



## FORTBILDUNGSPROGRAMM 2026

25 Internationales Geschäft



<b>INHALTSVERZEICHNIS</b>	<b>SEITE</b>
<b>25 Internationales Geschäft</b> .....	<b>3</b>
<b>Tagungen</b> .....	<b>4</b>
12.002 Fachtagung Vertrieb Firmenkunden .....	5
<b>Fachseminare / Zertifikatsprogramme</b> .....	<b>7</b>
25.500 Schulungsprogramm: ALG-Koordinatorinnen und -Koordinatoren .....	8
25.400 Schulungsprogramm "Dokumentäres Geschäft" .....	10
25.300 Grundseminar "Internationales Firmenkundengeschäft" .....	13
25.200 Qualifizierungsprogramm Zins-, Währungs- und Rohstoffmanagement (Deri-X-perte) .....	15
25.100 Fachseminar "Internationales Geschäft" .....	17
<b>Basiswissen</b> .....	<b>19</b>
26.340 Grundlagenwissen Auslandszahlungsverkehr im OSPlus .....	20
<b>Fachwissen</b> .....	<b>22</b>
25.606 Risiken im Auslandsgeschäft beurteilen : Länder - Banken - Corporates in der Kreditanalyse ....	23
25.613 Bank- und finanzspezifisches Englischtraining für das internationale Geschäft (online) .....	25
25.611 Gelebtes CRM im Firmenkundengeschäft - Grundlagenwissen und Vertriebsansätze im Zins- und Währungsmanagement .....	27
25.610 Unternehmen im internationalen Geschäft begleiten .....	29
25.609 Deri-X für Firmenkundenberater/-innen: frische Impulse für das Zins-/Währungs- und Rohstoffmanagement (online) .....	31
25.608 Deri-X-perte Update: ganzheitliches Währungsmanagement - Produktstrategien .....	33
25.607 Zollabwicklung im internationalen Firmenkundengeschäft - Herausforderungen aus Kundensicht - Mehrwerte in der Beratung .....	35
25.605 Umgang mit Sanktionen und Embargos .....	37
25.604 Trade und Export Finance: Globale Chancen nutzen - Exportfinanzierung als Erfolgsfaktor im Firmenkundengeschäft .....	39
25.603 Erfahrungsaustausch Garantien .....	41
25.602 Erfahrungsaustausch Akkreditive .....	43
25.601 Dokumentenprüfung im Auslandsgeschäft .....	45

## II. MARKTFOLGE

# 25 Internationales Geschäft

Tagungen

Fachseminare / Zertifikatsprogramme

Basiswissen

Fachwissen

# 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](mailto: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)

Auf Anfrage



### DAUER

1,5 Tage



### PREIS

645,00 €



### KONTAKT

#### ANMELDUNG



**Marie Buechner**

0231 22240-776

[marie.buechner@ska.nrw](mailto:marie.buechner@ska.nrw)

#### INHALTE



**Vanessa Iwa**

0231 22240-781

[vanessa.iwa@ska.nrw](mailto:vanessa.iwa@ska.nrw)

**Programm/Inhalt**

Wir werden das Programm und die Referent/-innen mit einer Akademieinfo veröffentlichen.



**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](mailto:jana.bathe@ska.nrw)

#### INHALTE



**Vanessa Iwa**

0231 22240-781

[vanessa.iwa@ska.nrw](mailto: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 Buchungportal 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
- DerivProgramme
- 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-perle)

### 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](mailto:jana.bathe@ska.nrw)

#### INHALTE



**Vanessa Iwa**

0231 22240-781

[vanessa.iwa@ska.nrw](mailto: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 -Kordinatorinnen, 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](mailto:jana.bathe@ska.nrw)

#### INHALTE



**Vanessa Iwa**

0231 22240-781

[vanessa.iwa@ska.nrw](mailto: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**



# **25 INTERNATIONALES GESCHÄFT**

## **Basiswissen**

## Grundlagenwissen Auslandszahlungsverkehr im OSPlus

Der Auslandszahlungsverkehr im OSPlus ist komplex – doch mit dem richtigen Grundlagenwissen behalten Sie jederzeit den Überblick. In diesem Seminar erwerben Sie das nötige Rüstzeug, um sicher und schlüssig internationalen Zahlungen abzuwickeln.

### 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)

17.06.2026 | Sparkassenakademie  
NRW



### 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**

**Allgemeines AZV-Wissen**

Kurse und Währungen

**Stammdatenverwaltung**

- Korrespondenten und Konten
- Leitwege und Leitwegsteuerung
- Aussteuerungskriterien
- Konditionen
- Valuten
- Zusatzentgelte

**Kundenzahlungsausgänge**

Daueraufträge

**Kundenzahlungseingänge**

**BankanBank Zahlungen**



# 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, Kreditanalytistinnen 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



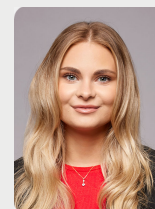
### KONTAKT

#### 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

#### **Corporates:**

- 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](mailto:jana.bathe@ska.nrw)

#### INHALTE



**Vanessa Iwa**

0231 22240-781

[vanessa.iwa@ska.nrw](mailto: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](mailto:jana.bathe@ska.nrw)

#### INHALTE



**Vanessa Iwa**

0231 22240-781

[vanessa.iwa@ska.nrw](mailto: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 Spezialistin 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](mailto:jana.bathe@ska.nrw)

#### INHALTE



**Vanessa Iwa**

0231 22240-781

[vanessa.iwa@ska.nrw](mailto: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 vertrieblischen 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 Casestudies 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](mailto: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](mailto:jana.bathe@ska.nrw)

#### INHALTE



**Vanessa Iwa**

0231 22240-781

[vanessa.iwa@ska.nrw](mailto: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](mailto:jana.bathe@ska.nrw)

#### INHALTE



**Vanessa Iwa**

0231 22240-781

[vanessa.iwa@ska.nrw](mailto: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](mailto:jana.bathe@ska.nrw)

#### INHALTE



**Vanessa Iwa**

0231 22240-781

[vanessa.iwa@ska.nrw](mailto: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 (GTV), 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 Technikenkenntnisse

### 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](mailto:jana.bathe@ska.nrw)

#### INHALTE



**Vanessa Iwa**

0231 22240-781

[vanessa.iwa@ska.nrw](mailto: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 vertriebllich 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 Petrarola, 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](mailto:jana.bathe@ska.nrw)

#### INHALTE



**Vanessa Iwa**

0231 22240-781

[vanessa.iwa@ska.nrw](mailto: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](mailto:jana.bathe@ska.nrw)

#### INHALTE



**Vanessa Iwa**

0231 22240-781

[vanessa.iwa@ska.nrw](mailto: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



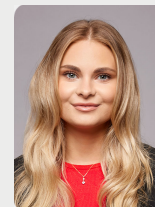
### KONTAKT

#### 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 unstimrigen Dokumenten**

**Besonderheiten im Zusammenhang mit Dokumenten und Akkreditivbedingungen**



100% online



# 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

## 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 zugeschaltet. 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 MittelstandCampus 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