Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen



FORTBILDUNGSPROGRAMM 2027

25 Internationales Geschäft

INHALTSVERZEICHNIS

SEITE

25 Internationales Geschäft ... **4**

Tagungen ... **5**

12.002 Fachtagung Vertrieb Firmenkunden ... 6

Fachseminare / Zertifikatsprogramme ... **8**

25.500 Schulungsprogramm: ALG-Koordinatorinnen und -Koordinatoren ... 9

25.400 Schulungsprogramm "Dokumentäres Geschäft" ... 11

25.300 Grundseminar "Internationales Firmenkundengeschäft" ... 14

25.200 Qualifizierungsprogramm Zins-, Währungs- und Rohstoffmanagement (Deri-X-perte) ... 16

25.100 Fachseminar "Internationales Geschäft" ... 18

Basiswissen ... **20**

26.340 Grundlagenwissen Auslandszahlungsverkehr im OSPlus ... 21

25.320 Zinsstrategien für die Transformationsfinanzierung: Risiken steuern, Chancen nutzen ... 23

Fachwissen ... **25**

25.606 Risiken im Auslandsgeschäft beurteilen : Länder - Banken - Corporates in der Kreditanalyse ... 26

25.613 Bank- und finanzspezifisches Englischtraining für das internationale Geschäft (online) ... 28

25.611 Gelebtes CRM im Firmenkundengeschäft - Grundlagenwissen und Vertriebsansätze im Zins- und Währungsmanagement ... 30

25.610 Unternehmen im internationalen Geschäft begleiten ... 32

25.609 Deri-X für Firmenkundenberater/-innen: frische Impulse für das Zins-/Währungs- und Rohstoffmanagement (online) ... 34

25.608 Deri-X-perte Update: ganzheitliches Währungsmanagement - Produktstrategien ... 36

25.607 Zollabwicklung im internationalen Firmenkundengeschäft - Herausforderungen aus Kundensicht - Mehrwerte in der Beratung ... 38

25.605 Umgang mit Sanktionen und Embargos ... 40

25.604 Trade und Export Finance: Globale Chancen nutzen - Exportfinanzierung als Erfolgsfaktor im Firmenkundengeschäft ... 42

25.603 Erfahrungsaustausch Garantien ... 44

25.602 Erfahrungsaustausch Akkreditive ... 46

25.601 Dokumentenprüfung im Auslandsgeschäft 48

II. MARKTFOLGE

25 Internationales Geschäft

Tagungen

Fachseminare / Zertifikatsprogramme

Basiswissen

Fachwissen

25 INTERNATIONALES GESCHÄFT

Tagungen

Fachtagung Vertrieb Firmenkunden

In einer Zeit, in der sich die Anforderungen an das Firmenkundengeschäft ständig weiterentwickeln, ist es entscheidend, neue Wege und Lösungen zu finden, um den Anforderungen der Zukunft gerecht zu werden. Auf unserer Fachtagung bieten wir Ihnen praxisorientierte Impulse und spannende Einblicke, die Ihr Institut fit für kommende Herausforderungen machen. Im Mittelpunkt stehen zukunftsweisende Konzepte, wie der gezielte Einsatz von Künstlicher Intelligenz, welcher das Geschäft nachhaltig transformieren kann. Profitieren Sie von fachlichem Know-how und wertvollen Diskussionen mit konkreten Lösungsansätzen für Ihre tägliche Arbeit.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte und verantwortliche Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Firmenkundenvertrieb und Auslandsgeschäft sowie Vertriebsmanager/-innen, die für das gewerbliche und internationale Geschäft verantwortlich sind

IHR NUTZEN

- Sie sind mit den aktuellen Entwicklungen im Firmenkundengeschäft der Sparkassen-Finanzgruppe vertraut.
- Sie wissen, welchen Einfluss die Digitalisierung und die Transformationserfordernisse auf Firmenkunden haben und was das für Ihre Praxis bedeutet.
- Sie erweitern Ihr Netzwerk und tauschen sich mit Branchenexperten und -expertinnen, Kollegen und Kolleginnen aus Sparkassen sowie Experten und Expertinnen der Verbände aus.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Experten und Expertinnen aus Sparkassen, Verbundunternehmen, der freien Wirtschaft und den Verbänden

HINWEIS(E)

Tagungshotels:

Sofern Sie eine Übernachtung benötigen, können Sie ein Zimmer im direkt neben der Sparkassenakademie NRW gelegenen Hotel Hampton by Hilton buchen. Bis zum 24.03.2026 haben wir für Sie ein Zimmerkontingent gesichert. Bitte buchen Sie direkt beim Hotel, wählen Sie den Button "Sonderpreise" aus, bestätigen Sie dort die Gruppenkennnummer **919** 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 Vertrieb Firmenkunden - 919". Weitere Kooperationshotels der Sparkassenakademie NRW finden Sie auf unserer Internetseite unter Tagungszentrum.

TERMIN(E)

09.03.2027 – 10.03.2027 |
Sparkassenakademie NRW

22.03.2028 – 23.03.2028 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

1,5 Tage

PREIS

645,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Marie Büchner
0231 22240-776
marie.buechner@ska.nrw

INHALTE



Vanessa Iwa
0231 22240-781
vanessa.iwa@ska.nrw

Programm/Inhalt

Wir werden das Programm und die Referent/-innen mit einer Akademieinfo veröffentlichen.

25 INTERNATIONALES GESCHÄFT

Fachseminare / Zertifikatsprogramme

Schulungsprogramm: ALG-Koordinatorinnen und -Koordinatoren

ZIELGRUPPE

ALG-Koordinatorinnen und -Koordinatoren in Sparkassen

IHR NUTZEN

- Sie kennen das entsprechende Produktangebot, die Prozesse und Strukturen im internationalen Firmenkundengeschäft.
- Sie können fachlich fundiert und vertrieblich versiert auf Ihre Kundinnen und Kunden zugehen.
- Sie sind in der Lage, Ihren Kundinnen und Kunden passende Lösungen anzubieten, mit denen diese ihre Ziele im Ausland sicher und erfolgreich erreichen können.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Annett Brune
- Kai Kuntz, S-International Südwest GmbH & Co. KG
- Yannick Veits, Sparkasse Heidelberg

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung wird von der Sparkassenakademie Baden-Württemberg durchgeführt. Für weitere Informationen und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Baden-Württemberg: Hier klicken.

TERMIN(E)

s. Hinweise

DAUER

5 Tage

PREIS

s. Hinweis

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



Vanessa Iwa
0231 22240-781
vanessa.iwa@ska.nrw

Programm/Inhalt

1./2. Tag: Die Rolle der ALG Koordinatorin/des ALG-Koordinators leben

- Rollenverständnis
- Das Thema IG „ins Haus tragen“
- Networking mit den internen Bereichen und aktiv an der Schnittstelle „S-International“
- Rechtliche Aspekte und Dienstleister

3./4. Tag: Zwischen den Stühlen - Interessen wahrnehmen - Commitment entwickeln

- Rolle ALG-Koordinator/-in: „Hubschrauberblick“ auf meine Rolle und meinen Auftrag
- Praktische Impulse aus der kommunikativen Perspektive
- Ziel – Inhalte – Methoden: Klarheit in der Vorbereitung auf Kommunikationsanlässe gewinnen
- Wie setze ich „einen Rahmen“ in Bezug auf den Kommunikationsanlass?
- Wie steuere ich in Gesprächen?
- "Zwischen den Stühlen“ – herausfordernde Situationen angemessen lösen
- Möglichkeit zur Reflexion und Orientierung
- Transferauftrag

5. Tag

Webinar Erfahrungsaustausch: Besprechung Transferauftrag

Schulungsprogramm "Dokumentäres Geschäft"

ZIELGRUPPE

Sachbearbeiter/-innen der Marktfolge im internationalen Firmenkundengeschäft bei der S-International, Sparkassen oder Dienstleisterinnen und Dienstleistern, die eine Dokumentenprüfung vornehmen

IHR NUTZEN

- Sie kennen das entsprechende Produktangebot, die Prozesse und Strukturen im internationalen Firmenkundengeschäft.
- Sie können fachlich fundiert und vertrieblich versiert auf Ihre Kundinnen und Kunden zugehen.
- Sie sind in der Lage, Ihren Kundinnen und Kunden passende Lösungen anzubieten, mit denen diese ihre Ziele im Ausland sicher und erfolgreich erreichen können.

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung wird von der Sparkassenakademie Baden-Württemberg durchgeführt. Für weitere Informationen und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Baden-Württemberg: Hier klicken.

TERMIN(E)

s. Hinweise

DAUER

4,5 Tage

PREIS

s. Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



Vanessa Iwa
0231 22240-781
vanessa.iwa@ska.nrw

Programm/Inhalt

Dokumente im internationalen Geschäft

- Handels- und Zolldokumente
- Transportdokumente
- Versicherungsdokumente
- Sonstige Dokumente und Warenbegleitpapiere

Zahlungsbedingungen im internationalen Geschäft

Inkassogeschäft der Banken

- Definition
- Beteiligte
- Inkassoformen
- Rechtsverhältnisse zwischen den Beteiligten
- Schematische Darstellung einer Inkassoabwicklung
- Praxisfall
- Besonderheiten in der Abwicklung
- Änderungen von Inkassobedingungen
- Risiken für den Exporteur und den Importeur aus dem Inkasso * ERI 522, Revision 1995 9
- SWIFT

Garantien

- Anzahlungsgarantie
- Bietungsgarantie
- Gewährleistungsgarantie
- Kreditbesicherungsgarantie
- Vertragserfüllungsgarantie
- Zahlungsgarantie
- Zahlungs-Standby L/C MT 760
- Indirekte Garantie (Standard Rückhaftung für Beauftragung Helaba)

Dokumentenakkreditive

- Arten von Akkreditiven
- Risikomanagement im Akkreditiv (Sichtweise auf das Akkreditiv, Absatzfinanzierung)

Peergroupauftrag:

Fallstudie eines Kundengeschäfts mit Dokumentenakkreditiv vorbereiten

Webinar: Übungen und Fallstudien zu Akkreditiven und Garantien.

Grundseminar "Internationales Firmenkundengeschäft"

ZIELGRUPPE

Nachwuchskräfte für das Auslandsgeschäft (BIG und ZWRM), (neue) Mitarbeiter/-innen in der Sachbearbeitung Auslandsgeschäft, ALG-Koordinatorinnen und -Koordinatoren, die sich einen Überblick über die wichtigsten Geschäftsbereiche des Auslandsgeschäfts verschaffen wollen

IHR NUTZEN

- Sie kennen das entsprechende Produktangebot, die Prozesse und Strukturen im internationalen Firmenkundengeschäft.
- Sie können fachlich fundiert und vertrieblich versiert auf Ihre Kundinnen und Kunden zugehen.
- Sie sind in der Lage, Ihren Kundinnen und Kunden passende Lösungen anzubieten, mit denen diese ihre Ziele im Ausland sicher und erfolgreich erreichen können.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Bodo Höfer, S-International BWS GmbH & Co. KG
- Nicola Kirchberg, Helaba Landesbank Hessen-Thüringen
- Hans-Peter Löhri
- Simone Püschel, Helaba Landesbank Hessen-Thüringen
- Jürgen Schad

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung wird von der Sparkassenakademie Baden-Württemberg durchgeführt. Für weitere Informationen und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Baden-Württemberg: Hier klicken.

TERMIN(E)

s. Hinweise

DAUER

4 Tage

PREIS

s. Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



Vanessa Iwa
0231 22240-781
vanessa.iwa@ska.nrw

Programm/Inhalt

Tag 1:

Grundlagen des kommerziellen Auslandsgeschäfts - Anknüpfungspunkte für Geschäfte, Risiken und Absicherungsmöglichkeiten im Außenwirtschaftsverkehr

Einführung in den Devisenhandel Schnittstellen

- Fremdwährungskredite
- DerixProgramme
- Fremdwährungsanlagen

Tag 2:

Auslandszahlungsverkehr

- Abwicklung des konventionellen Zahlungsverkehrs
- Unterschiede zwischen Inlands- und Auslandszahlungsverkehr
- Korrespondenzbankwesen
- Meldebestimmungen | rechtliche Grundlagen
- SEPA & SWIFT, Auslandsschecks

Tag 3:

Einführung in das dokumentäre Inkassogeschäft

Einführung in das Akkreditivgeschäft

- Wesen und Funktionsweisen des Akkreditivs
- Rechtsbeziehungen der beteiligten Personen
- Inhalt der einheitlichen Richtlinien für Dokumentenakkreditive ERA

Tag 4:

Einführung in das Garantiegeschäft - die wichtigsten Bankgarantien in der Praxis

Vom Akkreditiv in die Außenhandelsfinanzierung - Exportfinanzierung

Qualifizierungsprogramm Zins-, Währungs- und Rohstoffmanagement (Deri-X-perte)

ZIELGRUPPE

ZWRM Berater/-innen (Zins-, Währungs-, Rohstoff-Manager/-innen), Berater/-innen internationales Geschäft (BIGs), die sich für das ZWRM Geschäft qualifizieren möchten

IHR NUTZEN

- Sie kennen das entsprechende Produktangebot, die Prozesse und Strukturen im internationalen Firmenkundengeschäft.
- Sie können fachlich fundiert und vertrieblich versiert auf Ihre Kundinnen und Kunden zugehen.
- Sie sind in der Lage, Ihren Kundinnen und Kunden passende Lösungen anzubieten, mit denen diese ihre Ziele im Ausland sicher und erfolgreich erreichen können.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Referenten und Referentinnen der Sparkassen-Finanzgruppe (LBBW) und externe Spezialistinnen und Spezialisten

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung wird von der Sparkassenakademie Baden-Württemberg durchgeführt. Für weitere Informationen und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Baden-Württemberg: Hier klicken.

TERMIN(E)

s. Hinweise

DAUER

11 Tage

PREIS

s. Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



Vanessa Iwa
0231 22240-781
vanessa.iwa@ska.nrw

Programm/Inhalt

Vorbereitung

- Onboarding Qualifizierungsprogramm und die Strategie der Sparkassen-Finanzgruppe im ZWRM
- Selbstlernphase: Web Based Training (WBTs) zu Zins-/Währungsmanagement und steuerlichen sowie bilanziellen Aspekten

Themenblöcke

- Themenblock 1: Absicherung gegen Zinsänderungs- und Währungsrisiken, steuerliche und bilanzielle Aspekte, IT Prozess & digitale Dienstleistungen
- Themenblock 2: Regulatorik im ZWRM
- Themenblock 3: Produktstrategien, Beratungs- und Abwicklungsprozesse, ZWRM Systemwelt, Vertriebsansätze im ZWRM

Zertifizierung

- Webinar: Vorbereitung auf das Abschlusskolloquium
- Abschlusskolloquium des Qualifizierungsprogramms ZWRM

Fachseminar "Internationales Geschäft"

ZIELGRUPPE

Berater/-innen internationales Geschäft (BIGs), Mitarbeiter/-innen, die Aufgaben im internationalen Geschäft wahrnehmen bzw. wahrnehmen sollen, Sachbearbeitung /Marktfolge im IFG, ALG-Koordinatoren und -Koordinatorinnen, die ihr Fachwissen vertiefen möchten

IHR NUTZEN

- Sie kennen das entsprechende Produktangebot, die Prozesse und Strukturen im internationalen Firmenkundengeschäft.
- Sie können fachlich fundiert und vertrieblich versiert auf Ihre Kundinnen und Kunden zugehen.
- Sie sind in der Lage, Ihren Kundinnen und Kunden passende Lösungen anzubieten, mit denen diese ihre Ziele im Ausland sicher und erfolgreich erreichen können.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Referenten und Referentinnen der Sparkassen-Finanzgruppe (LBBW, Helaba, Sparkassen) und Externe

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung wird von der Sparkassenakademie Baden-Württemberg durchgeführt. Für weitere Informationen und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Baden-Württemberg: Hier klicken.

TERMIN(E)

s. Hinweise

DAUER

19 Tage

PREIS

s. Hinweis

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



Vanessa Iwa
0231 22240-781
vanessa.iwa@ska.nrw

Programm/Inhalt

Phase 1|Onboarding und Grundlagen

Onboarding Fachseminar

Grundlagen des internationalen Geschäfts

- Rechtliche Grundlagen
- Internationales Wirtschaftsrecht
- Außenwirtschaftsgesetz, Meldewesen und Prüfungen durch die Deutsche Bundesbank
- Länderrisikoanalyse und Länderrating

Phase 2|Auslandszahlungsverkehr, dokumentäres Geschäft und Devisenhandel - Teil 1

- In- und Auslandszahlungsverkehr
- Dokumente im internationalen Geschäft
- Inkassogeschäft in Banken
- Garantien im internationalen Geschäft - Grundlagen
- Akkreditive im internationalen Geschäft - Grundlagen
- Devisenhandel Teil 1

Phase 3|Außenwirtschaft, dokumentäres Geschäft und Devisenhandel - Teil 2

- Außenwirtschaft und Bilanzen aus der "Auslandsbrille"
- Garantien und Akkreditive Vertiefung
- Devisenhandel und Kurssicherung, Fremdwährungskredite/-anlagen
- Fallstudien und Übungen (Lösungen zum Peergroupauftrag aus Phase 2)
- Vorbereitung auf das Abschlusskolloquium (inkl. WBT)

Phase 4|Außenhandelsfinanzierung und Vertrieb

- Kurzfristige Außenhandelsfinanzierung
- Mittel-/Langfristige Außenhandelsfinanzierung
- Profi im Vertrieb

Abschlusskolloquium des Fachseminars IG

25 INTERNATIONALES GESCHÄFT

Basiswissen

Grundlagenwissen Auslandszahlungsverkehr im OSPlus

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

ZIELGRUPPE

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

IHR NUTZEN

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

IHR REFERENT

Heiko Wendt, Finanz Informatik GmbH & Co. KG

Senior Consultant, erfahrener OSPlus-Trainer mit langjährigen Erfahrungen

TERMIN(E)

21.06.2027 – 22.06.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

795,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



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

Programm/Inhalt

Allgemeines AZV-Wissen

- Kurse und Währungen

Stammdatenverwaltung

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

Allgemeine Administration

Auftragsabwicklung

- Kundenzahlungsaus- und Eingänge
- BankanBank Zahlungen

Sonstiges

- Crossmo
- ZV-Rekla

Zinsstrategien für die Transformationsfinanzierung: Risiken steuern, Chancen nutzen

Transformationsprojekte im Firmenkundengeschäft bieten enormes Potenzial durch ein intelligentes Zinsmanagement. In zwei Modulen vermitteln wir, wie Sie Zinsrisiken proaktiv absichern und gezielt neue Akquisechancen nutzen. Neben vertieftem Produktwissen – z. B. zu Swaps und Caps – stehen erprobte Deal-Ideen aus der Sparkassen-Praxis im Fokus. In angeleiteten Fallstudien erarbeiten Sie konkrete Lösungsansätze für die Beratung und erweitern Ihr Netzwerk.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen der Segmente Firmen- und Unternehmenskundenberatung, Projektgeschäft, Kommunalkundenberatung und Marktfolge

IHR NUTZEN

- Sie bekommen Einblick, wie Sie Transformationsprojekte Ihrer Unternehmens- und Firmenkunden mit gezieltem Zins-Management attraktiv finanzieren und gleichzeitig Mehrwert schaffen.
- Sie können finanzielle Risiken besser steuern, indem Sie die Auswirkungen aus Zinsänderungsrisiken auf den Kapitaldienst Ihrer Kunden erkennen und proaktiv absichern.
- Sie entwickeln neue Akquise-Ansätze, um Unternehmen, die Transformationsfinanzierung benötigen, mit differenzierten Gesprächs- und Angebotsstrategien zu gewinnen.

VORAUSSETZUNG(EN)

Min. 3 Jahre Berufserfahrung in der Beratung von Firmen- und Unternehmenskunden.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Lukas Baumeister, Landesbank Baden-Württemberg

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung wird von der Sparkassenakademie Baden-Württemberg durchgeführt. Für weitere Informationen und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Baden-Württemberg.
Modul 1, 0,5 Tage online: Hier klicken.
Modul 2, 0,5 Tage online: Hier klicken.

TERMIN(E)

siehe Hinweise

DAUER

0,5 Tage
je Modul

PREIS

siehe Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



Vanessa Iwa
0231 22240-781
vanessa.iwa@ska.nrw

Programm/Inhalt

Grundsätzliche Inhalte:

- Aktueller Markt und welche Chancen bieten sich daraus?
- „Zum Anfassen"/Deal-Idee - anhand eines konkreten Praxisbeispiels aus einer Sparkasse/S-Int.
- Kollegiale Falldiskussion: Lösungsfokus, Produktoptionen, Kundennutzen, Austausch von vertrieblichen Ideen, gerne zu eigenen Kundenfällen, die Sie mitbringen

Modul 1: Lösungsorientiertes Zinsmanagement - Grundlagenwissen

- Grundlagen: Funktionsweise der Zinssicherung
- Variable Grundgeschäfte
- Klassische Zinsabsicherungsinstrumente: Zinsswap, Zinscap, Zinscollar
- Vorteile eines variablen Darlehens mit Zinsabsicherung

Modul 2: Lösungsorientiertes Zinsmanagement - Vertiefung

- Veränderungen im Grundgeschäft
- Kapitaldienstfähigkeit schaffen
- Vertriebserfolg durch Cash-Flow-Steuerung
- Produktwissen: Swap-Cap, Annuitätenswap, Doppelswap

25 INTERNATIONALES GESCHÄFT

Fachwissen

Risiken im Auslandsgeschäft beurteilen : Länder - Banken - Corporates in der Kreditanalyse

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen in der S-International oder in Sparkassen, die sich mit der Beurteilung und Analyse von Kreditrisiken im Auslandsgeschäft beschäftigen (u. a. Marktfolge Aktiv, Kreditanalystinnen und Kreditanalysten, Revision)

IHR NUTZEN

- Sie kennen die möglichen Risiken.
- Sie können diese fachlich fundiert bewerten.
- Sie sind in der Lage, Ihre Kollegen und Kolleginnen in den Marktbereichen dazu fachlich zu unterstützen.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Patrick Koeßler, Landesbank Baden-Württemberg
- Ulrich Metelka, Landesbank Baden-Württemberg
- Anar Vakilov, Landesbank Baden-Württemberg

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung wird von der Sparkassenakademie Baden-Württemberg durchgeführt. Für weitere Informationen und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Baden-Württemberg: Hier klicken.

TERMIN(E)

s. Hinweise

DAUER

2 Tage

PREIS

s. Hinweis

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



Vanessa Iwa
0231 22240-781
vanessa.iwa@ska.nrw

Programm/Inhalt

Länderrisiken:

- Einflussfaktoren auf die Bonität eines Landes und Möglichkeiten bzw. Rahmenbedingungen des Zahlungstransfers
- Beschränkungen für den Zahlungsverkehr nach Deutschland
- Globale Risikosteuerung auf Länderebene
- Devisenbeschränkungen

Bankenrisiken:

- Bank-zu-Bank-Geschäfte beurteilen: Kreditwürdigkeitsprüfung von Banken im Auslandsgeschäft
- Wesentliche Kennziffern bei der Bankenanalyse
- Besonderheiten im Auslandsgeschäft bei der Beurteilung von Bankenrisiken
- Spezialthemen: entwickelte Märkte vs. Emerging Markets

Coporates:

- Besonderheiten der Analyse von Corporates im Auslandsgeschäft
- Wesentliche Unterschiede bei der Rechnungslegung nach HGB vs. internationalen Standards
- Bilanzierung bei Hyperinflation
- Multinationale Unternehmen - Besonderheiten der Bilanzierung

Fallbetrachtungen:

Kollegiale Fallbetrachtung von Beispielfällen aus dem Auslandsgeschäft

Bank- und finanzspezifisches Englischtraining für das internationale Geschäft (online)

ZIELGRUPPE

Beraterinnen und Berater internationales Geschäft (BIG), Zins-, Währungs- und Rohstoffmanagementberaterinnen und -berater

IHR NUTZEN

- Sie trainieren Ihre berufsbezogenen Englischkenntnisse in Gruppen Ihres Sprachniveaus.
- Sie verbessern Ihren fachspezifischen Wortschatz und wenden das Erlernte an.
- Sie tauschen sich mit Kollegen und Kollegen anderer Sparkassen aus und erhalten Feedback für Ihre Präsentation.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Kooperationspartnerinnen und Kooperationspartner der Sparkassenakademie Baden-Württemberg

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung wird von der Sparkassenakademie Baden-Württemberg durchgeführt. Für weitere Informationen und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Baden-Württemberg: Hier klicken.

TERMIN(E)

s. Hinweise

DAUER

37,5 Stunden

PREIS

s. Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



Vanessa Iwa
0231 22240-781
vanessa.iwa@ska.nrw

Programm/Inhalt

Nach einem Einstufungstest (schriftlich und mündlich im Rahmen eines Telefoninterviews) werden Sie in Kleingruppen von 3 bis maximal 5 Teilnehmenden mit demselben Sprachniveau eingeteilt.

Pro Woche trainieren Sie 90 Minuten in Webinaren.

Sie stimmen die Inhalte aus dem internationalen Geschäft individuell mit Ihren Trainerinnen und Trainern ab.

Sie erhalten nach Absprache Vor- und Nachbereitungsaufgaben.

Sie bereiten Präsentationen in englischer Sprache vor, tragen diese vor und erhalten Feedback von den Trainerinnen und Trainern sowie von den Teilnehmerinnen und Teilnehmern in Ihrer Gruppe.

Gelebtes CRM im Firmenkundengeschäft - Grundlagenwissen und Vertriebsansätze im Zins- und Währungsmanagement

ZIELGRUPPE

Firmenkundenberater/-innen (UK, FK und GK), Koordinatorinnen und Koordinatoren S-International der Sparkasse, Mitarbeiter/-innen Vertriebsmanagement Firmenkunden, Trainees im Firmenkundengeschäft

IHR NUTZEN

- Sie kennen das wesentliche Produktangebot.
- Sie erkennen Vertriebspotenziale und können diese gezielt ausschöpfen.
- Sie sind in der Lage, das Erlernte in Ihrer beruflichen Praxis umzusetzen.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Lukas Baumeister, Landesbank Baden-Württemberg
- Hans-Peter Löhri

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung wird von der Sparkassenakademie Baden-Württemberg durchgeführt. Für weitere Informationen und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Baden-Württemberg: Hier klicken.

TERMIN(E)

s. Hinweise

DAUER

2 Tage

PREIS

s. Hinweis

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



Vanessa Iwa
0231 22240-781
vanessa.iwa@ska.nrw

Programm/Inhalt

Grundkenntnisse zu Derivaten

- Merkmale, Risiken, Funktionsweisen von Zins- und Währungsderivaten wie z. B. Cap, Swaps, DTG
- Zins- und Währungsderivate als Absicherungsstrategie
- WpHG Vorschriften
- Wie wird aktives Zinsmanagement bei Kundinnen und Kunden gestaltet und unterstützt?

Vertriebspotenziale erkennen und gezielt ausschöpfen

- Definition von Zielgruppen bei Produkten des ZWM
- Argumentationskatalog für den Einsatz von Derivaten im ZWM
- Signale zum Einsatz von Derivaten im ZWM im Kunden- und Finanzierungsgespräch sowie im Geschäftsmodell der Kundinnen und Kunden erkennen und umsetzen
- Erarbeitung von Grundsätzen und Maßnahmen für einen erfolgreichen Vertrieb „ZWM“ im Firmenkundengeschäft der Sparkasse
- Optimiertes Zusammenspiel zwischen FKB und Spezial-Berater/in im ZWM|Überleitung

Zinswerkstatt - Anwendung in der beruflichen Praxis

- Research-Blick zum aktuellen Marktumfeld
- Lösungsorientierte Anwendungsbeispiele vor dem Hintergrund des aktuellen Zinsumfelds (Zins- und Deviseninstrumente)

Unternehmen im internationalen Geschäft begleiten

ZIELGRUPPE

Firmenkundenberater/-innen (UK, FK und GK), ALG-Koordinatorinnen und -Koordinatoren S-International in der Sparkasse, Vertriebsmanagement Firmenkunden, Trainees im Firmenkundengeschäft

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Bedeutung des internationalen Geschäfts für Ihre Kundinnen und Kunden sowie das entsprechende Produktangebot.
- Sie können fachlich und vertrieblich sicher auf Ihre Kundinnen und Kunden zugehen.
- Sie sind in der Lage, Ihren Kundinnen und Kunden, gemeinsam mit dem Spezialisten/der Spezialsitin passende Lösungen anzubieten.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Hans-Peter Löhri

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung wird von der Sparkassenakademie Baden-Württemberg durchgeführt. Für weitere Informationen und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Baden-Württemberg: Hier klicken.

TERMIN(E)

s. Hinweise

DAUER

1 Tag

PREIS

s. Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



Vanessa Iwa
0231 22240-781
vanessa.iwa@ska.nrw

Programm/Inhalt

Bedeutung des internationalen Geschäfts aus Sicht der Kundinnen und Kunden und der Sparkasse

Risiken im Außenhandel aus Kundensicht

Überblick über die wichtigsten Instrumente und Produkte im internationalen Geschäft aus Risiko- und Renditegesichtspunkten

- Auslandszahlungsverkehr (u. a. SWIFT, Fremdwährungskonten)
- Währungsmanagement (Devisensicherungsgeschäfte DTG und Option)
- Außenhandelsfinanzierung (u. a. Forfaitierung, Exportfactoring, Leasing, Import Akkreditiv)
- Dokumentengeschäft (u. a. Inkassi und Akkreditive, Garantien)

Überblick über das internationale Netzwerk der SFG (europaservice, S-Countrydesk ...) - Mehrwerte für die Kundin und den Kunden

Akquisitionsansätze im Kunden-/Bilanzgespräch erkennen und umsetzen

Best-Practice-Ansätze sowie Lösungswege

Deri-X für Firmenkundenberater/-innen: frische Impulse für das Zins-/Währungs- und Rohstoffmanagement (online)

ZIELGRUPPE

Senior Firmen- und Unternehmenskundenberater/-innen, ALG-Koordinatorinnen und -Koordinatoren, Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen der Vertriebssteuerung Firmenkunden

IHR NUTZEN

- Sie kennen das entsprechende Produktangebot und tauschen sich mit versierten Kolleginnen und Kollegen der Sparkassenfinanzgruppe dazu aus.
- Sie können fachlich fundiert und vertrieblich versiert auf Ihre Kundinnen und Kunden zugehen.
- Sie sind in der Lage, Ihren Kundinnen und Kunden passende Lösungen anzubieten.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Referentinnen und Referenten der LBBW

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung wird von der Sparkassenakademie Baden-Württemberg durchgeführt. Für weitere Informationen und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Baden-Württemberg: Hier klicken.

TERMIN(E)

s. Hinweise

DAUER

3,5 Stunden
09:00 - 12:30 Uhr

PREIS

s. Hinweis

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



Vanessa Iwa
0231 22240-781
vanessa.iwa@ska.nrw

Programm/Inhalt

Webinar-Reihe - pro Quartal ein Termin - aktuelle Themen - NEUE frische Impulse

- Aktueller Markt und welche Chancen bieten sich daraus?
- Kundenlösung „zum Anfassen"/Deal Idee - anhand eines konkreten Praxisbeispiels aus einer Sparkasse und einer S-International
- Kollegiale Falldiskussion: Lösungsfokus, Produktoptionen, Kundennutzen, Austausch von vertrieblichen Ideen (bringen Sie gerne eigene Kundenfälle mit)

In den vier Terminen werden folgende Schwerpunkte gesetzt

- 12.03.2025: lösungsorientiertes Zinsmanagement - Grundlagenwissen
- 18.06.2025: lösungsorientiertes Zinsmanagement - Vertiefung
- 17.09.2025: Transformations- und Projektfinanzierungen im Corporate Finance Umfeld
- 03.12.2025: aktives Währungsmanagement – Bedarf erkennen und passende Lösungen anbieten

Profitieren Sie in jedem Termin von der Kombination aus fachlichem Input, angeleiteten Casestudiess mit kollegialem Lernen sowie der Diskussion von aktuellen Fällen.
Mit der Teilnahme erweitern Sie Ihr Wissen und Ihr Netzwerk. Wir empfehlen den Besuch von allen vier Terminen.

Der didaktische Ansatz des neuen Formats stellt das sogenannte „kollegiale" Lernen in den Vordergrund. Dabei können die Teilnehmer/-innen maximal miteinander interagieren und voneinander lernen. Jeder Termin ist dabei in drei Einheiten à 60 Minuten unterteilt:

1. Session: Wissensaufbau
Die Dozentinnen und Dozenten führen die Teilnehmer/-innen inhaltlich in das jeweilige Tagesthema ein. Es erfolgt ein Update zum aktuellen Marktgeschehen und darauf aufbauend werden passende Lösungsansätze und Produktstrategien skizziert.

2. Session 2: Wissenstransfer
Aufteilung der Teilnehmer/-innen in Gruppen. Bevor das in Session 1 erworbene Wissen in digitalen Gruppenräumen angewandt wird, werden die zu bearbeitenden Fallstudien von den Dozentinnen und Dozenten detailliert vorgestellt und mit den Teilnehmerinnen und Teilnehmern besprochen. Die Dozentinnen und Dozenten sind während der Gruppenarbeitsphase stets anwesend und wechseln zwischen den digitalen Breakout-Rooms, um aufkommende Fragen direkt zu beantworten.

3. Session: Ergebnisdiskussion
Die Teilnehmer/-innen stellen die Ergebnisse ihrer Gruppenarbeit vor. Anschließend werden die jeweiligen Gruppenarbeitsergebnisse miteinander diskutiert und eingeordnet

Deri-X-perte Update: ganzheitliches Währungsmanagement - Produktstrategien

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen und Senior Spezialistinnen und Senior Spezialisten im Zins-, Währungs- und Rohstoffmanagement, Absolventinnen und Absolventen des Qualifizierungsprogramms Deri-X-perte

IHR NUTZEN

- Sie kennen das entsprechende Produktangebot
- Sie können fachlich fundiert und vertrieblich versiert auf Ihre Kundinnen und Kunden zugehen.
- Sie sind in der Lage, Ihren Kundinnen und Kunden passende Lösungen anzubieten.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Fachexpertinnen und Fachexperten der Sparkassen-Finanzgruppe und externer Partnerinnen und Partner

HINWEIS(E)

Bitte beachten Sie, dass das Seminar in 2025 in der Sparkassenakademie Hannover durchgeführt wird. Anmeldungen können dort direkt über torsten.siebert@svn.de vorgenommen werden.
Webcode: SM18120 - Seminarnummer: 10151915
Link: https://portal.svn.de/svn/akademie/SitePages/Veranstaltungskatalog.aspx?no=SM18120

TERMIN(E)

s. Hinweise

DAUER

1,5 Tage

PREIS

s. Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



Vanessa Iwa
0231 22240-781
vanessa.iwa@ska.nrw

Programm/Inhalt

Strukturierte Währungsderivate im Rahmen ganzheitlicher Betreuung
Währungsrisikoanalyse als Basis für den Kundendialog
Erfolgreicher und nachhaltiger Vertrieb im Währungsmanagement

1. Tag

- Aktuelle Marktsituationen
- Strukturierte Währungsderivate im Rahmen ganzheitlicher Betreuung - Teil 1
- Strukturierte Währungsderivate - Strukturierung und Pricing-Komponenten
- Strukturierte Währungsderivate im Rahmen ganzheitlicher Betreuung - Teil 2
- Währungsrisikoanalyse als Basis für den Kundendialog

Tag 2:

- Erfolgreicher und nachhaltiger Vertrieb im Währungsmanagement
- Vertriebliche Umsetzung - Pricing, Pre- und After Sales-Services

Zollabwicklung im internationalen Firmenkundengeschäft - Herausforderungen aus Kundensicht - Mehrwerte in der Beratung

ZIELGRUPPE

Berater/-innen internationales Geschäft (BiGs)

IHR NUTZEN

- Sie kennen die gesetzlichen Regelungen und können diese im Tagesgeschäft berücksichtigen.
- Sie können zum Thema fachlich fundiert und vertrieblich versiert auf Ihre Kundinnen und Kunden zugehen.
- Sie sind in der Lage, Ihren Kundinnen und Kunden passende Lösungen in diesem Produktbereich anbieten.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Nora Grubert, ZOBA Service & IT GmbH

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung wird von der Sparkassenakademie Baden-Württemberg durchgeführt. Für weitere Informationen und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Baden-Württemberg: Hier klicken.

TERMIN(E)

s. Hinweise

DAUER

1 Tag

PREIS

s. Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



Vanessa Iwa
0231 22240-781
vanessa.iwa@ska.nrw

Programm/Inhalt

Systematik des europäischen Zollrechts

Grundlagen der Zollabwicklung beim Im- und Export

Vertretungsmöglichkeiten

Einsparpotenziale für den Firmenkunden

Verantwortlichkeiten im grenzüberschreitenden Warenverkehr

Konsequenzen bei Pflichtverstößen

Compliance im Unternehmen der Kundinnen und Kunden

Risiken für die Kreditgeschäft

Erörterung der Fragen der Teilnehmerinnen und Teilnehmer

Praxiserfahrungen in unterschiedlichen Branchen/Grundgeschäften

Umgang mit Sanktionen und Embargos

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Compliance, internationales Geschäft /Auslandsgeschäft und interne Revision

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Risiken, die bestehen und die Maßnahmen, die zu treffen sind.
- Sie können fachlich fundiert auf Ihre Kundinnen und Kunden zugehen.
- Sie sind in der Lage, Ihren Kundinnen und Kunden passende Lösungen anzubieten.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Christina Bratsika, Landesbank Baden-Württemberg
- Laura Höß, Landesbank Baden-Württemberg
- Hans Scheel, Sparkasse Ulm

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung wird von der Sparkassenakademie Baden-Württemberg durchgeführt. Für weitere Informationen und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Baden-Württemberg: Hier klicken.

TERMIN(E)

s. Hinweise

DAUER

1 Tag

PREIS

s. Hinweis

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



Vanessa Iwa
0231 22240-781
vanessa.iwa@ska.nrw

Programm/Inhalt

Rechtliche Grundlagen Sanktionen und Embargos:

- Begriffserklärungen: Unterscheidung Waffenembargo, Finanzsanktion, Handelsbeschränkung, Total-/Teilembargo, EU-/UN-, US-Sanktionen (aber Boykottverbot nach 7 Außenwirtschaftsverordnung AWV), Aufbau und Struktur einer EU-Sanktions-Verordnung, Risiken, Rollen und Verantwortlichkeiten (Strafbarkeit bei Verstößen, Exporteurerklärung, End-User-Certificates, Ausfuhrverantwortlicher im Unternehmen § 8 Abs. 2 AWG)
- Vorstellung der wichtigsten Sanktionsregimes
- Welche Regelungen gibt es und wie muss die Bank diese umsetzen?
- Fallbeispiele aus der Praxis
- Exkurs zu US-Sanktionen
- Sanktionsumgehungen

Umsetzung in der Sparkasse im Hinblick auf den Zahlungsverkehr:

Beispielhafter Ablauf bei Eingang von Bundesbank Rundschreiben

Erkennen von Länderrisiken bei Transaktionen:

- Know your Customer (KYC, KYCC)
- Länderlisten
- Ansprechpartnerin und Ansprechpartner für Nachfragen der Deutschen Bundesbank

OSP-Embargo Prüfdialog

Screening und Monitoring, Zahlungsverkehrsvorgänge, SWIFT, Personen, Geldtransferverordnung (GTVO), Prüfung gegen Listen EU, Compliance-Prüfservice (CoP), Ausschlusstexte

Trade und Export Finance: Globale Chancen nutzen - Exportfinanzierung als Erfolgsfaktor im Firmenkundengeschäft

ZIELGRUPPE

Führungskräfte im internationalen Geschäft, ALG-Koordinatorinnen und -Koordinatoren aus der S-International und aus Sparkassen, Berater/-innen internationales Geschäft (BIGs), Firmenkundenberater/-innen mit Zuständigkeit für exportorientierte Kunden, Mitarbeiter/-innen, die Aufgaben im internationalen Geschäft wahrnehmen bzw. wahrnehmen sollen, um z. B. die BIGs bei der Besuchsvorbereitung zu unterstützen

IHR NUTZEN

- Sie sind in der Lage, Kundenbedarfe von Exporteuren und Importeuren zu identifizieren
- Sie können Kunden und Kundinnen erfolgreich akquirieren und Außenhandelsfinanzierungen strukturieren
- Sie kennen und verstehen die Produkte im internationalen Geschäft und haben die für die Umsetzung erforderlichen Englisch- und Technikkenntnisse

HINWEIS(E)

Seminar wird in 2025 neu konzipiert - Termine folgen

Die Veranstaltung wird von der Sparkassenakademie Baden-Württemberg durchgeführt. Für weitere Informationen und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Baden-Württemberg: Hier klicken.

TERMIN(E)

s. Hinweise

DAUER

2 Tage

PREIS

s. Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



Vanessa Iwa
0231 22240-781
vanessa.iwa@ska.nrw

Erfahrungsaustausch Garantien

ZIELGRUPPE

Erfahrene Mitarbeiter/-innen und Expertinnen und Experten im dokumentären Auslandsgeschäft der Sparkasse/S-International

IHR NUTZEN

- Sie haben die Möglichkeit des fachlichen Austauschs mit versierten Kollegen und Kolleginnen der Sparkassenfinanzgruppe.
- Sie können fachlich fundiert und vertrieblich versiert auf Ihre Kundinnen und Kunden zugehen.
- Sie sind in der Lage, Ihren Kundinnen und Kunden passende Lösungen anzubieten, mit denen diese ihre Ziele im Ausland sicher und erfolgreich erreichen können.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Iuri Petraroia, Landesbank Hessen-Thüringen
- Andreas Stolzenberg, Frankfurter Sparkasse

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung wird von der Sparkassenakademie Baden-Württemberg durchgeführt. Für weitere Informationen und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Baden-Württemberg: Hier klicken.

TERMIN(E)

s. Hinweise

DAUER

1 Tag

PREIS

s. Hinweis

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



Vanessa Iwa
0231 22240-781
vanessa.iwa@ska.nrw

Programm/Inhalt

Erfahrungsaustausch zum Garantiegeschäft

Behandlung von Fallbeispielen der Teilnehmer/-innen

Erfahrungsaustausch Akkreditive

ZIELGRUPPE

Erfahrene Mitarbeiter/-innen sowie Expertinnen und Experten im dokumentären Auslandsgeschäft der Sparkasse sowie Auslandskundenberater/-innen

IHR NUTZEN

- Sie haben die Möglichkeit des fachlichen Austauschs mit versierten Kollegen und Kolleginnen der Sparkassenfinanzgruppe.
- Sie können fachlich fundiert und vertrieblich versiert auf Ihre Kundinnen und Kunden zugehen.
- Sie sind in der Lage, Ihren Kundinnen und Kunden passende Lösungen anzubieten, mit denen diese ihre Ziele im Ausland sicher und erfolgreich erreichen können.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Iuri Petraroia, Landesbank Hessen-Thüringen

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung wird von der Sparkassenakademie Baden-Württemberg durchgeführt. Für weitere Informationen und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Baden-Württemberg: Hier klicken.

TERMIN(E)

s. Hinweise

DAUER

1 Tag

PREIS

s. Hinweis

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



Vanessa Iwa
0231 22240-781
vanessa.iwa@ska.nrw

Programm/Inhalt

Erfahrungsaustausch zum Akkreditivgeschäft

Behandlung von Fallbeispielen der Teilnehmer/-innen

Dokumentenprüfung im Auslandsgeschäft

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen in der Auslandsabteilung und im Dokumentengeschäft

IHR NUTZEN

- Sie kennen die wesentlichen Kriterien bei der Dokumentenprüfung.
- Sie sind in der Lage, diese in der täglichen Arbeit anzuwenden.
- Sie vertiefen Ihre Anwendungskompetenz in Gruppen- und Einzelarbeiten.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Cyrille Dette, Helaba Landesbank Hessen-Thüringen
- Annabella Scalercio, Helaba Landesbank Hessen-Thüringen

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung wird von der Sparkassenakademie Baden-Württemberg durchgeführt. Für weitere Informationen und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Baden-Württemberg: Hier klicken.

TERMIN(E)

s. Hinweise

DAUER

2 Tage

PREIS

s. Hinweis

KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



Vanessa Iwa
0231 22240-781
vanessa.iwa@ska.nrw

Programm/Inhalt

Kriterien der Dokumentenprüfung im Akkreditivgeschäft aufgrund der einheitlichen Richtlinien und Gebräuche für Dokumentenakkreditive ERA sowie banküblichen Praxis

Einführung in die Dokumentenprüfung anhand diverser Fallbeispiele in Gruppen- und Einzelarbeiten

Vorgehensweise bei unstimmigen Dokumenten

Besonderheiten im Zusammenhang mit Dokumenten und Akkreditivbedingungen



DIE BUSINESS SCHOOL

Zertifizierte Weiterbildung zum Fach- oder Betriebswirt

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

Informiere Dich über unsere berufsbegleitenden Weiterbildungsangebote.

IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN



Rabea Hesse
Bildungsberaterin Business School

0231 22240-712
bs@ska.nrw



Nathalie Mädje
Bildungsberaterin Business School

0231 22240-757
bs@ska.nrw



Liane Stach
Bildungsberaterin Business School

0231 22240-792
bs@ska.nrw



Laura Freiin von Eerde
Bildungsberaterin Business School

0231 22240-795
bs@ska.nrw



TAGUNGSZENTRUM HÖRDER BURG

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

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

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

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

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

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Unser Veranstaltungsmanagement berät Sie gern persönlich zu Ihrem individuellen Angebot.

IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN



Antonia König
Veranstaltungsmanagement

0231 22240-744
antonia.koenig@ska.nrw



Andreas Gaida
Veranstaltungsmanagement

0231 22240-722
andreas.gaida@ska.nrw



MITTELSTANDSCAMPUS NRW

Der Mittelstand bildet das Herz der deutschen Wirtschaft

Der MittelstandsCampus NRW, eine Marke der Sparkassenakademie NRW, bietet mittelständischen Unternehmen vielfältige Bildungsangebote und Inhouse-Beratungen für zentrale Themen an, wie zum Beispiel:

· Nachhaltigkeit,
· Digitalisierung und
· Arbeitgeberattraktivität – Führung.

Ein exklusives Kooperationsnetzwerk, beispielsweise mit der Universität Witten/Herdecke oder der Hochschule für Finanzwirtschaft und Management, sichert zusammen mit unserer fundierten Erfahrung die Qualität der hochwertigen sowie einzigartigen Workshops, Bildungsformate und Beratungsleistungen.

Neben unseren digitalen Veranstaltungen begrüßen wir Sie und Ihre Mitarbeiter/-innen zudem in unserem Tagungszentrum Hörder Burg in einem einmaligen Ambiente. Von unserer rund 700 Jahre alten „Burg“ haben Sie einen direkten Blick auf den Phoenix See in Dortmund. Ein Ort, der wie kein anderer für Transformation und Zukunftsfähigkeit steht.

IHR ANSPRECHPARTNER



Christian Overhage
Projektleiter Mittelstandscampus NRW

0231 22240-717
christian.
overhage@mittelstandscampus-
nrw.de

Lern- und Buchungsportal

Informieren Sie sich über unser Bildungsangebot.

Digitale Transformation