Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen



FORTBILDUNGSPROGRAMM 2027

D. STUDIENGÄNGE UND STUDIUM

INHALTSVERZEICHNIS

SEITE

D. STUDIENGÄNGE UND STUDIUM 3

80 Angebote rund um Studiengänge 4

70.140 AdA.digital für Fachwirte (IHK) 5

80.400 Akademie im Dialog - Info-Webinar für Personalentwickelnde (online) 8

80.700 Business Professional (online) 10

80.701 Business Professional - Lernerfolgskontrolle 12

81 Seiteneinsteiger/-innen 14

74.920 Check-up Deutsch/Mathematik 15

81.180 Seiteneinstieg.Basis 17

81.200 Qualifizierungslehrgang Sparkassenkaufmann/-kauffrau 21

81.190 Starke Menschen - Starke Marke 24

81.160 just e-learn-Package Welcome und Onboarding für neue Mitarbeitende (E-Learning) 26

81.161 Den Finanzsektor in Deutschland verstehen (E-Learning) 28

81.162 Willkommen in der Sparkassen-Finanzgruppe (E-Learning) 30

81.163 Die Sparkasse - mein neuer Arbeitgeber (E-Learning) 32

82 Sparkassenfachwirt für Kundenberatung 34

82.600 Basisseminar Privatkundenberatung (PKB) 35

82.530 Sparkassenfachwirt/-in für Kundenberatung - Selbststudium 39

82.540 Sparkassenfachwirt/-in für Kundenberatung - Intensivstudium 44

82.901 Vorbereitungswebinar auf die Modulprüfungen 49

D. STUDIENGÄNGE UND STUDIUM

80 Angebote rund um Studiengänge
81 Seiteneinsteiger/-innen
82 Sparkassenfachwirt für Kundenberatung

D. STUDIENGÄNGE UND STUDIUM

80 Angebote rund um Studiengänge

AdA.digital für Fachwirte (IHK)

Mit deinem IHK-Fachwirtabschluss hast du den theoretischen Teil der Ausbildereignung schon in der Tasche. Mit uns kannst du den praktischen Teil ganz einfach absolvieren, inkl. Prüfung und IHK-Bescheinigung!

Angehende Personalfachkaufleute können natürlich auch den theoretischen Teil mit uns absolvieren.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter aus Unternehmen, die Auszubildende in ihrem Team, ihrer Abteilung oder Geschäftsstelle verantwortlich ausbilden und nach ihrem IHK-Fachwirt den praktischen Teil der Ausbildereignung absolvieren möchten.

Angehende Personalfachkaufleute, die die Ausbildereignung für die Zulassung zur IHK-Prüfung benötigen.

IHR NUTZEN

Digitales Lernen und Onlinetraining

- Sie lernen in diesem Online-Kurs flexibel und ortsunabhängig. Alle Sessions sowie die Prüfung finden ausschließlich digital statt.

Zeugnis der Ausbildereignungsqualifikation gemäß AEVO inkl. IHK-Bescheinigung

- Sie erwerben die berufs- und arbeitspädagogische Qualifikation gem. Ausbilder-Eignungsverordnung und weisen diese in einer Prüfung nach.

Exzellent ausbilden

- Sie erlangen durch Selbststudium und intensives Training die Kompetenz Auszubildende handlungsorientiert, praxisnah und vertriebsorientiert auszubilden.

Zeitgemäße Ausbildungsmethoden anwenden

- Sie planen und steuern Lernprozesse und wenden zeitgemäße Ausbildungsmethoden an, um Auszubildende gezielt zu selbstständigen, eigenverantwortlichen Mitarbeitern zu entwickeln.

Sicher in Gesprächssituationen mit Auszubildenden

- Sie führen erfolgreich Einführungs-, Ausbildungs-, Kritik- und Beurteilungsgespräche mit Auszubildenden und beraten und unterstützen sie im Ausbildungsprozess.

Persönliche Weiterentwicklung

- Erfahrene Trainer bereiten Sie praxisorientiert in kleinen Gruppen auf erste Führungserfahrungen als Ausbilder/-in in Sparkassen und Verbundunternehmen vor.

TERMIN(E)

2602_AdA.digital_Fachwirte_8 | 03.11.2026 – 19.12.2026 | virtueller Seminarraum

70.140-2 Begleitende Lernmaterialien AdA (03.11. - 19.12.2026)
70.140-9 Schriftliche Prüfung (07.12.2026)
70.140-10 Grobkonzept (05.12. - 15.12.2026)
70.140-11 Praktische Prüfung (19.12.2026)

2701_AdA.digital_Fachwirte 9 | 03.02.2027 – 15.03.2027 | virtueller Seminarraum

70.140-2 Begleitende Lernmaterialien AdA (03.02. - 15.03.2027)
70.140-9 Schriftliche Prüfung (08.03.2027)
70.140-10 Grobkonzept (25.02. - 10.03.2027)
70.140-11 Praktische Prüfung (15.03.2027)

2702_AdA.digital_Fachwirte_10 | 18.05.2027 – 10.07.2027 | virtueller Seminarraum

70.140-2 Begleitende Lernmaterialien AdA (18.05. - 10.07.2027)
70.140-9 Schriftliche Prüfung (28.06.2027)
70.140-10 Grobkonzept (23.06. - 07.07.2027)
70.140-11 Praktische Prüfung (10.07.2027)

2703_AdA.digital_Fachwirte_11 | 09.11.2027 – 20.12.2027 | virtueller Seminarraum

70.140-2 Begleitende Lernmaterialien AdA (09.11. - 20.12.2027)
70.140-9 Schriftliche Prüfung

VORAUSSETZUNG(EN)

Nachweis des IHK Fachwirte Abschlusses ist bis zum Abgabetermin des Grobkonzeptes für die praktische Prüfung in das Akademieportal hochzuladen.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Ihre Dozentinnen und Dozenten bzw. Trainer/-innen sind erfahrene und erfolgreiche Ausbilderinnen und Ausbilder aus der Sparkasse und der freien Wirtschaft.

(06.12.2027)
70.140-10 Grobkonzept (01.12. - 15.12.2027)
70.140-11 Praktische Prüfung (20.12.2027)

DAUER

6 Tage
8 Wochen

PREIS

499,00 €
Für angehende Personalfachkaufleute zzgl. 350,00 € für die Vorbereitung auf die theoretische Prüfung

KONTAKT

ANMELDUNG



Bettina von Wirth
0231 22240-598
bettina.von.wirth@ska.nrw

INHALTE



Michael Zaum
0231 22240-515
michael.zaum@ska.nrw

Programm/Inhalt

virtuelle Module	Dauer
Einführungsgespräche führen	3 Stunden (18:00 – 21:00 Uhr)
Ausbildungsgespräche als Kontrollgespräche führen	3 Stunden (18:00 – 21:00 Uhr)
Kritikgespräche führen	3 Stunden (18:00 – 21:00 Uhr)
Beurteilungsgespräche führen	3 Stunden (18:00 – 21:00 Uhr)
Trainingstag Gesprächsübungen	1 Tag (9:00 – 17:00 Uhr)
Eigenständige Erstellung des Grobkonzepts	ca. 14 Tage
Schriftliche Prüfung (optional)	3 Stunden
Praktische Prüfung (Gesprächssimulation und Fachgespräch)	30 Minuten

Abschluss: Zeugnis der Ausbildereignungsqualifikation gemäß AEVO inkl. IHK-Bescheinigung

Theoretische Prüfung für Personalfachkaufleute

Angehende Personalfachkaufleute müssen für die Zulassung zur IHK-Prüfung die Ausbildereignung nachweisen. Mit dem optionalen, digitalen Lernprogramm „AEVO digital“ bereitest du dich im Selbststudium schnell & flexibel auf die Prüfung vor. Du solltest hierzu ca. 4 Wochen einplanen. Die Prüfung kannst du ganz einfach bei uns ablegen.

Akademie im Dialog - Info-Webinar für Personalentwickelnde (online)

Mit unseren kostenlosen Info-Webinaren informieren wir Sie regelmäßig über aktuelle Entwicklungen in der Sparkassenakademie NRW. Darüber hinaus haben Sie die Möglichkeit, uns Fragen zur aktuellen Situation zu stellen oder uns Ihre Anregungen mitzuteilen.

ZIELGRUPPE

Verantwortliche für die Personalentwicklung in Sparkassen, Verbundunternehmen und anderen Unternehmen.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeiter*innen der Sparkassenakademie NRW

TERMIN(E)

Das Info-Webinar findet an folgenden Tagen in der Zeit von 15:00 - 16:30 Uhr statt:

21.01.2026
25.02.2026
25.03.2026
29.04.2026
03.06.2026
08.07.2026
23.09.2026
04.11.2026
16.12.2026

DAUER

60 Minuten
von 15:00 bis 16:00 Uhr

PREIS

Kostenlos

Programm/Inhalt

- Die aktuelle Situation in der Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen
- Aktuelle Themen und Veranstaltungen
- Ihre Fragen und Anregungen

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



Mario Brößel
0231 22240-719
mario.broessel@ska.nrw

Vorbereitungsseminar Business Professional (100 % digital)

Sie sind Sparkassenfachwirt/-in für Kundenberatung und haben bereits erste Berufserfahrung in der Beratung gesammelt? Sie wollen jetzt den nächsten Schritt auf Ihrer persönlichen Karriereleiter machen und streben einen Abschluss als Betriebswirt/-in an? Unser berufsbegleitendes Online-Seminar Business Professional begleitet Sie auf diesem Weg und vermittelt Ihnen praxisorientiert das erforderliche Grundlagenwissen für den optimalen Einstieg in ein nachfolgendes Betriebswirtstudium.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen aus der Finanzdienstleistungsbranche, die die Zulassungsvoraussetzungen zum Betriebswirt-Studium noch nicht erfüllen und deshalb ihre bisherigen Weiterbildungen um praxisbezogenes Fachwissen in den Bereichen Banking & Finance ergänzen möchten.

IHR NUTZEN

- Sie erwerben wirtschaftswissenschaftliches Grundlagenwissen.
- Sie erwerben bankfachliche Kenntnisse zu zentralen Fragestellungen in der Kreditwirtschaft.
- Sie sind optimal für den Einstieg ins Betriebswirt-Studium qualifiziert.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Abgeschlossene Ausbildung zum/zur Bankkaufmann/-frau oder Sparkassenkaufmann/-frau und
- Nachweis einer mindestens sechsmonatigen bankfachlichen oder kaufmännischen Weiterbildung (z. B. Sparkassenfachwirt für Kundenberatung)

Sie sind sich unsicher, ob Sie die Voraussetzungen erfüllen? Sprechen Sie uns einfach an!

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

erfahrene Sparkassenpraktiker sowie Dozentinnen und Dozenten der Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

TERMIN(E)

01.09.2026 – 28.02.2027 | virtueller Seminarraum

01.03.2027 – 31.08.2027 | virtueller Seminarraum

01.09.2027 – 29.02.2028 | virtueller Seminarraum

DAUER

9 Tage

PREIS

1.900,00 €

Programm/Inhalt

Das Seminar umfasst die folgenden drei Lerneinheiten:

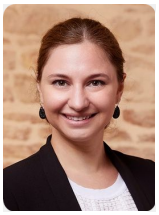
- Allgemeine Betriebswirtschaft
- Wirtschafts- und Währungspolitik
- Sparkassen- und Bankbetriebswirtschaft

Jede Lerneinheit umfasst umfangreiche digitale Lernmedien und Skripte, mit denen Sie sich die Inhalte schnell und kompakt erarbeiten. Begleitend nehmen Sie an 9 virtuellen Lehrveranstaltungen teil, die an Samstagen in der Zeit von 08:00 bis 15:00 Uhr stattfinden. Der Unterricht wird nicht aufgezeichnet.

Das Online-Seminar Business Professional lässt sich somit perfekt mit einer Vollzeitbeschäftigung verbinden.

KONTAKT

ANMELDUNG



Nathalia Klenner
0231 222 40 758
nathalia.klenner@ska.nrw

INHALTE



Martin Prinz
0231 22240-592
martin.prinz@ska.nrw

Business Professional

Sichern Sie Ihren Lernerfolg im Business Professional durch die Teilnahme an der optionalen Lernerfolgskontrolle optimal ab.

IHR NUTZEN

Ihr Nutzen:

- Neben der Teilnahme an den Unterrichtsveranstaltungen des Business Professional, unterlegen Sie Ihren Lernerfolg mit einem Zertifikat.
- Sie haben damit Gewissheit, dass Sie in den Fachgebieten, Bank- und Sparkassenbetriebswirtschaft, Volkswirtschaft und Allgemeine Betriebswirtschaft ebenso gut vorbereitet sind auf die Teilnahme am Studiengang Betriebswirt, wie die Absolventen des Studiengangs Bankfachwirt

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

erfahrene Sparkassenpraktiker sowie Dozentinnen und Dozenten der Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen

HINWEIS(E)

Die Buchung ist optional

TERMIN(E)

2701_2602 | 26.02.2027 | 09:00 – 13:00 Uhr

DAUER

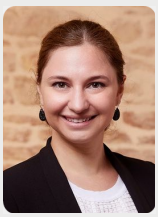
3 Stunden

PREIS

150,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Nathalia Klenner
0231 222 40 758
nathalia.klenner@ska.nrw

INHALTE



Martin Prinz
0231 22240-592
martin.prinz@ska.nrw

Programm/Inhalt

Programm/Inhalt:

Drei einstündige digitale Lernerfolgskontrollen mit Freitext- und Multiple-Choice-Aufgaben in den Fachgebieten:

- Allgemeine Betriebswirtschaft
- Bank- und Sparkassenbetriebswirtschaft
- Wirtschafts- und Währungspolitik

D. STUDIENGÄNGE UND STUDIUM

81 Seiteneinsteiger/-innen

Check-up Deutsch/Mathematik

Solide Deutsch- und Mathematikkenntnisse sind in der Sparkassenpraxis mehr als nur eine Voraussetzung: Sie sind der Schlüssel zu erfolgreicher Kommunikation und kundenorientierter Arbeit. Insbesondere für Auszubildende und Seiteneinsteiger/-innen ist es wichtig, diese Fähigkeiten zu festigen, um sicher und selbstbewusst im Arbeitsalltag zu bestehen.

ZIELGRUPPE

Auszubildende und Seiteneinsteiger/-innen

IHR NUTZEN

- Die Teilnehmenden reflektieren ihre Kompetenzen in Deutsch und Mathematik.
- Sie arbeiten gezielt an möglichen Schwachstellen und schließen Wissenslücken, gesichert durch eine Lernerfolgskontrolle.
- Sie bauen sich eine solide Basis ihrer Kompetenzen in beiden Bereichen auf.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Florian Haake (Deutschlehrer)

Rick Kummerow (Lerncoach und Youtuber "Mathe mit Rick")

HINWEIS(E)

Um die Teilnehmenden optimal beim Check-up mitzunehmen, empfehlen wir eine Nutzung der Kommunikationsvorlagen, die wir Ihnen zur Verfügung stellen. Diese Vorlagen dienen als Vorschlag, um zusätzlich zur automatischen Einladungsmail der Sparkassenakademie NRW intern auf das Angebot hinzuweisen und zu informieren. Die Vorlagen finden Sie hier

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

10,5 Stunden

PREIS

49,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Laura Stern
0231 22240-720
laura.stern@ska.nrw

INHALTE



Martin Prinz
0231 22240-592
martin.prinz@ska.nrw

Programm/Inhalt

Check-up Deutsch

- Kommunikation
- Orthografie
- Schriftverkehr

Im Abschlusstest Deutsch werden die im Check-up vermittelten Inhalte abgefragt.

Check-up Mathe

- Rechenvorteile
- Dreisatz
- Prozentrechnung
- Zins und Zinseszins

Im Abschlusstest Mathematik werden die im Check-up vermittelten Inhalte abgefragt.

Seiteneinstieg.Basis

Sie möchten Ihre bislang außerhalb der Sparkassen-Finanzgruppe gesammelten Berufserfahrungen als Seiteneinsteiger/-in einbringen und haben Freude daran, Kundenkontakte im Geschäftsmodell der Sparkassen zu managen sowie Kunden und Kundinnen im Bereich Konten und Karten rechtssicher zu beraten.

ZIELGRUPPE

Berufsfremde Mitarbeiter/-innen zum Start ihrer Tätigkeiten in Servicebereichen der Sparkasse

IHR NUTZEN

Sie entwickeln Ihre Kompetenzen aus den bisherigen Berufserfahrungen weiter, indem Sie

- die Kommunikation mit Ihren Kundinnen und Kunden service- und kundenorientiert, verkaufsfördernd und situationsgerecht gestalten, dabei die Bedürfnisse besonderer Personengruppen sowie soziokulturelle Aspekte berücksichtigen.
- Kundenanliegen mittels analoger und digitaler Kommunikationsformen und -wege aufnehmen und Kundenwünsche ermitteln, Kundenfragen beantworten sowie Kundenaufträge bearbeiten.
- Kundenanliegen zur Bearbeitung und Beantwortung an zuständige Stellen weiterleiten.
- Kundenreklamationen entgegennehmen und bearbeiten, dabei kundenorientiert handeln und die betrieblichen Vorgaben einhalten.
- Ihr eigenes Verhalten als Beitrag zur Kundenzufriedenheit und zur Kundenbindung reflektieren und Schlussfolgerungen daraus ziehen.
- Privatkundinnen und -kunden bei der Wahl der Kontoart beraten und die dazugehörigen Produkte bedarfsgerecht verkaufen, Konten für Privatkundinnen und -kunden eröffnen, führen und abschließen, Privatkundinnen und -kunden über rechtliche Bestimmungen und vertragliche Vereinbarungen informieren, diese über Verfügungsberechtigungen und Vollmachten über die Funktionalitäten im Online-Banking sowie im Mobile-Banking beraten.
- Kundinnen und Kunden anlass- und zielbezogen bei der Wahl der Zahlungsart beraten und kartenbasierte Zahlungssysteme bedarfsgerecht verkaufen.
- rechtliche Regelungen und betriebliche Vorgaben zum Bankgeheimnis, Datenschutz und zur Datensicherheit einhalten.
- die rechtlichen Rahmenbedingungen für die Tätigkeit von Kreditinstituten, insbesondere Sparkassen, erläutern und die Aufgabenstellung der Sparkassen in der Region beschreiben sowie Schlussfolgerungen für den Wettbewerb mit anderen Anbietern ziehen und die Notwendigkeit und die Vorteile der Kooperation von Sparkassen mit Verbundpartnern beschreiben.
- die aktuellen und zukünftigen Herausforderungen von Sparkassen in der Finanzdienstleistungsbranche beschreiben und Lösungsansätze erläutern.

TERMIN(E)

2608_2612_SB | 13.10.2026 – 16.12.2026 | Sparkassenakademie NRW

2708_SB | 03.03.2027 – 10.05.2027 | Sparkassenakademie NRW

2709_SB | 03.05.2027 – 09.07.2027 | Sparkassenakademie NRW

2710_SB | 09.08.2027 – 08.10.2027 | Sparkassenakademie NRW

2711_SB | 21.09.2027 – 26.11.2027 | Sparkassenakademie NRW

2712_SB | 21.10.2027 – 21.12.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

80 Stunden
6 Wochen

PREIS

950,00 €

VORAUSSETZUNG(EN)

- Beschäftigungsverhältnis bei einer Sparkasse oder einem Verbundunternehmen der Sparkasse
- Praktikumsvertrag mit einer Sparkasse oder einem Unternehmen der Finanzdienstleistungsbranche

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Dozentinnen und Dozenten und Trainerinnen und Trainer der Sparkassenakademie NRW, Expertinnen und Experten aus Sparkassen und Freiberuflerinnen und Freiberufler

HINWEIS(E)

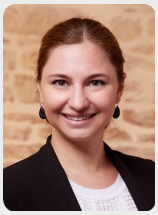
Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer erhalten für die Selbstlernphasen am ersten Veranstaltungstag (Kick-off) Zugriff auf Lernvideos und E-Learnings. Die Lernvideos werden thematisch den einzelnen Modulen zugeordnet. Die Kosten sind im Teilnehmerpreis enthalten.

Der Seiteneinstieg.Basis bildet den **ersten Teil** einer an den Kompetenzen von Bankkaufleuten ausgerichteten Qualifizierung.

Der zweite Teil (Qualifizierungslehrgang Sparkassenkaufmann/-frau, Angebotsnummer 81.200) knüpft nahtlos an diese Qualifizierung an und erweitert das Kompetenzniveau auf beratende Tätigkeiten im Privatkundengeschäft.

KONTAKT

ANMELDUNG



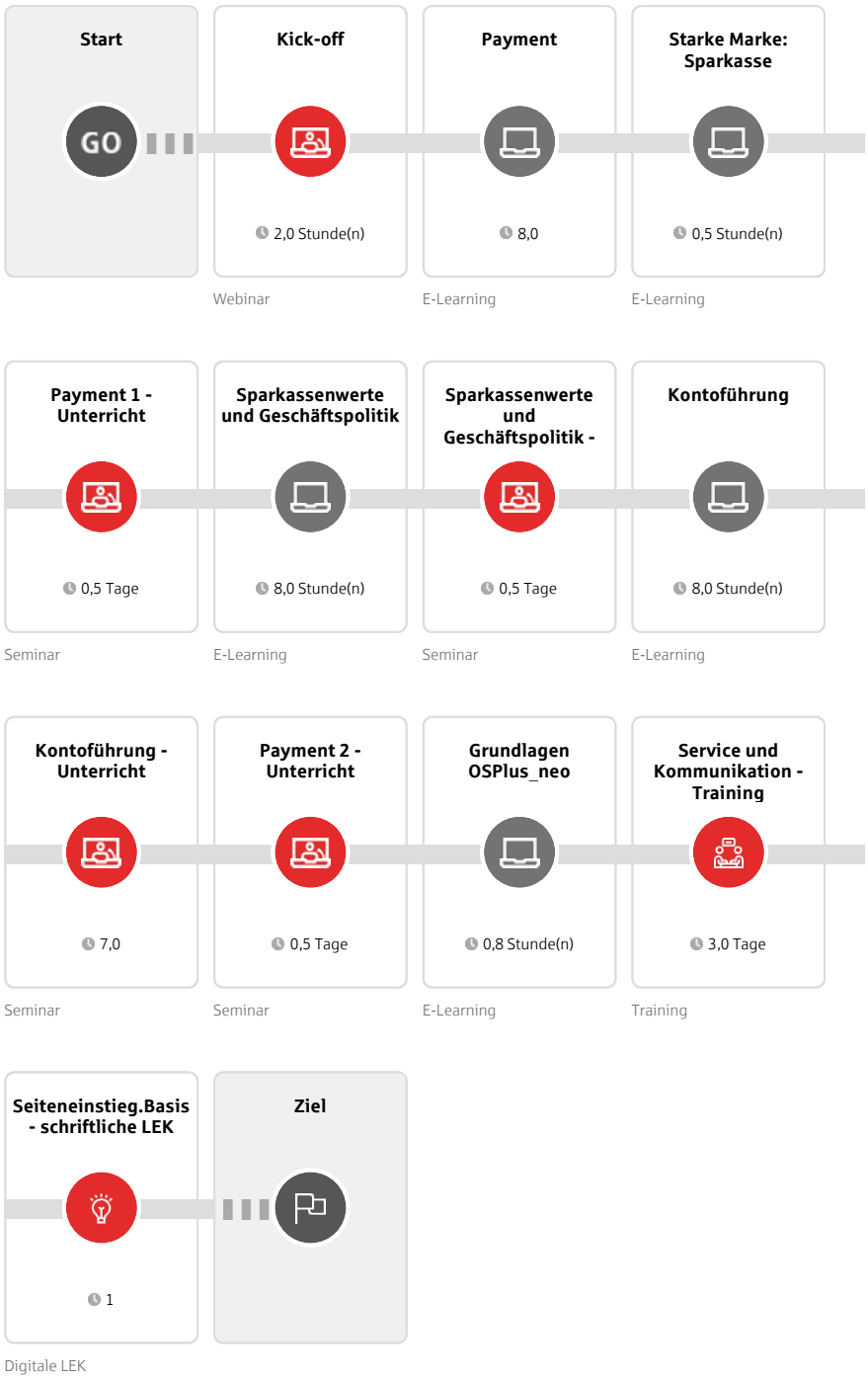
Nathalia Klenner
0231 222 40 758
nathalia.klenner@ska.nrw

INHALTE



Martin Prinz
0231 22240-592
martin.prinz@ska.nrw

Ihre Lernreise: Seiteneinstieg.Basis



Programm/Inhalt

- Payment
- Kontoführung
- Sparkassenwerte und Geschäftspolitik
- Training: Service

HINWEISE ZUM INHOUSE-TRAINING

nach Vereinbarung

Qualifizierungslehrgang Sparkassenkaufmann/-frau

Sie möchten Ihre bislang außerhalb von Kreditinstituten gesammelten Berufserfahrungen als Seiteneinsteiger/-in einbringen? Sie möchten Ihre Karriere in einer Sparkasse starten und benötigen dafür zusätzliches bankfachliches Wissen? Mit unserem neuen, modularen Qualifizierungsprogramm für Seiteneinsteiger/-innen bereiten wir Sie Schritt für Schritt auf die Übernahme erster Tätigkeiten im Service und in der Privatkundenberatung von Sparkassen vor.

ZIELGRUPPE

Berufsfremde Mitarbeiter/-innen aus Unternehmen der Sparkassen-Finanzgruppe sowie erfahrene Mitarbeiter/-innen, die nicht als Bankkaufleute qualifiziert sind, die sich in Richtung Markt und Vertrieb weiterentwickeln möchten.

IHR NUTZEN

- Ziel des Qualifizierungslehrgangs Sparkassenkaufmann/-kauffrau ist es, Sie so zu qualifizieren, dass Ihr Stand an Kenntnissen und Fertigkeiten mit dem von ausgebildeten Bankkaufleuten vergleichbar ist,
- Nach erfolgreichem Abschluss des Lehrgangs können Sie Kundinnen und Kunden in Servicesituationen bedienen, Bedarfe erkennen, Beratungsgespräche im Rahmen des Finanzkonzepts planen und bedarfs- und abschlussorientiert führen,
- Darüber hinaus können Sie Sachbearbeitungsaufgaben in Marktfolgebereichen der Sparkasse übernehmen,
- Bei erfolgreich abgelegter Prüfung verleihen wir Ihnen den Abschlussgrad Sparkassenkauffrau/-kaufmann. Dies eröffnet Ihnen die Möglichkeit, weiterführende Studiengänge der Sparkassenakademie zu besuchen.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Beschäftigungsverhältnis bei einer Sparkasse oder einem Verbundunternehmen der Sparkasse
- Praktikumsvertrag mit einer Sparkasse oder einem Unternehmen der Finanzdienstleistungsbranche

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Dozentinnen und Dozenten der Sparkassenakademie NRW,
Experten und Expertinnen aus Sparkassen, Hochschullehrer/-innen und Freiberufler/-innen

HINWEIS(E)

Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer erhalten für die Selbstlernphasen am ersten Veranstaltungstag (Kick-off) Zugriff auf E-Learnings über das Akademieportal. Diese werden thematisch den einzelnen Modulen zugeordnet. Die Kosten sind im Teilnehmerpreis enthalten.

TERMIN(E)

2605_QL | 31.08.2026 – 21.05.2027 | Sparkassenakademie NRW

2606_QL | 14.10.2026 – 16.07.2027 | Sparkassenakademie NRW

2607_QL | 26.11.2026 – 10.09.2027 | Sparkassenakademie NRW

2701_QL | 08.01.2027 – 21.10.2027 | Sparkassenakademie NRW

2702_QL | 02.02.2027 – 19.11.2027 | Sparkassenakademie NRW

2703_QL | 07.04.2027 – 21.01.2028 | Sparkassenakademie NRW

2704_QL | 02.06.2027 – 07.04.2028 | Sparkassenakademie NRW

2705_QL | 17.09.2027 – 30.06.2028 | Sparkassenakademie NRW

2706_QL | 05.11.2027 – 13.10.2028 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

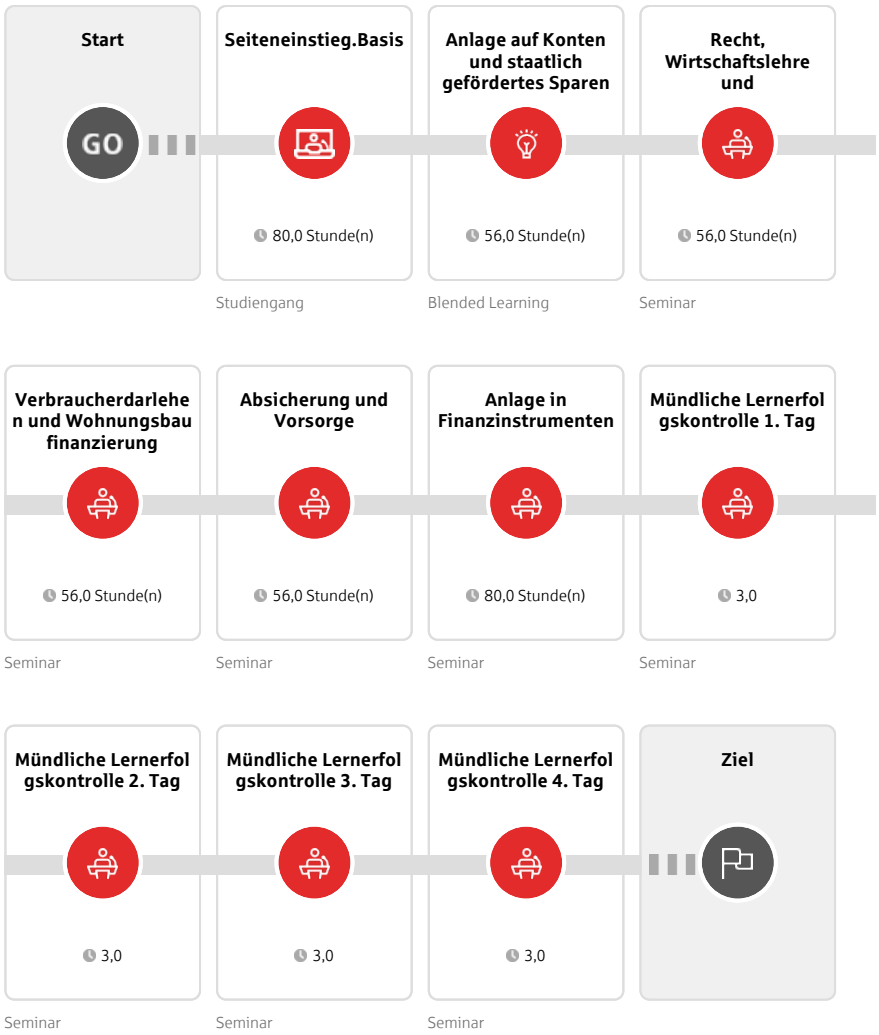
396 Stunden
9 - 12 Monate

PREIS

3.600,00 €

Anträge auf Anrechnungen werden geprüft, sofern sie vor Beginn der Qualifizierung gemeinsam mit einem Zertifikat und dem dazugehörigen Modulhandbuch eingereicht werden.

Ihre Lernreise: Qualifizierungslehrgang Sparkassenkaufmann/-kauffrau



KONTAKT

ANMELDUNG



Andrea Irmer
0231 22240-729
andrea.irmer@ska.nrw

INHALTE



Martin Prinz
0231 22240-592
martin.prinz@ska.nrw

Programm/Inhalt

Der modulare Lehrgang folgt dem Blended-Learning-Konzept. Die Lernzeit verteilt sich zu ca. ½ auf E-Learnings, ¼ auf Online-Trainings über Webex und ¼ Trainings in Präsenzform.

Folgende Module werden unterrichtet:

- Modul 1: Seiteneinstieg.Basis
- Modul 2: Anlage auf Konten und staatlich gefördertes Sparen
- Modul 3: Recht, Wirtschaftslehre und Rewe
- Modul 4: Verbraucherdarlehen und Wohnungsbaufinanzierung (3 IDD-Stunden)
- Modul 5: Absicherung und Vorsorge (24 IDD-Stunden)
- Modul 6: Anlage in Finanzinstrumenten

IDD-Anerkennung:

27 Zeitstunden können im Rahmen der Insurance Distribution Directive (IDD) angerechnet werden

Starke Menschen - Starke Marke

Immer mehr neue Mitarbeitende starten ohne klassischen Sparkassen-Hintergrund und übernehmen von Beginn an zentrale Aufgaben: im Vertrieb, in der Marktfolge und im Stab. Um ihnen das Ankommen noch leichter zu machen, tauchen wir mit ihnen in die Sparkassen-Finanzgruppe ein: Sie lernen die Werte und Strukturen besser kennen, knüpfen wertvolle Kontakte und erweitern ihr Sparkassen-Netzwerk.

ZIELGRUPPE

Neue Mitarbeitende bzw. Seiteneinsteiger/-innen, die innerhalb des letzten Jahres in der Sparkasse gestartet sind. Die Veranstaltung richtet sich an alle neuen Kolleg/-innen, unabhängig von der Abteilung, der Rolle und der Tätigkeit.

IHR NUTZEN

- Ihre neuen Mitarbeitenden erleben die besonderen Werte, die Größe und die Faszination der Sparkassen-Finanzgruppe.
- Sie entwickeln ein gemeinsames Verständnis für das Leitbild und die Markenkernaussagen der Sparkassen und stärken dadurch ihre Identifikation.
- Sie bauen ihr überregionales Netzwerk innerhalb der Sparkassen-Finanzgruppe auf und profitieren vom gegenseitigen Austausch.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeiter/-innen der Sparkassenakademie NRW und externe Kooperationspartner

TERMIN(E)

12.02.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

199,00 €
zzgl. Tagungspauschale

KONTAKT

ANMELDUNG



Laura Stern
0231 22240-720
laura.stern@ska.nrw

INHALTE



Martin Prinz
0231 22240-592
martin.prinz@ska.nrw

Programm/Inhalt

„Starke Menschen – Starke Marke“ bietet Ihren neuen Mitarbeitenden die perfekte Gelegenheit, die Sparkassen-Finanzgruppe hautnah zu erleben, sich zu vernetzen und voneinander zu lernen. Spannende Einblicke, inspirierende Begegnungen und neue Impulse helfen ihnen, schnell anzukommen, ihre Rolle selbstbewusst zu gestalten und Teil unseres großen Sparkassen-Netzwerks zu werden. Das erwartet die Teilnehmenden:

10:00 bis 10:05 Uhr: Eröffnung und Begrüßung
Lars Abraham & Thorsten Meier

10:05 bis 11:00 Uhr: Identifikation und Begeisterung
Lars Abraham & Thorsten Meier

11:00 bis 11:45 Uhr: Vorstellung unserer Verbundpartner
DekaBank, LBS NordWest

11:45 bis 12:00 Uhr: Kurze Pause

12:00 bis 13:00 Uhr: Vorstellung unserer Verbundpartner
S-Kreditpartner, Provinzial Holding AG, FinanzInformatik

13:00 bis 14:00 Uhr: Mittagspause

14:00 bis 15:00 Uhr: Out of the box: Ein Experiment
Francesca Falcone & Johanna Höttemann

15:00 bis 15:15 Uhr: Pause

15:15 bis 16:00 Uhr: Erfahrungsbericht aus der Praxis

16:00 bis 16:45 Uhr: Abschlussimpuls

16:45 bis 17:00 Uhr: Verabschiedung

just e-learn-Package Welcome und Onboarding für neue Mitarbeitende (E-Learning)

Was müssen neue Mitarbeitende wissen, wenn sie die ersten Tage in der Sparkasse ihre Arbeit aufnehmen?

Das neue just e-learn-Package Welcome und Onboarding für neue Mitarbeitende unterstützt Sie in der Einstiegphase mit einem kompakten Selbstlernangebot: Von der Einordnung der Sparkasse ins deutsche Finanzsystem über Grundlagen zu OSPLus_neo und zur Beratungsphilosophie wird das Wichtigste in einfachen Schritten erklärt.

ZIELGRUPPE

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

IHR NUTZEN

Neue Mitarbeitende und Seiteneinsteiger/-innen ...

- können direkt ab dem ersten Arbeitstag das just e-learn-Package nutzen und sich kompakt, digital und schnell mit den wichtigsten Grundlagen vertraut machen.
- verstehen Sparkassen als Teil des deutschen Finanzsektors.
- wissen, was die Sparkassen-Finanzgruppe ausmacht, identifizieren sich mit der Marke Sparkasse und strahlen dies auch im Kundengespräch aus.
- kennen Grundlagen zu OSPlus_neo und zum privaten Finanzkonzept.

HINWEIS(E)

Die Teilnehmenden erhalten nach Bearbeitung der einzelnen e-learnings je eine Teilnahmebescheinigung zum Nachweis der erfolgreichen Bearbeitung.

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

240,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Andrea Irmer
0231 22240-729
andrea.irmer@ska.nrw

INHALTE



Martin Prinz
0231 22240-592
martin.prinz@ska.nrw

Programm/Inhalt

Diese E-Learnings sind im Package enthalten:

1. Erlebe den Spirit der Marke Sparkasse
2. Den Finanzsektor in Deutschland verstehen
3. Willkommen in der Sparkassen-Finanzgruppe
4. Die Sparkasse mein neuer Arbeitgeber
5. OSPlus_neo-Grundlagen
6. Das private Finanzkonzept - Grundlagen
7. Wie aus Begeisterung Qualität wird

just @-learn

Den Finanzsektor in Deutschland verstehen (E-Learning)

Sie sind neu in der Sparkasse und kommen aus einer anderen Branche? Sie fragen sich, wie Banken in Deutschland organisiert sind, welche Aufgaben Sie haben und welche Rolle Sparkassen dabei spielen?

Lernen Sie jetzt den Finanzsektor in Deutschland sowie die verschiedenen Arten von Banken kennen und erfahren, wie Banken eigentlich funktionieren.

ZIELGRUPPE

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

IHR NUTZEN

Mit diesem E-Learning über den Finanzsektor in Deutschland lernen Sie verschiedene Arten von Banken kennen und erfahren, was Sie voneinander unterscheidet. Außerdem sehen wir uns gemeinsam an, wie Banken eigentlich funktionieren. Es beantwortet Ihnen folgende Fragen:

- Was sind Banken?
- Welche Aufgaben haben Banken?
- Wie sind Banken in Deutschland organisiert?
- Welche Rolle spielen Sparkassen im Finanzsektor Deutschland?

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

30 Minuten

PREIS

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

KONTAKT

ANMELDUNG



Andrea Irmer
0231 22240-729
andrea.irmer@ska.nrw

INHALTE



Martin Prinz
0231 22240-592
martin.prinz@ska.nrw

Programm/Inhalt

Dieses E-Learning thematisiert die Grundlagen des Bankensystems in Deutschland und ordnet die Sparkassen ein.

1. **Banken und Finanzdienstleister**
2. **Das Drei-Säulensystem der Banken in Deutschland**
3. **Funktionen und Aufgaben von Banken**

Willkommen in der Sparkassen-Finanzgruppe (E-Learning)

Herzlich Willkommen in der Sparkassen-Finanzgruppe

In diesem E-Learning erhalten Sie einen Überblick über die Sparkassen-Finanzgruppe und erfahren, was Sparkassen und ihren starken Verbund ausmachen.

ZIELGRUPPE

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

IHR NUTZEN

Sie wissen im Überblick, wer alles zu dem starken Verbund der Sparkassen-Finanzgruppe gehört und was ihn ausmacht.

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



Andrea Irmer
0231 22240-729
andrea.irmer@ska.nrw

INHALTE



Martin Prinz
0231 22240-592
martin.prinz@ska.nrw

Programm/Inhalt

Die Sparkassen-Finanzgruppe im Überblick

Verbände und Ihre Aufgaben

Der öffentliche Auftrag der Sparkassen-Finanzgruppe

Weil es um mehr als Geld geht?

Unsere Motivation macht den Unterschied

Die Sparkasse - mein neuer Arbeitgeber (E-Learning)

Die Sparkasse ist Ihr neuer Arbeitgeber. Aber wie funktioniert eigentlich Sparkasse?

Lernen Sie hier Gemeinsamkeiten und Unterschiede der Sparkassen kennen und wie Sparkassen organisiert sind. Gehört unbedingt dazu: Ein spannender Einblick in die Internetfiliale.

ZIELGRUPPE

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

IHR NUTZEN

In diesem E-Learning stehen die Sparkassen als Ihr neuer Arbeitgeber im Mittelpunkt. Sie erfahren, was alle Sparkassen gemeinsam haben, wo es aber auch Unterschiede gibt. Wie ist Ihre Sparkasse organisatorisch aufgestellt und wie funktioniert die Internetfiliale der Sparkassen überall in Deutschland? Gut, wenn Sie darüber Bescheid wissen!

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



Andrea Irmer
0231 22240-729
andrea.irmer@ska.nrw

INHALTE



Martin Prinz
0231 22240-592
martin.prinz@ska.nrw

Programm/Inhalt

Was Sparkassen in Deutschland gemeinsam haben

Sparkassen sind nicht alle gleich

Organisatorische Einbettung und Aufbau

In der Internetfiliale

D. STUDIENGÄNGE UND STUDIUM

82 Sparkassenfachwirt für Kundenberatung

82.500 - Module

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	Kick-off Veranstaltung	VAGB - Vertriebsstrategien und	KK - Konten und Karten
GO	1 Stunde(n)	2,0 Tage	1 Tag
	Seminar	Modul / Fach	Modul / Fach

Kredite und Konsum	Konsumentenkredite erfolgreich verkaufen	Fachliches Update zur neuen Verbrauch erkreditrichtlinie	WF - Kredite und Konsum
2,0 Stunde(n)	1 Stunde(n)	0,8 Stunde(n)	1 Tag
E-Learning	E-Learning	E-Learning	Modul / Fach

Absicherung und Vorsorge PKB	RA - Absicherung und Altersvorsorge fachlich	AV - Absicherung und Vorsorge Training	Wertpapierwissen kompakt für Quereinsteiger -
individuelle Dauer	1 Tag	2,0 Tage	8,0
E-Learning	Modul / Fach	Modul / Fach	E-Learning

Bedarfsgerechte Wertpapierkompetenz - Vermittlung	VB - Vermögen bilden vL und Zielsparen	Das Private Finanzkonzept - Grundlagen	Das Private Finanzkonzept souverän anwenden
8,0 Stunde(n)	1 Tag	0,5 Stunde(n)	0,5 Stunde(n)
E-Learning	Modul / Fach	E-Learning	E-Learning

KONTAKT

ANMELDUNG



Katharina Latussek
0231 22240-721
katharina.latussek@ska.nrw

INHALTE



Martin Prinz
0231 22240-592
martin.prinz@ska.nrw



Modul / Fach | 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.

Sparkassenfachwirt/-in für Kundenberatung - Selbststudium

Mit dem Selbststudium Sparkassenfachwirt/-in erarbeiten Sie alle wesentlichen produkt- und vertriebsfachlichen Grundlagen für die Kundenberatung insbesondere in der Individualkundenberatung.

In diesem Studienabschnitt werden die Module SFW-01 bis SFW-04 absolviert. Diese sind Voraussetzung für die Module SFW-05 (Kundenberatung in der Praxis) und SFW-06a - 6c (Spezialisierung Individual-, Gewerbekunden- oder Immobilienberatung).

IHR NUTZEN

- Sie planen selbstständig Ihren Lernprozess über einen Zeitraum von ca. 6 Monaten.
- Sie lernen mit einem Mix aus digitalen Lerninstrumenten (Studientexte, Übungsaufgaben, Lernvideos).
- Sie kontaktieren Experten und erhalten schnell Antwort.
- Zu jedem Themenfeld nehmen Sie an einem zusammenfassenden Webinar teil.
- Sie schließen jedes der vier Module mit einer Modulprüfung ab.
- Sie sammeln bereits im Selbststudium 24 von 40 ECTS-Punkte und IDD-Punkte für ein ganzes Jahr (Einzelnachweis möglich).
- Sie sichern Ihre Fachkompetenz für Ihre tägliche Beratungspraxis.

VORAUSSETZUNG(EN)

Zum Studiengang Sparkassenfachwirt/-in für Kundenberatung wird zugelassen, wer

1. die Abschlussprüfung im Ausbildungsberuf Bankkauffrau/-kaufmann oder die Prüfung Sparkassenkauffrau/-kaufmann oder die Prüfung in einem anderen anerkannten kaufmännischen Beruf bestanden hat,
2. bei einem Unternehmen der Sparkassen-Finanzgruppe beschäftigt ist,
3. als Privatkundenberater/-in (VdZ) qualifiziert ist oder
4. einen vergleichbaren Kenntnisstand nachweist.

Die Qualifizierung zum/-r Privatkundenberater/-in bieten wir über die Angebotsnummer 82.600 an.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Ihre Dozentinnen und Dozenten sind erfahrene Praktiker/-innen und Expertinnen und Experten für ihr jeweiliges Themengebiet.

HINWEIS(E)

Im Buchungsprozess für das Selbststudium können Sie optional das Vorbereitungswebinar auf die Modulprüfungen (82.901) zum Preis von aktuell 180,00 € dazubuchen.

TERMIN(E)

2605_SFW_S | 09.12.2026 – 05.06.2027 | virtueller Seminarraum

2701_SFW_S | 17.03.2027 – 25.09.2027 | virtueller Seminarraum

2702_SFW_S | 14.06.2027 – 11.12.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

694 Stunden

PREIS

900,00 €

Bereits im Selbststudium können Nachweise zu 43 IDD-relevanten Weiterbildungsstunden im Modul SFW-03 Absicherung und Vorsorge erworben werden.

Im Fall eines Studienabbruchs berechnen wir pauschal 500,00 €, falls die Studienunterlagen schon digital bereit gestellt sind und der Preis noch nicht eingezogen ist. Erfolgt der Abbruch erst nach Preiseinzug (nach Kick-off Veranstaltung) bzw. nach bereits besuchten Veranstaltungen, erstatten wir pauschal 100,00 €.

Für Wiederholungsprüfungen berechnen wir gem. Preisverzeichnis der Sparkassenakademie aktuell 50,00 €/Klausur.

Anträge auf Anrechnungen werden geprüft, sofern sie vor Beginn der Qualifizierung gemeinsam mit einem Zertifikat und dem dazugehörigen Modulhandbuch eingereicht werden.

HINWEISE ZUM LERNMATERIAL

Mit der Anmeldung zum Selbststudium erhalten Sie bis spätestens zur Kick-off-Veranstaltung einen Online-Zugriff auf die digitalen Lernmaterialien. Diese stehen Ihnen online bis zum Bestehen der Modulprüfungen zur Verfügung.

KONTAKT

ANMELDUNG



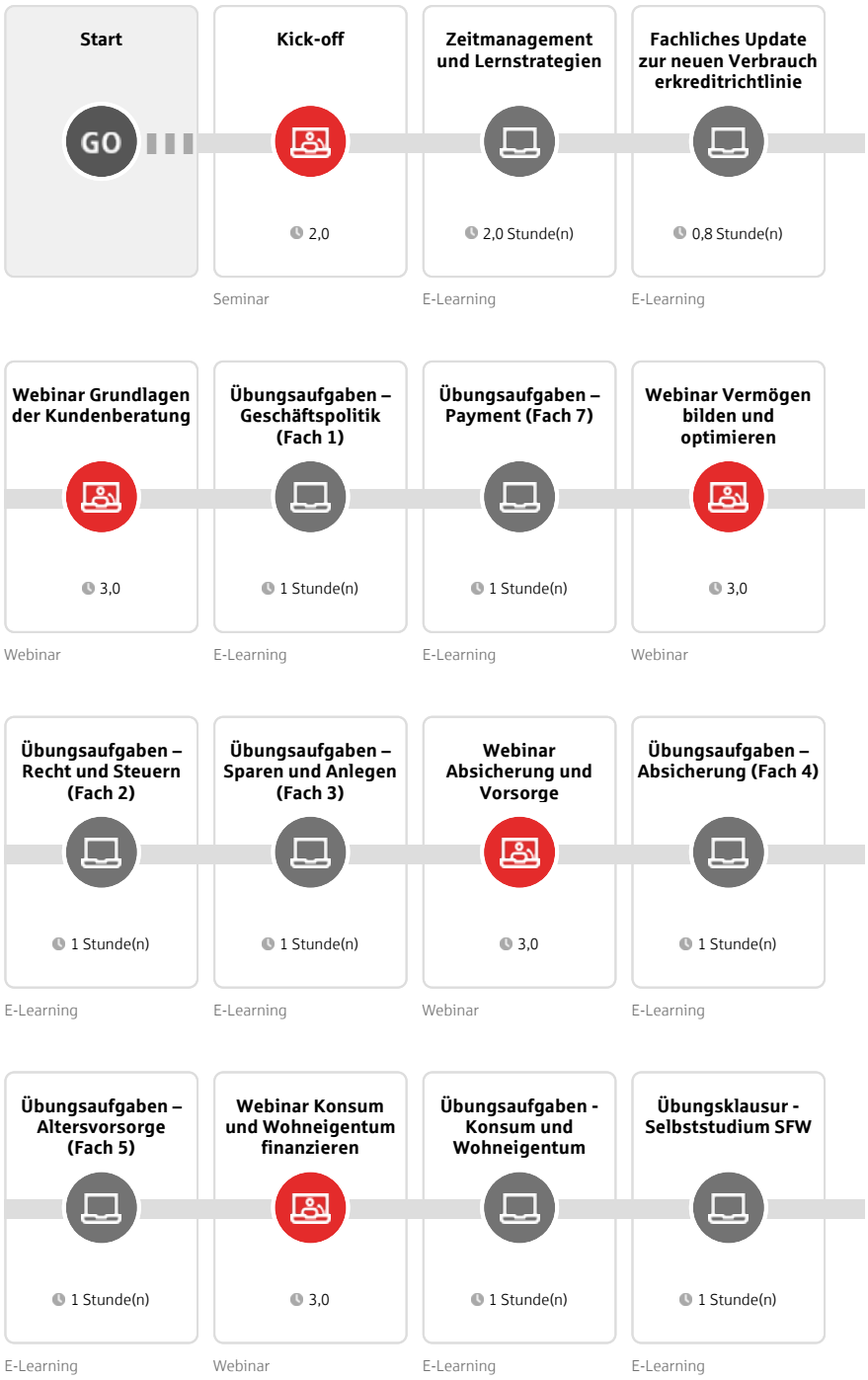
Katharina Latussek
0231 22240-721
katharina.latussek@ska.nrw

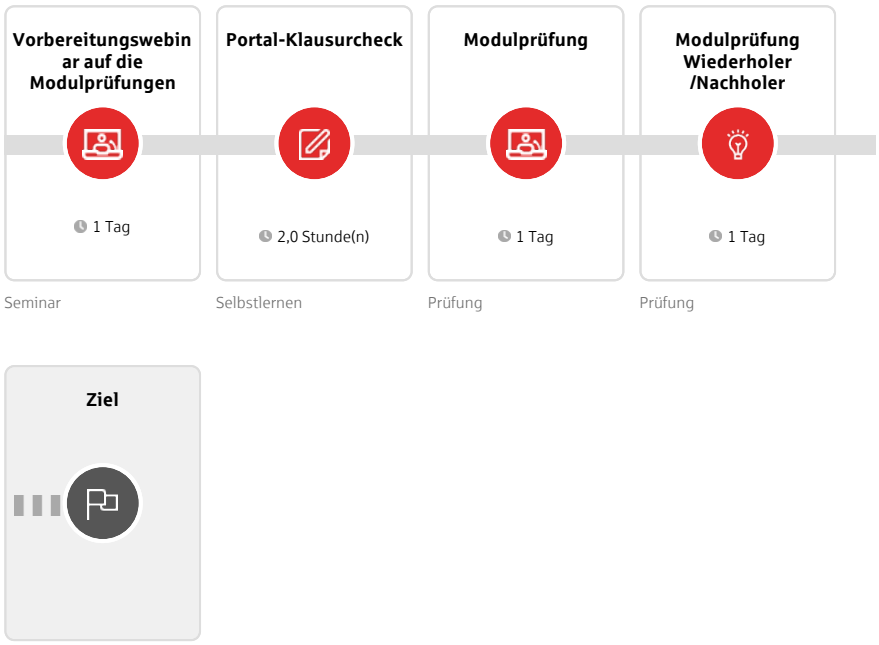
INHALTE



Hasan Özdemir
0231 22240-591
hasan.oezdemir@ska.nrw

Ihre Lernreise: Sparkassenfachwirt/-in für Kundenberatung - Selbststudium




Vorbereitungswebinar auf die Modulprüfungen
1 Tag
Seminar
Portal-Klausurcheck
2,0 Stunde(n)
Selbstlernen
Modulprüfung
1 Tag
Prüfung
Modulprüfung Wiederholer /Nachholer
1 Tag
Prüfung
Ziel

Programm/Inhalt

Kick-Off-Veranstaltung:

- Einführung in das Studium, Studienziele, Lerninhalte, Struktur des Studiengangs/Ablauf, Hinweise zum Selbststudium, Lerntechniken, Lerngruppen

Module des Selbststudiums:

- SFW-01 Grundlagen der Kundenberatung: Grundlagen der Geschäftspolitik, Vertriebskompetenz, Service nutzen
- SFW-02 Vermögen bilden und optimieren inkl. Steuern
- SFW-03 Absicherung und Vorsorge
- SFW-04 Konsum und Wohneigentum

Zu jedem Modul wird zusätzlich zu den digitalen Lernmedien ein Webinar angeboten. Für jedes Modul stehen Übungsaufgaben zur Selbstkontrolle zur Verfügung.

Modulprüfungen:
Jedes Modul schließt mit einer 60-minütigen Modulprüfung online ab. Alle Modulprüfungen werden an einem Tag geschrieben. Das Ergebnis der Modulprüfungen fließt mit je 7,5% (in der Summe 30 %) in das Gesamtergebnis des Studiengangs ein. Jedes abgeschlossene Modul wird mit 6 ECTS-Punkten bewertet.

Sparkassenfachwirt/-in für Kundenberatung

Vertriebliches Know-how für Allrounder: Im Modul „Kundenberatung in der Praxis" erwerben Sie grundlegende Vertriebskompetenz für alle Vertriebsbereiche einer Sparkasse - von der Individualkunden- über die Gewerbekunden- bis hin zur Immobilienberatung. Das Modul legt damit die Grundlage für Ihre Spezialisierung über die weiteren Bausteine des Studiengangs.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen von Sparkassen und Verbundpartnern, die den nächsten Schritt auf ihrem Karriereweg in der Kundenberatung machen wollen

IHR NUTZEN

Im Modul Kundenberatung in der Praxis

- erwerben Sie grundlegende, professionelle vertriebsmethodische Kompetenz,
- erweitern und vertiefen Sie Ihr Fachwissen aus dem Selbststudium mit dem Fokus auf der Individualkundenberatung,
- lernen Sie, sich effizient auf Kundengespräche vorzubereiten,
- trainieren Sie Argumentations- und Beratungstechniken,
- verbessern Sie Ihre verkäuferischen Fähigkeiten.

In der Spezialisierung Individualkundenberatung

- lernen Sie für die Individualkundenberatung relevante volkswirtschaftliche Zusammenhänge zu beschreiben und diese in Anlagevorschläge zu integrieren,
- berücksichtigen Sie aktuelle Trends und Strategien im Investmentfondsgeschäft in Anlagevorschlägen und
- führen thematisch komplexe Anlagegespräche abschlussorientiert und reflektiert.

In der Spezialisierung Gewerbekundenberatung

- lernen Sie grundlegende betriebswirtschaftliche Aspekte im Gewerbekundenkontext zu bewerten und ihr Wissen in Kundengesprächen zu verwenden,
- schätzen Sie die Bonität von Gewerbekunden anhand gängiger Jahresabschlussunterlagen ein,
- erproben Sie, Finanzierungsformen bedarfsgerecht zu empfehlen,
- üben Sie, Gewerbekunden über den Bedarf an Versicherungen für den Geschäftsbetrieb und über Risikoabsicherung, auch für deren privates Lebensumfeld zu beraten,
- führen Sie Kundengespräche mit Gewerbekunden ganzheitlich, abschlussorientiert und reflektiert.

In der Spezialisierung Immobilienberatung

TERMIN(E)

2712_SFW_IK | 07.06.2027 – 27.07.2027 | virtueller Seminarraum

2713_SFW_IK | 05.07.2027 – 16.09.2027 | Sparkassenakademie NRW

2714_SFW_IK | 23.08.2027 – 14.10.2027 | Sparkassenakademie NRW

2715_SFW_IK | 01.09.2027 – 28.10.2027 | virtueller Seminarraum

2716_SFW_IK | 29.09.2027 – 24.11.2027 | virtueller Seminarraum

2717_SFW_IK | 05.10.2027 – 26.11.2027 | Sparkasse Duisburg

2718_SFW_IK | 05.10.2027 – 30.11.2027 | Sparkassenakademie NRW

2719_SFW_IK_TZ | 07.10.2027 – 20.12.2027 | Sparkassenakademie NRW

2720_SFW_GK | 16.11.2027 – 28.01.2028 | Sparkassenakademie NRW

2721_SFW_IK | 16.11.2027 – 01.02.2028 | Sparkassenakademie NRW

2722_SFW_IK | 22.11.2027 – 10.02.2028 | virtueller Seminarraum

- lernen Sie Finanzierungs-Modelle für eine eigengenutzte Immobilie mithilfe von Produkten der Sparkassen-Finanzgruppe sowie der KfW kennen,
- erproben Sie, die erforderliche grundpfandrechtliche Absicherung kundengerecht zu erläutern,
- erfahren Sie, wie Sie die Vorschriften der WIKR innerhalb des Finanzierungsprozesses berücksichtigen und einhalten sowie steuer- und erbrechtliche Aspekte in die Beratung integrieren können,
- erarbeiten Sie Möglichkeiten, ein Bau- oder Kaufprojekt kundenorientiert zu versichern,
- führen Sie Finanzierungsgespräche ergebnisorientiert und reflektiert.

VORAUSSETZUNG(EN)

Zum Studiengang Sparkassenfachwirt/-in für Kundenberatung wird zugelassen, wer

1. die Abschlussprüfung im Ausbildungsberuf Bankkauffrau/-kaufmann oder die Prüfung Sparkassenkauffrau/-kaufmann oder die Prüfung in einem anderen anerkannten kaufmännischen Beruf bestanden hat,
2. bei einem Unternehmen der Sparkassen-Finanzgruppe beschäftigt ist,
3. als Privatkundenberater/-in (VdZ) qualifiziert ist oder
4. einen vergleichbaren Kenntnisstand nachweist.

Zum Einstieg in das Intensivstudium müssen die Module SFW-01 bis SFW-04 des Selbststudiums (Angebotsnummer 82.530) erfolgreich absolviert worden sein. Alternativ wird das Zertifikat der Abschlussprüfung B des Instituts für Fernstudien anerkannt oder eine vergleichbare Qualifikation. Den Antrag auf Anrechnung von Studienleistungen finden Sie unter Dokumente & Links.

Die Qualifizierung zum/-r Privatkundenberater/-in bieten wir über die Angebotsnummer 82.600 an.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Ihre Dozentinnen und Dozenten bzw. Trainer/-innen sind erfahrene und erfolgreiche Berater/-innen aus der Sparkassen- und Bankpraxis.

HINWEIS(E)

Intensivstudium Vollzeit
Kundenberatung in der Praxis: Unterricht Montag - Freitag
Spezialisierung IK/GK/IB: Unterricht Montag - Freitag

Intensivstudium Teilzeit
Kundenberatung in der Praxis: Unterricht Mittwoch - Samstag
Spezialsierung IK/GK/IB: Unterricht Montag - Freitag

Absolvent/-innen des Studiengangs erhalten nunmehr zusätzlich zum Zeugnis ein sogenanntes „Certificate Supplement“, mit dem bis zu 40 ECTS-Punkte für die Anrechnung auf ein Bachelor-Studium bescheinigt werden.

DAUER

22 Tage

PREIS

Teilnehmerpreis:	3.300,00 €
Teilnehmer Prüfungsgebühr:	500,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Katharina Latussek
0231 22240-721
katharina.latussek@ska.nrw

INHALTE



Hasan Özdemir
0231 22240-591
hasan.oezdemir@ska.nrw

Im Fall von Wiederholungsprüfungen berechnen wir gem. Preisverzeichnis der Sparkassenakademie aktuell 50,00 €/Klausur und 100,00 € für eine zu wiederholende mündliche Prüfung.

HINWEISE ZUM LERNMATERIAL

Für das Arbeiten im virtuellen Klassenzimmer und das Lernen in der Akademie ist ein internetfähiger PC oder ein Notebook bzw. Laptop erforderlich. Genaue Informationen zur technischen Ausstattung entnehmen Sie bitte dem Flyer unter „Dokumente“.

Das gesamte Lernmaterial wird in der Nextcloud der Akademie zur Verfügung gestellt.

Programm/Inhalt

Das Intensivstudium „Kundenberatung in der Praxis“ und die jeweiligen Spezialisierungen finden in einem Mix aus Veranstaltungen in der Akademie (Studienorte Dortmund u.a.) und Veranstaltungen im virtuellen Klassenzimmer, Webex statt.

Kundenberatung in der Praxis:

- Ertragsorientierte Kundenbetreuung (1 Tag)
- Finanzkonzept Individualkunden (2 Tage)
- Digitale Beratungskompetenz (1 Tag)
- Wünsche finanzieren (1 Tag)
- Absicherung der Lebensrisiken - Privat-, Einkommens- und Gesundheitsschutz (2 Tage)
- Altersvorsorge - gefördert und privat (2 Tage)
- Wohneigentum schaffen - Anbahnung (2 Tage)
- Vermögen optimieren - Fachwissen (2 Tage)
- Vermögen optimieren - Training (2 Tage)

Spezialisierung Individualkundenberatung:

- Volkswirtschaftliche Gesprächskompetenz (1 Tag)
- Produktwissen I (ETF, Anleihen, Fonds): (1 Tag)
- Produktwissen II (u.a strukturierte Produkte): (1 Tag)
- Vertriebstraining - (Anspruchsvolle Kundengespräche und Gesprächssituationen im Bedarfsfeld Vermögen optimieren) (2 Tage)

Spezialisierung Gewerbekundenberatung:

- Betriebswirtschaftliche Grundlagen - Businessplan, Management, Controlling, Jahresabschlussunterlagen (1 Tag)
- Finanzierung - Eigenkapital, Sparkassendarlehen, KfW, Leasing, Factoring (1 Tag)
- Schutz und Vorsorge für Gewerbekunden (1 Tag)
- Vertriebstraining - Kundengespräche mit Gewerbekunden (2 Tage)

Spezialisierung Immobilienberatung:

- Immobilienfinanzieren - Sparkasse, LBS, KfW (1 Tag)
- Wertermittlung, Besicherung, Versicherung (1 Tag)
- Fallstudien zur Finanzierung (1 Tag)
- Vertriebstraining - Finanzierungsgespräche führen (2 Tage)

Details zu den Inhalten entnehmen Sie bitte dem Modulhandbuch.

Im Rahmen der Insurance Distribution Directive (IDD) können folgende Zeiten angerechnet werden:

Sparkassenfachwirt/-in für Kundenberatung inkl. Spezialisierung Individualkundenberatung: 48 Zeitstunden

Sparkassenfachwirt/-in für Kundenberatung inkl. Spezialisierung Immobilienberatung: 51 Zeitstunden

Sparkassenfachwirt/-in für Kundenberatung inkl. Spezialisierung Gewerbekundenberatung: 51 Zeitstunden

Vorbereitungswebinar auf die Modulprüfungen

Gehen Sie entspannt in Ihre Modulprüfungen im Rahmen Ihres Studiums zum/-r Sparkassenfachwirt/-in für Kundenberatung. Mit unserem Seminar sind Sie optimal auf die Klausuren vorbereitet!

ZIELGRUPPE

Studierende im Studiengang Sparkassenfachwirt für Kundenberatung, die sich optimal auf die Modulprüfungen des Selbststudiums (Angebotsnummer 82.530) oder alternativ auf die Abschlussprüfung des Fernstudiengangs B des Instituts für Fernstudien vorbereiten möchten.

IHR NUTZEN

- Sie wiederholen die Schwerpunktthemen des Selbststudiums.
- Sie sind mit der Systematik und Art der Fragestellung in den Modulprüfungen vertraut.
- Sie können Fragen stellen, wenn Sie etwas nicht verstanden haben.
- Sie gehen beruhigt in die Modulprüfungen und erzielen bessere Ergebnisse.
- Sie verbessern hierdurch Ihre Gesamtnote im Studiengang Sparkassenfachwirt/-in für Kundenberatung.

IHR REFERENT

Dozent/-innen aus dem Studiengang Sparkassenfachwirt/-in für Kundenberatung sowie der Sparkassenakademie NRW.

HINWEIS(E)

Buchen Sie das Seminar hier im Akademieportal oder als Selbstanmelder einfach per E-Mail an katharina.latussek@ska.nrw

TERMIN(E)

2604_SFW_S | 23.01.2027 | virtueller Seminarraum

2606_2605_SFW_S | 22.05.2027 | virtueller Seminarraum

2703_2701_SFW_S | 11.09.2027 | virtueller Seminarraum

2704_2702_SFW_S | 27.11.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag
08:00 Uhr bis 16:30 Uhr

PREIS

180,00 €

Programm/Inhalt

Klärung Ihrer Fragen

Wiederholung prüfungsrelevanter Fachthemen

Beispiele für Prüfungsfragen und Aufgabenstellungen

Prüfungstraining

KONTAKT

ANMELDUNG



Katharina Latussek
0231 22240-721
katharina.latussek@ska.nrw

INHALTE



Martin Prinz
0231 22240-592
martin.prinz@ska.nrw



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 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