Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen



FORTBILDUNGSPROGRAMM 2027

26 Payment, Electronic Banking und Zahlungsverkehr

INHALTSVERZEICHNIS

SEITE

26 Payment, Electronic Banking und Zahlungsverkehr 5

Tagungen 6

26.001 Fachtagung Payment - Regionalveranstaltung Westfalen-Lippe 7

26.002 Fachtagung Electronic Banking - Online-Banking - Regionalveranstaltung Rheinland 9

26.004 Fachtagung Payment - Bezahlen mit der Sparkasse - Regionalveranstaltung Rheinland 11

26.010 Fachtagung Euro-Zahlungsverkehr 15

26.080 SVWL-Praxisdialog Händlerakzeptanzgeschäft - das Händlergeschäft im kartengestützten Zahlungsverkehr aktiv gestalten 18

Fachseminare/Zertifikatsprogramme 21

26.100 Zertifikatsprogramm Medialer Vertrieb - Electronic Banking 22

26.150 Zertifikatsprogramm Zahlungsverkehr 27

Vertrieb und Controlling 30

26.200 Electronic Banking Medialer Vertrieb - Aufgabenfelder, Vertrieb und Aktuelles 31

26.210 Kosten- und Erlösmanagement im Electronic Banking 33

26.220 Aktuelle Entwicklungen im Electronic Banking 35

26.250 Vertriebs- und Kommunikationstraining für Electronic Banking-Berater/-innen 37

Zahlungsverkehr und Kartengeschäft 39

26.300 Kartengeschäft im Electronic Banking 40

26.319 Fachliche Grundlagen des Zahlungsverkehrs (GS) 42

26.320 Grundlagenwissen Zahlungsverkehr im OSPlus (AS) 44

26.321 Spezialwissen Zahlungsverkehr unter OSPlus 46

26.325 Workshop zu Effizienz und Sicherheit im Zahlungsverkehr 48

26.330 Workshop OSPlus Zahlungsverkehr - Releasewechsel (online) 106

26.332 Betrugserfassung und -meldung mit FRZV (online) 108

26.340 Grundlagenwissen Auslandszahlungsverkehr im OSPlus 54

26.380 Instant Payment im Service und Vertrieb - Gesetzliche Änderungen bei Überweisungen und Echtzeitüberweisungen (E-Learning) 56

26.740 Rechtskonforme Reaktion auf Kundenforderungen bei Erstkontakt zu Karten- und Online-Banking-Schäden (Webinar) ... 112

26.741 Außergerichtliche Korrespondenz bei Karten- und Online-Banking-Schäden rechtssicher bearbeiten (Webinar) ... 114

26.745 Upgrade - Rechtsprechung im Bereich Karten- und Kontenschäden stets auf dem aktuellen Stand (Webinar) ... 116

Electronic Banking-Produkte ... 64

26.410 Produktmanagement im Electronic Banking (online) ... 65

26.420 Cash-Management als Service - Professionelles Liquiditätspooling für Firmenkunden (Webinar) 67

26.430 Mobile- und Portal-Lösungen für Firmenkunden (online) ... 69

26.440 Electronic Banking auf Basis von ISO 20022 und EBICS - Technische Grundlagen ... 71

26.441 EBICS im Vertrieb - Von der Vertragsanlage zur effizienten Nutzung in OSPlus und OBB Pro ... 73

SFirm ... 75

26.500 SFirm - Kompakt ... 76

26.510 SFirm - Neue Features und individuelle Services ... 78

26.520 SFirm Support 1 - Grundlagen (online) ... 80

26.525 SFirm Support 2 - Technische Details und Troubleshooting (online) ... 82

26.535 Update: Aktuelle Neuerungen in SFirm - stets informiert (online) ... 84

26.540 SFirm Import-Export (online) ... 86

26.600 Installation von Electronic Banking-Produkten in Betriebssysteme beim Kunden ... 95

26.625 SFirm im Netzwerk ... 103

Netzwerktechnik ... 94

26.600 Installation von Electronic Banking-Produkten in Betriebssysteme beim Kunden ... 95

26.611 SQL-Grundlagen für den Bereich Electronic Banking ... 99

26.620 SFirm mit dem Terminalserver (Windows und/oder Citrix) (online) ... 101

26.625 SFirm im Netzwerk ... 103

Sicherheit, Betrugsprävention und Recht ... 105

26.330 Workshop OSPlus Zahlungsverkehr - Releasewechsel (online) ... 106

26.332 Betrugserfassung und -meldung mit FRZV (online) ... 108

26.710 Rechtsgrundlagen im Zahlungsverkehr und Electronic Banking 110

26.740 Rechtskonforme Reaktion auf Kundenforderungen bei Erstkontakt zu Karten- und Online-Banking-Schäden (Webinar) 112

26.741 Außergerichtliche Korrespondenz bei Karten- und Online-Banking-Schäden rechtssicher bearbeiten (Webinar) 114

26.745 Upgrade - Rechtsprechung im Bereich Karten- und Kontenschäden stets auf dem aktuellen Stand (Webinar) 116

26.755 Modul A: Betrugsprävention im OSPlus Zahlungsverkehr - Transaktionsüberwachung in PPZV mit CoP, URS und KIWI (S250a) (online) 118

26.756 Modul B: Betrugserfassung und -statistiken - Dokumentation von Betrugsfällen und die Implikationen für die Authentifizierung (S250b) (online) 120

26.757 Modul C: Compliance im OSPlus Zahlungsverkehr - Risiken in Embargo, GTVO und Glücksspiel aktiv steuern (S250c) (online) 122

15.610 Internet und eCommerce - Rechtsfragen und Lösungsalternativen (online) 124

II. MARKTFOLGE

26 Payment, Electronic Banking und Zahlungsverkehr

Tagungen

Fachseminare/Zertifikatsprogramme

Vertrieb und Controlling

Zahlungsverkehr und Kartengeschäft

Electronic Banking-Produkte

SFirm

Netzwerktechnik

Sicherheit, Betrugsprävention und Recht

26 PAYMENT, ELECTRONIC BANKING UND ZAHLUNGSVERKEHR

Tagungen

Fachtagung Payment - Regionalveranstaltung Westfalen-Lippe

Das Paymentgeschäft ist von einer hohen Dynamik geprägt und bietet vielfache Chancen, Erträge zu generieren. Insbesondere in der aktuellen Situation gilt es für Sparkassen bei Kundinnen und Kunden gegenüber Wettbewerbern mit innovativen Lösungen zu überzeugen. Welche aktuellen Entwicklungen gibt es rund um das Paymentgeschäft? Welche Strategien und vertrieblichen Aktivitäten steigern die Kundenbindung und Erlöse? Diese und weitere Fragen werden im Rahmen unserer Fachtagung Payment beantwortet.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte und Spezialisten/-innen aus den Bereichen Payment, Medialer Vertrieb, Electronic Banking, Kartengeschäft

IHR NUTZEN

- Sie können künftige Entwicklungen im Bereich Payment bewerten.
- Sie sind vertraut mit aktuellen Verfahren, Projekten sowie technischen und vertrieblichen Maßnahmen.
- Sie kennen das Umfeld für marktgängige Beratungs- und Serviceleistungen im Electronic Banking.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeiter/-innen des SVWL, aus Sparkassen & von Verbundpartnern

HINWEIS(E)

Tagungshotels:
Sofern Sie eine Übernachtung benötigen, können Sie ein Zimmer im direkt neben der Sparkassenakademie NRW gelegenen Hotel Hampton by Hilton buchen. Bis zum 17.02.2027 haben wir für Sie ein Zimmerkontingent gesichert. Bitte buchen Sie ggf. noch verfügbare Zimmer direkt über die Website beim Hotel. Wählen Sie den Button "Sonderpreise" aus, bestätigen Sie dort die Gruppenkennnummer „91G“ und buchen Sie dann über den Button „Zimmer und Preise prüfen". Alternativ können Sie auch weiterhin beim Hotel per Telefon (0231 9479900) oder per Mail (info@hamptondortmund.de) reservieren. Zur schnelleren Abwicklung nennen Sie dabei bitte den Code "Fachtagung Payment - 91G". Weitere Kooperationshotels der Sparkassenakademie NRW finden Sie auf unserer Internetseite unter Tagungszentrum.

TERMIN(E)

14.04.2027 – 15.04.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

745 Euro zzgl. Bewirtungskosten

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

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

Fachtagung Electronic Banking - Online-Banking - Regionalveranstaltung Rheinland

Der globale Markt für elektronische Zahlungsverkehrsabwicklungen jeglicher Art ist durch ein anhaltendes Wachstum geprägt. Dabei gilt es für Sparkassen, bei Kundinnen und Kunden gegenüber Wettbewerbern mit innovativen Lösungen zu überzeugen und ZV-Prozesse medial komfortabel abzubilden. Welche aktuellen Trends, Projekte und Regulierungen gibt es im Electronic Banking? Welche Strategien und vertrieblichen Aktivitäten steigern die Kundinnen- und Kundenbindung und Erlöse? Inwieweit unterstützen technische Weiterentwicklungen den medialen Vertrieb?

ZIELGRUPPE

Führungskräfte sowie Spezialistinnen und Spezialisten im Medialen Vertrieb und Electronic Banking, Giro-Fachberater/-innen bzw. Berater/-innen „Geschäftskonto /Payments“ und Electronic Banking-Berater/-innen

IHR NUTZEN

- Sie kennen aktuelle Entwicklungen im Electronic-/ bzw. Online Banking und können diese bewerten.
- Sie sind vertraut mit der Umsetzung aktueller Themen in der Praxis.
- Sie sind informiert über Planungen und Weiterentwicklungen dieser Bereiche.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeiter/-innen des RSGV, aus Sparkassen und von Verbundpartnern

HINWEIS(E)

Tagungshotels:
Sofern Sie eine Übernachtung benötigen, können Sie ein Zimmer im direkt neben der Sparkassenakademie NRW gelegenen Hotel Hampton by Hilton buchen. Bis zum 15.02.2027 haben wir für Sie ein Zimmerkontingent gesichert. Bitte buchen Sie direkt beim Hotel, wählen Sie den Button "Sonderpreise" aus, bestätigen Sie dort die Gruppenkennnummer „91W“ und buchen Sie dann über den Button „Zimmer und Preise prüfen". Alternativ können Sie auch weiterhin beim Hotel per Telefon (0231 9479900) oder per Mail (info@hamptondortmund.de) reservieren. Zur schnelleren Abwicklung nennen Sie dabei bitte den Code "Fachtagung Electronic Banking - 91W". Weitere Kooperationshotels der Sparkassenakademie NRW finden Sie auf unserer Internetseite unter Tagungszentrum.

TERMIN(E)

12.04.2027 – 13.04.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

745 Euro zzgl. Bewirtungskosten

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Wir werden nach Abschluss der Planungsphase das Programm im Akademieportal online bereitstellten und mit einer gesonderten Akademieinfo veröffentlichen.

Fachtagung Payment - Bezahlen mit der Sparkasse - Regionalveranstaltung Rheinland

Das Payment-Geschäft ist von einer hohen Dynamik geprägt und bietet vielfache Chancen, Erträge zu generieren. Insbesondere in der aktuellen Situation gilt es für Sparkassen bei Kunden und Kundinnen gegenüber Wettbewerbern mit innovativen Lösungen zu überzeugen. Welche aktuellen Entwicklungen gibt es rund um das Payment-Geschäft? Welche Strategien und vertrieblichen Aktivitäten steigern die Kundenbindung und Erlöse? Diese und weitere Fragen werden auf unserer Fachtagung Payment beantwortet.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die für das Paymentgeschäft zuständig sind, z. B. aus den Bereichen Vertriebssteuerung, Medialer Vertrieb, Electronic Banking, Kartenmanagement oder Zahlungsverkehr

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Payment-Strategie der Sparkassen-Finanzgruppe.
- Sie wissen, wie Sie Erträge im Payment und im Girokontobereich steigern können.
- Sie können Entwicklungen im Bereich Payment bewerten.
- Sie sind vertraut mit aktuellen Verfahren, Projekten sowie vertrieblichen Maßnahmen im Payment.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Tagungsleitung: Heidi Greven & Thomas Neu, RSGV

Referenten/-innen: Mitarbeiter/-innen von Verbänden, aus Sparkassen & von Verbundpartnern

HINWEIS(E)

Tagungshotels:
Sofern Sie eine Übernachtung benötigen, können Sie ein Zimmer im direkt neben der Sparkassenakademie NRW gelegenen Hotel Hampton by Hilton buchen. Bis zum 25.09.2026 hatten wir für Sie ein Zimmerkontingent gesichert. Ggf. noch verfügbare Zimmer buchen Sie bitte direkt beim Hotel, wählen Sie den Button "Sonderpreise" aus, bestätigen Sie dort die Gruppenkennnummer „93S“ und buchen Sie dann über den Button „Zimmer und Preise prüfen". Alternativ können Sie auch weiterhin beim Hotel per Telefon (0231 9479900) oder per Mail (info@hamptondortmund.de) reservieren. Zur schnelleren Abwicklung nennen Sie dabei bitte den Code "Fachtagung Payment - 93S". Weitere Kooperationshotels der Sparkassenakademie NRW finden Sie auf unserer Internetseite unter Tagungszentrum.

TERMIN(E)

19.11.2026 – 20.11.2026 | Sparkassenakademie NRW

21.09.2027 – 22.09.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

745 Euro zzgl. Bewirtungskosten

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

1. Tag - 19.11.2026

ab 09:30 Uhr
Come together

10:00 - 10:15 Uhr
Begrüßung
Heidi Greven, Thomas Neu, Udo Langen und Christin Eweler, RSGV

10:15 - 10:30 Uhr
Warum gerade Payment gestalten - alltagsrelevant bei unseren Kundinnen und Kunden bleiben
Saskia Lagemann, Geschäftsführerin RSGV

10:30 - 11:00 Uhr
Strategischer Deepdive Wero und girocard
Udo Langen, RSGV

11:30 - 12:00 Uhr
Kaffeepause

12:00 - 12:45 Uhr
Das erwartet uns an Neuigkeiten beim Payment: Roadmap der S-Payment für 2027
Tanja Moll, S-Payment

12:45 - 13:45 Uhr
Mittagspause

13:45 - 14:30 Uhr
Kurz vor dem Marktstart "Aloha" mit girocard - welche Fragen habt Ihr noch?
Eric Steffan, DSGV

14:30 - 15:00 Uhr
Kaffeepause

15:00 - 15:30 Uhr
Digitaler Euro - was kommt da auf uns zu?
Christin Eweler, RSGV

15:30 - 16:15 Uhr
Digitale Wallet und Agentic AI: Wer steuert in Zukunft die Bankgeschäfte?
Maik Klotz, DSGV

16:15 - 17:00 Uhr
Ausweis 2.0: elektronische Identitäten (eIDAS, EUDI-Wallet)
Oliver Lauer, DSGV

17:00 - 17:15 Uhr
Zusammenfassung des Tages/Ende Tag 1
Heidi Greven und Udo Langen, RSGV

ab 17:30 Uhr
Abendveranstaltung in der Phoenix-Lounge

2. Tag - 20.11.2026

09:00 - 09:10 Uhr
Begrüßung
Heidi Greven, Christin Eweler und Thomas Neu, RSGV

09:10 - 09:45 Uhr
Payment als Bindeglied: wie Sparkassen mit Kassen und Terminals Girokonten sichern
Thomas Neu, RSGV

09:45 - 10:30 Uhr
Wie kann der Direktvertrieb das Acquiringgeschäft ankurbeln und welche Leistungen kann dein Businesscard-Inhaber künftig im Firmenkundenportal erwarten?
Robert Beer, S-Payment

10:30 - 11:00 Uhr
Kaffeepause

11:00 - 11:30 Uhr
Wie kooperieren wir dank der API-Ökonomie erfolgreich mit Paymentpartnern?
Michael Kuhnke, DSGV

11:30 - 12:00 Uhr
Damit wir auch morgen noch sicher bezahlen können: Wie funktioniert eigentlich die Betrugsprävention SparkassenCard?
N. N., SIZ GmbH

12:00 - 12:45 Uhr
Deepdive Sparkassencard
Christin Eweler, RSGV, und Marielena Feldbrügge, Finanz Informatik

12:45 - 13:30 Uhr
Mittagspause

13:30 - 14:00 Uhr
Aktuelle Kreditkartenthemen
Heidi Greven, RSGV, und Ralf Löhr, Finanz Informatik

14:00 - 14:10 Uhr
Kaffeepause

14:10 - 14:45 Uhr
Vermarktungsmaßnahmen und Vertriebsunterstützung Kreditkarte inkl. Praxisbericht flex. Rückzahlung
Markus Tintrop, qards GmbH, und Martin Difort, Stadtsparkasse Wuppertal

14:45 - 15:15 Uhr
Insurance Pass - was ist das, braucht man sowas und wenn ja, wo?
Sensibilisierung: Udo Langen, RSGV - Austausch mit allen

15:15 - 15:30 Uhr
Zusammenfassung, Feedback und Verabschiedung
Heidi Greven, Thomas Neu, Udo Langen und Christin Eweler, RSGV

Fachtagung Euro-Zahlungsverkehr

In dieser Fachtagung erfahren Sie mehr über aktuelle Entwicklungen und die Zukunft des Zahlungsverkehrs. Informieren Sie sich über innovative Strategien, Technologien und Sicherheitskonzepte, die das Banking von morgen gestalten. Erweitern Sie Ihr Netzwerk und erfahren Sie aus erster Hand, wie Sparkassen erfolgreich den Weg in die digitale Zahlungswelt gestalten.

ZIELGRUPPE

Leiter/-innen sowie stellvertretende Leiter/-innen der Zahlungsverkehrs-Abteilung/der Zahlungsverkehrs-Organisation

IHR NUTZEN

- Sie sind über alle aktuellen Entwicklungen im Bereich des Euro-Zahlungsverkehrs informiert.
- Sie können aus diesen Entwicklungen wichtige Erkenntnisse für Ihre Berufspraxis erkennen und umsetzen.
- Sie tauschen sich mit ZV-Expertinnen und ZV-Experten aus anderen Sparkassen aus.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeiter/-innen von Verbänden, aus Sparkassen & von Verbundpartnern

HINWEIS(E)

Tagungshotels:
Sofern Sie eine Übernachtung benötigen, können Sie ein Zimmer im direkt neben der Sparkassenakademie NRW gelegenen Hotel Hampton by Hilton buchen. Bis zum 03.10.2026 haben wir für Sie ein Zimmerkontingent gesichert. Bitte buchen Sie direkt beim Hotel, wählen Sie den Button "Sonderpreise" aus, bestätigen Sie dort die Gruppenkennnummer „93R“ und buchen Sie dann über den Button „Zimmer und Preise prüfen". Alternativ können Sie auch weiterhin beim Hotel per Telefon (0231 9479900) oder per Mail (info@hamptondortmund.de) reservieren. Zur schnelleren Abwicklung nennen Sie dabei bitte den Code "Fachtagung Euro-Zahlungsverkehr - 93R". Weitere Kooperationshotels der Sparkassenakademie NRW finden Sie auf unserer Internetseite unter Tagungszentrum.

TERMIN(E)

11.11.2026 – 12.11.2026 |
Sparkassenakademie NRW

08.11.2027 – 09.11.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

1,5 Tage

PREIS

645,00 €
645,00 EUR zzgl. Bewirtungskosten

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

1. Tag - 11.11.2026

ab 09:30 Uhr
Begrüßungskaffee

10:00 - 10:15 Uhr
Begrüßung
Thomas Neu, RSGV, und Dirk Eifler, SVWL

10:15 - 11:00 Uhr
Haftungsfonds Zahlungsverkehr - Handlungsfelder und Aktivitätenplanung
Thomas Bronkalla, SIZ

11:00 - 11:30 Uhr
Kaffeepause

11:30 - 12:15 Uhr
Digitaler Euro
Frederik Schubert, DSGV

12:15 - 12:45 Uhr
Juristische Fragestellungen im Zahlungsverkehr
Daniel Schembecker, SVWL

12:45 - 13:00 Uhr
Aktuelle Themen aus dem DSGV-AK Euro-Zahlungsverkehr
Christian Bloch, Sparkasse Bielefeld

13:00 - 14:00 Uhr
Mittagspause

14:00 - 15:00 Uhr
Aktuelles aus dem Zahlungsverkehr der FI
Daniel Glock und Lukas Mahne, FI

15:00 - 15:30 Uhr
Neues aus der ZV-Risikosteuerung
Marcus Theil, FI

15:30 - 16:00 Uhr
Kaffeepause

16:00 - 16:30 Uhr
Erfahrungsbericht der Sparkasse Leverkusen - PPZV-Trefferbearbeitung: Kundinnen und Kunden im Fokus
Carsten Flüh, SIZ, Thomas Neu, RSGV, und Dirk Eifler, SVWL

16:30 - 17:00 Uhr
Zahlungsverkehr Firmenkunden 2036: Wo geht die Reise hin?
Rainer Pietsch, DSGV

ab 17:00 Uhr
Resümee
Thomas Neu, RSGV, und Dirk Eifler, SVWL

ab 18:00 Uhr
Einladung zum gemeinsamen Abendessen in der Phoenix-Lounge

2. Tag - 12.11.2026

ab 08:30 Uhr
Begrüßungskaffee

09:00 - 09:15 Uhr
Begrüßung
Thomas Neu, RSGV, und Dirk Eifler, SVWL

09:15 - 10:00 Uhr
Die Helaba als Partner der Sparkassen im Zahlungsverkehr (aktuelle Themen)
Wolfgang Ehrmann, Helaba

10:00 - 10:45 Uhr
BANKING der Zukunft - Authentifizierung und Betrugsbekämpfung
Florian Schmitz, DSGV

10:45 - 11:15 Uhr
Kaffeepause

11:15 - 11:45 Uhr
Was bringt die PSD3/PSR mit sich?
Anja Schaaf, DSGV

11:45 - 12:30 Uhr
Erfahrungsbericht aus der Sparkasse Vest Recklinghausen - BZW mit Inputmanagement der FI
Thomas Hericks, Sparkasse Vest Recklinghausen

ab 12:30 Uhr
Resümee, Ausblick und Ausklang mit gemeinsamen Mittagessen

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

Praxisdialog 2026: Impulse und Austausch für Ihr Händlergeschäft
Das Händlergeschäft ist ein zentraler Eckpfeiler der Payment-Strategie der Sparkassen-Finanzgruppe. Im intensiven Wettbewerb sichern wir damit langfristig Erträge, binden Bestandskunden und gewinnen neue Mandate. Nach dem großen Erfolg im Vorjahr geht der Praxisdialog 2026 in die nächste Runde - wieder als zentrale Plattform für den direkten Austausch mit dem S-Händlerservice und mit fachlicher Begleitung durch den SVWL.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus dem Bereich Payment, Girofachberater/-innen, Electronic Banking-Berater/-Innen, Marketing und Vertriebssteuerung

IHR NUTZEN

- Sie wissen, wie Sie den Vertrieb stärken und Nehmen Sie konkrete Impulse für Ihre Sparkasse mit.
- Sie tauschen Erfahrungen mit Fachexperten/-innen aus, um das Händlergeschäft in Ihrer eigenen Sparkasse zu forcieren.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeiter/-innen aus Sparkassen, aus dem SVWL und dem Sparkassen-Händlerservice

HINWEIS(E)

Bitte berücksichtigen Sie, dass pro SVWL-Sparkasse nur zwei Personen teilnehmen können.

Senden Sie Ihre konkreten Fragen oder Themenwünsche bis zum 22.10.2026 per E-Mail an Sebastian Meisterjahn (s.meisterjahn@svwl.eu).

TERMIN(E)

05.11.2026 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

Die Kosten werden vom SVWL übernommen.

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

ab 09:00 Uhr
Begrüßungskaffee

09:30 - 10:15 Uhr
Begrüßung und fachliche Einführung
Sebastian Meisterjahn, SVWL

10:15 - 10:30 Uhr
Check-in
Axel Kleve, PAYONE GmbH

10:30 - 11:15 Uhr
Vertrieb - Teil 1

- Zahlen, Daten, Fakten
- Klärfall-Quote
- Du-Quote

Axel Kleve, PAYONE GmbH

11:15 - 11:45 Uhr
Kaffeepause

11:45 - 12:20 Uhr
Vertrieb - Teil II

- Fokusbranchen
- S-POS-Cube
- kleiner Aufwand große Wirkung
- Partnertagesangebot
- weitere Produkte im Vertrieb

Vertrieb S-HS

12:20 - 13:20 Uhr
Mittagspause

13:20 - 14:05 Uhr
Best Practice: Business-Center
Andy Jühlke, PAYONE GmbH, und Praktiker/-innen Sparkasse Dortmund und Sparkasse Lemgo

14:05 - 14:35 Uhr
Kassenpflicht 2028 - die historische Vertriebschance im Kassenmarkt
Robin Hampel, Unzer Group GmbH

14:35 - 15:05 Uhr
Kaffeepause

15:05 - 15:35 Uhr
Value Payment
Jason Altehoefer und Christian Schwarz, S-Payment GmbH

15:35 - 16:15 Uhr
Vertrieb - Teil III

- WERO
- E-Commerce Serviceprozesse

Torben Rocks, PAYONE GmbH

16:15 - 16:30 Uhr
Feedbackrunde und Ausklang

26 PAYMENT, ELECTRONIC BANKING UND ZAHLUNGSVERKEHR

Fachseminare/Zertifikatsprogramme

Zertifikatsprogramm Medialer Vertrieb - Electronic Banking

Die Aufgaben im Electronic Banking sind abhängig von den rasanten IT-Entwicklungen. Ferner sind die stark international geprägten rechtlichen ZV-Vorgaben einzuhalten sowie ein sicherheitsbewusster Einsatz der IT-Serviceleistungen sicherzustellen. Inhaltliche Schwerpunkte dieses Zertifikatsprogramms sind daher der kartenbasierte Zahlungsverkehr, die elektronische Abwicklung von Finanztransaktionen inkl. Support, der Einsatz neuer Bezahlverfahren sowie die Realisierung eines sicheren Online-Banking. Zusätzlich werden ausgewählte mediale Vertriebsstrategien sowie Marktbearbeitungskonzepte thematisiert sowie kundenorientiertes Verhalten in Beratungssituationen trainiert.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Electronic Banking und Medialer Vertrieb

IHR NUTZEN

- Sie können Electronic Banking-Produkte service- und kundenorientiert anbieten und von Angeboten der Mitbewerber abgrenzen.
- Sie sind vertraut mit ZV-Anwendungen per Karte und im Internet, kennen Möglichkeiten, den Medialen Vertrieb zu steuern und können Rechtsfragen im Electronic Banking qualifiziert beantworten.
- Sie sind in der Lage, Beratungsgespräche ergebnisorientiert zu führen sowie Kundenpräsentationen durchzuführen.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Sparkassenfachwirt/-in oder vergleichbarer Kenntnisstand
- Praxiserfahrungen im Electronic Banking
- Proseminar: SFirm - Kompakt (26.500)

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeiter/-innen von Sparkassen, des Sparkassenverbandes und externe Referenten/-innen

HINWEIS(E)

Das Zertifikatsprogramm ist modular aufgebaut und wird in einer idealen Mischung von Präsenz- und Online-Veranstaltungen sowie Selbstlernmedien durchgeführt. Die einzelnen Bausteine können individuell - je nach Tätigkeitsfeld und Kenntnisstand - besucht werden. Sofern einzelne Bausteine bereits in den vergangenen 2 Jahren belegt wurden, können noch fehlende Bausteine nachgeholt werden, um an einer abschließenden Lernerfolgskontrolle teilzunehmen. Nach erfolgreichem Abschluss sind Sie berechtigt, den Titel "**Geprüfte/r Electronic Banking / Payment-Berater/-in|Sparkassenakademie NRW**" zu tragen.

TERMIN(E)

07.12.2026 – 18.03.2027 | Sparkassenakademie NRW

Präsenz-Module 26.200, 26.510, 26.700 und 26.300 (07.12. - 10.12.2026)
Transferphase 1 (07.12.2026 - 18.01.2027)
Präsenz-Module 26.220 und 26.600 (19.01.2027)
Online-Modul 26.410 (15.02.2027)
Online-Modul 26.430 (24.02.2027)
Präsenz-Module 26.210 und 26.250 (15.03. - 18.03.2027)
lehrgangsintegrierte Lernerfolgskontrolle (18.03.2027)
Web Based Training in der Zeit (07.12.2026 - 18.03.2027)

Nr.49 | 06.12.2027 – 23.03.2028 | Sparkassenakademie NRW

Präsenz-Module 26.200, 26.510, 26.710 und 26.300 (06.12. - 09.12.2027)
Präsenzmodul 26.220 und 26.600 (24.01. - 26.01.2028)
Online Modul 26.430 (10.02.2028)
Online-Modul 26.410 (21.02.2028)
Präsenz-Module 26.210 und 26.250 (20.03. - 23.03.2028)
Web Based Training in der Zeit (06.12.2027 - 23.03.2028)
lehrgangsintegrierte Lernerfolgskontrolle (23.03.2028)

DAUER

15 Tage
Die Gesamt-Lernzeit von mind. 15 Tagen umfasst:

- 10 Tage Präsenz-Module
- 3 Tage Online-Module
- ca. 6 Stunden E-Learning
- Lernzeit für die Transferaufgaben
-

Ihre Lernreise: Zertifikatsprogramm Medialer Vertrieb - Electronic Banking

Start GO	**Electronic Banking Medialer Vertrieb - Aufgabenfelder,** 1 Tag Seminar	**SFirm - Neue Features und individuelle** 1 Tag Seminar	**Kartengeschäft im Electronic Banking** 1 Tag Seminar
Rechtsgrundlagen im Zahlungsverkehr und Electronic 1 Tag Seminar	**Transferphase 1 - anwenden, reflektieren und** individuelle Dauer Selbstlernen	**Vertriebs- /Konzeptarbeit** individuelle Dauer Selbstlernen	**Aktuelle Entwicklungen im Electronic Banking** 1 Tag Seminar
Installation von Electronic Banking-Produkten in 2,0 Tage Blended Learning	**Transferphase 2 - anwenden, reflektieren und** individuelle Dauer Selbstlernen	**Produktmanagement im Electronic Banking (online)** 1 Tag Seminar	**Mobile- und Portal-Lösungen für Firmenkunden** 1 Tag Seminar
Transferphase 3 - anwenden, reflektieren und individuelle Dauer Selbstlernen	**E-Learning zu Payment** 2,0 Stunde(n) E-Learning	**Digitale Kompetenz im Multikanalvertrieb: Umsetzungstipps** 1 Stunde(n) E-Learning	**Präsentieren - die Grundlagen** 1 Stunde(n) E-Learning

1 Tag Lernerfolgskontrolle

PREIS

4.395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG

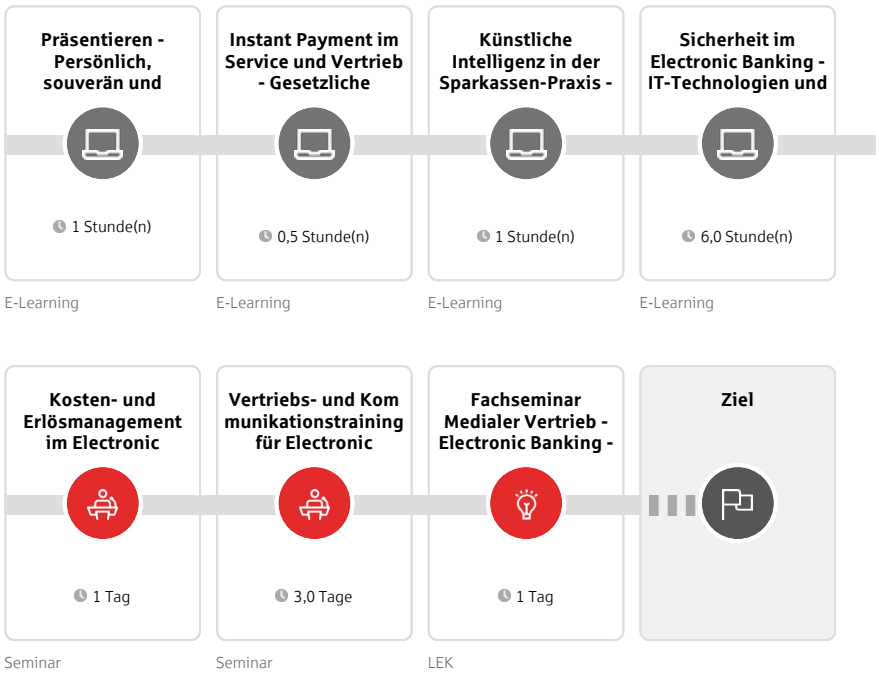


Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw


Präsentieren - Persönlich, souverän und
1 Stunde(n)
E-Learning
Instant Payment im Service und Vertrieb - Gesetzliche
0,5 Stunde(n)
E-Learning
Künstliche Intelligenz in der Sparkassen-Praxis -
1 Stunde(n)
E-Learning
Sicherheit im Electronic Banking - IT-Technologien und
6,0 Stunde(n)
E-Learning
Kosten- und Erlösmanagement im Electronic
1 Tag
Seminar
Vertriebs- und Kommunikationstraining für Electronic
3,0 Tage
Seminar
Fachseminar Medialer Vertrieb - Electronic Banking -
1 Tag
LEK
Ziel

Programm/Inhalt

Präsenz- & Online-Module

- Medialer Vertrieb - Organisation, Prozesse und Aktuelles (26.200)
- Rechtsgrundlagen im Zahlungsverkehr und Electronic Banking (26.710)
- SFirm - Neue Features und individuelle Services (26.510)
- Mobile- und Portal-Lösungen für Firmenkunden (26.430)
- Kartengeschäft im Electronic Banking (26.300)
- Aktuelle Entwicklungen im Electronic Banking (26.220)
- Installation von Electronic Banking-Produkten in Betriebssysteme beim Kunden (26.600) inkl. vorgeschaltetem E-Learning
- Produktmanagement im Electronic Banking (26.410)
- Kosten- und Erlösmanagement im Electronic Banking (26.210)
- Vertriebs- und Kommunikationstraining - Kunden binden und für den Medialen Vertrieb gewinnen (26.250)

Bitte entnehmen Sie weitere Informationen zu den Bausteinen den jeweiligen Angebotsbeschreibungen.

Web Based Trainings

- Netzwerkgrundlagen (26.600-1)
- Payment (81.180-2-1)
- Instant Payment im Service und Vertrieb - Gesetzliche Änderungen bei Überweisungen und Echtzeitüberweisungen (26.380)
- Sicherheit im Electronic Banking - IT-Technologien und Online-Banking (26.703)
- Digitalziele (15.950)
- Künstliche Intelligenz in der Sparkassen (15.435-1, 15.435-2 & 15.436-2)
- Präsentieren - die Grundlagen (57.215)
- Präsentieren - Persönlich, souverän und professionell (57.216)

Transferaufgaben

- Transferphase zwischen den Modulen - anwenden, reflektieren und vertiefen der vermittelten Inhalte (26.100)
- Sie erhalten zu Beginn die Aufgabe, eine Vertriebs-/Konzeptarbeit im Laufe Ihres Zertifikatsprogramms zu erstellen. Das Thema können Sie auf Basis der vermittelten Inhalte selbst wählen. Es sollte eine reale Situation der Sparkasse widerspiegeln und dabei einer definierten Zielgruppe (z. B. Vorstand oder Fachabteilung) die Fragen beantworten: Wo steht die Sparkasse beim ausgewählten Themenschwerpunkt (Ausgangssituation)? Was will die Sparkasse erreichen (Handlungsfelder)? Und was muss sie dafür machen (Lösungen)?

Lernerfolgskontrolle

- Der aktuelle Kenntnisstand der in den Zertifikatsprogrammbausteinen vermittelten Inhalte des Jahres Nr. 48 2026/2027 bzw. Nr. 49 2027/2028 wird in der Lernerfolgskontrolle vorausgesetzt.
- Das Zertifikatsprogramm wird mit einer lehrgangsintegrierten Lernerfolgskontrolle am Nr. 48 16.02.2027 bzw. Nr. 49 23.03.2028 abgeschlossen. An diesen Tag stellen Sie Ihre Vertriebs-/Konzeptarbeit in einer ca. 10-minütigen Präsentation (Umfang 8 – 12 inhaltliche Folien) dar. Nach bestandener Lernerfolgskontrolle erhalten die Teilnehmer/-innen ein Zertifikat.

Zertifikatsprogramm Zahlungsverkehr

Zahlungsverkehr ist mehr als Konten, Karten und Überweisungen - er ist ein zentraler Kundenkontaktpunkt und Ertragstreiber der Sparkasse. Wer Zusammenhänge versteht, kann Chancen erkennen, Lösungen gestalten und Zahlungsverkehr ganzheitlich denken - genau dieses Know-how gilt es systematisch aufzubauen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeitende im Zahlungsverkehr, die ihre fachlichen Grundlagen erweitern, ihre Kenntnisse in OSPlus vertiefen und Zusammenhänge im nationalen und internationalen Zahlungsverkehr verstehen möchten

IHR NUTZEN

- Sie kennen die fachlichen und rechtlichen Grundlagen des Zahlungsverkehrs sowie die zentralen Zusammenhänge von Zahlungsverkehr, Electronic Banking und Auslandszahlungsverkehr.
- Sie können die relevanten Prozesse und Funktionen des Zahlungsverkehrs in OSPlus einordnen und für typische Geschäftsvorgänge sicher anwenden.
- Sie wissen, wie die einzelnen Bereiche des Zahlungsverkehrs - von den fachlichen Grundlagen über OSPlus und den Auslandszahlungsverkehr bis hin zu den rechtlichen Rahmenbedingungen - zusammenspielen und können dieses Wissen in der Praxis gezielt nutzen.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

HINWEIS(E)

Das Zertifikatsprogramm ist modular aufgebaut. Die einzelnen Bausteine können individuell - je nach Tätigkeitsfeld und Kenntnisstand - besucht werden. Sofern einzelne Bausteine bereits in den vergangenen 2 Jahren belegt wurden, können noch fehlende Bausteine nachgeholt werden, um an einer abschließenden Lernerfolgskontrolle teilzunehmen. Nach erfolgreichem Abschluss sind Sie berechtigt, den Titel "Geprüfte Fachkraft Zahlungsverkehr|Sparkassenakademie NRW" zu tragen.

TERMIN(E)

Nr.1-2701 | 15.06.2027 – 08.12.2027 |

Präsenz-Module 26.319 und 26.320 (15.06. - 17.06.2027)
Präsenz-Modul 26.340 (21.06. - 22.06.2027)
Transferphase 1 (23.06. - 04.10.2027)
Präsenz-Modul 26.321 (05.10. - 06.10.2027)
Transferphase 2 (07.10. - 07.12.2027)
Präsenz-Modul 26.710 (08.12.2027)
digitale Lernerfolgskontrolle (16.12.2027)

DAUER

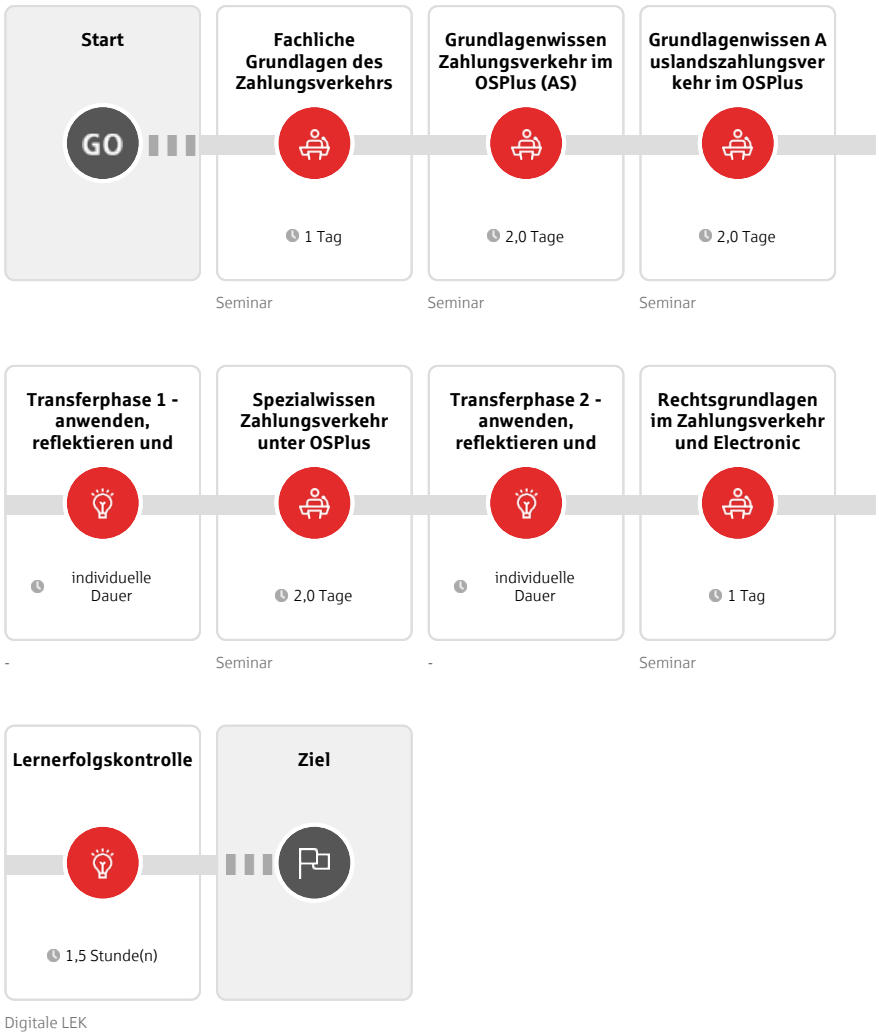
8 Tage
Die Gesamt-Lernzeit von mind. 8 1 /4 Tagen umfasst:

- 8 Tage Präsenz-Module
- Lernzeit für die Transferaufgaben
- 90 Minuten digitale Lernerfolgskontrolle

PREIS

2.995,00 €

Ihre Lernreise: Zertifikatsprogramm Zahlungsverkehr



KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Module

- Fachliche Grundlagen des Zahlungsverkehrs (26.319)
- Grundlagenwissen Zahlungsverkehr im OSPlus (26.320)
- Spezialwissen Zahlungsverkehr unter OSPlus (26.321)
- Grundlagenwissen Auslandszahlungsverkehr im OSPlus (26.340)
- Rechtsgrundlagen im Zahlungsverkehr und Electronic Banking (26.710)

Bitte entnehmen Sie weitere Informationen zu den Bausteinen den jeweiligen Angebotsbeschreibungen.

Lernerfolgskontrolle

- Der aktuelle Kenntnisstand der in den Zertifikatsprogrammbausteinen vermittelten Inhalte des Jahres 2027 wird in der Lernerfolgskontrolle vorausgesetzt.
- Das Zertifikatsprogramm wird mit einer 90-minütigen digitalen Lernerfolgskontrolle als Multiple-Choice-Test abgeschlossen.
  Nach bestandener Lernerfolgskontrolle erhalten die Teilnehmer/-innen ein Zertifikat.

26 PAYMENT, ELECTRONIC BANKING UND ZAHLUNGSVERKEHR

Vertrieb und Controlling

Electronic Banking Medialer Vertrieb - Aufgabenfelder, Vertrieb und Aktuelles

Angefangen vom Online Banking bis hin zur komplexen Finanzmanagement-Lösung bieten Medialer Vertrieb und Electronic Banking der Sparkassen eine auf den Kundenbedarf ausgerichtete Leistungspalette an. Als vertriebsunterstützende Einheit z. B. im Firmenkundenbereich ist das Thema „Electronic Banking“ eingebettet in eine schlüssige Omnikanal-Ausrichtung. Unter dem Sammelbegriff „Payments“ entstehen neue Aufgaben für Sparkassen, an deren Lösungen der Bereich Electronic Banking mitwirkt. Grundlagen hierfür sind eine strategische Ausrichtung von Medialem Vertrieb und Electronic Banking im Omnikanalvertrieb sowie eine zweckdienliche Aufbau- und Ablauforganisation. Diese Veranstaltung fasst anhand der Leitsätze aus der Digitalen Agenda den aktuellen Sachstand zusammen. Sie tauschen sich zu aktuellen Projekten mit Fachexperten aus.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Medialer Vertrieb und Electronic Banking

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit der geschäftspolitischen Bedeutung sowie den grundlegenden Möglichkeiten, den Medialen Vertrieb und das Electronic Banking zu gestalten.
- Sie kennen die Grundprinzipien der Digitalen Agenda sowie weitere aktuelle Projekte im Medialen Vertrieb.
- Sie können anhand von Beispielen aus der Praxis die vertriebliche Ausrichtung des eigenen Medialen Vertriebs bewerten und erhalten Anregungen zur Optimierung.

IHR REFERENT

Jürgen Bauerkämper, Sparkasse Paderborn-Detmold-Höxter

Produkte und Preise, Dipl.-Kaufmann und Absolvent Fachseminar Marketing mit langjährigen Erfahrungen in der Seminartätigkeit

HINWEIS(E)

Das Seminar ist ein Baustein des Zertifikatsprogramms Medialer Vertrieb - Electronic Banking.

TERMIN(E)

07.12.2026 | Sparkassenakademie NRW

06.12.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

355,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Beginn 09:30 Uhr |Ende um ca. 17:00 Uhr

Leistungsübersicht Medialer Vertrieb und Electronic Banking

Organisation und Prozesse beispielhaft anhand der Sparkasse des Referenten

Digitale Agenda: Die Digitale Sparkasse der Zukunft und die Auswirkungen auf den Medialen Vertrieb und das Electronic Banking

Nähere Betrachtung ausgewählter Leitsätze der Dimensionen Sparkasse, Kunde und Mitarbeiter mit Exkursen zu:

- Digitale Mindeststandards
- IF Effizient zu Sparkasse Effizient - Ein Teilprojekt der Digitalen Agenda
- Veränderung der Rolle der Kanäle: Der Weg zum Omnikanalvertrieb

Anteil des Medialen Vertriebs daran, die Sparkasse fit für die Zukunft zu machen

Handlungsnotwendigkeiten und Praxisberichte aus der Sparkasse z.B. anhand folgender Beispiele:

- Finanzplattform
- Das Playbook Digitaler Vertrieb
- Kontothemen ganz einfach online selbst regeln – mit unseren praktischen Self-Services
- Girokonto als Dreh- und Angelpunkt und wichtige Schnittstelle
- Effiziente Prozesse durch KI-Nutzung im OSPlus-Standard
- App Sparkasse
- Kundendialogplattform - Chatbots und digitale Assistenten
- Amelie, INES und Co.
- Blick auf das Firmenkundenportal / Online-Banking Business
- Mehr Sicherheit im Zahlungsverkehr
- Authentifizierung und Identifizierung
- von der deutschen eID zur europäischen (KI-)Wallet V 1.0

Weitere aktuelle Projekte im Medialen Vertrieb und im Electronic Banking, die ggf. auch einzelne der o.g. Themen ersetzen können

Kosten- und Erlösmanagement im Electronic Banking

Auch für den Bereich Electronic Banking werden zunehmend eine transparente Kosten- und Erlösrechnung sowie individuelle Vertriebsziele gefordert. Eine besondere Problematik ist hierbei allerdings das Zusammenfügen nutzbarer Daten (z. B. die eigenständige Erfassung einzelner durch das Rechenzentrum entstehender Kostenpositionen). Ebenso ist nicht zuletzt das Ableiten von Zielen äußerst schwierig. Lernen Sie in diesem Seminar Ansätze kennen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Medialer Vertrieb und Electronic Banking

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Besonderheiten des Kosten- und Erlösmanagements im Bereich Electronic Banking.
- Sie können die durch das Rechenzentrum anfallenden Kosten sowie weitere Kosten im Electronic Banking identifizieren.
- Sie sind in der Lage, fremd- und eigenbestimmte Erlösbetrachtungen für die unterschiedlichen Prozessfelder anzustellen.

IHR REFERENT

Christian Bloch, Sparkasse Bielefeld

Abteilungsleiter Payment, Bankbetriebswirt, Absolvent des Fachseminars Electronic Banking Teil 1

HINWEIS(E)

Das Seminar ist ein Baustein des Fachseminars Medialer Vertrieb - Electronic Banking.

TERMIN(E)

15.03.2027 | Sparkassenakademie NRW

20.03.2028 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

355,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Beginn um 09:30 Uhr|Ende um ca. 17:00 Uhr

Besonderheiten des Kosten- und Erlösmanagements im Electronic Banking

- Sensibilisierung für eine betriebswirtschaftliche Betrachtung
- Bestandsaufnahme der einzelnen Sparkassen
- Welche Werkzeuge stehen zur Verfügung? (Vorstellung der Vorgehensweise/Bezugsquellen)
- Auswertung, Interpretation und Modellrechnungen

Kosten der Sparkassen (Rechenzentrum)

- Definition in der FI (Verknüpfung von Leistungsart und Leistungsnummer, Preise je Leistungsart)
- Monatliche Rechnung der FI und Produktkatalog der FI

Weitere Kostenfelder

- Interne Kosten (Personal-/Sachkosten), Lizenz- und Softwarekosten
- Zusammenführung von einzelnen Preissegmenten, Umsetzung in die eigene Kostenrechnung

Erlösfelder im Electronic Banking

- Electronic Banking
- Service-Center
- Internet
- Kartengeschäft

Mögliche Vertriebsziele

- Vertriebszielfindung und Vertriebszielarten (qualitative und quantitative Vertriebsziele)
- Praxisbeispiele Vertriebsziele
- Reporting/Controlling der Vertriebsziele
- Reporting/Controlling zusätzlicher Kennzahlen

Schnittstellen zur innerbetrieblichen Leistungsverrechnung

- Konkret einzelnen Kunden zurechenbare Aufwendungen
- Global verrechnete Zielgruppenaufwendungen
- Diskussion: Innerbetriebliche Leistungsverrechnung

Aktuelle Entwicklungen im Electronic Banking

Der Bereich Electronic Banking ist geprägt von laufenden technischen Neuerungen, der Weiterentwicklung von medialen Serviceleistungen sowie einer stetigen Anpassung an Markterfordernisse. In diesem Seminar werden aktuelle Themen aufgegriffen und diskutiert.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Medialer Vertrieb, Electronic Banking und Zahlungsverkehr

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit ausgewählten Schwerpunkten im Electronic Banking.
- Sie können spezielle Entwicklungen im Electronic Banking bewerten.
- Sie sind anhand von Beispielen aus der Praxis in der Lage, eine mögliche Umsetzung in der eigenen Sparkasse zu prüfen.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Sebastian Meisterjahn, Sparkassenverband Westfalen-Lippe
- Dirk Eifler, Sparkassenverband Westfalen-Lippe

HINWEIS(E)

Das Seminar ist ein Baustein des Zertifikatsprogramms Medialer Vertrieb - Electronic Banking.

TERMIN(E)

19.01.2027 | Sparkassenakademie NRW

24.01.2028 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

355,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Beginn um 09:30 Uhr|Ende um ca. 17:00 Uhr

Ausgewählte Schwerpunkten im Electronic Banking

Spezielle Entwicklungen im Electronic Banking

Beispiele aus der Praxis

Mögliche Umsetzung in der eigenen Sparkasse

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

Erfolgreiche Electronic-Banking-Berater/-innen zeichnen sich durch eine kompetente, serviceorientierte Kommunikation mit internen und externen Kunden aus. Sie führen sowohl persönliche als auch virtuelle Beratungsgespräche ziel- und abschlussorientiert, argumentieren überzeugend für Produkte und Dienstleistungen im Bereich Electronic Banking und treten in Präsentationen dynamisch, selbstsicher und wirkungsvoll auf.

In diesem praxisnahen und stark interaktiven Seminar erwerben Sie das nötige Handwerkszeug für Ihren Beratungsalltag. Sie trainieren gezielt bewährte Kommunikation-, Gesprächs- und Präsentationstechniken anhand von ausgewählten, für Sie herausfordernden Alltagssituationen aus der Praxis. So stärken Sie Ihre Wirkung und gewinnen noch mehr Vertrauen bei Ihren Kunden und Ansprechpartnern.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Electronic Banking und Medialer Vertrieb

IHR NUTZEN

- Sie kennen die aktuellen Herausforderungen der Kommunikation, des Vertriebs und der Beratung im Electronic Banking.
- Sie entwickeln gezielte Akquisitionsstrategien und setzen Cross-Selling-Ansätzen wirkungsvoll ein.
- Sie trainieren praxisnahe Gesprächs- und Kommunikationstechniken und setzen diese souverän in unterschiedlichen Gesprächssituationen ein. Sie reflektieren und optimieren Ihr persönliches Verhalten in Beratungs-, Verkaufs- und Verhandlungssituationen.
- Sie stärken Ihre Wirkung in der Interaktion mit internen und externen Kunden – nachhaltig und überzeugend.
- *Nur für Teilnehmer/-innen des Zertifikatsprogramms: Sie präsentieren souverän und überzeugend – mit klarer, zielorientierter Botschaft, durchdachter Struktur und einem bewussten Fokus auf Ihre Adressaten.*

IHRE REFERENTIN

Anne de Neck, D & T Development und Training

Geschäftsführerin, Dipl.-Kauffrau, Lic. rer. pol sowie Trainerin, Coach und Unternehmensberaterin mit langjährigen Erfahrungen in den Bereichen Kommunikation, Management und Persönlichkeitsentwicklung in in- und ausländischen Unternehmen

HINWEIS(E)

Das Seminar ist ein Baustein des Zertifikatsprogramms Medialer Vertrieb - Electronic Banking.

TERMIN(E)

16.03.2027 – 18.03.2027 | Sparkassenakademie NRW

21.03.2028 – 23.03.2028 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

3 Tage
2 Tage + 1 Tag nur für Teilnehmer/-innen des Zertifikatsprogramms inkl. Web Based Training und LEK

PREIS

nur für Einzel-Modul-Buchung Tag 1 und 2: 695 Euro

Programm/Inhalt

1. Tag - 08:30 bis ca. 17:00 Uhr

Kommunikation im Electronic Banking

- Standortbestimmung: Electronic Banking in unseren Instituten – wo stehen wir aktuell?
- Typische Kommunikationsanlässe im Electronic Banking: persönlich, telefonisch, digital
- Erfolgreiche Kommunikation: Herausforderungen und Chancen in der Kundenkommunikation im Spannungsfeld zwischen persönlichem Kontakt und digitalen Kanälen, Hauptelemente, Voraussetzungen und Qualitätskriterien für wirksame und kundenorientierte Kommunikation

Gesprächsführung im Electronic Banking

- Gezielte Vorbereitung und professionelle Durchführung von Beratungs-, Verkaufs-, und Akquisitionsgesprächen - Für mehr Klarheit, Kundennähe und Wirkung
- Überzeugende Gesprächsstruktur und klarer Ablauf – für eine effektive und nachvollziehbare Gesprächsführung.
- Kraftvolle Argumentation – klar, adressatengerecht und wirkungsvoll.
- Souveräne Einwandbehandlung und konstruktiver Umgang mit Widerständen und Vorbehalten.
- Selbstsicherheit und Selbstbestimmtheit in herausfordernden Gesprächssituationen - Umgang mit anspruchsvollem Verhalten, schwierigen Gesprächspartnern und internen Spannungen.
- Umgang mit herausfordernden Situationen

2. Tag - 08:00 bis ca. 17:00 Uhr

Gesprächsführung im Electronic Banking (Fortsetzung)

Nur für Teilnehmer/-innen des Zertifikatsprogramms:

Web Based Training: Präsentieren - Grundlagen - Persönlich, souverän und professionell (57.215 & 57.216) &

3.Tag: 08:00 bis ca. 12:30 Uhr **lehrgangsintegrierte Lernerfolgskontrolle**

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

26 PAYMENT, ELECTRONIC BANKING UND ZAHLUNGSVERKEHR

Zahlungsverkehr und Kartengeschäft

Kartengeschäft im Electronic Banking

Der Stellenwert des Kartengeschäfts in Sparkassen steigt, insbesondere unter dem Fokus Generierung zusätzlicher Provisionserträge. Erfahren Sie in Seminar, wie der Bereich Electronic Banking durch vielfältige Serviceleistungen und Angebote im Kartengeschäft eine herausragende Position einnehmen kann. Nutzen Sie die Gelegenheit, Ihr Wissen über die Möglichkeiten und Chancen im Kartengeschäft im Electronic Banking zu erweitern und sich für zukünftige Herausforderungen zu profilieren.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Medialer Vertrieb, Electronic Banking und Zahlungsverkehr

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit dem Einsatz ausgewählter Leistungen im Kartenzahlungsverkehr.
- Sie kennen die für den Bereich Electronic Banking wesentlichen aktuellen Schwerpunkte im Kartengeschäft.
- Sie sind in der Lage, Neuerungen im Kartengeschäft zu bewerten.

IHR REFERENT

Daniel Vollmer, Sparkasse Gütersloh-Rietberg-Versmold

HINWEIS(E)

Das Seminar ist ein Baustein des Zertifikatsprogramms Medialer Vertrieb - Electronic Banking.

.

TERMIN(E)

10.12.2026 | Sparkassenakademie NRW

09.12.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

370,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Beginn um 09:30 Uhr|Ende um ca. 17:00 Uhr

Kartenzahlungsverkehr am PoS

- Fallstudienarbeit
- Zahlungssysteme; Girocard; ELV
- eCommerce-Bezahlverfahren
- Kontaktlose Bezahlverfahren
- Bedeutung und Entwicklung des Kartenzahlungsverkehr
- Ertragssteigernde Maßnahmen
- Kreditkartenakzeptanz
- Vertriebsmodelle der Netzbetreiber

Perspektiven

Fachliche Grundlagen des Zahlungsverkehrs (GS)

Schnelle und effiziente Zahlungsabwicklung als Wettbewerbsvorteil: Erfahren Sie in diesem Seminar mehr zu den Grundlagen des Zahlungsverkehrs in Sparkassen. Erlangen Sie das essentielle theoretische Wissen, das Sie für die reibungslose Abwicklung von Zahlungsaufträgen benötigen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen im Bereich Zahlungsverkehr, Giroverkehr, Interne Revision

IHR NUTZEN

- Sie sind über die aktuellen Besonderheiten des Zahlungsverkehrs informiert.
- Sie sind fachlich optimal für eine routinierte Bearbeitung des Zahlungsverkehrs in OSPlus vorbereitet.

IHR REFERENT

Norbert von Cerpinsky, NvC Consulting

Selbstständiger Berater, erfahrener OSPlus-Trainer mit langjährigen Praxiserfahrungen

HINWEIS(E)

Informieren Sie sich gerne auch über das Aufbauseminar: "Grundlagenwissen Zahlungsverkehr unter OSPlus" unter der Angebotsnummer 26.320, welches vom 19. bis 20.06.2024 durchgeführt wird. Dort werden die technischen Grundlagen im Kontext von OSPlus vermittelt.

TERMIN(E)

15.06.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

440,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

SEPA-Überweisung

- Rechtliche Grundlagen
- Recallabwicklung
- Instant Payment
- SEPA-Inquiry

SEPA-Lastschrift

- SEPA-Basislastschrift
- SEPA-Firmenlastschrift
- Inkassovereinbarung
- SEPA-Mandat
- Vorabinformation und Einreichungsprozess
- SEPA-Lastschriftrückgabe

Z1-Überweisung

Scheck

Besonderheiten, Einzelfragen, aktuelle Entwicklungen

- Überblick OSPlus-Abwicklung
- Einreicherverträge, DIBUS, Ausgangsverarbeitung
- ISE und Clearing
- Eingangsverarbeitung
- Dokumentation, Einreicherverrechnungskonten
- Zugangswege und Einreichungsformate
- Grundlagen der Verarbeitung über die Sammler-Datenbank

Grundlagenwissen Zahlungsverkehr im OSPlus (AS)

In diesem Seminar lernen Sie die verschiedenen Arten, Besonderheiten und die Bearbeitung des Zahlungsverkehrs in OSPlus kennen und informieren sich über die grundlegenden organisatorischen Zusammenhänge bei der Zahlungsverkehrsabwicklung.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen im Bereich Organisation, Zahlungsverkehr, Giroverkehr, Interne Revision

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit den grundlegenden Abläufen für die Zahlungsverkehrsbearbeitung (auch institutsübergreifend).
- Sie sind in der Lage, die Zusammenhänge der Teilbereiche Eingangs- und Ausgangsverarbeitung im OSPlus nachzuvollziehen.
- Sie können Nachfragen zu Zahlungsaufträgen anhand von Abfragen /Listendokumentationen beantworten.

VORAUSSETZUNG(EN)

Grundseminar: Fachliche Grundlagen des Zahlungsverkehrs (26.319) oder vergleichbarer Kenntnisstand

IHR REFERENT

Norbert von Cerpinsky, NvC Consulting

Selbstständiger Berater, erfahrener OSPlus-Trainer mit langjährigen Praxiserfahrungen

TERMIN(E)

16.06.2027 – 17.06.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

795,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Allgemeines

- Zahlungsarten und Datenformate
- Leitwege und Zeitschreiben
- Clearing

Ausgangsverarbeitung (G1)

- Erfassung von Zahlungen aller Art in OSPlus (inkl. Einzahlungen, Bearbeitung fehlerhafter Zahlungen, Modellbuchungen)
- Bearbeitung der Einreicher-Verträge: Bedeutung und Auswirkungen der verschiedenen Arten von Einreicherverträgen und der dazu gehörenden Felder)
- Bearbeitung der Sammler-Datenbank - tägliche Aufgaben, Besonderheiten, Bearbeitung von Spezialfällen, G1-Recall und SEPA-Inquiry

Eingangsverarbeitung (G2)

- Bearbeitung des OPK - tägliche Aufgaben, Abstimmung, Besonderheiten, Altneu-Datenbank
- Umsatzanzeige inkl. Rückgaben/Rückgabedatenbank/Avisdatenbank, Primanotenanzeige
- Zahlungsverkehrsverträge (insbesondere Sperr- und Einlösungsverträge) - SEPA-Mandat, Mandatssperre

Spezialwissen Zahlungsverkehr unter OSPlus

Die schnelle und effiziente Abwicklung von Zahlungsaufträgen ist ein Wettbewerbsfaktor für Sparkassen. In unserem Seminar erweitern Sie Ihr Wissen zu komplexen Abläufen und Besonderheiten des Zahlungsverkehrs in OSPlus und informieren sich über die organisatorischen Zusammenhänge bei der Zahlungsverkehrsabwicklung.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen im Bereich Zahlungsverkehr, Payment, Electronic Banking, Organisation und Interne Revision

IHR NUTZEN

- Sie haben vertiefende Kenntnisse zur Ausgangs- und Eingangsverarbeitung im OSPlus Zahlungsverkehr.
- Sie kennen die Administrationsmöglichkeiten sowie der Verrechnung und Abstimmung von Hauptbuchkonten.

VORAUSSETZUNG(EN)

Grundlegende Kenntnisse des Zahlungsverkehrs

IHR REFERENT

Heiko Wendt, Finanz Informatik GmbH & Co. KG

Senior Consultant, erfahrener OSPlus-Trainer mit langjährigen Erfahrungen

TERMIN(E)

05.10.2027 – 06.10.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

795,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Ausgangsverarbeitung (G1)

- Sammlerdatenbank Administrationsmöglichkeiten
- Einreicherverträge/Inkassovereinbarung
- ZV-Ausgang/Clearing
- Verrechnungsbuchungen (Abstimmung HK)

Eingangsverarbeitung (G2)

- Administrationsmöglichkeiten
- G2-Mandatsverwaltung / Sperren
- Verrechnungsbuchungen (Abstimmung HK)

Sonstiges

- S-Zentral (CPAR)
- Eilige Zahlungen
- Echtzeitüberweisung

Workshop zu Effizienz und Sicherheit im Zahlungsverkehr

Erfahren Sie, wie Sie in OSPlus die Parameter einstellen, um die Effizienz und Sicherheit im Zahlungsverkehr zu steigern. Erweitern Sie Ihre Kenntnisse über Transaktionsüberwachung, Kundenauthentifizierung, Betrugserfassung, Effizienz in der Abwicklung und Entgelte im Zahlungsverkehr. Tauschen Sie sich mit Fachexperten hierzu aus.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen im Zahlungsverkehr, der Organisation, im Beauftragtenwesen und der Internen Revision

IHR NUTZEN

- Sie kennen anhand der konkreten Parametereinstellungen in OSPlus verschiedene Ansätze zur Steigerung der Sicherheit.
- Sie wissen, wie Sie zur effizienten Sachbearbeitung und Optimierung der Ertragssteuerung im OSPlus-Zahlungsverkehr erarbeiten.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Marcus Theil, Finanz Informatik GmbH & Co.KG
- Heiko Wendt, Finanz Informatik GmbH & Co. KG
  Senior Consultant, erfahrener OSPlus-Trainer mit langjährigen Erfahrungen

HINWEIS(E)

Zur Einsicht in die konkreten Parametereinstellungen in Ihrem OSPlus-Institut bringen Sie bitte ihren Laptop sowie SEVA-Zugang mit.

Erfahrungsgemäß ist es mit Blick auf eine risikoorientierte Anpassung der Systemparameter hilfreich, wenn neben Mitarbeitern/-innen aus Organisation und Zahlungsverkehr auch die zuständigen Prüfer/-innen aus der Internen Revision die Veranstaltung besuchen. Maximal können 6 - 7 Sparkassen teilnehmen.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

2 Tage

PREIS

795,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

1. Tag - 09:30 Uhr bis 17:00 Uhr

Transaktionsüberwachung gemäß PSD2 (mit PPZV CoP)

Zusammenspiel der verschiedenen Anwendungen in der ZV-Risikosteuerung (z.B. Embargo)

Starke Kundenauthentifizierung und Ausnahmen (mit TANja)

Betrugserfassung und -reporting (mit FRZV und BRZV)

Aktuelles zur Regelprüfung gemäß Art. 3 EBA-RTS

2. Tag - 09:30 Uhr bis 17:00 Uhr

Effizienz in der ZV-Abwicklung (SammlerDB, OPK, Online-Freigaben, Listen)

Entgelte im ZV (Rückgaben/Rückrufe, Mandatsverwaltung, Disposition)

Entgelte bei Spezialanwendungen (Target2, S-Zentral, IPAY, AZV/S-Via)

Kriterien für IDV-Auswertungen zur Unterstützung von Entscheidungen

Workshop OSPlus Zahlungsverkehr - Releasewechsel (online)

Jeder OSPlus-Releasewechsel bringt unter anderem auch für den Zahlungsverkehr zahlreiche Neuerungen und Erweiterungen mit sich. In diesem Workshop erfahren Sie alles Wissenswerte zum aktuellen Releasewechsel. Es wird sowohl auf die praktische Nutzung als auch auf administrative Einstellungen eingegangen.

ZIELGRUPPE

Fach- und Führungskräfte aus dem Zahlungsverkehr

IHR NUTZEN

- Sie sind über die aktuellen Entwicklungen und Neuerungen für den Bereich Zahlungsverkehr beim Releasewechsel informiert.
- Sie profitieren vom Expertenwissen des Referenten sowie vom Erfahrungsaustausch mit anderen Sparkassenpraktikern und Sparkassenpraktikerinnen.

IHR REFERENT

Norbert von Cerpinsky, NvC Consulting

Selbstständiger Berater, erfahrener OSPlus-Trainer mit langjährigen Praxiserfahrungen

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

445,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Termin 16.09.2026 - Release 26.1:

Auslandszahlungsverkehr und TARGET2: Erweiterungen und Optimierungen

ZV Eingangsverarbeitung (beleglos), ZV offene Posten Konto, ZV Rückgabenverwaltung: Steigerung Resilienz im Lastschriftverfahren und weitere Themen

Instant Payment: Einreichung von Instant Payment Zahlungen über Service-Rechenzentren. Ereignisbereitstellung Realtime

ZV-Umsatzerfassung: technische Anpassungen von ZV-Tätigkeiten

ZV Phishing-Prävention: Weiterentwicklung der Anwendung "Phishing Prävention im Zahlungsverkehr" (PPZV)

TANja: Weiterentwicklung der Anwendung "Transaktionsrisikoanalyse" (TANja)

Fraud Record im Zahlungsverkehr: Weiterentwicklung der Anwendung "Fraud Record im Zahlungverkehr (FRZV)"

CoRD: Weiterentwicklung der Anwendung "Contract Risk Detection" (CoRD)

Risikoidentifizierende Transaktionsanalyse: Weiterentwicklung der Anwendung "Risikoidentifizierende Transaktionsanalyse" (RiTA)

ZV Dauerauftrag: Weiterentwicklung Dauerauftrag und AZV-Daueraufträge

Embargo, Geldtransfer-Verordnung: Erweiterung der Anwendungen "Namensembargo" und "Geldtransferverordnung" (GTVO)

ELKO-Bankrechner und Kontoinformationen | Tageslimit und Regulatorik: EBICS-Tageslimit - Ein optionales EBICS-Tageslimit wird im EBICS-Kanal eingeführt. Einführung einer Neartime-Bereitstellung von Vormerkposten im camt.052-Format.

Betrugserfassung und -meldung mit FRZV (online)

Betrugsfälle im Zahlungsverkehr nehmen zu. Damit steigt die Bedeutung einer rechtskonformen und fehlerfreien Erfassung, Bearbeitung, Verwaltung und Meldung der Betrugsfälle. Technische Unterstützung bieten die Anwendung "Fraud Record im Zahlungsverkehr (FRZV)" und die Anwendung "Betrugsrate im Zahlungsvekehr (BRZV)". Mehr dazu erfahren Sie in dieser Veranstaltung.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen im Zahlungsverkehr und Electronic Banking; Compliancebeauftragte, Mitarbeiter/-innen der Internen Revision

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Anforderungen der PSD 2 an die Meldung von Betrugsfällen.
- Sie können Betrugsfälle in der Anwendung FRZV in OSPlus erfassen, bearbeiten und verwalten.
- Sie sind mit der Überwachung und Meldung von Betrugsraten in der Anwendung BRZV vertraut.

IHR REFERENT

Marcel Martin, Selbsttändiger IT-Berater mit langjährigen Erfahrungen in den Bereichen Online-Banking und ZV-Risikosteuerung in OSPlus

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Um einen reibungslosen Online-Austausch zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

TERMIN(E)

11.05.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag

PREIS

405,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Gesetzliche und aufsichtsrechtliche Anforderungen an die Erfassung und Meldung von Betrugsfällen (insb. PSD2)

Anlage und Pflege von Betrugsfällen in FRZV

Anbindung des DSGV Haftungsfonds Zahlungsverkehr

Meldung von Betrugsraten und Betrugsstatistiken

Grundlagenwissen Auslandszahlungsverkehr im OSPlus

Der Auslandszahlungsverkehr ist komplex - doch mit dem richtigen Wissen behalten Sie jederzeit den Überblick. In diesem Seminar erwerben Sie das nötige Rüstzeug, um sicher und schlüssig internationale Zahlungen im OSPlus abzuwickeln zu können.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen in den Bereichen Auslandszahlungsverkehr, Auslandsgeschäft, Organisation, Interne Revision

IHR NUTZEN

- Sie kennen die grundlegenden Begriffe, Abläufe und Rahmenbedingungen des Auslandszahlungsverkehrs (AZV) im OSPlus.
- Sie wissen, wie Korrespondenten, Leitwege, Aussteuerungskriterien, Konditionen, Valuten und Zusatzentgelte im System hinterlegt und gesteuert werden.
- Sie können Kundenzahlungsausgänge und -eingänge sowie Bank-an-Bank-Zahlungen im OSPlus sicher abwickeln und typische Fehlerquellen vermeiden.

IHR REFERENT

Heiko Wendt, Finanz Informatik GmbH & Co. KG

Senior Consultant, erfahrener OSPlus-Trainer mit langjährigen Erfahrungen

TERMIN(E)

21.06.2027 – 22.06.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

795,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Allgemeines AZV-Wissen

- Kurse und Währungen

Stammdatenverwaltung

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

Allgemeine Administration

Auftragsabwicklung

- Kundenzahlungsaus- und Eingänge
- BankanBank Zahlungen

Sonstiges

- Crossmo
- ZV-Rekla

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

Ab dem 5. Oktober 2025 ist es keine Empfehlung mehr, sondern ein klarer Stichtag: Spätestens dann müssen Instant Payments funktionieren – technisch, organisatorisch und kommunikativ. Dieses E-Learning macht Sie rechtzeitig fit, um Kundinnen und Kunden kompetent zu informieren, Beschwerden vorzubeugen und Vertrauen zu sichern. Starten Sie jetzt – bevor die Pflicht zur Kür wird.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen im Vertrieb und Service, die im direkten Kontakt mit Kundinnen und Kunden stehen – insbesondere in den Bereichen:

- Stationäre Vertriebseinheiten (wie z. B. Privatkundenberatung, Firmenkundenberatung, Servicepoints für Kundinnen und Kunden oder Geschäftskundeservice)
- Kunden-Service-Center (KSC)
- Digitales Beratungs-Center (DBC) bzw. Direkt-Filialen
- Businness-Center bzw. Business-Line
- Mediale Beratung bzw. Multikanalberatung

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit der Relevanz von Instant Payments im Alltag der Kundinnen und Kunden und können deren Nutzen klar benennen.
- Sie wissen, welche Verpflichtungen für Zahlungsdienstleisterinnen und Zahlungsdienstleister ab dem 5. Oktober 2025 gelten.
- Sie kennen die verschiedenen Zugangswege für Instant Payments und deren Besonderheiten.
- Sie können bei Rückfragen zum Thema Echtzeitüberweisung kommunikativ professionell reagieren.

HINWEIS(E)

Bei vielen Lernenden buchen wir diese gern für Sie ein (Stapelbuchung). Sprechen Sie hierzu Jana Bathe (Tel. 0231 22240-709, Mail: jana.bathe@ska.nrw) an.

Wir bieten Ihnen bei Bedarf **zusätzlich** auch ein **Webinar** als Inhouse-Veranstaltung (Angebotsnummer: 26.381) an.

TERMIN(E)

Jederzeit flexibel starten!

DAUER

30 Minuten

PREIS

40 € Preis je Lerner/-in.
Pauschalpreis für Sparkasse ab 100 Lernenden 3.600 €.

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Grundlagen Echtzeitüberweisung (Instant Payment)

- Verfügbarkeit & Voraussetzungen
- Vorteile auf einen Blick
- So funktioniert's

Regulierung Echtzeitüberweisungen zum 5. Oktober 2025

- Wegfall der 100.000-Euro-Betragsgrenze
- Empfängerinnen- und Empfängerüberprüfung (Verification of Payee, VoP)
- VoP-Alias (aliasbasierte Empfängerinnen- und Empfängerprüfung)
- Verkürzte Ausführungsfrist
- Daueraufträge & terminierte Echtzeitüberweisungen
- Besonderheiten für Firmenkunden (Sammelüberweisungen)

Detail-Check: Echtzeitüberweisung nach Kanälen

- Verpflichtende Statusmeldung
- Internet-Filiale/S-App
- Firmenkundenportal (FKP) - Online Banking Business (OBB)/App Sparkasse Business
- Software-Nutzerinnen und -Nutzer sowie EBICS-Kundinnen und -Kunden
- Telefonbanking
- Selbstbedienungsterminal (SBT)
- Stationäre Erfassung
- Beleghafte Echtzeitüberweisung

Kommunikationshilfen bei Kundenfragen

- Allgemeine Kundenfragen
- Zielgruppe: Privatkunden
- Zielgruppe: Gewerbliche Kunden
- Zielgruppe: In- und Outbound-Telefonie Terminvereinbarung im KSC oder BC
- Formulierungen für Kundengespräche

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

Meistern Sie die Herausforderung im Erstkontakt: Reagieren Sie souverän und rechtskonform auf Kundenforderungen bei Karten- und Online-Banking-Schäden. Erhöhen Sie die Kundenakzeptanz und stärken Sie das Vertrauen in Ihre Sparkasse durch professionelle Schadensbearbeitung.

ZIELGRUPPE

Fach- und Führungskräfte aus dem Bereich Zahlungsverkehr und Kartengeschäft sowie aus verwandten Abteilungen, z. B. Betrugsprävention

IHR NUTZEN

- Sie wissen, wie die Handhabung von Schadensmeldungen die Verteidigungsmöglichkeiten in Rechtsstreitigkeiten beeinflusst, welche Schritte im Erstkontakt entscheidend sind und kennen die relevanten Daten, die zeitnah gesichert werden sollten.
- Sie können die richtigen Fragen formulieren, um von Kunden und Kundinnen relevante Informationen zu Schadensmeldungen zu erhalten, einschließlich der Anforderung einer schriftlichen Sachverhaltsdarstellung und einer Abschrift der Strafanzeige.
- Sie kennen die rechtlichen Grundlagen und Anforderungen der Eilentscheidung gemäß § 675u S. 2 BGB sowie den aktuellen Stand der Rechtsprechung, um grob fahrlässiges Verhalten des Kunden und der Kundinnen anzunehmen.

IHR REFERENT

Dr. Peter Rösmann, Grüter Hamm Münster PartGmbB

Rechtsanwalt und Notar, Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Um einen reibungslosen Online-Austausch zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

TERMIN(E)

19.04.2027 | virtueller Seminarraum
10:00 – 11:30 Uhr

DAUER

1,5 Stunden
10:00 bis 11:30 Uhr

PREIS

159,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Einführung und Grundlagen

- Rechtliche Rahmenbedingungen im ZV

Erstkontakt mit dem Kunden und Kundinnen

- Rechtskonforme Gesprächsführung
- Dokumentation und Protokollierung von Schadensmeldungen

Analyse und Bewertung von Schäden

- Typische Schadensszenarien bei Karten- und Online-Banking
- Bewertungskriterien und Risikoeinschätzung

Rechtssichere Reaktion

- Vorgehensweise bei der Bearbeitung von Schadensmeldungen
- Zusammenarbeit mit internen und externen Stellen (z. B. Rechtsabteilung, Polizei)

Praxisnahe Fallbeispiele

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

Lernen Sie, Karten- und Online-Banking-Schäden rechtssicher und effizient außergerichtlich zu bearbeiten. Erhöhen Sie Ihre Kompetenz in der Kundenkommunikation und Schadensabwicklung.

ZIELGRUPPE

Fach- und Führungskräfte aus dem Bereich Zahlungsverkehr und Kartengeschäft sowie aus verwandten Abteilungen, z. B. Betrugsprävention

IHR NUTZEN

- Sie wissen, welche wechselseitigen Rechte und Pflichten sowie Ansprüche im Schadensfall bestehen und wie diese für eine effektive Kommunikation bewertet werden können.
- Sie können Muster für Schreiben zur Erstattung unter Vorbehalt und zur begründeten Ablehnung anpassen, wobei Sie die individuellen Gegebenheiten jedes Falls berücksichtigen.
- Sie kennen verschiedene Verteidigungs- und Argumentationslinien anhand aktueller Schadensbeispiele.

VORAUSSETZUNG(EN)

Besuch der Veranstaltung "Rechtskonforme Reaktion auf Kundenforderungen bei Erstkontakt zu Karten- und Online-Banking-Schäden" (26.740) oder vergleichbarer Kenntnisstand

IHR REFERENT

Dr. Peter Rösmann, Grüter Hamm Münster PartGmbB

Rechtsanwalt und Notar, Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Um einen reibungslosen Online-Austausch zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

TERMIN(E)

26.04.2027 | virtueller Seminarraum
10:00 – 11:30 Uhr

DAUER

1,5 Stunden
10:00 - 11:30 Uhr

PREIS

159,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Rechtsnormen und Vorschriften

- Übersicht über relevante Gesetz
- Haftungsfragen und deren praktische Auswirkungen
- Rechte und Pflichten der Sparkasse und der Kunden und Kundinnen

Schritte zur Bearbeitung der Abwicklung von außergerichtlichen Schäden

- Rechtliche Bewertung des Schadens
- Maßnahmen zur Schadensbegrenzung

Unterscheidung und Behandlung von Forderungen

- Identifikation und Bewertung berechtigter und unberechtigter Forderungen
- Lösungsansätze für unterschiedliche Schadensfälle

Außergerichtliche Abwicklung

- Strategien zur Vermeidung von Rechtsstreitigkeiten
- Zusammenarbeit mit weiteren Stellen

Dokumentation und Nachverfolgung

Anregungen für die Erstellung der Korrespondenz

- Beispiele für Musterschreiben
- Formulierungshilfen

Praxisnahe Fallbeispiele

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

Aktualisieren Sie Ihr Wissen zu den neuesten Entwicklungen in der Rechtsprechung im Bereich Karten- und Kontenschäden. Profitieren Sie von praxisnahen Fallbeispielen und fundierten Einordnungen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die mit anwaltlichen Inanspruchnahmen und Gerichtsverfahren zu tun haben, insbesondere Justiziarinnen und Justiziare sowie Mitarbeitende des Bereichs Vorstandssekretariat/-stab, aber auch Fach- und Führungskräfte des Bereichs Zahlungsverkehr

IHR NUTZEN

- Sie wissen, welche allgemeinen Strömungen und Tendenzen in der Rechtsprechung über einzelne Gerichtsentscheidungen hinaus zu beobachten sind.
- Sie können relevante Informationen identifizieren und bereitstellen, die für die Begleitung von Gerichtsverfahren entscheidend sind.
- Sie kennen häufige Fehler in der Vorbereitung und Begleitung von Gerichtsverfahren und wissen, wie diese vermeidbar sind.

IHR REFERENT

Dr. Peter Rösmann, Grüter Hamm Münster PartGmbB

Rechtsanwalt und Notar, Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Um einen reibungslosen Online-Austausch zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

TERMIN(E)

03.05.2027 | virtueller Seminarraum
10:00 – 11:30 Uhr

DAUER

1,5 Stunden
10:00 bis 11:30 Uhr

PREIS

159,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Aktuelle Urteile und deren Einordnung

- Überblick über die wichtigsten Urteile
- Analyse und Interpretation der Urteile für die Praxis

Neue Gerichtsentscheidungen

- Vorstellung der neuesten Gerichtsentscheidungen im Bereich Karten- und Kontenschäden
- Implikationen für die Finanzbranche

Konkrete Auswirkungen für die tägliche Praxis

- Fallbeispiele zur Verdeutlichung der praktischen Relevanz
- Ableitung von Handlungsempfehlungen für den Arbeitsalltag

Vorgehensweisen bei Schäden

- Detaillierte Strategien für die Bearbeitung von Karten- und Kontenschäden

Fallkonstellationen der außergerichtlichen Schadenabwicklung

26 PAYMENT, ELECTRONIC BANKING UND ZAHLUNGSVERKEHR

Electronic Banking-Produkte

Produktmanagement im Electronic Banking (online)

Firmen- und Privatkunden werden - differenziert nach Zielgruppen und Bedürfnissen - unterschiedlichste Electronic Banking-Produkte sowie damit verbundene Serviceleistungen angeboten. Auf der Basis von Markterfordernissen und Erwartungen der Kunden gilt es dabei, ein ansprechendes, individuelles, aber auch für die Sparkasse ertragsversprechendes Produktpaket zusammenzustellen. Erarbeiten Sie in diesem Seminar, wie Sie hierbei sinnvoll vorgehen können.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Medialer Vertrieb, Electronic Banking, Vertriebsmanagement und Zahlungsverkehr

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Rolle des/der Produktmanagers/-in und Produktbetreuers/-in im Electronic Banking (Verantwortung, Aufgaben und Schnittstellenmanagement).
- Sie können den Markt für Electronic Banking und Payment-Produkten einordnen und analysieren, um ein erfolgreiches Produktmanagement zu gestalten.
- Sie sind in der Lage, das Produktportfolio der eigenen Sparkasse mit den Kundenerwartungen abzugleichen und darauf abzustimmen.

IHR REFERENT

Markus Völker, Kreissparkasse Steinfurt

Leiter Firmenkunden Center Payment & Electronic Banking, Absolvent Fachseminar Electronic Banking Teil 1 und 2 mit langjährigen Erfahrungen in der Seminartätigkeit

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Bitte stellen Sie sicher, dass während der Veranstaltung verbindlich eine Webcam nutzen können.

Das Seminar ist ein Baustein des Fachseminars Medialer Vertrieb - Electronic Banking.

TERMIN(E)

15.02.2027 | virtueller Seminarraum

21.02.2028 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag
1 Tag mehrere Online-Sessions verteilt über den Tag

PREIS

370,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Beginn erste Online-Session um 09:30 Uhr
Ende letzte Online-Session um ca. 17:00 Uhr

Produktmanagement und Produktbetreuung im Electronic Banking

- Aufgaben im Produktmanagement und in der Produktbetreuung
- Abgrenzung Produktmanagement und Produktbetreuung

Marktkenntnisse und Wettbewerbsanalyse

- Eigene Produkte und Dienstleistungen im Electronic Banking und Payment
- Unsere Wettbewerber und deren Produkte
- Anforderungen und Erwartungen unserer Kunden an unsere Dienstleistungen
- Produkte und Leistungen im Wettbewerbsvergleich

Weiterentwicklung von Strategien und Produkten im Payment

- Strategien, Produkte und Dienstleistungen auf Kundenanforderungen ausrichten und an Kundennutzen anpassen
- Systematik und Planung der Marktbearbeitung
- Produktcontrolling

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

Finanzielle Mittel in ausreichendem Maße auf unterschiedlichen Konten komfortabel zu verwalten, ist Ziel eines funktionierenden Cash-Managements von Unternehmen. Hierzu bieten Sparkassen als Servicedienstleister von Firmenkunden je nach Bedarf unterschiedliche automatisierte Lösungen an. In dieser digital.live-Veranstaltung erfahren Sie, wie der Bereich Electronic Banking bei der Auswahl der bereitstehenden ZV-Anwendungen unterstützen sowie eine auf die Bedürfnisse des Firmenkunden zugeschnittene Serviceleistung anbieten kann.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Medialer Vertrieb, Electronic Banking und Zahlungsverkehr

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Ansprüche von speziellen Firmenkunden an ein zuverlässiges elektronisch unterstütztes Cash-Management.
- Sie sind vertraut, mit den Unterschieden der in der Sparkassenorganisation zurzeit genutzten Produkte S-Zentral, SFirm-Cash-Management und Cash Pool Pro.
- Sie wissen, wie Sie als Electronic Banking-Berater/-in ein auf die Wünsche des Firmenkunden ausgerichtetes Service- und Produktangebot zusammenstellen.

IHR REFERENT

Elmar Tenbrock, Sparkasse Münsterland Ost

Unternehmenskundenbetreuer eBanking, Absolvent Fachseminar Electronic Banking Teil 1 und Teil 2 mit langjährigen Erfahrungen in der Seminartätigkeit im Medialen Vertrieb

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet als Webinar im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Webinar.

TERMIN(E)

10.06.2027 | virtueller Seminarraum
10:00 – 12:00 Uhr

DAUER

2 Stunden
120 Minuten (10:00 - 12:00 Uhr)

PREIS

159,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Beginn 10:00 Uhr|Ende ca. 12:00 Uhr

Cash-Management als Serviceleistung einer Sparkasse

- Vor- und Nachteile
- Bezug Electronic Banking
- Zielgruppen
- Chancen und Risiken für die Sparkassen

Informationspooling

- SWIFT MT940, MT942, CAMT
- Plandaten
- SFirm

Liquiditätspooling

- S-Zentral
- SEPA-ZV, Eilüberweisung (URGP)
- SWIFT MT101
- SFirm Cash / Global Cash
- Cash Pool Pro

Praktischer Einsatz in der Beratung

- Nutzen für Firmenkunden
- Mehrwert für die Sparkasse
- Weitere Unterstützungsleistungen
- Zusammenspiel Electronic Banking- und Firmenkundenberater/-in
- Zusammenstellen eines Serviceangebots

Mobile- und Portal-Lösungen für Firmenkunden (online)

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Medialer Vertrieb, Electronic Banking und Zahlungsverkehr

IHR NUTZEN

- Sie können die Entwicklungen und Möglichkeiten der Mobilen- und Portal-Lösungen für Firmenkunden innerhalb der Sparkassen-Finanzgruppe einordnen.
- Sie sind in der Lage, die technischen Gegebenheiten zu beurteilen.
- Sie kennen die Voraussetzung für die Umsetzung in der Sparkasse.

IHR REFERENT

Elmar Tenbrock, Sparkasse Münsterland Ost

Unternehmenskundenbetreuer eBanking, Absolvent Fachseminar Electronic Banking Teil 1 und Teil 2 mit langjährigen Erfahrungen in der Seminartätigkeit im Medialen Vertrieb

HINWEIS(E)

Das Seminar ist ein Baustein des Fachseminars Medialer Vertrieb - Electronic Banking.

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt.

Halten Sie EBICS- und HBCI-Zugangsdaten für mindestens ein Testkonto bereit.

TERMIN(E)

24.02.2027 | virtueller Seminarraum

10.02.2028 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag
1 Tag: Mehrere Online-Sessions verteilt über den Tag

PREIS

370,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Beginn erste Online-Session um 09:30 Uhr Ende letzte Online-Session um ca. 17:00 Uhr

Einleitung

- Marktentwicklung
- Anforderungen
- Das S-Firmenkundenportal (FKP) | Online Banking Business (OBB)

Technische Umsetzung

- Kompatibilität
- Architektur
- Autorisierungsverfahren und Authentifizierung

Funktionalitäten

- Anlage im OSPlus Neo
- Rechte und Rollen
- Verwaltung bestehender Verträge
- NBM
- EBICS im Einsatz
- Ausbaustufen

App's der Sparkassenorganisation aus Sicht des Firmenkunden

- Finanzcockpit
- Dateitransfer Firmenkunden
- Zusammenspiel mit SFirm, Starmoney, S-Firmenkundenportal|Online Banking Business

Strategische Einbindung

- Produktvergleich App / Software / Portallösung
- Positionierung Electronic Banking

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

Der Grundlagentag vermittelt Ihnen das technische und fachliche Fundament des modernen Zahlungsverkehrs. Sie verstehen, wie ISO 20022 und EBICS den Zahlungsverkehr prägen, und gewinnen Sicherheit im Umgang mit den Anforderungen von Firmenkundinnen und -kunden. So können Sie Kundinnen- und Kundengespräche auf Augenhöhe führen, Prozesse besser einordnen und Ihre Rolle als kompetente Ansprechperson im Electronic Banking stärken.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus dem Electronic Banking, aus dem Zahlungsverkehrs- und IT-Umfeld sowie dem Firmenkundenvertrieb, die ein grundlegendes technisches und fachliches Verständnis zu ISO 20022 und EBICS aufbauen möchten

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Struktur, Funktionsweise und Bedeutung des Standards ISO 20022 sowie die Grundlagen des EBICS-Verfahrens als Basis moderner Zahlungsverkehrsprozesse.
- Sie wissen, wie Zahlungsverkehr und Electronic Banking technisch und organisatorisch in Unternehmen und bei den Sparkassen ablaufen und können einschätzen, welche Anforderungen sich daraus für die Beratung und Betreuung von Firmenkundinnen und -kunden ergeben.
- Sie können Firmenkundinnen und -kunden kompetent und verständlich zu Themen des Zahlungsverkehrs und Electronic Banking informieren, typische Fragen einordnen und bei der Auswahl, Einrichtung und Nutzung von EBICS-Lösungen gezielt unterstützen.

IHRE REFERENTIN

Sabine Wenzel, SIZ GmbH

EBICS-Fachexpertin, die im Auftrag der Deutschen Kreditwirtschaft (DK) und der EBICS-Gesellschaft die EBICS-Spezifikation und die Formatstandards der DK pflegt und die entsprechenden Fachgremien leitet

HINWEIS(E)

Wir empfehlen zusätzlich das Seminar "EBICS im Vertrieb - Von der Vertragsanlage zur effizienten Nutzung in OSPlus und OBB Pro" (26.441) zu besuchen.

TERMIN(E)

12.04.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

450,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Teil 1: Nachrichtenformate im Zahlungsverkehr auf Basis der ISO 20022

- Einführung in den ISO 20022-Standard
- ISO 20022 im SEPA-Zahlungsverkehr mit Schwerpunkt auf aktuelle Entwicklungen
- ISO 20022 für Auslandsüberweisungen
- ISO 20022 für elektronische Kontoinformationen
- Zusammenfassung des Fahrplans für die anstehenden Datenformatanpassungen mit Migration zu ISO 20022 inkl. Format-LifeCycle der DK

Teil 2: EBICS

- Grundlagen Electronic Banking – Technik und Sicherheit von EBICS
- EBICS im SRZ-Verfahren
- Umsetzung der Instant Payments Regulierung im EBICS-Standard
- Änderungen mit EBICS V 3.0, Zusatzoptionen und Ausblick auf EBICS V 4.0
- Serviceangebot via EBICS – Gesamtüberblick

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

EBICS bietet maximale Flexibilität und Sicherheit durch nahtlose Kommunikation mit mehreren Banken. Erfahren Sie, wie Sie durch optimierte Prozesse in der Vertragsbearbeitung und effiziente Recherchetools in OSPlus Ihre Arbeitsabläufe verbessern und Ihre Kundinnen und Kunden effektiv betreuen können. Zusätzlich präsentieren wir mit OPP Pro den Kundinnen und Kunden eine Möglichkeit, die Vorteile von EBICS im Rahmen des Firmenkundenportals zu nutzen, ohne weitere Installationen. Besuchen Sie diese Veranstaltung, um Ihre Kenntnisse hierzu zu erweitern und praxisnahe Tipps zu erhalten.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die in der Systemadministration und der Integration von EBICS in bestehende Vertriebsprozesse involviert sind und die daran interessiert sind, ihre technischen Fähigkeiten auszubauen

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Vorteile von EBICS im Vertrieb, wie Multibanking, uneingeschränkte Auftragsanzahl und zentrale Signatur für alle Banken.
- Sie wissen, wie EBICS-Verträge in OSPlus angelegt und bearbeitet werden und können diese Schritte sicher im System umsetzen.
- Sie können die Recherchemöglichkeiten in OSPlus effektiv nutzen und wissen, wie Sie EBICS in OBB Pro für erweiterte Funktionen wie die EBICS-Teilnehmerverwaltung medial einsetzen.

VORAUSSETZUNG(EN)

Seminar: Electronic Banking auf Basis von ISO 20022 und EBICS - Technische Grundlagen (26.440) oder vergleichbarer Kenntnisstand

IHR REFERENT

Viktor Ilin, VI-Schulung

FKP-Fachexperte mit ausgeprägten Erfahrungen in der Seminartätigkeit, beteiligt beim FKP-Rollout der Finanz Informatik und bei der Betreuung vieler Sparkassen in der FKP-Umsetzung

TERMIN(E)

19.05.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Warum gibt es EBICS?

Vorteile wie Multibanking, keine Begrenzung bei der Anzahl der Aufträge, eine zentrale Signatur für alle Banken

Vertragsanlage in OSPlus

Wie EBICS-Verträge im System angelegt werden

Vertragsbearbeitung in OSPlus

Welche Schritte bei der Bearbeitung notwendig sind

Recherchemöglichkeiten in OSPlus

Welche Tools und Funktionen zur Verfügung stehen

EBICS in OBB Pro

Mehr als nur Zahlungsverkehr – inklusive Teilnehmerverwaltung und weiteren Funktionen

26 PAYMENT, ELECTRONIC BANKING UND ZAHLUNGSVERKEHR

SFirm

SFirm - Kompakt

SFirm ist eine Banking-Software für Firmenkunden von Sparkassen und Landesbanken. Die verschiedenen Module der Produktlinie ermöglichen es, komfortabel nationale und internationale Zahlungsverkehrstransaktionen abzuwickeln und dabei die Übertragungsverfahren an die Bedürfnisse des Kunden auszurichten. Erwerben Sie in diesem Seminar Grundlagenkenntnisse, um Ihre SFirm-Kunden qualifiziert zu betreuen.

ZIELGRUPPE

Electronic-Banking-Berater/-innen sowie Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Medialer Vertrieb und anderen Abteilungen, die für den Vertrieb von SFirm zuständig sind

IHR NUTZEN

- Sie kennen den Funktionsumfang der Module SFirm Zahlungsverkehr, SEPA und Dispo.
- Sie sind vertraut mit den wichtigsten Arbeitsschritten der Installation, Bedienung und Konfiguration von SFirm.
- Sie sind in der Lage, die unterschiedlichen Datenfern- übertragungskomponenten (FinTS und EBICS) in der Zahlungsverkehrsberatung zu verkaufen und einzurichten.
- Darüber hinaus können Sie den Nutzen der einzelnen Module für den Kunden herausstellen.

IHR REFERENT

Ingo Löring, Kreissparkasse Steinfurt

HINWEIS(E)

Das Seminar ist ein Proseminar des Fachseminars Medialer Vertrieb - Electronic Banking.

TERMIN(E)

07.06.2027 – 08.06.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

670,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

1. Tag

Kundengruppen und deren unterschiedliche Anforderungen an SFirm

Installations- und Einrichtungsvarianten von SFirm

Merkmale und Zielgruppen der unterschiedlichen Datenfernübertragungskomponenten

Datenfernübertragung mit SFirm

- FinTS PIN/TAN
- FinTS Chipkarte
- EBICS

2. Tag

SEPA- und Auslands- Zahlungsverkehr mit SFirm

Anbindung an Finanzbuchhaltungsprogramme (Im- und Export von Daten)

Disposition mit SFirm

Vertriebsmöglichkeiten und Ertragskomponenten mit SFirm

Fehleranalyse und Support von SFirm

SFirm - Neue Features und individuelle Services

Die Anwendung SFirm ist die Basis für ein komfortables Finanzmanagement, mit der sämtliche Zahlungsaufträge und Liquiditätssteuerungen bequem abgewickelt werden können. Ständige Anpassungen und neue Module sowie das flexible Zuschneiden auf individuelle Bedürfnisse werden vom Kunden positiv wahrgenommen. Frischen Sie in diesem Seminar Ihre SFirm-Kenntnisse auf und lernen Sie Neuheiten sowie Weiterentwicklungen kennen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Medialer Vertrieb, Electronic Banking, Girofachberatung und Zahlungsverkehr

IHR NUTZEN

- Sie kennen neue und unbekannte Programmfeatures in SFirm und wissen diese zukünftig als Mehrwerte für Ihre Firmenkunden zu vermarkten.
- Sie sind in der Lage, mit SFirm individuelle Leistungen und Lösungen zur Abwicklung des Zahlungsverkehrs für spezielle Branchen zu erbringen.
- Sie können diese zur Kundenbindung nutzen und Erträge für Ihre Sparkasse damit erzielen.

VORAUSSETZUNG(EN)

Seminar: SFirm - Kompakt (26.500)
oder vergleichbarer Kenntnisstand

IHR REFERENT

Markus Völker, Kreissparkasse Steinfurt

Leiter Firmenkunden Center Payment & Electronic Banking, Absolvent Fachseminar Electronic Banking Teil 1 und 2 mit langjährigen Erfahrungen in der Seminartätigkeit

HINWEIS(E)

Das Seminar ist ein Baustein des Zertifikatsprogramms Medialer Vertrieb - Electronic Banking.

TERMIN(E)

08.12.2026 | Sparkassenakademie NRW

07.12.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

370,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Anwenden neuer Programmfeatures aus den jüngsten SFirm Programmversionen

Mit Premiumfunktionen von SFirm zur Kundenbindung beitragen, u. a.

- Mandantenfähigkeit von SFirm
- Finanzcockpit
- Zeitgesteuerter, wiederkehrender Rundruf
- E-Mail-Benachrichtigungen, PDF-Ausdrucke und E-Mail-Versand
- Automat als Dienst
- AutoDFÜ
- Rechnung einlesen

Die Module Cash Management und GlobalCash beraten, anwenden und vermarkten

Hinweis: Die Inhalte werden ggf. an aktuelle Entwicklungen angepasst.

SFirm Support 1 - Grundlagen (online)

Gleichgültig ob Kunden Inlandszahlungen, EU-Zahlungen, SEPA-Überweisungen, SEPA-Lastschriften oder Auslandszahlungen erledigen müssen, mit SFirm können sie alle Bankkonten in einer Software im Inland oder Ausland nutzen. Voraussetzung ist, dass die Kundenversion von SFirm einwandfrei installiert wurde und im Betriebssystem reibungslos funktioniert. In dieser Veranstaltung erhalten Sie daher Hilfestellungen, um bei Supportanfragen dem Kunden Lösungen anbieten zu können.

ZIELGRUPPE

Electronic-Banking-Berater/-innen sowie Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Medialer Vertrieb und anderen Abteilungen, die für den Vertrieb von SFirm zuständig sind

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit der grundlegenden Vorgehensweise bei der Installation und beim Update von SFirm.
- Sie kennen die wesentlichen zu berücksichtigenden Gegebenheiten von SFirm im Netzwerk.
- Sie können beim Endkunden kompetenten Support leisten.

VORAUSSETZUNG(EN)

Seminar: SFirm - Kompakt (26.500)
oder vergleichbarer Kenntnisstand

IHR REFERENT

Stefan Hackenthal, Star Finanz GmbH

Certified IT Business Consultant, Microsoft Certified Trainer und ITil Foundation Consultant mit langjährigen Trainingserfahrungen

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar.

Es ist geplant, dass Sie einzelne Praxisübungen (mit Testdaten) an Ihrem PC/Laptop durchführen. Bitte sorgen Sie dafür, ein passendes Gerät mit Administratorzugriff zur Verfügung zu haben.

TERMIN(E)

28.04.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag
1 Tag: Mehrere Online-Sessions verteilt über den Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Beginn erste Online-Session um 09:30 Uhr
Ende letzte Online-Session um ca. 17:00 Uhr
Zwischendurch sind Übungsaufgaben eingebettet, die mit Begleitung des Referenten bearbeitet werden. Darüber hinaus sind hinreichend Pausenzeiten eingeplant.

Einführung

- Versionen/Historie
- Module: Konzept/Leistungsspektrum
- Weiterentwicklung

Vorbereitung der Kundenversion

- Installationsvoraussetzungen beim Kunden
- Lizenzmanagement

Installation und Update

- Installation von SFirm 4 auf einem Einzelplatzsystem
- Troubleshooting bei Installationsfehlern
- Deinstallation/Reparaturinstallation

SFirm im Netzwerk

- Grundlagen
- Freigaben, Rechte und Netzlaufwerke
- Installationsvarianten und Updates
- Erste Schritte nach der Installation/Update
- Besondere Funktionen im Netzwerk

Support von SFirm

- Änderungen in bestehenden Netzwerkinstallationen
- Datenbanksicherung (Backup/Restore) in SFirm
- Protokolle und Logs auswerten
- Support -Wizard einsetzen
- SFirm-Beraterbereich und -Hotline

SFirm Support 2 - Technische Details und Troubleshooting (online)

Der Support von SFirm beim Kunden erfordert bei Detailfragen spezielle Kenntnisse. In dieser Veranstaltung haben Sie die Möglichkeiten Ihr Wissen hinsichtlich Programmtechnik, Sicherheit, Hard- und Software sowie Besonderheiten der Netzwerkinstallation zu erweitern.

ZIELGRUPPE

Electronic-Banking-Berater/-innen sowie Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Medialer Vertrieb und anderen Abteilungen, die für den Vertrieb von SFirm zuständig sind

IHR NUTZEN

- Sie verfügen über tiefgreifendes technisches Wissens zu SFirm.
- Sie sind in der Lage, fortgeschrittene Support-Fragen zu beantworten.
- Sie können spezielle technische Probleme lösen und Fehler zielgerichtet analysieren sowie beheben.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Seminar: SFirm - Kompakt (26.500) oder
- Seminar: SFirm Support 1 - Grundlagen (26.520) oder vergleichbarer Kenntnisstand

IHR REFERENT

Stefan Hackenthal, Star Finanz GmbH

Certified IT Business Consultant, Microsoft Certified Trainer und ITil Foundation Consultant mit langjährigen Trainingserfahrungen

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar.

Es ist geplant, dass Sie einzelne Praxisübungen (mit Testdaten) an Ihrem PC/Laptop durchführen. Bitte sorgen Sie dafür, ein passendes Gerät mit Administratorzugriff zur Verfügung zu haben.

TERMIN(E)

21.06.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag
1 Tag: Mehrere Online-Sessions verteilt über den Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Beginn erste Online-Session um 09:30 Uhr
Ende letzte Online-Session um ca. 17:00 Uhr
Zwischendurch sind Übungsaufgaben eingebettet, die mit Begleitung des Referenten bearbeitet werden. Darüber hinaus sind hinreichend Pausenzeiten eingeplant.

Einführung

- Neuigkeiten und Weiterentwicklungen
- Aktuelle Releaseplanung

Technisches zu Installation und Update

- Update-Management: Technik und Support bei Updates
- Konfigurationsmöglichkeiten für Institute
- Konfigurationsmöglichkeiten für einzelne Kunden und Kundinnen

Installation in einer Netzwerkumgebung

- Nutzung einer vorhandenen SQL Server Umgebung inkl. eigenem Aufsetzen einer SQL-Server-Instanz Lösung für komplizierte Kundensituationen
- Effiziente Installation von SFirm über eine Softwareverteilung

Programm- und Datenbank-Architektur

- Wichtige Programm- und Datenbankdateien
- Sicherheit der Datenbanken und Dateien, Troubleshooting bei Zugriffsproblemen
- INI-Dateien: Bedeutung, Inhalt (Parameter) und Bezug zum Programm

Übertragung: Hardware, Software und Problemlösung

- Voraussetzungen für einzelne Übertragungswege
- Internetanbindung (Router, Firewall, Proxy) und Diagnose von Verbindungsproblemen
- Kartenleser
- Aufbau des SFirm-Übertragungssystems zur leichteren Fehlersuche
- Logging und Trace-Dateien

Supportfälle aus der Praxis

- Anmeldeprobleme
- Tools: Supervisor, Support-Wizzard, Programm-Info
- Drucken und Druckprobleme
- Fortgeschrittenes Logging
- Weitere aktuelle Supportfälle/Tipps

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

Sie sind Electronic-Banking- bzw. Girofach-Berater/-in und möchten stets den aktuellen SFirm-Stand kennen? Sie haben vor längerer Zeit an einem SFirm-Grundlagen-Seminar teilgenommen und möchten Ihr Wissen nun regelmäßig updaten? In unserer 120-minütigen Online-Veranstaltung werden fortlaufend unterjährig sich ergebende Neuerungen und wesentliche Änderungen im Funktionsumfang aufgegriffen. Darüber hinaus tauschen Sie Erfahrungen mit Fachexperten und Fachexpertinnen zu individuellen Anwendungsfragen aus.

ZIELGRUPPE

Erfahrene Electronic-Banking-Berater/-innen, Girofachberater/-innen sowie Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen medialer Vertrieb und anderen Abteilungen, die für den Vertrieb von SFirm zuständig sind

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit den Neuerungen und aktuellen Anpassungen der SFirm-Anwendung.
- Sie wissen, welche wichtigen Änderungen im Funktions- und Leistungsumfang im letzten halben Jahr realisiert wurden und können diese Kenntnisse bei Supportanfragen nutzen.
- Sie tauschen Erfahrungen mit Fachexperten aus, um das SFirm-Geschäft professionell zu gestalten.

IHR REFERENT

Stefan Hackenthal, Star Finanz GmbH

Certified IT Business Consultant, Microsoft Certified Trainer und ITil Foundation Consultant mit langjährigen Trainingserfahrungen

HINWEIS(E)

Wir empfehlen, dass
a) am PC ein zweiter Bildschirm existiert oder
b) die Präsentation über ein zweites Gerät (z. B. ein iPad) verfolgt werden kann.
Für die praktische Arbeit können so Tätigkeiten, die am Bildschirm präsentiert werden, direkt im eigenen System nachvollzogen werden.

Das Online-Seminar ist ebenfalls als Videokurs zum selben Preis buchbar. Sie finden diesen unter der Angebotsnummer 26.535-V.

TERMIN(E)

10.03.2027 | virtueller Seminarraum
10:30 – 12:30 Uhr

13.10.2027 | virtueller Seminarraum
10:30 – 12:30 Uhr

DAUER

2 Stunden
10:30 - 12:30 Uhr

PREIS

189,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Technische Anpassungen, Systemvoraussetzungen, Setup

- geänderte Systemvoraussetzungen
- Migration Datenverzeichnis
- Migration SQL-Server

Administration und Support

- Datenhandling (Sicherung, Wiederherstellung, Import/Export)
- Umstellung camt
- Optimierungen
- 2FA

Neues bei der Übertragung

- EBICS-Änderungen
- VoP: Änderungen und Einstellungen
- Depooling-Export

Weitere Verbesserungen

- Service-Center
- Ausgabe-Workflow
- weitere Planungen für SFirm
- SFirm in der Cloud

SFirm Import-Export (online)

SFirm bietet schon seit langem eine sehr leistungsfähige Schnittstelle zu den wesentlichen Datentabellen des Programmes. Damit ist ein maßgeschneiderter Import in und/oder Export aus SFirm machbar. Diese Vorgänge sind auch zum Teil automatisierbar, so dass Verarbeitungsstrecken des Kunden in Verbindung mit Fibu- und ERP-Systemen einfach aufzubauen sind. SFirm ist in der Lage, .txt oder . csv-Dateien oder auch Dateien mit festen Feldlängen (wie im Großrechnerumfeld) einzulesen und zu erzeugen. Lernen Sie in dieser Veranstaltung die Funktionalitäten und Möglichkeiten kennen.

ZIELGRUPPE

Electronic-Banking-Berater/-innen sowie Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Medialer Vertrieb und anderen Abteilungen, die für den Vertrieb von SFirm zuständig sind

IHR NUTZEN

- Sie kennen die verschiedenen Import-/Export-Schnittstellen in SFirm.
- Sie können Kunden und Kundinnen bei der Auswahl und Einrichtung der passenden Schnittstelle unterstützen.
- Sie sind anhand von Beispielen mit den Einsatzmöglichkeiten von Skripten vertraut.

VORAUSSETZUNG(EN)

Der Kenntnisstand der Seminare "SFirm Support 1 - Grundlagen" (26.520) und "SFirm Support 2 - Technische Details und Troubleshooting" (26.525) wird empfohlen.

IHR REFERENT

Stefan Hackenthal, Star Finanz GmbH

Certified IT Business Consultant, Microsoft Certified Trainer und ITil Foundation Consultant mit langjährigen Trainingserfahrungen

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar.

Es ist geplant, dass Sie einzelne Praxisübungen (mit Testdaten) an Ihrem PC/Laptop durchführen. Bitte sorgen Sie dafür, ein passendes Gerät mit Administratorzugriff zur Verfügung zu haben.

TERMIN(E)

11.11.2026 | virtueller Seminarraum
09:00 – 13:00 Uhr

17.11.2027 | virtueller Seminarraum
09:00 – 13:00 Uhr

DAUER

0,5 Tage
1/2 Tag (09:00 - 13:00 Uhr) mehrere Online-Sessions verteilt über die Zeit

PREIS

295,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Beginn erste Online-Session um 09:30 Uhr
Ende letzte Online-Session um ca. 13:00 Uhr

Grundlagen der Import-/Export-Schnittstelle

- Konzeption und Aufbau der Import-/Export-Schnittstelle
- Alternativen in SFirm: Datenübernahme Fremdprogramme, direktes Einlesen von Fremddateien, Export der Tabellenansichten mit einer Diskussion der Stärken und Schwächen

Anpassen der Auswahlkriterien

- Einschränkungen beim Import oder Export auf Konten, Daten usw.
- Filtern nach Datum, Konten, Auftraggebern, Verwendungszweckzeilen und mehr
- Erzeugen von Filterkriterien und Abarbeitung der logischen Bedingungen

Anpassen von Skriptdateien

- Vorbelegung der Optionen
- Nutzung von verschiedenen Skriptdateien für verschiedene Zwecke

Anpassen der Feldformate:

- Wie können bzw. müssen die Formate der Felder für den Import oder Export festgelegt werden?
- Umgang mit "exotischen" Zahlen- und Datumsformaten

Integration des Import/Exports in die SFirm-Prozesse

- Automatisierung
- Grenzen der Automatisierung
- Sicherheitsfragen
- Support

Zu jedem Themenbereich gehören praxisbezogene Übungen

Installation von Electronic Banking-Produkten in Betriebssysteme beim Kunden

Voraussetzung für eine reibungslose Nutzung einer Electronic Banking-Software wie zum Beispiel SFirm ist eine fehlerfreie Installation in die Netzwerkumgebung des Kunden. Die wichtigsten Methoden und Werkzeuge für eine Administration in das Betriebssystem Windows 10/Server 2012-Netzwerk lernen Sie in diesem Seminar kennen.

ZIELGRUPPE

Electronic Banking-Berater/-innen sowie Mitarbeiter/-innen, die beim Kunden Electronic Banking-Produkte installieren

IHR NUTZEN

- Sie können Electronic Banking-Produkte in das technische Umfeld des Kunden integrieren und parametrisieren.
- Sie sind insbesondere in der Lage, in Windows 10/Server 2012-Netzwerken sparkassenspezifische Kundensoftware (zum Beispiel SFirm) zu konfigurieren.
- Sie sind vertraut mit der Installation und der Einrichtung der Datenfernübertragung.

VORAUSSETZUNG(EN)

Grundkenntnisse SFirm

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Christian Kuntze, Finanz Informatik GmbH & Co. KG
  Seit 1995 in der Sparkassenorganisation. Langjährige Erfahrung in der Serveradministration. Seit 2014 als Dozent tätig. Themen: SPK-Infrastruktur, Netzwerkgrundlagen, SQL-Grundlagen, IT-Konzepte in Sparkassen.
- Elmar Tenbrock, Sparkasse Münsterland Ost
  Unternehmenskundenbetreuer eBanking, Absolvent Fachseminar Electronic Banking Teil 1 und Teil 2 mit langjährigen Erfahrungen in der Seminartätigkeit im Medialen Vertrieb

HINWEIS(E)

Das Seminar ist ein Baustein des Fachseminars Medialer Vertrieb - Electronic Banking. Es wird in einer idealen Mischung von vorgeschaltetem E-Learning und Seminar durchgeführt.

TERMIN(E)

20.01.2027 – 21.01.2027 |
Sparkassenakademie NRW

vorbereitendes E-Learning (01.01. - 20.01.2027)

25.01.2028 – 26.01.2028 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage
zzgl. Lernzeit für E-Learning

PREIS

740,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



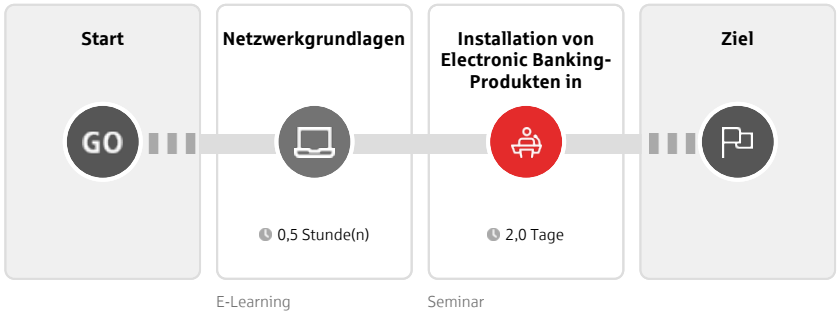
Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Ihre Lernreise: Installation von Electronic Banking-Produkten in Betriebssysteme beim Kunden



Programm/Inhalt

- **E-Learning**

Netzwerkgrundlagen

- **Seminar**

1. Tag - 09:30 bis ca. 17:00 Uhr

Grundwissen Netzwerk

- Systemtypen und ihre Eigenschaften (Client/Server-Betrieb)
- Arbeitsgruppen und das Windows 2012 Active Directory-Domänenkonzept
- Grundlagen Netzwerk-Protokoll TCP/IP
- Systeme und ihre Aufgaben in einem (Unternehmens-)Netzwerk

Grundlagen Administration in einem Windows-Netzwerk

- Benutzer- und Gruppenverwaltung
- Netzwerkressourcen
- Zugriffsrechte
- Laufwerkszuordnung
- Anmeldeskripte?

Vorarbeiten zur Installation von Electronic Banking-Produkten in einem Netzwerk

2. Tag - 09:30 bis 17:00 Uhr

Installation im Netzwerk

- Vorbereitung einer Netzwerkinstallation unter besonderer Betrachtung der Beratung - SFirm Installationsvarianten
- Netzwerkspezifische Parameter in SFirm
- Besonderheiten
  - Kleine Netze (Peer to Peer)
  - Terminalserver
  - News
- Praktische Übungen: Installation von SFirm in diversen Varianten und Kundenumgebungen
- Komplexe Praxisbeispiele
- Beispiele alternativer sparkassenspezifischer Software unter Netzwerkbedingungen
- Praktische Übungen

Hinweise zur Netzwerkinstallation

- Netzwerkfähigkeit
- Anforderung an Kundennetzwerke
- Handlungsempfehlungen und Risiken einer Netzwerkinstallation

Hinweis: Bitte bringen Sie zum Seminar Online-Zugangsparameter für EBICS, HBCI mit PIN/TAN und Chipkarte mit. Sofern Sie eine andere Software als SFirm einsetzen und testen möchten, können Sie diese gern zum Seminar mitbringen.

SFirm im Netzwerk

Erweitern Sie Ihre Expertise in Netzwerktechnologien und bieten Sie Ihren Kunden optimalen Support bei der Installation und Administration von SFirm. In diesem praxisorientierten Seminar erhalten Sie - immer aus der SFirm-Perspektive - fundierte Kenntnisse zu Netzwerkprotokollen, Installationsvarianten und Diagnosetools, m effizient im Kundennetzwerk unterstützen und agieren zu können. Nutzen Sie die Gelegenheit, Ihr Know-how zu vertiefen und Netzwerkinstallationen professionell zu meistern.

ZIELGRUPPE

Electronic Banking-Beraterinnen und -Berater, die ihre Kenntnisse zu grundsätzlichen Funktionen im Windows-Netzwerk erweitern wollen

IHR NUTZEN

- Sie haben ein besseres Verständnis der Netzwerkfunktionen.
- Sie können bei der Planung der Netzwerkinstallationen die Kundinnen und die Kunden besser beraten.
- Sie können mit dem Admin der Kundinnen und der Kunden auf Augenhöhe kommunizieren.
- Sie können besseren Support bei Netzwerkinstallationen von SFirm.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Seminar: SFirm - Kompakt (26.500) oder
- Seminar: SFirm Support 1 - Grundlagen (26.520) & SFirm Support 2 - Technische Details und Troubleshooting (26.525)
- oder vergleichbarer Kenntnisstand

IHR REFERENT

Stefan Hackenthal, Star Finanz GmbH

Certified IT Business Consultant, Microsoft Certified Trainer und ITil Foundation Consultant mit langjährigen Trainingserfahrungen

TERMIN(E)

08.04.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Netzwerkgrundlagen

- Lokale Netzwerke
- Anschlüsse und Verbindungen
- OSI-Modell

Kommunikation zwischen Systemen

- Netzwerkprotokolle, TCP/IP, IP-Adressen
- Wie funktioniert das Internet?

Rollen und wichtige Dienste im Netz

- Dienste, die für SFirm wichtig sind
- DNS, DHCP, Proxy, Firewall, Ports

Netzwerkvarianten bei Kundinnen und Kunden unterscheiden

- P2P-Netzwerke
- Client-/Server-Netzwerke
- Domänen-Netzwerke

SFirm im Netzwerk der Kundinnen und Kunden

- Vorbereiten der Installation von SFirm
- Berechtigungen: Welche braucht SFirm und wo gibt es Fallstricke?
- SFirm im Netzwerk installieren: Ablauf
- Installationsvarianten
- unbeaufsichtigte Installation/Softwareverteilung von SFirm
- SFirm mit dem SQL-Server der Kundinnen und Kunden installieren

Einrichtung und Administration von SFirm im Netz

- Erste Schritte nach der Installation
- Besonderheiten in der Nutzung im Netzwerk
- nachträgliche Änderungen im Netz, Migration von SFirm
- Probleme im Netzwerk diagnostizieren und lösen

Praxisteile: Zu jedem Themenbereich gehören umfangreiche, praxisbezogene Übungen.

26 PAYMENT, ELECTRONIC BANKING UND ZAHLUNGSVERKEHR

Netzwerktechnik

Installation von Electronic Banking-Produkten in Betriebssysteme beim Kunden

Voraussetzung für eine reibungslose Nutzung einer Electronic Banking-Software wie zum Beispiel SFirm ist eine fehlerfreie Installation in die Netzwerkumgebung des Kunden. Die wichtigsten Methoden und Werkzeuge für eine Administration in das Betriebssystem Windows 10/Server 2012-Netzwerk lernen Sie in diesem Seminar kennen.

ZIELGRUPPE

Electronic Banking-Berater/-innen sowie Mitarbeiter/-innen, die beim Kunden Electronic Banking-Produkte installieren

IHR NUTZEN

- Sie können Electronic Banking-Produkte in das technische Umfeld des Kunden integrieren und parametrisieren.
- Sie sind insbesondere in der Lage, in Windows 10/Server 2012-Netzwerken sparkassenspezifische Kundensoftware (zum Beispiel SFirm) zu konfigurieren.
- Sie sind vertraut mit der Installation und der Einrichtung der Datenfernübertragung.

VORAUSSETZUNG(EN)

Grundkenntnisse SFirm

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Christian Kuntze, Finanz Informatik GmbH & Co. KG
  Seit 1995 in der Sparkassenorganisation. Langjährige Erfahrung in der Serveradministration. Seit 2014 als Dozent tätig. Themen: SPK-Infrastruktur, Netzwerkgrundlagen, SQL-Grundlagen, IT-Konzepte in Sparkassen.
- Elmar Tenbrock, Sparkasse Münsterland Ost
  Unternehmenskundenbetreuer eBanking, Absolvent Fachseminar Electronic Banking Teil 1 und Teil 2 mit langjährigen Erfahrungen in der Seminartätigkeit im Medialen Vertrieb

HINWEIS(E)

Das Seminar ist ein Baustein des Fachseminars Medialer Vertrieb - Electronic Banking. Es wird in einer idealen Mischung von vorgeschaltetem E-Learning und Seminar durchgeführt.

TERMIN(E)

20.01.2027 – 21.01.2027 |
Sparkassenakademie NRW

vorbereitendes E-Learning (01.01. - 20.01.2027)

25.01.2028 – 26.01.2028 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage
zzgl. Lernzeit für E-Learning

PREIS

740,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



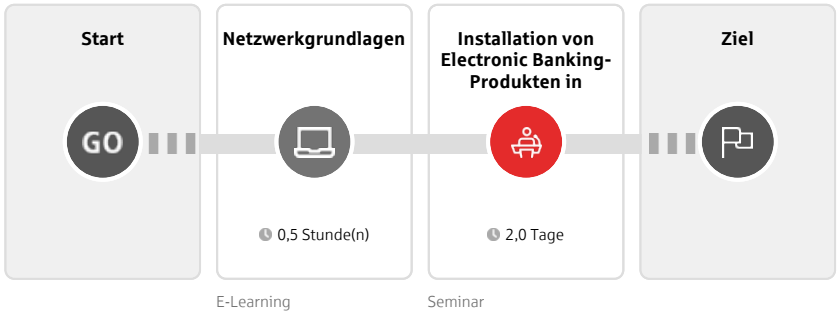
Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Ihre Lernreise: Installation von Electronic Banking-Produkten in Betriebssysteme beim Kunden



Programm/Inhalt

- **E-Learning**

Netzwerkgrundlagen

- **Seminar**

1. Tag - 09:30 bis ca. 17:00 Uhr

Grundwissen Netzwerk

- Systemtypen und ihre Eigenschaften (Client/Server-Betrieb)
- Arbeitsgruppen und das Windows 2012 Active Directory-Domänenkonzept
- Grundlagen Netzwerk-Protokoll TCP/IP
- Systeme und ihre Aufgaben in einem (Unternehmens-)Netzwerk

Grundlagen Administration in einem Windows-Netzwerk

- Benutzer- und Gruppenverwaltung
- Netzwerkressourcen
- Zugriffsrechte
- Laufwerkszuordnung
- Anmeldeskripte?

Vorarbeiten zur Installation von Electronic Banking-Produkten in einem Netzwerk

2. Tag - 09:30 bis 17:00 Uhr

Installation im Netzwerk

- Vorbereitung einer Netzwerkinstallation unter besonderer Betrachtung der Beratung - SFirm Installationsvarianten
- Netzwerkspezifische Parameter in SFirm
- Besonderheiten
  - Kleine Netze (Peer to Peer)
  - Terminalserver
  - News
- Praktische Übungen: Installation von SFirm in diversen Varianten und Kundenumgebungen
- Komplexe Praxisbeispiele
- Beispiele alternativer sparkassenspezifischer Software unter Netzwerkbedingungen
- Praktische Übungen

Hinweise zur Netzwerkinstallation

- Netzwerkfähigkeit
- Anforderung an Kundennetzwerke
- Handlungsempfehlungen und Risiken einer Netzwerkinstallation

Hinweis: Bitte bringen Sie zum Seminar Online-Zugangsparameter für EBICS, HBCI mit PIN/TAN und Chipkarte mit. Sofern Sie eine andere Software als SFirm einsetzen und testen möchten, können Sie diese gern zum Seminar mitbringen.

SQL-Grundlagen für den Bereich Electronic Banking

Kenntnisse zum Microsoft SQL-Servers werden häufig im Electronic Banking z. B. beim Support von S-FIRM benötigt. In diesem Seminar werden die Grundlagen des Microsoft SQL-Servers vermittelt. Ziel ist es, ein Verständnis für die Installation, den Aufbau und die grundlegende Bedienung zu entwickeln. Die vermittelten Kenntnisse helfen EB-Mitarbeitern bei der Kundeninstallation und ermöglichen einen fachlichen Austausch mit den IT-Mitarbeitern des Kunden.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus dem Electronic Banking, Medialen Vertrieb, Zahlungverkehr oder aus der Organisation

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Grundlagen des Microsoft SQL-Servers.
- Sie können einfache Fehler erkennen und beheben.
- Sie sind in der Lage, die Konsole zu verstehen und zu bedienen.
- Sie wissen, wie eine Datensicherung erfolgen kann.

VORAUSSETZUNG(EN)

Seminar: Installation von Electronic Banking-Produkten in Betriebssysteme beim Kunden (26.600) oder vergleichbarer Kenntnisstand

IHR REFERENT

Christian Kuntze, Finanz Informatik GmbH & Co. KG

Seit 1995 in der Sparkassenorganisation. Langjährige Erfahrung in der Serveradministration. Seit 2014 als Dozent tätig. Themen: SPK-Infrastruktur, Netzwerkgrundlagen, SQL-Grundlagen, IT-Konzepte in Sparkassen.

TERMIN(E)

04.05.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

SQL-Server Grundlagen für Electronic Banker/-innen

Unterschiede Standard/Express Installation

Dienste des SQL-Servers Verzeichnistruktur

Management-Studio

- Download
- Installation
- Aufbau

Standarddatenbanken

Sicherheitseinstellungen (Berechtigungskonzept)

Sicherungsmöglichkeiten

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

SFirm ist vielfach in einer Terminalserver-Umgebung beim Kunden zu installieren. Dabei ist eine vollständige Ablage der Daten und ggf. auch der Programmdateien auf einem Server vorzunehmen. Die Pflege, Aktualisierung und Sicherung der Anwendung wird dadurch vereinfacht. Um einen qualifizierten Kunden-Support sicherzustellen, können Sie sich in dieser Veranstaltung die grundlegenden Kenntnisse zu SFirm in Terminalserver-Umgebungen aneignen.

ZIELGRUPPE

Electronic-Banking-Berater/-innen sowie Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Medialer Vertrieb und anderen Abteilungen, die für den Vertrieb und Support von SFirm zuständig sind

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit den Basics eines Windows-/Citrix-Terminalservers.
- Sie können in einer solchen Systemumgebung SFirm einrichten.
- Sie sind in der Lage, den Support zu übernehmen.

VORAUSSETZUNG(EN)

Seminare: SFirm - Kompakt (26.500) und Installation von Electronic Banking-Produkten in Betriebssysteme beim Kunden (26.600) oder vergleichbarer Kenntnisstand

IHR REFERENT

Stefan Hackenthal, Star Finanz GmbH

Certified IT Business Consultant, Microsoft Certified Trainer und ITil Foundation Consultant mit langjährigen Trainingserfahrungen

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar.

Es ist geplant, dass Sie einzelne Praxisübungen (mit Testdaten) an Ihrem PC/Laptop durchführen. Bitte sorgen Sie dafür, ein passendes Gerät mit Administratorzugriff zur Verfügung zu haben.

TERMIN(E)

14.06.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag
1 Tag: Mehrere Online-Sessions verteilt über den Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Beginn erste Online-Session um 09:30 Uhr
Ende letzte Online-Session um ca. 17:00 Uhr
Zwischendurch sind Übungsaufgaben eingebettet, die mit Begleitung des Referenten bearbeitet werden. Darüber hinaus sind hinreichend Pausenzeiten eingeplant.

Einführung

- Terminalserver-Prinzip
- Allgemeines zu Windows-Terminalservern und z Citrix-Terminalservern
- Vor- und Nachteile
- Die Clientsession der Arbeitsplatz
- Verbindungen/Bandbreite

Vorbereitung für die Installation

- Vorbereitung für Terminalserver-Betrieb
- Freigegebene Betriebssysteme
- Freigegebene Übertragungswege
- Voraussetzungen für die Installation: Freigaben und Rechtekonfiguration
- typische Installationsvarianten bei Kunden - Diskussion von Alternativen
- Terminalserver und Mandanten

Installation

- Ablauf - bezogen auf die verschiedenen Kundensituationen
- Veröffentlichen von Anwendungen (Citrix)
- Grundlegende Einrichtung

Besonderheiten in Terminalserverinstallationen

- Nutzung lokaler Laufwerke
- Nutzung der verschiedenen Übertragungswege
- Nutzung von Chipkarten

Support von Terminalserverinstallationen

- Voraussetzungen für den Support
- SFirm startet nicht
- Probleme beim Druck von Ausgabeprotokollen
- Austausch des Servers/Änderung des Datenverzeichnisses
- Hinzufügen eines neuen Servers
- Neuinstallation und alte Datenbestände

SFirm im Netzwerk

Erweitern Sie Ihre Expertise in Netzwerktechnologien und bieten Sie Ihren Kunden optimalen Support bei der Installation und Administration von SFirm. In diesem praxisorientierten Seminar erhalten Sie - immer aus der SFirm-Perspektive - fundierte Kenntnisse zu Netzwerkprotokollen, Installationsvarianten und Diagnosetools, m effizient im Kundennetzwerk unterstützen und agieren zu können. Nutzen Sie die Gelegenheit, Ihr Know-how zu vertiefen und Netzwerkinstallationen professionell zu meistern.

ZIELGRUPPE

Electronic Banking-Beraterinnen und -Berater, die ihre Kenntnisse zu grundsätzlichen Funktionen im Windows-Netzwerk erweitern wollen

IHR NUTZEN

- Sie haben ein besseres Verständnis der Netzwerkfunktionen.
- Sie können bei der Planung der Netzwerkinstallationen die Kundinnen und die Kunden besser beraten.
- Sie können mit dem Admin der Kundinnen und der Kunden auf Augenhöhe kommunizieren.
- Sie können besseren Support bei Netzwerkinstallationen von SFirm.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Seminar: SFirm - Kompakt (26.500) oder
- Seminar: SFirm Support 1 - Grundlagen (26.520) & SFirm Support 2 - Technische Details und Troubleshooting (26.525)
- oder vergleichbarer Kenntnisstand

IHR REFERENT

Stefan Hackenthal, Star Finanz GmbH

Certified IT Business Consultant, Microsoft Certified Trainer und ITil Foundation Consultant mit langjährigen Trainingserfahrungen

TERMIN(E)

08.04.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Netzwerkgrundlagen

- Lokale Netzwerke
- Anschlüsse und Verbindungen
- OSI-Modell

Kommunikation zwischen Systemen

- Netzwerkprotokolle, TCP/IP, IP-Adressen
- Wie funktioniert das Internet?

Rollen und wichtige Dienste im Netz

- Dienste, die für SFirm wichtig sind
- DNS, DHCP, Proxy, Firewall, Ports

Netzwerkvarianten bei Kundinnen und Kunden unterscheiden

- P2P-Netzwerke
- Client-/Server-Netzwerke
- Domänen-Netzwerke

SFirm im Netzwerk der Kundinnen und Kunden

- Vorbereiten der Installation von SFirm
- Berechtigungen: Welche braucht SFirm und wo gibt es Fallstricke?
- SFirm im Netzwerk installieren: Ablauf
- Installationsvarianten
- unbeaufsichtigte Installation/Softwareverteilung von SFirm
- SFirm mit dem SQL-Server der Kundinnen und Kunden installieren

Einrichtung und Administration von SFirm im Netz

- Erste Schritte nach der Installation
- Besonderheiten in der Nutzung im Netzwerk
- nachträgliche Änderungen im Netz, Migration von SFirm
- Probleme im Netzwerk diagnostizieren und lösen

Praxisteile: Zu jedem Themenbereich gehören umfangreiche, praxisbezogene Übungen.

26 PAYMENT, ELECTRONIC BANKING UND ZAHLUNGSVERKEHR

Sicherheit, Betrugsprävention und Recht

Workshop OSPlus Zahlungsverkehr - Releasewechsel (online)

Jeder OSPlus-Releasewechsel bringt unter anderem auch für den Zahlungsverkehr zahlreiche Neuerungen und Erweiterungen mit sich. In diesem Workshop erfahren Sie alles Wissenswerte zum aktuellen Releasewechsel. Es wird sowohl auf die praktische Nutzung als auch auf administrative Einstellungen eingegangen.

ZIELGRUPPE

Fach- und Führungskräfte aus dem Zahlungsverkehr

IHR NUTZEN

- Sie sind über die aktuellen Entwicklungen und Neuerungen für den Bereich Zahlungsverkehr beim Releasewechsel informiert.
- Sie profitieren vom Expertenwissen des Referenten sowie vom Erfahrungsaustausch mit anderen Sparkassenpraktikern und Sparkassenpraktikerinnen.

IHR REFERENT

Norbert von Cerpinsky, NvC Consulting

Selbstständiger Berater, erfahrener OSPlus-Trainer mit langjährigen Praxiserfahrungen

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

445,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Termin 16.09.2026 - Release 26.1:

Auslandszahlungsverkehr und TARGET2: Erweiterungen und Optimierungen

ZV Eingangsverarbeitung (beleglos), ZV offene Posten Konto, ZV Rückgabenverwaltung: Steigerung Resilienz im Lastschriftverfahren und weitere Themen

Instant Payment: Einreichung von Instant Payment Zahlungen über Service-Rechenzentren. Ereignisbereitstellung Realtime

ZV-Umsatzerfassung: technische Anpassungen von ZV-Tätigkeiten

ZV Phishing-Prävention: Weiterentwicklung der Anwendung "Phishing Prävention im Zahlungsverkehr" (PPZV)

TANja: Weiterentwicklung der Anwendung "Transaktionsrisikoanalyse" (TANja)

Fraud Record im Zahlungsverkehr: Weiterentwicklung der Anwendung "Fraud Record im Zahlungverkehr (FRZV)"

CoRD: Weiterentwicklung der Anwendung "Contract Risk Detection" (CoRD)

Risikoidentifizierende Transaktionsanalyse: Weiterentwicklung der Anwendung "Risikoidentifizierende Transaktionsanalyse" (RiTA)

ZV Dauerauftrag: Weiterentwicklung Dauerauftrag und AZV-Daueraufträge

Embargo, Geldtransfer-Verordnung: Erweiterung der Anwendungen "Namensembargo" und "Geldtransferverordnung" (GTVO)

ELKO-Bankrechner und Kontoinformationen | Tageslimit und Regulatorik: EBICS-Tageslimit - Ein optionales EBICS-Tageslimit wird im EBICS-Kanal eingeführt. Einführung einer Neartime-Bereitstellung von Vormerkposten im camt.052-Format.

Betrugserfassung und -meldung mit FRZV (online)

Betrugsfälle im Zahlungsverkehr nehmen zu. Damit steigt die Bedeutung einer rechtskonformen und fehlerfreien Erfassung, Bearbeitung, Verwaltung und Meldung der Betrugsfälle. Technische Unterstützung bieten die Anwendung "Fraud Record im Zahlungsverkehr (FRZV)" und die Anwendung "Betrugsrate im Zahlungsvekehr (BRZV)". Mehr dazu erfahren Sie in dieser Veranstaltung.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen im Zahlungsverkehr und Electronic Banking; Compliancebeauftragte, Mitarbeiter/-innen der Internen Revision

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Anforderungen der PSD 2 an die Meldung von Betrugsfällen.
- Sie können Betrugsfälle in der Anwendung FRZV in OSPlus erfassen, bearbeiten und verwalten.
- Sie sind mit der Überwachung und Meldung von Betrugsraten in der Anwendung BRZV vertraut.

IHR REFERENT

Marcel Martin, Selbsttändiger IT-Berater mit langjährigen Erfahrungen in den Bereichen Online-Banking und ZV-Risikosteuerung in OSPlus

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Um einen reibungslosen Online-Austausch zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

TERMIN(E)

11.05.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag

PREIS

405,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Gesetzliche und aufsichtsrechtliche Anforderungen an die Erfassung und Meldung von Betrugsfällen (insb. PSD2)

Anlage und Pflege von Betrugsfällen in FRZV

Anbindung des DSGV Haftungsfonds Zahlungsverkehr

Meldung von Betrugsraten und Betrugsstatistiken

Rechtsgrundlagen im Zahlungsverkehr und Electronic Banking

Ein grundsätzliches Rechtsverständnis hilft Electronic Banking-Beratern/-innen, aufkommende Fragen von Kunden qualifizierter zu beantworten und Regelungen mit Geschäftspartnern besser zu beurteilen. In diesem Seminar werden daher die grundlegenden rechtlichen Kenntnisse zum Vertragsschluss, zu Zahlungsverkehrsvorschriften sowie ausgewählten Rechtsfragen des Electronic Banking vermittelt.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Medialer Vertrieb, Electronic Banking und Zahlungsverkehr, die grundlegende Kenntnisse der wesentlichen Rechtsnormen im Electronic Banking benötigen

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit den grundlegenden Paragraphen des Vertragsabschlusses.
- Sie kennen die im Zahlungsverkehr wesentlichen Rechtsnormen.
- Sie können die Besonderheiten des EDV-Rechts für den Bereich Electronic Banking bewerten.

IHRE REFERENTIN

Stefanie Sina Hölter, Helaba Landesbank Hessen-Thüringen Girozentrale

Abteilung Banken- und Kapitalmarktrecht, Bankjuristin, LL.M. IT-Recht

HINWEIS(E)

Das Seminar ist ein Baustein des Zertifikatsprogramms Medialer Vertrieb - Electronic Banking.

.

TERMIN(E)

09.12.2026 | Sparkassenakademie NRW

08.12.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

375,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Beginn um 09:30 Uhr|Ende um 17:00 Uhr

Der Vertragsschluss

Zahlungsverkehr

- Zahlungsverkehrsrecht (§§ 675c ff)
- Zahlungsdiensterahmenvertrag
  - Entgelte
  - Wechselkurs/Zinssatzänderungen
  - Ausführungsfristen
  - Cut-off Zeiten
  - Wertstellung
  - Kündigungsrecht und -frist
  - Gerichtsstandsvereinbarung
  - Allgemeine Geschäftsbedingungen
  - § 675e Abweichende Vereinbarungen
- Zahlungsvorgänge
  - Überweisung (Haftung, Drittschadenliquidation, Stornorecht)
  - Lastschrift (Einzugsermächtigung, Abbuchungsverfahren)
  - Kartenzahlungen (Elektronisches Lastschriftverfahren (ELV), electronic cash System (ec-Cash) und Haftungsfragen bei Kartenzahlungen)

EDV-Recht

- Lizenzvertrag (Kaufvertrag Software)
- Software-Nutzungsvertrag für Privat- und Firmenkunden
- Haftung der Kreditinstitute für Beratungsfehler
- Annex: Rechtsfragen des Internet-Banking

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

Meistern Sie die Herausforderung im Erstkontakt: Reagieren Sie souverän und rechtskonform auf Kundenforderungen bei Karten- und Online-Banking-Schäden. Erhöhen Sie die Kundenakzeptanz und stärken Sie das Vertrauen in Ihre Sparkasse durch professionelle Schadensbearbeitung.

ZIELGRUPPE

Fach- und Führungskräfte aus dem Bereich Zahlungsverkehr und Kartengeschäft sowie aus verwandten Abteilungen, z. B. Betrugsprävention

IHR NUTZEN

- Sie wissen, wie die Handhabung von Schadensmeldungen die Verteidigungsmöglichkeiten in Rechtsstreitigkeiten beeinflusst, welche Schritte im Erstkontakt entscheidend sind und kennen die relevanten Daten, die zeitnah gesichert werden sollten.
- Sie können die richtigen Fragen formulieren, um von Kunden und Kundinnen relevante Informationen zu Schadensmeldungen zu erhalten, einschließlich der Anforderung einer schriftlichen Sachverhaltsdarstellung und einer Abschrift der Strafanzeige.
- Sie kennen die rechtlichen Grundlagen und Anforderungen der Eilentscheidung gemäß § 675u S. 2 BGB sowie den aktuellen Stand der Rechtsprechung, um grob fahrlässiges Verhalten des Kunden und der Kundinnen anzunehmen.

IHR REFERENT

Dr. Peter Rösmann, Grüter Hamm Münster PartGmbB

Rechtsanwalt und Notar, Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Um einen reibungslosen Online-Austausch zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

TERMIN(E)

19.04.2027 | virtueller Seminarraum
10:00 – 11:30 Uhr

DAUER

1,5 Stunden
10:00 bis 11:30 Uhr

PREIS

159,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Einführung und Grundlagen

- Rechtliche Rahmenbedingungen im ZV

Erstkontakt mit dem Kunden und Kundinnen

- Rechtskonforme Gesprächsführung
- Dokumentation und Protokollierung von Schadensmeldungen

Analyse und Bewertung von Schäden

- Typische Schadensszenarien bei Karten- und Online-Banking
- Bewertungskriterien und Risikoeinschätzung

Rechtssichere Reaktion

- Vorgehensweise bei der Bearbeitung von Schadensmeldungen
- Zusammenarbeit mit internen und externen Stellen (z. B. Rechtsabteilung, Polizei)

Praxisnahe Fallbeispiele

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

Lernen Sie, Karten- und Online-Banking-Schäden rechtssicher und effizient außergerichtlich zu bearbeiten. Erhöhen Sie Ihre Kompetenz in der Kundenkommunikation und Schadensabwicklung.

ZIELGRUPPE

Fach- und Führungskräfte aus dem Bereich Zahlungsverkehr und Kartengeschäft sowie aus verwandten Abteilungen, z. B. Betrugsprävention

IHR NUTZEN

- Sie wissen, welche wechselseitigen Rechte und Pflichten sowie Ansprüche im Schadensfall bestehen und wie diese für eine effektive Kommunikation bewertet werden können.
- Sie können Muster für Schreiben zur Erstattung unter Vorbehalt und zur begründeten Ablehnung anpassen, wobei Sie die individuellen Gegebenheiten jedes Falls berücksichtigen.
- Sie kennen verschiedene Verteidigungs- und Argumentationslinien anhand aktueller Schadensbeispiele.

VORAUSSETZUNG(EN)

Besuch der Veranstaltung "Rechtskonforme Reaktion auf Kundenforderungen bei Erstkontakt zu Karten- und Online-Banking-Schäden" (26.740) oder vergleichbarer Kenntnisstand

IHR REFERENT

Dr. Peter Rösmann, Grüter Hamm Münster PartGmbB

Rechtsanwalt und Notar, Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Um einen reibungslosen Online-Austausch zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

TERMIN(E)

26.04.2027 | virtueller Seminarraum
10:00 – 11:30 Uhr

DAUER

1,5 Stunden
10:00 - 11:30 Uhr

PREIS

159,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Rechtsnormen und Vorschriften

- Übersicht über relevante Gesetz
- Haftungsfragen und deren praktische Auswirkungen
- Rechte und Pflichten der Sparkasse und der Kunden und Kundinnen

Schritte zur Bearbeitung der Abwicklung von außergerichtlichen Schäden

- Rechtliche Bewertung des Schadens
- Maßnahmen zur Schadensbegrenzung

Unterscheidung und Behandlung von Forderungen

- Identifikation und Bewertung berechtigter und unberechtigter Forderungen
- Lösungsansätze für unterschiedliche Schadensfälle

Außergerichtliche Abwicklung

- Strategien zur Vermeidung von Rechtsstreitigkeiten
- Zusammenarbeit mit weiteren Stellen

Dokumentation und Nachverfolgung

Anregungen für die Erstellung der Korrespondenz

- Beispiele für Musterschreiben
- Formulierungshilfen

Praxisnahe Fallbeispiele

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

Aktualisieren Sie Ihr Wissen zu den neuesten Entwicklungen in der Rechtsprechung im Bereich Karten- und Kontenschäden. Profitieren Sie von praxisnahen Fallbeispielen und fundierten Einordnungen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die mit anwaltlichen Inanspruchnahmen und Gerichtsverfahren zu tun haben, insbesondere Justiziarinnen und Justiziare sowie Mitarbeitende des Bereichs Vorstandssekretariat/-stab, aber auch Fach- und Führungskräfte des Bereichs Zahlungsverkehr

IHR NUTZEN

- Sie wissen, welche allgemeinen Strömungen und Tendenzen in der Rechtsprechung über einzelne Gerichtsentscheidungen hinaus zu beobachten sind.
- Sie können relevante Informationen identifizieren und bereitstellen, die für die Begleitung von Gerichtsverfahren entscheidend sind.
- Sie kennen häufige Fehler in der Vorbereitung und Begleitung von Gerichtsverfahren und wissen, wie diese vermeidbar sind.

IHR REFERENT

Dr. Peter Rösmann, Grüter Hamm Münster PartGmbB

Rechtsanwalt und Notar, Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Um einen reibungslosen Online-Austausch zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

TERMIN(E)

03.05.2027 | virtueller Seminarraum
10:00 – 11:30 Uhr

DAUER

1,5 Stunden
10:00 bis 11:30 Uhr

PREIS

159,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Aktuelle Urteile und deren Einordnung

- Überblick über die wichtigsten Urteile
- Analyse und Interpretation der Urteile für die Praxis

Neue Gerichtsentscheidungen

- Vorstellung der neuesten Gerichtsentscheidungen im Bereich Karten- und Kontenschäden
- Implikationen für die Finanzbranche

Konkrete Auswirkungen für die tägliche Praxis

- Fallbeispiele zur Verdeutlichung der praktischen Relevanz
- Ableitung von Handlungsempfehlungen für den Arbeitsalltag

Vorgehensweisen bei Schäden

- Detaillierte Strategien für die Bearbeitung von Karten- und Kontenschäden

Fallkonstellationen der außergerichtlichen Schadenabwicklung

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

Erfahren Sie alles über die Grundlagen im OSPlus zu den Prüfungen einer Zahlung (PPZV), Compliance Prüfservice (CoP), Umgang mit dem Universalregel-Set (URS) und KI-Wissensintegration (KIWI). Lernen Sie, wie Sie Stellschrauben im Zusammenspiel der Anwendungen optimal einsetzen können. Stärken Sie Ihre Fähigkeiten zur präventiven Betrugsbekämpfung und gestalten Sie sichere Prozesse!

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Zahlungsverkehr, Online-Banking oder anderen Schnittstellenfunktionen, die einen Überblick zum Thema Betrugsprävention in OSPlus erhalten und ihr Know-how vertiefen möchten

IHR NUTZEN

- Sie kennen den Aufbau und die Prüflogik des Compliance Prüfservice, den Umgang mit dem Universal-Regelset und wissen wie Sie mit KIWI eine effiziente Dialogbearbeitung vornehmen.
- Sie können die Stellschrauben im Zusammenspiel der Anwendungen zielgerichtet und bedarfsgerecht einsetzen und die Aufgaben in den damit verbundenen Prozessen effektiv erfüllen.

VORAUSSETZUNG(EN)

Vorkenntnisse im Bereich Zahlungsverkehr oder ZV-Risikosteuerung sind von Vorteil.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeiter/-in der Finanz Informatik

HINWEIS(E)

Wir empfehlen Ihnen, auch die weiteren Module zu besuchen:

- Modul B: Betrugserfassung und -statistiken: Dokumentation von Betrugsfällen und die Implikationen für die Authentifizierung (26.756)
- Modul C: Compliance im OSPlus Zahlungsverkehr: Risiken in Embargo, GTVO und Glücksspiel aktiv steuern (26.757)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Bitte stellen Sie sicher, dass neben Ihrer generellen Bereitschaft, sich online interaktiv auszutauschen, auch alle technischen Voraussetzungen für die Tonübertragung und die Aktivierung Ihres persönlichen Videos vollständig erfüllt sind. Sie können dies vorab unter folgendem Link testen: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

350,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Prüfung einer Zahlung (PPZV)

Compliance Prüfservice (CoP)

Umgang mit dem Universalregel-Set (URS)

KI-Wissensintegration (KIWI)

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

Erhalten Sie fundierte Einblicke in die Betrugsprävention innerhalb von OSPlus! Vertiefen Sie Ihr Know-how zur ZV-Risikosteuerung und lernen Sie, betrügerische Zahlungen zu erfassen und relevante Meldeprozesse einzuleiten. Erfahren Sie, wie Sie die Transaktionsrisikoanalyse und zentrale Anwendungen wie FRZV und BRZV gezielt nutzen, um Betrugsraten zu minimieren und Prozesse effektiv zu steuern.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Zahlungsverkehr, Online-Banking, Geldwäsche oder anderen Schnittstellenfunktionen, die einen Überblick zum Thema Betrugsprävention in OSPlus erhalten und ihr Know-how vertiefen möchten

IHR NUTZEN

- Sie kennen die unterschiedlichen Anwendungen der ZV-Risikosteuerung in OSPlus im Hinblick auf die Erfassung von betrügerischen Zahlungen und das damit verbundene Meldewesen.
- Sie kennen die Auswirkungen auf die Betrugsrate und -statistiken und das Zusammenspiel mit der Transaktionsrisikoanalyse.
- Sie können die Stellschrauben im Zusammenspiel der Anwendungen zielgerichtet und bedarfsgerecht einsetzen und die Aufgaben in den damit verbundenen Prozessen effektiv erfüllen.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeiter/-in der Finanz Informatik

HINWEIS(E)

Wir empfehlen Ihnen, auch die weiteren Module zu besuchen:

- Modul A: Betrugsprävention im OSPlus Zahlungsverkehr: Transaktionsüberwachung in PPZV mit CoP, URS und KIWI (26.755)
- Modul C: Compliance im OSPlus Zahlungsverkehr: Risiken in Embargo, GTVO und Glücksspiel aktiv steuern (26.757)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Bitte stellen Sie sicher, dass neben Ihrer generellen Bereitschaft, sich online interaktiv auszutauschen, auch alle technischen Voraussetzungen für die Tonübertragung und die Aktivierung Ihres persönlichen Videos vollständig erfüllt sind. Sie können dies vorab unter folgendem Link testen: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

350,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

FRZV inkl. Beweismittelsicherung

Anbindung an den HF

Anbindung an EKS-Net

BRZV

Transaktionsrisikoanalyse (TANja)

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

Erhalten Sie einen umfassenden Überblick in OSPlus zur Betrugsprävention und Terrorismusfinanzierung! In diesem Seminar vertiefen Sie Ihr Wissen zur ZV-Risikosteuerung, zur Geldtransferverordnung sowie zum Glücksspielstaatsvertrag. Lernen Sie, Embargo-Regelungen, EDS und Meldedateien im Zusammenspiel der relevanten Anwendungen zielgerichtet zu nutzen und Prozesse effektiv zu managen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Zahlungsverkehr, Online-Banking, Geldwäsche oder anderen Schnittstellenfunktionen, die einen Überblick zum Thema Betrugsprävention in OSPlus erhalten und ihr Know-how vertiefen möchten

IHR NUTZEN

- Sie kennen die unterschiedlichen Anwendungen der ZV-Risikosteuerung in OSPlus im Hinblick auf die Bekämpfung der Terrorismusfinanzierung sowie die Einhaltung der Geldtransferverordnung und des Glücksspielstaatsvertrages.
- Sie können die Stellschrauben im Zusammenspiel der Anwendungen zielgerichtet und bedarfsgerecht einsetzen und die Aufgaben in den damit verbundenen Prozessen effektiv erfüllen.

VORAUSSETZUNG(EN)

Vorkenntnisse im Bereich Zahlungsverkehr oder ZV-Risikosteuerung sind von Vorteil.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeiter/-in der Finanz Informatik

HINWEIS(E)

Wir empfehlen Ihnen, auch die weiteren Module zu besuchen:

- Modul A: Betrugsprävention im OSPlus Zahlungsverkehr: Transaktionsüberwachung in PPZV mit CoP, URS und KIWI (26.755)
- Modul B: Betrugserfassung und -statistiken: Dokumentation von Betrugsfällen und die Implikationen für die Authentifizierung (26.756)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Bitte stellen Sie sicher, dass neben Ihrer generellen Bereitschaft, sich online interaktiv auszutauschen, auch alle technischen Voraussetzungen für die Tonübertragung und die Aktivierung Ihres persönlichen Videos vollständig erfüllt sind. Sie können dies vorab unter folgendem Link testen: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

350,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Embargo

EDS und Meldedatei

Glücksspiel

GTVO

Internet und eCommerce - Rechtsfragen und Lösungsalternativen (online)

Die gesetzlichen Vorschriften rund um das Internet sowie zum elektronischen Geschäftsverkehr sind zahlreich. Diese Veranstaltung gibt einen grundlegenden Überblick über rechtliche Anforderungen für Präsenzen im Internet, der Online-Werbung und dem Vertrieb über das Internet sowie der Haftung für Rechtsverstöße.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Medialer Vertrieb, Marketing, Electronic Banking, Revision und Recht, die für die Internetpräsenz der Sparkasse verantwortlich sind

IHR NUTZEN

- Sie können anhand praktischer Fälle aus der Rechtsprechung Chancen und Risiken für Präsenzen einer Sparkasse im Internet einordnen.
- Sie sind in der Lage, rechtliche Fragen zum eigenen Internetauftritt qualifiziert zu beantworten.
- Sie sind vertraut mit den aktuellen Rechtsproblemen und Lösungsalternativen der Abwicklung von Sparkassengeschäften über das Internet.

IHR REFERENT

Stefan Maas, Kanzlei maas_rechtsanwälte

Fachanwalt für gewerblichen Rechtsschutz und Datenschutzbeauftragter (zert. TÜV Rheinland), seit Jahren Dozent für die Kreditwirtschaft zu den Rechtsfragen rund um die Internetnutzung (insbes. Datenschutz, IT-Sicherheit, Marketing und Vertrieb, Foto- und Urheberrecht, Medien- und Persönlichkeitsrecht, Daten und Kommunikation)

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Um einen reibungslosen Online-Austausch zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html.

Das Seminar ist ein Baustein des Fachseminars Medialer Vertrieb - Internetmanagement.

Diese Veranstaltung wird aufgezeichnet und nach der Veranstaltung den Teilnehmenden zur Verfügung gestellt. Sie haben außerdem die Möglichkeit, alternativ zur Veranstaltung direkt die Aufzeichnung mit der Angebotsnummer: 15.610-V zu buchen. Zur Aufzeichnung

Bei Buchung der Live-Veranstaltung beachten Sie bitte:
Sie melden sich zu einer Veranstaltung an, die aufgezeichnet wird zum Zweck der temporären Bereitstellung für Teilnehmende, die diese Veranstaltung entweder für eine

TERMIN(E)

02.06.2027 | virtueller Seminarraum

DAUER

1 Tag
1 Tag: Mehrere Online-Sessions verteilt über den Tag

PREIS

440,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Live-Teilnahme oder zur zeitlich flexiblen Nutzung der Veranstaltungs-Aufzeichnung gebucht haben. Dies beinhaltet die Aufzeichnung und Speicherung der Audiodaten der Teilnehmenden, sofern diese ihr Mikrofon oder Telefon für eigene Wortbeiträge freigeschaltet haben. Eine Aufzeichnung der Webcam findet in der Regel nicht statt. Sofern Sie Ihr Mikrofon oder Telefon während der Veranstaltung freischalten, geben Sie uns mit Ihrer Anmeldung zur Veranstaltung Ihr Einverständnis zur Aufzeichnung Ihres Wortbeitrags. Sie haben während der Veranstaltung jederzeit die Möglichkeit, sowohl die Webcam- als auch die Mikrofon-Freigabe zu aktivieren bzw. zu stoppen.

Programm/Inhalt

Beginn erste Online-Session um 09:30 Uhr
Ende letzte Online-Session um ca. 17:00 Uhr

Präsenzen einer Sparkasse im Internet und zugehörige Leistungspartner (Dienstleisterauswahl, Vertragsbeziehungen, Haftungsfragen)

Der Name im Netz – Adresse, Logo, Marke & Co (Namens-, Kennzeichen- und Domainrecht)

Urheberrechtliche Fragen bei der Gestaltung werblicher Inhalte (für Präsenzen im Internet, Landingpages und Social Media) von der Herstellung über den Einkauf (Rechte, Lizenzen, Bearbeitung, Fotos und Videos, Musikhinterlegung))

Elektronische Kommunikation, Werbung und Datenschutz (wann liegt Werbung vor, wann die Verarbeitung personenbezogener Daten, Handhabung von belästigender Werbung (E-Mail, Fax und Telefon), Werbeeinverständnis, irreführende Angaben, Superlativwerbung, Werbung mit/über Dritte wie z. B. Influencer und Partnerprogramme)

Der Vertragsabschluss über elektronische Präsenzen

- Bankgeheimnis, Vertraulichkeit und Verschlüsselun
- Rechtswirksamkeit elektronischer Erklärungen (Formanforderungen, Bindung, Abgabe- und Zugangsregeln; AGB und deren wirksame Einbindung)
- Authentifizierung und Legitimation

Formanforderungen (Signatur und elektronische Formen), Widerrufsrecht

Verbraucherschutz beim Online-Banking

Informationspflichten der Sparkasse

Internet, Datenschutz (Informationsanforderungen, Form und Zeitpunkte; Einwilligungen vs Wahrnehmung berechtigter Interessen; insbesondere Kundendatenverarbeitung)

Rechte der Betroffenen (Auskunft, Löschung etc.) und spezielle Einzelthemen wie Tracking, Cookies, Logfiles, Data Mining, Scoring, Profiling, Drittstaatenübermittlung sowie Betrieb von Fanpages



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