Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen




# FORTBILDUNGSPROGRAMM 2027

## 04 Immobilien

## INHALTSVERZEICHNIS

SEITE

**04 Immobilien** ... **4**

**Tagungen und Foren** ... **5**

04.001 Fachtagung Immobilienvertrieb ... 6

04.011 Fachtagung Baufinanzierung - Regionalveranstaltung Westfalen-Lippe ... 8

04.021 Fachtagung Baufinanzierung und Immobilien - Regionalveranstaltung Rheinland ... 10

**Fachseminare / Zertifikatsprogramme** ... **12**

04.100 Zertifikatsprogramm Baufinanzierung ... 13

04.160 Erfolgsfaktor Vermittlerbetreuung ... 17

04.170 Zertifikatsprogramm Berater/-in für energetische Modernisierung ... 21

**Trainings: Beratung und Vertrieb (inkl. OSP)** ... **25**

04.211 ProEco-Schulungskonzept für RSGV-Sparkassen: Energetische Sanierung für private Wohnimmobilien ... 26

04.280 Baufinanzierung in OSPlus_neo ... 29

04.290 Multiproduktansatz in der Baufinanzierung ... 32

04.286 Kapitaldienst in Baufi_neo mit Ausblick Kennzahlen (Blended Learning S436b) ... 34

04.288 Regulatorik im Kreditprozess umsetzen Baufi_neo – Fokus Kapitaldienst und Kennzahlen (Blended Learning S437b) ... 36

04.282 Baufinanzierung 3.0 - Ihr Update für eine erfolgreiche Beratung mit OSPlus_neo für Geschäfts- und Gewerbekundenberatende ... 38

15.916 Videoberatung im Immobiliengeschäft - Vom Bildschirm zum Eigenheim ... 40

**Basiswissen** ... **42**

04.320 Grundlagen des Bauträgergeschäfts - Anwendung der Makler- und Bauträgerverordnung (MaBV) ... 43

04.330 Wohnungsbauförderung NRW - Einführung in öffentliche Förderprogramme für den wohnwirtschaftlichen Bereich ... 45

04.300 Basiswissen für Immobilienfinanzierer ... 47

**Immobilienfinanzierung** ... **50**

04.500 Wohnimmobilien finanzieren - Anspruchsvolle Finanzierungsfälle anhand von Praxisfällen beurteilen ... 51

04.540 ImmobiliengeschäftsRating ..... 53
04.511 Modernisierungsrechner der Sparkassen-Finanzgruppe für Baufinanzierungsberatende ..... 55
04.511-1 Der Modernisierungsrechner ..... 57
04.512 Modernisierungsrechner der Sparkassen-Finanzgruppe für Primärberatende ..... 59
04.514 Cockpit Immobilie – Ein Bestandteil des r u d i Projektes (E-Learning) ..... 61
**Immobilienbewertung ..... 63**
04.610 Grundlagen der Grundstücks- und Projektentwicklung ..... 64
04.620 Bautechnik in der Immobilienbewertung - Wert, Risiko und Zukunftsfähigkeit ..... 66

# 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

# 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

03.04.2028 – 04.04.2028 |
Sparkassenakademie NRW

## DAUER

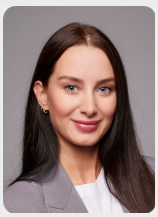
1,5 Tage

## PREIS

645,00 €
zzgl. Bewirtungspauschale

## KONTAKT

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 - 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 des SVWL, aus Sparkassen und der Verbundpartner

## HINWEIS(E)

Die Fachtagung wird ergänzt um zwei **„aktuelle Stunden“** am 17.02.2027 und am 22.06.2027, die jeweils von 09:00 - 10:30 Uhr digital stattfinden werden. Mit der Anmeldung werden diese automatisch mitgebucht. Die Teilnahme ist optional.

**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.

## TERMIN(E)

14.10.2027 – 15.10.2027 |
Sparkassenakademie NRW

09.10.2028 – 10.10.2028 |
Sparkassenakademie NRW

## DAUER

1,5 Tage
zzgl. zwei "aktuelle Stunden",
jeweils 1,5 Stunden

## PREIS

645,00 €
zzgl. Bewirtungspauschale

## Programm/Inhalt

Das Programm wird noch veröffentlicht.

**KONTAKT**

ANMELDUNG



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

INHALTE



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

# 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 per Telefon (0231 9479900) oder per Mail (info@hamptondortmund.de) reservieren. Zur schnelleren Abwicklung nennen Sie dabei bitte den Code "Fachtagung Baufinanzierung und Immobilien". Weitere Kooperationshotels der Sparkassenakademie NRW finden Sie auf unserer Internetseite unter Tagungszentrum.

## TERMIN(E)

25.02.2027 – 26.02.2027 |
Sparkassenakademie NRW

18.05.2028 – 19.05.2028 |
Sparkassenakademie NRW

## DAUER

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

## PREIS

745,00 €
zzgl. Bewirtungspauschale I Preis für 2027 / 2028 folgt.

## Programm/Inhalt

Das Programm wird noch veröffentlicht.

**KONTAKT**

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)

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

## DAUER

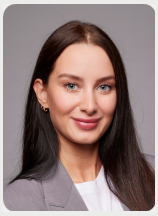
20 Tage

## PREIS

4.490,00 €
zzgl. Bewirtungspauschale an Präsenztagen

## KONTAKT

ANMELDUNG



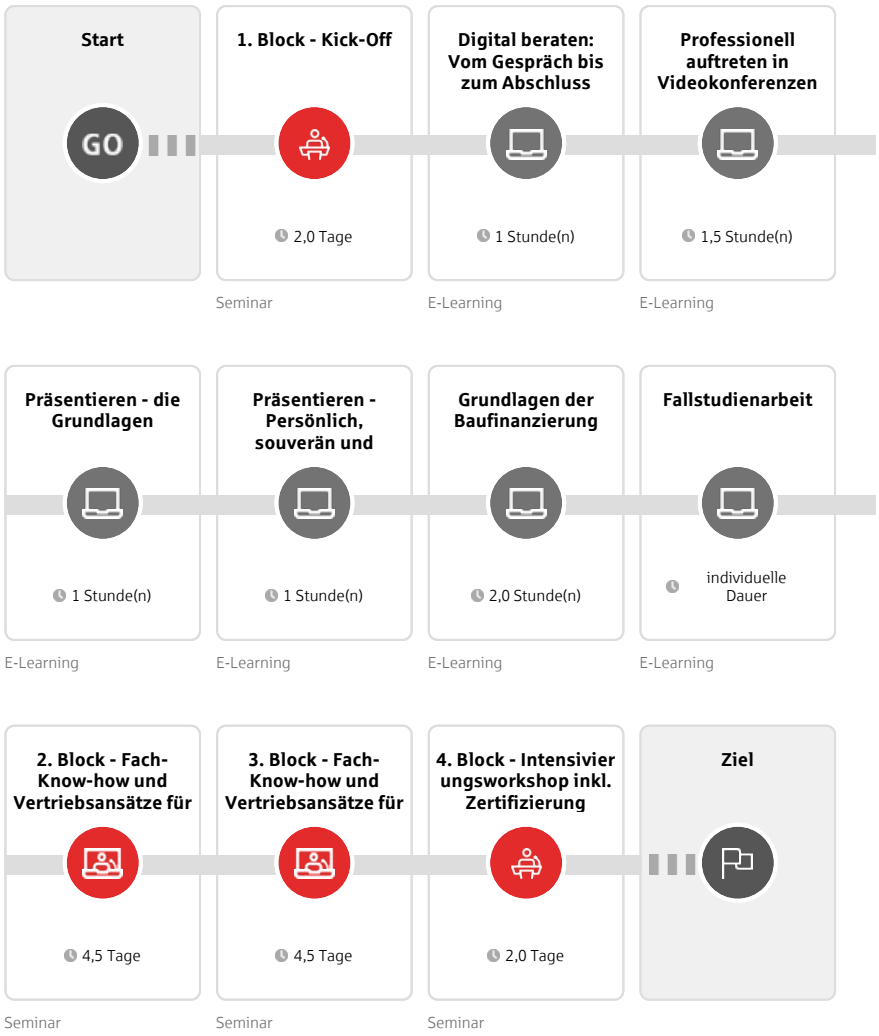
**Darina Busch**
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



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

**Ihre Lernreise: Zertifikatsprogramm Baufinanzierung**



## Programm/Inhalt

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

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

- Rahmenbedingungen im Baufinanzierungsgeschäft
- Einstieg in die private Baufinanzierung

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

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

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

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

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

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

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

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

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

**Web Based Trainings/ E-Learnings:**

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

**Transferaufgaben**

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

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

**Lernerfolgskontrolle**

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

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

# Erfolgsfaktor Vermittlerbetreuung

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

## ZIELGRUPPE

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

## IHR NUTZEN

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

## VORAUSSETZUNG(EN)

Fundierte Kenntnisse und Erfahrungen in der Baufinanzierungsberatung.

## REFERENTINNEN UND REFERENTEN

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

## HINWEIS(E)

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

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

## TERMIN(E)

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

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

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

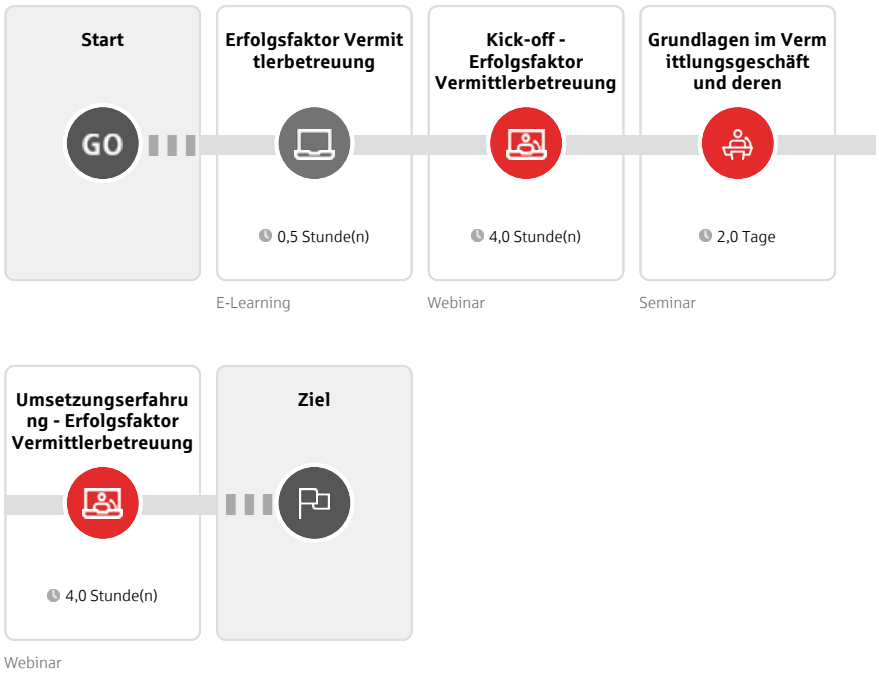
## DAUER

3 Tage

## PREIS

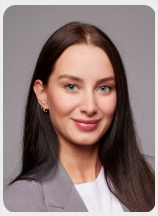
1.650,00 € zzgl. Bewirtungspauschale

**Ihre Lernreise: Erfolgsfaktor Vermittlerbetreuung**




## KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



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

## Programm/Inhalt

**Termine:**

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

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

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

**Plattformgeschäft verstehen und Wettbewerbsfähigkeit stärken**

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

**Daten nutzen und Geschäftspotenziale erkennen**

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

**Datenbasierte Steuerung praxisorientiert anwenden**

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

**Vermittler gewinnen, entwickeln und binden**

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

# Zertifikatsprogramm Berater/-in für energetische Modernisierung

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

## ZIELGRUPPE

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

## IHR NUTZEN

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

## REFERENTINNEN UND REFERENTEN

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

## HINWEIS(E)

Die Module des Zertifikatsprogramms können nicht einzeln gebucht werden.

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

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

## TERMIN(E)

**Durchgang: 12.11.2026 - 27.01.2027**

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

**Durchgang: 02.11.2027 - 18.01.2028**

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

## DAUER

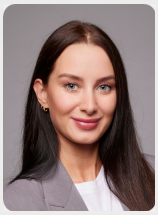
4,5 Tage

## PREIS

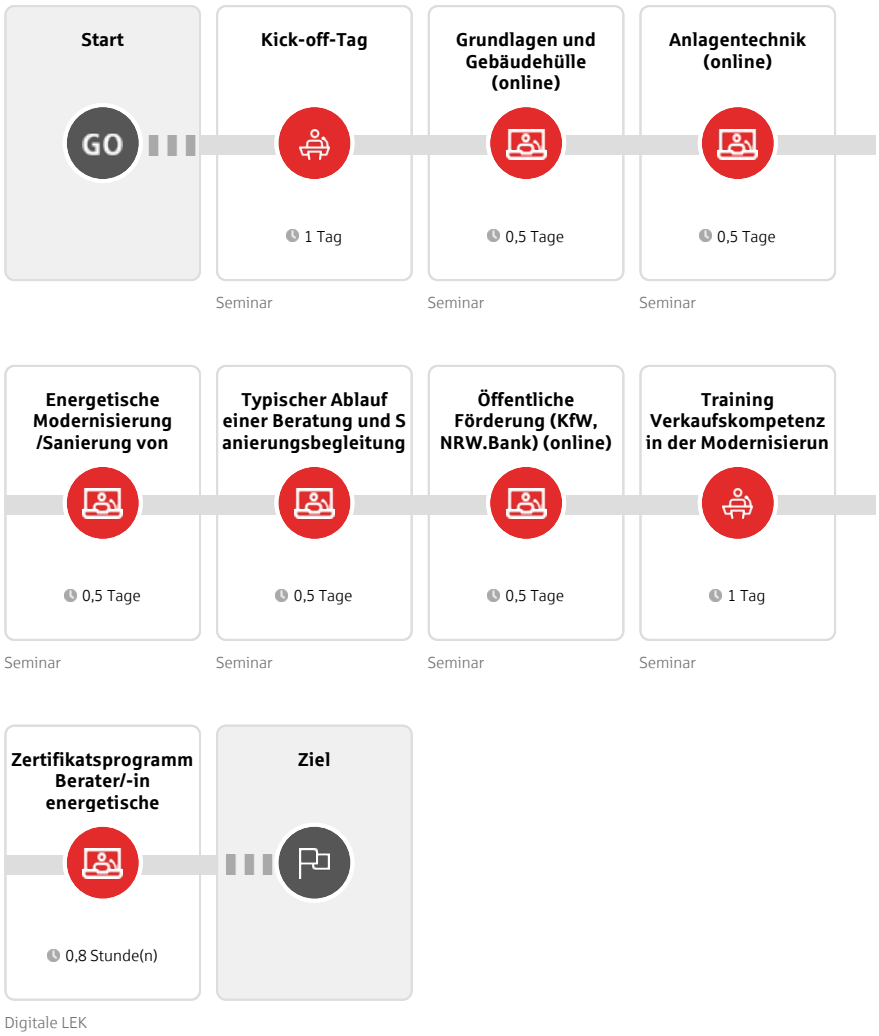
1.890,00 €
zzgl. Bewirtungspauschale an Präsenztagen I Ab 2027: 1.990,00 €

## KONTAKT

ANMELDUNG



**Ihre Lernreise: Zertifikatsprogramm Berater/-in für energetische Modernisierung**




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

INHALTE



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

## Programm/Inhalt

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

**Modul 7: Lernerfolgskontrolle**

## 04 IMMOBILIEN

# Trainings: Beratung und Vertrieb (inkl. OSP)

# 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

**TERMIN(E)**

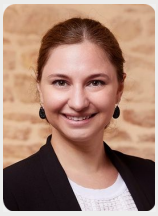
Auf Anfrage

**DAUER**

**PREIS**

**KONTAKT**

ANMELDUNG



**Nathalia Klenner**
0231 222 40 758
nathalia.klenner@ska.nrw

INHALTE



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

## 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 Eeckdaten
- 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

**Stärken Sie Ihre Baufinanzierungsberatung mit Baufi_neo, gewinnen Sie Sicherheit im kundenzentrierten Einsatz der Anwendung und profitieren Sie von einer effizienteren Beratung sowie wertvoller Zeitersparnis im Beratungsprozess. In diesem individuell auf Ihr Haus abgestimmten Training lernen Berater/-innen, Führungskräfte und weitere beteiligte Bereiche, Kundengespräche strukturiert und vertriebsorientiert zu führen. Im Fokus steht eine Beratung, die Kundenbedürfnisse klar erkennt, Finanzierungsmöglichkeiten verständlich aufzeigt und Kundinnen und Kunden souverän auf dem Weg zu einer passenden Baufinanzierungslösung begleitet.**

## ZIELGRUPPE

Alle Beraterinnen und Berater der Baufinanzierung und der Primärkundenberatung, Mitarbeitende aus der Marktfolge sowie Gewerbe- und Geschäftskundenberaterinnen und -berater und deren jeweiligen Führungskräfte

## IHR NUTZEN

- Sie führen die Kundengespräche mit Baufi_neo sicher und navigieren kompetent in den technischen Anwendungen.
- Sie erkennen die Vorteile einer bildschirmgestützten Beratung als Chance zu mehr Beratungsqualität und begeistern den Kunden für neue technische Möglichkeiten. .
- Sie erkennen und nutzen Cross-Selling-Potenziale gezielt, um zusätzliche Vertriebschancen zu erschließen.
- Sie überzeugen als Führungskraft in Ihrer Rolle, begleiten und unterstützen Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Einsatz von Baufi_neo

## REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Es kommen Trainer/-innen mit entsprechender Qualifizierung durch die Sparkassenakademie NRW zum Einsatz.

### TERMIN(E)

Nach Vereinbarung

### DAUER

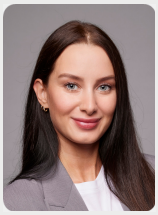
2 Tage
Die Dauer hängt von der individuellen Vereinbarung mit Ihrem Haus ab.

### PREIS

Nach Vereinbarung

### KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



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

## Programm/Inhalt

**Modul 1: Workshop zur Individualisierung des Trainings mit allen Projektverantwortlichen:** 1/2 - 1 Tag, (online)

**Zielgruppe: Alle Projektverantwortlichen**

- Ergebnis und Zielsetzung kommunizieren, Erwartungen äußern, Fragen klären
- Welche Baufi_neo Prozesse und Beratungsmedien kommen zum Einsatz?
- Schaffung eines gemeinsamen Verständnisses für die effiziente Nutzung von Baufi_neo

**Modul 2: Kick-Off:** 120 Minuten, (online)

**Zielgruppe: Alle Beraterinnen und Berater, die an den Trainings teilnehmen werden und deren Führungskräfte**

- Ausgangslage und Zielbild der künftigen Beratung
- Vorbereitung, Ablauf und Inhalte der Trainings
- Rollenschärfung der Führungskräfte und Fachabteilungen

**Modul 3a: Workshop für die Führungskräfte:** 1/2 Tag, (Präsenz)

**Zielgruppe: Alle Führungskräfte**

- Begleitung und Unterstützung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter
- Orientierung geben - Chancen und Grenzen erkennen
- Optional: Training am Arbeitsplatz, Begleitung von Mitarbeitergesprächen

**Modul 3b: Training der Baufinanzierungsspezialistinnen und Baufinanzierungsspezialisten:** 1-3 Tage, (Präsenz)

**Zielgruppe: Alle Beraterinnen und Berater der Baufinanzierung und deren Führungskräfte**

- Sichere Navigation in Baufi_neo und die Bedeutung der Bildschirmberatung
- Anhand von Kundenfällen die praktische Umsetzung üben und Neues kennenlernen
- Ganzheitliche Kundenberatung/ Cross-Selling unter Einbindung der Primärberaterinnen und Primärberater und weiterer Expertinnen und Experten

**Modul 3c: Training der Primärkundenberaterinnen und Primärkundenberater; IKB:** 1 Tag, (Präsenz)

**Zielgruppe: Alle Beraterinnen und Berater in der Primärkundenberatung und deren Führungskräfte**

- Der Fallabschluss unter Baufi_neo und was Baufi_neo noch leisten kann
- Schnittstellendefinition Markt - Marktfolge
- Interne Kommunikation: wertschätzend miteinander arbeiten und kommunizieren

**Modul 3d: Training der Marktfolgemitarbeiterinnen und Marktfolgemitarbeiter:** 1/2 - 1 Tag, (Präsenz)

**Zielgruppe: Alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus der Marktfolge und deren Führungskräfte**

- Einblick in die relevanten Anwendungen von Baufi_neo
- Akquise-Gespräche rund um das Thema Baufinanzierung
- Überleitungen professionell gestalten

**Modul 3e: Training Geschäfts- und Gewerbekundenberaterinnen und -berater :** 1 Tag, (Präsenz)

**Zielgruppe: Alle Gewerbe- und Geschäftskundenberaterinnen und -berater sowie Beraterinnen und Berater für Heil- und Freie Berufe und deren Führungskräfte**

- Baufi_neo kennenlernen und sicher anwenden
- Kundenprozesse digital gestalten: Effiziente Nutzung technischer Anwendungen von der Gesprächsvorbereitung über die Kundenberatung bis zur Nachbereitung
- Praktische Übungen und gemeinsames Erarbeiten konkreter Anwendungsfälle

**Modul 4: Nachhaltigkeitsworkshop - Reflexion und Best Practice:** 1/2 Tag, (online oder Präsenz)

**Zielgruppe: Alle Beraterinnen und Berater, die an den Trainings teilgenommen haben und deren Führungskräfte**

- Standortbestimmung und Erfahrungsaustausch
- Blick auf die interne Kommunikation: Wie reden wir miteinander? Was läuft bereits gut? Was können wir optimieren?
- Umsetzung der Baufi_neo Prozesse verstetigen und Adjustierungen vornehmen
- Optional: Training am Arbeitsplatz

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

# 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

## TERMIN(E)

nach Vereinbarung

## DAUER

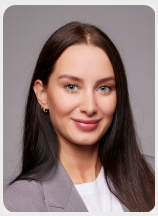
Die Dauer hängt von der individuellen Vereinbarung mit Ihrem Haus ab.

## PREIS

nach Vereinbarung

## KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



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

## 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.

# Kapitaldienst in Baufi_neo mit Ausblick Kennzahlen (Blended Learning S436b)

**Stärken Sie Ihre Baufinanzierungsberatung mit OSPlus_neo und schaffen Sie Sicherheit im kundenzentrierten Einsatz der entsprechenden Anwendungen. Im Fokus stehen Beratungstools, die Finanzierungsmöglichkeiten verständlich aufzeigen und Kundinnen und Kunden souverän auf dem Weg zu einer passenden Baufinanzierungslösung begleiten.**

## ZIELGRUPPE

Jungangestellte und (potenzielle) Neu-Anwendende, Markt, Baufinanzierungsberatende, Assistenz der Baufinanzierung und weitere Projektmitarbeitende, Revision, Kreditsekretariat.

## IHR NUTZEN

- Sie können sich sicher in den Anwendungen "OSPlus Kapitaldienst" und "Wirtschaftliche Verhältnisse verwalten" in OSPlus_neo bewegen.
- Sie kennen praxisnahe Tipps für die Bearbeitung des Anliegens sowie für die schnelle und strukturierte Erfassung von Daten im Tool.
- Sie erhalten umfangreiche technische Hinweise und erkennen darüber hinaus auch Vertriebsansätze.

## VORAUSSETZUNG(EN)

- Absolvierung des E-Learnings bis 1 Woche vorab
- Grundlagenkenntnisse Baufi_neo
- Erste Erfahrungen mit privater Kapitaldienstermittlung wünschenswert
- Bankfachliche Vorgaben sind im Haus getroffen und stehen den Mitarbeitenden zur Einsicht zur Verfügung
- Für Online-Formate: WebEx Nutzung inkl. Kamera

## REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Erfahrene Kooperationspartner/-innen aus dem Team Sparkasse der CSC INNO.

## TERMIN(E)

Auf Anfrage

## DAUER

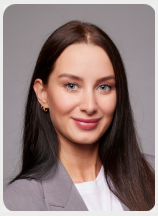
0,5 Tage
zzgl. E-Learning (ca. 3 Stunden)

## PREIS

Individuell

## KONTAKT

ANMELDUNG



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

## Programm/Inhalt

**Technik „OSPlus Kapitaldienst“ und „Wirtschaftliche Verhältnisse Verwalten“ in OSPlus_neo mit Ausblick auf die Kennzahlen**
**Exkurs Kapitaldienst in OSPlus-Kredit Portal**
**Personengruppierungen und Betrachtungsweisen**
**Vereinfachte Finanzberichtstypen für N-Personen**
**Druck im Kapitaldienst**
**Praxisbeispiele**
**Austausch**

## HINWEISE ZUM INHOUSE-TRAINING

Dieses Seminar bieten wir ausschließlich als Inhouse-Veranstaltung an.

# Regulatorik im Kreditprozess umsetzen Baufi_neo – Fokus Kapitaldienst und Kennzahlen (Blended Learning S437b)

**Stärken Sie Ihre Baufinanzierungsberatung mit OSPlus_neo und schaffen Sie Sicherheit im kundenzentrierten Einsatz der entsprechenden Anwendungen. Im Fokus stehen Beratungstools, die Finanzierungsmöglichkeiten verständlich aufzeigen und Kundinnen und Kunden souverän auf dem Weg zu einer passenden Baufinanzierungslösung begleiten.**

## ZIELGRUPPE

Anwender Markt: Baufinanzierungsberatender Assistenz der Baufinanzierung, Projektmitarbeitende, Revision, Kreditsekretariat

## IHR NUTZEN

- Sie vertiefen die regulatorischen Vorgaben zur Kreditwürdigkeitsprüfung mit der technischen Erfassung.
- Sie wissen, wie Sie Daten schnell und strukturiert erfassen, stellen den Kaptaldienst korrekt dar und leiten Kennzahlen als Kreditrisikoindikatoren sicher ab.
- Sie können die regulatorischer Vorgaben zur Kreditwürdigkeitsprüfung einhalten und bewegen sich sicher in den Anwendungen.

## VORAUSSETZUNG(EN)

- Absolvierung des E-Learnings bis 1 Woche vorab
- Grundlagenkenntnisse Baufi_neo
- Grundlagen Kapitaldienst in Baufi_neo mit Ausblick Kennzahlen (S436B)
- Erste Erfahrungen mit privater Kapitaldienstermittlung
- Bankfachliche Vorgaben sind im Haus getroffen und stehen den Mitarbeitenden zur Einsicht zur Verfügung
- Für Online Formate: WebEx Nutzung inkl. Kamera

## REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Erfahrene Kooperationspartner/-innen aus dem Team Sparkasse der CSC INNO.

## TERMIN(E)

Auf Anfrage

## DAUER

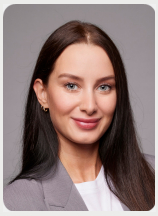
0,5 Tage
zzgl. E-Learning (ca. 3 Stunden)

## PREIS

Individuell

## KONTAKT

ANMELDUNG



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

## Programm/Inhalt

**Grundlagen Anforderungen aus der Regulatorik zur Kreditwürdigkeitsprüfung**
**Umgang mit der Technik und fachliche Vorgaben in Baufi_neo (OSPlus-Kredit)**
**Korrekte Erfassung von Vorhaben und Finanzierungsgegenständen**
**OSPlus Kapitaldienst und Wirtschaftliche Verhältnisse**
**Verwalten über wesentliche Personenarten und einfach Finanzierungsformen**
**Kennzahlenarten in OSPlus (WifSta, EBA, EBA-EBIL) und deren Ermittlungslogik**
**LOaM-Segmente**
**Tipps und Tricks zu möglichen Fehlerquellen**
**Praxisnahe Vorstellung u.a. in OSPlus Schulungsumgebung anhand von Fallbeispielen**
**Klärung und Austausch zu mitgebrachten Fragenstellungen aus der Praxis mit Blick auf die Anwendung, z.B. Fragen zur Technik OSPlus**
**Austausch**

## HINWEISE ZUM INHOUSE-TRAINING

Dieses Seminar bieten wir ausschließlich als Inhouse-Veranstaltung an.

# Baufinanzierung 3.0 - Ihr Update für eine erfolgreiche Beratung mit OSPlus_neo für Geschäfts- und Gewerbekundenberatende

**Optimieren Sie Ihre Expertise in der Baufinanzierungsberatung mit OSPlus_neo und erhalten Sie Ihr neo-Update! In diesem 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

## 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 3.0 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.

## REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Erfahrene Kooperationspartner/-innen der Sparkassenakademie

## TERMIN(E)

Nach Vereinbarung

## DAUER

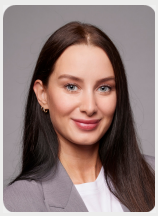
1 Tag

## PREIS

Nach Vereinbarung

## KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



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

## Programm/Inhalt

**"Baufi_neo 3.0": 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.

# 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

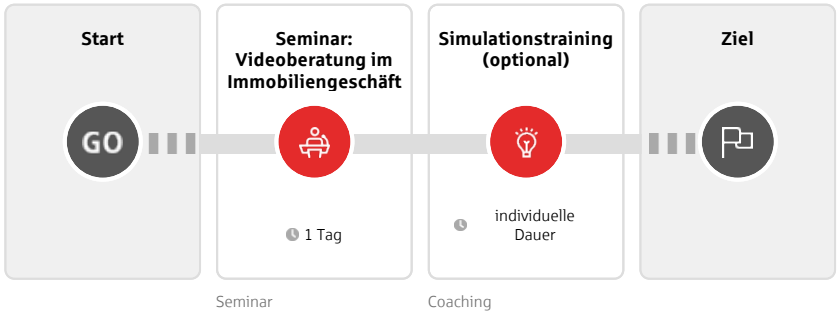
Geschäftspartnerin/Inhaberin mit langjährigen Praxiserfahrungen in einer digitalen Vertriebseinheit einer Sparkasse. Neben der Qualifikation zur Trainerin im Bereich KSC /DBC und BC ist sie auch Spezialistin für Trainingskompetenzen. Zudem ist sie zertifizierte persolog®-Persönlichkeitstrainerin und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

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




## TERMIN(E)

Auf Anfrage

## DAUER

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

## PREIS

395,00 €

## KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



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

## 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

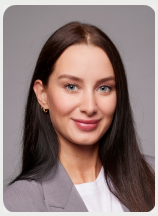
2 Tage

## PREIS

siehe Hinweise

## KONTAKT

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)

15.04.2027 | Sparkassenakademie NRW

## DAUER

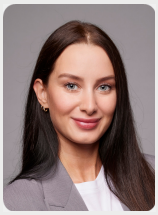
1 Tag

## PREIS

390,00 €
zzgl. Bewirtungspauschale

## KONTAKT

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

## TERMIN(E)

Durchgang 2026:
16. - 18.09.2026 online Seminar
Ab 18.09.2026 Transferauftrag
15.10.2026 online Seminar

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

## DAUER

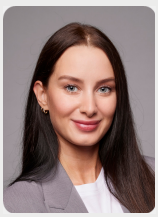
3,5 Tage

## PREIS

1.265,00 €

## KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



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

## 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

**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 Verbrauchervorschiften**

**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

01.12.2027 – 02.12.2027 |
Sparkassenakademie NRW

## DAUER

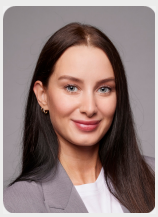
2 Tage

## PREIS

750,00 €
zzgl. Bewirtung

## KONTAKT

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 Beratungsgespräches**
**Finanzierungsformen**
**Förderprogramme der KfW**
**Wohn-Riester-Förderung steueroptimiert nutzen**
**Kapitaldienstberechnung mit Zins- und Belastungsänderungsrisiken**
**Praxisfall: Finanzierung eines selbstgenutzten EinfamilienhausesDie 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)

10.02.2027 – 12.02.2027 |
Sparkassenakademie NRW

15.12.2027 – 17.12.2027 |
Sparkassenakademie NRW

## DAUER

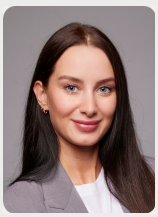
2,5 Tage

## PREIS

865,00 €
zzgl. Bewirtung

## KONTAKT

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**

# 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

Baufinanzierungberaterinnen 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**

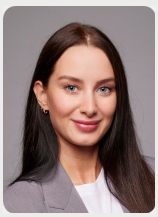
1,5 Stunden

**PREIS**

149,00 €

**KONTAKT**

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.

**TERMIN(E)**

Auf Anfrage

**DAUER**

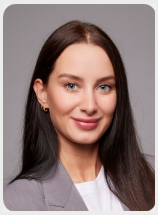
42 Minuten

**PREIS**

40,00 €

**KONTAKT**

ANMELDUNG



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

INHALTE



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

**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

# 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**

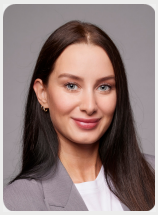
1,5 Stunden

**PREIS**

149,00 €

**KONTAKT**

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 DSGV-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 DSGV-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

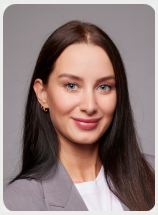
45 Minuten

## PREIS

60,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

## KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



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

## Programm/Inhalt

**Einordnung des DSGV-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.

## TERMIN(E)

11.03.2027 | Sparkassenakademie NRW

## DAUER

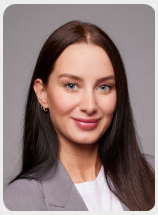
1 Tag

## PREIS

405,00 €
zzgl. Bewirtung

## KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



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

## 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)**

# Bautechnik in der Immobilienbewertung - Wert, Risiko und Zukunftsfähigkeit

**Gebäude verändern sich – und mit ihnen die Anforderungen an eine fundierte Immobilienbewertung. Wer Wohn- und Gewerbeimmobilien kompetent beurteilen möchte, muss bautechnische Merkmale nicht nur beschreiben, sondern ihren Einfluss auf Wert, Restnutzungsdauer, Marktgängigkeit und künftigen Investitionsbedarf zuverlässig einschätzen können. Dieses Seminar vermittelt Ihnen praxisnah, worauf es bei der Besichtigung und Bewertung von Bestandsgebäuden wirklich ankommt.**

## ZIELGRUPPE

- Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Immobilienfinanzierung und Immobilienvermittlung
- Sach- und fachkundige Mitarbeiter/-innen, die Bewertungen im Bereich Immobiliendarlehen anfertigen oder Kenntnisse in diesem Bereich erwerben bzw. auffrischen möchten

## IHR NUTZEN

- Sie sind in der Lage, typische Bauweisen, Bauteile und technische Schwachstellen von Bestandsimmobilien zu erkennen und zwischen Instandhaltungsbedarf, Modernisierungsbedarf, Baumängeln sowie Bauschäden zu unterscheiden.
- Sie können die Auswirkungen technischer Eigenschaften auf Wert, Restnutzungsdauer, Marktgängigkeit und Investitionsbedarf beurteilen sowie energetische Modernisierungen und neue Anlagentechniken hinsichtlich ihrer Plausibilität und Zukunftsfähigkeit einschätzen.
- Sie erkennen, wann zusätzliche Unterlagen oder fachtechnische Untersuchungen erforderlich sind und übertragen technische Feststellungen angemessen und nachvollziehbar in Bewertungsberichte und Gutachten.

## IHR REFERENT

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

## HINWEIS(E)

Dieses Seminar ist anerkannt nach HypZert.

## TERMIN(E)

01.07.2027 | Sparkassenakademie NRW

## DAUER

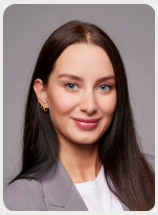
1 Tag

## PREIS

405,00 €
zzgl. Bewirtungspauschale

## KONTAKT

ANMELDUNG



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

INHALTE



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

## Programm/Inhalt

### Bautechnische Grundlagen für die Bewertung

- Typische Bauweisen und Konstruktionen verschiedener Baualtersklassen
- Wesentliche Bauteile und deren Lebensdauer
- Typische Schwachstellen von Dach, Fassade, Fenstern, Tragwerk und Ausbau
- Technische Gebäudeausrüstung im Bestand

### Zustand, Schäden und Investitionsbedarf

- Abgrenzung von Instandhaltung, Modernisierung, Mangel und Schaden
- Erkennbare Hinweise bei der Besichtigung
- Typische Folgeschäden und Kostenrisiken
- Einfluss auf Nutzung, Vermietbarkeit und Drittverwendung

### Energieeffizienz und Zukunftsfähigkeit

- Energetische Qualität der Gebäudehülle
- Wärmedämmung, Fenster, Luftdichtheit und Feuchteschutz
- Heizsysteme, Wärmepumpen und erneuerbare Energien
- Photovoltaik, Speicher und Ladeinfrastruktur
- Sommerlicher Wärmeschutz und Klimaanpassung
- Lebenszyklus, Ressourcenverbrauch und Rückbaufähigkeit

### Übertragung in die Immobilienbewertung

- Einfluss auf Restnutzungsdauer und Modernisierungsgrad
- Berücksichtigung technischer Risiken in den Bewertungsverfahren
- Plausibilisierung von Modernisierungs- und Sanierungsannahmen
- Grenzen der eigenen Feststellungsmöglichkeiten
- Zusätzliche Untersuchungen und erforderliche Unterlagen

### Formulierungsbeispiele und Praxisfälle




# 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**