

Sparkassenfachwirt/-in für Kundenberatung

Informationen für Führungskräfte 2026

Agenda

1. Die Bedeutung der Führungsarbeit für den Umsetzungserfolg
2. Wie kann ich als Führungskraft bestmöglich unterstützen?
3. Lernziele
4. Studienablauf



1

Die Bedeutung der Führungsarbeit für den Umsetzungserfolg

Die Bedeutung der Führungsarbeit für den Umsetzungserfolg

Berufliche Bildungsarbeit ist eine Investition in die Zukunft der Sparkassen. Deshalb ist es gut, wenn alle Beteiligten ihr Interesse auf den Erfolg der Bildungsmaßnahme richten und versuchen, aktiv Einfluss darauf zu nehmen. Gradmesser des Erfolgs von Bildungsmaßnahmen ist die Anwendung des Gelernten in der Praxis.

Wir wissen: Gute Praktiker machen auch einen guten Abschluss im Studiengang zum Sparkassenfachwirt/-in für Kundenberatung (SFW). Als Führungskraft in der Praxis haben Sie auf die persönliche Weiterentwicklung Ihrer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter großen Einfluss. Die Anwendung des Gelernten in die Praxis ist für die Teilnehmenden des SFW die entscheidende, wegweisende Phase, kann sehr motivierend wirken und bestimmt letztlich den zukünftigen Verkaufserfolg. Als Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen wünschen wir uns, dass Sie Ihre Mitarbeiterin oder Ihren Mitarbeiter aktiv unterstützen und begleiten.

Hier informieren wir Sie hier über Ziele, Inhalte und Ablauf des Studiengangs Sparkassenfachwirt/-in für Kundenberatung und geben weiterführende Hinweise, um Ihnen eine gute Orientierung für diese Begleitung zu geben.



2

Wie kann ich als Führungskraft bestmöglich unterstützen?

Wie kann ich als Führungskraft bestmöglich unterstützen?

Bitte informieren Sie sich anhand der nachfolgenden Folien über die **Inhalte und Ziele des Studiengangs**. Weitere Informationen und Dokumente (z.B. Lehrplan, Prüfungsordnung, etc.) finden Sie unter:

Link zur Homepage: [Sparkassenfachwirt/-in \(sparkassenakademie-nrw.de\)](https://www.sparkassenakademie-nrw.de)

Link zum Selbststudium: [Akademieportal \(sparkassenakademie-nrw.de\)](https://www.sparkassenakademie-nrw.de)

Link zum Intensivstudium: [Akademieportal \(sparkassenakademie-nrw.de\)](https://www.sparkassenakademie-nrw.de)

Bereits während des Selbststudiums können Sie Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter unterstützen, in dem Sie für fachliche Fragen bzw. die Verortung von Lerninhalten in der Praxis zur Verfügung stehen.

Die Teilnehmenden erhalten rechtzeitig vor Beginn des Intensivstudiums ein Einladungsschreiben. Darin enthalten ist die Aufforderung, vor Studiengangsbeginn bestimmte Vorbereitungsaufträge und Fallstudien – während oder nach der Arbeit – zu bearbeiten sowie eine Beratermappe (analog oder digital) anzulegen.

Bitte unterstützen Sie Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter dabei, diese **Vorbereitungsaufträge** zu bearbeiten. Führen Sie bitte mit Ihren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ein **Vorbereitungsgespräch**, insbesondere über

- das derzeitige verkäuferische Verhalten in der Beratung von Privatkunden
- das erwartete, zukünftige verkäuferische Verhalten in Beratungsgesprächen
- die Vorbereitungsmaßnahmen auf den Studiengang
- die Umsetzung der Studiengangsinhalte in die Praxis

Wie kann ich als Führungskraft bestmöglich unterstützen?

Da die Studiengangstermine meist schon mehrere Monate vor Beginn der Präsenzphase feststehen, erleichtert eine **rechtzeitige Terminplanung** die konfliktfreie Disposition von Lehrgangsbesuch, Urlaubsregelung und Übernahme von Vertretungen.

Informieren Sie Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Team über die

- Teilnahme des Kollegen oder der Kollegin am Studiengang
- Lehrgangsziele und Inhalte sowie deren erwartete Umsetzung
- Vertretungsregelung

Diese Informationen beugen einer möglichen Abwehrhaltung der Kolleginnen und Kollegen im Zusammenhang mit dem Studiengang vor. Sie vermeiden, dass der/die Teilnehmende in der Weiterentwicklung verkäuferischer Verhaltensweisen behindert oder gar in alte Verhaltensweisen zurückgedrängt wird. Die Informationen bewirken außerdem ein größeres Verständnis für die getroffene Vertretungsregelung.

Sie als Führungskraft in der Praxis können einen wichtigen Beitrag zur Umsetzung der Studiengangsinhalte leisten. Dazu gehört auch, sich Zeit zu nehmen, um Beratungsgespräche zu begleiten und zu analysieren sowie Ihre Tipps aus der Praxis weiterzugeben.

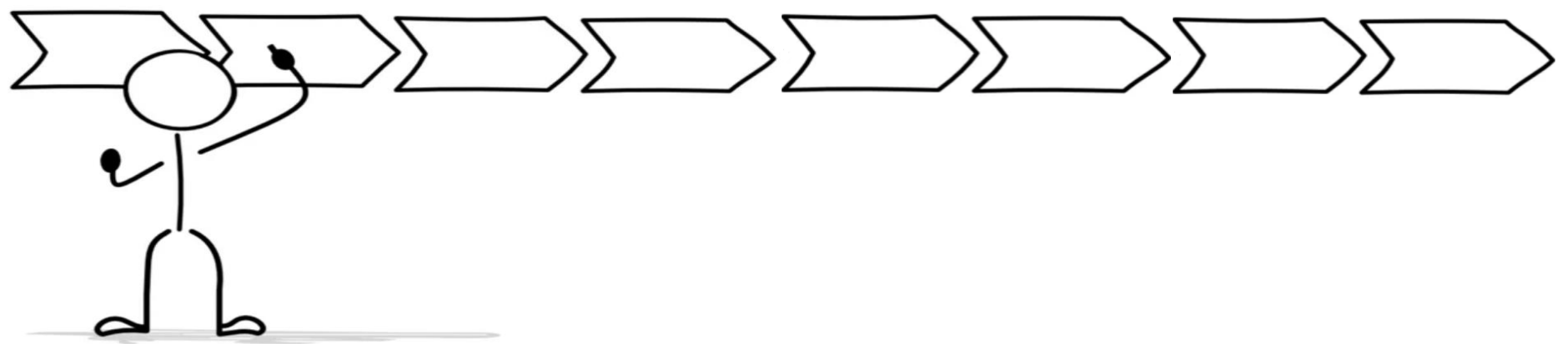
Wie kann ich als Führungskraft bestmöglich unterstützen?

Nach dem Besuch der Präsenzteile geht es in die praktische Umsetzung. Dabei geht es für Ihre Mitarbeiterin oder Ihren Mitarbeiter darum, das Erlernte in Beratungsgespräche zu transferieren und kontinuierlich weiter an sich zu arbeiten.

Dabei sind optimale Rahmenbedingungen in der Filiale vor Ort und Ihre Unterstützung besonders wichtig. Führen Sie deshalb mit Ihrer Mitarbeiterin oder Ihrem Mitarbeiter nach beiden Präsenzteilen ein Transfergespräch und treffen Sie gemeinsam anhand der nachfolgend aufgeführten Punkte und Fragen konkrete Vereinbarungen für den Transfer.

- Welche Ziele haben Sie sich nach den Trainingstagen gesetzt?
- Welche Inhalte aus dem Studiengang sind hilfreich für Ihre Praxis?
- Welche Ideen und Vorgehensweisen werden Sie in Ihren Beratungsgesprächen umsetzen?
- Wie viele Gespräche soll ein Kollege oder ich als Ihre Führungskraft begleiten?
- Welche Erkenntnisse aus dem Studiengang können wir – z. B. im Rahmen einer Teambesprechung – für die Arbeit aller Vertriebsmitarbeiterinnen und -mitarbeiter vor Ort nutzen?
- Vereinbaren Sie mit Ihrer Mitarbeiterin oder Ihrem Mitarbeiter konkrete Ziele zur Umsetzung.

Wir glauben, dass diese Tipps helfen, Ihre Vertriebseinheit noch erfolgreicher zu machen, und sind überzeugt, dass Ihnen die Weiterentwicklung Ihrer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sehr bald auffallen wird.



3

Lernziele

Ihr Studium auf einem Blick

Studienziele

Zweck und Ziel:

Nachweis ...

- von Fach-, Methoden-, Sozial- und Selbstkompetenzen
- sowie vom Verständnis für Zusammenhänge, das zur umfassenden Beratung von Individualkunden notwendig ist.



Sie bereiten sich optimal auf Vertriebsaufgaben in der Individualkunden-, Immobilien- oder Gewerbekundenberatung vor.

Sie lernen, fachliche Expertise mit kundenorientierter Gesprächsführung und Abschlussorientierung zu verbinden.

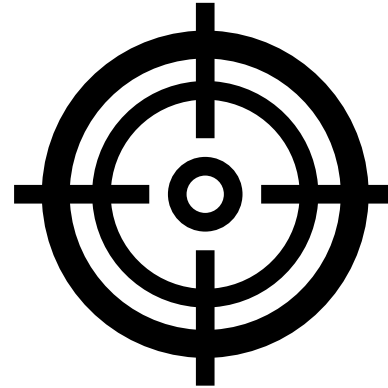
Sie stärken Sie Ihre Sozial-, Persönlichkeits- und digitale Kompetenz.

Lernziele

Ihr Studium bereitet Sie praxisorientiert auf
Vertriebsaufgaben vor

Sie erweitern Ihre **digitale**
Kompetenz und Kreativität

Sie stärken Ihre **Sozial-** und
Persönlichkeitskompetenz und
Ihre Selbstreflektionsfähigkeit



Sie erwerben die **Fach- und**
Methodenkompetenz, um Kunden
professionell und bedarfsgerecht
zu beraten.

Sie verbinden fachliche
Expertise mit kundenorientierter
Gesprächsführung und
Abschlussorientierung




4

Studienablauf



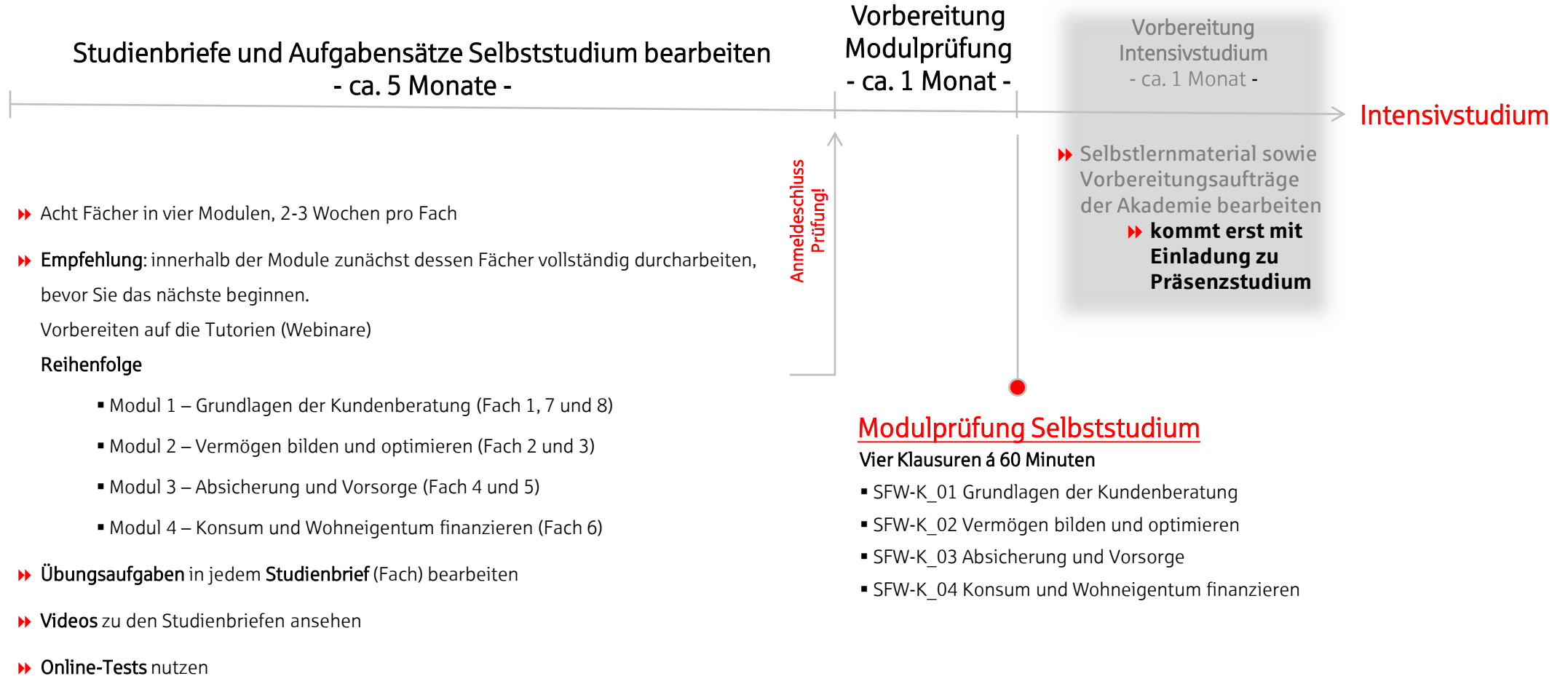
Studienablauf

Gesamt

Module	Abschnitt	Dauer	Prüfungen/Abschluss
Selbststudium – Teil I	1		
Grundlagen der Kundenberatung		Flexible Studiendauer Empfehlung: 6 Monate	Klausur (60 Minuten)
Vermögen bilden und optimieren			Klausur (60 Minuten)
Absicherung und Vorsorge			Klausur (60 Minuten)
Konsum und Wohneigentum finanzieren			Klausur (60 Minuten)
Intensivstudium Allgemeiner Teil – Teil II	2		
Kundenberatung in der Praxis		15 Unterrichtstage zzgl. Vor- und Nachbereitung	Klausur (120 Minuten)
Intensivstudium Spezialisierung	3		
Wahlmodul (1 aus 3) <i>Individualkundenberatung</i> <i>Gewerbekundenberatung</i> <i>Immobilienberatung</i>		5 Unterrichtstage zzgl. Vor- und Nachbereitung	Mündliche Prüfung (40 Minuten)
		12 Monate	Sparkassenfachwirt/-in für Kundenberatung

Studienablauf

Teil I



Studienablauf

Teil I und Teil II

Pflichtmodule

Selbststudium – Teil I

- Grundlagen der Kundenberatung
- Vermögen bilden und optimieren
- Absicherung und Vorsorge
- Konsum und Wohneigentum finanzieren

Intensivstudium – Teil II

(15 Unterrichtstage)

- Ertragsorientierte Kundenberatung (1)
- Finanzkonzept – Individualkunden (2)
- Digitale Beratungskompetenz (1)
- Wünsche finanzieren – Individualkunden (1)
- Risiken absichern (2)
- Altersvorsorge (2)
- Wohneigentum schaffen – Anbahnung (2)
- Vermögen optimieren – BPA, Recht, Fonds (2)
- Vermögen optimieren – Training (2)

■ - Präsenztage

Studienablauf

Teil I und Teil II

Pflichtmodule

Selbststudium – Teil I

- Grundlagen der Kundenberatung
- Vermögen bilden und optimieren
- Absicherung und Vorsorge
- Konsum und Wohneigentum finanzieren

Intensivstudium – Teil II

(15 Unterrichtstage)

- Ertragsorientierte Kundenberatung (1)
- Finanzkonzept – Individualkunden (2)
- Digitale Beratungskompetenz (1)
- Wünsche finanzieren – Individualkunden (1)
- Risiken absichern (2)
- Altersvorsorge (2)
- Wohneigentum schaffen – Anbahnung (2)
- Vermögen optimieren – BPA, Recht, Fonds (2)
- Vermögen optimieren – Training (2)

Spezialisierung (1 aus 3)

Spezialisierung/Vertiefung Individualkundenberatung

(5 Tage)

- Volkswirtschaftliche Gesprächskompetenz
- Erweitertes Produktwissen (ETF, Anleihen, Fonds, Termingeschäfte, strukturierte Produkte)
- Vertriebstraining (2 Tage)



Spezialisierung/Vertiefung Gewerbekundenberatung

(5 Tage)

- Betriebswirtschaftliche Grundlagen
- Payment
- Finanzierung
- Schutz und Vorsorge
- Vertriebstraining (2 Tage)



Spezialisierung/Vertiefung Immobilienberatung

(5 Tage)

- Finanzierung – SK, LBS, KfW, NRW.Bank
- Wertermittlung und Besicherung
- Steuern, Vererben
- Versicherungen
- Fallstudien
- Vertriebstraining (2 Tage)

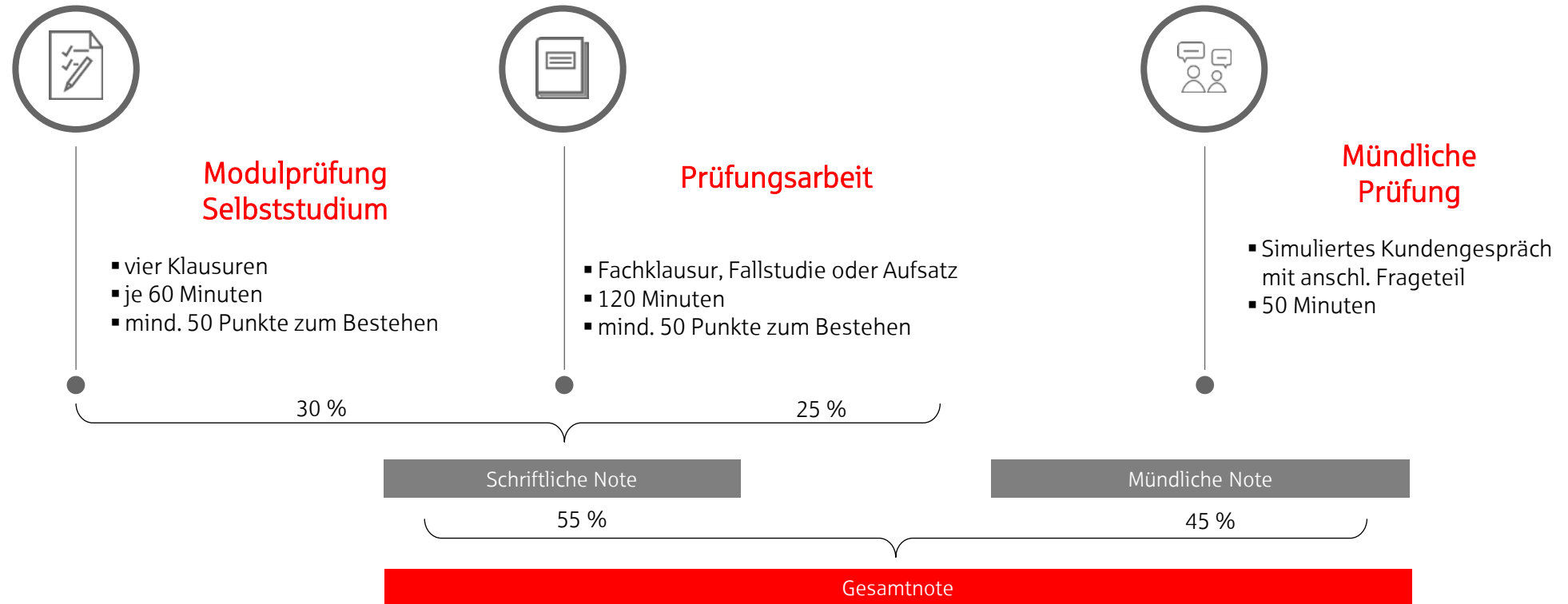


■ - Präsenztage



Studienablauf

Prüfungsgestaltung & -gewichtung



Ihre Ansprechpartner/-innen



Martin Prinz

Leiter
Ausbildung & junge Talente
0231 22240-592
0175 1897231
martin.prinz@ska.nrw



Hasan Özdemir

Produktmanager SFW
Trainer & Coach
0231 22240-591
0160 97037483
hasan.oezdemir@ska.nrw



Katharina Latussek

Bildungsberaterin SFW
Dortmund
0231 22240-721
katharina.latussek@ska.nrw



Bettina von Wirth

Prüfungen SFW Dortmund
0231 22240-598
bettina.von.wirth@ska.nrw



Carola Loef

Organisation und Prüfungen
SFW Standorte Rheinland
0231 22240-596
carola.loef@ska.nrw

Danke.

Martin Prinz

Leiter Ausbildung & Junge Talente
Sparkassenakademie NRW

+49 231 22240-592
martin.prinz@ska.nrw

Hasan Özdemir

Produktmanager & Trainer
Sparkassenakademie NRW

+49 231 22240-591
hasan.oezdemir@ska.nrw