E-Learning)

Burnout erkennen, besser verstehen und zu einer Verbesserung der Situation beitragen

Das emotionale und physische Erschöpfungssyndrom Burnout kann aus einer zu starken Belastung resultieren. Erfahren Sie, was der Begriff „Burnout“ bedeutet und wie es zu einem Burnout kommen kann. Welche Faktoren tragen maßgeblich zu dieser Erkrankung bei? Welche drei Phasen des Burnouts gibt es? Was können Sie tun, um auch bei größeren Belastungen gesund zu bleiben? Und was ist zu tun, wenn es tatsächlich zu einem Burnout gekommen ist?

ZIELGRUPPE

- Mitarbeitende und Führungskräfte, die sich für das Thema Burnout interessieren und mehr darüber erfahren möchten
- Mitarbeitende und Führungskräfte, die den Eindruck haben, dass jemand aus ihrem Umfeld an Burnout erkrankt ist, und wissen möchten, wie sie handeln können

IHR NUTZEN

- Sie können den Begriff „Burnout“ richtig einordnen.
- Sie können zwischen den drei Phasen der Burnout-Entstehung differenzieren.
- Sie kennen Risikofaktoren für Burnout.
- Sie kennen vorbeugende Maßnahmen gegen Burnout.
- Sie können bei manifesten Burnout-Symptomen richtig handeln.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zu einem Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gerne!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

1,25 Stunden

PREIS

50,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Stephanie Kolhosser
0231 22240-737
stephanie.kolhosser@ska.nrw

Programm/Inhalt

Erschöpft und ausgebrannt

Die Entwicklung von Burnout

Risikofaktoren für Burnout

Dem Burnout vorbeugen

Burnout - und jetzt?

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

Angebots-Nr.: 58.255

Gesünder leben (E-Learning)

Ausreden einen Riegel vorschieben und eine gesunden Lebensstil verwirklichen
Möchten Sie einen gesünderen Lebensstil führen, aber wissen nicht, wo Sie anfangen sollen? Mit "Gesünder leben" machen Sie einen Neustart und erhalten Wissen und Werkzeuge, um Ihre Gesundheit und Ihr Wohlbefinden zu verbessern.

ZIELGRUPPE

Alle, die nachhaltig einen gesünderen Lebensstil verwirklichen wollen

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Grundlagen einer gesunden Lebensweise.
- Sie wissen, wie Sie Veränderungen angehen und Ihren Lebensstil weiter verbessern können.
- Sie lernen, wie Sie eine ausgewogene und gesunde Ernährung umsetzen können.
- Sie erhalten praktische Tipps und Tricks, um Ihren Alltag gesünder zu gestalten.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zu einem Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gerne!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

30 Minuten

PREIS

30,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Stephanie Kolhosser
0231 22240-737
stephanie.kolhosser@ska.nrw

Programm/Inhalt

Warum wir uns mit Ausreden rausreden.

"Bevor ich anfangen kann, muss ich planen."

"Ich bin überhaupt nicht fit."

"Ich kann weder kochen, noch habe ich Zeit dafür."

"Man wird mich auslachen."

"Ich habe Angst, im Training in der Gruppe nicht mitzuhalten."

Auf die Plätze, fertig, LOS!

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

Angebots-Nr.: 58.257

Stressmanagement - Stress erfolgreich und gelassen meistern (E-Learning)

Stress ist ein natürlicher Bestandteil unseres Lebens. Zu viel davon kann allerdings schwerwiegende Folgen haben. In diesem E-Learning erfahren Sie, wie Sie Stress erkennen, besser verstehen und durch gezielte Techniken und Methoden erfolgreich managen können.

ZIELGRUPPE

Mitarbeitende und Führungskräfte, die ihr Stressmanagement verbessern und etwas für ihre Gesundheit tun wollen

IHR NUTZEN

- Sie können den Begriff Stress verstehen und einordnen.
- Sie verstehen den Zusammenhang zwischen Stressoren, Stressverstärkern und Stressreaktionen.
- Sie können Stress souverän und erfolgreich managen.
- Sie begegnen Stress im Alltag konstruktiv.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zu einem Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gerne!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

1,5 Stunden

PREIS

50,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Stephanie Kolhosser
0231 22240-737
stephanie.kolhosser@ska.nrw

Programm/Inhalt

Im Stress

Die Stressampel

Die Situation entstressen

Die eigenen Gedanken verändern

Einfach mal abschalten

Stress, lass nach

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

Angebots-Nr.: 58.260

just e-learn-Package Gesund leben und arbeiten (E-Learning)

Fünf E-Learnings in einem Paket mit denen Sie Ihren Arbeitsalltag gesund gestalten und Ihr Wohlbefinden steigern: digital, schnell und kompakt

Das just e-learn-Package "Gesund leben und arbeiten" bietet Ihnen die Möglichkeit, sich umfassend über Selbstorganisation, Gesundheit, Prävention, Stress, Resilienz, Motivation, Ernährung, Fitness und Burnout zu informieren und Ihren Alltag positiv zu gestalten.

ZIELGRUPPE

Mitarbeitende und Führungskräfte die digital, schnell und kompakt ihre Kompetenz für gesünderes Leben und Arbeiten stärken wollen

IHR NUTZEN

Die wichtigsten aktuellen Themen im Bereich **"Gesund leben und arbeiten"** für Sie zusammengestellt.

- **#1 digital**:
  E-Learning-Module ganz einfach mit dem Smartphone, Tablet oder Desktop nutzen. Zu beliebiger Zeit, an jedem Ort.
- **#2 schnell**:
  Neues Wissen schnell verbreiten, ohne Terminplanung. Einfach das just e-learn Package für Ihre Zielgruppe buchen und loslegen.
- **#3 kompakt**:
  Mit E-Learning-Modulen kompakte Lerneinheiten bieten und Impulse zu relevanten Fragen setzen.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zu einem Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gerne!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

5 Stunden

PREIS

75,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Stephanie Kolhosser
0231 22240-737
stephanie.kolhosser@ska.nrw

Programm/Inhalt

Fünf E-Learning-Module aus den Themenbereichen "Gesund leben und arbeiten"

1. **58.251 Motivation in turbulenten Zeiten**
2. **58.433 Resilienz stärken**
3. **58.254 Burnout besser verstehen und bewältigen**
4. **58.255 Gesünder leben**
5. **58.249 Digitale Informationsflut effizient meistern**

Wir beraten Sie gerne persönlich zu Ihren Fragen und zur Buchung dieses Angebotes.

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

15 MEDIALER UND DIGITALER VERTRIEB
Social Media
Angebots-Nr.: 58.407

LinkedIn für Sparkassenmitarbeitende - effektive Nutzung und Netzwerkaufbau

LinkedIn als effektives Tool zur Karriereentwicklung

Tauchen Sie ein in die Welt von LinkedIn und entdecken Sie, wie Sie Ihre berufliche Präsenz effektiv gestalten können! Unser E-Learning "LinkedIn für Sparkassenmitarbeitende" bietet Ihnen einen umfassenden Einblick in die Möglichkeiten dieses Netzwerks.

ZIELGRUPPE

Sparkassenmitarbeitende, die ihr berufliches Netzwerk ausbauen möchten und LinkedIn als effektives Tool zur Karriereentwicklung nutzen wollen.

IHR NUTZEN

- Sie optimieren Ihre berufliche Präsenz auf LinkedIn.
- Sie erweitern Ihr professionelles Netzwerk gezielt.
- Sie gestalten Ihr Profil und teilen relevante Inhalte effektiv.
- Sie erhöhen Ihre Sichtbarkeit und Reichweite auf LinkedIn.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zu einem Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gerne!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

30 Minuten

PREIS

40,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Mareike Toporowski
0231 22240-775
mareike.toporowski@ska.nrw

Programm/Inhalt

Sie lernen LinkedIn kennen.

Sie bekommen Tipps, wie Sie Ihr eigenes Profil erstellen.

Sie erfahren, wie Sie Ihr Netzwerk aufbauen.

Sie lernen, wie man Inhalte professionell erstellt und teilt.

Sie bekommen Ideen für die inhaltliche Gestaltung Ihrer Posts.

Sie erfahren mehr zu LinkedIn-Gruppen.

Sie erhalten Experten-Tipps.

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

Angebots-Nr.: 58.433

Resilienz stärken (E-Learning)

Das Geheimnis der wirklich Erfolgreichen

Warum sind manche Menschen so viel belastbarer als andere? Fast scheint es, als würde der ganze Stress einfach an ihnen abprallen. In diesem E-Learning lüftet der renommierte Resilienz-Coach Denis Mourlane das Geheimnis. Erfahren Sie, was Resilienz ist und welche wertvollen Strategien Sie nutzen können, um mit herausfordernden und unvorhersehbaren Momenten bestens zurechtzukommen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeitende und Führungskräfte, die den stetig komplexeren Anforderungen im Beruf und Privatleben mit mehr Gelassenheit begegnen möchten

IHR NUTZEN

- Sie erfahren was genau Resilienz ist und wie resilient Sie wirklich sind.
- Sie wissen, mit welchen Strategien Sie Ihre Resilienz weiterentwickeln und erhalten können.
- Sie kennen Ihre inneren Stärken, die Ihnen durch schwierige Zeiten helfen.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zu einem Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gerne!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

60 Minuten

PREIS

40,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Stephanie Kolhosser
0231 22240-737
stephanie.kolhosser@ska.nrw

Programm/Inhalt

Basics: Resilienz verstehen

- Selbstcheck: Wie resilient sind Sie wirklich?
- Warum ist Resilienz eigentlich so wichtig?
- Welche 7 inneren Stärken besitzen resiliente Menschen?

Grundlegende Strategien: Resilienz ausbauen

- Strategie 1: Achtsamkeit – 3 simple Übungen
- Strategie 2: Psychologische Grundbedürfnisse ernst nehmen

Für Fortgeschrittene: Situationsspezifische Resilienzstrategien

- Strategie 3: Bewusster Umgang mit Ihren Gedanken
- Strategie 4: Love it, change it or leave it
- Strategie 5: Akzeptanz
- Zu guter Letzt: Tipps für mehr Resilienz im (Arbeits-)Alltag

just @-learn

Erfolgreich arbeiten im Homeoffice (E-Learning)

Immer mehr Menschen arbeiten ganz oder teilweise im Homeoffice. Das bringt viele Vorteile mit sich, wie die bessere Vereinbarkeit von Beruf und Familie, oder den Wegfall des Arbeitsweges. Gleichzeitig stehen Mitarbeitende im Homeoffice auch vor großen Herausforderungen: viele der sonst vorgegebenen Strukturen fallen weg, genauso wie die unkomplizierten Kontakte zu Kolleginnen und Kollegen. Die Eigenverantwortung steigt – Menschen im Homeoffice sind aufgefordert, die eigene Arbeitszeit zu strukturieren, den Arbeitsplatz zu gestalten, Ablenkungen zu vermeiden und sich selbst zu motivieren.

ZIELGRUPPE

Mitarbeitende, die ganz oder teilweise im Homeoffice arbeiten

IHR NUTZEN

- Sie wissen, wie Sie Ablenkungen vermeiden und sich selbst motivieren.
- Sie kennen die größten Herausforderungen im Homeoffice und können sie bewältigen.
- Sie wissen, wie Sie die Zeit im Homeoffice effektiv nutzen.
- Sie können Ihren Arbeitsplatz im Homeoffice richtig gestalten.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkasse dieses E-Learning zu einem Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gerne!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

60 Minuten

PREIS

40,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Stephanie Kolhosser
0231 22240-737
stephanie.kolhosser@ska.nrw

Programm/Inhalt

Alles ganz easy?

Und die Zeit verfliegt

Wie man sich bettet ...

Bitte nicht stören!

Tschakka!

Mentale Fitness - turbulenten Zeiten gelassener begegnen

Die Umstände lassen sich häufig nicht ändern - aber unser Umgang damit. Ein starkes Mindset ist der Schlüssel, um die Herausforderungen des Berufs- und Privatlebens souverän zu meistern. Lernen Sie, Ihre Einstellung und Reaktionen gezielt zu steuern - für mehr Gelassenheit und Resilienz.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus allen Bereichen

IHR NUTZEN

- Sie kennen wissenschaftlich fundierte Methoden aus der Resilienzforschung, Neurologie und positiver Psychologie, die sich als "Mental-Hacks" mühelos in den Alltag integrieren lassen.
- Sie können Ihre Selbstwahrnehmung und Selbstfürsorge gezielt verbessern, um mehr Gelassenheit im Berufs- und Privatleben zu erreichen.
- Sie sind in der Lage, durch einen bewussten Umgang mit Gedanken und Handlungen, stressige Situationen im Sparkassenalltag mit mehr Gelassenheit und Stärke zu bewältigen.

IHR REFERENT

Gerald Reindl, Sparkasse Krefeld

Diplom-Psychologe und Personalleiter bei der Sparkasse Krefeld mit langjährigen Erfahrungen als Führungskraft, Berater, Trainer und agiler Coach.

TERMIN(E)

11.02.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

495,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Mareike Toporowski
0231 22240-775
mareike.toporowski@ska.nrw

Programm/Inhalt

Stresskompetenz verbessern

- Instrumentelle, mentale und regenerative Stresskompetenz
- Strategien zur Stressbewältigung
- Techniken zur Erhöhung der Belastbarkeit

Selbstwahrnehmung stärken

- Meine Energiebilanz
- Selbstfürsorge stärken
- Innehalten und Achtsamkeit

Selbstwirksamkeit erhöhen

- Resilienter Informationsumgang
- Superpower Fokussieren
- Circle of control - mein Einflussbereich
- Soziale Bindungen

Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

58 SELBSTMANAGEMENT

Persönliche Entwicklung

E-learnings ohne Anzeige

Wie wirke ich auf andere? - Wirkung, Wahrnehmung und Weiterentwicklung

Für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance

Im Berufsleben hat ein positiver erster Eindruck weitreichende Konsequenzen und bestimmt zu einem großen Teil, wie Sie ankommen. Wissen Sie, wie Sie wahrgenommen werden? Die Frage nach der eigenen Wirkung gehört zu den wichtigsten Fragen der eigenen Persönlichkeitsentwicklung. Zu verstehen, wie Sie wahrgenommen werden, erfordert ein offenes und ehrliches Feedback von anderen. In diesem Seminar erhalten Sie dieses Feedback.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte und Mitarbeiter/-innen aus allen Bereichen

IHR NUTZEN

- Sie kennen Ihre Wirkung auf andere und gleichen Ihr Selbst- und Fremdbild ab.
- Sie wissen, wie Sie einen überzeugenden Eindruck erreichen können.
- Sie können Ihre Stärken stärken und Schwächen schwächen, um das "eigene Ideal" zu erreichen.

IHRE REFERENTIN

Christine Carus

Persönlichkeitscoach, Mentaltrainerin und Expertin für Gedankenhygiene

TERMIN(E)

19.11.2026 – 20.11.2026 | Sparkassenakademie NRW (ausgebucht)

19.04.2027 – 20.04.2027 | Sparkassenakademie NRW

23.09.2027 – 24.09.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

795,00 €

Programm/Inhalt

Der erste Eindruck

- Wie erkenne ich, welchen ersten Eindruck ich hinterlasse?
- Den positiven ersten Eindruck bewusst und strategisch prägen
- Einen schlechten ersten Eindruck korrigieren
- Wie kann ich meine Wirkung in unterschiedlichen Situationen anpassen?

Menschliche "Werkzeuge" zur Steigerung des emotionalen Gesamteindrucks

- Stimme, Rhetorik und Körpersprache
- Verbale und nonverbale Transaktionen harmonisieren
- Tipps zur "Dramaturgie" und "Inszenierung"

Der Abgleich zwischen Selbst- und Fremdbild

- Wege zum analytischen Selbst- und Fremdbild
- Wie kann ich mein Selbstbild dem Fremdbild angleichen?
- Auswirkungen eines ausgeglichenes Selbst- und Fremdbilds auf die Persönlichkeit

Das "eigene Ideal" erreichen

- Was ist mein Wunschbild?
- Die Motivation zur Umsetzung
- Der Zusammenhang zwischen Wunschbild und Charisma

Stärken stärken - Schwächen schwächen

- Die eigenen Stärken und Schwächen erkennen und ausbauen bzw. abbauen
- Mit den eigenen Stärken und Schwächen leben

Neues bzw. alternatives Verhalten einüben und intensivieren

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Mareike Toporowski
0231 22240-775
mareike.toporowski@ska.nrw

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

Angebots-Nr.: 58.209

Stärken erkennen und gezielt einsetzen (E-Learning)

Eigene Talente zielorientiert einsetzen

Wo liegen Ihre Stärken und wie können Sie diese im Beruf besser nutzen? Finden Sie heraus, in welchem Umfang Sie Ihre Stärken bereits in Ihrem Tagesgeschäft einsetzen und lernen Sie, sich Ziele zu setzen, um Ihr Potenzial stärker zu nutzen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeitende und Führungskräfte, die ihre Stärken und Potenziale im Beruf besser nutzen wollen

IHR NUTZEN

- Sie wissen, wo die eigenen Stärken liegen.
- Sie erkennen ungenutzte Potenziale und wie sie diese sinnvoll nutzen.
- Sie können Ihre Ziele konkret und motivierend formulieren.
- Hindernissen begegnen Sie souverän.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zu einem Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gerne!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

30 Minuten

PREIS

30,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Stephanie Kolhosser
0231 22240-737
stephanie.kolhosser@ska.nrw

Programm/Inhalt

Relevanz der eigenen Stärken für Leistung und Zufriedenheit

Anleitung für die Suche nach den eigenen Stärken und ungenutzten Potenzialen

SMART-Methode und Mottoziele zur Zielformulierung

Tipps für den Umgang mit Hindernissen

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

Angebots-Nr.: 58.502

just e-learn-Package Persönliche Entwicklung

Neues Wissen für die persönliche Entwicklung: digital, schnell und kompakt

Profitieren Sie gleich von einem ganzen Package mit fünf hochwertigen E-Learnings aus dem Bereich "**Persönliche Entwicklung"**, die zu jeder Zeit, an jedem Ort und im eigenen Lerntempo bearbeitet werden können.

ZIELGRUPPE

Mitarbeitende und Führungskräfte die digital, schnell und kompakt ihre persönliche Entwicklung stärken wollen

IHR NUTZEN

Die wichtigsten aktuellen Themen im Bereich "Persönliche Entwicklung" für Sie zusammengestellt.

- **#1 digital**:
  E-Learning-Module ganz einfach mit dem Smartphone, Tablet oder Desktop nutzen. Zu beliebiger Zeit, an jedem Ort.
- **#2 schnell**:
  Neues Wissen schnell verbreiten, ohne Terminplanung. Einfach das just e-learn Package für Ihre Zielgruppe buchen und loslegen.
- **#3 kompakt**:
  Mit E-Learning-Modulen kompakte Lerneinheiten bieten und Impulse zu relevanten Fragen setzen.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zu einem Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gerne!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

5 Stunden

PREIS

75,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Stephanie Kolhosser
0231 22240-737
stephanie.kolhosser@ska.nrw

Programm/Inhalt

Fünf E-Learning-Module aus dem Themenbereich "Persönliche Entwicklung":

1. Erfolgreich arbeiten im Homeoffice
2. Zeitmanagement
3. Professionell auftreten in Videokonferenzen
4. Selbstmarketing: wirkungsvoll überzeugen
5. Stärken erkennen und gezielt einsetzen

Wir beraten Sie gerne persönlich zu Ihren Fragen und zur Buchung dieses Angebotes.

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

Angebots-Nr.: 58.441

Unconscious Bias - Vorurteile und Stereotypen erkennen und reduzieren (E-Learning)

Warum wir Menschen in "Schubladen" kategorisieren und wie wir reflektiert damit umgehen

Menschen tendieren dazu, ihre Mitmenschen in ein vorgefertigtes Kategoriensystem einzuordnen und anhand dessen zu bewerten – doch warum ist das so? Lernen Sie die Ursachen von unbewussten kognitiven Verzerrungen und anderen unbewussten Denkmustern kennen und erhalten Sie hilfreiche Tipps, wie Sie in Ihrem beruflichen Alltag reflektiert mit ihnen umgehen können.

ZIELGRUPPE

Mitarbeitende und Führungskräfte, die unbewussten Denkmustern über andere auf die Spur kommen und Offenheit in der Zusammenarbeit mit anderen fördern wollen

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Bedeutung des Begriffs „Unconscious Bias“ und die Auswirkungen dieses Phänomens.
- Sie begreifen Unconscious Bias als „Shortcut“ und Bestandteil menschlicher Überlebensstrategie.
- Sie kennen die häufigsten und wichtigsten Mechanismen, die Unconscious Bias zugrunde liegen.
- Sie kennen Strategien gegen Unconscious Bias kennen und können sie im beruflichen Alltag anwenden.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zu einem Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gerne!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

1,25 Stunden

PREIS

50,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Stephanie Kolhosser
0231 22240-737
stephanie.kolhosser@ska.nrw

Programm/Inhalt

Unconscious Bias - was ist das eigentlich?

So entstehen unsere Schubladen

Die vielen Gesichter von Unconscious Bias

Mit unbewussten Denkmustern bewusst umgehen

Inklusive Workbook als Alltagsbegleiter und Transferunterstützung.

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

Angebots-Nr.: 58.231

Nachhaltig lernen mit E-Learning (E-Learning)

Clever online lernen

Haben Sie schon einmal ein E-Learning absolviert und sich danach gefragt: „Was hat mir das jetzt eigentlich gebracht?“ Oder starten Sie ganz frisch in die E-Learning-Welt und fragen sich, was Sie erwartet und wo Sie anfangen sollen? In diesem E-Learning erfahren Sie, was E-Learning ist und warum es Sie beruflich weiterbringt. Außerdem erhalten Sie Tipps, wie Sie effektiv mit E-Learning lernen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeitende und Führungskräfte, die mit Freude und Wirksamkeit E-Learnings für ihre Weiterbildung nutzen wollen

IHR NUTZEN

In diesem E-Learning erfahren Sie:

- warum E-Learning Sie im Job voranbringt,
- wie Sie nachhaltig mit E-Learning lernen,
- wie Sie Ablenkungen beim Online-Lernen vermeiden und
- welche Lernstrategien Sie nutzen können.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zu einem Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gerne!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

30 Minuten

PREIS

30,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Stephanie Kolhosser
0231 22240-737
stephanie.kolhosser@ska.nrw

Programm/Inhalt

Was genau ist E-Learning?

Was sind die Voraussetzungen, um erfolgreich online zu lernen?

Wie gehe ich sicher mit der notwendigen Technik um?

Wie lerne ich effektiv und nachhaltig mit E-Learning?

Wie vermeide ich Ablenkungen?

Wie kann ich klassische Lerntechniken anwenden?

Wie kann ich beim E-Learning mit anderen zusammen lernen?

Resilienz in Veränderungsprozessen stärken

Entdecken Sie Ihre innere Stärke

Durch Resilienz können Menschen nicht nur Krisen besser bewältigen, sondern auch persönliches Wachstum und Weiterentwicklung erfahren. Resilienz ist keine angeborene Eigenschaft, sondern kann durch gezielte Strategien und Techniken entwickelt und gestärkt werden. Unser Resilienz-Seminar bietet Ihnen praxisnahe Techniken und wertvolle Strategien, um Stress abzubauen, mentale Flexibilität zu fördern und Ihre persönliche Widerstandskraft zu stärken.

ZIELGRUPPE

Mitarbeitende, Führungskräfte

IHR NUTZEN

- Sie reflektieren Ihre beruflichen und privaten Stressfaktoren und entwickeln Lösungsstrategien in Veränderungsprozessen.
- Sie analysieren Ihre eigene Resilienzkompetenz, erkennen einschränkende Denkmuster und erarbeiten neue Perspektiven.
- Sie füllen Ihren Methodenkoffer für den Umgang mit Belastungssituationen und übertragen die Techniken in Ihren Arbeitsalltag.

IHRE REFERENTIN

Anette Heuer, Sparkassenakademie NRW

Trainerin und systemische Coachin mit umfangreichen Erfahrungen (Schwerpunkt Vertrieb und Trainerweiterbildung), Vertriebscoachin, Zertifizierte Trainerin für das persolog® Resilienzmodell, Expertin für Graphic Recording

TERMIN(E)

20.04.2027 – 25.07.2027 |
Sparkassenakademie NRW

E-Learning in der Zeit (01.04. - 30.09.2027)
Seminar (20.04. - 21.04.2027)
Transferphase (22.04. - 02.09.2027)
Webinar (03.09.2027)

DAUER

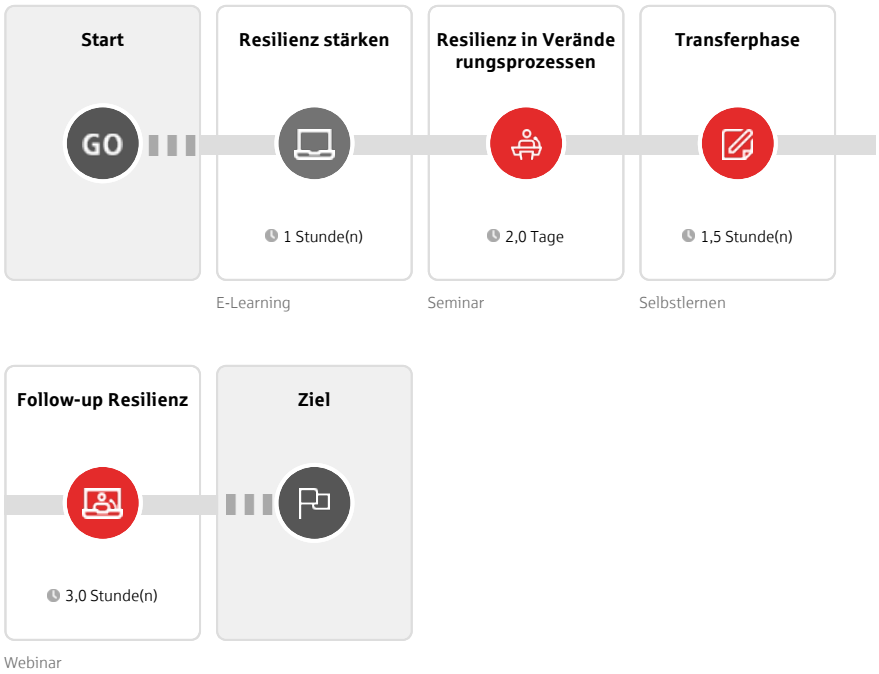
17,5 Stunden
Die Gesamt-Lernzeit von 17,5 Stunden umfasst:

- 1,5 Stunde Vorbereitungsauftrag
- 2 Tage Präsenzseminar
- 1 Stunde Nachbereitungsauftrag
- 3 Stunden Follow-up-Webinar

PREIS

895,00 €

Ihre Lernreise: Resilienz in Veränderungsprozessen stärken



KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Anette Heuer
0231 22240-786
anette.heuer@ska.nrw

Programm/Inhalt

1) Vorbereitung Resilienz stärken - E-Learning (1,5 Stunde)

2) Präsenztraining (2 Tage)

Innehalten und wahrnehmen

- Eigene Bedürfnisse erkennen
- Achtsamer mit sich selbst umgehen

Reflexion und Aktivierung

- Eigene Ressourcen und Potenziale nutzen
- Herausforderungen besser meistern

Selbsteinschätzung

- Resilienzprofil erstellen
- Individuelle Stärken und Entwicklungsbereiche klar erkennen

Veränderungsprozesse verstehen

- Ablauf von Veränderungen
- Veränderungen aktiv zum eigenen Vorteil nutzen

Achtsamkeit praktizieren

- Achtsamkeitsübungen in den Arbeitsalltag integrieren
- Präsenter und ausgeglichener sein
- Beruflichen Lebensweg reflektieren und Blick nach vorn
- Umgang mit Stress

3) Nachbereitungsauftrag (Lernzeit, 1 Stunden)

4) Follow-up (Webinar, 3 Stunden)

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

Angebots-Nr.: 58.232

Erfolgsgeheimnis Lernkultur (E-Learning)

New Learning als Chance

Besser sein als der Wettbewerb? Attraktiv sein für junge Talente? Dazu braucht es dringend eine positive Lernkultur. Denn etwas Neues zu lernen, ist nicht immer einfach, sondern oftmals auch frustrierend, langweilig und manchmal sogar peinlich. Auch Digitalisierung und Innovationsdruck erfordern frisches Wissen, neue Fähigkeiten und Lust am Lernen.

ZIELGRUPPE

- Personalentwicklerinnen und Personalentwickler, die eine neue Lernkultur als wichtigen Erfolgsfaktor ihrer Sparkasse implementieren wollen
- Führungskräfte, die eine neue Lernkultur und die Lernkompetenzen ihrer Mitarbeitenden aktiv fördern wollen

IHR NUTZEN

In diesem E-Learning erfahren Sie:

- ... was eine Lernkultur ist und wie sie die Sparkasse voranbringt,
- ... wie eine Lernkultur Führungskräfte entlasten kann,
- ... wie Sie noch heute mit simplen Schritten die Lernkultur voranbringen

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zu einem Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gerne!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

45 Minuten

PREIS

40,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Stephanie Kolhosser
0231 22240-737
stephanie.kolhosser@ska.nrw

Programm/Inhalt

Was ist das Besondere an einer Lernkultur?

Was sind die Vorteile einer Lernkultur?

Wie sieht die Lernkultur aktuell aus?

Wie kann Lernkultur gefördert werden?

Wie können Lernkompetenzen von Mitarbeitenden gefördert werden?

Welche Lernformen sind hilfreich und wie können sie eingesetzt werden?

Wie kann eine erfolgreiche Lernkultur implementiert werden?

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

Angebots-Nr.: 58.233

Selbstorganisiert lernen (E-Learning)

Lernen wird digitaler, flexibler und individueller

Damit haben Sie als Lernende die Chance, Ihren Lernprozess stärker selbst in die Hand zu nehmen. Dazu erhalten Sie in diesem E-Learning zahlreiche Tipps für erfolgreiches selbstorganisiertes Lernen. Sie lernen, wie Sie Ihren Lernbedarf erkennen und aus diesem Lernziele sowie Lerninhalte ableiten können. Darüber hinaus setzen Sie sich damit auseinander, wie Sie geeignete Lernquellen auswählen und lernförderliche Rahmenbedingungen schaffen können. Außerdem erfahren sie, wie Sie gemeinsam mit anderen produktiv lernen können und Ihren Lernprozess abschließend bewerten können.

ZIELGRUPPE

Mitarbeitende und Führungskräfte, die mit Freude und Wirksamkeit das Potenzial des selbstorganisierten Lernens für sich nutzen wollen

IHR NUTZEN

- Sie kennen die wesentlichen Elemente eines Lernprozesses.
- Sie können den eigenen Lernbedarf herausfinden.
- Sie können smarte Lernziele formulieren und Lerninhalte ableiten.
- Sie können geeignete Lernquellen auswählen.
- Sie können Ihren eigenen Lernprozess bewerten.
- Sie können individuelle Rahmenbedingungen für das Lernen schaffen.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zu einem Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gerne!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

1,5 Stunden

PREIS

50,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Stephanie Kolhosser
0231 22240-737
stephanie.kolhosser@ska.nrw

Programm/Inhalt

Das E-Learning enthält diese Kapitel:

Heute schon gelernt?

Was ist selbstorganisiertes Lernen?

Den eigenen Lernbedarf erkennen

Auch Lernziele können smart sein

Die passenden Lernquellen auswählen

Tipps für ideale Lernbedingungen

Fünf Prinzipien für erfolgreiches Lernen

Selbstorganisiert lernen = alleine lernen?

Den Lernprozess überprüfen und bewerten

just @-learn

Gute Fehlerkultur leben (E-Learning)

Fast die Hälfte aller deutschen Arbeitnehmer fürchtet negative Konsequenzen bei Misserfolg. Wen wundert es da, dass versucht wird, Fehler mit aller Macht zu vermeiden und im schlimmsten Fall sogar zu vertuschen. Doch wo Scheitern zum Tabu wird, ist kaum noch Raum für persönliche Entwicklung, Kreativität und Innovation. Wie Fehler nicht nur als Stolpersteine, sondern mehr als Chancen begriffen werden können, bringt dieses E-Learning näher.

ZIELGRUPPE

Mitarbeitende und Führungskräfte, die eine gute Fehlerkultur für sich und andere leben und fördern wollen

IHR NUTZEN

In diesem E-Learning erfahren Sie:

- wie Sie **konstruktiver** mit Fehlern umgehen– mit eigenen wie mit denen der anderen.
- wie Sie der Versuchung widerstehen, die **Schuld bei anderen zu suchen.**
- warum **schnell scheitern cleverer** ist.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zu einem Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gerne!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

45 Minuten

PREIS

40,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Stephanie Kolhosser
0231 22240-737
stephanie.kolhosser@ska.nrw

Programm/Inhalt

Welcher Fehlertyp bist Du?

Irrtum 1: "Ich mache nie Fehler!"

Irrtum 2: "Nicht mein Bier!"

Irrtum 3: "Das konnte ja keiner ahnen!"

Irrtum 4: "Wer A sagt, muss auch B sagen!"

Irrtum 5: "Der Müller war´s!"

Irrtum 6: "Das will genau geplant sein!"

6 Impulse für eine heitere Fehlerkultur

Das Wichtigste auf einen Blick

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

Angebots-Nr.: 58.227

Lernstrategien: Methodenkoffer für selbstorganisiertes Lernen (E-Learning)

Wirkungsvolle Strategien für selbstorganisiertes Lernen im Berufsalltag

Mithilfe von Lernstrategien können Merk- und Lernprozesse zielführend gesteuert werden. Dieses E-Learning stellt eine Reihe an Lernstrategien vor, die auf lernpsychologischer Forschung basieren und ganz unterschiedlichen Lernzielen dienen – vom klassischen Auswendiglernen über das Vertiefen und Strukturieren von Wissen bis hin zur effizienten Nutzung von informativen Texten und eigenen Notizen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeitende und Führungskräfte, die ihr volles Lernpotenzial mit wirkungsvollen Methoden genießen wollen

IHR NUTZEN

In diesem E-Learning lernen Sie, wie Sie wirkungsvoll:

- Lerninhalte mit Mnemotechniken aufnehmen, sich einprägen und später sicher abrufen,
- Neues und bestehendes Wissen mit Elaborationsstrategien vertiefen,
- Wissen auf das Wesentliche reduzieren und strukturieren,
- Wissensvermittelnde Texte effizient lesen und bearbeiten und
- hilfreiche Notizen anfertigen.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zu einem Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gerne!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

1,25 Stunden

PREIS

50,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Stephanie Kolhosser
0231 22240-737
stephanie.kolhosser@ska.nrw

Programm/Inhalt

Merken und abrufen - die Tricks der Gedächtniskünstler

Vertiefen und verankern - stabile Wissensnetze knüpfen

Wissen strukturieren - das Chaos im Kopf beseitigen

Effizient lesen - Texte als Informationsquelle nutzen

Notizen machen - was kommt auf den Spickzettel

just e-learn-Package "Bereit für Neues Lernen" (E-Learning)

Sind Sie bereit für Neues Lernen? In einer sich rasant verändernden Arbeitswelt sind kontinuierliche Weiterbildung und Anpassungsfähigkeit unerlässlich. Das just e-learn-Package „Bereit für Neues Lernen“ bietet die Werkzeuge und Strategien, um Ihre Lernkultur zu transformieren und sich optimal auf die Herausforderungen der Digitalisierung und dynamischer Veränderungen vorzubereiten. Erleben Sie, wie positives Lernen nicht nur Ihre persönliche Entwicklung fördert, sondern auch positiven Einfluss auf die Zusammenarbeit im Team hat.

ZIELGRUPPE

Mitarbeitende, Führungskräfte und Personalentwickelnde, die sich digital, schnell und kompakt bereit machen wollen für Neues Lernen in einer modernen, dynamischen Arbeitswelt

IHR NUTZEN

Die wichtigsten aktuellen Themen im Bereich **"Bereit für Neues Lernen"** für Sie zusammengestellt.

- **#1 digital**:
  E-Learning-Module ganz einfach mit dem Smartphone, Tablet oder Desktop nutzen. Zu beliebiger Zeit, an jedem Ort.
- **#2 schnell**:
  Neues Wissen schnell verbreiten, ohne Terminplanung. Einfach das just e-learn Package für Ihre Zielgruppe buchen und loslegen.
- **#3 kompakt**:
  Mit E-Learning-Modulen kompakte Lerneinheiten bieten und Impulse zu relevanten Fragen setzen.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning-Package zu einem Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gerne!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

5 Stunden

PREIS

75,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Stephanie Kolhosser
0231 22240-737
stephanie.kolhosser@ska.nrw

Programm/Inhalt

Das Package enthält 5 E-Learning-Module aus dem Themenbereich "Bereit für Neues Lernen"

1. **58.227 Lernstrategien: Methodenkoffer für selbstorganisiertes Lernen**
2. **58.231 Nachhaltig lernen mit E-Learning**
3. **58.232 Erfolgsgeheimnis Lernkultur**
4. **58.233 Selbstorganisiert lernen**
5. **58.234 Gute Fehlerkultur leben**

Wir beraten Sie gerne persönlich zu Ihren Fragen und zur Buchung dieses Angebotes

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

Angebots-Nr.: 58.256

Mental Health: Achtsam handeln im Arbeitsalltag (E-Learning)

Psychische Erkrankungen von Erwerbstätigen sind häufig, verursachen viel Leid bei den Betroffenen und führen zu hohen wirtschaftlichen Verlusten. Dieses E-Learning zeigt Möglichkeiten auf, das Arbeitsleben so zu gestalten, dass das Risiko psychischer Probleme minimiert und gesund leben und arbeiten gefördert werden.

ZIELGRUPPE

Mitarbeitende, die ihre psychische Gesundheit im Berufsleben präventiv schützen wollen

IHR NUTZEN

- Sie verstehen ressourcenorientierte Gesundheitskonzepte.
- Sie kennen die Bedeutung von sozialen Netzwerken sowie Kollegen und Kolleginnen für die psychische Gesundheit.
- Sie verstehen das Konzept der Achtsamkeit und nutzen entsprechende Übungen.
- Sie kennen den eigenen Einfluss auf die psychische Gesundheit und können entsprechend handeln.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zu einem Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gerne!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

1,25 Stunden

PREIS

50,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Stephanie Kolhosser
0231 22240-737
stephanie.kolhosser@ska.nrw

Programm/Inhalt

Ein globales Problem: Risiken für psychische Erkrankungen

Stressoren und Ressourcen

Gemeinsam gesund

Achtsam bleiben

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

Angebots-Nr.: 58.245

Veränderungen als Chance sehen (E-Learning)

Veränderungen gehören zum Leben, sei es im Beruf, im sozialen Umfeld oder durch kulturelle und politische Entwicklungen. Dieses E-Learning hilft, die verschiedenen Aspekte von Veränderungen zu verstehen. Außerdem enthält es praktische Tipps und Tools, um erfolgreich mit dem Wandel umzugehen und die persönliche Resilienz zu stärken.

ZIELGRUPPE

Mitarbeitende und Führungskräfte aller Bereiche, die erfolgreich mit Veränderungen umgehen und ihre Resilienz gegenüber Veränderungen stärken wollen.

IHR NUTZEN

- Sie verstehen, warum Veränderungen für die meisten von uns so schwierig sind.
- Sie wissen, wie Sie die Transformation leichter annehmen und als Chance nutzen können.
- Sie finden Möglichkeiten, wie Sie resilienter gegenüber dem Wandel werden.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zu einem Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gerne!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

30 Minuten

PREIS

30,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Stephanie Kolhosser
0231 22240-737
stephanie.kolhosser@ska.nrw

Programm/Inhalt

Warum sind Veränderungen schwierig?

Wie kann ich Veränderungen leichter annehmen?

Wie stärke ich meine Resilienz?



DIE BUSINESS SCHOOL

Zertifizierte Weiterbildung zum Fach- oder Betriebswirt

Die Business School bietet zertifizierte Weiterbildungen zu Fach- oder Betriebswirten an. 100 % online und gleichzeitig persönlich betreut. Flexibel nach Deinen Wünschen, berufsbegleitend und europaweit auf Bachelor- und Master-Programme anrechenbar. Als Label der Sparkassenakademien Nordrhein-Westfalen verfügen wir über fundierte Erfahrungen in der Aus- und Weiterbildung – über 5.000 zufriedene Teilnehmerinnen und Teilnehmer haben mit uns schon ihre beruflichen Perspektiven verbessert.

Informiere Dich über unsere berufsbegleitenden Weiterbildungsangebote.

IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN



Rabea Hesse
Bildungsberaterin Business School

0231 22240-712
bs@ska.nrw



Nathalie Mädje
Bildungsberaterin Business School

0231 22240-757
bs@ska.nrw



Liane Stach
Bildungsberaterin Business School

0231 22240-792
bs@ska.nrw



Laura Freiin von Eerde
Bildungsberaterin Business School

0231 22240-795
bs@ska.nrw



TAGUNGSZENTRUM
HÖRDER BURG

TAGUNGSZENTRUM HÖRDER BURG

Ob in Präsenz, digital oder hybrid: Mieten Sie unsere Räume für Ihre Veranstaltung

Kongress, Besprechung, Seminar, Workshop oder eigene Schulung für die Mitarbeitenden? Wir bieten Ihnen den passenden Raum für Ihre Veranstaltung.

Sie planen eine Online-Veranstaltung durchzuführen? Mit uns haben Sie den richtigen Partner an Ihrer Seite: Unsere digitalen Räume und hausinternes Studio bieten Ihnen die optimale Basis für Ihre digitale Veranstaltung. On top übernehmen wir für Sie auf Wunsch die professionelle Begleitung Ihrer Veranstaltung durch „Co-Moderatoren“, die Schulung Ihrer Dozenten, das gesamte Teilnehmermanagement, die inhaltliche Konzeption Ihrer Veranstaltung und vieles mehr.

Für Veranstaltungen in Präsenz erwarten Sie in dem exklusiven Gebäudeensemble der Hörder Burg mit direktem Seeblick über 40 hochmoderne Seminar- und Tagungsräume mit einmaligem Flair. Ein auf Ihre Bedürfnisse abgestimmtes Catering sowie hochprofessionelle Organisationsabläufe und maßgeschneiderte Rahmenprogramme runden unser Angebot perfekt ab.

Gern kombinieren wir auch das Raumangebot für Sie und führen Ihre Veranstaltung hybrid durch. Dabei ist ein Teil des Publikums physisch vor Ort, die weiteren Teilnehmer sind digital hinzugeschaltet. Der Vorteil: Das Online-Publikum wird aktiv in die Präsenz-Veranstaltung mit einbezogen und alle Teilnehmenden können in Echtzeit miteinander interagieren und in Kontakt treten.

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Unser Veranstaltungsmanagement berät Sie gern persönlich zu Ihrem individuellen Angebot.

IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN



Antonia König
Veranstaltungsmanagement

0231 22240-744
antonia.koenig@ska.nrw



Andreas Gaida
Veranstaltungsmanagement

0231 22240-722
andreas.gaida@ska.nrw



MITTELSTANDSCAMPUS NRW

Der Mittelstand bildet das Herz der deutschen Wirtschaft

Der MittelstandsCampus NRW, eine Marke der Sparkassenakademie NRW, bietet mittelständischen Unternehmen vielfältige Bildungsangebote und Inhouse-Beratungen für zentrale Themen an, wie zum Beispiel:

· Nachhaltigkeit,
· Digitalisierung und
· Arbeitgeberattraktivität – Führung.

Ein exklusives Kooperationsnetzwerk, beispielsweise mit der Universität Witten/Herdecke oder der Hochschule für Finanzwirtschaft und Management, sichert zusammen mit unserer fundierten Erfahrung die Qualität der hochwertigen sowie einzigartigen Workshops, Bildungsformate und Beratungsleistungen.

Neben unseren digitalen Veranstaltungen begrüßen wir Sie und Ihre Mitarbeiter/-innen zudem in unserem Tagungszentrum Hörder Burg in einem einmaligen Ambiente. Von unserer rund 700 Jahre alten „Burg“ haben Sie einen direkten Blick auf den Phoenix See in Dortmund. Ein Ort, der wie kein anderer für Transformation und Zukunftsfähigkeit steht.

IHR ANSPRECHPARTNER



Christian Overhage
Projektleiter Mittelstandscampus NRW

0231 22240-717
christian.
overhage@mittelstandscampus-nrw.de

Lern- und Buchungsportal

Informieren Sie sich über unser Bildungsangebot.

Digitale Transformation