



FORTBILDUNGSPROGRAMM 2026

04 Immobilien

INHALTSVERZEICHNIS	SEITE
04 Immobilien	4
Tagungen und Foren	5
04.018 SVWL-Praxisdialog: Transparente Beratung in der Baufinanzierung	6
04.001 Fachtagung Immobilienvertrieb	7
04.011 Fachtagung Baufinanzierung - Regionalveranstaltung Westfalen-Lippe	10
04.021 Fachtagung Baufinanzierung und Immobilien - Regionalveranstaltung Rheinland	13
Fachseminare / Zertifikatsprogramme	15
04.100 Zertifikatsprogramm Baufinanzierung	16
04.160 Kompaktseminar - Erfolgreiche Vermittlerbetreuung	20
04.170 Zertifikatsprogramm Berater/-in für energetische Modernisierung	23
Trainings: Beratung und Vertrieb (inkl. OSP)	27
04.211 ProEco-Schulungskonzept für RSGV-Sparkassen: Energetische Sanierung für private Wohnimmobilien	28
04.280 Baufinanzierung in OSPlus_neo	31
04.282 Baufinanzierung 2.0 - Ihr Update für eine erfolgreiche Beratung mit OSPlus_neo	33
04.290 Multiproduktansatz in der Baufinanzierung	35
15.716 Stift-Display: Sehen. Verstehen. Behalten. - Visualisierung, die begeistert	36
15.916 Videoberatung im Immobiliengeschäft - Vom Bildschirm zum Eigenheim	38
Basiswissen	41
04.320 Grundlagen des Bauträgergeschäfts - Anwendung der Makler- und Bauträgerverordnung (MaBV)	42
04.330 Wohnungsbauförderung NRW - Einführung in öffentliche Förderprogramme für den wohnwirtschaftlichen Bereich	44
04.300 Basiswissen für Immobilienfinanzierer	46
Immobilienfinanzierung	48
04.500 Wohnimmobilien finanzieren - Anspruchsvolle Finanzierungsfälle anhand von Praxisfällen beurteilen	49
04.540 ImmobiliengeschäftsRating	51

04.511 Modernisierungsrechner der Sparkassen-Finanzgruppe für Baufinanzierungsberatende	53
04.511-1 Der Modernisierungsrechner	55
04.512 Modernisierungsrechner der Sparkassen-Finanzgruppe für Primärberatende	56
04.514 Cockpit Immobilie – Ein Bestandteil des r u d i Projektes (E-Learning)	58
Immobilienbewertung	60
04.610 Grundlagen der Grundstücks- und Projektentwicklung	61
04.620 Bautechnik im Kontext zur aktuellen Wertermittlung	62

I. MARKT

04 Immobilien

Tagungen und Foren

Fachseminare / Zertifikatsprogramme

Trainings: Beratung und Vertrieb (inkl. OSP)

Basiswissen

Immobilienvertrieb

Immobilienfinanzierung

Immobilienbewertung

Steuern / Recht



04 IMMOBILIEN

Tagungen und Foren

SVWL-Praxisdialog: Transparente Beratung in der Baufinanzierung

Das Baufinanzierungsangebot auf dem freien Markt ist mittlerweile riesengroß - die Wege der Kundinnen und Kunden zur Finanzierung vielfältig! Sie nutzen bereits die transparente Beratung in der Baufinanzierung und möchten im Rahmen des Praxisdialogs Ihr Netzwerk erweitern, Ihren Beratungsansatz weiterentwickeln und sich über die neuesten technischen Entwicklungen informieren.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus der Baufinanzierungsberatung, die die transparente Beratung bereits aktiv nutzen.

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Tiefenintegration der transparenten Beratung in die OSPlus-Prozesse.
- Sie sind vertraut mit den technischen Entwicklungen.
- Sie erweitern Ihr Netzwerk zur transparenten Beratung in der Baufinanzierung.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Expertinnen und Experten aus dem SVWL, den Sparkassen und der Verbundpartner.

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung richtet sich ausschließlich an westfälisch-lippische Sparkassen. Bitte beachten Sie die maximale Anzahl der Teilnehmenden von einer Führungskraft und zwei Beraterinnen oder Beratern je Sparkasse.

PROGRAMM/INHALT

Das Programm wird noch veröffentlicht.



TERMIN(E)

Der Termin folgt.



DAUER

1 Tag



PREIS

Der Preis folgt.



IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN

ANMELDUNG



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

INHALTE



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

Fachtagung Immobilienvertrieb

Die aktuellen Herausforderungen im Maklergeschäft sind vielfältig und führen auch durch die Entwicklung des Immobilienmarktes zu einer Verschärfung des Wettbewerbs. Unsere Fachtagung „Immobilienvertrieb“ bietet Ihnen die Möglichkeit zum Austausch, zur Inspiration und zum Netzwerken. Nutzen Sie unsere Veranstaltung, um sich über Neuerungen zu informieren und einen anderen Blick auf das Immobiliengeschäft zu erleben.

ZIELGRUPPE

Leiter/-innen und Mitarbeiter/-innen von Immobilienzentren, Immobilienvermittler/-innen und -berater/-innen

IHR NUTZEN

- Sie kennen aktuelle Änderungen im Immobilienvertrieb.
- Sie sind vertraut mit den Herausforderungen des Maklergeschäfts und sind in der Lage, neue Ideen zum Immobilieneinkauf und -verkauf zu entwickeln.
- Sie erweitern Ihr Netzwerk und tauschen sich mit Fachexpertinnen und Fachexperten sowie Sparkassenpraktikerinnen und Sparkassenpraktikern aus.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Fachexpertinnen und Fachexperten aus den Verbänden, Sparkassen und von Verbundpartnern.

HINWEIS(E)

Anrechnung: 3 Zeitstunden gem. MaBV

Hinweis zur Hotelbuchung:

Sofern Sie eine Übernachtung benötigen, können Sie ein Zimmer im direkt neben der Sparkassenakademie NRW gelegenen Hotel Hampton by Hilton buchen. Bitte buchen Sie direkt beim [Hotel](#), wählen Sie den Button "Sonderpreise" aus, bestätigen Sie dort die Gruppenkennnummer „90R“ und buchen Sie dann über den Button „Zimmer und Preise prüfen“. Alternativ können Sie auch weiterhin beim Hotel per Telefon (0231 9479900) oder per Mail (info@hamptondortmund.de) reservieren. Zur schnelleren Abwicklung nennen Sie dabei bitte den Code "Fachtagung Immobilienvertrieb - Gruppenkennung 90R". Weitere Kooperationshotels der Sparkassenakademie NRW finden Sie auf unserer Internetseite unter [Tagungszentrum](#).



TERMIN(E)

22.04.2027 – 23.04.2027
Sparkassenakademie NRW
44263 Dortmund

03.04.2028 – 04.04.2028
Sparkassenakademie NRW
44263 Dortmund



DAUER

1,5 Tage



PREIS

645,00 €

zzgl. Bewirtungspauschale



IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN

ANMELDUNG



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

INHALTE



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

PROGRAMM/INHALT

1. Tag

09:30 - 10:00 Uhr	Get-together mit Frühstücksimbiss
10:00 - 10:45 Uhr	Eröffnung und Begrüßung Claudia Amelingmeyer, LBSi Markus Brambor, SVWL Bettina Noll und Volker Schuhmacher, RSGV
10:45 - 11:45 Uhr	Die Immobilie als Kapitalanlage Frau Prof. Dr. Hellerforth
11:45 - 12:15 Uhr	Kommunikationspause
12:15 - 13:00 Uhr	r u d i Update Markus Brambor, SVWL Volker Schuhmacher, RSGV
13:00 - 14:00 Uhr	Mittagspause Workshops: (bitte wählen Sie 2 von 3 aus) 1. Cockpit Immobilie - Mehrwerte im Immobilienvertrieb Line Gmünder und Niklas Machate, Finmas 2. Social Media Ansgar Stahl und Markus Baum, SKW Haus & Grund Immobilien GmbH 3. "Vom Dackel bis zum Dobermann": Warum jeder Kundentyp anders "bellt" und wie wir mit smarterer Einwandbehandlung trotzdem abschließen Robert Elze, Immobilien Sales Akademie
14:00 - 14:45 Uhr	Workshop Runde 1
14:45 - 15:30 Uhr	Workshop Runde 2
15:30 - 16:00 Uhr	Kommunikationspause
16:00 - 17:00 Uhr	KI - wie prompte ich richtig? Nils Möllenkamp, KI-Experte
18:00 Uhr	Abendveranstaltung in der Phoenix-Lounge

2. Tag

09:30 - 09:40 Uhr	Begrüßung und Ausblick Claudia Amelingmeyer, LBSi Markus Brambor, SVWL Bettina Noll und Volker Schuhmacher, RSGV
09:45 - 10:30 Uhr	Marktdynamik im Wohnimmobiliensektor: Konjunkturelle Impulse und strukturelle Perspektiven Dr. Pekka Sagner
10:30 - 11:00 Uhr	FIO Update Guido Hannowsky und Thomas Gehrke, Finmas
11:00 - 11:30 Uhr	Kommunikationspause

Praxisforen:

1. S-MIP After-Sales Befragung

Volker Niedieck und Jan Horstkotte, Sparkasse
Bielefeld

2. SYTE

Maximilian Wienand, Sparkasse Essen
Dominik Malorny, Syte

11:30 - 11:50 Uhr

11:55 - 12:15 Uhr

12:15 - 13:15 Uhr

Praxisforum Runde 1

Praxisforum Runde 2

Aktuelles aus der Rechtsabteilung

Andrea Hage, LBSi

13:15 Uhr

Abschluss und gemeinsames Mittagessen

Fachtagung Baufinanzierung - Regionalveranstaltung Westfalen- Lippe

Das Baufinanzierungsgeschäft ist geprägt von einer starken Wettbewerbssituation und sich ändernden Rahmenbedingungen. Nutzen Sie unsere Veranstaltung, um sich über Neuerungen, aktuelle Trends und die veränderten Anforderungen im Finanzierungsgeschäft zu informieren und auszutauschen.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte und Mitarbeiter/-innen aus dem Bereich Immobilienfinanzierung

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit den aktuellen Entwicklungen und Trends in der Immobilienwirtschaft.
- Sie kennen die daraus resultierenden Auswirkungen und Handlungsempfehlungen für die Sparkasse.
- Sie sind in der Lage, mit dem dort erworbenen Expertenwissen Ihre Rolle als kompetente Ansprechpartnerin und kompetenter Ansprechpartner für den Bereich Baufinanzierung zu stärken.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Expertinnen und Experten aus dem SVWL, den Sparkassen und der Verbundpartner

HINWEIS(E)

Hinweis zur Hotelbuchung:

Sofern Sie eine Übernachtung benötigen, können Sie ein Zimmer im direkt neben der Sparkassenakademie NRW gelegenen Hotel Hampton by Hilton buchen. Bitte buchen Sie direkt beim [Hotel](#), wählen Sie den Button "Sonderpreise" aus, bestätigen Sie dort die Gruppenkennnummer „935“ und buchen Sie dann über den Button „Zimmer und Preise prüfen“. Alternativ können Sie auch weiterhin beim Hotel per Telefon (0231 9479900) oder per Mail (info@hamptondortmund.de) reservieren. Zur schnelleren Abwicklung nennen Sie dabei bitte den Code "Fachtagung Baufinanzierung - Regionalveranstaltung Westfalen-Lippe - Gruppenkennung 935". Weitere Kooperationshotels der Sparkassenakademie NRW finden Sie auf unserer Internetseite unter [Tagungszentrum](#).

Die Fachtagung wird ergänzt um **zwei „aktuelle Stunden“ von 09:00 -**



TERMIN(E)

05.10.2026 – 06.10.2026
Sparkassenakademie NRW
44263 Dortmund

14.10.2027 – 15.10.2027
Sparkassenakademie NRW
44263 Dortmund

09.10.2028 – 10.10.2028
Sparkassenakademie NRW
44263 Dortmund



DAUER

1,5 Tage

zzgl. zwei aktueller Stunden, jeweils 1 Stunde



PREIS

645,00 €

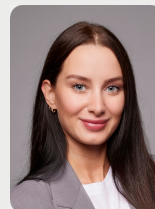
zzgl. Bewirtungspauschale | Preis für 2027 / 2028 folgt.

10:30 Uhr, die digital stattfinden werden. Mit der Anmeldung werden diese automatisch mitgebucht. Die Teilnahme ist optional.



IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN

ANMELDUNG



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

INHALTE



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

PROGRAMM/INHALT

Das Programm wird noch veröffentlicht.

Fachtagung Baufinanzierung und Immobilien - Regionalveranstaltung Rheinland

Das Baufinanzierungsgeschäft ist geprägt von einer starken Wettbewerbssituation und sich ändernden Rahmenbedingungen. Nutzen Sie unsere Veranstaltung, um sich über Neuerungen, aktuelle Trends und die veränderten Anforderungen im Baufinanzierungsgeschäft zu informieren und auszutauschen.

ZIELGRUPPE

Leiter/-innen und Mitarbeiter/-innen im Baufinanzierungscenter sowie Leiter/-innen und Mitarbeiter/-innen, die für Fragen des Immobilienvermittlungsgeschäftes zuständig sind

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit den aktuellen Entwicklungen und Trends in der Immobilienwirtschaft.
- Sie erörtern mit Spezialistinnen und Spezialisten die daraus resultierenden Auswirkungen und Handlungsempfehlungen für die Sparkasse.
- Sie stärken mit dem erworbenen Expertenwissen Ihre Rolle als kompetente Ansprechpartnerin und kompetenter Ansprechpartner für den Fachbereich Baufinanzierung.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Expertinnen und Experten des RSGV, den Sparkassen und der Verbundpartner

HINWEIS(E)

Hinweis zur Hotelbuchung:

Sofern Sie eine Übernachtung benötigen, können Sie ein Zimmer im direkt neben der Sparkassenakademie NRW gelegenen Hotel Hampton by Hilton buchen. Bitte buchen Sie direkt beim [Hotel](#), wählen Sie den Button "Sonderpreise" aus, bestätigen Sie dort die Gruppenkennnummer „90Q“ und buchen Sie dann über den Button „Zimmer und Preise prüfen“. Alternativ können Sie auch weiterhin beim Hotel per Telefon (0231 9479900) oder per Mail (info@hamptondortmund.de) reservieren. Zur schnelleren Abwicklung nennen Sie dabei bitte den Code "Fachtagung Baufinanzierung und Immobilien - Gruppenkennung 90Q". Weitere Kooperationshotels der Sparkassenakademie NRW finden Sie auf unserer Internetseite unter [Tagungszentrum](#).



TERMIN(E)

25.02.2027 – 26.02.2027
Sparkassenakademie NRW
44263 Dortmund

18.05.2028 – 19.05.2028
Sparkassenakademie NRW
44263 Dortmund



DAUER

1,5 Tage

1,5 Tage zzgl. 2 spätere Updates als "Aktuelle Stunde" (online, je 60 Min.)



PREIS

745,00 €

zzgl. Bewirtungspauschale | Preis für 2027 / 2028 folgt.

PROGRAMM/INHALT

Das Programm wird noch veröffentlicht.



IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN

ANMELDUNG



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

INHALTE



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



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)

17.09.2025 - 26.02.2026 (2. Durchgang
2025/2026)
03.03.2026 - 25.06.2026 (3. Durchgang
2026)
23.11.2026 - 02.03.2027 (4. Durchgang
2026/2027)



DAUER

20 Tage



PREIS

4.490,00 €

zzgl. Bewirtungspauschale an Präsenztagen



IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN

ANMELDUNG



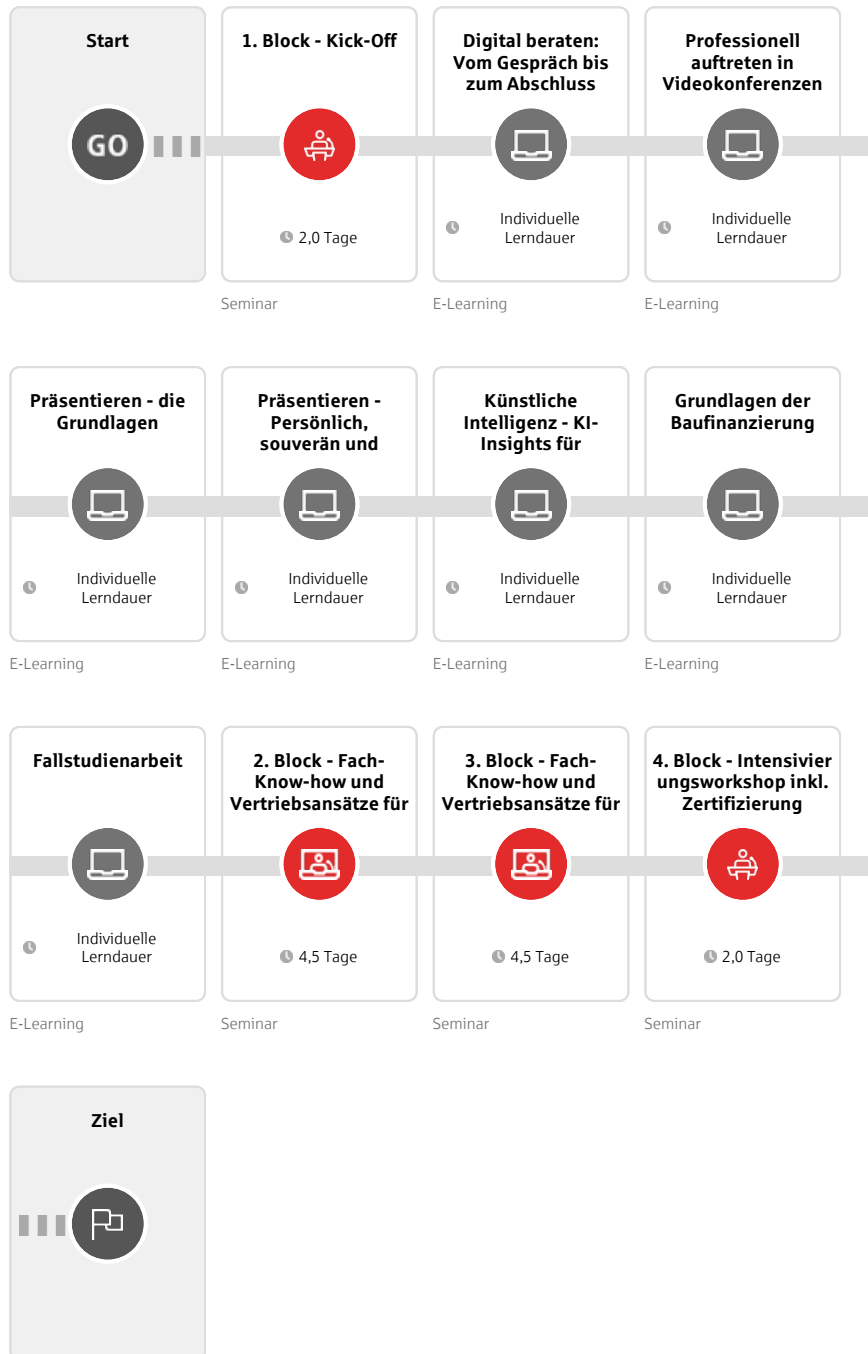
Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

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)

- 2. Durchgang 17.09. - 18.09.2025**
- 3. Durchgang 03.03. - 04.03.2026**
- 4. Durchgang 23.11. - 24.11.2026**

- Rahmenbedingungen im Baufinanzierungsgeschäft
- Einstieg in die private Baufinanzierung

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

- 2. Durchgang 03.11. - 07.11.2025**
- 3. Durchgang 16.03. - 20.03.2026**
- 4. Durchgang 30.11. - 04.12.2026**

- 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)

- 2. Durchgang 12.01. - 16.01.2026**
- 3. Durchgang 04.05. - 08.05.2026**
- 4. Durchgang 11.01. - 15.01.2027**

- 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)

- 2. Durchgang 25.02. - 26.02.2026**
- 3. Durchgang 24.06. - 25.06.2026**
- 4. Durchgang 01.03. - 02.03.2027**

- 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 26.02.2026 im zweiten Durchgang, am 25.06.2026 im dritten Durchgang und am 02.03.2027 im vierten Durchgang abgeschlossen. An diesem Tag präsentieren und erörtern Sie Ihre Fallstudienarbeit und beantworten zusätzliche Fachfragen der Prüfer/-innen. Nach bestandener Lernerfolgskontrolle erhalten Sie Ihr Zertifikat.

Kompaktseminar - Erfolgreiche Vermittlerbetreuung

Der stetige Anstieg des Plattformgeschäftes geht zu einem großen Anteil an den Sparkassen vorbei, wobei deutliche Steigerungsraten im Zuführungsgeschäft über die Kooperationsmodelle erkennbar sind. Die steigende Einbindung der Plattformen erhöht die Notwendigkeit Vermittler zu gewinnen und aktiv und kontinuierlich zu betreuen. In diesem Kompaktseminar erfahren Sie, welche strategische Bedeutung die Forcierung des Vermittlungsgeschäftes hat und wie Sie dieses Wachstumsfeld vertrieblich nutzen können.

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 kennen die aktuelle Ausgangslage und die strategische Bedeutung des Vermittlungsgeschäftes und die unterschiedlichen Positionierungsmöglichkeiten der Sparkassen (Produktgeber/ Vermittler).
- Sie kennen die unterschiedlichen Anbieter im Vermittlungsgeschäft und deren Funktionsweisen (Wettbewerbssituation).
- Sie erfahren, wie Sie Vermittler für Ihr Haus gewinnen und binden können und wie Sie das Vermittlungsgeschäft verkaufsfördernd in der Baufinanzierungsberatung einsetzen können.
- Sie erhalten Impulse, was die relevanten Erfolgsfaktoren für eine erfolgreiche Vermittlerakquise und -betreuung sind.

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)

Ergänzend zur Präsenzveranstaltung wird ca. 5 Wochen vorher, sowie ca. 3 Wochen nachher jeweils ein Austausch als digitale Veranstaltung durchgeführt.



TERMIN(E)

Folgt



DAUER

3,5 Tage



PREIS

1.575,00 €



IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN

ANMELDUNG



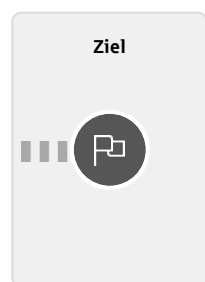
Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



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

**Ihre Lernreise: Kompaktseminar - Erfolgreiche
Vermittlerbetreuung**



PROGRAMM/INHALT

Themenschwerpunkt 1: Strategische Bedeutung

- Markt- und Wettbewerbssituation
- Funktionsweise der Plattformen
- Strategische Einordnung FINMAS, FORUM und Interhyp
- DSGVO-Projekt „Vermittlung von Baufinanzierungen“
- Personelle und räumliche Organisation der Vermittlerbetreuung
- Sparkasse als Vertrieb

Themenschwerpunkt 2: Grundlagen Vermittlungsgeschäft

- Plattformgeschäft: Funktionsweise und für die Sparkasse relevante Anbieter
- Produktabbildung und Parametrisierung
- Gesetzliche Anforderungen (Datenschutz, WIKR, etc.) und sicherer Daten- und Informationsaustausch
- Antragsmanagement

Themenschwerpunkt 3: Vertriebliche Umsetzung

- Erfolgsfaktoren einer nachhaltigen Vermittlerbetreuung
- Neue Vertriebspartner gewinnen und einbinden
- Umgang mit (stationären) Vermittlern
- compliancekonform agieren
- "Sicher im Prozess und in der Anwendung"

Themenschwerpunkt 4: Austausch zu Umsetzungserfahrungen

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

- Dr. Ing. Jörg Albert
- 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 6: 03.11.2025 - 22.01.2026

Kick-off-Präsenztage (03.11.2025)
Modul 1 (12.11.2025)
Modul 2 (13.11.2025)
Modul 3 (19.11.2025)
Modul 4 (20.11.2025)
Modul 5 (28.11.2025)
Modul 6 (12.01.2026)
Lernerfolgskontrolle (22.01.2026)

Durchgang 7: 12.11.2026 - 27.01.2027

Kick-off-Präsenztage (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./14.01.2027)
Lernerfolgskontrolle (27.01.2027)



DAUER

4,5 Tage



PREIS

1.890,00 €



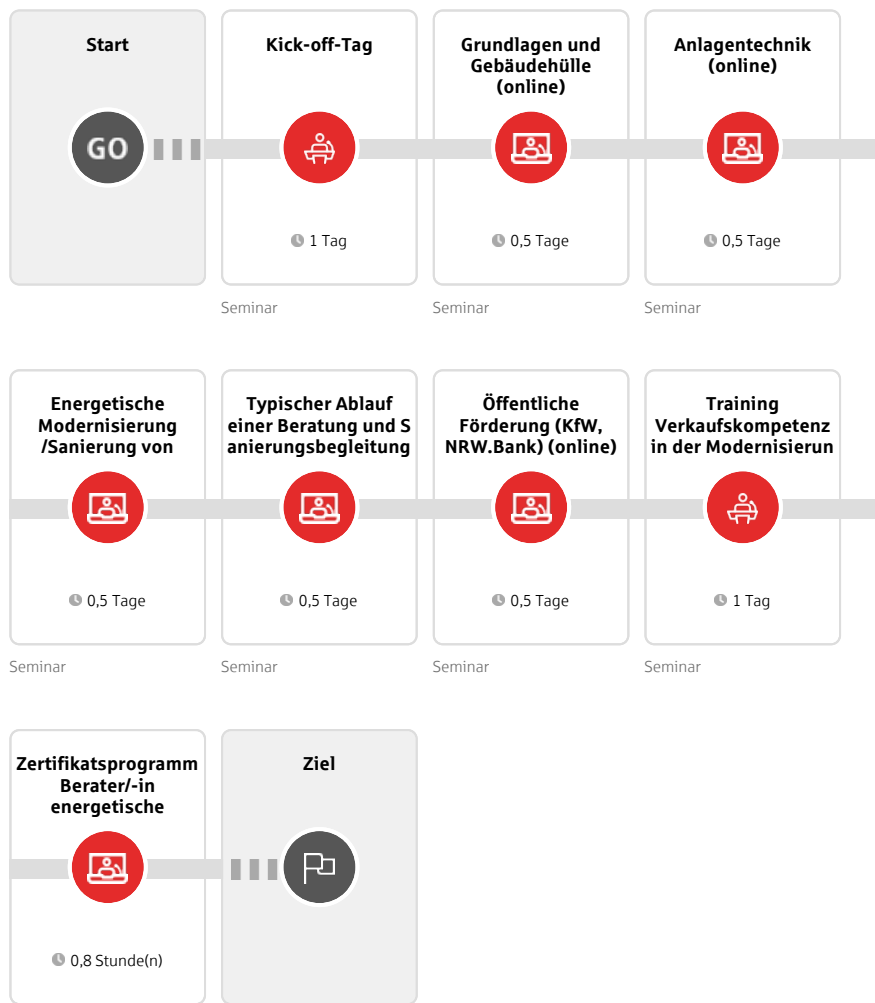
IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN

ANMELDUNG



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

Ihre Lernreise: Zertifikatsprogramm Berater/-in für energetische Modernisierung



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)

- Wie gibt ein Gebäude Energie an die Umgebung ab?
- Wesentliche Fachbegriffe
- Faktoren der thermischen Behaglichkeit
- Transmissionswärmeverluste
- Die luftdichte Gebäudehülle

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

- Komponenten einer Heizungsanlage
- Anlagen zur Heizwärme- und Warmwassererzeugung
- Einbindung regenerativer Energien
- Entwicklung zum Gebäudeenergiegesetz (GEG)

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

- Bilanzierung eines Gebäudes
- Was versteht man unter einem Referenzgebäude und was unter einem Effizienzhaus?
- Anforderungen des GEG (BAFA/KfW) an Sanierungsmaßnahmen
- Vorstellung eines Mustergebäudes
- Typische Bauteilaufbauten und Sanierungsmöglichkeiten

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

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

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



04 IMMOBILIEN

Trainings: Beratung und Vertrieb (inkl. OSP)



TERMIN(E)

Auf Anfrage



DAUER

0 Tage

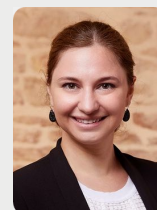


PREIS



IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN

ANMELDUNG



Nathalia Klenner

0231 222 40 758

nathalia.klenner@ska.nrw

INHALTE



Vanessa Jandzinsky

0231 22240-760

vanessa.jandzinsky@ska.nrw

ProEco-Schulungskonzept für RSGV-Sparkassen: Energetische Sanierung für private Wohnimmobilien

Durch diese Schulung, entwickelt für die RSGV-Sparkassen, erhalten Beraterinnen und Berater das nötige Wissen und die Werkzeuge, um das Thema energetische Sanierung effektiv in ihre Beratungsgespräche einzubinden und Kunden gezielt an die Energieberater der ProEco Rheinland weiter zu leiten.

IHR NUTZEN

- Sie erweitern ihr Grundverständnis zum Thema energetische Sanierungen bei privaten Wohnimmobilien und können das Thema in ihre Praxis einordnen
- Sie verfügen über die erforderliche Fachkompetenz auf dem Gebiet Modernisierung zur aktiven Positionierung
- Sie können ein qualifiziertes Kundengespräch führen und Modernisierungsthemen identifizieren
- Sie erkennen systematisch Vertriebschancen sowie Risiken und setzen passende Lösungen zielgerichtet durch Überleitung an die ProEco Rheinland um
- Sie beherrschen die Verknüpfung des Themas Modernisierung mit der Ganzheitlichen Beratung
- Sie integrieren das Thema in ihr Rollenverständnis und nutzen dies proaktiv zu ihrer Positionierung

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Qualifizierte Fachleute des Sparkassen Verbundes

PROGRAMM/INHALT

Digitaler Kick Off (Webex)

- Strategische Bedeutung
- Grundsätzliche Aufstellung (ProEco)
- Ausgangssituation & Ziele
- Vorstellung der Vorgehensweise

Nachhaltige Führung mit Energetische Sanierung (Workshop)

- Mindset
- Chancen/Herausforderungen
- Konsequenz für Führung
- Führungsinstrumente

Modernisierungsrechner der SFG (E-Learning)

- Einordnung des Modernisierungsrechners
- Den Modernisierungsrechner richtig ausfüllen
- Einordnung der errechneten Werte

Modernisierungsrechner der SFG (Webex)

- Chancen des Modernisierungsrechners
- Grobe Einordnung von Eckdaten
- Einbindung des Finanzkonzeptes für Cross-Selling-Produkte

Fachwissen Energetische Sanierung 1 (Webex)

- Gesetzliche Vorgaben
- Energieausweis
- Sanierungsfahrplan (ISFP)
- Heizungsarten
- Photovoltaik

Fachwissen Energetische Sanierung 2 (Webex)

- Dachdämmung
- Lüftungssysteme
- Fensteraustausch
- Bauphysikalische Zusammenhänge

Energetische Sanierung in der Beratungspraxis (Präsenz-Training)

- Rolle Berater & Zusammenspiel der proEco
- Kundendiagnose
- Vertriebsanlässe
- Beratungsleitfäden
- Überleitung an ProEco
- Professionelle Gesprächsführung

Praxisdialog Energetische Sanierung (Präsenz-Austausch)

- Erfolgsbeispiele aus der Beratungspraxis
- Praxisimpulse
- Tipps für schwierige Situationen
- Fragen & Antworten
- Persönliche Reflexion

Baufinanzierung in OSPlus_neo

ZIELGRUPPE

Alle Berater/-innen der privaten Baufinanzierung (Standard) und deren Führungskräfte, sowie Mitarbeiter/-innen des Projektteams, aus der Marktfolge Aktiv und den Filialen (Anbahnung bzw. Erstkontakt), sowie Geschäfts- und Gewerbekundenberater/-innen.

IHR NUTZEN

- Sie führen die Kundengespräche mit OSPlus_neo sicher und navigieren kompetent in den technischen Anwendungen.
- Sie beherrschen die Bedarfsermittlung und den Produktverkauf mit OSPlus_neo und stellen den Kunden und seine Bedürfnisse weiterhin in den Mittelpunkt.
- Sie erkennen die Vorteile einer bildschirmgeschützten Beratung als Chance zu mehr Beratungsqualität und begeistern den Kunden für neue technische Möglichkeiten.
- Sie argumentieren (zins)sicher und mit Preisstolz.
- Die Führungskräfte überzeugen mit ihrer Rolle, begleiten und unterstützen ihre Mitarbeiter/-innen im Einsatz von OSPlus_neo.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Erfahrene Trainer/-innen der Sparkassenakademie sowie Kooperationspartner/-innen.



TERMIN(E)

auf Anfrage



DAUER

0 Tage

Die Dauer hängt von der individuellen Vereinbarung mit Ihrem Haus ab.



PREIS

individuell



IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN

ANMELDUNG



Darina Busch

0231 22240-524

darina.busch@ska.nrw

INHALTE



Vanessa Jandzinsky

0231 22240-760

vanessa.jandzinsky@ska.nrw

PROGRAMM/INHALT

Das Seminar ist in 8 Module unterteilt:

- Modul 1** Workshop zur Individualisierung des Trainings mit allen Projektverantwortlichen
- Modul 2** Kick-off für alle betroffenen Mitarbeiter/-innen
- Modul 3a** Workshop für die Führungskräfte
- Modul 3b** Training der Baufinanzierungsberater/-innen
- Modul 3c** Training der Marktfolgemitarbeiter/-innen
- Modul 3d** Training der Primärkundenberater/-innen, IKB
- Modul 3e** Training der Geschäfts- und Gewerbekundenberater/-innen
- Modul 4** Nachhaltigkeitsworkshop - Reflexion und Best Practice für Berater/-innen und Führungskräfte

Die Dauer und die genauen Inhalte stimmen Sie im Vorfeld individuell mit uns ab. Gern schicken wir Ihnen unser Konzept zu.

Baufinanzierung 2.0 - Ihr Update für eine erfolgreiche Beratung mit OSPlus_neo

Optimieren Sie Ihre Expertise in der Baufinanzierungsberatung mit OSPlus_neo und erhalten Sie Ihr neo-Update! In diesem eintägigen Seminar gewinnen Sie einen Überblick zu den neuesten technischen Entwicklungen von OSPlus_neo und deren Anwendung in der kundenorientierten Beratung. Lernen Sie, wie Sie neue und innovative Tools gezielt einsetzen können, um Ihre Abschlussquoten zu steigern.

ZIELGRUPPE

Baufinanzierungsspezialistinnen und Baufinanzierungsspezialisten, Gruppen- und Abteilungsleitende der Baufinanzierung

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit den neuesten technischen Möglichkeiten für Ihren Arbeitsplatz und Ihre Beratung und wissen, wie Sie diese gezielt für eine effiziente und kundenorientierte Beratung nutzen.
- Sie können die Hürden in BauFi_neo 2.0 souverän meistern und dadurch Ihre Abschlussquoten steigern.
- Sie kennen die neuesten Anwendungen und verstehen deren Relevanz für die Beratung.

VORAUSSETZUNG(EN)

Die Teilnehmenden verfügen bereits über grundlegende Kenntnisse in OSPlus_neo und BauFi_neo 2.0.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Kooperationspartner/-innen der Sparkassenakademie



TERMIN(E)

nach Vereinbarung



DAUER

1 Tag



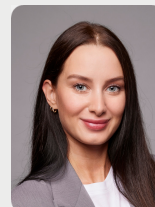
PREIS

nach Vereinbarung



IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN

ANMELDUNG



Darina Busch

0231 22240-524

darina.busch@ska.nrw

INHALTE



Vanessa Jandzinsky

0231 22240-760

vanessa.jandzinsky@ska.nrw

PROGRAMM/INHALT

"Baufi_neo 2.0": kompaktes Update zu den neuesten Funktionen und Anwendungsmöglichkeiten

Prolongation in Baufi_neo

Einsatzmöglichkeiten neuer Tools für den Vertrieb und Chancen in der Kundenberatung

Ideenschmiede Beratung: Lösungsansätze für aktuelle Herausforderungen im Vertrieb

Effektive Zusammenarbeit: Erfolgsfaktoren für eine harmonische Zusammenarbeit mit den Primärberatenden

HINWEISE ZUM INHOUSE-TRAINING

Diese Veranstaltung bieten wir gerne Inhouse in Ihrer Sparkasse an.

Multiproduktansatz in der Baufinanzierung

Das Baufinanzierungsangebot auf dem freien Markt ist mittlerweile riesengroß – die Wege der Kundinnen und Kunden zur Finanzierung vielfältig! Der Multiproduktansatz hilft dabei, die Kundenschnittstellen nachhaltig zu sichern. Stärken Sie Ihr eigenes Baufinanzierungsgeschäft durch die Nutzung der Markttransparenz und einer vollumfänglichen Beratung Ihrer Kundinnen und Kunden – wir unterstützen Sie von der strategischen Entscheidung bis zum Kundengespräch.

ZIELGRUPPE

Alle Berater/-innen der privaten Baufinanzierung (Standard) und deren Führungskräfte sowie Mitarbeiter/-innen des Projektteams

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Bedürfnisse Ihrer Kundinnen und Kunden und halten Lösungen bereit, die Ihre Kundinnen und Kunden als attraktiv und wertvoll empfinden.
- Sie steigern Ihr Geschäftsvolumen, bauen das Zins- und Provisionsgeschäft weiter aus und senken Ihre Leerberatungsquoten.
- Sie stellen Ihren Baufinanzierungsvertrieb zukunftssicher auf, indem Sie Kundenschnittstellen nachhaltig sichern.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Erfahrene Trainer/-innen der Sparkassenakademie sowie unseres Kooperationspartners FINMAS und weiterer Kooperationspartner

PROGRAMM/INHALT

Das Angebot ist in unterschiedliche Module unterteilt, die wir gerne an Ihren individuellen Schulungsbedarf anpassen.

Zunächst erarbeiten wir im Rahmen der strategischen Begleitung und Handlungsfeldanalyse gemeinsam mit Ihrem Haus ein individuelles Unterstützungskonzept. Anschließend unterstützen wir Sie, je nach Bedarf, bei der Umsetzung des Konzepts und der Befähigung der Mitarbeitenden.

Kontaktieren Sie uns gern. Wir stellen Ihnen unser Konzept gerne in einem persönlichen Gespräch vor.



TERMIN(E)

nach Vereinbarung



DAUER

0 Tage

Die Dauer hängt von der individuellen Vereinbarung mit Ihrem Haus ab.



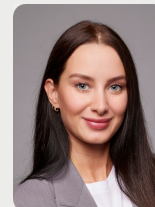
PREIS

nach Vereinbarung



IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN

ANMELDUNG

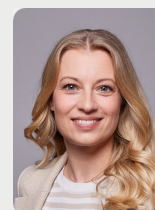


Darina Busch

0231 22240-524

darina.busch@ska.nrw

INHALTE



Vanessa Jandzinsky

0231 22240-760

vanessa.jandzinsky@ska.nrw

Stift-Display: Sehen. Verstehen. Behalten. - Visualisierung, die begeistert

Machen Sie Ihre Beratungsgespräche lebendiger und überzeugender! In unserem Seminar erfahren Sie, wie Sie mit Stift-Displays von Wacom komplexe Inhalte klar und verständlich vermitteln. Nutzen Sie die Kraft von Bildern, um Ihre Kunden in der Videoberatung zu fesseln und Ihre Überzeugungskraft deutlich zu steigern.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Kunden-Service-Center, Digitales Beratungs-Center, Business-Center oder der Multikanalberatung in den Filialen und alle weiteren Mitarbeitenden, die Kundenberatung visuell überzeugend gestalten möchten

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Vorteile visueller Unterstützung in der Beratung und verstehen, wie das Stift-Display Ihre Kommunikation verbessert.
- Sie können einfache und effektive Zeichnungen erstellen, um komplexe Inhalte verständlich und anschaulich zu visualisieren.
- Sie wissen, wie Sie visuelle Tools gezielt einsetzen, um die Aufmerksamkeit Ihrer Kunden zu steigern und Ihre digitalen Beratungsgespräche überzeugender und erfolgreicher zu gestalten.

IHRE REFERENTIN

Meike Daßler, KuneCom GbR

Geschäftspartnerin/Inhaberin mit langjährigen Praxiserfahrungen in einer digitalen Vertriebseinheit einer Sparkasse. Neben der Qualifikation zur Trainerin im Bereich KSC/DBC und BC ist sie auch Spezialistin für Trainingskompetenzen. Zudem ist sie zertifizierte persolog®-Persönlichkeitstrainerin und hat ein Diplom in Changemanagement und Leadership.

HINWEIS(E)

Sie erhalten zusätzlich ein exklusives Bikablo-Scribble-Booklet, welches Ihnen in einer Schritt-für-Schritt-Anleitung erklärt, wie Sie einfach visualisieren können. Das Booklet ist im Seminarpreis enthalten.

Bei Bedarf bieten wir Ihnen dieses Training gerne auch als Inhouse-Veranstaltung an.



TERMIN(E)

01.10.2026



DAUER

1 Tag



PREIS

425,00 €



IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN

ANMELDUNG



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

INHALTE



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

PROGRAMM/INHALT

Warum brauchen wir das Stift-Display?

- Technik und Tools zur visuellen Unterstützung

Was ist das Stift-Display?

- Wacom DTK1660E

Wie nutzen wir das Stift-Display?

- Erste visuelle Zeichnungen erstellen
- Mit Vorlagen und eigenen Ideen arbeiten

Anwendungstraining mit dem Stift-Display

Videoberatung im Immobiliengeschäft - Vom Bildschirm zum Eigenheim

Auch in der Baufinanzierung zählt heute: flexibel, persönlich, effizient – und genau das ermöglicht eine moderne Finanzberatung per Videoberatung. Sie bringt Beratung dahin, wo Ihre Kundinnen und Kunden gerade sind – ohne Qualitätsverlust, aber mit maximaler Wirkung und Vertrauen.

ZIELGRUPPE

Beraterinnen und Berater in der Baufinanzierung und Immobilienvermittlung

IHR NUTZEN

- Sie wissen, wie Sie Ihre Baufinanzierungsgespräche per Video erfolgreich führen.
- Sie können mit klaren Visualisierungen, einer strukturierten Gesprächsführung und persönlicher Ansprache die Kundenzufriedenheit steigern.
- Sie schaffen Vertrauen für nachhaltige Finanzierungsentscheidungen.

IHRE REFERENTIN

Meike Daßler, KuneCom GbR

Geschäftspartnerin/Inhaberin mit langjährigen Praxiserfahrungen in einer digitalen Vertriebseinheit einer Sparkasse. Neben der Qualifikation zur Trainerin im Bereich KSC/DBC und BC ist sie auch Spezialistin für Trainingskompetenzen. Zudem ist sie zertifizierte persolog®-Persönlichkeitstrainerin und hat ein Diplom in Changemanagement und Leadership.

HINWEIS(E)

Um den Transfer der Seminarinhalte im täglichen Arbeitsumfeld zu sichern, empfehlen wir eine Praxisbegleitung am eigenen Arbeitsplatz. Bei Interesse an einem Simulationstraining sprechen Sie gern im Vorfeld des Seminars Edmund Honermann, Tel.: 0231 22240-739, an.

Bei Bedarf bieten wir Ihnen dieses Training gerne auch als Inhouse-Veranstaltung an.



TERMIN(E)

14.07.2026
Sparkassenakademie NRW
44263 Dortmund

Seminar (14.07.2026)



DAUER

1 Tag

1 Seminartag und bei Bedarf zzgl. 1 Tag für Transfer am Arbeitsplatz



PREIS

395,00 €



IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN

ANMELDUNG



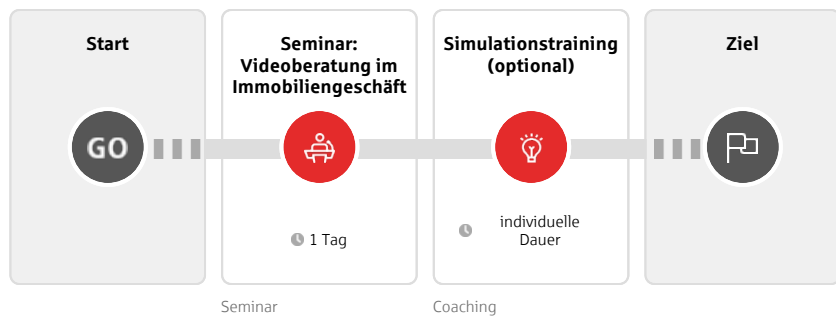
Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



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

**Ihre Lernreise: Videoberatung im Immobiliengeschäft - Vom
Bildschirm zum Eigenheim**



PROGRAMM/INHALT

Warum überhaupt Videoberatung in der Baufinanzierung?

- Verändertes Kundenverhalten
- Wunsch nach Flexibilität und ortsunabhängiger Beratung
- Höhere digitale Affinität jüngerer Zielgruppen
- Persönlich trotz Distanz: Nähe durch Bild und Stimme

Was ist die Videoberatung?

- Arbeitsplatzeinrichtung: Kamera, Ton, Licht: Technische Basics für eine gute Präsenz sowie Hintergrund und Blickwinkel: Was wirkt professionell?, Ergonomie und Datenschutz: Praktisch und sicher zugleich
- Programmnutzung: gängige Videoberatungs-Tools, Bildschirm teilen, Unterlagen einblenden
- Verbindungsaufbau zum Kunden: Einladung zur Videoberatung
- technischer Support: Kunden niedrigschwellig abholen, was tun, wenn es hakt? Umgang mit Störungen

Wie funktioniert die Videoberatung?

- Wirkungen und Erwartungen vor der Kamera: Körpersprache, Mimik, Blickkontakt
- Kleidung und Erscheinung: Was überträgt sich wie?
- Empathie zeigen trotz Bildschirm: Stimme, Pausen, Sprache
- Der erste Kontakt mit der Videoberatung: Icebreaker online: Wie gelingt ein persönlicher Einstieg?, Kunden souverän durch die ungewohnte Technik begleiten, Gesprächsphasen im Videocall strukturieren

04 IMMOBILIEN

Basiswissen

Grundlagen des Bauträgergeschäfts - Anwendung der Makler- und Bauträgerverordnung (MaBV)

Die Makler- und Bauträgerverordnung (MaBV) regelt die Tätigkeit der Unternehmen, die als Bauträger zunächst Grundstücke und Immobilien auf eigenes Risiko erwerben, um diese dann zu bebauen oder zu sanieren und mit Gewinn zu veräußern. Nicht nur wegen der stets hohen Volumina ist das Bauträgergeschäft für die Sparkassen von großer Bedeutung.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die erste Einblicke ins Bauträgergeschäft erhalten und sich mit Grundlagen des Bauträgergeschäfts auseinandersetzen möchten.

IHR NUTZEN

- Sie sind in der Lage Kreditwürdigkeitsprüfungen und Objektbeurteilungen praxisgerecht durchzuführen.
- Sie erlangen Kenntnisse zur technischen Abwicklung eines Bauträgerengagements.
- Sie setzen sich mit rechtlichen Fragen rund um das Bauträgergeschäft auseinander.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

siehe Hinweise

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung bieten wir in Kooperation mit der Sparkassenakademie Niedersachsen an. Die Veranstaltung findet in den virtuellen Seminarräumen der Sparkassenakademie Niedersachsen statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar. Für weitere Informationen (z. B. Inhalte, Termin/e sowie Preis) und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen:

[Hier klicken](#)

Wenn Sie sich bisher noch nicht für das Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen registriert haben, so können Sie formlos über die E-Mail-Adresse akademiemail@svn.de oder telefonisch (Tel.: 0511 3603 501) einen Zugang beantragen.

Webcode in Niedersachsen: SM1807



TERMIN(E)

siehe Hinweise



DAUER

2 Tage



PREIS

siehe Hinweise



IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN

ANMELDUNG



Darina Busch

0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



Vanessa Jandzinsky

0231 22240-760
vanessa.jandzinsky@ska.nrw

PROGRAMM/INHALT

siehe Hinweise

Wohnungsbauförderung NRW - Einführung in öffentliche Förderprogramme für den wohnwirtschaftlichen Bereich

Profitieren Sie von unserem praxisorientierten Seminar zum Thema öffentliche Förderprogramme im Wohnungsbau der KfW und NRW.BANK. Erfahren Sie alles über die fristgerechte Antragsstellung und die vielfältigen Fördermöglichkeiten. Ob beim Kauf, beim Neubau oder bei der altersgerechten sowie energetischen Sanierung von Wohnimmobilien – wir bringen Ihnen die Grundlagen und Spezialprogramme näher, die Sie für Ihren Erfolg benötigen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in Kreditabteilungen und Beratungsbereichen, die über geringe Vorkenntnisse im Bereich der kreditbasierten Förderung wohnwirtschaftlicher Vorhaben verfügen und /oder in nächster Zukunft Aufgaben in diesem Bereich übernehmen sollen.

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit dem Einsatz von Kreditprogrammen der KfW und der NRW.BANK für den Wohnungsbau.
- Sie kennen die Voraussetzungen zur fristgerechten Antragsstellung.
- Sie wissen, welche Förderkreditprogramme der KfW und NRW.BANK beim Kauf bzw. der Herstellung sowie der altersgerechten und/oder energetischen Sanierung von Wohnimmobilien eingesetzt werden können.

IHR REFERENT

Stephan Kunz, NRW.BANK Sparkassenbetriebswirt und Förderberater der NRW.BANK. Er berät Firmenkundenbetreuer und Leiter von Immobiliencentern für wohnwirtschaftliche Förderprogramme sowie Existenzgründer und bestehende Unternehmen über den Einsatz von öffentlichen Förderprogrammen.



TERMIN(E)

23.04.2026
Sparkassenakademie NRW
44263 Dortmund

15.04.2027
Sparkassenakademie NRW
44263 Dortmund



DAUER

1 Tag



PREIS

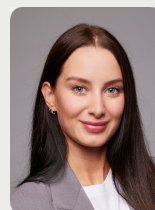
390,00 €

zzgl. Bewirtungspauschale



IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN

ANMELDUNG



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

INHALTE



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

PROGRAMM/INHALT

**Grundlagenschulung in den öffentlichen Kreditförderprogrammen
der KfW und NRW.BANK:**

- Wohneigentumsprogramme
- Klimafreundlicher Neubau
- Bundesförderung für effiziente Gebäude
- NRW.BANK.Nachhaltig Wohnen
- Altersgerecht Umbauen
- Spezialprogramme

Basiswissen für Immobilienfinanzierer

Immobilienfinanzierungen sind für Kunden oftmals ein ganz besonderer Moment und benötigen zur Umsetzung eine professionelle Begleitung durch Spezialisten der Sparkasse. Dieses Seminar vermittelt Ihnen Grundkenntnisse zum Kredit- und Immobiliengeschäft!

ZIELGRUPPE

Nachwuchskräfte und Neueinsteiger im Immobilien-/Kreditgeschäft sowie Mitarbeiter/-innen, die ihr Fachwissen auf dem Gebiet des Immobiliengeschäftes auffrischen wollen

IHR NUTZEN

- Sie können auf praxisorientierte Kenntnisse zu den Rahmenbedingungen der Immobilienfinanzierung zurückgreifen.
- Sie können Baufinanzierungen professionell planen und Zwischenfinanzierungen sowie Verbundpartner integrieren.
- Sie sind in der Lage, die Methodik der Wertermittlung anzuwenden.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Erfahrene Mitarbeiter/-innen aus Sparkassen und der Sparkassen-Finanzgruppe

PROGRAMM/INHALT

Basiswissen

Grundlagen des Grundbuchs

- Bedeutung des Geschäftsfeldes
- Wirtschaftliches Umfeld (Inflation)
- Zinssituation
- aktuelle Baukostenentwicklung
- Vermittlungsgeschäft (Interhyp, Forum) als Einblick
- Aufbau und Funktion
- Rangfolge
- Lasten und Beschränkungen der Abteilung II
- Grundpfandrechte
- Sicherungszweckerklärungen



TERMIN(E)

Durchgang 2026:
27. - 29.05.2026 online Seminar
Ab 29.05.2026 Transferauftrag
10.07.2026 online Seminar

Durchgang 2027:
19. - 21.05.2027 online Seminar
Ab 21.05.2027 Transferauftrag
29.06.2027 online Seminar



DAUER

3,5 Tage



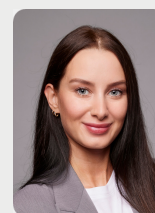
PREIS

1.265,00 €



IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN

ANMELDUNG



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

INHALTE



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

Grundstücken und Wohnimmobilien im aktuellen Immobilienmarkt

- Vortaxe
- Beleihungswertermittlung inkl. notwendiger Objektunterlagen
- Verkehrswertermittlung

Baufinanzierungsplanung

- Ermittlung Gesamtkosten
- Berücksichtigung von Eigenmittel
- Kreditarten inkl. Verbundgeschäft und Fördermittel
- Konditionen

Kapitaldienstermittlung und Kreditentscheidung

Vertragsgestaltung unter Berücksichtigung der gesetzlichen Verbrauchervorschriften

Widerrufsrecht + Auszahlungsbedingungen

Besonderheiten beim

- Kauf vom Bauträger
- Erbbaurecht
- Wohneigentum

Bestandskreditbearbeitung

- Prolongation / Forwardvereinbarung
- Vorzeitige Vertragsauflösung
- Freigabe von Grundschulden

Intensivierungsworkshop:

- Besprechung des Transferauftrages
- Zeit für Ihre Fragen und Diskussion



04 IMMOBILIEN

Immobilienfinanzierung

Wohnimmobilien finanzieren - Anspruchsvolle Finanzierungsfälle anhand von Praxisfällen beurteilen

Baufinanzierungen gehören nach wie vor zu den wichtigsten Geschäften, die Kundinnen und Kunden langfristig an die Sparkasse binden. Der deutliche Mehrwert der Sparkassen-Baufinanzierung im Vergleich zu Direktbanken liegt darin, dass wir individuelle Lösungen für unsere Kundinnen und Kunden finden. In diesem Seminar lernen Sie anhand praktischer Beispiele nicht nur alle wichtigen Grundlagen der Immobilienfinanzierung kennen, sondern darüber hinaus auch, individuelle Lösungen für unsere Kundinnen und Kunden zu finden - auch bei herausfordernden Finanzierungsstrukturen.

ZIELGRUPPE

Baufinanzierungsberater/-innen, die Ihre Kenntnisse in der Immobilienfinanzierung anhand von praxisorientierten Fallstudien vertriebsorientiert ausbauen und ihr Angebot professionalisieren möchten.

IHR NUTZEN

- Sie vertiefen Ihre Kenntnisse in der Immobilienfinanzierung und wenden diese anhand von Fallbeispielen aus der Praxis an.
- Sie kennen Lösungsansätze für Sonderfälle bei Baufinanzierungen.
- Sie können unterschiedliche Finanzierungsformen bedarfsgerecht miteinander kombinieren und Baufinanzierungsgespräche strukturiert und überzeugend führen.

IHRE REFERENTIN

Lena Heinke, Sparkasse Dortmund

HINWEIS(E)

Das Seminar wurde inhaltlich überarbeitet und mit dem Seminar 04.510 zusammengeführt. In diesem Zuge wurde das Seminar neu bezeichnet.



TERMIN(E)

16.12.2026 – 17.12.2026
Sparkassenakademie NRW
44263 Dortmund



DAUER

2 Tage



PREIS

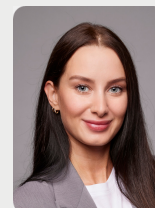
750,00 €

zzgl. Bewirtung



IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN

ANMELDUNG



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

INHALTE



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

PROGRAMM/INHALT

Der Immobilienmarkt im Überblick

Geschäftspolitische Bedeutung der Immobilienfinanzierung

Rahmenbedingungen der Immobilienfinanzierung

Planung, Aufbau und Ablauf der Finanzierung - Aufbau eines

Beratungsgesprächs

Finanzierungsformen

Förderprogramme der KfW

Wohn-Riester-Förderung steueroptimiert nutzen

Kapitaldienstberechnung mit Zins- und

Belastungsänderungsrisiken

Praxisfall: Finanzierung eines selbstgenutzten Einfamilienhauses

Die klassische Sparkassenfinanzierung

- a. Konditionenfindung
- b. Kapitaldienstberechnung/Belastungsänderungsrisiko
- c. Besonderheiten als Bauherr
- d. Beleihungswertermittlung

Erforderliche Unterlagen für die Immobilienfinanzierung und deren Bedeutung

Behandlung und Bewertung von Rechten im Grundbuch

Besonderheiten bei der Finanzierung von Wohneigentum bzw.

Teileigentum

Praxisfälle (werden in Abstimmung mit den Teilnehmenden ausgewählt):

- a. Finanzierung eines Zwei-/Mehrfamilienhauses
- b. Finanzierung einer fremdgenutzten Eigentumswohnung vom Bauträger
- c. Finanzierung von eigengenutzten Immobilien mit Wohnriester
- d. Finanzierung einer gewerblich genutzten Immobilie

Finanzierungsstrategien bei gemischt genutzten Immobilien

ImmobiliengeschäftsRating

Die sachgerechte Risikoklassifizierung von Kreditnehmern und Kreditnehmerinnen mit dem internen Rating der Sparkassen ist ein grundlegender Baustein für das Geschäft mit Immobiliengeschäftskunden (Investoren, Bauträgern und Wohnungsunternehmen u. a.) - sowohl hinsichtlich der Kreditentscheidung und der Ermittlung risikogerechter Konditionen als auch mit Blick auf die Steuerung des Portfolios. In unserem Seminar werden Ihnen Aufbau und Funktionsweise des Sparkassen-ImmobiliengeschäftsRating erläutert. Ihr Wissen wird anhand von Fallstudien am PC vertieft und durch praxisnahe Bearbeitungshinweise abgerundet.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen Kredit (Gewerbliche Immobilienfinanzierung, Markt, Marktfolge), Kreditrevision und Kreditsekretariat, die in die Erstellung, Freigabe und Prüfung von ImmobiliengeschäftsRatings eingebunden sind

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Kriterien zur Auswahl geeigneter Risikoklassifizierungsverfahren für die Bonitätsbeurteilung Ihrer Kreditnehmer und Kreditnehmerinnen.
- Sie sind vertraut mit dem Aufbau des ImmobiliengeschäftsRating und wissen, welche Informationen für die Ermittlung eines aussagefähigen Rating-Ergebnisses erforderlich sind.
- Sie vertiefen diese Grundkenntnisse anhand von Übungsfällen - unter Anwendung der Software - zu einzelnen Kundensegmenten aus dem ImmobiliengeschäftsRating und lernen die Besonderheiten zur Abbildung dieser Kundengruppen kennen.

VORAUSSETZUNG(EN)

Mindestens ein Jahr Praxiserfahrungen in der Immobilienfinanzierung

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Klaus Werner, Sparkassenverband Westfalen-Lippe
- Silvia Jansen, Rheinischer Sparkassen- und Giroverband

HINWEIS(E)

Das Seminar im Frühjahr wird von Frau Jansen betreut (2,5 Tage), die Veranstaltung im Herbst/Winter von Herrn Werner (2,5 Tage).



TERMIN(E)

11.11.2026 – 13.11.2026
Sparkassenakademie NRW
44263 Dortmund

10.02.2027 – 12.02.2027
Sparkassenakademie NRW
44263 Dortmund



DAUER

2,5 Tage



PREIS

865,00 €

zzgl. Bewirtung



IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN

ANMELDUNG



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

INHALTE



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

PROGRAMM/INHALT

Überblick und Methodik des ImmobiliengeschäftsRating
Vorstellung aller Informationsmodule sowie der nachgelagerten
Einflüsse im Rating
Bewertungsumfang und Erleichterungsregelungen
Einführung in die Rating-Software unter OSPlus
Praktische Bedienungshinweise
Fallstudie „Bilanzierender Investor“
Fallstudie „Nichtbilanzierender Investor“
Fallstudie „Bilanzierender Bauträger“
Fallstudie „BGB-Gesellschaft“
Kundenspezialisierung Einzweckgesellschaft
Besonderheiten bei Wohnungsunternehmen
Besonderheiten bei Privatiers
Besonderheiten bei Offenen Immobilienfonds

Modernisierungsrechner der Sparkassen-Finanzgruppe für Baufinanzierungsberatende

Welche Möglichkeiten bietet der Modernisierungsrechner der Sparkassen-Finanzgruppe im Kundenkontakt? Welches sind die Eingabemöglichkeiten und Einflussfaktoren auf dem Weg zum Modernisierungsfahrplan? Wie können Vertriebschancen sinnvoll genutzt werden?

ZIELGRUPPE

Baufinanzierungsberaterinnen und Baufinanzierungsberater

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Funktionsweise des Modernisierungsrechners und können die Kundeneingaben fachgerecht interpretieren.
- Sie verstehen die Ergebnisse im Modernisierungsfahrplan und können diese erläutern.
- Sie nutzen gezielt Vertriebsansätze aus dem Modernisierungsrechner für Ihre Beratung.

IHRE REFERENTIN

Nancy Matzke, Nancy Matzke Consulting & Coaching

HINWEIS(E)

Zwei Wochen vor Beginn des Online-Seminars werden die Teilnehmenden eingeladen. Das E-Learning ist vor dem Online-Seminar zu bearbeiten.

Um das Online-Seminar so praxisnah wie möglich zu gestalten, reichen Sie uns bitte vorab Ihre Wünsche, Fragestellungen oder Problemstellungen Ihres Hauses in Zusammenhang mit dem Modernisierungsrechner ein.

Der Modernisierungsrechner wird weiterentwickelt und die Inhalte des Seminars werden fortlaufend entsprechend angepasst.

Bitte beachten Sie, dass es sich nicht um eine Schulung für Multiplikatoren handelt.



TERMIN(E)

Auf Anfrage



DAUER

1,5 Stunden



PREIS

149,00 €



IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN

ANMELDUNG



Darina Busch

0231 22240-524

darina.busch@ska.nrw

INHALTE



Vanessa Jandzinsky

0231 22240-760

vanessa.jandzinsky@ska.nrw

PROGRAMM/INHALT

E-Learning (04.511-1), 40 Minuten

- Hintergrund und Eingabemöglichkeiten des Modernisierungsrechners der Sparkassen-Finanzgruppe mit beispielhaftem Modernisierungsfahrplan

Online-Seminar (04.511-2), 90 Minuten

- Chancen des Modernisierungsrechners und grobe Einordnung von Eckdaten des Modernisierungsfahrplans
- Vertriebsansätze und Cross-Selling aus dem Modernisierungsrechner
- Erfolgreiche Kontaktaufnahme im Rahmen der Leadgenerierung
- Rücküberleitung an die Primärberaterinnen und Primärberater
- Updates zum Modernisierungsrechner
- Klärung Ihrer offenen Fragen

HINWEISE ZUM INHOUSE-TRAINING

Gern bieten wir Ihnen individuell abgestimmte Schulungsmaßnahmen zum Modernisierungsrechner der Sparkassen-Finanzgruppe auch als Inhouse-Schulungen an.

Der Modernisierungsrechner

Welche Möglichkeiten bietet der Modernisierungsrechner der Sparkassen-Finanzgruppe im Kundenkontakt? Welches sind die Eingabemöglichkeiten und Einflussfaktoren auf dem Weg zum Modernisierungsfahrplan?

ZIELGRUPPE

Beratende im Privatkundenmarkt, Führungskräfte im Markt, in der Marktfolge Aktiv und im Immobilienvertrieb

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Funktionsweise des Modernisierungsrechners und können die Kundeneingaben fachgerecht interpretieren.
- Sie erfahren, welches Ergebnis die Analyse zeigt und welche weiteren Informationen zu Maßnahmenpaketen das Tool bereit hält.
- Sie erfahren, welchen Mehrwert der Modernisierungsrechner generiert und wie Sie die Kunden und Kundinnen unterstützen können.

PROGRAMM/INHALT

- Einordnung des Modernisierungsrechners
- Erfassung und Überprüfung wichtiger Daten zur Immobilie
- Analyse und Auswahl von Maßnahmen inkl. Fördermöglichkeiten
- Vorteile des Modernisierungsrechners und nächste Schritte



TERMIN(E)

Auf Anfrage



DAUER

42 Minuten



PREIS

40,00 €



IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN

ANMELDUNG



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

INHALTE



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

Modernisierungsrechner der Sparkassen-Finanzgruppe für Primärberatende

Welche Möglichkeiten bietet der Modernisierungsrechner der Sparkassen-Finanzgruppe im Kundenkontakt? Welches sind die Eingabemöglichkeiten und Einflussfaktoren auf dem Weg zum Modernisierungsfahrplan? Wie können Vertriebschancen sinnvoll genutzt werden und auf welche Weise gelingt bei Bedarf eine qualifizierte Überleitung zu Spezialistinnen und Spezialisten?

ZIELGRUPPE

Primärberaterinnen und Primärberater, Kunden-Service-Center

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Funktionsweise des Modernisierungsrechners und können die Kundeneingaben fachgerecht interpretieren.
- Sie verstehen die Ergebnisse im Modernisierungsfahrplan und können diese in Grundzügen erläutern.
- Sie nutzen gezielt Vertriebsansätze aus dem Modernisierungsrechner und leiten bei Bedarf professionell an die Spezialistinnen und Spezialisten über.
- Sie wecken bei Ihren Kundinnen und Kunden Interesse für das Thema Modernisierung und führen Sie souverän zum Tool.

IHRE REFERENTIN

Nancy Matzke, Nancy Matzke Consulting & Coaching

HINWEIS(E)

Zwei Wochen vor Beginn des Online-Seminars werden die Teilnehmenden eingeladen. Das E-Learning ist vor dem Online-Seminar zu bearbeiten.

Um das Online-Seminar so praxisnah wie möglich zu gestalten, reichen Sie uns bitte vorab Ihre Wünsche, Fragestellungen oder Problemstellungen Ihres Hauses in Zusammenhang mit dem Modernisierungsrechner ein.

Der Modernisierungsrechner wird weiterentwickelt und die Inhalte des Seminars werden fortlaufend entsprechend angepasst.

Bitte beachten Sie, dass es sich nicht um eine Schulung für Multiplikatoren handelt.



TERMIN(E)

Auf Anfrage



DAUER

1,5 Stunden



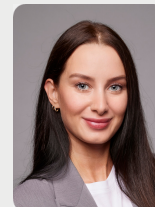
PREIS

149,00 €



IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN

ANMELDUNG



Darina Busch

0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



Vanessa Jandzinsky

0231 22240-760
vanessa.jandzinsky@ska.nrw

PROGRAMM/INHALT

E-Learning (04.511-1), 40 Minuten

- Hintergrund und Eingabemöglichkeiten des Modernisierungsrechners der Sparkassen-Finanzgruppe mit beispielhaftem Modernisierungsfahrplan.

Online-Seminar (04.512-2), 90 Minuten

- Fachliche Einordnung der Eingaben im Modernisierungsrechner
- Chancen des Modernisierungsrechners und grobe Einordnung von Eckdaten des Modernisierungsfahrplans
- Vertriebsansätze und Einbindung des Finanzkonzeptes für Cross-Selling-Produkte
- Professionelle Überleitung der Kundinnen und Kunden an die Spezialistinnen und Spezialisten
- Erfolgreiche Kontaktaufnahme im Rahmen der Leadgenerierung
- Updates zum Modernisierungsrechner
- Klärung Ihrer offenen Fragen

HINWEISE ZUM INHOUSE-TRAINING

Gern bieten wir Ihnen individuell abgestimmte Schulungsmaßnahmen zum Modernisierungsrechner der Sparkassen-Finanzgruppe auch als Inhouse-Schulungen an.

Cockpit Immobilie – Ein Bestandteil des r u d i Projektes (E-Learning)

Was ist das DSGVO-Projekt r u d i und welche Möglichkeiten bietet das Cockpit Immobilie für ihre Kundinnen und Kunden? Wie können Sie dieses Tool gezielt in Ihre Beratung einbinden, um die Kundenbindung nachhaltig zu stärken? Welche Chancen öffnen sich Ihnen dadurch im Vertrieb?

ZIELGRUPPE

Beraterinnen und Berater sowie Führungskräfte im Privatkundenmarkt, der Baufinanzierung und des Immobilienvertriebs

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Grundlagen des DSGVO-Projekts r u d i und können dessen Bedeutung für die Immobilienberatung erläutern.
- Sie verstehen die Struktur und Funktionsweise des Cockpit Immobilie und sind in der Lage, den Mehrwert in der Kundenberatung klar darzustellen.
- Sie erfahren, wie Sie mit der Nutzung des Cockpit Immobilie durch die Kundinnen und Kunden die Beratungsergebnisse optimieren und konkrete Handlungsempfehlungen ableiten können.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zu einem Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gerne!



TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!



DAUER

45 Minuten



PREIS

60,00 €

Pauschalpreis für Sparkassen ab 100 Lernenden



IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN

ANMELDUNG



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

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

PROGRAMM/INHALT

Einordnung des DSGVO-Projektes r u d i

- Erweiterung des Beratungsportfolios um ein ganzheitliches, integriertes Ökosystem - von den ersten Ideen zum Thema "Wohnen" bis hin zur späteren Modernisierung
- Bedeutung für die Kundenbeziehung - die Sparkasse als erste Anlaufstelle für Kundinnen und Kunden bei allen Aspekten rund um die Immobilie
- Konkrete Services oder Lösungsbereiche in r u d i und deren Verzahnung

Das Cockpit Immobilie und seine Funktionen

- Drei Szenarien konkreter Kundensituationen aus Sicht einer Kundin, eines Kunden in der „Live-Anwendung“
- Kundin auf Immobiliensuche für erste Ideen und Marktrecherche
- Kunde mit Immobilienbesitz und dem Wunsch, alle Informationen an einem Ort zu sammeln
- Kunde mit Modernisierungsvorhaben einer Bestandsimmobilie

Mehrwerte des Cockpits Immobilie

- für unsere Kundinnen und Kunden
- in der Praxis für alle Mitarbeitenden im Themenkomplex „Wohnen“
- für die Sparkasse im Sinne der Kundenbindung und Datenqualität in der Geschäftsbeziehung



04 IMMOBILIEN

Immobilienbewertung

Grundlagen der Grundstücks- und Projektentwicklung

Bei der Grundstücks- und Projektentwicklung sind zahlreiche Besonderheiten zu beachten: Neben rechtlichen und technischen Aspekten, spielen auch wirtschaftliche Gesichtspunkte eine entscheidende Rolle für ein erfolgreiches Projektmanagement. Einen Überblick über die Grundlagen dieses Geschäftsfeld vermittelt diese Veranstaltung.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die mit der Finanzierung von Immobilienkunden (Projektentwicklern, Bauträgern und Bestandshaltern) befasst sind, insbesondere an Firmenkundenberater/-innen und Kreditanalysten

IHR NUTZEN

- Sie lernen die wesentlichen kreditwirtschaftlichen Überlegungen bei der Strukturierung der Finanzierung von Immobilienprojektentwicklungen kennen.
- Sie kennen die Besonderheiten bei Projektfinanzierungen, die Rahmenbedingungen und Risiken von Projektentwicklungen und können diese in der Praxis anwenden.
- Sie sind mit relevanten rechtlichen Aspekten vertraut.

IHR REFERENT

Jürgen Dörks, Kreissparkasse Köln

Dipl.Kfm. und Spezialist für gewerbliche Immobilienfinanzierungen mit langjähriger Dozentenerfahrung.

PROGRAMM/INHALT

**Grundsätzliche Überlegungen / Kreditstrategie
MaBV
Öffentliches Baurecht – für Finanzierer relevante Inhalte des
Bauplanungs- und Bauordnungsrechts
Grundstück
Baukosten
Vermarktung – aktuelle Entwicklungen an den Immobilienmärkten
Finanzierungsstruktur (am Beispiel einer Bauträgermaßnahme)
Finanzierungsangebot (am Beispiel einer Bauträgermaßnahme;
„Bruttofinanzierung“; 2-Konten-Modell)**



TERMIN(E)

Auf Anfrage



DAUER

1 Tag



PREIS

405,00 €

zzgl. Bewirtung



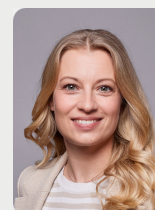
IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN

ANMELDUNG



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

INHALTE



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

Bautechnik im Kontext zur aktuellen Wertermittlung

Welche bautechnischen Faktoren beeinflussen in welcher Weise den Immobilienwert? Was sind die Trends auf dem Gebiet der Bautechnik? Antworten auf diese Fragen erhalten Sie in unserem Seminar Bautechnik im Kontext zur aktuellen Immobilienwertermittlung. Über die Zeit haben sich Bautechnik und Baukonstruktion immer wieder verändert und an bestimmte Anforderungen angepasst. Nicht zuletzt technische Weiterentwicklungen sowie Nachhaltigkeits- bzw. Energieeffizienzgesichtspunkte machen und machen auch in Zukunft Veränderungen im Bereich der Bautechnik notwendig.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Immobilienfinanzierung und Immobilienvermittlung, sowie Mitarbeiter, die Bewertungen im Immobiliendarlehensbereich anfertigen (sach- und fachkundige Mitarbeiter), die Kenntnisse in diesem Bereich erwerben oder auffrischen möchten.

IHR NUTZEN

- Sie kennen die wesentlichen Grundbegriffe aus dem Bau-, Planungs- und Wertermittlungsalltag, die Energieeinsparverordnung und die Grundzüge der Bauphysik.
- Sie sind vertraut mit dem Wert der Immobilie und wesentlichen Einflussfaktoren darauf.
- Sie erhalten einen Überblick über Zukunftsthemen und mögliche Entwicklungen in der Baubranche.

IHR REFERENT

Dipl.- Bau-Ing. Oliver Hahmann, HypZert F, Leiter Immobilienbewertung Sparkasse Hannover

HINWEIS(E)

Dieses Seminar ist anerkannt nach HypZert.



TERMIN(E)

02.07.2026
Sparkassenakademie NRW
44263 Dortmund



DAUER

1 Tag



PREIS

405,00 €



IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN

ANMELDUNG



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

INHALTE



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

PROGRAMM/INHALT

Frühere Bauweisen

- Überblick über traditionelle Bauweisen und Materialien, von der Antike bis ins 20. Jahrhundert
- Entwicklung der Baustile und Technologien, wie beispielsweise die Einführung von Stahl und Beton oder dem Einsatz von Hochhäusern und neuer Baumethoden

Aktuelle Trends und Technologien

- Digitale Transformation (Einsatz von BIM und anderen digitalen Methoden im Bauwesen)
- Smart Buildings (Integration von Technologie und Automatisierung in modernen Gebäuden)
- Nachhaltigkeit (Bedeutung von nachhaltigen Baustoffen und Techniken zur Reduzierung des ökologischen Fußabdrucks)

Innovative Materialien und Verfahren

- Neue Materialien, wie Graphen, selbstheilender Beton und recycelte Baustoffe
3D Druck im Bauwesen, Vorteile und Herausforderungen
- Modulares Bauen, Nutzung und Potenzial von vorgefertigten Bauelementen und modularem Bauen

Zukunftsaussichten in der Bautechnik

- Forschung und Entwicklung
- Nachhaltige Stadtentwicklung



100% online



DIE BUSINESS SCHOOL

Zertifizierte Weiterbildung zum Fach- oder Betriebswirt

Die Business School bietet zertifizierte Weiterbildungen zu Fach- oder Betriebswirten an. 100 % online und gleichzeitig persönlich betreut. Flexibel nach Deinen Wünschen, berufsbegleitend und europaweit auf Bachelor- und Master-Programme anrechenbar. Als Label der Sparkassenakademien Nordrhein-Westfalen verfügen wir über fundierte Erfahrungen in der Aus- und Weiterbildung – über 5.000 zufriedene Teilnehmerinnen und Teilnehmer haben mit uns schon ihre beruflichen Perspektiven verbessert.



Informiere Dich über unsere berufsbegleitenden Weiterbildungsangebote.

IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN



Rabea Hesse
Bildungsberaterin Business School

0231 22240-712
bs@ska.nrw



Nathalie Mädje
Bildungsberaterin Business School

0231 22240-757
bs@ska.nrw



Liane Stach
Bildungsberaterin Business School

0231 22240-792
bs@ska.nrw



Laura Freiin von Eerde
Bildungsberaterin Business School

0231 22240-795
bs@ska.nrw

TAGUNGSZENTRUM HÖRDER BURG

Ob in Präsenz, digital oder hybrid: Mieten Sie unsere Räume für Ihre Veranstaltung

Kongress, Besprechung, Seminar, Workshop oder eigene Schulung für die Mitarbeitenden? Wir bieten Ihnen den passenden Raum für Ihre Veranstaltung.

Sie planen eine Online-Veranstaltung durchzuführen? Mit uns haben Sie den richtigen Partner an Ihrer Seite: Unsere digitalen Räume und hausinternes Studio bieten Ihnen die optimale Basis für Ihre digitale Veranstaltung. On top übernehmen wir für Sie auf Wunsch die professionelle Begleitung Ihrer Veranstaltung durch „Co-Moderatoren“, die Schulung Ihrer Dozenten, das gesamte Teilnehmermanagement, die inhaltliche Konzeption Ihrer Veranstaltung und vieles mehr.

Für Veranstaltungen in Präsenz erwarten Sie in dem exklusiven Gebäudeensemble der Hörder Burg mit direktem Seeblick über 40 hochmoderne Seminar- und Tagungsräume mit einmaligem Flair. Ein auf Ihre Bedürfnisse abgestimmtes Catering sowie hochprofessionelle Organisationsabläufe und maßgeschneiderte Rahmenprogramme runden unser Angebot perfekt ab.

Gern kombinieren wir auch das Raumangebot für Sie und führen Ihre Veranstaltung hybrid durch. Dabei ist ein Teil des Publikums physisch vor Ort, die weiteren Teilnehmer sind digital zugeschaltet. Der Vorteil: Das Online-Publikum wird aktiv in die Präsenz-Veranstaltung mit einbezogen und alle Teilnehmenden können in Echtzeit miteinander interagieren und in Kontakt treten.

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Unser Veranstaltungsmanagement berät Sie gern persönlich zu Ihrem individuellen Angebot.

IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN



Antonia König
Veranstaltungsmanagement

0231 22240-744
antonia.koenig@ska.nrw



Andreas Gaida
Veranstaltungsmanagement

0231 22240-722
andreas.gaida@ska.nrw



MITTELSTANDSCAMPUS NRW

Der Mittelstand bildet das Herz der deutschen Wirtschaft

Der 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