

SPARDA BILDUNGS- KATALOG 2024

„IN ANSPRUCHSVOLLEN ZEITEN EINEN VERLÄSSLICHEN PARTNER HABEN“

Die oft zitierte „Zeitenwende“ hat auch die Bankenbranche getroffen. So hat die Geschwindigkeit der Veränderungen von finanzpolitischen Rahmenbedingungen in der jüngsten Vergangenheit weiter zugenommen. Politische Ansätze und Sichtweisen auf nationaler sowie europäischer Ebene, regulatorische Vorgaben sowie die Anforderungen der Kunden prägen das Umfeld im Finanzsektor. Bei dem Thema Nachhaltigkeit wird den Banken eine bedeutende Position innerhalb der Gesellschaft zugewiesen. Produkte wie nachhaltige Fonds haben beispielsweise ebenso Einzug ins Produktportfolio erhalten wie auch nachhaltige Kredite zur Modernisierung von Bestandsimmobilien. Hierfür müssen die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in den entsprechenden Fachabteilungen sowie im Kundenkontakt und im Vertrieb konsequent und zielgerichtet weiterentwickelt werden. Auf Basis dieser Anforderungen an die Kreditwirtschaft haben wir in der jüngeren Vergangenheit unser Angebot an Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen für Sie bereits angepasst und neu ausgerichtet, wie zum Beispiel mit der Qualifizierungsreihe zum „Zertifizierten Nachhaltigkeitsberater (m/w/d) in der Sparda-Baufinanzierung“.

Zudem hat auch auf dem Arbeitsmarkt ein Wechsel vom Arbeitgeber- zum Arbeitnehmermarkt stattgefunden. Der Fachkräftemangel stellt auch die Banken vor Herausforderungen. Viele engagierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Babyboomer-Generation scheidet in den nächsten Jahren aus. Insofern nimmt die Aus- und Weiterbildung als Teil der systematischen Personalentwicklung eine strategisch wichtige Rolle ein. Wir haben deshalb unsere seit Jahren bewährte Qualifizierung für Quereinsteiger um eine „Campus-Variante“ angereichert und bieten diese neue Variante zur Festigung und Steigerung der Persönlichkeitskompetenz allen Interessenten gerne an.

Um den gestiegenen Anforderungen weiter gerecht zu werden, bieten wir Ihnen als langjähriger und verlässlicher Partner mit unserem Qualifizierungsangebot auch in 2024 weiterhin die Leistungen an, mit denen Sie in diesen anspruchsvollen Zeiten Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bestens qualifizieren können. Nehmen Sie uns gerne beim Wort!

Wir freuen uns auch im kommenden Jahr auf eine weiterhin erfolgreiche und vertrauensvolle Zusammenarbeit.

Ihr Verband der Sparda-Banken e.V.



Florian Rentsch
Vorstandsvorsitzender
Verband der Sparda-Banken e.V.



Petra Vielhaber-Hase
Bereichsleiterin People & Culture
Verband der Sparda-Banken e.V.

INHALT

| | |
|---|-----------|
| SPARDA-AUSZUBILDENDE | 4 |
| Begleitung für Auszubildende zum Bankkaufmann (m/w/d) | 5 |
| Vertrieb und Auftritt als Markenbotschafter (m/w/d) / Grundlagen | 6 |
| Vertrieb und Auftritt als Markenbotschafter (m/w/d) / Aufbau | 7 |
| SPARDA-SPEZIFISCHE FACHSEMINARE | 8 |
| Fach- und Vertriebsgrundlagen „Sparda-Privatkundenberatung“ | 9 |
| Die Grundlagen der „Sparda-Baufinanzierung“ | 10 |
| Die qualifizierte „Sparda-Baufinanzierung“ | 12 |
| Sparda-Baufi update: Sachkunde | 14 |
| Sparda-Baufi update: Steuer spezial | 15 |
| Sparda-WpHG Beratungskompetenz | 16 |
| Sparda-WpHG update: Entwicklungen im Wertpapiergeschäft | 17 |
| Sparda-WpHG update spezial: Die Wertpapier-Beratungsdokumentation | 18 |
| Sparda-WpHG update spezial: Vertriebsbeauftragte und Vertriebsvorgaben | 19 |
| SPARDA-MARKENSEMINARE | 20 |
| Sparda-Bankfachwissen für Quereinsteiger (m/w/d): Kernkompetenz | 21 |
| Sparda-Bankfachwissen für Quereinsteiger (m/w/d): Campus | 22 |
| Kundenkontakt und Kundenbindung im Vertrieb: Über Telefonieren zum Erfolg | 23 |
| SPARDA-VORBEREITUNGSWORKSHOPS | 24 |
| Vorbereitungsworkshop / Gesprächstraining „Sparda-Privatkundenberatung“ | 25 |
| Vorbereitungsworkshop / Gesprächstraining „Sparda-Baufinanzierung“ | 26 |
| SPARDA-KOMPETENZNACHWEISE | 27 |
| Kompetenznachweis „Sparda-Privatkundenberatung“ | 28 |
| Kompetenznachweis „Sparda-Baufinanzierung“ | 29 |
| SPARDA-FOREN, BEST-PRACTICE-TAGUNGEN & WORKSHOPS | 30 |
| Sparda-Forum für Beauftragte (m/w/d) | 31 |
| Sparda: Aktuelle Foren, Best-Practice-Tagungen und Workshops | 32 |
| Sparda-Learning Journey | 33 |
| SPARDA-AUFSICHTSRATSSEMINARE | 34 |
| Sparda-Aufsichtsrat (m/w/d): Basisseminar | 35 |
| Sparda-Aufsichtsratsseminar Herbst | 36 |
| Sparda-Aufsichtsratsseminar Winter | 37 |
| Sparda-Aufsichtsrat (m/w/d): Fachdialog | 38 |
| Sparda-Aufsichtsrat (m/w/d): Webseminare | 39 |
| ANSPRECHPARTNER/INNEN | 40 |
| Ihre Ansprechpartner/innen | 41 |

SPARDA- AUSZUBILDENDE

Begleitung für Auszubildende zum Bankkaufmann (m/w/d)

Wir begleiten die Auszubildenden erfolgreich durch ihre Ausbildung und bereiten sie damit auf die IHK-Prüfung und die Bankpraxis vor. Dies geschieht in enger Abstimmung mit den Sparda-Banken und den Berufsschulen.

Bei allen Bausteinen setzen wir auf situations- und handlungsorientiertes Lernen. Moderne, digitale Lernelemente sind obligatorischer Bestandteil des Bildungsangebotes, wodurch Berufseinsteigerinnen und Berufseinsteiger optimal auf die berufliche Zukunft vorbereitet werden. Das von uns entwickelte Ausbildungskonzept wurde inhaltlich und methodisch speziell auf die neue Ausbildungsordnung abgestimmt und begleitet Auszubildende in mehreren Online- und Präsenzmodulen flexibel und individuell durch die einzelnen Phasen der Berufsausbildung. Mit diesem hybriden Konzept setzen wir auf eine Lernform, die eine didaktisch sinnvolle Verknüpfung von traditionellen Präsenzveranstaltungen und modernen Formen von E-Learning anstrebt.

Unser Ausbildungskonzept verbindet die Effektivität und Flexibilität von elektronischen Lernformen mit den sozialen Aspekten der Face-to-Face-Kommunikation, indem es verschiedene Lernmethoden, Medien sowie lerntheoretische Ausrichtungen miteinander kombiniert. Durch dieses hybride Lernarrangement gelingt es optimal, verschiedene Lerntypen anzusprechen und neben fundiertem Fachwissen auch wichtige kreditwirtschaftliche Handlungskompetenzen zu vermitteln, die im neuen Berufsbild einen hohen Stellenwert genießen.

Zusatz- und Spezialmodule dienen der Erweiterung und Festigung notwendiger Kompetenzen und dem letzten „Feinschliff“ für die IHK-Prüfungen.

Zielgruppe

Auszubildende der Sparda-Banken.

Inhalte

Die Inhalte der Gesamtmaßnahme für die Auszubildenden sind:

- Verknüpfung der Berufsschulinhalte mit der Bankpraxis und den Besonderheiten sowie den Produkten der Genossenschaftsbanken und Sparda-Banken
- Konsequente Ausrichtung an die Anforderungen der neuen Ausbildungsordnung
- Optimale Vorbereitung auf Prüfung und Praxis
- Handlungsorientierung
- E-Learning zur Vorbereitung auf die Präsenzzeiten und zur Lernbegleitung während der gesamten Ausbildungsdauer
- Alle Fach- sowie Vertriebsmodule sind auch einzeln als Präsenzseminar oder online als Webseminar buchbar

Dauer

Die erforderlichen Trainingstage werden individuell an die Anforderungen der beauftragenden Sparda-Bank angepasst.

Buchungscode

AZ-1

Preis

Auf Anfrage

Durchführungsformat

Die Veranstaltung wird als Präsenzseminar oder digital als Webseminar durchgeführt.

Anzahl Teilnehmende

Ab 6 Teilnehmende
maximal 15 Teilnehmende

Referierende

Trainer (m/w/d) und/oder
Trainingspartner (m/w/d) des
Verbandes der Sparda-Banken e.V.

Vertrieb und Auftritt als Markenbotschafter (m/w/d) / Grundlagen

Im Kundenkontakt sind stilsicheres und souveränes sowie freundliches Auftreten des Mitarbeitenden die Visitenkarte der Bank. Der erste Kontakt entscheidet und lässt sich selten korrigieren.

Zielgruppe

Auszubildende der Sparda-Banken im ersten Lehrjahr.

Nutzen

Die Auszubildenden lernen frühzeitig, im Kundenkontakt stilsicher als Botschafter der Marke der Sparda-Banken aufzutreten.

Die Teilnehmenden

- erkennen Kundensignale und setzen diese um.
- können Kunden initiativ ansprechen.
- kennen Grundlagen des Verkaufsgesprächs.
- beherrschen zeitgemäße Umgangsformen und wenden diese situationsgerecht an.
- erkennen Besonderheiten der Sparda-Produkte sowie den Unterschied als auch die Stärken der Sparda-Bank zu den Mitbewerbern.

Die Bank

- erreicht ein einheitliches Auftreten ihrer Mitarbeitenden.
- erwirbt durch das kundenorientierte Verhalten der Mitarbeitenden einen Imagegewinn.

Inhalte

Die vorgesehenen Inhalte des Seminars sind:

- Umgangsformen und Verhaltensregeln
- Signalerkennung und Signalverwertung
- (aktive Kundenansprache)
- Beratungsgespräche strukturiert und abschlussorientiert führen

Im Lehrgespräch werden die theoretischen Grundlagen gelegt. Im Anschluss folgt unmittelbar ein Praxis teil (Rollenübung mit Analyse und konkreten Hilfestellungen).

Die Inhalte des Seminars können individuell an die Anforderungen der Bank angepasst werden.

Hinweis

Das Seminar sollte idealerweise nach dem ersten betrieblichen Praxisteil besucht werden. Die Teilnehmenden sollten über mindestens vier Wochen Praxiserfahrung verfügen.

Dauer

Maximal 2 Tage oder je nach Absprache

Anzahl Teilnehmende

Ab 6 Teilnehmende, maximal 15 Teilnehmende

Referierende

Trainer (m/w/d) und/oder Trainingspartner (m/w/d) des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

Buchungscode

AZ-2

Preis

Offenes Seminar:
590,00 € / Person

Inhouse-Seminar:
Preis auf Anfrage

Durchführungsformat

Die Veranstaltung wird als Präsenzseminar oder digital als Webseminar durchgeführt.

Vertrieb und Auftritt als Markenbotschafter (m/w/d) / Aufbau

Ein zentraler Erfolgsfaktor der Unternehmens-strategie sind die eigenen Mitarbeitenden. Sie sind es, die die Marke leben – und am eindrucksvollsten für die Kunden erlebbar machen können.

Zielgruppe

Auszubildende der Sparda-Banken zu Beginn des zweiten Ausbildungsjahres sowie Mitarbeitende im Servicebereich.

Nutzen

Die Auszubildenden lernen durch Trainings mit Argumenten den Kunden zu überzeugen und durch eine sichere Gesprächsanalyse die passende Lösung zu präsentieren.

Die Teilnehmenden

- können Kunden initiativ ansprechen.
- können durch Nutzenargumentation überzeugen und beherrschen die einzelnen Phasen eines strukturierten Verkaufsgesprächs.
- kennen die Methoden einer zielführenden und strukturierten Analyse.

Die Bank

- erreicht durch die konsequente Einhaltung der Methodik ein einheitliches Auftreten ihrer Mitarbeitenden.
- erwirbt durch das kundenorientierte Verhalten der Mitarbeitenden einen Imagegewinn.

Inhalte

Die vorgesehenen Inhalte des Seminars sind:

- Verbale und nonverbale Kommunikation
- Aktives Cross-Selling
- Beratungsgespräche strukturiert und abschlussorientiert führen
- Gesprächsaufbau

Im Lehrgespräch werden die theoretischen Grundlagen ergänzt. Im Anschluss folgt unmittelbar ein Praxisteil (Rollenübung mit Feedback und konkreten Hilfestellungen).

Die Inhalte des Seminars können individuell an die Anforderungen der Bank angepasst werden.

Hinweis

Idealerweise erfolgt die Teilnahme an diesem Seminar ca. sechs bis neun Monate nach dem Grundlagentraining.

Dauer

Maximal 2 Tage oder je nach Absprache

Anzahl Teilnehmende

Ab 6 Teilnehmende, maximal 15 Teilnehmende

Referierende

Trainer (m/w/d) und/oder Trainingspartner (m/w/d) des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

Buchungscode

AZ-3

Preis

Offenes Seminar:
590,00 € / Person

Inhouse-Seminar:
Preis auf Anfrage

Durchführungsformat

Die Veranstaltung wird als Präsenzseminar oder digital als Webseminar durchgeführt.

SPARDA- SPEZIFISCHE FACHSEMINARE

Fach- und Vertriebsgrundlagen „Sparda-Privatkundenberatung“

Die Teilnehmenden frischen ihre Fach- bzw. Vertriebskompetenz in den einzelnen Themenfeldern auf oder nutzen die Module zur gezielten Vorbereitung auf den Kompetenznachweis „Sparda-Privatkundenberatung“.

Zielgruppe

Mitarbeitende, die u. a. zum Kompetenznachweis „Sparda-Privatkundenberatung“ angemeldet sind oder ihre fachlichen bzw. vertrieblichen Kenntnisse erhalten und diese vertriebs- und kundenorientiert einsetzen möchten.

Nutzen

Die Teilnehmenden gewinnen durch den fachlichen Input ein hohes Maß an Handlungsfähigkeit. Die Fachinhalte können bei Bedarf auf hauseigenen Anforderungen der Sparda-Bank abgestimmt werden.

Die Teilnehmenden

- kennen die fachlichen Grundlagen und können diese rechtssicher in der Beratung anwenden.
- frischen ihre vorhandenen Fachkenntnisse auf und bleiben somit beratungssicher.
- erkennen Cross-Selling-Signale im Kundengespräch und können diese zielgerichtet umsetzen.

Die Bank

- verfügt über qualifizierte Mitarbeitende, die fachlich sicher im Kundenkontakt auftreten können.
- erhalten auf den Kompetenznachweis „Sparda-Privatkundenberatung“ vorbereitete Mitarbeitende.

Inhalte

Die vorgesehenen Inhalte der einzelnen Bausteine sind:

- Girokonto (u. a. Rechtsgrundlagen, Zahlungsverkehr, Genossenschaftswesen)
- Geldanlage (Einlagen, Aktien, Gläubigerpapiere und Investmentanlagen)
- Volkswirtschaftslehre
- Familien- und Erbrecht
- Einkommensteuerrecht
- Privatkredit
- Private Vorsorge

Die Inhalte können bei Bedarf individuell an die Anforderungen der Bank angepasst werden.

Hinweis

Die aufgeführten Themenfelder können als einzelner Baustein (einzelnes Seminar oder digitales Tool) oder auch zusammenhängend gebucht werden.

Dauer

Maximal 5 Tage oder je nach Absprache

Anzahl Teilnehmende

Ab 6 Teilnehmende, maximal 15 Teilnehmende

Referierende

Trainer (m/w/d) und/oder Trainingspartner (m/w/d) des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

Buchungscode

FS-1.1

Preis

Auf Anfrage

Durchführungsformat

Die Veranstaltung wird als Präsenzseminar oder digital als Webseminar durchgeführt.

Die Grundlagen der „Sparda-Baufinanzierung“

Die Baufinanzierungsberatung ist eines der bedeutendsten Geschäfte im Finanzdienstleistungssektor und Kernkompetenz der Sparda-Banken. Hier gilt es, im Gespräch fundiertes Wissen mit einer Gesprächstechnik zu kombinieren.

Zielgruppe

Einsteigende in die „Sparda-Baufinanzierungsberatung“ und Mitarbeitende, die den zertifizierten Abschluss „Sparda-Baufinanzierung“ anstreben.

Nutzen

Die Teilnehmenden trainieren an Praxisfällen Verkaufsgespräche und gewinnen ein hohes Maß an Handlungsfähigkeit. Die Fachinhalte werden auf die hauseigenen Anforderungen des Sparda-Baufinanzierungsgeschäfts abgestimmt.

Die Teilnehmenden

- beherrschen die Inhalte und die Voraussetzungen zum Verkauf von standardisierten Baufinanzierungen.
- sind in der Lage, selbstständig eine Beratung durchzuführen.
- erkennen die Cross-Selling-Signale und verwerten diese in weiteren Abschlüssen.
- erkennen die Ziele und Wünsche des Kunden.
- erstellen ein individuelles Kreditangebot.

Die Bank

- verfügt über qualifizierte Mitarbeitende, die standardisierte Sparda-Baufinanzierungen im Sinne der Kunden und im Interesse der geschäftspolitischen Ziele der Bank beraten können.
- erhält auf den Kompetenznachweis „Sparda-Baufinanzierung“ vorbereitete Mitarbeitende.

Inhalte

Die vorgesehenen Inhalte des Seminars sind:

- Rechtliche Grundlagen der Baufinanzierung
- Finanzierungsbausteine
- Bausteine einer Kapitaldienstfähigkeitsberechnung
- Bewertungsmöglichkeiten einer Immobilie
- Grundbuch und Grundpfandrechte
- Sicherheiten in der Immobilienfinanzierung
- Analyse des Kundenvorhabens und nutzenorientierte Lösungspräsentation
- Erstellung von Finanzierungskonzepten

Die Inhalte des Seminars können individuell an die Anforderungen der Bank angepasst werden.

Dauer

Maximal 5 Tage oder je nach Absprache

Anzahl Teilnehmende

Ab 6 Teilnehmende, maximal 15 Teilnehmende

Referierende

Trainer (m/w/d) und/oder Trainingspartner (m/w/d) des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

Buchungscode

FS-2.1

Preis

Offenes Seminar:
1.050,00 € / Person

Inhouse-Seminar:
Preis auf Anfrage

Durchführungsformat

Die Veranstaltung wird als Präsenzseminar, hybrid oder digital als Webseminar durchgeführt.

Die Grundlagen der „Sparda-Baufinanzierung“: Modulübersicht

| Grundlagen der Sparda-Baufinanzierung | | | | |
|--|---|---|---|---|
| <ol style="list-style-type: none"> 1. Sachkundeforderung Immobilienfinanzierung 2. Rechtliche Grundlagen 3. Beratungsziel 4. Vorhabenskosten 5. Finanzierungsbausteine 6. Beleihungsauslauf 7. Effektivzinsberechnung 8. Kapitaldienstfähigkeit 9. Rating / Scoring | <ol style="list-style-type: none"> 1. Einführung 2. Bewertungsmöglichkeiten einer Immobilie - Überblick 3. Sachwertverfahren 4. Vergleichswertverfahren 5. Ertragswertverfahren 6. Anforderungen an Sachverständige | <ol style="list-style-type: none"> 1. Rechtsgrundlagen Grundbuch und Grundpfandrechte 2. Grundstückskaufvertrag und -erwerb 3. Finanzierungs- und Sicherungsobjekt 4. Grundpfandrechtl. Besicherung 5. Beleihungsauslauf 6. Einsatz weiterer Sicherheiten | <ol style="list-style-type: none"> 1. Zielführende Analyse des Kundenvorhabens 2. Kundennutzen orientierte Fragestellungen 3. Cross-Selling Ansätze erkennen und generieren 4. Machbarkeitsbewertung unter Gesichtspunkten Kapitaldienstfähigkeit und Beleihung | <ol style="list-style-type: none"> 1. Finanzierungskonzepte erstellen 2. Nutzen orientierte Lösungspräsentation 3. Finanzierungsbausteine in der Sprache des Kunden darstellen |
| Reines Präsenz-Seminar als offenes Seminar oder Inhouse (5 Tage) | | | | |
| Webseminar (1 Tag) | Webseminar (1 Tag) | Webseminar (1 Tag) | Präsenz-Seminar (2 Tage) | |
| Hybrid-Lösung als offenes Seminar oder Inhouse (Summe 5 Tage) | | | | |
| Webseminar (1 Tag) | Webseminar (1 Tag) | Webseminar (1 Tag) | Webseminar (1 Tag) | Webseminar (1 Tag) |
| Reine Online-Lösung als offenes Seminar oder Inhouse (Summe 5 Tage) | | | | |
| Web Based Training | Web Based Training | Web Based Training | Online oder Präsenz (1 Tag) | Online oder Präsenz (1 Tag) |
| Hybrid Online- / Präsenz-Lösung als offenes Seminar oder Inhouse (Summe 5 Tage) | | | | |

Die qualifizierte „Sparda-Baufinanzierung“

Manche Finanzierungen erfordern spezielles Fachwissen. Aus diesem Grund benötigen Beraterinnen und Berater eine erweiterte Fachkompetenz.

Zielgruppe

Mitarbeitende, die ihre Beratungskompetenz komplettieren möchten und Mitarbeitende, die die Qualifizierung zum zertifizierten Abschluss „Sparda-Baufinanzierung“ anstreben.

Nutzen

Die Teilnehmenden gelangen vom Allgemeinen zum Speziellen. Sie erweitern durch das Training anspruchsvoller Praxisfälle ihre vertrieblichen und fachlichen Kompetenzen - abgestimmt auf die hauseigenen Produkte und Bedürfnisse des Sparda-Baufinanzierungsgeschäftes.

Die Teilnehmenden

- präsentieren individuelle Finanzierungs- und Nutzungslösungen.
- erstellen das Finanzierungskonzept mit Einsatz von Beratungshilfen.
- beraten die öffentlichen Programme der KfW.
- kennen die steuerliche Behandlung von vermieteten und gemischt genutzten Objekten.
- beherrschen die Grundlagen des Zwangsversteigerungsrechts und sind in der Lage, die sich daraus ergebenden vertrieblichen Ansätze zu nutzen.

Die Bank

- verfügt über qualifizierte Mitarbeitende, die komplexe Sparda-Baufinanzierungen im Sinne der Kunden und im Interesse der geschäftspolitischen Ziele der Bank beraten können.
- erhält auf den Kompetenznachweis „Sparda-Baufinanzierung“ vorbereitete Mitarbeitende.

Inhalte

Die vorgesehenen Inhalte des Seminars sind:

- Staatliche Förderung in der Baufinanzierung
- Steuerliche Gestaltung und Vorteile bei der
- Vermögensanlage in Immobilien und gemischt genutzten Objekten
- Private Veräußerungsgeschäfte bei Immobilien
- Finanzierungsmodelle im Verbund
- Komplexe Finanzierungskonzepte erstellen
- Vertriebsorientierte Analyse und Nutzungsdarstellung im Kundengespräch

Vorkenntnisse

Fachgrundlagen des Moduls „Die Grundlagen der Sparda-Baufinanzierung“ sollten vorhanden sein.

Dauer

Maximal 5 Tage oder je nach Absprache

Anzahl Teilnehmende

Ab 6 Teilnehmende, maximal 15 Teilnehmende

Referierende

Trainer (m/w/d) und/oder Trainingspartner (m/w/d) des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

Buchungscode

FS-2.2

Preis

Offenes Seminar:
1.050,00 € / Person

Inhouse-Seminar:
Preis auf Anfrage

Durchführungsformat

Die Veranstaltung wird als Präsenzseminar, hybrid oder digital als Webseminar durchgeführt.

Die qualifizierte „Sparda-Baufinanzierung“: Modulübersicht

| Die qualifizierte Sparda-Baufinanzierung | | | | |
|---|---|--|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> 1. Staatliche Förderung in der Baufinanzierung 2. KfW / Bafa Förderung 3. Zuschuss- vs. Darlehensmodelle 4. Vertriebliche Ansätze aus der staatlichen Förderung 5. WohnRiester in der Baufinanzierung | <ul style="list-style-type: none"> 1. Steuerliche Vorteile bei der Vermögensanlage in Immobilien 2. Steuervorteile in unterschiedlichen Konstellationen 3. Behandlung von gemischt genutzten Objekten 4. Private Veräußerungsgeschäfte bei Immobilien | <ul style="list-style-type: none"> 1. Finanzierungsmodelle im Verbund 2. Konzeption schlägt Kondition 3. Wettbewerbsbetrachtung | <ul style="list-style-type: none"> 1. Vertriebsorientierte Analyse des Kundenwunsches 2. Komplexe Finanzierungs-konzepte erstellen unter Einbindung von Verbund-Angeboten 3. Steigerung der Abschlussquote durch Nutzendarstellung bei der Angebotsunterbreitung | <ul style="list-style-type: none"> 1. Abschluss-Aufgabe |
| Reines Präsenz-Seminar als offenes Seminar oder Inhouse (5 Tage) | | | | |
| Webseminar (1 Tag) | Webseminar (1 Tag) | Webseminar (1 Tag) | Präsenz-Seminar (2 Tage) | |
| Hybrid-Lösung als offenes Seminar oder Inhouse (Summe 5 Tage) | | | | |
| Webseminar (1 Tag) | Webseminar (1 Tag) | Webseminar (1 Tag) | Webseminar (1 Tag) | Webseminar (1 Tag) |
| Hybrid-Lösung als offenes Seminar oder Inhouse (Summe 5 Tage) | | | | |

Sparda-Baufi update: Sachkunde

Durch stetige Anpassungen der regulatorischen Rahmenbedingungen sind die Anforderungen an die Baufinanzierung gestiegen. Um die geforderte Sachkunde nachzuweisen und aufrecht zu halten, ist eine regelmäßige Auffrischung erforderlich.

Zielgruppe

Mitarbeitende in der Baufinanzierungsberatung oder in den Marktfolgeabteilungen.

Nutzen

Das Seminar vermittelt kompetent und strukturiert die wesentlichen rechtlichen Anpassungen hinsichtlich der Baufinanzierung der vergangenen Jahre.

Die Teilnehmenden

- kennen die fachlichen Änderungen.
- schätzen die Auswirkung für die Beratung ein und setzen diese in den Beratungsgesprächen rechtssicher um.

Die Bank

- erhält fachlich qualifizierte Mitarbeitende.
- kann die geforderte Sachkunde nachweisen.

Hinweis

Die im Seminar präsentierten Themen werden in Absprache mit der beauftragenden Sparda-Bank ausgewählt.

Inhalte

Zu den Inhalten gehören u.a. Anforderungen aus der EU Wohnimmobilienkreditrichtlinie sowie weitere fachliche Anpassungen und Entwicklungen der vergangenen Jahre.

Die eigenen Anforderungen zur Sachkunde regelt die jeweilige Sparda-Bank intern. Dies bedeutet, dass die Inhalte der Maßnahme „Sparda-Baufi update: Sachkunde“ jeweils bankspezifisch abgestimmt werden können.

Vorkenntnisse

Notwendig sind Fachgrundlagen der Baufinanzierung.

Dauer

1 Tag oder
je nach Absprache

Anzahl Teilnehmende

Ab 6 Teilnehmende,
maximal 15 Teilnehmende

Referierende

Trainer (m/w/d) und/oder Trainingspartner (m/w/d) des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

Buchungscode

FS-2.3

Preis

Offenes Seminar:
450,00 € / Person

Inhouse-Seminar:
Preis auf Anfrage

Durchführungsformat

Die Veranstaltung wird als Präsenzseminar oder digital als Webseminar durchgeführt.

Sparda-Baufi update: Steuer spezial

Ausreichende Kenntnisse zu den steuerrechtlichen Gegebenheiten und Rahmenbedingungen an die Baufinanzierung sind in der Praxis unverzichtbar. Um im Beratungsgespräch steuerliche Informationen zielgerichtet und korrekt zu vermitteln, ist eine regelmäßige Auffrischung erforderlich.

Zielgruppe

Mitarbeitende in der Baufinanzierungsberatung oder in den Marktfolgeabteilungen.

Nutzen

Das Seminar vermittelt kompetent und strukturiert die wesentlichen steuerrechtlichen Anpassungen hinsichtlich der Baufinanzierung der vergangenen Jahre.

Die Teilnehmenden

- kennen die fachlichen Änderungen.
- schätzen die Auswirkung für die Beratung ein und setzen diese in den Beratungsgesprächen rechtssicher um.

Die Bank

- erhält fachlich qualifizierte Mitarbeitende.
- kann die geforderte Fachkenntnis nachweisen.

Hinweis

Die im Seminar präsentierten Themen werden in Absprache mit der beauftragenden Sparda-Bank ausgewählt.

Inhalte

Die vorgesehenen Inhalte des Seminars sind:

- Von den Gestehungskosten zur Bemessungsgrundlage für die AfA
- Werbungskosten bei Vermietung und Verpachtung
- V + V bei Schenkung und Erbschaft
- Steuerliche Besonderheiten bei gemischt genutzten Immobilien
- Private Veräußerungsgeschäfte

Die Inhalte des Seminars können individuell an die Anforderungen der Bank angepasst werden.

Vorkenntnisse

Fachgrundlagen der Baufinanzierung sind Voraussetzung.

Dauer

1 Tag oder
je nach Absprache

Anzahl Teilnehmende

Ab 6 Teilnehmende,
maximal 15 Teilnehmende

Referierende

Trainer (m/w/d) und/oder Trainingspartner (m/w/d) des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

Buchungscode

FS-2.4

Preis

Offenes Seminar:
450,00 € / Person

Inhouse-Seminar:
Preis auf Anfrage

Durchführungsformat

Die Veranstaltung wird als Präsenzseminar oder digital als Webseminar durchgeführt.

Sparda-WpHG Beratungskompetenz

Das Wertpapierhandelsgesetz (WpHG) fordert eine Zuverlässigkeit und separate Sachkunde für eine Beratung in Finanzprodukten. Die Bank ist verpflichtet sicherzustellen, dass die Beratenden neben vertriebllich-methodischen Ansätzen ausreichende Fachkenntnisse zu den angebotenen Produkten nachweisen können und diese in der Praxis beherrschen.

Zielgruppe

Mitarbeitende in der Kundenberatung, die bis max. Risikoklassifizierung 4 in der Wertpapierberatung qualifiziert werden sollen oder Mitarbeitende, deren fachliche Qualifikation mehr als vier Jahre zurückliegt.

Nutzen

Das Seminar dient der Auffrischung der Fachkompetenz. Die Inhalte beziehen sich auf die in den vergangenen Jahren erfolgten Anpassungen im Wertpapierbereich.

Die Teilnehmenden

- setzen die aktuellen Veränderungen in den Themenfeldern Aktien- und Rentenpapiere, Investment sowie Steuern kompetent im Beratungsgespräch um.

Die Bank

- gewinnt fachlich qualifizierte Mitarbeitende mit der gemäß WpHG geforderten Sachkunde.
- gewinnt selbstbewusste Mitarbeitende, die auf fachliche Herausforderungen im Kundenkontakt reagieren können.

Hinweis

Das Fachthema kann in Kooperation mit Mitarbeitenden der Marktfolgeabteilung der Sparda-Bank stattfinden, um auf die hausspezifischen Besonderheiten der Beratungsdokumentation einzugehen.

Inhalte

Die vorgesehenen Inhalte des Seminars sind:

- Grundlagen des WpHGs inkl. der Beratungsdokumentation
- Asset Allocation in der Kundenberatung
- Fachinformationen zum Aktien- und Anleihenmanagement sowie dem Investmentgeschäft
- Aktuelles zum Steuerrecht im Wertpapiergeschäft

Die Inhalte des Seminars können individuell an die Anforderungen der Bank angepasst werden.

Vorkenntnisse

Fachgrundlagen des Wertpapiergeschäfts sind Voraussetzung.

Dauer

Maximal 3 Tage oder je nach Absprache

Anzahl Teilnehmende

Ab 6 Teilnehmende, maximal 15 Teilnehmende

Referierende

Trainer (m/w/d) und/oder Trainingspartner (m/w/d) des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

Buchungscode

FS-3.1

Preis

Offenes Seminar:
2 Tage: 570,00 € / Person
3 Tage: 750,00 € / Person

Inhouse-Seminar:

Preis auf Anfrage

Durchführungsformat

Die Veranstaltung wird als Präsenzseminar oder digital als Webseminar durchgeführt.

Sparda-WpHG update: Entwicklungen im Wertpapiergeschäft

Durch häufig angepasste Rahmenbedingungen sind die gesetzlichen Ansprüche an die Beratung von Finanzprodukten stets gestiegen. Um die geforderte Sachkunde nachzuweisen, ist eine regelmäßige Auffrischung erforderlich.

Zielgruppe

Kundenberatende im Wertpapiergeschäft.

Nutzen

Das Seminar vermittelt kompetent und strukturiert die erfolgten Anpassungen des Wertpapierhandelsgesetzes (WpHG) sowie die erfolgten Modifizierungen der Steuergesetze.

Die Teilnehmenden

- kennen die fachlichen Änderungen.
- schätzen die Auswirkungen für die Beratung ein und setzen diese in den Beratungsgesprächen rechtssicher um.

Die Bank

- erhält fachlich qualifizierte Mitarbeitende.
- kann die WpHG geforderte Sachkunde nachweisen.

Hinweis

Die im Seminar präsentierten Themen werden in Absprache mit der beauftragenden Sparda-Bank ausgewählt.

Inhalte

Die vorgesehenen Inhalte des Seminars sind:

- Aktuelle Änderungen der vergangenen Jahre hinsichtlich gesetzlicher steuerrechtlicher Rahmenbedingungen im Wertpapiergeschäft
- Anpassungen an die Wertpapier-Beratungsdokumentation

Die Inhalte des Seminars können individuell an die Anforderungen der Bank angepasst werden.

Vorkenntnisse

Fachgrundlagen des Wertpapiergeschäfts sind Voraussetzung.

Dauer

1 Tag oder
je nach Absprache

Anzahl Teilnehmende

Ab 6 Teilnehmende,
maximal 15 Teilnehmende

Referierende

Trainer (m/w/d) und/oder Trainingspartner (m/w/d) des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

Buchungscode

FS-3.2

Preis

Offenes Seminar:
1 Tag: 450,00 € / Person
2 Tage: 570,00 € / Person

Inhouse-Seminar:

Preis auf Anfrage

Durchführungsformat

Die Veranstaltung wird als Präsenzseminar oder digital als Webseminar durchgeführt.

Sparda-WpHG update spezial: Die Wertpapier-Beratungsdokumentation

Kurzes und prägnantes Webseminar, in welchem die Grundkenntnisse aktuellen Besonderheiten einer Wertpapierberatungsdokumentation dargestellt werden.

Zielgruppe

Mitarbeitende am Markt, welche in der Kundenberatung mit Finanzprodukten nach dem Wertpapierhandelsgesetz tätig sind und eine Auffrischung ihrer Sachkenntnisse verfolgen.

Nutzen

Im Webseminar werden die allgemeinen Rechtsgrundlagen sowie die Umsetzung derer vermittelt, die für die Ausübung der Tätigkeit als Kundenberaterin bzw. Kundenberater im Kontext der Erstellung einer Geeignetheitserklärung erforderlich sind.

Die Teilnehmenden

- erhalten die aktuell erforderlichen fachlichen Grundlagen zur Dokumentation von Empfehlungen im Kundengespräch mit Finanzprodukten nach dem WpHG.

Die Bank

- verfügt über qualifizierte Mitarbeitende, die fachlich sicher im Umgang mit der Wertpapier-Beratungsdokumentation sind.

Hinweis

Hinweis zur Systemunterstützung:

In diesem Webseminar werden die fachlichen und/oder vertrieblichen Themenfelder vermittelt. Eine IT-unterstützte Vermittlung der Inhalte (Prisma, Atruvia oder Sopra Steria) findet nicht statt. Optional ist eine separate Schulung der systemrelevanten Vorgaben empfehlenswert.

Inhalte

Die vorgesehenen Inhalte des Webseminars sind:

- Rechtliche Grundlagen zum WpHG
- Zulassungsvoraussetzungen an Zuwendungen
- Umsetzungshilfen zur Wertpapier-Beratungsdokumentation
- Kenntnisse zu den Anforderungen an die Produktinformationsblätter

Wir weisen Sie darauf hin, dass im Webseminar keine Kenntnisse und Aspekte zur Funktionsweise und Risiken von Finanzinstrumenten vermittelt werden.

Dauer

Je Webseminar ca. 90 Minuten

Buchungscode

DT-FS 3.1

Durchführungsformat

Die Veranstaltung wird als digitales Webseminar durchgeführt.

Anzahl Teilnehmende

Je Webseminar
maximal 50 Teilnehmende

Preis

Preis auf Anfrage

Referierende

Trainer (m/w/d) und/oder Trainingspartner (m/w/d) des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

Sparda-WpHG update spezial: Vertriebsbeauftragte und Vertriebsvorgaben

Fachgrundlagen zu den Themenfeldern Vertriebsvorgaben und Ziele im Kontext der gesetzlichen Anforderungen an Vertriebsbeauftragte.

Zielgruppe

Führungskräfte (m/w/d), die als Vertriebsbeauftragte tätig sind und die Sachkundevoraussetzungen nach WpHG-Mitarbeiteranzeigenverordnung erwerben oder eine Auffrischung ihrer Sachkenntnisse verfolgen.

Nutzen

Im Seminar werden die Sachkenntnisse vermittelt, die für die Ausübung der Tätigkeit als Vertriebsbeauftragte und der darauf basierenden Mitarbeiteranzeigenverordnung hinsichtlich der Vertriebsvorgaben erforderlich sind.

Die Teilnehmenden

- erhalten die aktuell erforderlichen fachlichen Grundlagen für die Gestaltung, Umsetzung und Überwachung als Vertriebsbeauftragte von Vertriebsvorgaben.

Die Bank

- verfügt über qualifizierte Mitarbeitende, die fachlich sicher im Umgang mit den fachlichen Anforderungen in Bezug auf Vertriebsvorgaben sind.

Hinweis

Hinweis zur Systemunterstützung:

In diesem Webseminar werden die fachlichen und/oder vertrieblichen Themenfelder vermittelt. Eine IT-unterstützte Vermittlung der Inhalte (Prisma, Atruvia oder Sopra Steria) findet nicht statt. Optional ist eine separate Schulung der systemrelevanten Vorgaben empfehlenswert.

Wir weisen Sie darauf hin, dass im Webseminar keine Kenntnisse und Aspekte zur Funktionsweise und Risiken von Finanzinstrumenten vermittelt werden.

Inhalte

Die vorgesehenen Inhalte des Seminars sind:

- Rechtliche Grundlagen der Anlageberatung (Vertragsrecht und Vorschriften des WpHG an die Sachkunde)
- Kenntnisse über die gesetzlichen Anforderungen an Vertriebsvorgaben und deren Ausgestaltung, Umsetzung und Überwachung der Vertriebsvorgaben
- Kenntnisse zu monetären und nicht-monetären Zuwendungen
- Rechtliche Anforderungen zum Beschwerdemanagement

Dauer

Je Webseminar ca. 90 Minuten

Buchungscode

DT-FS 3.2

Durchführungsformat

Die Veranstaltung wird als Präsenzseminar oder digital als Webseminar durchgeführt.

Anzahl Teilnehmende

Je Webseminar
maximal 15 Teilnehmende

Preis

Preis auf Anfrage

Referierende

Trainer (m/w/d) und/oder Trainingspartner (m/w/d) des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

SPARDA- MARKENSEMINARE

Sparda-Bankfachwissen für Quereinsteiger (m/w/d): Kernkompetenz

Mitarbeitende, die von anderen Berufszweigen bei einer Bank quereinsteigen, benötigen zu Beginn ihrer Tätigkeit einen komprimierten Überblick über Fachbegriffe und Ablaufprozesse. Diese hybride Maßnahme bietet ihnen einen idealen Einstieg in die Finanzwelt im Allgemeinen und die Sparda-Welt im Speziellen.

Zielgruppe

Mitarbeitende ohne Bankausbildung, die einen Einblick in die Welt der Sparda-Banken möchten.

Nutzen

Dieses Seminar vermittelt Bankfachwissen und das Verständnis über Bankprozesse sowie das Besondere der Gruppe der Sparda-Banken.

Die Teilnehmenden

- erhalten einen schnellen Einstieg ins Bankgeschäft.
- können mit Kollegen (m/w/d) und Vorgesetzten (m/w/d) auf bankfachlicher Ebene kommunizieren.
- lernen die Besonderheiten der Gruppe der Sparda-Banken kennen.

Die Bank

- erhält Mitarbeitende, die Besonderheiten der Gruppe der Sparda-Banken innerhalb des Finanzsystems kennen.
- kann die Mitarbeitenden schnell integrieren und für Aufgabengebiete einsetzen.

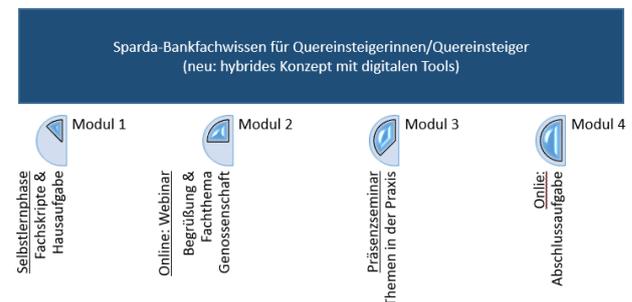
Inhalte

Die vorgesehenen Inhalte des Seminars sind:

- Bankenwesen in Deutschland: aktuelle Trends und Entwicklungen
- Genossenschaften und die Gruppe der Sparda-Banken (Historie, Kultur und Werte)
- Systematik der Kontoführung und des Inlandszahlungsverkehrs
- Grundlagen des Kreditgeschäfts (inkl. der Wohnbaufinanzierung)
- Grundlagen des Einlagen- und Wertpapiergeschäfts

Die Inhalte des Seminars können individuell an die Anforderungen der Bank angepasst werden.

Zu den beschriebenen Fachthemen bereiten sich die Teilnehmenden durch vorab zur Verfügung gestellte Fachskripte individuell vor.



Wichtiger Hinweis:

Bitte beachten Sie auch das alternative Angebot dieser Qualifizierungsmaßnahme auf der Folgesseite, die sich als „Campus-Variante“ neben der fachlichen Qualifikation zusätzlich auch auf die persönliche Entwicklung der Teilnehmenden eingeht und diesen das Netzwerken ermöglicht.

Dauer

Maximal 3 Tage oder je nach Absprache

Anzahl Teilnehmende

Ab 6 Teilnehmende, maximal 15 Teilnehmende

Referierende

Trainer (m/w/d) und/oder Trainingspartner (m/w/d) des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

Buchungscode

MS-1

Preis

Offenes Seminar:
850,00 € / Person

Inhouse-Seminar:
Preis auf Anfrage

Durchführungsformat

Die Veranstaltung wird als Präsenzseminar oder digital als Webseminar durchgeführt.

Sparda-Bankfachwissen für Quereinsteiger (m/w/d): Campus

Neben den fachlichen Informationen des Bausteins „Bankfachwissen für Quereinsteiger: Kernkompetenz“ bietet der Campus weitere, ergänzende Module zur Festigung und Steigerung der methodischen sowie persönlichen Kompetenzen.

Zielgruppe

Mitarbeitende (ggf. ohne Bankausbildung), die einen fachlichen Einblick in die Finanzwelt im Allgemeinen und in die Welt der Sparda-Banken im Speziellen erzielen möchten und zeitgleich an einer Festigung Ihrer persönlichen Entwicklung Interesse haben.

Nutzen

Der Campus vermittelt neben den fachlichen Inhalten des Bausteins „Bankfachwissen für Quereinsteiger: Kernkompetenz“ zusätzlich auch kommunikative und vertriebliche Elemente. Die Inhalte zielen auf eine nachhaltige Persönlichkeitsentwicklung der Teilnehmenden ab.

Die Teilnehmenden

- erhalten neben dem fachlichen Input zusätzlich vertriebliche Kenntnisse vermittelt.
- können die methodischen Vertriebsansätze im Kundenkontakt zielgerichtet anwenden.
- verstehen sich als kooperativer Gesprächspartner für den Kunden und treten auch in schwierigen Gesprächen souverän auf.

Die Bank

- erhält Mitarbeitende, die Besonderheiten der Gruppe der Sparda-Banken innerhalb des Finanzsystems kennen.
- kann die Mitarbeitenden schnell integrieren und für Aufgabengebiete einsetzen.
- entwickelt und stärkt die methodisch- und vertrieblichen Fertigkeiten der Mitarbeitenden.

Inhalte

Die vorgesehenen Inhalte des Seminars sind:

Baustein 1: Fachkompetenz

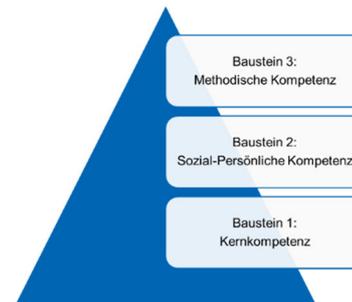
- Bankfachwissen für Quereinsteiger: Kernkompetenz

Baustein 2*: Sozial-/Persönliche Kompetenzen

- Umgangsformen und Verhaltensregeln
- verbale und nonverbale Kommunikation
- Der empathische Umgang mit Einwänden
- Signalerkennung und Signalverwertung

Baustein 3*: Methodische Kompetenzen

- Beratungsgespräche strukturiert und abschlussorientiert führen
- Praxistraining „Kundengespräche führen“



*Die Bausteine 2 bis 3 des Campus sind alle auch einzeln buchbar.

Die Inhalte des Seminars können individuell an die Anforderungen der Bank angepasst werden. Zu den beschriebenen Fachthemen bereiten sich die Teilnehmenden durch vorab zur Verfügung gestellte Fachskripte individuell vor.

Dauer

Maximal 9 Tage oder
je nach Absprache
Baustein 1. 3 Tage
Baustein 2 & 3: je 2 Tage

Anzahl Teilnehmende

Ab 6 Teilnehmende,
maximal 15 Teilnehmende

Referierende

Trainer (m/w/d) und/oder Trainingspartner (m/w/d) des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

Buchungscode

MS-1.1

Preis

Offenes Seminar:
Baustein 1:
850,00 € / Person
Baustein 2 & 3:
570,00 € / Person / Modul

Inhouse-Seminar:
Preis auf Anfrage

Durchführungsformat

Die Veranstaltung wird als Präsenzseminar oder digital als Webseminar durchgeführt.

Kundenkontakt und Kundenbindung im Vertrieb: Über Telefonieren zum Erfolg

Im engen Kundenkontakt zu bleiben oder neue Kunden zu akquirieren, ist auch über das Telefon möglich.

Zielgruppe

Sie richten sich an Mitarbeitende der internen Abteilungen, welche sich regelmäßig mit ihren Kolleginnen und Kollegen aus den Geschäftsstellen telefonisch abstimmen, an Mitarbeitende aus dem hauseigenen Call-Center sowie an Mitarbeitende im Vertrieb, welche im direkten Kundenkontakt stehen und die Bank nach außen repräsentieren.

Nutzen

Viele unserer Kunden nehmen über das Telefon Kontakt zu ihrer Sparda-Bank auf. Hier ist es wichtig, dass die Mitarbeitenden die Kundenanliegen im Sinne der Markenwerte des Brand Books bearbeiten.

Die Teilnehmenden

- erfahren, wie sie den richtigen, kommunikativen Umgang ansetzen, denn nur so können die erforderlichen Informationen schlüssig und nachvollziehbar vermittelt werden, um damit die Kunden optimal zu überzeugen.

Die Bank

- erhält Mitarbeitende, die die Möglichkeiten erfahren, sich den richtigen Umgang mit den Kunden anzueignen und sich im „Telefonkontakt“ damit auseinanderzusetzen.

Hinweis

Im Vorfeld der jeweiligen Maßnahmen wird der durchführende Trainingspartner (m/w/d) Kontakt zur Sparda-Bank aufnehmen, um die hausinternen Spezifika in der Umsetzung berücksichtigen zu können.

Inhalte

Die vorgesehenen Inhalte des Seminars sind:

Baustein 1: (Kommunikationscamp)

- Dienstleistung aus Kundensicht erleben
- Der erste Eindruck: Eigenbild/Fremdbild
- Bedarfsermittlung: aktives Zuhören und mit Fragen zum Ziel kommen
- Lösungsorientierte Gesprächsführung
- Sprachebenen: aktiv, positiv und effektiv formulieren
- Die optimale Gesprächsvorbereitung

Baustein 2: (Vertriebscamp)

- Die perfekte Gesprächsvorbereitung
- Der erste Eindruck zählt – wie erziele ich Wirkung und Vertrauen
- Einstiege ins Kundengespräch
- Die wichtigsten Fragetechniken und wie ich sie einsetzen
- Kaufsignale erkennen und Abschlusstechniken anwenden

Baustein 3: (Wort und Schrift)

- Erkennen von Kundenwünschen
- Empathie in Worte gefasst
- Auf Augenhöhe mit dem Kunden überzeugend kommunizieren
- Techniken in der Schriftbearbeitung: Spiegelung, Variationen von Satzanfängen

Dauer

2 Tage pro Modul
Jeder Baustein ist auch einzeln buchbar.

Anzahl Teilnehmende

Ab 6 Teilnehmende,
maximal 12 Teilnehmende

Referierende

Trainer (m/w/d) und/oder Trainingspartner (m/w/d) des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

Buchungscode

MS-2

Preis

Preis auf Anfrage

Durchführungsformat

Die Veranstaltung wird als Präsenzseminar oder digital als Webseminar durchgeführt.

SPARDA- VORBEREITUNGS WORKSHOPS

Vorbereitungsworkshop / Gesprächstraining „Sparda-Privatkundenberatung“

Gezielte Vorbereitung auf den Kompetenznachweis „Sparda-Privatkundenberatung“ durch fachlichen Input und einzelne Beratungssequenzen mit Fallbeispielen.

Zielgruppe

Mitarbeitende, die zum Kompetenznachweis „Sparda-Privatkundenberatung“ angemeldet sind oder ihre Fachkenntnisse in Übungssequenzen praxisgerecht trainieren möchten.

Nutzen

Das Seminar vermittelt u. a. die methodischen Anforderungen an eine standardisierte Anlageberatung mit Privatkunden.

Die Teilnehmenden

- werden auf den Kompetenznachweis intensiv und zielgerichtet vorbereitet.
- reflektieren ihre eigene Beratung.
- erhalten ein Feedback zur erbrachten Leistung von der Gruppe.

Die Bank

- erhält durch diese Maßnahme im Sinne des bevorstehenden Kompetenznachweises optimal vorbereitete Mitarbeitende im Bereich des standardisierten Privatkundengeschäfts.

Inhalte

Die vorgesehenen Inhalte des Seminars sind:

- Vertiefung der unterschiedlichen verkaufs-, vertriebs- und verhaltenspsychologischen Elemente
- Vermittlung fachlich relevanter Themenschwerpunkte
- Handlungsorientiertes Beratertraining anhand von Beratungssequenzen

Die Inhalte des Seminars können individuell an die Anforderungen der Bank angepasst werden.

Dauer

Maximal 5 Tage oder je nach Absprache

Anzahl Teilnehmende

Ab 4 Teilnehmende, maximal 12 Teilnehmende

Referierende

Trainer (m/w/d) und/oder Trainingspartner (m/w/d) des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

Buchungscode

VW-1

Preis

Offenes Seminar:
1.050,00 € / Person

Inhouse-Seminar:
Preis auf Anfrage

Durchführungsformat

Die Veranstaltung wird als Präsenzseminar oder digital als Webseminar durchgeführt.

Vorbereitungsworkshop / Gesprächstraining „Sparda-Baufinanzierung“

Gezielte Vorbereitung auf den Kompetenznachweis „Sparda-Baufinanzierung“ durch fachlichen Input sowie einzelne Beratungssequenzen mit Fallbeispielen.

Zielgruppe

Mitarbeitende, die u. a. zum Kompetenznachweis „Sparda-Baufinanzierung“ angemeldet sind oder ihre fachlichen Kenntnisse vertriebs- und kundenorientiert einsetzen möchten.

Nutzen

Das Seminar vermittelt u. a. die methodischen Anforderungen an eine standardisierte Baufinanzierungsberatung. Es bietet einen Überblick über die aktuelle wohnwirtschaftliche Situation sowie zu möglichen Finanzierungsprodukten der Gruppe der Sparda-Banken.

Die Teilnehmenden

- werden auf den Kompetenznachweis intensiv und zielgerichtet vorbereitet.
- reflektieren ihre eigene Beratung.
- erhalten ein Feedback zur erbrachten Leistung der Teilnehmenden.

Die Bank

- erhält durch diese Maßnahme im Sinne des bevorstehenden Kompetenznachweises optimal vorbereitete Mitarbeitende im Bereich der standardisierten Baufinanzierung.

Inhalte

Die vorgesehenen Inhalte des Seminars sind:

- Vertiefung der unterschiedlichen verkaufs-, vertriebs- und verhaltenspsychologischen Elemente
- Vermittlung von fachlich relevanten Themenschwerpunkten
- Handlungsorientiertes Beratertraining anhand von Beratungssequenzen

Die Inhalte des Seminars können individuell an die Anforderungen der Bank angepasst werden.

Dauer

Maximal 5 Tage oder je nach Absprache

Anzahl Teilnehmende

Ab 4 Teilnehmende, maximal 12 Teilnehmende

Referierende

Trainer (m/w/d) und/oder Trainingspartner (m/w/d) des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

Buchungscode

VW-2

Preis

Offenes Seminar:
1.050,00 € / Person

Inhouse-Seminar:
Preis auf Anfrage

Durchführungsformat

Die Veranstaltung wird als Präsenzseminar oder digital als Webseminar durchgeführt.

SPARDA- KOMPETENZ NACHWEISE

Kompetenznachweis “Sparda-Privatkundenberatung”

Der erfolgreiche Abschluss des Kompetenz-nachweises “Sparda-Privatkundenberatung” ergänzt die geforderte Sachkunde in der Beratung von Finanzprodukten.

Zielgruppe

Mitarbeitende im Servicebereich und Mitarbeitende, die Beratungs- und Verkaufsgespräche im standardisierten Privatkundengeschäft (Retailgeschäft) führen.

Nutzen

Der erfolgreiche Kompetenznachweis bietet wichtige Ansätze zur Potenzialanalyse und Entwicklung der motivierten Mitarbeitenden.

Die Teilnehmenden

- weisen ihre Kompetenzausprägungen (Handlungskompetenz) in einem Multiple-Choice-Test und in zwei Beratungsgesprächen (Analyse- sowie einem Angebots- und Abschlussgespräch) nach.
- bekommen eine Rückmeldung über die erbrachten Leistungen in den Bereichen Fach-, Methoden-, Sozial- und Persönlichkeitskompetenz.
- erhalten ein Zertifikat.

Die Bank

- erhält durch diese Maßnahme eine qualifizierte Aussage zu den Kompetenzfeldern der Mitarbeitenden.
- kann im Folgenden eine weiterführende und zielgerichtete Personalentwicklung betreiben.

Methode

- Multiple-Choice-Test mit 50 Fragen (ca. 90 Minuten)
- Beratungsgespräch „Analyse“ (ca. 20 Minuten)
- Beratungsgespräch „Angebot und Abschluss“ (ca. 20 Minuten)

Vorkenntnisse

Die Teilnehmenden sollten die Fachgrundlagen aus den Themenfeldern Girokonto, Zahlungsverkehr, Kreditgeschäft, Wertpapier- und Einlagengeschäft sowie Steuer-, Familien- und Erbrecht beherrschen.

Hinweis

Die Prüfungskommission kann auf Wunsch der beauftragten Sparda-Bank neben dem/der obligatorischen Prüfer/Prüferin der SpardaAkademie auch aus eigenen Mitarbeitenden (Führungskräften) bestehen.

Inhalte sowie Methodik des Kompetenznachweises können um bankspezifische Ausrichtungen und Arbeitsplatzanforderungen erweitert und angepasst werden.

Dauer

1 Tag

Buchungscode

KN-1

Durchführungsformat

Die Veranstaltung wird als Präsenzseminar durchgeführt.

Anzahl Teilnehmende

Maximal 4 Teilnehmende / Tag

Preis

700,00 € / Person

Referierende

Trainer (m/w/d) und/oder Trainingspartner (m/w/d) des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

Kompetenznachweis “Sparda-Baufinanzierung”

Der erfolgreiche Abschluss des Kompetenz-nachweises “Sparda-Baufinanzierung” dokumentiert nicht nur das aktuelle Wissen, sondern auch die methodisch-vertrieblichen Kompetenzen.

Zielgruppe

Mitarbeitende, die Beratungs- und Verkaufsgespräche in der standardisierten Wohnbaufinanzierung führen (sollen).

Nutzen

Durch die Teilnahme am Kompetenznachweis erhalten Bank und Teilnehmende eine fundierte Reflektion bzgl. der vorhandenen Fachkenntnisse sowie der vertrieblich-methodischen Kompetenz in der Baufinanzierungsberatung.

Die Teilnehmenden

- weisen ihre Kompetenzausprägungen (Handlungskompetenz) in einer Klausur sowie in zwei Beratungsgesprächen (Analyse-, Angebots- und Abschlussgespräch) nach.
- bekommen eine Rückmeldung über die erbrachten Leistungen in den Bereichen Fach-, Methoden- sowie Sozial- und Persönlichkeitskompetenz.
- erhalten ein Zertifikat.

Die Bank

- erhält durch diese Maßnahme eine qualifizierte Aussage zu den Kompetenzfeldern und kann im Folgenden weiterführende und zielgerichtete Personalentwicklung betreiben.

Methode

- Fallstudie und Detailfragen (ca. 150 Minuten)
- Baufinanzierungsgespräch „Analyse“ (ca. 30 Minuten)
- Baufinanzierungsgespräch „Angebot und Abschluss“ (ca. 30 Minuten)

Vorkenntnisse

Prüfungsrelevante Inhalte der Seminare „Die Grundlagen der Sparda-Baufinanzierung“ und „Die qualifizierte Sparda-Baufinanzierung“ sind Voraussetzung.

Hinweis

Zusätzlich zur zweiköpfigen Prüfungskommission kann auf Wunsch der beauftragenden Sparda-Bank eine Führungskraft der Bank als Gastprüferin bzw. Gastprüfer der Prüfung beisitzen.

Inhalte sowie Methodik des Kompetenznachweises können um bankspezifische Ausrichtungen und Arbeitsplatzanforderungen erweitert und angepasst werden.

Dauer

1 Tag

Buchungscode

KN-2

Durchführungsformat

Die Veranstaltung wird als Präsenzseminar durchgeführt.

Anzahl Teilnehmende

Maximal 4 Teilnehmende / Tag

Preis

700,00 € / Person

Referierende

Trainer (m/w/d) und/oder Trainingspartner (m/w/d) des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

SPARDA-
FOREN,
BEST-PRACTICE-
TAGUNGEN &
WORKSHOPS

Sparda-Forum für Beauftragte (m/w/d)

Die Beauftragten der Sparda-Banken zu den Themenfeldern WpHG, MAComp, Datenschutz, Geldwäsche und IT haben im "Sparda-Forum für die Beauftragten" die Möglichkeit, sich über die aktuellen und geänderten gesetzlichen Rahmenbedingungen sowie Anforderungen zu den o. a. Themenfeldern zu informieren und ihre ganz persönlichen Erkenntnisse und Erfahrungen sowie ihre möglichen Fragen aus den jeweiligen Banken in einem Erfahrungsaustausch einzubringen.

Zielgruppe

Fachliche Ansprechpartner (m/w/d) aus dem Beauftragtenwesen der einzelnen Sparda-Banken.

Inhalte

Die Themen werden aktuell, situativ und auf Wunsch der teilnehmenden Banken im Vorfeld eines Forums selektiert und den Teilnehmenden rechtzeitig bekannt gegeben.



Dauer

Maximal 3 Tage oder je nach Absprache

Anzahl Teilnehmende

Ab 6 Teilnehmende

Veranstalter

Die Bereiche Recht & Compliance sowie People & Culture des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

Buchungscode

SF-2

Moderation

Die Durchführung und Moderation des Forums erfolgt durch Mitarbeitende aus dem Bereich People & Culture des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

Referierende

Trainer (m/w/d) und/oder Trainingspartner (m/w/d) des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

Preis

Der jeweilige Preis kann dem separaten Mitteilungsschreiben des Verbandes der Sparda-Banken e.V. vor Durchführung des Forums entnommen werden.

Durchführungsformat

Die Veranstaltung wird als Präsenzseminar oder digital als Webseminar durchgeführt.

Sparda: Aktuelle Foren, Best-Practice-Tagungen und Workshops

Aktuelle Foren und Best-Practice-Tagungen dienen der Sparda-Gruppe generell dazu, sich bei Bedarf gemeinsam situativ untereinander auszutauschen.

Aktuelle Foren und Best-Practice-Tagungen dienen der Sparda-Gruppe generell dazu, sich bei Bedarf gemeinsam situativ untereinander auszutauschen.

Die erforderliche Abstimmung hierzu erfolgt mit den Bereichen Marke und Kooperationspartner, Regulatorik und Nachhaltigkeit oder Prüfung des Verbandes der Sparda-Banken e.V. sowie evtl. mit eingeladenen externen Vertretern. Schwerpunkte sind aktuelle Themen, geänderte gesetzliche Vorschriften oder geplante Aktionen

Zielgruppe

Entsprechende (Fach-) Ansprechpartner (m/w/d) und (Vertriebs-) Verantwortliche (m/w/d) der jeweiligen Sparda-Banken.

Inhalte

Die Themen werden aktuell, situativ und auf Wunsch der teilnehmenden Banken im Vorfeld eines Forums selektiert und den Teilnehmenden rechtzeitig bekanntgegeben.



Dauer

Je nach Bedarf

Buchungscode

SF-4

Anzahl Teilnehmende

Je nach Planung / Anmeldung und Abstimmung mit den Bereichen Markt, Regulatorik oder dem Prüfungsdienst des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

Moderation

Die Durchführung und Moderation des Forums erfolgt durch Mitarbeitende aus dem Bereich People & Culture des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

Preis

Der jeweilige Preis kann dem separaten Mitteilungsschreiben des Verbandes der Sparda-Banken e.V. vor Durchführung des Forums entnommen werden.

Durchführungsformat

Die Veranstaltung wird als Präsenzseminar oder digital als Webseminar durchgeführt.

Veranstalter

Bereich People & Culture des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

Sparda-Learning Journey

Die Innovationsjourney dient dem Sammeln von Ideen und innovativen Lösungsansätzen sowie in der Praxis bereits umgesetzten Erfahrungen, Anwendungen und Beispielen zu diversen Themenfeldern.

Zielgruppe

Vorstände (m/w/d) sowie fachverantwortliche Führungskräfte (m/w/d)

Inhalte

Besuch von Kooperationspartnern und Innovationsunternehmen sowie Anbietern von modernen Produkten und/oder Dienstleistungen zwecks Inspiration und zum Erfahrungsaustausch nach dem Best-Practice-Ansatz.

Des Weiteren steht das Netzwerken sowie der direkte und interaktive Austausch mit Kooperationspartnern Themenverantwortlichen, Partnern, Gründern und Visionären (m/w/d) im Fokus.



Dauer

Je nach Ausschreibung 2 bis maximal 5 Tage

Buchungscode

SF-5

Preis

Der jeweilige Preis kann dem separaten Mitteilungsschreiben des Verbandes der Sparda-Banken e.V. vor Durchführung der Reise entnommen werden.

Anzahl Teilnehmende

Je nach Planung und Ausschreibung

Veranstalter

Bereich People & Culture des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

SPARDA- AUF SICHTSRATS SEMINARE

Sparda-Aufsichtsrat (m/w/d): Basisseminar

Für neu gewählte Aufsichtsräte (m/w/d) ist eine stetige Fortbildung zum Nachweis der Sachkunde verpflichtend. Das Basisseminar bietet einen praxisnahen und leichten Einstieg in die Aufgaben und Verantwortlichkeiten des Aufsichtsratsmitglieds.

Zielgruppe

Für neue Mitglieder des Aufsichtsrats einer Sparda-Bank ist die Teilnahme innerhalb des ersten halben Jahres nach Wahl obligatorisch.

Nutzen

Im Basisseminar lernen die Aufsichtsratsmitglieder einer Sparda-Bank die grundlegenden zentralen Rechte und Pflichten kennen. Dazu kommt die Vermittlung der wesentlichen Kenntnisse zu typischen aufsichtsrechtlichen Themen. Die erfahrenen und mit den Verhältnissen bei den Sparda-Banken besonders vertrauten Referierenden vermitteln nicht nur einschlägiges Wissen, sondern reflektieren auch die Möglichkeiten und Grenzen des Aufsichtsrats.

Die Teilnehmenden

- erlangen die aufsichtsrechtlich geforderte KWG-Sachkunde.
- lernen die Sparda-Kultur kennen.
- erhalten fundierte Antworten auf Fragen und Gelegenheit für den Erfahrungsaustausch mit Kollegen.

Die Bank

- gewinnt handlungskompetente Mitglieder im Aufsichtsrat.
- erhält mit der Teilnahmebescheinigung den „Nachweis über die Teilnahme an einer Qualifizierungsmaßnahme zum Aufbau und Ausbau der Sachkunde gemäß § 25d Abs. 1 KWG“.
- stellt sicher, dass der Aufsichtsrat mit der Sparda-Kultur und den Besonderheiten der Sparda-Banken vertraut ist.

Inhalte

Die vorgesehenen Inhalte des Seminars sind:

- Die Tätigkeit als Aufsichtsrat
- Geschäftsmodell und Geschäftsstrategie
- Gremien- und Arbeitsstruktur in der Gruppe
- Grundlagen der Rechnungslegung
- Organisation und Rahmenbedingungen des Kreditgeschäfts
- Basis Eigenanlagen
- Grundlagen Gesamtbanksteuerung
- Grundzüge der Steuerermittlung vom Einkommen und Ertrag
- Grundlagen der Prüfung nach § 53 GenG
- Ausgewählte Spezialthemen der Prüfung § 53 GenG
- Einblicke und Schwerpunkte der IT-Prüfung

Die Inhalte des Seminars können individuell an aktuelle Anforderungen angepasst werden.

Dauer

Maximal 3 Tage oder je nach Absprache

Anzahl Teilnehmende

In Abstimmung mit dem Bereich People & Culture des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

Referierende

Referenten und Partner (m/w/d) des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

Buchungscode

AR-1

Preis

Der jeweilige Seminarpreis wird über die entsprechenden Mitteilungen im Vorfeld bekannt gegeben.

Inhouse-Seminar:
Preis auf Anfrage

Durchführungsformat

Die Veranstaltung wird als Präsenzseminar oder digital als Webseminar durchgeführt.

Sparda-Aufsichtsratsseminar Herbst

Das Aufsichtsratsseminar bietet die Möglichkeit zur Vertiefung der Sachkunde, entweder weil die Teilnehmenden Mitglied in einem Ausschuss sind, oder weil sie die Kenntnisse im Bereich Kunden-kreditgeschäft und Eigenanlagen auf- bzw. ausbauen möchten.

Zielgruppe

Die Teilnahme für neue Mitglieder des Aufsichtsrats einer Sparda-Bank ist in den folgenden drei Jahren obligatorisch und für langjährige Mitglieder des Aufsichtsrats fakultativ.

Nutzen

Mit dem Besuch legt die Aufsichtsrätin/der Aufsichtsrat einen wesentlichen Grundstein zum Erwerb der Sachkunde gemäß § 25 Abs. 1 KWG.

Zudem wird im Aufsichtsratsseminar Herbst in einem Drei-Jahres-Zyklus ein anderer Schwerpunkt behandelt, sodass auch fakultativ teilnehmende Aufsichtsratsmitglieder sich auf neue Themen freuen können.

Die Teilnehmenden

- diskutieren ausführlich die rechtlichen Rahmenbedingungen der Mitwirkung des Aufsichtsrats an Kreditvergaben einer Sparda-Bank.
- erhalten zahlreiche Praxistipps für die Organisation und Dokumentation der im Aufsichtsrat getroffenen Kreditentscheidungen.
- erhalten konkrete Beispiele, auf welche Punkte man im Rahmen der einzelnen Kreditentscheidung anhand von Kreditakten und Kreditprotokollen achten sollte.
- lernen verschiedene Facetten der Eigenanlagen kennen, die für eine Einschätzung unerlässlich sind.
- erhalten fundierte Antworten auf Fragen und Gelegenheit für den Erfahrungsaustausch mit Kollegen.

Inhalte

Die vorgesehenen Inhalte des Seminars sind:

- Spezialthemen der Rechnungslegung
- Kreditgeschäft und Kreditprüfung
- Eigenanlagen und Prüfung
- Aktuelles Recht
- Aktuelle Steuerthemen

Die Inhalte des Seminars können an aktuelle Anforderungen angepasst werden.

Die Bank

- hat ein handlungskompetentes Aufsichtsratsmitglied.
- gewinnt ein Aufsichtsratsmitglied, welches ausreichende Fach- und Sachkompetenz für die Kreditvergabe hat.
- erhält ein Aufsichtsratsmitglied, welches die Entscheidungen der Geschäftsführung nachvollziehen kann.
- erhält ein Aufsichtsratsmitglied, welches schnell und professionell mit den Vorständen kommuniziert.
- bekommt mit der Teilnahmebescheinigung den „Nachweis über die Teilnahme an einer Qualifizierungsmaßnahme zum Aufbau und Ausbau der Sachkunde gemäß § 25d Abs. 1 KWG“.
- stellt sicher, dass der Aufsichtsrat mit der Sparda-Kultur und den Sparda-Besonderheiten vertraut ist.

Dauer

Maximal 2 Tage oder je nach Absprache

Anzahl Teilnehmende

In Abstimmung mit dem Bereich People & Culture des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

Referierende

Referenten und Partner (m/w/d) des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

Buchungscode

AR-2

Preis

Der jeweilige Seminarpreis wird über die entsprechenden Mitteilungen im Vorfeld bekannt gegeben.

Inhouse-Seminar:

Preis auf Anfrage

Durchführungsformat

Die Veranstaltung wird als Präsenzseminar oder digital als Webseminar durchgeführt.

Sparda-Aufsichtsratsseminar Winter

Das Aufsichtsratsseminar bietet die Möglichkeit zur Vertiefung der Sachkunde, entweder weil die Teilnehmenden Mitglied in einem Ausschuss sind oder weil sie Kenntnisse im Bereich der Banksteuerung und Risikomanagement auf- bzw. ausbauen möchten.

Zielgruppe

Die Teilnahme für neue Mitglieder des Aufsichtsrats einer Sparda-Bank ist in den folgenden drei Jahren obligatorisch und für langjährige Mitglieder des Aufsichtsrats fakultativ.

Nutzen

Alle amtierenden Aufsichtsräte bilden sich regelmäßig im Rahmen geeigneter Qualifizierungsmaßnahmen weiter, um die Sachkunde aufrechtzuerhalten. Darüber hinaus gibt es für den Aufsichtsrat, z. B. durch die Übernahme von Aufgaben in einem Ausschuss des Aufsichtsrats, immer wieder Themen, in denen sie ihre Kenntnisse vertiefen oder auf den aktuellen Stand bringen möchten.

Die Teilnehmenden

- betrachten wichtige Elemente der Gesamtbanksteuerung.
- bekommen einen Einblick in wichtige Bereiche der Bank, die für die Entscheidungsfindung relevant sind.
- erhalten fundierte Antworten auf Fragen und Gelegenheit für den Erfahrungsaustausch mit Kollegen.

Inhalte

Die vorgesehenen Inhalte des Seminars sind:

- Themen zur Gesamtbanksteuerung
- Herausforderung und Strategie der Sparda-Gruppe
- Aktuelle rechtliche Neuerungen
- Nachhaltigkeit
- Employer Branding
- Aktuelles aus der Sparda-Gruppe

Die Inhalte des Seminars können an aktuelle Anforderungen angepasst werden.

Auch im Aufsichtsratsseminar Winter wird in einem Drei-Jahres-Zyklus ein anderer Schwerpunkt behandelt, sodass auch fakultativ teilnehmende Aufsichtsratsmitglieder sich auf neue Themen freuen können.

Die Bank

- hat ein handlungskompetentes Aufsichtsratsmitglied.
- gewinnt ein Aufsichtsratsmitglied, welches die Entscheidungen der Geschäftsführung nachvollziehen kann.
- erhält ein Aufsichtsratsmitglied, welches schnell und professionell mit den Vorständen kommuniziert.
- bekommt mit der Teilnahmebescheinigung den „Nachweis über die Teilnahme an einer Qualifizierungsmaßnahme zum Aufbau und Ausbau der Sachkunde gemäß § 25d Abs. 1 KWG“.
- stellt sicher, dass der Aufsichtsrat (m/w/d) mit der Sparda-Kultur und den Sparda-Besonderheiten vertraut ist

Dauer

Maximal 2 Tage oder je nach Absprache

Anzahl Teilnehmende

In Abstimmung mit dem Bereich People & Culture des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

Referierende

Referenten und Partner (m/w/d) des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

Buchungscode

AR-3

Preis

Der jeweilige Seminarpreis wird über die entsprechenden Mitteilungen im Vorfeld bekannt gegeben.

Inhouse-Seminar:
Preis auf Anfrage

Durchführungsformat

Die Veranstaltung wird als Präsenzseminar oder digital als Webseminar durchgeführt.

Sparda-Aufsichtsrat (m/w/d): Fachdialog

Gute und verantwortungsvolle Aufsichtsratsmitglieder informieren sich regelmäßig zu aktuellen Themen. Unser Fachdialog ist die ideale Plattform, sich notwendige Kenntnisse kompakt, aktuell und passgenau anzueignen.

Zielgruppe

Mitglieder des Aufsichtsrats der Sparda-Banken

Nutzen

Wir unterstützen den Aufsichtsrat beim Erwerb der Sachkunde, die das KWG mit dem § 25d Abs. 4 KWG fordert, aber auch dabei als amtierender Aufsichtsrat auf dem aktuellen Stand zu bleiben.

Die Teilnehmenden

- erhalten Informationen zu neuen Rechtsvorschriften.
- lernen die Entwicklungen im Bereich der Finanzprodukte kennen.
- machen sich mit Wettbewerbsentwicklungen vertraut.
- können Entscheidungen auf Basis eines aktuellen Informationsstandes treffen.
- erhalten fundierte Antworten auf Fragen.
- diskutieren Trends und Entwicklungen mit dem Aufsichtsrat.

Inhalte

Die Inhalte beziehen sich auf aktuell ausgewählte Themen.

Die Bank

- erhält eine kompetentes und gut informiertes Mitglied des Aufsichtsrats.
- kann leichter und schneller mit dem Aufsichtsratsmitglied kommunizieren.
- stellt sicher, dass die Entscheidungen aufgrund aktueller Informationen getroffen werden.

Dauer

1 Tag oder
je nach Absprache

Anzahl Teilnehmende

In Abstimmung mit dem Bereich People & Culture des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

Referierende

Referenten und Partner (m/w/d) des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

Buchungscode

AR-4

Preis

Offenes Seminar: Der jeweilige Seminarpreis wird über die entsprechenden Mitteilungen im Vorfeld bekannt gegeben.

Inhouse-Seminar:

Preis auf Anfrage

Durchführungsformat

Die Veranstaltung wird als Präsenzseminar oder digital als Webseminar durchgeführt.

Sparda-Aufsichtsrat (m/w/d): Webseminare

Für diejenigen Mitglieder des Aufsichtsrats, die sich intensiv mit einem bestimmten Thema und aktuellen Entwicklungen im Aufsichtsrecht beschäftigen wollen, bieten wir Ihnen verschiedene Webseminare an.

Zielgruppe

Mitglieder des Aufsichtsrats der Sparda-Banken.

Nutzen

Wir unterstützen den Aufsichtsrat dabei, sein Wissen zu vertiefen und aufzufrischen. Die Inhalte werden in kleinen Gruppen erarbeitet. Alle Beispiele haben einen engen Praxisbezug und der Aufsichtsrat wird bei seiner täglichen Arbeit unterstützt.

Die Teilnehmenden

- erhalten Informationen und Beispiele für ihre tägliche Arbeit.
- vertiefen ihr Wissen.
- machen sich mit Wettbewerbsentwicklungen vertraut.
- können Entscheidungen auf Basis eines aktuellen Informationsstandes treffen.
- erhalten fundierte Antworten auf Fragen.
- diskutieren Trends und Entwicklungen mit Aufsichtsratskollegen.

Inhalte

Die Inhalte beziehen sich auf aktuell ausgewählte Themen.

Die Bank

- erhält ein kompetentes und gut informiertes Mitglied des Aufsichtsrats.
- kann leichter und schneller mit dem Aufsichtsratsmitglied (m/w/d) kommunizieren.
- stellt sicher, dass die Entscheidungen aufgrund aktueller Informationen getroffen werden.

Dauer

90 Minuten oder je nach Absprache

Anzahl Teilnehmende

In Abstimmung mit dem Bereich People & Culture des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

Referierende

Referenten und Partner (m/w/d) des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

Buchungscode

Wird im Vorfeld veröffentlicht

Preis

Webseminar: Der jeweilige Seminarpreis wird über die entsprechenden Mitteilungen im Vorfeld bekannt gegeben.

Inhouse-Seminar:

Preis auf Anfrage

Durchführungsformat

Die Veranstaltung wird als Webseminar durchgeführt.

ANSPRECH- PARTNER/INNEN

Ihre Ansprechpartner/innen

Bereichsleiterin People & Culture



Petra Vielhaber-Hase

Telefon: +49 (0) 69 / 792094-500
Mobil: +49 (0) 170 5626828
petra.vielhaber-hase@sparda-verband.de

Expert Learning & Development



Sanja Kilz

Telefon: +49 (0) 69 / 792094-530
Mobil: +49 (0) 171 1838238
sanja.kilz@sparda-verband.de

Expert Learning & Development



Frank Untersteller

Telefon: +49 (0) 69 / 792094-560
Mobil: +49 (0) 178 1314974
frank.untersteller@sparda-verband.de

Expert People & Culture



Anna Olchvary

Telefon: +49 (0) 69 / 792094-510
Mobil: +49 (0) 151 54009959
anna.olchvary@sparda-verband.de

Expert HR Transformation



Marco Großkopf

Telefon: +49 (0) 69 / 792094-520
Mobil: +49 (0) 160 96298904
marco.grosskopf@sparda-verband.de

Expert Seminar Management



Kornelia Turner

Telefon: +49 (0) 69 / 792094-570
Mobil: +49 (0) 175 2117013
kornelia.turner@sparda-verband.de

Impressum:



Verband der Sparda-Banken e.V.
Bereich People & Culture

Friedrich-Ebert-Anlage 35-37
60327 Frankfurt am Main

Telefon: +49 (0) 69 / 792094-0
Telefax: +49 (0) 69 / 792094-590

E-Mail: akademie@sparda-verband.de
<https://sparda-verband.de/spardaakademie/>
Besuchen Sie uns gerne auch auf LinkedIn