



FORTBILDUNGSPROGRAMM 2026

Fachseminare / Zertifikatsprogramme



INHALTSVERZEICHNIS	SEITE
Fachseminare / Zertifikatsprogramme	3
02.100 Fachseminar Individualkundenbetreuung	4
02.110 Fachseminar Individualkundenbetreuung kompakt (online)	9
02.170 Zertifikatsprogramm Deka-InvestmentBerater/-in	14
02.175 Zertifikatsprogramm Deka-InvestmentFührungskraft	18

02 INDIVIDUALKUNDEN

Fachseminare / Zertifikatsprogramme

Provinzial WBTs

Recht in der Anlageberatung (E-Learning)

Fachseminar Individualkundenbetreuung

Fachseminare ermöglichen eine umfassende Qualifizierung für Spezialistenaufgaben. Eng verzahnt mit der Praxis und in kompakter Form wird hier das erforderliche Know-How "auf den Punkt" gebracht und den Teilnehmerinnen und Teilnehmern vermittelt, wie es angewendet werden kann. Selbstlernphasen und zeit-unabhängig lösbare Aufgaben bieten Beratern/-innen für vermögende Individualkunden einen erhöhten Mehrwert für ihre Praxis.

ZIELGRUPPE

Individualkundenbetreuer/-innen

IHR NUTZEN

- Sie qualifizieren sich fachlich und verkäuferisch für eine lebensphasenbezogene Betreuung von Individualkunden.
- Sie erwerben umfassende praxisbezogene Kenntnisse, um Ihre Kunden ganzheitlich und systematisch zu betreuen.
- Sie erarbeiten entsprechend der jeweiligen Kundensituation individuelle Lösungen für alle finanziellen Bedarfsfelder.
- Sie ergänzen bzw. aktualisieren die erforderlichen Kenntnisse bezüglich der Sachkunde in der Anlageberatung.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Studiengang Sparkassenfachwirt/-in für Kundenberatung oder vergleichbarer Kenntnisstand
- Kenntnisse des Sparkassen-Finanzkonzepts und des Beratungsprozesses Anlageberatung

IHR REFERENT

Mitarbeiter/-innen der Sparkassen-Finanzgruppe sowie externe Spezialisten/-innen

HINWEIS(E)

Das Fachseminar wird live-online in Webex mit Trainings in Präsenz durchgeführt. Zur Seminarvorbereitung und begleitend werden Selbstlernmedien zum Eigenstudium (E-Learnings) angeboten, die ca. 3 Wochen vor Fachseminarbeginn freigeschaltet werden. Detaillierte Informationen und Termine, die den jeweiligen Fachseminar-Durchgang betreffen, finden Sie im PDF-Dokument bei der Terminansicht.



TERMIN(E)

2601_Nr._99 | 17.03.2026 – 21.05.2026
virtueller Seminarraum
online

Selbststudium (16.02. - 21.05.2026)

Online-Seminartage (17.03. - 17.04.2026)

Schriftliche Lernerfolgskontrolle
(13.05.2026)

Präsenztage (18.05. - 20.05.2026)

Mündliche Lernerfolgskontrolle Präsenz
(21.05.2026)

2602_Nr._100 | 22.09.2026 – 17.12.2026
virtueller Seminarraum
online

Selbststudium (24.08. - 17.12.2026)

Online-Seminartage (22.09. - 08.10.2026)

Schriftliche Lernerfolgskontrolle
(11.12.2026)

Präsenztage (14.12. - 16.12.2026)

Mündliche Lernerfolgskontrolle Präsenz
(17.12.2026)



DAUER

15 Tage

insgesamt 20 Tage (mit Onlinelernen)



PREIS

5.525,00 €

Um einen reibungslosen, guten Austausch bei den Live-Online-Modulen zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: <https://www.webex.com/de/test-meeting.html>

Nach erfolgreichem Abschluss sind Sie berechtigt, den Titel **Geprüfter Individualkundenbetreuer bzw. Geprüfte Individualkundenbetreuerin Sparkassen-Finanzgruppe** zu führen.

Aufbauend auf dem Fachseminar Individualkundenbetreuung besteht die Möglichkeit das Fachseminar Financial Consultant (HFM) zu besuchen ([03.100](#)).



IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN

ANMELDUNG



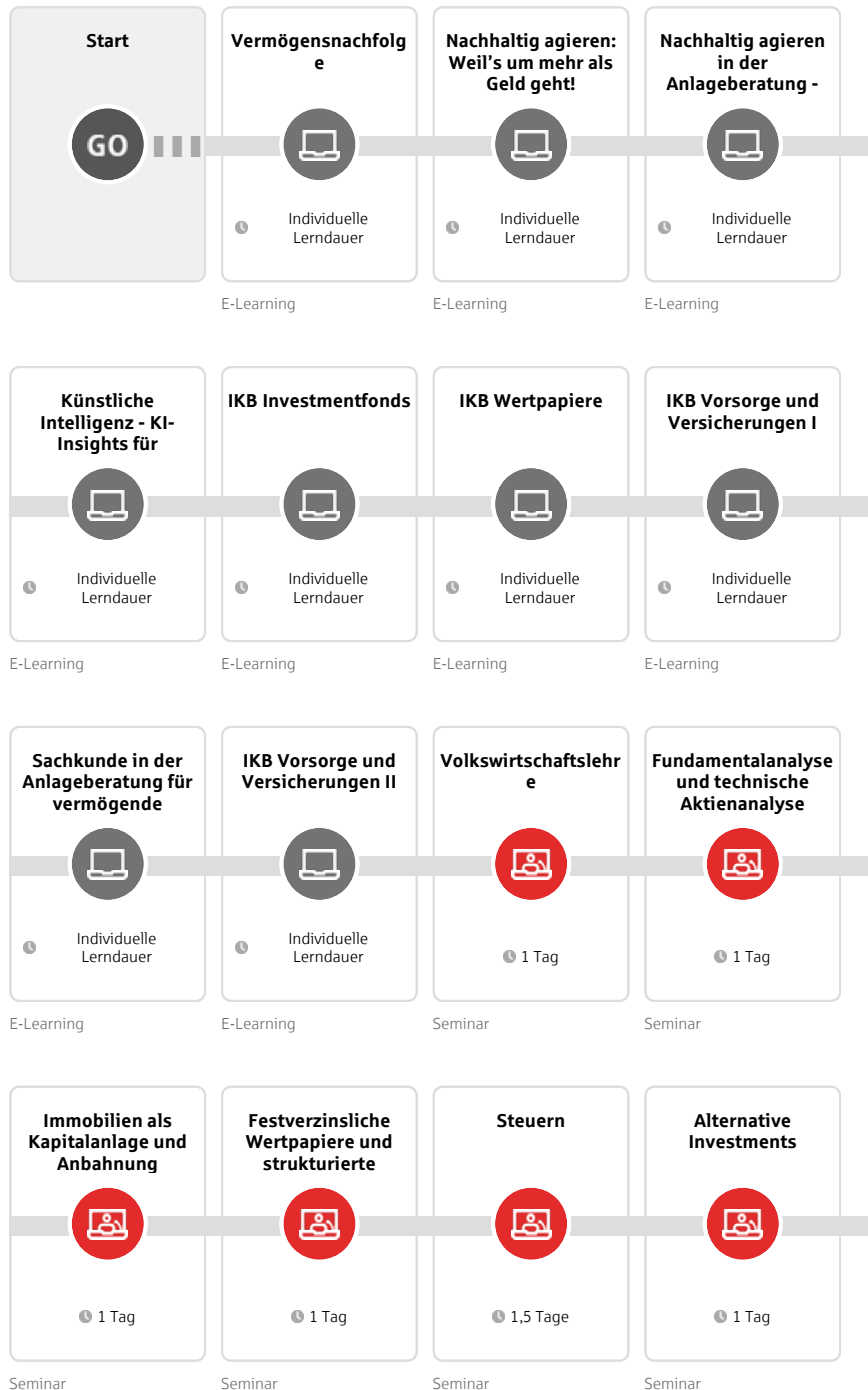
Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw




INHALTE



Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Ihre Lernreise: Fachseminar Individualkundenbetreuung



Versicherungen und Vorsorge  1 Tag	Nachfolgemanagem ent  3,0 Stunde(n)	Depots analysieren und strukturieren  1 Tag	Fachseminar Individ ualkundenbetreun g - schriftliche  3,5 Stunde(n)
--	---	---	--

Seminar

Seminar

Seminar

Digitale LEK

Vertriebstraining  1 Tag	Training zum BPA  1 Tag	Training Gesprächsführung - integrierte  2,0 Tage	Fachseminar Individ ualkundenbetreun g - mündliche  1 Tag
--	---	---	---


Seminar

Seminar

Seminar

Digitale LEK

Ziel



PROGRAMM/INHALT

- Volkswirtschaftliche Gesprächskompetenz
- Aktuelles Investmentfondsgeschäft
- Analyse und Bewertung von Renten
- Fundamentalanalyse und technische Analyse
- Strukturierte Produkte
- Alternative Investmentfonds - Immobilienfonds und Fonds der neuen Generation
- Depotanalyse und Depotstrategie
- Steuerliche Kenntnisse für die Beratung
- Rechtsfragen in der Individualkundenberatung
- Immobilien als Kapitalanlage
- Vorsorge- und Versicherungsfragen in der ganzheitlichen Vermögensberatung
- Nachfolgemanagement
- Praxistraining Anlageberatung bei Individualkunden
- Sicherheit in schwierigen Gesprächssituationen
- Digitale Kompetenz

*** Eine Anrechnung von 15 Zeitstunden ist im Rahmen der Insurance Distribution Directive (IDD) möglich.**



TERMIN(E)

2602_Nr._21 | 23.03.2026 – 07.05.2026
virtueller Seminarraum
online

Online-Seminartage (23.03. - 22.04.2026)

Schriftliche Lernerfolgskontrolle
(29.04.2026)

Mündliche Lernerfolgskontrolle
(07.05.2026)

2603_Nr._22 | 28.09.2026 – 03.12.2026
virtueller Seminarraum
online

Online-Seminartage (28.09. - 02.10.2026)

Schriftliche Lernerfolgskontrolle
(12.11.2026)

Mündliche Lernerfolgskontrolle
(03.12.2026)



DAUER

9 Tage

insgesamt 16 Tage (mit Onlinelernen)



PREIS

4.295,00 €

Fachseminar Individualkundenbetreuung kompakt (online)

Fachseminare ermöglichen eine umfassende Qualifizierung für Spezialistenaufgaben. Eng verzahnt mit der Praxis und in kompakter Form wird hier das erforderliche Know-How "auf den Punkt" gebracht und den Teilnehmerinnen und Teilnehmern vermittelt, wie es angewendet werden kann. Selbstlernphasen und zeit-unabhängig lösbare Aufgaben bieten Beratern/-innen für Individualkunden einen erhöhten Mehrwert für ihre Praxis.

ZIELGRUPPE

Nachwuchskräfte und Berater/-innen in der Individualkundenbetreuung, die für die Beratung vermögender Privatkunden/-innen qualifiziert werden sollen

IHR NUTZEN

- Sie kennen die differenzierte Marktbearbeitung aus dem Blickwinkel der Effizienz- und Wachstumsstrategie und Ihre Rolle als zukunftsorientierte Individualkundenbetreuer/-in.
- Sie sind in der Lage, Individualkunden fachlich und vertrieblich mit einem lebensphasenbezogenen Betreuungskonzept ganzheitlich und systematisch zu beraten.
- Sie sind vertraut mit der technischen Beratungsunterstützung und mit digitalen Vertriebswegen.
- Sie können die erforderliche Sachkunde in der Anlageberatung nach WpHG-MaAnzV nachweisen.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Studiengang Sparkassenfachwirt/-in für Kundenberatung oder vergleichbarer Kenntnisstand
- Kenntnisse des Sparkassen-Finanzkonzepts und des Beratungsprozesses Anlageberatung

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeiter/-innen der Sparkassen-Finanzgruppe sowie externe Spezialisten

HINWEIS(E)

Das Fachseminar wird live-online in Webex durchgeführt. Zur Seminarvorbereitung und begleitend werden Selbstlernmedien zum

Eigenstudium (E-Learnings) angeboten, die ca. 3 Wochen vor Fachseminarbeginn freigeschaltet werden. Detaillierte Informationen und Termine, die den jeweiligen Fachseminar-Durchgang betreffen, finden Sie im PDF-Dokument bei der Terminansicht.

Um einen reibungslosen, guten Austausch bei den Live-Online-Modulen zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: <https://www.webex.com/de/test-meeting.html>

Nach erfolgreichem Abschluss sind Sie berechtigt, den Titel **Geprüfter Individualkundenbetreuer bzw. Geprüfte Individualkundenbetreuerin Sparkassen-Finanzgruppe** zu führen.



IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN

ANMELDUNG



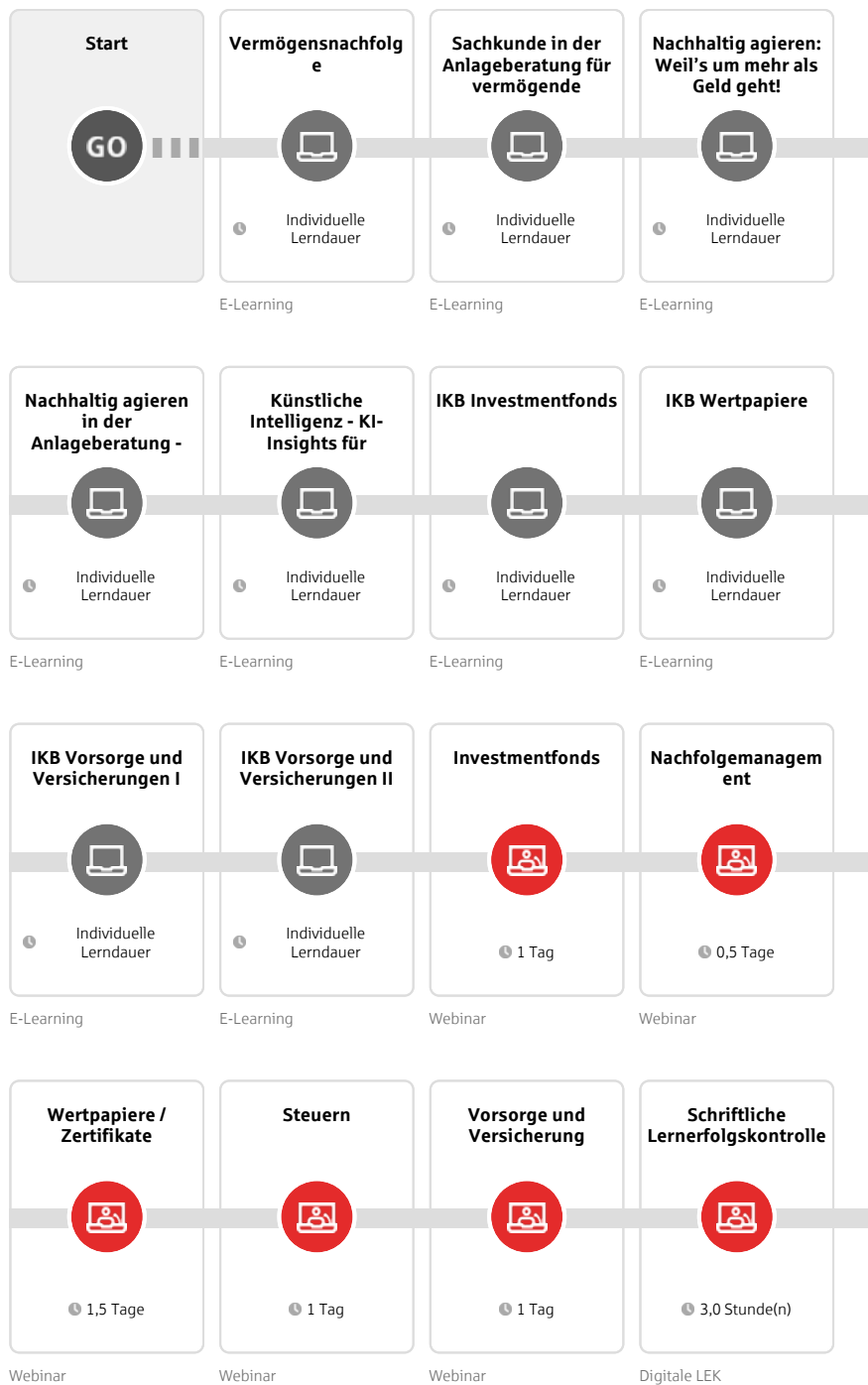
Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

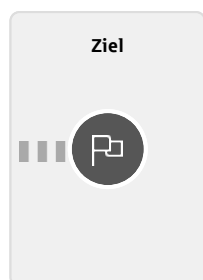
INHALTE



Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Ihre Lernreise: Fachseminar Individualkundenbetreuung kompakt (online)





PROGRAMM/INHALT

Aktuelles Investmentfondsgeschäft

**Bewertung und Analyse von Renten und Wertpapieren aus dem
Beratungsprozess Anlageberatung**

Volkswirtschaftliche Gesprächskompetenz

Versicherungen und Altersvorsorgelösungen

Nachfolgeregelungen

Steuern in der Individualkundenbetreuung

Rechtliche Rahmenbedingungen (WpHG) und MiFID

Know-how im Bedarfsfeld Wohnen und Überleitung an Spezialisten

Digitale Kompetenz

Fallstudien / Praxistraining

*** Eine Anrechnung von 15 Zeitstunden ist im Rahmen der
Insurance Distribution Directive (IDD) möglich.**

Zertifikatsprogramm Deka- InvestmentBerater/-in

In Kooperation mit der DekaBank erhalten Sie umfangreiches Wissen über das Investmentfondsgeschäft. Sie qualifizieren sich fachlich als auch verkäuferisch und beraten bedarfsgerecht. Mit dieser neuen persönlichen Sicherheit gelingt es Ihnen, als kompetente Berater/-innen zu agieren, Marktchancen zu nutzen und Investmentfonds mit noch mehr Begeisterung im Kundengespräch zu verkaufen.

ZIELGRUPPE

Individualkundenberater/-innen mit ersten Wertpapiererfahrungen, um nach dem Abschluss Sparkassenfachwirt (KBL) ihr Fachwissen und ihre vertriebliche Fähigkeiten zu vertiefen, etablierte Individualkundenberater/-innen, um nach den Abschlüssen Sparkassenfachwirt (KBL) oder Sparkassenbetriebswirt ihr Fachwissen aufzufrischen und ihre vertrieblichen Fähigkeiten weiter auszubauen

IHR NUTZEN

- Sie vertiefen und aktualisieren die für die Fondsberatung erforderlichen volkswirtschaftlichen Kenntnisse.
- Sie stärken Ihre Beratungs- und Verkaufskompetenz im Investmentfondsgeschäft.
- Sie erhöhen Ihre Beratungsqualität durch den konsequenten Einsatz des Anlageberatungsprozesses.

VORAUSSETZUNG(EN)

Produktkenntnisse gemäß Wertpapierkompetenz und Kenntnisse im Umgang mit dem Beratungsprozess Anlageberatung (BPA)

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Trainer/-innen der Sparkassenakademie NRW oder Kooperationspartner/-innen und Deka-Vertriebsbetreuer/-innen

HINWEIS(E)

Dieses Praxistraining ist modular aufgebaut. Die Teilnehmer/-innen sammeln bzw. vertiefen ihre Praxiserfahrungen und werden durch ihre Führungskraft begleitet.

Um einen reibungslosen, guten Austausch bei den Live-Online-Modulen zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre



TERMIN(E)

04.02.2026 – 09.09.2026 (ausgebucht)
Sparkassenakademie NRW
44263 Dortmund

03.11.2026 – 18.06.2027
Sparkassenakademie NRW
44263 Dortmund



DAUER

7,5 Tage



PREIS

Abhängig von der Gruppengröße



IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN

ANMELDUNG



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

INHALTE

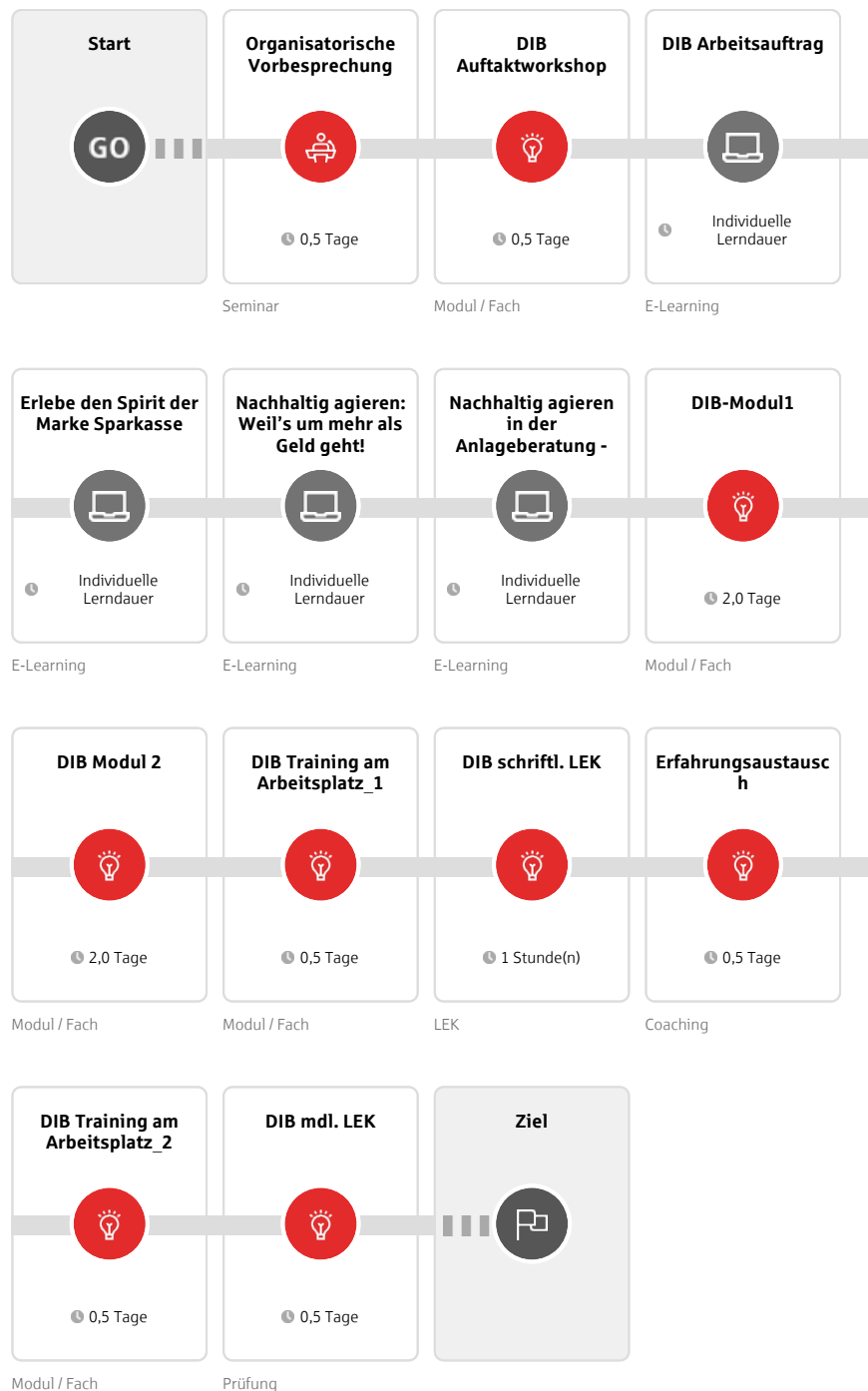


Thorsten Meier
0231 22240-762
thorsten.meier@ska.nrw

Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: <https://www.webex.com/de/test-meeting.html>

Das Zertifikatsprogramm kann auch inhouse in Ihrer Sparkasse durchgeführt werden.

Ihre Lernreise: Zertifikatsprogramm Deko-InvestmentBerater/-in SK



PROGRAMM/INHALT

Organisatorische Vorbesprechung

Auftaktworkshop

- Positionierung des Vorstandes
- Einstimmung der Teilnehmer/-innen und deren Führungskräfte

Modul 1 – Fachliche Grundlagen durch den VB der DekaBank

- Volkswirtschaft sowie zielgerichtete Themen im Wertpapiergeschäft
- Produktspezifische Vertiefung

Modul 2 – Verkäufersche Spezialisierung durch die Akademie

- Erfolgreiche Gesprächsführung mit dem BPA
- Beraterpersönlichkeit und verkäufersche Kompetenz

Training am Arbeitsplatz durch die Akademie

- Ein halbtägiges Training am Arbeitsplatz pro Teilnehmer/-in
- Schwerpunkt: Beratungsprozess und verkäufersche Umsetzung

Schriftliche Lernerfolgskontrolle und Erfahrungsaustausch

Schriftlicher Wissenstest und Zwischenfazit mit dem/der Trainer/-in der Akademie nach 3 Monaten

Training am Arbeitsplatz durch den VB der DekaBank

- Ein halbtägiges Training am Arbeitsplatz pro Teilnehmer/-in
- Schwerpunkt: Produktverkauf und fachliche Spezialfragen

Mündliche Lernerfolgskontrolle

Simulation eines Beratungsgesprächs mit dem Beratungsprozess
Anlageberatung

Abschlussbesprechung

Die Dauer beträgt ca. 6 Monate.

Zertifikatsprogramm Deka- InvestmentFührungskraft

Das in Kooperation mit der DekaBank gemeinsam entwickelte Zertifikatsprogramm „Deka-InvestmentFührungskraft“ begleitet die Führungskräfte bei der konsequenten und zielgerichteten Wahrnehmung ihrer Führungsaufgaben im Wertpapiergeschäft. Die Fortbildung unterstützt die Führungskräfte, den vertrieblichen Erfolg ihrer Berater/-innen sicherzustellen und die Wertpapierkultur in der Sparkasse weiter zu fördern.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte im Vertrieb mit mindestens einem Mitarbeitenden mit Wertpapierkompetenz und eigenem Vertriebsauftrag

IHR NUTZEN

- Sie setzen Ihre fachliche und vertriebliche Kompetenz noch gezielter ein.
- Sie sind in der Lage Ihre Mitarbeiter/-innen noch intensiver bei der Erreichung der Vertriebsziele unterstützen.
- Sie können Ihre Rolle noch stärker sowohl fachlich als auch vertrieblich im Rahmen der eigenen Kundenbetreuung umsetzen und damit als Vorbild für die Mitarbeiter/-innen wirken.
- Sie agieren aktiv als Feedbackgeber/-in bei den Mitarbeitenden und können damit die Rolle Personalentwickler/-in weiter mit Leben füllen.
- Sie können die Rolle des/der Steuernden intensiver wahrnehmen und damit als Unternehmer/-in in der eigenen Einheit die Mitarbeiter/-innen für gemeinsame Wertpapier-Ziele gewinnen.

VORAUSSETZUNG(EN)

Produktkenntnisse gemäß Wertpapierkompetenz

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Trainer/-innen der Sparkassenakademie NRW und Deka-Vertriebsbetreuer/-innen

HINWEIS(E)

Das Zertifikatsprogramm kann auch inhouse in einer Sparkasse durchgeführt werden.



TERMIN(E)

05.10.2026 – 13.05.2027



DAUER

11 Tage



PREIS

Abhängig von der Gruppengröße



IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN

ANMELDUNG



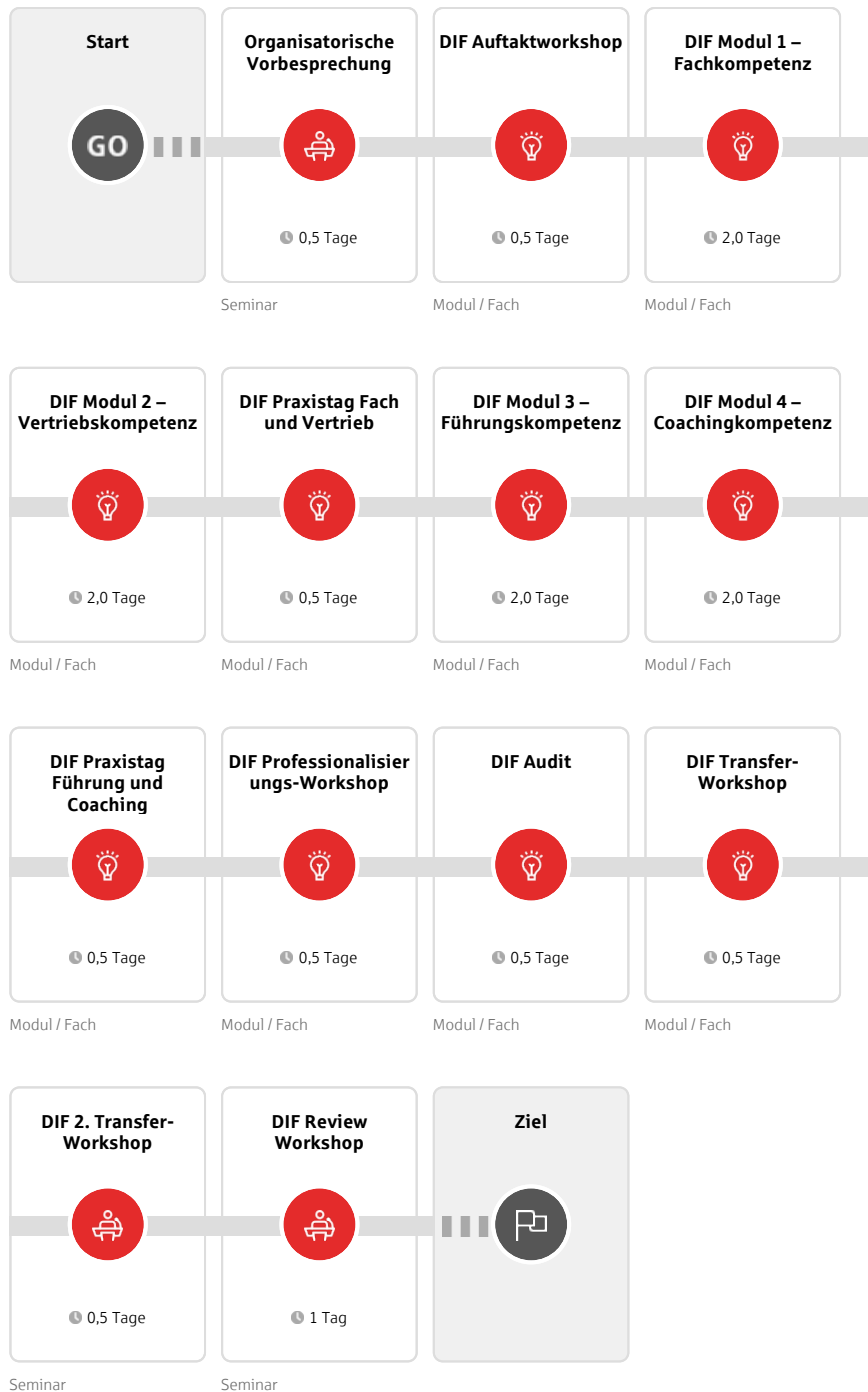
Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Thorsten Meier
0231 22240-762
thorsten.meier@ska.nrw

**Ihre Lernreise: Zertifikatsprogramm Deka-
InvestmentFührungskraft SK**



PROGRAMM/INHALT

Organisatorische Vorbesprechung

Auftaktworkshop

- Positionierung des Vorstandes
- Einstimmung der Teilnehmer/-innen und deren Führungskräfte

Modul 1 – Fachkompetenz durch den VB der DekaBank

- Fachkompetenz bezogen auf den Produktkorb
- Reflexionen aus Führungssicht

Modul 2 – Vertriebskompetenz durch den VB der DekaBank

- Vertriebskompetenz bezogen auf den BPA
- Reflexionen aus Führungssicht

Praxis-Tag durch den VB der DekaBank

- Ein halbtägiges Training am Arbeitsplatz pro Teilnehmer/-in
- Schwerpunkt: individuelle Themenstellungen und Kundensituationen

Modul 3 – Führungskompetenz durch Trainer/-innen der Akademie

- Führungskompetenz mit Fokus auf das Wertpapiergeschäft
- Praxisrelevante Formate mit Blick auf das Team und auf einzelne Mitarbeiter/-innen

Modul 4 – Coachingkompetenz durch Trainer/-innen der Akademie

- Coachingkompetenz mit Fokus auf das Wertpapiergeschäft
- Praxisrelevante Formate mit Blick auf einzelne Mitarbeiter/-innen

Praxis-Tag durch Trainer/-innen der Akademie

- Ein halbtägiges Training am Arbeitsplatz pro Teilnehmer/-in
- Schwerpunkt: unterschiedliche Formate von Mitarbeitergesprächen

Professionalisierungs-Workshop

- Austausch zu Erfolgserlebnissen aus der Praxis
- Lösungsstrategien für noch bestehende Stolpersteine

Audit

- Interview oder Situationsanalyse: fachliche und vertriebliche Kompetenz
- Präsentation zu einem Praxisthema und/oder Durchführung einer Fallübung

Transfer-Workshop

- Präsentation von Praxishighlights
- Transfer in die Praxis

Abschlussbesprechung

Die Dauer beträgt ca. 7 Monate.



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 MittelstandCampus 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