



FORTBILDUNGSPROGRAMM 2026

Tagungen und Foren



INHALTSVERZEICHNIS	SEITE
Tagungen und Foren	3
02.003 Fachtagung Passivgeschäft und Wertpapiertrends	4
02.012 Vertriebsoffensive Anlagekompass und S-neo - Evolution und Vision	6
02.013 Die Welt der Zuwendungen im Wertpapiergeschäft (online)	9
02.013-V Die Welt der Zuwendungen im Wertpapiergeschäft (Videoaufzeichnung)	11
02.090 Vertriebsforum 2026 - Sale, Fame and More	13
02.099 Phoenix-See-SalesFestival	15



02 INDIVIDUALKUNDEN

Tagungen und Foren

Fachtagung Passivgeschäft und Wertpapiertrends

Im Wertpapier- und Passivgeschäft haben sich seit dem Ende der Niedrigzinsphase zahlreiche Veränderungen und neue Herausforderungen ergeben. 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)

Aufgrund der inhaltlichen Ausweitung der Agenda für die bisher angekündigte Fachtagung Passivgeschäft auf Passiv- und Wertpapierthemen wurde das Angebot neu bezeichnet. Die Fachtagung Passiv- und Wertpapiertrends wird nun unter der Angebotsnummer 02.003 weitergeführt.



TERMIN(E)

12.11.2026 – 13.11.2026 |
Sparkassenakademie NRW



DAUER

2 Tage



PREIS

745,00 €



KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek

0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Elisabeth Schnecking

0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Programm/Inhalt

Das Programm werden wir nach Abschluss der Planungsphase mit einer Akademieinfo gesondert veröffentlichen und in unserem Akademieportal online bereitstellen.

Vertriebsoffensive Anlagekompass und S-neo - Evolution und Vision

Im Wertpapiergeschäft sind gerade bei jungen Kundinnen und Kunden immer häufiger Sparkassen nicht die erste Wahl. Mit S-neo können wir diesen Trend stoppen und weitere Mittelabflüsse an Neobroker verhindern. Wie gelingt es, dass auch digitale Selbstentscheider/-innen einen Mehrwert durch unsere persönliche Beratung erleben? Begeistern wir mit dem neuen Anlagekompass unsere Kundinnen und Kunden und einer Customer Journey, die den stationären Vertrieb stärkt.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte im Privatkundenmarkt und Berater/-innen mit Wertpapierkompetenz, Verantwortliche sowie Spezialistinnen und Spezialisten für das Wertpapiergeschäft, Multiplikatoren und Multiplikatorinnen in der Anlageberatung

IHR NUTZEN

- Sie wissen, wie der neue Anlagekompass mit Spaß, Effizienz und Präzision zu mehr Kundennutzen und damit zu mehr Vertriebs Erfolg führt.
- Sie sind vertraut mit neuen Perspektiven auf unser Marktumfeld: Gen Z verstehen, im Wettbewerb mit Neobrokern bestehen und Abschlüsse am Kundenbedarf orientiert steigern.
- Sie diskutieren diese Themen im interaktiven Deep-Dive und nutzen den Raum für den strategischen Austausch unter Expertinnen und Experten.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Luca Rolle, Social Seed GmbH
Gründer und Geschäftsführer von Social Seed, der Nr. 1 der Social Media Agenturen für Banken und Finanzdienstleister
Mit über 1,5 Millionen Followern einer der drei größten Finanz-Influencer in Deutschland
- Birgit Knoll, Sparkassenakademie NRW
Langjährige Mitarbeit in zahlreichen DSGVO-Projekten im Privatkundenmarkt
- Thorsten Meier, Sparkassenakademie NRW und
Lars Abraham, Sparkassenakademie NRW
Verkaufstrainer und zertifizierte Vertriebscoaches mit umfangreichen Erfahrungen im Vertrieb im Privatkundenmarkt wie auch im Vertriebstraining und Coaching



TERMIN(E)

Auf Anfrage



DAUER

1 Tag



PREIS

425,00 €



KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek

0231 22240-537

carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Thorsten Meier

0231 22240-762

thorsten.meier@ska.nrw

Programm/Inhalt

09:00 Uhr

Get-together

09:30 Uhr

Begrüßung

Thorsten Meier, Sparkassenakademie NRW

09:45 - 10:30 Uhr

Qualität in der Portfolioberatung - Was bleibt, was ist im Anko neu?

- Das zentrale Dashboard im Anlagekompass ist die Sicht des Anlegenden auf seine eigene Portfoliowelt. Es vereint maximale regulatorische Sicherheit mit einer qualitativ hochwertigen Anlageberatung
- Welche vertrieblichen Chancen bieten sich hierbei neu, wie kann der Beratende diese nutzen?

Birgit Knoll, Sparkassenakademie NRW

10:30 - 11:00 Uhr

Kaffeepause

11:00 - 12:30 Uhr

Das aktuelle Marktumfeld für digitale Selbstentscheider/-innen

- Trends in der Fintech-Branche und neue Technologien spielen eine große Rolle, wenn es darum geht, die Anforderungen und Erwartungen, nicht nur der Gen Z, zu erfüllen
- Welche Werte und Einstellungen in Bezug auf Geld und Vermögensaufbau werden auch durch Nutzung sozialer Medien, Influencer-Marketing und interaktiven Plattformen beeinflusst?

Luca Rolle, Gründer und Geschäftsführer von Social Seed

12:30 - 13:15 Uhr

Mittagspause

13:15 - 14:00 Uhr

Austausch unter Kolleginnen und Kollegen

- Wie kommunizieren wir die vertriebsstrategische Ausrichtung zum Anko und zu S-neo im Haus?
- Wie können wir das Feuer im Vertrieb für auf den Anko neu entfachen und Sorgen zu S-neo nehmen?
- Wie zukunftsfähig sind wir in unserem Haus schon? Was fehlt noch zur erfolgreichen Umsetzung?

14:00 - 14:30 Uhr

**S-neo und die Depotvision der SFG als Antwort des sich
ändernden Kundenverhaltens - wie passt dies zur
stationären und medialen Beratung mit dem Anko?**

- Die Kundin, der Kunde - das unbekannte Wesen: Anlegertypen neu entdeckt für interessante Fragen im Finanzkonzept
- Cross-Selling mal anders gedacht - Interesse für "Mehr als S-neo" wecken und echte Bedarfe erkennen

Birgit Knoll, Sparkassenakademie NRW

14:30 - 14:45 Uhr

Kaffeepause

14:45 - 16:00 Uhr

**Vom "Digitalen Selbstentscheider" bis zum
"Beratungsaffinen Anleger" - Vertriebsimpulse für die Praxis**

Thorsten Meier, Sparkassenakademie NRW

Die Welt der Zuwendungen im Wertpapiergeschäft (online)

Das Wertpapiergeschäft und seine Regulatorik sind weiter in Bewegung. Neue aufsichtsrechtliche Anforderungen an die Vereinnahmung von Zuwendungen unter der geplanten Retail Investment Strategy müssen jetzt umgesetzt werden. Informieren Sie sich über die neuesten Entwicklungen und Gestaltungsmöglichkeiten, 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 kennen aktuelle und künftige Anforderungen an die Vereinnahmung von Zuwendungen 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) und sind mit der ab dem 1. Quartal 2026 geplanten Anpassung vertraut.
- Sie sind vertraut mit einer geplanten künftigen Gestaltungsmöglichkeit zur Verringerung von Zuwendungseinnahmen.
- Sie profitieren vom Erfahrungsaustausch mit Expertinnen und Experten sowie von aktuellen Unterstützungsmaterialien für Ihre Sparkasse und klären offene Fragen direkt.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Volker Conradt, Sparkassen- und Giroverband Hessen-Thüringen
- Dr. Hanna Kappstein, Deutscher Sparkassen- und Giroverband e.V. Berlin

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 02.013-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.



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?
- DSGVO-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?

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?
- DSGVO-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?

Vertriebsforum 2026 - Sale, Fame and More

Nutzen Sie die Gelegenheit, sich mit Expertinnen und Experten zu Best-Practice-Methoden auszutauschen. In einer Mischung aus mitreißenden Plenumsvorträgen und interaktiven Workshops erhalten Sie Einblicke, wie andere Vertriebler/innen erfolgreich in der Praxis agieren.

ZIELGRUPPE

Alle Mitarbeiter/-innen im Vertrieb

IHR NUTZEN

- Sie lernen die Erfolgsrezepte Anderer kennen und wissen, wie sie diese für sich nutzen können,
- Sie sind in der Lage, Fachwissen in Kaufargumente umzuwandeln.
- Sie kennen die richtigen Antworten auf Einwände und den besonderen Moment für die Abschlusssatzung.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

siehe Programm



TERMIN(E)

14.09.2026 | Sparkassenakademie
NRW



DAUER

1 Tag



PREIS

425,00 €



KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek

0231 22240-537

carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Lars Abraham

0231 22240-741

lars.abraham@ska.nrw

Programm/Inhalt

09:30 - 10:00 Uhr	Get-together und netzwerken
10:00 - 10:05 Uhr	Begrüßung und Marktüberblick der anderen Art Lars Abraham, Sparkassenakademie NRW
10:05 - 10:35 Uhr	Aufstehen Simon Arnold, Speaker
10:35 - 11:30 Uhr	Vertrieb 2026 Thorsten Meier und Lars Abraham, Sparkassenakademie NRW
11:30 - 11:45 Uhr	Kaffeepause
11:45 - 12:30 Uhr	Workshoprunde 1 • Geld kennt Geld – mit Steuern punkten Stilianos Brusenbach, Steuerberater • GenZ und Alpha Fabian Farell, DJ und Speaker • Die Wirkungsfaktoren Gesa Eberl, TV-Moderatorin • Die Macht der Stimme Diana Schneider, Sängerin und Stimmtrainerin
12:30 - 13:15 Uhr	Mittagspause
13:15 - 14:00 Uhr	Workshoprunde 2
14:00 - 15:00 Uhr	Attraktiver anderer Auftritt Dr. Pop, Musikkabarettist, Moderator und Autor
15:00 - 15:15 Uhr	Kaffeepause
15:15 - 15:45 Uhr	Höchstleistung auf den Punkt Elvis Eifel (Jürgen Bannert), Unterhaltungschef Radio NRW
15:45 - 16: 45 Uhr	Jugendzugangsrhetorik Frau Finanzen, Finfluencerin

Phoenix-See-SalesFestival

Möchten Sie gute Verkäuferinnen und Verkäufer noch weiter begeistern? Suchen Sie eine besondere Veranstaltung, auf der neue Impulse für den Vertrieb vermittelt werden?

ZIELGRUPPE

Vertriebsmitarbeiter/-innen aller Branchen

IHR NUTZEN

- Sie können Kundinnen und Kunden für sich und Ihre Lösungen gewinnen.
- Sie begeistern sich für die Tätigkeit im Vertrieb.
- Sie erweitern Ihr Netzwerk und tauschen sich mit anderen Verkaufsbegeisterten aus.

HINWEIS(E)

Diese Veranstaltung wird 2025 nur als reine Inhouse-Veranstaltung angeboten. Falls Sie Interesse haben, melden Sie sich gerne bei lars.abraham@ska.nrw für eine individuelle Gestaltung Ihrer Inhouse-Veranstaltung.



TERMIN(E)

Auf Anfrage inhouse buchbar



DAUER

1 Tag



PREIS

auf Anfrage



KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek

0231 22240-537

carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Lars Abraham

0231 22240-741

lars.abraham@ska.nrw



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 MittelstandsCampus NRW, eine Marke der Sparkassen-akademie 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