Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen



FORTBILDUNGSPROGRAMM 2027

Fachseminare / Zertifikatsprogramme

INHALTSVERZEICHNIS

SEITE

Fachseminare / Zertifikatsprogramme 3

04.100 Zertifikatsprogramm Baufinanzierung 4

04.160 Erfolgsfaktor Vermittlerbetreuung 8

04.170 Zertifikatsprogramm Berater/-in für energetische Modernisierung 12

04 IMMOBILIEN

Fachseminare / Zertifikatsprogramme

Zertifikatsprogramm Baufinanzierung

Das neue Zertifikatsprogramm Baufinanzierung ermöglicht eine umfassende Qualifizierung für Spezialistenaufgaben in der Baufinanzierungsberatung. Eng verzahnt mit der Praxis und in kompakter Form wird hier das erforderliche Know-how "auf den Punkt" gebracht. In einer Kombination aus Präsenz- und Onlineseminaren sowie zeitlich flexiblen Selbstlernphasen, E-Learnings und Transferaufgaben wird das vermittelte Wissen mit hohem Mehrwert für die Praxis angewendet und trainiert.

ZIELGRUPPE

- Mitarbeiter/-innen, die ihr Fachwissen als private Baufinanzierungsberater/-innen stärken und vertiefen möchten
- Nachwuchskräfte in der Baufinanzierungsberatung

IHR NUTZEN

- Sie können fundiertes Fachwissen und vertriebliche Kompetenzen erfolgreich im Gespräch mit Kundinnen und Kunden anwenden.
- Sie erkennen und nutzen Cross-Selling-Potenziale.
- Sie sind in der Lage, Kundinnen und Kunden während ihres Bau-, Umbau- oder Kaufvorhabens ganzheitlich zu beraten und Lösungen für alle relevanten Bedarfsfelder zu finden.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Erfahrene Trainer/-innen, Mitarbeiter/-innen der Sparkassen-Finanzgruppe sowie der Verbundpartner

HINWEIS(E)

Das Zertifikatsprogramm ist neu konzipiert und ersetzt das bisherige Fachseminar Baufinanzierung. Es wird in einer idealen Mischung von Präsenz- und Online-Veranstaltungen mit Unterstützung von Selbstlernmedien zum Eigenstudium (E-Learnings) durchgeführt und mit einer Lernerfolgskontrolle abgeschlossen. Nach erfolgreichem Abschluss sind Sie berechtigt, den Titel Spezialist oder Spezialistin für Baufinanzierungsberatung zu führen.

Anrechnungsmöglichkeit für den Betriebswirt Banking & Finance.

Im Rahmen der Insurance Distribution Directive (IDD) können 3 Zeitstunden angerechnet werden.

TERMIN(E)

23.11.2026 - 02.03.2027
(Durchgang 2026/2027)
12.04.2027 - 08.07.2027
(Durchgang 2027)
22.09.2027 - 27.01.2028
(Durchgang 2027/2028)

DAUER

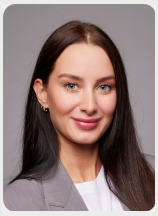
20 Tage

PREIS

4.490,00 €
zzgl. Bewirtungspauschale an Präsenztagen

KONTAKT

ANMELDUNG



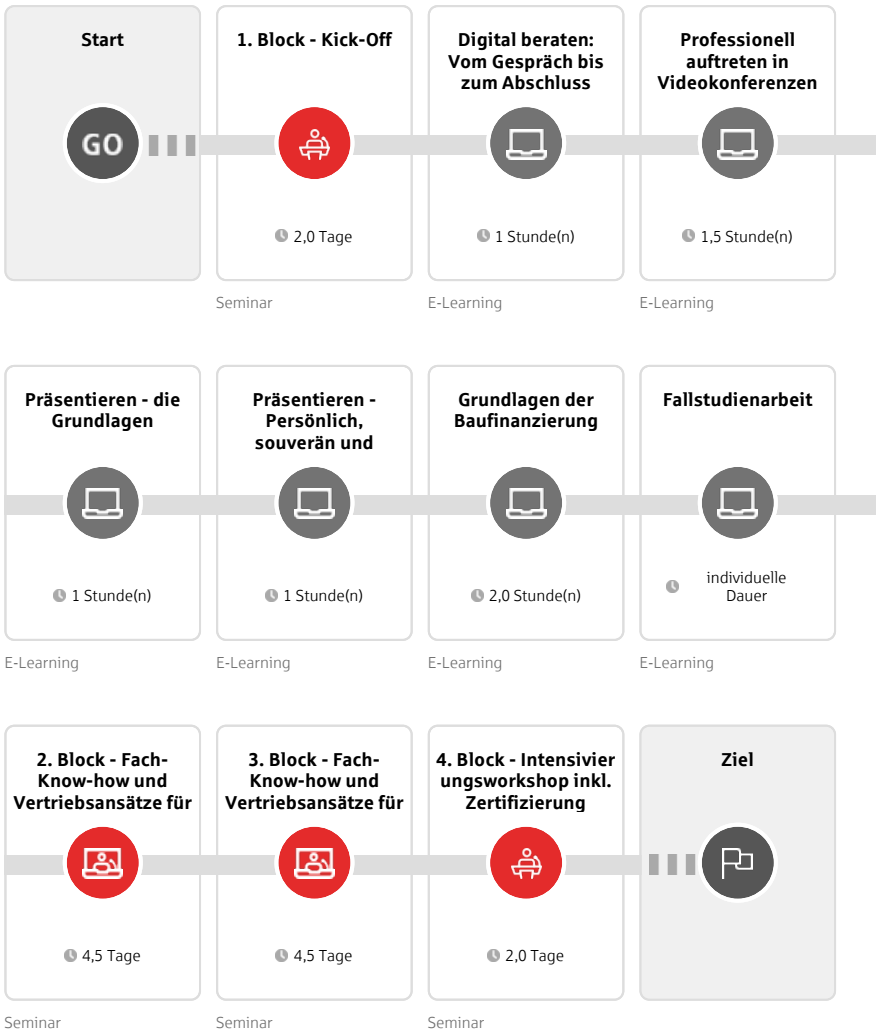
Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



Vanessa Jandzinsky
0231 22240-760
vanessa.jandzinsky@ska.nrw

Ihre Lernreise: Zertifikatsprogramm Baufinanzierung



Programm/Inhalt

1. Block: Kick-Off (Präsenzveranstaltung in der Sparkassenakademie in Dortmund)

Termin: 23.11.2026 - 24.11.2026
Termin: 12.04.2027 - 13.04.2027
Termin: 22.09.2027 - 23.09.2027

- Rahmenbedingungen im Baufinanzierungsgeschäft
- Einstieg in die private Baufinanzierung

2. Block: Fach-Know-how und Vertriebsansätze für Baufinanzierungsberatende Teil I (online)

Termin: 30.11.2026 - 04.12.2026
Termin: 26.04.2027 - 30.04.2027
Termin: 04.10.2027 - 08.10.2027

- Finanzierung Teil I
- Digitale Beratung und Multi-Lender-Ansatz über den Finanzmarktplatz
- Bewertung
- LBS/ Bausparen in der Beratungspraxis

3. Block: Fach-Know-how und Vertriebsansätze für Baufinanzierungsberatende Teil II (online)

Termin: 11.01.2027 - 15.01.2027
Termin: 31.05.2027 - 04.06.2027
Termin: 22.11.2027 - 26.11.2027

- Finanzierung Teil II
- Steuern rund um die private Immobilie
- Grundbuchrecht/ Erbbaurecht
- Modernisierung und nachhaltige Energieeffizienz in der Baufinanzierungsberatungspraxis
- Öffentliche Fördermittel der KfW und NRW.Bank

4. Block: Intensivierungsworkshop inkl. Zertifizierung (Präsenzveranstaltung in der Sparkassenakademie in Dortmund)

Termin: 01.03.2027 - 02.03.2027
Termin: 07.07.2027 - 08.07.2027
Termin: 26.01.2028 - 27.01.2028

- Mit Technik (OSP_neo) und persönlichen Skills Kundinnen und Kunden begeistern
- Präsentation der Fallstudienarbeit (Lernerfolgskontrolle)

Web Based Trainings/ E-Learnings:

- Grundlagen der Baufinanzierung
- Digital beraten - Schritt für Schritt erfolgreich
- Professionell auftreten in Videokonferenzen
- Grundlagen LBS Bausparen (über LBS WebAkademie)
- KI-Insights für Anwender
- Präsentieren - die Grundlagen
- Präsentieren - persönlich, souverän und professionell

Transferaufgaben

Transferphase zwischen den Blöcken - anwenden, reflektieren und vertiefen der vermittelten Inhalte.

Im Laufe Ihres Zertifikatsprogramms erstellen Sie eine Fallstudienarbeit in Form eines Praxisfalls, die einen realen Fall widerspiegeln soll. Mit Beginn der Selbstlernphase erhalten Sie den Themenschwerpunkt (Ausgangssituation) sowie die zu beantwortenden Fragestellungen.

Lernerfolgskontrolle

Der aktuelle Kenntnisstand der in den Blöcken vermittelten Inhalte wird in der Lernerfolgskontrolle vorausgesetzt.

Das Zertifikatsprogramm wird mit einer integrierten Lernerfolgskontrolle am letzten Tag des Seminars abgeschlossen. An diesem Tag präsentieren und erörtern Sie Ihre Fallstudienarbeit und beantworten zusätzliche Fachfragen der Prüfer/-innen. Nach bestandener Lernerfolgskontrolle erhalten Sie Ihr Zertifikat.

Erfolgsfaktor Vermittlerbetreuung

Das Plattformgeschäft entwickelt sich dynamisch und eröffnet Sparkassen neue Chancen im Zuführungsgeschäft über Kooperationsmodelle. Hierdurch rücken die gezielte Gewinnung sowie die aktive, kontinuierliche Betreuung von Vermittlerinnen und Vermittlern klarer in den Fokus. In diesem Seminar thematisieren wir die strategische Bedeutung des Vermittlergeschäfts, um dieses Wachstumsfeld vertrieblich erfolgreich für Ihre Sparkasse zu erschließen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die mit der Gewinnung und Betreuung von Vermittlern/-innen bzw. mit dem Auf- und Ausbau der Vermittlerbetreuung betraut sind

IHR NUTZEN

- Sie verstehen, wie Geschäft im Plattformökosystem entsteht und welche Faktoren die Sichtbarkeit, Auswählbarkeit und Wettbewerbsfähigkeit Ihrer Sparkasse beeinflussen.
- Sie erkennen zentrale Stellhebel im Produkt sowie in Prozess und Vertrieb und können deren Bedeutung für die Auswahlentscheidung von Vermittlerinnen und Vermittlern einordnen.
- Sie erfahren, wie Sie Markt-, Produkt-, Prozess- und Vertriebsdaten nutzen, um Potenziale, Handlungsfelder und konkrete Maßnahmen für Ihr Vermittlungsgeschäft abzuleiten.
- Sie erhalten praxisorientierte Impulse, wie Sie Vermittler/-innen gezielt gewinnen, professionell betreuen und nachhaltig binden sowie Ihre Rolle in der Vermittlerbetreuung weiterentwickeln.

VORAUSSETZUNG(EN)

Fundierte Kenntnisse und Erfahrungen in der Baufinanzierungsberatung.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Erfahrene Trainer/-innen und Mitarbeiter/-innen der Sparkassen-Finanzgruppe sowie der Kooperationspartner FINMAS und FORUM.

HINWEIS(E)

Am ersten Abend des Präsenztages laden wir Sie herzlich zu einer gemeinsamen Abendveranstaltung ein. Nutzen Sie die Gelegenheit, den Seminartag in angenehmer Atmosphäre ausklingen zu lassen, sich mit den anderen Teilnehmenden auszutauschen und neue Kontakte zu knüpfen.

Sofern Sie eine Übernachtung benötigen, können Sie ein Zimmer im direkt neben der Sparkassenakademie NRW gelegenen Hotel Hampton by Hilton buchen. Weitere Kooperationshotels der Sparkassenakademie NRW finden Sie auf unserer Internetseite unter Tagungszentrum.

TERMIN(E)

Durchgang 1:
E-Learning: ab 02.11.2026
Kick-off: 19.11.2026
Seminar: 30.11.2026 - 01.12.2026
Umsetzungserfahrung: 12.01.2027

Durchgang 2:
E-Learning: ab 18.02.2027
Kick-Off (online): 18.03.2027 von 09:00 Uhr bis 13:00 Uhr
Seminar (in Präsenz): 20.04. - 21.04.2027 von 09:30 Uhr bis 17:00 Uhr
Erfahrungsaustausch (online): 25.05.2027 von 09:00 Uhr bis 13:00 Uhr

Durchgang 3:
E-Learning: ab 02.08.2027
Kick-Off (online): 02.09.2027 von 09:00 Uhr bis 13:00 Uhr
Seminar (in Präsenz): 27.09. - 28.09.2027 von 09:30 Uhr bis 17:00 Uhr
Erfahrungsaustausch (online): 09.11.2027 von 09:00 Uhr bis 13:00 Uhr

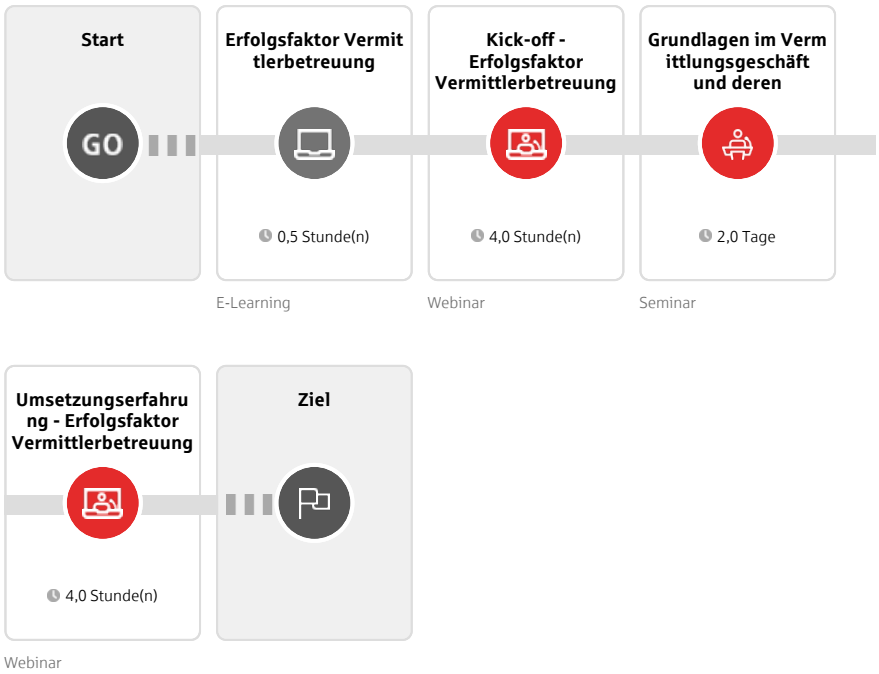
DAUER

3 Tage

PREIS

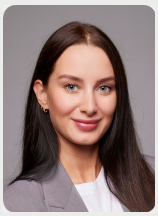
1.650,00 € zzgl. Bewirtungspauschale

Ihre Lernreise: Erfolgsfaktor Vermittlerbetreuung



KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



Vanessa Jandzinsky
0231 22240-760
vanessa.jandzinsky@ska.nrw

Programm/Inhalt

Termine:

Durchgang 1:
E-Learning: ab 02.11.2026
Kick-Off (online): 19.11.2026 von 09:30 Uhr bis 12:30 Uhr
Seminar (in Präsenz): 30.11.2026 - 01.12.2026 von 09:30 Uhr bis 17:00 Uhr
Erfahrungsaustausch (online): 12.01.2027 von 10:00 Uhr bis 12:00 Uhr

Durchgang 2:
E-Learning: ab 18.02.2027
Kick-Off (online): 18.03.2027 von 09:00 Uhr bis 13:00 Uhr
Seminar (in Präsenz): 20.04. - 21.04.2027 von 09:30 Uhr bis 17:00 Uhr
Erfahrungsaustausch (online): 25.05.2027 von 09:00 Uhr bis 13:00 Uhr

Durchgang 3:
E-Learning: ab 02.08.2027
Kick-Off (online): 02.09.2027 von 09:00 Uhr bis 13:00 Uhr
Seminar (in Präsenz): 27.09. - 28.09.2027 von 09:30 Uhr bis 17:00 Uhr
Erfahrungsaustausch (online): 09.11.2027 von 09:00 Uhr bis 13:00 Uhr

Plattformgeschäft verstehen und Wettbewerbsfähigkeit stärken

- Geschäftsentstehung und Customer Journey in der Baufinanzierung
- Rollen von Vermittlern, Plattformen und Produktgebern
- Sichtbarkeit, Vergleichbarkeit und Auswahlentscheidungen im Plattformökosystem
- Produkt-, Prozess- und Servicequalität als Erfolgsfaktoren

Daten nutzen und Geschäftspotenziale erkennen

- Markt-, Produkt-, Prozess- und Vertriebskennzahlen einordnen
- Potenziale, Conversion-Verluste und Prozesshemmnisse identifizieren
- Erkenntnisse aus Datenanalysen in konkrete Maßnahmen für Produkt, Prozess und Vertrieb überführen

Datenbasierte Steuerung praxisorientiert anwenden

- Relevante Dashboards, Reports und Filtermöglichkeiten zielgerichtet nutzen
- Markt-, Produkt-, Preis- und Prozessentwicklungen mithilfe von FINMAS Connect analysieren
- Ergebnisse für Steuerungsimpulse und konkrete Handlungsempfehlungen nutzen

Vermittler gewinnen, entwickeln und binden

- Perspektive, Rollenverständnis und Entscheidungslogik von Vermittlern verstehen
- Vermittler gezielt ansprechen, gewinnen und Beziehungen professionell entwickeln
- Vermittler bedarfsgerecht betreuen, motivieren und langfristig binden
- Vertriebsmodelle und unterschiedliche Vermittlerstrukturen einordnen
- FORUM und FINMAS als Vermittler und strategischen Partner der Sparkassen im Vermittlungsgeschäft kennenlernen
- Aufbau einer Vermittlerstrategie in der eigenen Sparkasse
- Praxistransfer

Zertifikatsprogramm Berater/-in für energetische Modernisierung

In diesem Zertifikatsprogramm erhalten Sie einen umfassenden Überblick über die technischen Grundlagen der energetischen Modernisierung und Sanierung von Gebäuden sowie über die entsprechenden Fördermöglichkeiten. Zudem lernen Sie, wie Sie Ihr erworbenes Wissen verkaufsfördernd einsetzen können.

ZIELGRUPPE

Baufinanzierungsberater/-innen, Makler/-innen, Mitarbeiter/-innen und Berater/-innen, die mit dem Themenkomplex der energetischen Modernisierung/Sanierung in der Sparkassenpraxis in Kontakt sind

IHR NUTZEN

- Sie sind mit den Grundlagen insbesondere in Bezug auf die Gebäudehülle und Anlagentechnik vertraut.
- Sie kennen den typischen Ablauf einer energetischen Modernisierung sowie den aktuellen Stand der öffentlichen Förderung in diesem Bereich.
- Sie können die verschiedenen Aspekte der energetischen Modernisierung in Ihren Gesprächen mit Kundinnen und Kunden berücksichtigen.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Klaus Henke
- Christian Gnegel, NRW.BANK
- Christian Seip
- Klaus Taig, management-impuls

HINWEIS(E)

Die Module des Zertifikatsprogramms können nicht einzeln gebucht werden.

Das Zertifikatsprogramm schließt mit einer 45-minütigen **Lernerfolgskontrolle** ab. Diese erfolgt in digitaler Form. Die erfolgreiche Teilnahme an der Lernerfolgskontrolle wird mit einem Zertifikat bescheinigt.

Auf die Weiterbildungspflicht gem. § 34c Abs. 2a Gewerbeordnung (GewO) i. V. m § 15b Makler- und Bauträgerverordnung (MaBV) sind 15 Zeitstunden anrechenbar.

TERMIN(E)

Durchgang: 12.11.2026 - 27.01.2027

Kick-off-Präsenztag (12.11.2026)
Modul 1 (18.11.2026)
Modul 2 (19.11.2026)
Modul 3 (25.11.2026)
Modul 4 (26.11.2026)
Modul 5 (10.12.2026)
Modul 6 (13.01.2027)
Lernerfolgskontrolle (27.01.2027)

Durchgang: 02.11.2027 - 18.01.2028

Kick-off-Präsenztag (02.11.2027)
Modul 1 (17.11.2027)
Modul 2 (18.11.2027)
Modul 3 (24.11.2027)
Modul 4 (25.11.2027)
Modul 5 (29.11.2027)
Modul 6 (01.12.2027)
Lernerfolgskontrolle (18.01.2028)

DAUER

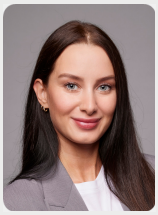
4,5 Tage

PREIS

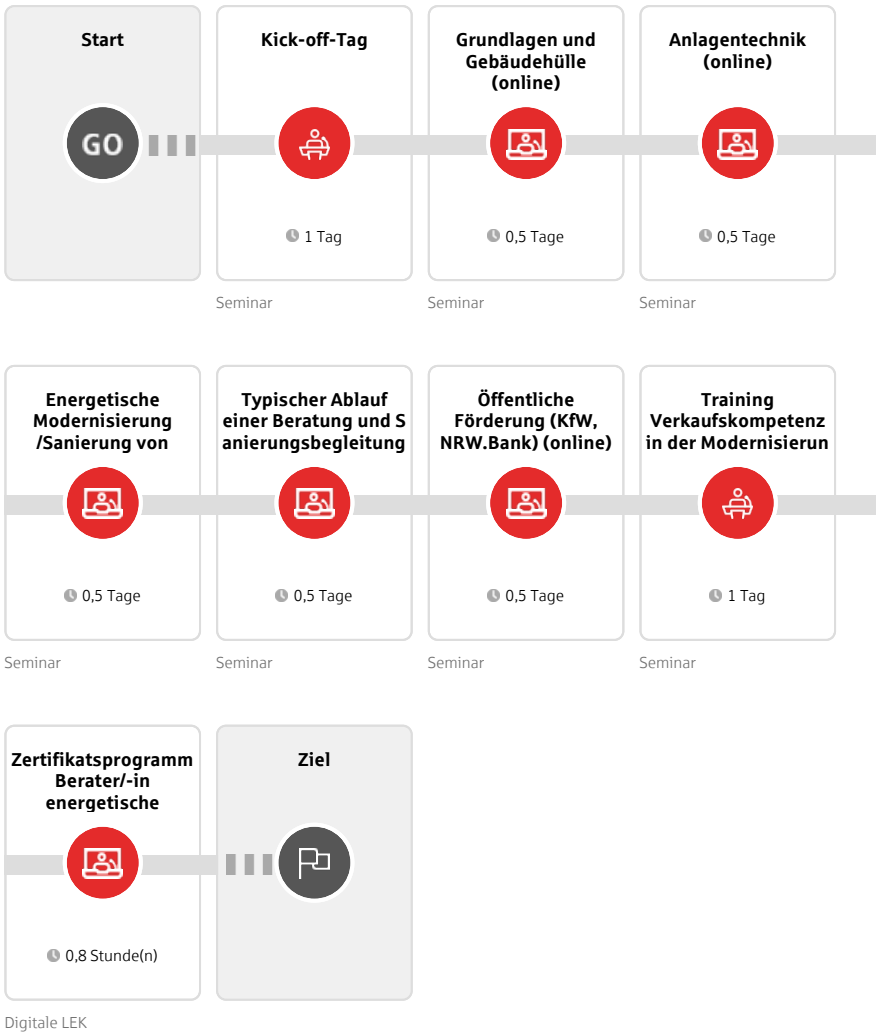
1.890,00 €
zzgl. Bewirtungspauschale an Präsenztagen I Ab 2027: 1.990,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Ihre Lernreise: Zertifikatsprogramm Berater/-in für energetische Modernisierung



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



Vanessa Jandzinsky
0231 22240-760
vanessa.jandzinsky@ska.nrw

Programm/Inhalt

Kick-off-Tag (Präsenz) 1 Tag (Anrechnung von 3 Zeitstunden gemäß MaBV)

Modul 1: Grundlagen und Gebäudehülle (online) 0,5 Tage vormittags (Anrechnung von 3 Zeitstunden gemäß MaBV)

- Aktuelles Umfeld/ Projekt r u d i
- Entwicklung zum Gebäudeenergiegesetz (GEG)/ Gebäudemodernisierungsgesetz (GModG)
- Energieausweis
- Was versteht man unter einem Referenzgebäude und was unter einem Effizienzhaus?
- Wie gibt ein Gebäude Energie an die Umgebung ab?
- Wesentliche Fachbegriffe
- Die luftdichte Gebäudehülle
- Faktoren der thermischen Behaglichkeit

Modul 2: Anlagentechnik (online) 0,5 Tage vormittags (Anrechnung von 3 Zeitstunden gemäß MaBV)

- Komponenten einer Heizungsanlage
- Biotreppe nach GModG
- Anlagen zur Heizwärme- und Warmwassererzeugung
- Einbindung regenerativer Energien
- Transmissionswärmeverluste

Modul 3: Energetischen Modernisierung/Sanierung von Gebäuden (online) 0,5 Tage vormittags (Anrechnung von 3 Zeitstunden gemäß MaBV)

- Dämmung der Gebäudehülle
- Lüftung
- Typische Bauteilaufbauten und Sanierungsmöglichkeiten
- Sommerlicher Wärmeschutz
- Anforderungen des GEG/ GModG (BAFA/KfW) an Sanierungsmaßnahmen

Modul 4: Typischer Ablauf einer Beratung und Sanierungsbegleitung (online) 0,5 Tage vormittags

- Bilanzierung eines Gebäudes
- Berücksichtigung „kritischer“ Punkte bei einer Sanierung
- Geförderte Energieberatung in Form eines individuellen Sanierungsfahrplans (iSFP)
- Umsetzung von Einzelmaßnahmen (BAFA)
- Sanierung zum Effizienzhaus (KfW), Antragsstellung (BAFA/ KfW), Sanierungsbegleitung
- Abschluss der Sanierung
- Qualitätskontrolle
- Baudenkmäler

Modul 5: Öffentliche Förderung (KfW, NRW.Bank) (online) 0,5 Tage vormittags (Anrechnung von 3 Zeitstunden gemäß MaBV)

Modul 6: Training Verkaufskompetenz in der Modernisierungsberatung erhöhen (Präsenz) 1 Tag

Modul 7: Lernerfolgskontrolle



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

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