



## FORTBILDUNGSPROGRAMM 2026

Vorsorge und Absicherung



---

<b>INHALTSVERZEICHNIS</b>	<b>SEITE</b>
<b>Vorsorge und Absicherung</b> .....	<b>3</b>
02.302 Das Lebensversicherungsgeschäft mit Individualkunden intensivieren .....	4
02.301 Das Altersvorsorgetool in OSPlus_neo (online) .....	6
02.303 Die "Digitale Rentenübersicht" – der Gamechanger in der Altersvorsorge! .....	8
02.304 Vorsorgeberatung als Qualitätsmerkmal - AV-Tool und Digitale Rentenübersicht praxisnah erleben! .....	10



## **02 INDIVIDUALKUNDEN**

# **Vorsorge und Absicherung**

## Das Lebensversicherungsgeschäft mit Individualkunden intensivieren

**Vermögende Kundinnen und Kunden haben hohe Erwartungen an ihre Beraterinnen und Berater. Präsentieren Sie sich Ihren Kundinnen und Kunden als kompetente/-r Ansprechpartner/-in in Fragen rund um das Thema Lebensversicherungen. Das Seminar gibt Ihnen Sicherheit im Vertrieb. Sie lernen dazu ausgewählte Versicherungsprodukte und die bedarfsgerechte Einbindung in Themenpläne wie Vermögensanlage, Nachfolge und Ruhestandsplanung intensiver kennen.**

### ZIELGRUPPE

Individualkundenbetreuer/-innen und Private-Banking-Berater/-innen sowie Nachwuchskräfte in der Vermögensberatung

### IHR NUTZEN

- Sie erhalten Sicherheit im Umgang mit Lebensversicherungen und lernen aktuelle Produktlösungen kennen.
- Sie erfahren Tipps aus der Praxis und Informationen zu wesentlichen Rahmenbedingungen, um das Lebensversicherungsgeschäft auszubauen.
- Sie vertiefen Ihre Kenntnisse zu ausgewählten Fonds und ETFs.
- Sie erhalten Empfehlungen, um Preise am Markt überzeugend durchzusetzen und auf Kundeneinwände einzugehen.
- Sie beraten Ihre Kundinnen und Kunden unter Berücksichtigung der gesetzlichen Vorschriften aktiv und bedarfsgerecht.

### IHR REFERENT

Alexander Rose, CFP®, EFA®; Private-Banking-Berater bei der Sparkasse Markgräflerland und Dozent in der S-Finanzgruppe

### HINWEIS(E)

Für diese Veranstaltung können für die Rezertifizierung von FPSB-Zertifikatsträgern (CFP®, CFEP®, EFA, CGA®, DIN ISO 22222) und Financial Consultants CPD-Credits in den Themengebieten 1.2c), 1.5b), 2.5b) angerechnet werden.

6 Weiterbildungsstunden können im Rahmen der Insurance Distribution Directive (IDD) angerechnet werden.

Mit der Teilnahme an diesem Seminar werden die erforderlichen Kenntnisse bezüglich der Sachkunde in der Anlageberatung ergänzt bzw. aktualisiert und durch eine Teilnahmebescheinigung dokumentiert.



### TERMIN(E)

29.06.2026 | Sparkassenakademie  
NRW



### DAUER

1 Tag



### PREIS

405,00 €



### KONTAKT

#### ANMELDUNG



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

#### INHALTE



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

### **Programm/Inhalt**

#### **Aktuelle Rahmenbedingungen**

- Einkommenssteuer
- Erbschafts- und Schenkungssteuer
- Grundlagen des Erbrechts
- Aktuelle volkswirtschaftliche Entwicklung
- Demographischer Wandel
- Leistungen der Sozialversicherungen

#### **Einbindung von Lebensversicherungen im Rahmen der Finanzplanung**

- Die richtigen Fragen im Rahmen der Bedarfsanalyse stellen
- Einbindung in den Vermögensanlageprozess
- Beurteilung von typischen Fondslösungen innerhalb der Versicherungsmäntel (inkl. Fondsvergleich und Vor- und Nachteile von ETFs)
- Einbindung in die Nachfolgeplanung
- Bedarfsgerechte Nutzung von Pflegeversicherungen
- Aktuelle Produktlösungen
- Tipps zur Erhöhung der Abschlusswahrscheinlichkeit

#### **Vertriebsintensivierung**

- "Preisstolz" - Preise am Markt überzeugend durchsetzen
- Mehrwerte für Kundinnen und Kunden
- Einwandbehandlung

## "Das Altersvorsorgetool in OSPlus\_neo"

Im Rahmen der Einführung des Sparkassen-Finanzkonzept-Updates erhalten die bereits bestehenden und neuen Beratungsprozesse eine große Bedeutung. Gerade das Altersvorsorgetool bietet im Rahmen der ganzheitlichen Betreuung eine ideale Verzahnung und Unterstützungsmöglichkeit für den Abschluss und die Kundenbindung. Wie erfolgreich wurde es bereits im Vertrieb vor Ort genutzt?

### ZIELGRUPPE

Berater/-innen und Führungskräfte im Privatkundenmarkt (PK/IK),  
Interne Vertriebstainer/-coaches und Spezialisten

### VORAUSSETZUNG(EN)

Die Teilnehmer/-innen haben anhand eines Arbeitsauftrages das Webinar vorbereitet. Es ist wichtig, während des Webinars das Altersvorsorgetool nutzen zu können, um das Vorgehen zu testen und weitere Fragen zu klären.

### REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Trainer/-innen der Sparkassenakademie und Kooperationspartner/-innen

### HINWEIS(E)

Wenn Sie Interesse an einer individuell für Ihr Haus konzipierten Seminarmaßnahme haben, nehmen Sie bitte Kontakt zu Anette Heuer: [anette.heuer@ska.nrw](mailto:anette.heuer@ska.nrw) auf.



### TERMIN(E)

15.09.2026 | virtueller Seminarraum  
09:00 – 12:00 Uhr



### DAUER

0,5 Tage  
09:00 - 12:30 Uhr



### PREIS

330,00 €



### KONTAKT

#### ANMELDUNG



**Carolin Nalazek**  
0231 22240-537  
[carolin.nalazek@ska.nrw](mailto:carolin.nalazek@ska.nrw)

#### INHALTE



**Anette Heuer**  
0231 22240-786  
[anette.heuer@ska.nrw](mailto:anette.heuer@ska.nrw)

**Programm/Inhalt**

**Bedeutung des Themas für die Sparkasse und aus Sicht des/der Kunden/-in**

**Anlässe nutzen, sicher argumentieren, wertschätzend kommunizieren**

**Einstiegsmöglichkeiten in das Thema Altersvorsorge**

**Vertriebsstories für eine optimale Gesprächsführung nutzen**

**Bedarfsorientierte Lösungen erarbeiten**

**Argumentationshilfen erarbeiten und abschlussorientiert einsetzen**

**Altersvorsorge in weitere Themen des Finanzkonzepts einbinden**

**Cross-Selling-Ansätze herausarbeiten**

## Die "Digitale Rentenübersicht" – der Gamechanger in der Altersvorsorge!

Die "Digitale Rentenübersicht" (DRÜ) ist bereits jetzt vollständig abrufbar. Die DRÜ soll Kundinnen und Kunden bei der Planung des Ruhestands unterstützen, Lücken aufzeigen und Vertrauen stärken. Damit können Kundinnen und Kunden jetzt Entscheidungen über die jeweilige Vorsorge für die Rentenphase mit einer hohen Informationsgrundlage treffen. Dies bietet enorme Vertriebschancen für Sparkassen in der Beratung der Altersvorsorge, wenn sie die DRÜ aktiv in ihre Vertriebsprozesse einbauen.

### ZIELGRUPPE

Kundenberater/-innen und alle Vertriebsverantwortliche, die sich über die Grundlagen der "Digitalen Rentenübersicht" informieren und deren Chancen in der Kundenberatung erkennen wollen

### IHR NUTZEN

- Sie kennen die gesetzlichen Grundlagen der DRÜ und verstehen die Intention des Gesetzgebers.
- Sie sind vertraut mit den Daten und weiteren fachlichen Informationen, die in der DRÜ enthalten sind.

### IHR REFERENT

Dr. Thomas Ferdinand, Aeiforia GmbH

Experte für private geförderte Altersvorsorge und behördliche Meldeprozesse mit der ZfA (Zentrale Zulagenstelle für Altersvermögen) und ZfDR (Zentrale Stelle für die Digitale Rentenübersicht)



### TERMIN(E)

Auf Anfrage



### DAUER

1 Tag



### PREIS

395,00 €



### KONTAKT

#### ANMELDUNG



#### Carolin Nalazek

0231 22240-537

carolin.nalazek@ska.nrw

#### INHALTE



#### Anette Heuer

0231 22240-786

anette.heuer@ska.nrw

## Programm/Inhalt

Das Ziel ist es, den Teilnehmenden die grundlegenden Kenntnisse und praktischen Fähigkeiten zu vermitteln, um Kundinnen und Kunden umfassend über die digitale Rentenübersicht zu informieren und sie bei der Nutzung zu unterstützen.

### Begrüßung und Einführung

- Begrüßung und Vorstellung des Seminarziels
- Überblick über die Inhalte und Erwartungen
- Kurzer Austausch über das Vorwissen der Teilnehmenden

### Hintergrundwissen: Warum die "Digitale Rentenübersicht"?

- Hintergrund und Entwicklung: Warum wurde die "Digitale Rentenübersicht" eingeführt? Bedeutung und Motivation seitens der Bundesregierung
- Gesetzlicher Rahmen (kurz): Übersicht über die gesetzlichen Grundlagen, z. B. Rentenüberleitungsgesetz
- Ziel und Nutzen für die Bürger/-innen: Vorteile der Übersichtlichkeit, Transparenz und des vereinfachten Zugangs zu Altersvorsorgeinformationen

### Überblick über das ZfDR-Portal: Aufbau, Funktionen und Datengrundlage

- Hauptfunktionen und Aufbau: Vorstellung der wichtigsten Bereiche des ZfDR-Portals
- Anbindung von Vorsorgeeinrichtungen: Welche Vorsorgeeinrichtungen sind aktuell angebunden? Welche kommen noch hinzu? Zeitplan? Wie aktuell sind die Daten?
- Daten von Sparkassen: Welche Daten werden gemeldet? Wer meldet die Daten?

### Die Nutzung der "Digitalen Rentenübersicht" – Schritt für Schritt

- Anmeldung und Authentifizierung: Erklärung der Online-Ausweisfunktion des Personalausweises und der Steuer-Identifikationsnummer
- Schritt-für-Schritt-Demo: Wie melden sich Nutzer/-innen an? Übersicht über die Benutzeroberfläche und Navigation
- Anforderung und Einsichtnahme der Renteninformationen: Wie stellen Nutzer/-innen Anfragen, und wie werden die Daten angezeigt?

### Beratungskompetenz: Wie binde ich die DRÜ in meine Kundenberatung ein?

- Häufige Fragen und Antworten: Welche Fragen könnten Kundinnen und Kunden haben? Antworten auf Fragen zu Themen wie Datenschutz, Verfügbarkeit der Daten und Vorteile des ZfDR-Portals
- Datenintegration in OSPlus: Aktueller Stand

### Fragen und Abschluss

- Fragerunde: Möglichkeit für offene Fragen und Austausch
- Zusammenfassung der Kernpunkte
- Feedback-Runde und Verabschiedung

## Vorsorgeberatung als Qualitätsmerkmal - AV-Tool und Digitale Rentenübersicht praxisnah erleben!

Rentenhöhe, Rentenniveau, Rentenpunkte – die gesetzliche Rentenversicherung stellt für viele unserer Kundinnen und Kunden eine komplexe Materie dar. Mit Einführung der Digitalen Rentenübersicht (DRÜ) sollen nun endlich mehr Transparenz und ein besseres Verständnis geschaffen werden. Dennoch bleiben Fragen offen, die nicht ohne Unterstützung der Beraterinnen und Berater geklärt werden können. Aus der Praxis - für die Praxis optimieren Sie den sicheren Umgang mit dem AV-Tool und erhalten praxiserprobte Ideen zur Ansprache, die Ihnen neue Vertriebschancen eröffnen.

### ZIELGRUPPE

Kundenberater/-innen, die das AV-Tool und die digitale Rentenübersicht neu und anders entdecken und für die vertriebliche Ansprache und Beratung nutzen möchten

### IHR NUTZEN

- Sie verstehen die Funktionsweise der digitalen Rentenübersicht (DRÜ).
- Sie kennen den Mehrwert der DRÜ und können ihn vertrieblich nutzen.
- Sie wissen, wie Sie die Digitale Rentenübersicht in Kombination mit dem AV-Tool nutzen können.
- Sie lernen erfrischende Wege zur aktiven Kundenansprache im Bereich der Vorsorge kennen.

### IHR REFERENT

Lucas Holzhauser, Sparkasse Märkisches Sauerland Hemer-Menden

Senior-Individualkundenberater, Versicherungsfachmann

### HINWEIS(E)

Im Rahmen der Insurance Distribution Directive (IDD) können 8 Zeitstunden angerechnet werden.

Berücksichtigen Sie bei Ihren Planungen die Vorbereitungszeit für Webinar 1 ab dem 9. Februar 2026.



### TERMIN(E)

Auf Anfrage



### DAUER

2,5 Tage



### PREIS

695,00 €



### KONTAKT

#### ANMELDUNG



**Carolin Nalazek**

0231 22240-537

carolin.nalazek@ska.nrw

#### INHALTE

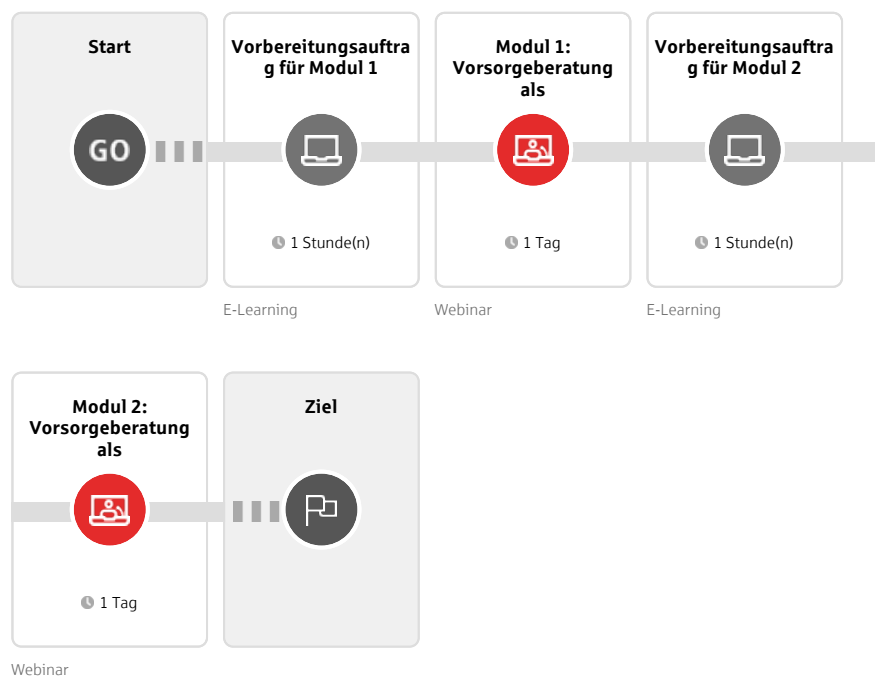


**Anette Heuer**

0231 22240-786

anette.heuer@ska.nrw

Ihre Lernreise: Vorsorgeberatung als Qualitätsmerkmal - AV-Tool und Digitale Rentenübersicht praxisnah erleben!



### **Programm/Inhalt**

#### **Was kann die DRÜ und welchen Nutzen haben Beratende und Kundinnen und Kunden?**

- Vorstellung der Funktionsweise und Vorteile der Digitalen Rentenübersicht
- Anleitung zur Registrierung für die DRÜ inkl. digitaler Ausweisfunktion

#### **DRÜ kennen und verstehen:**

- Was die Zahlen aus der Renteninformation bedeuten und wie diese interpretiert werden können
- Wie wir die Kundinnen und Kunden aktiv bei einer besseren Versorgung unterstützen können
- Warum die DRÜ uns einen echten Mehrwert bietet

#### **DRÜ vertrieblich nutzen: Einbindung von AV-Tool und Finanzkonzept**

- Wie die Zahlen und Fakten aus der DRÜ vertrieblich genutzt werden können
- AV-Tool und Finanzkonzept sicher beherrschen und mit der DRÜ kombinieren
- Warum eine hochwertige Vorsorgeberatung ein MUSS ist!
- Selbstverständnis in der Vorsorgeberatung – Qualität hat ihren Preis

#### **Ideenschmiede: Ansprache und Einwandbehandlung**

- Beratung statt Verkauf: wie ich ganz einfach mit den Kundinnen und Kunden ins Gespräch komme
- Mit Zahlen überzeugen: Steuern und Kosten für den Vertriebs Erfolg nutzen
- Durch Emotionen ein neues Bewusstsein für die Versorgungssituation schaffen
- Aus der Praxis für die Praxis: wertvolle Tipps zur Ansprache und Einwandbehandlung (Vertriebsstorys)



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