



# FORTBILDUNGSPROGRAMM 2026

## 03 Private Banking

<b>INHALTSVERZEICHNIS</b>	<b>SEITE</b>
<b>03 Private Banking</b> .....	<b>4</b>
<b>Tagungen und Foren</b> .....	<b>5</b>
03.001 Kongress Private Banking .....	6
<b>Fachseminare / Zertifikatsprogramme</b> .....	<b>8</b>
03.100 Fachseminar Financial Consultant (HFM) .....	9
03.101 Fresh-up FPSB-Zentralprüfung 2026 (online) .....	15
03.100-30 Zertifikatsübergabe Financial Consultant (HFM) .....	17
03.400 Fachseminar Generationenberatung (HFM) .....	18
<b>Trainings: Beratung und Vertrieb</b> .....	<b>21</b>
03.248 Behavioral Finance: die Psychologie der Anlageentscheidung - Kundengespräche in Zeiten der Unsicherheit .....	22
03.260 Der Beratungsprozess im Private Banking - das Strategiegelgespräch sicher und kompetent führen .....	24
03.271 Der Unternehmer als Private Banking Kunde .....	26
03.291 Unternehmerkundenberatung - effiziente Datenaufnahme und Aggregation in der 360-Grad-Beratung .....	28
03.292 Unternehmerkundenberatung - nutzenorientierte Analyse und Visualisierung in den Themenplänen .....	30
03.293 Unternehmerkundenberatung - effiziente Umsetzung und Ertragsausschöpfung in der ganzheitlichen Beratung .....	32
03.294 Unternehmerkundenberatung - Fallstudien-Workshop zum Vertrieb im Private-Banking-Unternehmerkunden .....	34
<b>Mediale Beratung</b> .....	<b>36</b>
15.450 S-KIPilot Kompakt Vertrieb - Einsatz von generativer KI im Service- und Beratungsalltag .....	37
15.441 Der S-KIPilot kompakt - Einsatz von generativer KI im Sparkassenalltag (Webinar mit E-Learning) .....	40
15.455 KI-Leadership - Mit künstlicher Intelligenz zum natürlichen Führungserfolg .....	43
15.706 Mediale Beratung per Screen-Sharing und Co-Browsing .....	45
<b>Generationenmanagement</b> .....	<b>47</b>

03.411 Generationenberater tag .....	48
03.420 Praxisforum Stiftungsmanagement und Testamentsvollstreckung .....	50
03.430 Die eigene Nachfolge: Das unbekannte Land! - Größte Irrtümer und Risiken in der Nachfolgeberatung .....	52
03.422 Vermögensübertragung auf Minderjährige - mit Blick auf Recht, Steuern und Sozialversicherung .....	54
<b>Vermögensoptimierung .....</b>	<b>56</b>
30.298 Ganzheitliche Kapitalanlagestrategie für Langfristinvestoren .....	57
03.570 Web3 und digitale Vermögenswerte - von Bitcoin bis Metaverse .....	59
03.571 Krypto-Assets im Private Banking .....	61
<b>Altersvorsorge .....</b>	<b>63</b>
03.611 Vertiefungsworkshop: Ruhestandsplanung für Selbständige mit dem besonderen Fokus auf Gesellschafter-Geschäftsführer und Freiberufler .....	64
03.615 Zukunftssicherung im 360-Grad-Beratungsprozess (online) .....	66
<b>Immobilienmanagement .....</b>	<b>68</b>
03.710 Direktimmobilien in der Vermögensberatung .....	69
03.711 Immobilien in der Nachfolgeberatung .....	71
03.712 Die Immobilie in der Vermögensnachfolge - Mehrwerte für die Beratung .....	72
<b>Steuern / Recht / VWL .....</b>	<b>74</b>
03.840 Anlageberatung im Fokus aktueller Entwicklungen .....	75
<b>Vermögens- und Vorsorgemanager (VuV) .....</b>	<b>77</b>
03.920 Erfolgsfaktoren in der Tandem-Betreuung von Unternehmerfamilien .....	78
03.921 Quick Wins in der Co-Betreuung von Unternehmerfamilien: Vertriebschancen nutzen .....	81

## I. MARKT

# 03 Private Banking

Tagungen und Foren

Fachseminare / Zertifikatsprogramme

Trainings: Beratung und Vertrieb

Mediale Beratung

Absicherung der Lebensrisiken

Generationenmanagement

Vermögensoptimierung

Altersvorsorge

Immobilienmanagement

Steuern / Recht / VWL

Vermögens- und Vorsorgemanager (VuV)



## **03 PRIVATE BANKING**

# **Tagungen und Foren**

## Kongress Private Banking

**Strategien und Impulse für das Private Banking von morgen: kompakt, praxisnah und vernetzt. Die Nachfrage nach qualitativ herausragender Beratung im Private Banking ist groß. Mit unserem jährlichen Kongress vermitteln wir Ihnen wichtige Insights für Ihren Erfolg und bieten gleichzeitig ein Forum, Ihr Kompetenznetzwerk durch den Meinungs austausch mit Branchenexpertinnen und Branchenexperten sowie Kolleginnen und Kollegen zu erweitern.**

### ZIELGRUPPE

Zertifizierte Financial Consultants; Absolventinnen und Absolventen des Fachseminars Financial Consultant (HFM) sowie Leiter/-innen und Berater/-innen Private Banking/Vermögensmanagement

### IHR NUTZEN

- Sie sind über aktuelle Entwicklungen, die das Geschäft mit vermögenden Privatkundinnen und Privatkunden wesentlich beeinflussen, informiert.
- Sie erörtern mit Spezialistinnen und Spezialisten die daraus resultierenden Auswirkungen und Handlungsempfehlungen für die Sparkasse.
- Sie positionieren sich mit diesem Expertenwissen als kompetente Ansprechpersonen für Ihre Kundinnen und Kunden im Private Banking.

### REFERENTINNEN UND REFERENTEN

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

### HINWEIS(E)

Der Besuch der Fachtagung ist mit zwei Tagen anrechenbar für die Rezertifizierung Financial Consultant.



### TERMIN(E)

23.11.2026 – 24.11.2026  
Sparkassenakademie NRW  
44263 Dortmund



### DAUER

2 Tage



### PREIS

745,00 €

zzgl. Bewirtungspauschale



### IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN

#### ANMELDUNG



**Christina Temmen**  
0231 22240-724  
christina.temmen@ska.nrw

#### INHALTE



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

**PROGRAMM/INHALT**

Das Programm zum Kongress wird derzeit erarbeitet und nach Abschluss der Planungsphase mit einer Akademieinfo veröffentlicht.

## **03 PRIVATE BANKING**

# **Fachseminare / Zertifikatsprogramme**

Zusätzliche LEK-Tage

## Fachseminar Financial Consultant (HFM)

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. In einer Kombination aus Präsenz- und Onlineseminaren sowie zeitlich flexiblen Selbstlernphasen wird das vermittelte Wissen mit hohem Mehrwert für die Praxis angewendet.

Das **Fachseminar Financial Consultant** ist seit vielen Jahren ein fester Bestandteil des Bildungsprogramms der Sparkassenakademien in ganz Deutschland. Teilnehmerinnen und Teilnehmern können das jetzt neu ausgerichtete Fachseminar - nach erfolgreicher Akkreditierung in 2024 - als erstes Level für die Zertifizierung beim Financial Planning Standards Board Deutschland e.V. (FPSB Deutschland) zum **CERTIFIED FINANCIAL PLANNER®** anrechnen lassen.

Neben einer zunehmenden Regulierung zeigt sich im Finanzdienstleistungssektor auch ein klarer Trend zu höheren Ansprüchen an komplexere Kundenberatungen, Fachwissen, Professionalisierung und Akademisierung. Dauerhaft nachhaltige Differenzierung vom Wettbewerb und Kundenbindung kann heute nur noch durch entsprechende Beratungsqualität erreicht werden. Im Rahmen des **Projektes Private Banking 2.0** wurde daher auch die Empfehlung ausgesprochen, die bestehende Bildungsarchitektur in Richtung des internationalen Titels **CERTIFIED FINANCIAL PLANNER®** zu öffnen.

### ZIELGRUPPE

- Mitarbeiter/-innen im Sparkassen-Vermögensmanagement/Private Banking, die für den Aufbau von Kundenbeziehungen im gehobenen Segment des Vermögensmanagements und für die ganzheitliche Kundenbetreuung verantwortlich sind oder werden sollen
- Das Level I mit dem Abschluss "Financial Consultant (HFM)" steht grundsätzlich allen Private Banking Beratenden offen.



### TERMIN(E)

2601\_Nr.\_8 | 02.11.2026 – 04.06.2027

E-Learning (02.11.2026 - 04.06.2027)

Level 0 (02.11. - 04.11.2026)

Level 0 - Prüfung (04.12.2026)

Level 1-1 (07.01. - 03.02.2027)

Level 1-1 Prüfung (12.03.2027)

Level 1-2 (05.04. - 14.05.2027)

Level 1-2 Prüfung (04.06.2027)

2602\_Nr.\_9 | 04.11.2026 – 04.06.2027

E-Learning (04.11.2026 - 04.06.2027)

Level 0 (04.11. - 06.11.2026)

Level 0 - Prüfung (04.12.2026)

Level 1-1 (11.01. - 16.02.2027)

Level 1-1 Prüfung (12.03.2027)

Level 1-2 (05.04. - 10.05.2027)

Level 1-2 Prüfung (04.06.2027)



### DAUER

26 Tage



### PREIS

6.990,00 €

zzgl. Mittagspauschale



### IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN

### IHR NUTZEN

- Sie qualifizieren sich für eine lebensphasenbezogene Betreuung von Kunden im gehobenen Segment des Vermögensmanagements bzw. Private Banking.
- Sie erwerben umfassende praxisbezogene Kenntnisse, um Ihre Kunden, ein anspruchsvolles Klientel, systematisch und ganzheitlich zu beraten und zu betreuen.
- Sie erarbeiten individuelle Lösungen für alle finanziellen Bedarfsfelder in den jeweiligen Kundensituationen.
- Sie ergänzen bzw. aktualisieren die erforderlichen Kenntnisse bezüglich der Sachkunde in der Anlageberatung.

### VORAUSSETZUNG(EN)

- Erfolgreicher Besuch des Fachseminars Individualkundenbetreuung (Angebotsnummer 02.100 oder 02.110), alternativ: Kenntnisse entsprechend den Inhalten der o. g. Fachseminare
- 3-jährige Berufserfahrung im Bereich Private Banking, Vermögens- bzw. Anlageberatung

### REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Dozentinnen und Dozenten aus Wissenschaft und Praxis mit ausgewiesener Expertise in ihrem jeweiligen Fachgebiet und viel Praxiserfahrung

### HINWEIS(E)

**IDD-Anrechnung:** Es können insgesamt 15 Zeitstunden im Rahmen der Insurance Distribution Directive (IDD) angerechnet werden, 180 min für das Basisseminar und 720 min für Level 1.

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>

### ANMELDUNG



**Laura Stern**

0231 22240-720

[laura.stern@ska.nrw](mailto:laura.stern@ska.nrw)

### INHALTE

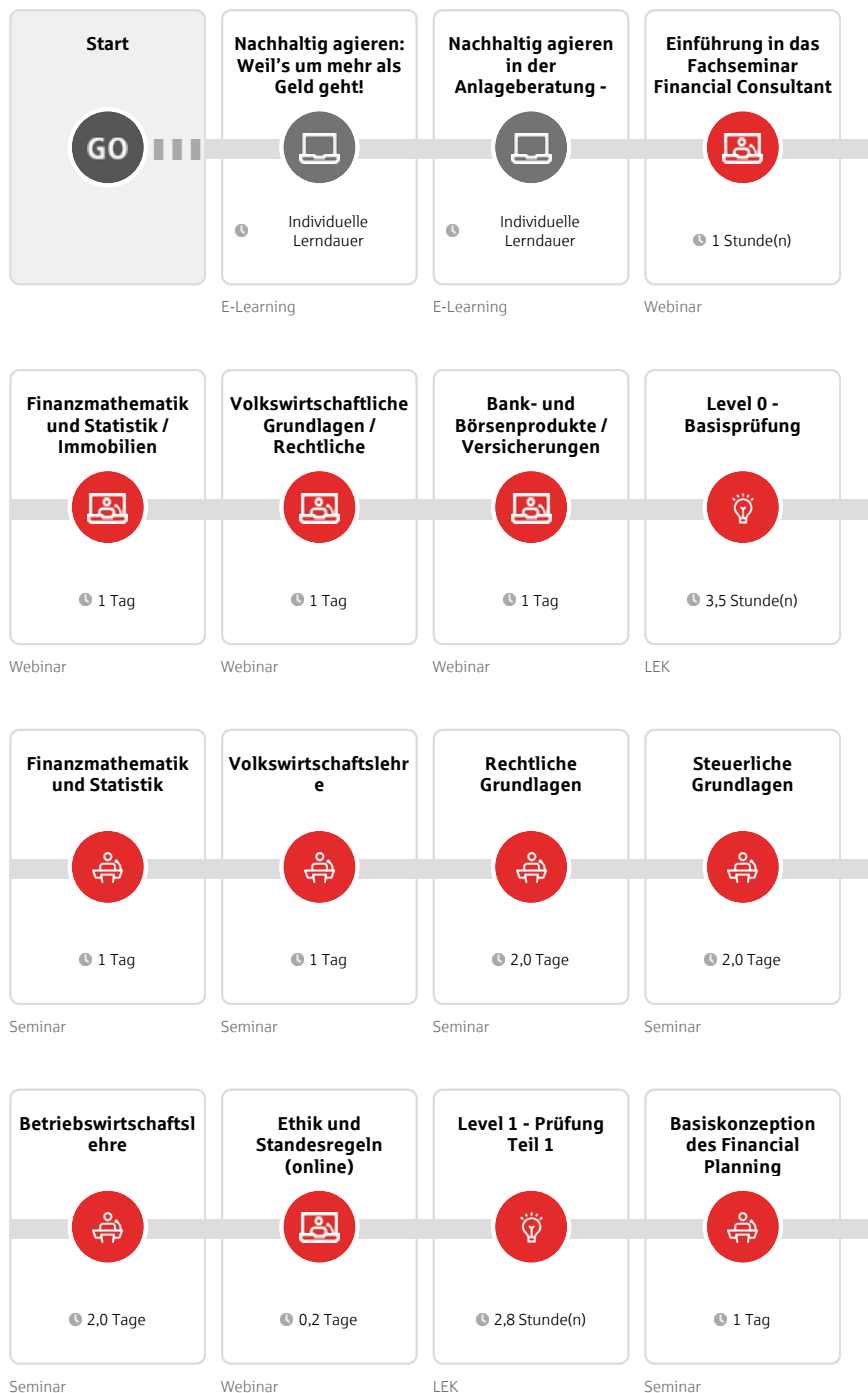






**Elisabeth Schnecking**

0231 22240-735

[elisabeth.schnecking@ska.nrw](mailto:elisabeth.schnecking@ska.nrw)

**Ihre Lernreise: Fachseminar Financial Consultant (HFM)**







<p><b>Vorsorgemanagement</b></p>  <p>2,0 Tage</p>	<p><b>Wertpapieranlagen und Portfoliomanagement</b></p>  <p>3,0 Tage</p>	<p><b>Beteiligungsmanagement</b></p>  <p>1 Tag</p>	<p><b>Wertpapieranlagen und Portfoliomanagement</b></p>  <p>1 Tag</p>
--	---	---	--

Seminar

Seminar

Seminar

Seminar



<p><b>Nachfolgemanagement</b></p>  <p>2,0 Tage</p>	<p><b>Kreditmanagement</b></p>  <p>1 Tag</p>	<p><b>Immobilienmanagement</b></p>  <p>2,0 Tage</p>	<p><b>Vertriebliche Anwendungen/Praxisfälle</b></p>  <p>1 Tag</p>
---	---	--	--

Seminar

Seminar

Seminar

Seminar

<p><b>Level 1 - Prüfung Teil 2</b></p>  <p>3,8 Stunde(n)</p>	<p><b>Ziel</b></p> 
---	--

LEK

## PROGRAMM/INHALT

### Level 0 - Basiswissen

- Volkswirtschaftliche Grundlagen
- Rechtliche Grundlagen
- Finanzmathematik und Statistik
- Bank- und Börsenprodukte
- Immobilien
- Versicherungen

### Level I Financial Consultant - Interdisziplinäre Grundlagen

- Betriebswirtschaftslehre
- Volkswirtschaftslehre
- Finanzmathematik und Statistik
- Steuerliche Grundlagen
- Rechtliche Grundlagen
- Ethik

### Level I Financial Consultant - Privates Finanzmanagement

- Basiskonzeption des Financial Planning
- Immobilienmanagement
- Kreditmanagement
- Beteiligungsmanagement
- Portfoliomanagement
- Vorsorgemanagement
- Nachfolgemanagement

Unser Qualifizierungsziel ist es, Ihnen höchste Kompetenz im Umgang mit vermögenden Kunden zu vermitteln. Die Lehrinhalte des **Levels I** mit dem Abschluss "**Financial Consultant (HFM)**" konzentrieren sich dabei auf **alle Leistungsfelder** der Private Banking Beratung und bilden die Grundlage für eine erfolgreiche, langfristige Anlageberatung und Vermögensverwaltung für vermögende Privatkunden und Unternehmer.

Die erfolgreiche Teilnahme am Level I „Financial Consultant“ ist Voraussetzung, um sich **für das Level II (Financial Planner) an der Hochschule für Finanzwirtschaft & Management** anmelden zu können. Der erfolgreiche Abschluss beider Level ermöglicht den Teilnehmern und Teilnehmerinnen die Zertifizierung beim Financial Planning Standards Board Deutschland e.V. (FPSB Deutschland) zum **CERTIFIED FINANCIAL PLANNER®**. Das CERTIFIED FINANCIAL PLANNER®-Zertifikat ist Ausdruck höchster Qualifikation. Finanzberatende mit diesem Titel zählen zu der Elite in der Finanzbranche.

### **Zertifizierung beim FPSB Deutschland**

Wenn Sie nach dem erfolgreichen Abschluss des **Level I „Financial Consultant (HFM)“** auch das **Level II "Financial Planner (HFM)"** an der Hochschule für Finanzwirtschaft & Management erfolgreich abgeschlossen und auch die Zentralprüfung des FPSB Deutschland bestanden haben, können Sie einen **Antrag zur Zertifizierung und Mitgliedschaft im FPSB Deutschland** stellen.

Neben der Zertifizierung zum **CERTIFIED FINANCIAL PLANNER®** können Sie **auch die Zertifizierung zum EFA European Financial Advisor®** und **DIN ISO 22222-Zertifizierung** durch den FPSB Deutschland beantragen.

Zur **Beantragung der Zertifizierung** und der damit verbundenen Mitgliedschaft im FPSB Deutschland finden Sie auf der Website des [FPSB Deutschland](#) eine **Informationsbroschüre**.

\*Das Qualifizierungsprogramm „Financial Consultant (HFM) | Financial Planner (HFM)“ in Kooperation mit den regionalen Sparkassenakademien wurde 2024 durch das Financial Planning Standards Board Deutschland e.V. erfolgreich akkreditiert. Ziel der Akkreditierung ist die Erlaubnis, ein Programm zur Vorbereitung auf die Zertifizierung zum EFPA European Financial Advisor® EFA und/oder zum CERTIFIED FINANCIAL PLANNER®-Professional durchzuführen. Laufende und vergangene Jahrgänge des Qualifizierungsprogramms der HFM in Kooperation mit den regionalen Sparkassenakademien wurden rückwirkend akkreditiert. CFP® und CERTIFIED FINANCIAL PLANNER® sind außerhalb der USA Eigentum des Financial Planning Standards Board Ltd. und werden Einzelpersonen verliehen, die die Zertifizierungsvoraussetzungen erfüllen und kontinuierlich unter Beweis stellen. Zertifizierungsgeber in Deutschland ist das Financial Planning Standards Board Deutschland e.V..

## Fresh-up FPSB-Zentralprüfung 2026 (online)

Sie haben das Fachseminar Financial Consultant (HFM) erfolgreich abgeschlossen und möchten sich zukünftig zum CERTIFIED FINANCIAL PLANNER®, EFPA European Financial Advisor® EFA oder zum Geprüften privaten Finanzplaner nach DIN ISO 22222 zertifizieren? Mit unserem Fresh-up für die Zentralprüfung können Sie die letzten Unsicherheiten beseitigen. Nutzen Sie dieses zentral angebotene Online-Seminar, das sich ausschließlich an erfolgreiche Absolventinnen und Absolventen des Fachseminars Financial Consultant (HFM) richtet, zur Vorbereitung auf die FPSB-Zentralprüfung. Die nächste FPSB-Zentralprüfung findet am 5. September 2026 in Frankfurt statt (Anmeldung beim FPSB über [www.fpsb.de](http://www.fpsb.de)).

### ZIELGRUPPE

Absolventinnen und Absolventen des Fachseminars Financial Consultant (HFM), die sich zum CERTIFIED FINANCIAL PLANNER®, EFPA European Financial Advisor® EFA oder zum Geprüften privaten Finanzplaner nach DIN ISO 22222 zertifizieren lassen möchten

### IHR NUTZEN

- Sie informieren sich über den Ablauf und die Besonderheiten der FPSB-Zentralprüfung.
- Sie erhalten grundsätzliche Hinweise und Tipps zum Beantworten der Prüfungsfragen.
- Sie klären offene Fragen.
- Sie besprechen einige ausgewählte fachliche Inhalte kurz und knapp.

### IHR REFERENT

Boris Niekammer

CEO Rothorn Capital AG

### HINWEIS(E)

Veranstalter des Webinars am 13.07.2026 ist die Sparkassenakademie in NRW.

Für Ihre Anmeldung zur FPSB-Zentralprüfung sowie für weitere Infos kontaktieren Sie bitte direkt die Geschäftsstelle des FPSB:

Financial Planning Standards Board Deutschland e. V.

Fon: (069) 9055938-0

E-Mail: [info@fpsb.de](mailto:info@fpsb.de)

Internet: [www.fpsb.de](http://www.fpsb.de)



### TERMIN(E)

13.07.2026  
10:00 – 13:00 Uhr  
virtueller Seminarraum  
online



### DAUER

2 Stunden



### PREIS

95,00 €



### IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN

#### ANMELDUNG



**Laura Stern**

0231 22240-720

[laura.stern@ska.nrw](mailto:laura.stern@ska.nrw)

#### INHALTE



**Elisabeth Schnecking**

0231 22240-735

[elisabeth.schnecking@ska.nrw](mailto:elisabeth.schnecking@ska.nrw)

**PROGRAMM/INHALT**

**Ablauf und Besonderheiten der FPSB-Zentralprüfung**

**Klären offener Fragen**

**Eingehen auf die relevantesten Prüfungsfächer und ausgewählte fachliche Inhalte**

**Grundsätzliche Hinweise und Tipps zum Beantworten der Prüfungsfragen**

**Wichtig zu wissen:**

**Eine vollständige Aufarbeitung aller möglichen Inhalte der Zentralprüfung kann in Anbetracht der Zeit und der Vielzahl an Themen nicht dargestellt werden.**

Zertifizierung als EFPA European Financial Advisor® EFA oder  
Zertifizierung als CERTIFIED FINANCIAL PLANNER®-Zertifikatsträger  
Prüfungsdauer: 160 Minuten zzgl. Lesezeit  
Prüfungsgebühr: EUR 600,- zzgl. 19% MwSt. (Gesamt: EUR 714,-)

52. Zentralprüfung 05.09.2026

53. Zentralprüfung 06.03.2027

## Zertifikatsübergabe Financial Consultant (HFM)

 **TERMIN(E)**

Auf Anfrage

 **DAUER**

0,5 Tage

 **PREIS**

 **IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN**

ANMELDUNG



**Laura Stern**  
0231 22240-720  
laura.stern@ska.nrw

INHALTE



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

## Fachseminar Generationenberatung (HFM)

**Die Kundenanforderungen wachsen – Themen wie Vorsorge, Nachfolge und Vermögensweitergabe werden komplexer und wichtiger. Hier setzt das Fachseminar Generationenberatung an, das wir in Kooperation mit der Hochschule für Finanzwirtschaft & Management (HFM) als Level 1 eines zweistufigen Qualifizierungsprogramms anbieten.**

### ZIELGRUPPE

Berater/-innen im Private Banking und im Individualkundengeschäft, die sich perspektivisch auf das Aufgabenfeld Generationenberatung fokussieren wollen oder bereits in diesem Themenkomplex aktiv sind

### IHR NUTZEN

- Sie sind in der Lage, Ihre hochvermögende Kundschaft professionell bei der Nachfolgeplanung zu unterstützen – rechtlich fundiert, steuerlich durchdacht und praxisnah.
- Sie erweitern Ihr Beratungsspektrum, vertiefen Ihre Beratungskompetenz und positionieren sich als kompetente Ansprechperson.
- Sie können im komplexen Beratungsprozess passgenaue Gestaltungsmöglichkeiten sicher anbieten sowie erfolgreich kommunizieren und stärken damit nachhaltig die Kundenbindung.

### VORAUSSETZUNG(EN)

Für die Teilnahme an Level 1 „Generationenberatung (HFM)“ ist ein Abschluss als Sparkassenfachwirt/-in (oder vergleichbarer Kenntnisstand) und eine entsprechende Berufserfahrung erforderlich.

### REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Expertinnen und Experten aus der Sparkassen-Finanzgruppe mit ausgewiesener Expertise in ihrem jeweiligen Fachgebiet und viel Praxiserfahrung

### HINWEIS(E)

Der erfolgreiche Abschluss „Generationenberaterin/Generationenberater (HFM)“ ermöglicht bereits die Teilnahme an der schriftlichen Zentralprüfung des FPSB Deutschland für die Zertifizierung\* (siehe Programm/Inhalt) zum CERTIFIED GENERATIONS ADVISOR CGA® und öffnet den Weg zum Level 2 an der HFM mit dem Abschluss „Estate Planner (HFM)“. Das gesamte zweistufige Programm ermöglicht die Zertifizierung\* (siehe Programm/Inhalt) zum weltweit anerkannten



### TERMIN(E)

23.02.2026 – 12.06.2026  
Sparkassenakademie NRW  
44263 Dortmund

Block 1 (23.02. - 24.02.2026)

Block 2 (16.03. - 19.03.2026)

Block 3 (27.04. - 29.04.2026)

Lernerfolgskontrolle (Level 1) (12.06.2026)



### DAUER

9 Tage



### PREIS

4.290 € (rabattiert 4.090 € für Level 1,  
Gesamtpaketpreis 9.280 € für Level 1 + 2)



### IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN

#### ANMELDUNG



**Christina Temmen**  
0231 22240-724  
christina.temmen@ska.nrw

#### INHALTE



Gütesiegel CERTIFIED FOUNDATION AND ESTATE PLANNER CFEP® durch das Financial Planning Standards Board Deutschland e.V. (FPSB Deutschland).

Diese Qualifizierung ist grundsätzlich nur als Gesamtpaket buchbar. In Einzelfällen ist eine modulare Buchung von Level 1 oder Level 2 möglich. Dabei kann jedoch kein Rabatt gewährt werden.

**Wichtiger Hinweis für Absolventinnen und Absolventen des bisherigen Generationenberater-Lehrgangs an der HFM:**

Da das Curriculum im Fachseminar Generationenberatung gezielt auf die Zentralprüfung des FPSB Deutschland abgestimmt ist, empfehlen wir dringend, das Programm nochmals zu absolvieren. Für eine wiederholte Teilnahme bieten wir jetzt einen attraktiven Preisnachlass.

**PROGRAMM/INHALT**

**Level 1 GENERATIONENBERATUNG**

**Elemente der Vermögensnachfolge**

- Gesetzliche Erbfolge
- Gewillkürte Erbfolge
- Erbschaftsteuerliche Konsequenzen des Erbfalls und Bewertungsrecht

**Gestaltungsmöglichkeiten innerhalb der privaten Vermögensnachfolge**

- Problembereiche der privaten Vermögensnachfolge
- Rechtliche Gestaltungsmodelle
- Steuerliche Gestaltungsmodelle nach Eintritt des Erbfalls
- Übertragungsstrategien im Wege der vorweggenommenen Erbfolge
- Einkommen- und erbschaftsteuerliche Auswirkungen der Gestaltungsalternativen
- Liquiditätsaspekte bei der privaten Vermögensnachfolge und möglicher Gestaltungsalternativen
- Produktlösungen im Rahmen der Gestaltung der privaten Vermögensnachfolge

**Institutionelle Rahmenbedingungen bei der Vermögensnachfolge**

- Haftungsrechtliche Grundlagen und rechtliche Rahmenbedingungen
- Die Bank im Erbfall
- Kostenoptimierung in Nachlassangelegenheiten

**Beratungsansatz bei der Vermögensnachfolge**

- Prozess der Generationenberatung und des Estate Planning
- Ethik
- Ergänzende Aspekte in der Generationenberatung und im Estate Planning

**Elisabeth Schnecking**

0231 22240-735

elisabeth.schnecking@ska.nrw

### **Kommunikation und Mediation**

- Tabuthema Tod
- Kommunikation
- Mediation als Streitschlichtungsverfahren

### **Fallübungen zu Beratungsansätzen und Praxisfälle in der privaten Vermögensnachfolge**

### **Level 2 ESTATE PLANNING**

**findet an der Hochschule für Finanzwirtschaft & Management (HFM) in Bonn statt. Für detaillierte Informationen besuchen Sie [Qualifizierungsprogramm Generationenberatung-Estate-Planning \(HFM\)](#) oder wenden sich an die Verantwortlichen der HFM: Prof. Dr. Denis Bagbasi ([denis.bagbasi@s-hochschule.de](mailto:denis.bagbasi@s-hochschule.de)) und Safiyya Tennigkeit ([safiyya.tennigkeit@s-hochschule.de](mailto:safiyya.tennigkeit@s-hochschule.de))**

\* Das Qualifizierungsprogramm der Hochschule für Finanzwirtschaft & Management (HFM) in Kooperation mit regionalen Sparkassenakademien wurde zur Akkreditierung durch das Financial Planning Standards Board Deutschland e. V. (FPSB Deutschland) angemeldet. Ziel der Akkreditierung ist die Erlaubnis, ein Programm zur Vorbereitung auf die Zertifizierung zum CGA® CERTIFIED GENERATIONS ADVISOR und/oder zum CERTIFIED FOUNDATION AND ESTATE PLANNER-Professional durchführen zu können. Die HFM in Kooperation mit regionalen Sparkassenakademien arbeitet im Rahmen des Akkreditierungsprozesses mit dem FPSB Deutschland zusammen. Erst nach erfolgreichem Abschluss des Akkreditierungsprozesses kann garantiert werden, dass das Qualifizierungsprogramm zur Zertifizierung zum CGA® CERTIFIED GENERATIONS ADVISOR oder zum CERTIFIED FOUNDATION AND ESTATE PLANNER-Professional vorbereitet. Es ist jedoch beantragt, laufende und vergangene Jahrgänge des Programms der HFM in Kooperation mit regionalen Sparkassenakademien rückwirkend zu akkreditieren.



## **03 PRIVATE BANKING**

# **Trainings: Beratung und Vertrieb**

## Behavioral Finance: die Psychologie der Anlageentscheidung - Kundengespräche in Zeiten der Unsicherheit

Gerade jetzt in Zeiten unsicherer Märkte spielt die Psychologie bei Anlageentscheidungen eine große Rolle. Sie wollen wissen, womit sich Behavioral Finance beschäftigt? Sie möchten Ihre Kundinnen und Kunden verstehen und deren Entscheidungsverhalten im Rahmen von Anlagepräferenzen kennen? Mit diesen Erkenntnissen können Sie Ihren Kundinnen und Kunden zu ökonomisch besseren Entscheidungen verhelfen und damit Kundengespräche effektiver führen.

### ZIELGRUPPE

Individualkundenberater/-innen, Berater/-innen im Private Banking und zertifizierte Financial Consultants

### IHR NUTZEN

- Sie kennen typische Verhaltensmuster Ihrer Kundinnen und Kunden bei Anlageentscheidungen.
- Sie sind in der Lage, mit Handlungsplan und subjektivem Kränkungsgefühl auf Kundenseite umzugehen und diese Erkenntnisse in der Praxis zu nutzen.
- Sie können aus den zehn wichtigsten Entscheidungsfallen Anlageempfehlungen für Kundinnen und Kunden ableiten.

### IHR REFERENT

Gisbert Straden, training at work lake of constance

Lehrbeauftragter an der Hochschule für Management BSP Businessschool Berlin Potsdam mit langjährigen Erfahrungen in der Private-Banking-Beratung.

### HINWEIS(E)

Diese Veranstaltung ist mit einem Tag anrechenbar für die Rezertifizierung Financial Consultant.



### TERMIN(E)

20.04.2026  
Sparkassenakademie NRW  
44263 Dortmund



### DAUER

1 Tag



### PREIS

485,00 €



### IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN

#### ANMELDUNG



**Christina Temmen**  
0231 22240-724  
christina.temmen@ska.nrw

#### INHALTE



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

**PROGRAMM/INHALT**

**Definition und Einführung ins Forschungsgebiet Behavioral Finance**

**Psychologie des Anlageverhaltens**

**Typische Entscheidungsfallen für Anlegerinnen und Anleger**

**Die zehn wichtigsten Entscheidungsfallen identifizieren und nutzen**

**Ableiten von Anlageempfehlungen aus den wichtigsten Fallen**

**Hinweise zur Anlageentscheidung**

**Anlegerverhalten in Krisenzeiten**

**Emotionaler Verlauf von Krisen**

**Umgang mit subjektiven Kränkungserscheinungen im Kundengespräch**

## Der Beratungsprozess im Private Banking - das Strategiegelgespräch sicher und kompetent führen

Im Rahmen des Updates der Vertriebskonzeption Private Banking wurde der Beratungsprozess mit den entsprechenden Beratungsinstrumenten entwickelt. Die strukturierte Vorgehensweise in der Beratung wird damit gefördert. Das Strategiegelgespräch und die professionelle Gesprächsführung mit dem Strategiebogen stehen im Fokus dieses Seminars. Sie dienen der Identifizierung der Kundenziele und Kernhandlungsfelder. Ein gutes Strategiegelgespräch verkörpert den optimalen Einstieg in den Beratungsprozess. Informieren Sie sich hier auch über die Veränderungen aus dem DSGVO-Projekt Private Banking (PB 2.0).

### ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen im Private Banking; (Zertifizierte) Financial Consultants

### IHR NUTZEN

- Sie führen Beratungsgespräche mit den neuen Medien des DSGVO-Beratungsprozesses Private Banking kompetent und sicher.
- Sie können komplexe Kundensituationen im Private Banking unter dem Aspekt der Kernberatungsthemen ganzheitlich betrachten.

### REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Dieses Seminar ist anrechenbar für die Rezertifizierung Financial Consultant.



### TERMIN(E)

Bitte erstellen Sie bei Bedarf eine Vormerkung. Bei hinreichender Nachfrage koordinieren wir gerne einen Termin.



### DAUER

2 Tage  
nach Vereinbarung



### PREIS

850,00 €



### IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN

#### ANMELDUNG



**Christina Temmen**  
0231 22240-724  
christina.temmen@ska.nrw

#### INHALTE



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

**PROGRAMM/INHALT**

**Der Beratungsprozess und die Umsetzungshilfen 'im Detail'**

**Private Banking Kunden - Einstellungen und Erwartungen**

**Von der Gesprächsvorbereitung zum Leistungsversprechen**

**Das Strategiegelgespräch - Aufbau, Anwendung und Ziele**

**Professionelle Gesprächsführung mit dem 'Strategiebogen'**

**Das Gesprächsprotokoll - Aufbau, Anwendung und Ziele**

**Erstellung eines Gesprächsprotokolls**

**Die nächsten Schritte: Erhebung der Kernberatungsfelder**

**Angebotspräsentation**

**Ausblick auf Veränderungen aus dem DSGVO-Projekt Private  
Banking (PB 2.0)**

## Der Unternehmer als Private Banking Kunde

**Ausgewählte Spezialthemen bieten wir in Kooperation mit der Sparkassenakademie Niedersachsen an: Wenn der Unternehmer mit seinem Privatvermögen im Private Banking betreut wird, ergeben sich häufig andere Beratungsbedürfnisse und Schwerpunkte als bei den klassischen Privatkunden. Der Unternehmer als Private Banking Kunde steht in diesem Seminar im Fokus. Die Veranstaltung findet in Hannover statt.**

### ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen im Bereich Private Banking und zertifizierte Financial Consultants

### IHR NUTZEN

- Sie lernen die spezifischen Beratungsbedürfnisse kennen, wenn der Unternehmer mit seinem Privatvermögen im Private Banking betreut wird.
- Sie vertiefen Beratungsansätze anhand von Fallbeispielen.

### REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Claudia Piepenbrink, Sparkasse Osnabrück

### HINWEIS(E)

Das Seminar ist mit einem Tag anrechenbar für die Rezertifizierung Financial Consultant.

Die Veranstaltung bieten wir in Kooperation mit der Sparkassenakademie Niedersachsen an. Sie wird in Hannover stattfinden. Bitte melden Sie direkt über deren Buchungsportal (Webcode SM1310) online an. Zur Anmeldung: <https://portal.svn.de>

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](mailto:akademiemail@svn.de) oder telefonisch (Tel.: 0511 3603 501) einen Zugang beantragen.



### TERMIN(E)

Auf Anfrage



### DAUER

1 Tag



### PREIS

450,00 €



### IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN

#### ANMELDUNG



**Christina Temmen**  
0231 22240-724  
[christina.temmen@ska.nrw](mailto:christina.temmen@ska.nrw)

#### INHALTE



**Elisabeth Schnecking**  
0231 22240-735  
[elisabeth.schnecking@ska.nrw](mailto:elisabeth.schnecking@ska.nrw)

**PROGRAMM/INHALT**

- **Die Sprache des Unternehmers sprechen**
- **Welche Unterlagen sollen zwingend in die Beratung mit einbezogen werden?**
- **Einkommensteuerliche Aspekte unter Berücksichtigung von Rechtsformen, Betriebsaufspaltungen usw.**
- **Kapitalanlagen im Betriebsvermögen vs. Privatvermögen**
- **Liquiditätsversorgung im Ruhestand**
- **Unternehmensnachfolgeplanung aus dem Blickwinkel der eigenen Absicherung im Ruhestand**
- **Notfallkoffer**

## Unternehmerkundenberatung - effiziente Datenaufnahme und Aggregation in der 360-Grad- Beratung

**Eine der größten ungenutzten Ertragsquellen im Private Banking ist die strategische Begleitung und themenübergreifende Beratung vermögender Unternehmerinnen und Unternehmer. Qualifizieren Sie sich in vier Praxismodulen strategisch, ganzheitlich und vertriebllich wirksam zur ersten Ansprechperson auf der Firmen- und Privatseite. Der erste Praxisworkshop legt den Schwerpunkt auf Datenaufnahme und Aggregation.**

### ZIELGRUPPE

Beratende im Private Banking und Firmenkundengeschäft, die mit vermögenden Unternehmerinnen und Unternehmern und familiär geführten Unternehmen arbeiten und sich als erste Ansprechperson strategisch positionieren möchten

### IHR NUTZEN

- Sie kennen die notwendigen Schritte, um die Daten der Kundin/des Kunden ertragsorientiert zu verarbeiten.
- Sie sind in der Lage, die zentralen Lebensziele der Kundin/des Kunden detailliert zu erarbeiten.
- Sie können auf Gesamtvermögensebene transparent und kundenzentriert visualisieren, um komplexe Kundensysteme in der Beratung transparent und nachvollziehbar zu machen.

### REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Hubert Hoffmann, AEQUICON Family Office GmbH  
Gesellschafter-Geschäftsführer eines Multi Family Office mit über zwanzig Jahren Berufserfahrung im Finanzwesen; CFP®, CFEP®, CGA®, Testamentsvollstrecker (FS), Stiftungsberater/Stiftungsmanager (EBS), Zertifizierter Family Officer (FvF), Certified Mergers and Acquisitions Professional (FS)
- Benjamin Lavarde, Lavarde Consulting  
Training, Consulting, Advisory. CFP®, CFEP®, Mergers and Acquisitions Professional und Master im Wealth Management

### HINWEIS(E)

Besuchen Sie auch die anschließenden Praxisworkshops [03.292](#), [03.293](#) und [03.294](#), um Unternehmerfamilien strategisch, ganzheitlich und vertriebllich wirksam zu begleiten.



### TERMIN(E)

11.05.2026 – 13.05.2026  
Sparkassenakademie NRW  
44263 Dortmund

02.11.2026 – 04.11.2026  
Sparkassenakademie NRW  
44263 Dortmund

15.03.2027 – 17.03.2027  
Sparkassenakademie NRW  
44263 Dortmund

04.10.2027 – 06.10.2027  
Sparkassenakademie NRW  
44263 Dortmund



### DAUER

3 Tage



### PREIS

1.025,00 €

Diese Praxisworkshops sind anrechenbar für die Rezertifizierung Financial Consultant bzw. CERTIFIED FINANCIAL PLANNER® und andere FPSB-Zertifikatsträger/-innen.

#### **PROGRAMM/INHALT**

**Aufstellung des Kundensystems Familie - Vermögen - Ziele und Darstellung der Gesamtzusammenhänge**

**Beratungs- und ertragsorientierte Verarbeitung der Daten der Kundin/des Kunden**

**Detaillierte, vertriebswirksame Erarbeitung der Lebensziele der Kundin/des Kunden**

**Transparente und kundenzentrierte Visualisierung der Zusammenhänge als Grundlage der strategischen Begleitung**



#### **IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN**

##### ANMELDUNG



**Christina Temmen**

0231 22240-724

christina.temmen@ska.nrw

##### INHALTE



**Elisabeth Schnecking**

0231 22240-735

elisabeth.schnecking@ska.nrw

## Unternehmerkundenberatung - nutzenorientierte Analyse und Visualisierung in den Themenplänen

**Eine der größten ungenutzten Ertragsquellen im Private Banking ist die strategische Begleitung und themenübergreifende Beratung vermögender Unternehmerinnen und Unternehmer. Qualifizieren Sie sich in vier Praxismodulen strategisch, ganzheitlich und vertrieblich wirksam zur ersten Ansprechperson für Unternehmerfamilien. Der zweite Praxisworkshop legt den Schwerpunkt auf Analyse und Visualisierung in den Themenplänen.**

### ZIELGRUPPE

Beratende im Private Banking und Firmenkundengeschäft, die mit vermögenden Unternehmerinnen und Unternehmern und familiär geführten Unternehmen arbeiten und sich als erste Ansprechperson strategisch positionieren möchten

### IHR NUTZEN

- Sie können komplexe Vermögen mit Blick auf die Gesamtvermögensebene der Familie und deren Ziele analysieren und priorisieren.
- Sie sind in der Lage, systematisch und praxisorientiert mit vertieftem Expertenwissen in den Themenplänen auf Augenhöhe zu beraten.
- Sie nutzen effiziente Beratungsprozesse und kennen methodische Werkzeuge, um komplexe Kundensysteme zu visualisieren.

### REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Hubert Hoffmann, AEQUICON Family Office GmbH  
Gesellschafter-Geschäftsführer eines Multi Family Office mit über zwanzig Jahren Berufserfahrung im Finanzwesen; CFP®, CFEP®, CGA®, Testamentsvollstrecker (FS), Stiftungsberater/Stiftungsmanager (EBS), Zertifizierter Family Officer (FvF), Certified Mergers and Acquisitions Professional (FS)
- Benjamin Lavarde, Lavarde Consulting  
Training. Consulting. Advisory. CFP®, CFEP®, Mergers and Acquisitions Professional und Master im Wealth Management

### HINWEIS(E)

Besuchen Sie auch unsere Praxisworkshops [03.291](#), [03.293](#) und [03.294](#) im Paket, um Unternehmerfamilien strategisch, ganzheitlich und vertrieblich wirksam zu begleiten.



### TERMIN(E)

17.06.2026 – 19.06.2026  
Sparkassenakademie NRW  
44263 Dortmund

02.12.2026 – 04.12.2026  
Sparkassenakademie NRW  
44263 Dortmund

21.04.2027 – 23.04.2027  
Sparkassenakademie NRW  
44263 Dortmund

08.11.2027 – 10.11.2027  
Sparkassenakademie NRW  
44263 Dortmund



### DAUER

3 Tage



### PREIS

1.025,00 €

Diese Praxisworkshops sind anrechenbar für die Rezertifizierung Financial Consultant bzw. CERTIFIED FINANCIAL PLANNER® und andere FPSB-Zertifikatsträger/-innen.

**PROGRAMM/INHALT**

Standardisierte und effiziente Analyse von Vermögen, Familie und Zielen sowie Implikationen für Gestaltungsbedarf

Analyse des Gesamtsystems zur Identifikation und Priorisierung von Beratungsbedarf und Nutzenmaximierung

Praxiswerkzeuge, Prozess- und Methodenkompetenz



**IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN**

ANMELDUNG



**Christina Temmen**  
0231 22240-724  
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



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

## Unternehmerkundenberatung - effiziente Umsetzung und Ertragsausschöpfung in der ganzheitlichen Beratung

Eine der größten ungenutzten Ertragsquellen im Private Banking ist die strategische Begleitung und themenübergreifende Beratung vermögender Unternehmerinnen und Unternehmer. Qualifizieren Sie sich in vier Praxismodulen strategisch, ganzheitlich und vertriebllich wirksam zur ersten Ansprechperson auf der Firmen- und Privatseite. Der dritte Praxisworkshop legt den Schwerpunkt auf Umsetzung und Ertragsausschöpfung.

### ZIELGRUPPE

Beratende im Private Banking und Firmenkundengeschäft, die mit vermögenden Unternehmerinnen und Unternehmern und familiär geführten Unternehmen arbeiten und sich als erste Ansprechperson strategisch positionieren möchten

### IHR NUTZEN

- Sie können komplexe Vermögensrisiken auf Gesamtvermögensebene erkennen, analysieren und priorisieren, damit das Vermögen der Kundschaft sowie zukünftige Erträge geschützt sind.
- Sie sind in der Lage, systematisch und praxisorientiert sichtbar und messbar die Brücke von der Beratung zum Ertrag zu schlagen.
- Sie heben ungenutzte Potenziale insbesondere in den Beratungsthemen Unternehmens- und Vermögensnachfolge, Vermögensstrukturierung und Vermögenssteuerung.

### REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Hubert Hoffmann, AEQUICON Family Office GmbH  
Gesellschafter-Geschäftsführer eines Multi Family Office mit über zwanzig Jahren Berufserfahrung im Finanzwesen; CFP®, CFEP®, CGA®, Testamentsvollstrecker (FS), Stiftungsberater/Stiftungsmanager (EBS), Zertifizierter Family Officer (FvF), Certified Mergers and Acquisitions Professional (FS)
- Benjamin Lavarde, Lavarde Consulting  
Training, Consulting, Advisory. CFP®, CFEP®, Mergers and Acquisitions Professional und Master im Wealth Management



### TERMIN(E)

15.07.2026 – 17.07.2026  
Sparkassenakademie NRW  
44263 Dortmund

18.01.2027 – 20.01.2027  
Sparkassenakademie NRW  
44263 Dortmund

24.05.2027 – 26.05.2027  
Sparkassenakademie NRW  
44263 Dortmund

06.12.2027 – 08.12.2027  
Sparkassenakademie NRW  
44263 Dortmund



### DAUER

3 Tage



### PREIS

1.025,00 €

### HINWEIS(E)

Besuchen Sie auch unsere Praxisworkshops [03.291](#), [03.292](#) und [03.294](#) im Paket, um Unternehmerfamilien strategisch, ganzheitlich und vertrieblich wirksam zu begleiten.

**Diese Praxisworkshops sind anrechenbar für die Rezertifizierung Financial Consultant bzw. CERTIFIED FINANCIAL PLANNER® und andere FPSB-Zertifikatsträger/-innen.**

### PROGRAMM/INHALT

**Koordination und Priorisierung von Beratungsmaßnahmen mit internen und externen Expertinnen und Experten sowie ertragsorientierte Transaktionsumsetzungen**

**Einbindung in die DSGVO-Konzepte PB/FK/UK**

**Sichtbare und messbare Anwendung der Inhalte im realen Kundengeschäft**

**Brücke von der Beratung zum Ertrag**



### IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN

#### ANMELDUNG



**Christina Temmen**  
0231 22240-724  
christina.temmen@ska.nrw

#### INHALTE



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

## Unternehmerkundenberatung - Fallstudien-Workshop zum Vertrieb im Private-Banking- Unternehmerkunden

**Eine der größten ungenutzten Ertragsquellen im Private Banking ist die strategische Begleitung und themenübergreifende Beratung vermögender Unternehmerinnen und Unternehmer. Qualifizieren Sie sich in vier Praxismodulen strategisch, ganzheitlich und vertriebllich wirksam zur ersten Ansprechperson für Unternehmerfamilien - sowohl auf der Firmen- als auch auf der Privatseite. Der vierte und abschließende Praxisworkshop legt den Schwerpunkt auf vertriebliche Verstetigung und Praxisanwendung.**

### ZIELGRUPPE

Beratende im Private Banking und Firmenkundengeschäft, die mit vermögenden Unternehmerinnen und Unternehmern und familiär geführten Unternehmen arbeiten und sich als erste Ansprechperson strategisch positionieren möchten

### IHR NUTZEN

- Sie nutzen effiziente Beratungsprozesse aus den Verbandsempfehlungen (PB 2.0), um diese in anonymisierten Echt-Kundenfällen anzuwenden.
- Sie sind in der Lage, Unternehmerkundinnen und -kunden und deren Familie systematisch und praxisorientiert auf Augenhöhe zu begleiten.
- Sie heben ungenutzte Potenziale bei Bestands- und Neukundschaft.

### REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Hubert Hoffmann, AEQUICON Family Office GmbH  
Gesellschafter-Geschäftsführer eines Multi Family Office mit über zwanzig Jahren Berufserfahrung im Finanzwesen; CFP®, CFEP®, CGA®, Testamentsvollstrecker (FS), Stiftungsberater/Stiftungsmanager (EBS), Zertifizierter Family Officer (FvF), Certified Mergers and Acquisitions Professional (FS)
- Benjamin Lavarde, Lavarde Consulting  
Training, Consulting, Advisory. CFP®, CFEP®, Mergers and Acquisitions Professional und Master im Wealth Management

### HINWEIS(E)

Besuchen Sie zuvor auch unsere Praxisworkshops [03.291](#), [03.292](#) und [03.293](#) im Paket, um Unternehmerfamilien strategisch, ganzheitlich und vertriebllich wirksam zu begleiten.



### TERMIN(E)

25.08.2026 – 27.08.2026  
Sparkassenakademie NRW  
44263 Dortmund

22.02.2027 – 24.02.2027  
Sparkassenakademie NRW  
44263 Dortmund

21.06.2027 – 23.06.2027  
Sparkassenakademie NRW  
44263 Dortmund

17.01.2028 – 19.01.2028  
Sparkassenakademie NRW  
44263 Dortmund



### DAUER

3 Tage



### PREIS

1.025,00 €

Diese Praxisworkshops sind anrechenbar für die Rezertifizierung Financial Consultant bzw. CERTIFIED FINANCIAL PLANNER® und andere FPSB-Zertifikatsträger/-innen.

**PROGRAMM/INHALT**

**Rolle und Positionierung bei Unternehmerkundinnen und -kunden**

**Effiziente Begleitung und Kommunikation**

**Segmentierung und Akquisition im Bestand und bei Neukundinnen und -kunden**

**Anwendung des PB 2.0 an anonymisierten Echt-Kundenfällen**



**IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN**

ANMELDUNG



**Christina Temmen**

0231 22240-724

christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



**Elisabeth Schnecking**

0231 22240-735

elisabeth.schnecking@ska.nrw



## **03 PRIVATE BANKING**

# **Mediale Beratung**

## S-KIPilot Kompakt Vertrieb - Einsatz von generativer KI im Service- und Beratungsalltag

Erleben Sie, wie generative KI Ihren Vertriebsalltag revolutionieren kann: Von smarterer Gesprächsvorbereitung über gezielte Nachbereitung bis hin zu sofort einsetzbaren Prompt-Vorlagen. Im Webinar zeigen wir praxisnah, wie der S-KIPilot Beratung und Service effizient unterstützt – inklusive Live-Demonstration, Sicherheitschecks und Transfer in echte Sparkassen-Use-Cases.

### ZIELGRUPPE

Mitarbeitende aus Service, Privatkundenberatung, Individualkundenberatung, Firmenkundenberatung sowie Vertriebsmitarbeitende, die den S-KIPilot bereits nutzen und die Anwendung vertiefen möchten oder Teams, die moderne KI-Unterstützung in der Beratung und Kommunikation einsetzen möchten

### IHR NUTZEN

- Sie lernen die vertriebsrelevanten Funktionen des S-KIPilot kennen und verstehen, wie dieser Ihre tägliche Arbeit in Service und Beratung unterstützt.
- Sie vertiefen Ihr Wissen aus der Basisqualifikation (WBT) und wenden dieses speziell im Kontext von Kundengesprächen an.
- Sie wissen, was einen guten Prompt im Vertrieb ausmacht, und steigern die Qualität und Verlässlichkeit der Ergebnisse.
- Sie erleben praxisnahe Beispiele und Anwendungsszenarien aus Service, Privatkunden-, Individualkunden- und Firmenkundengeschäft – und sehen live,

### VORAUSSETZUNG(EN)

- E-Learning: Künstliche Intelligenz in der Sparkassen-Praxis - Basiswissen kompakt ([15.443](#)) oder vergleichbarer Kenntnisstand
- Erste Nutzungserfahrungen im S-KIPilot

### IHR REFERENT

Fabian Voß, FINNOFLEET engram GmbH

### HINWEIS(E)

Diese Veranstaltung wird aufgezeichnet und nach der Veranstaltung den Teilnehmenden zur Verfügung gestellt. Sie haben außerdem die



### TERMIN(E)

08.09.2026  
10:00 – 11:30 Uhr  
virtueller Seminarraum  
online



### DAUER

1,559999942779541 Stunden



### PREIS

159,00 €



### IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN

#### ANMELDUNG



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

#### INHALTE



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

Möglichkeit, alternativ zur Veranstaltung direkt die Aufzeichnung mit der Angebotsnummer 15.450-V zu buchen.

#### Zur Aufzeichnung

Bei Buchung der Live-Veranstaltung beachten Sie bitte:  
Sie melden sich zu einer Veranstaltung an, die aufgezeichnet wird zum Zweck der temporären Bereitstellung für Teilnehmende, die diese Veranstaltung entweder für eine Live-Teilnahme oder zur zeitlich flexiblen Nutzung der Veranstaltungs-Aufzeichnung gebucht haben. Dies beinhaltet die Aufzeichnung und Speicherung der Audiodaten der Teilnehmenden, sofern diese ihr Mikrofon oder Telefon für eigene Wortbeiträge freigeschaltet haben. Eine Aufzeichnung der Webcam findet in der Regel nicht statt. Sofern Sie Ihr Mikrofon oder Telefon während der Veranstaltung freischalten, geben Sie uns mit Ihrer Anmeldung zur Veranstaltung Ihr Einverständnis zur Aufzeichnung Ihres Wortbeitrags. Sie haben während der Veranstaltung jederzeit die Möglichkeit, sowohl die Webcam- als auch die Mikrofon-Freigabe zu aktivieren bzw. zu stoppen.

## **PROGRAMM/INHALT**

### **Einordnung & Orientierung**

- Nutzen generativer KI im Vertrieb
- typische Einsatzfelder
- Abgrenzung zu anderen Tools

### **Funktionen des S-KIPilot für Beratung & Service**

- Gesprächsvorbereitung & Gesprächsnachbereitung
- Outlook-Add-In,
- relevante Rollenprofile & Kategorien

### **Wirksame Gesprächs-Prompts**

- Strukturmodelle für Beratungs- und Servicesituationen
- Formulierungs- & Analyseprompts
- iterative Verbesserung

### **Sichere & verantwortungsvolle Nutzung**

- Halluzinationen erkennen
- Grenzen vertrieblicher Inhalte
- Qualitätssicherung

### **Live-Demonstration im S-KIPilot (Praxisfokus)**

- Serviceanliegen
- PKB/IKB/FKB-Vorbereitung
- Outlook-Kommunikation
- Alltagsprompts

### **Transfer in den Vertriebsalltag**

- Typische Use Cases aus Sparkassen
- sofort nutzbare Prompt-Vorlagen

## Der S-KIPilot kompakt - Einsatz von generativer KI im Sparkassenalltag (Webinar mit E-Learning)

**Machen Sie sich fit für den effektiven Einsatz des S-KIPilot! In unserem interaktiven Webinar lernen Sie, wie Sie die neuesten Funktionen optimal nutzen, gezielt hochwertige Prompts formulieren und typische Anwendungsfälle aus der Sparkassenpraxis erfolgreich umsetzen. Profitieren Sie von praxisnahen Live-Demos, wertvollen Tipps und dem direkten Austausch!**

### ZIELGRUPPE

Alle Mitarbeiter/-innen, die für den S-KIPilot freigeschaltet sind bzw. die bereits Erfahrungen zum Einsatz von KI-Anwendungen im Arbeitsalltag gesammelt haben

### IHR NUTZEN

- Sie kennen die Funktionsweisen und Besonderheiten des S-KIPilot in seiner aktuellen Version und verstehen diese für die Nutzung.
- Sie können Ihr Wissen aus der Basisqualifikation (WBT) direkt anwenden.
- Sie wissen, was einen guten Prompt im S-KIPilot ausmacht, und steigern damit deutlich die Qualität der Ergebnisse.
- Sie sind vertraut mit konkreten Anwendungsszenarien für Ihren Arbeitsalltag und sehen im Live-System, wie typische Aufgaben effizient gelöst werden können.

### VORAUSSETZUNG(EN)

- Idealerweise verfügen Sie über einen eigenen Zugang zur Anwendung.
- E-Learning "Künstliche Intelligenz in der Sparkassen-Praxis – Basiswissen kompakt" wird empfohlen.
- Erste Erfahrungen mit dem S-KIPilot sind hilfreich

### REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Kai Hildner, engram GmbH

### HINWEIS(E)

**Nach Abschluss des Webinars erhalten Sie eine Bescheinigung über Ihre erfolgreiche Teilnahme, die die regulatorischen Anforderungen des EU AI-Act abdeckt.** Das Webinar findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre



### TERMIN(E)

03.09.2026  
10:00 – 11:30 Uhr  
virtueller Seminarraum  
online

Optional bereitgestelltes E-Learning KI in der Sparkassen-Praxis - Basiswissen kompakt (01.01.2026 - 02.08.2027)

Webinar (03.09.2026)



### DAUER

1,5 Stunden

90 Minuten Webinar zzgl. Lernzeit für optional vorgeschaltete E-Learnings & Transfer



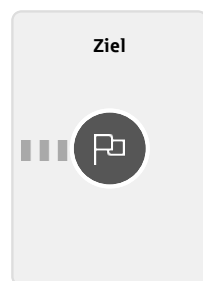
### PREIS

159,00 Euro pro Teilnehmer/-in inkl. kostenfreies E-Learning

Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung. Zusätzlich werden Sie automatisch optional für die kostenfreien E-Learnings "Künstliche Intelligenz in der Sparkassen-Praxis – Basiswissen kompakt" freigeschaltet.

Gerne bieten wir Ihnen diese Veranstaltung als individuelle Inhouse-Veranstaltung für Ihre Sparkasse an. Bei Interesse sprechen Sie bitte Edmund Honermann, Tel.: 0231 22240-739, an.

## Ihre Lernreise: Der S-KIPilot kompakt - Einsatz von generativer KI im Sparkassenalltag (Webinar mit E-Learning)



### IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN

#### ANMELDUNG



**Jana Bathe**

0231 22240-709

jana.bathe@ska.nrw

#### INHALTE



**Edmund Honermann**

0231 22240-739

edmund.honermann@ska.nrw

## **PROGRAMM/INHALT**

### **Optional vorgeschaltetes kostenfreies E-Learning Künstliche Intelligenz in der Sparkassen-Praxis – Basiswissen kompakt**

- Modul 1: Was ist Künstliche Intelligenz? (Eine Einführung – Definition und Abgrenzung)
- Modul 2: Wie verändert KI unseren (Arbeits-)Alltag?
- Modul 3: Grenzen von KI
- Modul 4: Ethik und Verantwortung bei der Nutzung von KI
- Modul 5: Anforderungen an Datenschutz und Datensicherheit
- Abschlusstest: Künstliche Intelligenz in der Sparkassen-Praxis

**Webinar (90 Minuten)** (10:00 - 11:30 Uhr)

### **Einordnung & Grundlagen generativer KI**

- Kurzer Überblick zu Nutzen, Grenzen und Einsatzmöglichkeiten im Sparkassenalltag

### **Funktionen des S-KIPilot**

- Aufbau, Navigation, Rollenprofile und Kategorien
- Stärken und Einschränkungen

### **Wirksamer Prompten**

- Grundlagen guter Prompts
- einfache Strukturmodelle
- Prompt-Arten
- iterative Verbesserung

### **Fallstricke & sichere Nutzung**

- Halluzinationen erkennen
- Qualitätssicherung anwenden
- datenschutzkonform arbeiten

### **Live-Demonstrationen im S-KIPilot**

- Praxisnahe Beispiele zu Texten und Zusammenfassungen
- Ideenfindung und alltägliche Kommunikation

### **Transfer & praktische Nutzung**

- Typische Sparkassen-Use Cases
- sofort einsetzbare Prompt-Vorlagen

## KI-Leadership - Mit künstlicher Intelligenz zum natürlichen Führungserfolg

Ihren Führungsalltag mit KI einfacher, schneller und leichter gestalten: Die eigenen Projekte präsentationsfertig haben, dafür Lösungsideen und Quellenangaben bekommen und Bilder generieren lassen. Genauso Gespräche mit Mitarbeitenden einfacher vorbereiten: die richtigen Fragen vorgeschlagen bekommen und gemeinsam Lösungen finden. Meetings vorbereiten und zusammenfassen ohne viel dafür zu tun. Neue Themen erlernen und sich Lernprogramme individuell zurechtschneiden. Das alles geht heute mit KI-basierten Tools wie ChatGPT, Copilot & Co und dazu noch eine Prise mistral, perplexity, gamma und neu natürlich der S-KIPilot. Welche KI/AI wird für welchen Zweck benötigt? Welche Alternativen gibt es und wie kann man sie nutzen? Lohnen sich Abos? Melden Sie sich jetzt für unseren Workshop an und erweitern Sie Ihre Fähigkeiten im Umgang mit KI-Lösungen – sparen Sie (mind. 10 % ihrer) Arbeitszeit als Führungskraft und agieren Sie deutlich zielgerichteter und effizienter.

### ZIELGRUPPE

Erfahrene und zukünftige Führungskräfte

### IHR NUTZEN

- Sie kennen die Funktionsweise und Grenzen von gängigen KI-Modellen für ihren Führungsalltag sowie konkrete Anwendungsfälle, Nutzungs-, Anpassungs- und Optimierungsmöglichkeiten.
- Sie sind vertraut mit Chancen, Risiken und Alternativen von KI-Tools und üben konkrete Anwendungen, die für verschiedene Bereiche in Ihrem Alltag umsetzbar sind.
- Sie wissen, wie man die richtigen Befehle (Prompt Design) formuliert und wie und wann man sie einsetzt, um bestmöglich zu profitieren.
- Sie können die Erkenntnisse auf Ihre Aufgaben übertragen bzw. erkennen neue Anwendungsfälle aus Ihrem beruflichen Kontext.

### IHR REFERENT

Stefan Schuurman, seit über 20 Jahren Führungskraft im Personalbereich einer Sparkasse mit Schwerpunkt neue Technologien, konzeptionelle Personal-/Führungskräfteentwicklung und Recruiting sowie systemische Beratung und Coaching



### TERMIN(E)

12.05.2026 (ausgebucht)  
Sparkassenakademie NRW  
44263 Dortmund

05.10.2026  
Sparkassenakademie NRW  
44263 Dortmund



### DAUER

1 Tag



### PREIS

395,00 €



### IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN

#### ANMELDUNG



**Jana Bathe**

0231 22240-709  
jana.bathe@ska.nrw

#### INHALTE



**Edmund Honermann**

0231 22240-739  
edmund.honermann@ska.nrw

### **HINWEIS(E)**

Bringen Sie bitte Ihr persönliches Laptop oder ein Tablet mit, von dem aus Sie z. B. einen kostenfreien ChatGPT-Zugang, den S-KIPilot oder weitere nützliche KI-Anwendungen aufrufen können, um direkt live bestimmte vermittelte Inhalte auszuprobieren und nachvollziehen zu können.

### **PROGRAMM/INHALT**

#### **Kurzer Überblick zu AI/KI**

**Kennenlernen verschiedener KI-Modelle und Anwendungsfälle als erfahrener Leader im Führungsalltag**

**Befehle optimieren: Prompt Design und Fine-Tuning der Eingaben**

**Als Grundlage Situationen definieren und passende Fragestellungen finden**

**Praxisteil: Übungen**

**Erstellen von Präsentationen, Bildern, Texten/Input**

**Zusammenfassungen von Protokollen sowie eigenen Lernreisen für Zukunftsthemen**

**Chancen und Risiken von KI**

**Tipps & Tricks in der Lernumgebung**

**In Ihrer online Lernumgebung (Nextcloud) finden Sie nach Ihrer Anmeldung nützliche Informationen, Downloads und extra Services zu dieser Qualifizierungsmaßnahme.**

**Das Seminar lebt von Ihren Praxisbeispielen, die wir zu Use Cases für KI-gestützte Lösungen machen, durch Impulse/Kurzvorträge, Selbstreflexion und den Erfahrungsaustausch.**

## Mediale Beratung per Screen-Sharing und Co-Browsing

Mittlerweile nehmen viele Kunden über die Internet-Filiale oder direkt per Chat oder Mail Kontakt auf. Sobald Sie als Berater/-in erkennen, dass Anfragen komplex werden, empfiehlt sich ein Kanalwechsel zum Telefon. Hierbei sind zusätzlich die technischen Optionen "Screen-Sharing" und "Co-Browsing" hilfreich. Hiermit ist es möglich, gemeinsam mit Kunden am Bildschirm auch komplexe Beratungen erfolgreich zu bearbeiten. In dieser Veranstaltung erfahren Sie, wie Sie durch diese Form der medialen Beratung bei multikanalaffinen Kunden punkten.

### ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die zurzeit mit Kunden per Screen-Sharing bzw. Co-Browsing kommunizieren

### IHR NUTZEN

- Sie kennen den Mehrwert der Interaktionsformen Screen-Sharing und Co-Browsing.
- Sie sind im Rahmen von Live-Beratungen in der Lage, die Optionen Screen-Sharing und Co-Browsing für Vertriebsprozesse effizient zu nutzen.
- Sie wissen, wie Sie Medien in der Beratungssituation einbinden.

### HINWEIS(E)

Die Inhalte werden vor dem Hintergrund der Zielgruppe und den technischen Möglichkeiten der Teilnehmer/-in inhaltlich ausgestaltet und angepasst.

Gerne bieten wir Ihnen diese Veranstaltung als individuelle Inhouse-Veranstaltung für Ihre Sparkasse an. Bei Interesse sprechen Sie bitte Edmund Honermann, Tel.: 0231 22240-739, an.



### TERMIN(E)

nach Vereinbarung



### DAUER

0,5 Tage  
nach Vereinbarung



### PREIS

nach Vereinbarung



### IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN

#### ANMELDUNG



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

#### INHALTE



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

## **PROGRAMM/INHALT**

### **A. Mediale Beratung per Screen-Sharing und Co-Browsing**

#### **Möglichkeiten und Grenzen der medialen Beratung**

#### **Technische Grundlagen – Umgang mit dem Frontend**

#### **Voraussetzungen auf der Kundenseite**

- Notebook, Tablet, Smartphone – Betriebssystem und Bildschirmgröße
- Stabilität der Datenleitung
- Diskretion im Beratungsumfeld

#### **Grundlagen der Interaktionsformen Screensharing und Co-Browsing**

- Technische Unterschiede
- Einsatzszenarien – Welches Tool in welcher Situation?
- Schöne neue Welt – Was kann denn alles geteilt werden...und was ist überhaupt sinnvoll?

### **B. Mediale Beratung per Screen-Sharing und Co-Browsing**

#### **Der optimale Arbeitsplatz – mit wenig Aufwand zu mehr Ergonomie**

- Bildschirm(e)
- Headset
- Grafiktablet oder Maus und Tastatur?

#### **Medien online individualisieren, Umgang mit...**

- ...Textmarker und Zeigeoptionen
- ...Grafikelementen
- ...Textelementen

#### **Besonderheiten beim Co-Browsing**

- Den Kunden an die Hand nehmen - betreutes surfen
- Umgang mit digitalen Beratungsstrecken in der Internet-Filiale
- Sicher agieren – Datenschutz im Dialog beachten



## **03 PRIVATE BANKING**

# **Generationenmanagement**

## Generationenberatertag

**Unser Generationenberatertag 2026 bietet Impulse zu ausgewählten Themen sowie zu aktuellen Beratungsansätzen im Estate Planning. Unser Ziel: Sie mit wichtigen Details und Neuerungen vertraut zu machen und zahlreiche Tipps für die Beratungspraxis zu vermitteln. Gestalten Sie dort mit, wo für Ihre Kundinnen und Kunden privat oder im Unternehmen Handlungsbedarf besteht und begeistern Sie mit exzellentem Fachwissen und klugen Lösungsansätzen.**

### ZIELGRUPPE

Berater/-innen in den Bereichen Private Banking, Vermögensmanagement und Individualkundenbetreuung; Vermögens- und Vorsorgemanager/-innen (VuV); Generationenberater/-innen; Firmenkunden- und Gewerkekundenberater/-innen; Financial und Estate Planner, (zertifizierte) Financial Consultants; Unternehmenskundenberater/-innen

### IHR NUTZEN

- Sie kennen Beratungs- und Lösungsansätze in der Nachfolgeberatung sowie für ausgewählte Aspekte des Erb- und Erbschaftsteuerrechts.
- Sie sind in der Lage, Beratungsansätze auch in der Unternehmerberatung zu erkennen und zu nutzen.
- Sie begeistern Ihre Kundinnen und Kunden mit Lösungskompetenz und können so die Kundenbeziehung festigen.

### IHR REFERENT

Jörg Plesse

freiberuflicher Financial und Estate Planner und Keynote Speaker, Dozent und Trainer, Diplom-Ökonom, CFP, CEP, TEP, CFEP; langjährige Erfahrung in den Bereichen Family Office, Wealth Management und Unternehmensnachfolgeberatung; Schwerpunkt ist die Beratung von Unternehmerinnen und Unternehmern sowie von vermögenden Familien mit komplexen Vermögensverhältnissen

### HINWEIS(E)

**Es kann eine Zeitstunde im Rahmen der Insurance Distribution Directive (IDD) angerechnet werden.**



### TERMIN(E)

07.10.2026  
Sparkassenakademie NRW  
44263 Dortmund



### DAUER

1 Tag



### PREIS

460,00 €



### IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN

#### ANMELDUNG



**Christina Temmen**  
0231 22240-724  
christina.temmen@ska.nrw

#### INHALTE



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

## **PROGRAMM/INHALT**

### **Asset Protection - oder wie schütze ich das Familienvermögen vor Gläubigern und Schwiegerkindern?**

Die Frage, wie man sein Vermögen schützt treibt viele um. Besondere Sorgen bereiten oft Schwiegerkinder und der Staat. Deshalb werden teilweise teure Fehler gemacht. Im Vortrag wird aufgezeigt, welche Gefahren lauern und wie man sich davor schützen kann.

### **Familienstiftung versus Familiengesellschaft**

Die Familienstiftung und die Familiengesellschaft sind in aller Munde. Bei beiden handelt es sich um Instrumente, größeres Vermögen zu poolen, zu verwalten und zu schützen. Mal scheint eher die eine und mal die andere Variante eines Familienpools geeignet zu sein. Es gibt jedoch keine perfekte Lösung. Beide haben Vor- und Nachteile. Im Rahmen des Vortrages werden beide Gestaltungsinstrumente vorgestellt und voneinander abgegrenzt. Es wird aufgezeigt, wann was für wen geeignet ist.

### **Internationale Vermögensnachfolge als Herausforderung**

Das Thema internationale Vermögensnachfolge hat nicht nur bei Vermögenden und Unternehmerfamilien sehr hohe Relevanz, sondern auch bei vielen Personen, die u. a. folgende Sachverhalte aufweisen:

- ausländische Staatsangehörigkeit
- ausländischer Aufenthalt/Domizil
- Vermögen im Ausland
- Eheschließung im Ausland/mit einer Person aus dem Ausland
- Wegzug ins Ausland

Aufgrund eines Auslandsbezugs kommt vollständig oder teilweise ausländisches Erbrecht (Nachlassspaltung) zur Anwendung. Der Vortrag gibt einen Überblick über die wichtigsten Punkte, die zu beachten sind, vom ausländischen Familienrecht über ausländische Steuern bis zur Wegzugsbesteuerung.

### **Gesellschaftsvertrag: Auf welche Regelungen sollte geachtet werden?**

Haben Vermögensinhaber/-innen Unternehmensbeteiligungen, so sind die jeweiligen Gesellschaftsverträge zwingend zu beachten. Das gilt auch im Fall der Schenkung oder Erbschaft. Gibt es widersprüchliche Regelungen im Testament und Gesellschaftsvertrag, so gehen die gesellschaftsvertraglichen Regelungen vor: „Gesellschaftsrecht bricht Erbrecht“. Über viele weitere Punkte in Gesellschaftsverträgen, auf die man achten sollte und die ggf. optimiert werden sollten, bietet der Vortrag einen Überblick.

**Diese Veranstaltung ist anrechenbar zur Rezertifizierung von Zertifizierten Financial Consultants und FPSB-Zertifikatsträgern (CFP®, CFEP®, EFA, CGA®, DIN ISO 22222).**

**Eine Anrechnung von einer IDD-Zeitstunde ist im Rahmen der Insurance Distribution Directive (IDD) möglich.**

## Praxisforum Stiftungsmanagement und Testamentsvollstreckung

**Sichern Sie sich Ihre Position als erste Ansprechperson im Generationenmanagement und erschließen Sie neue Ertragsfelder! Das Praxisforum bietet wertvolle Einblicke und bewährte Strategien, wie Sie die Geschäftsmodelle Stiftungsmanagement und Testamentsvollstreckung erfolgreich in Ihrer Sparkasse implementieren und weiter ausbauen können. Das Forum ist eine Plattform, um praxisnahe Ansätze zu diskutieren, Herausforderungen gemeinsam zu bewältigen und ein starkes Netzwerk zu bilden.**

### ZIELGRUPPE

Berater/-innen aus dem Private Banking und Vermögensmanagement, Firmenkundenbetreuer/-innen, Immobilienspezialistinnen und Immobilienspezialisten sowie Mitarbeiter/-innen in rechtsberatenden Funktionen der Sparkassen

### IHR NUTZEN

- Sie kennen sinnvolle Vorgehensweisen zur Etablierung der Geschäftsmodelle Stiftungsmanagement und/oder Testamentsvollstreckung.
- Sie sind in der Lage, die Mehrwerte im Kundengeschäft klug zu positionieren und wissen, wie Sie Problemfelder vermeiden.
- Sie gewinnen Kontakte für ein wertvolles Netzwerk, um über praxisnahe Umsetzungen im Austausch zu bleiben.

### IHR REFERENT

Michael Pospischil, Sparkasse Bad Hersfeld-Rotenburg

Generationenberater, CFEP®, Testamentsvollstrecker (EBS), Private Real Estate Manager (EBS), Zertifizierter Financial Consultant (Sparkassen-Finanzgruppe)

### HINWEIS(E)

Das Praxisforum empfehlen wir für die Rezertifizierung von Financial Consultants und von FPSB-Zertifikatsträgern.



### TERMIN(E)

23.09.2026  
Sparkassenakademie NRW  
44263 Dortmund



### DAUER

1 Tag



### PREIS

395,00 €



### IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN

#### ANMELDUNG



**Christina Temmen**  
0231 22240-724  
christina.temmen@ska.nrw

#### INHALTE



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

## **PROGRAMM/INHALT**

### **Stiftungsmanagement – nachhaltig Gutes tun**

- „Markenzeichen“, Zweck, Vermögen und Organisation einer Stiftung
- Welche Stiftungslösung passt zur Sparkasse? Die rechtsfähige Stiftung oder die Treuhandstiftung?
- Haftung des Stiftungsvorstandes
- Steuerliche Aspekte für die Stiftung und die Stifterin bzw. den Stifter: Vorteile der Gemeinnützigkeit, Abgrenzung von Zustiftung und Spende, zeitnahe Mittelverwendung und Rücklagen, Steuerersparnis für Stifter/-innen
- Aus der Praxis für die Praxis – der laufende Geschäftsbetrieb einer Stiftung

### **Testamentsvollstreckung durch Sparkassen – rechtliche Aspekte und vertriebliche Chancen**

- Zielgruppen von Testamentsvollstreckungsmandaten
- Rechte und Pflichten einer Testamentsvollstreckerin/eines Testamentsvollstreckers
- Die Testamentsvollstreckung aus dem Blick sparkassenspezifischer Fragen – insbesondere in Bezug auf personelle und organisatorische Ressourcen
- Erschließung neuer Ertragsfelder: Differenzierung der Begriffe Testamentsvollstreckervergütung, Vergütung berufsbezogener Dienste sowie Aufwendungsersatz
- Cross-Selling-Potenziale im Rahmen der Vermarktung von Immobilien und Anlage von Vermögenswerten
- Vermeidung von Haftungsrisiken: notwendige Haftpflicht- und Rechtsschutzversicherungen

### **Kommunikation, Chancen und Grenzen des Generationenmanagements**

- Die Geschäftsmodelle Stiftung und Testamentsvollstreckung „in Kombination“
- Preise im Generationenmanagement
- Qualitative Anforderungen an das Know-how der Berater/-innen sowie an Softwarelösungen
- Marketing und Kommunikation der Generationenberatung
- Das Rechtsdienstleistungsgesetz aus dem Blick der Praxis: erlaubte Rechtsdienstleistungen vs. Grenzen der Beratung

## Die eigene Nachfolge: Das unbekannte Land! - Größte Irrtümer und Risiken in der Nachfolgeberatung

**Beratungs- und Lösungsansätze in der Nachfolgeberatung und ausgewählte Aspekte des Erbrechts stehen im Fokus dieses Seminars. Angesprochen werden Berater/-innen im Private Banking, im Firmenkundenbereich sowie Vermögens- und Vorsorgemanager. Sie werden in die Lage versetzt, ihre Kunden kompetent auf die Thematik Nachfolge anzusprechen und individuelle Lösungen zu entwickeln.**

### ZIELGRUPPE

Kundenberater/-innen im Private Banking, Vermögens- und Vorsorgemanagement (VuV), Firmenkunden- und Gewerbekundenbereich, Family Office sowie Financial und Estate Planner, Generationenberater und zertifizierte Financial Consultants

### IHR NUTZEN

- Sie sind in der Lage, Beratungsansätze im Bereich der Nachfolgeberatung zu erkennen und für eine kluge Ansprache zu nutzen.
- Sie entwickeln für Ihre Kunden eine Problemerkennungs-, Problemsensibilisierungs- und Problemlösungskompetenz.
- Sie kennen ausgewählte Aspekte des Erbrechts.
- Sie sind über klassische Irrtümer und Risiken in der Nachfolgeberatung informiert.
- Sie haben die Möglichkeit, Ihre Themenschwerpunkte vorab zu wählen und dann im Seminar zu diskutieren.

### IHR REFERENT

Jörg Plesse

freiberuflicher Financial und Estate Planner und Keynote Speaker, Dozent und Trainer, Diplom-Ökonom, CFP, CEP, TEP, CFEP; langjährige Erfahrung in den Bereichen Family Office, Wealth Management und Unternehmensnachfolgeberatung; Schwerpunkt ist die Beratung von Unternehmerinnen und Unternehmern sowie von vermögenden Familien mit komplexen Vermögensverhältnissen

### HINWEIS(E)

**Diese Veranstaltung ist mit einem Tag anrechenbar für die Rezertifizierung Financial Consultant.**



### TERMIN(E)

Auf Anfrage



### DAUER

1 Tag



### PREIS

465,00 €



### IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN

#### ANMELDUNG



**Christina Temmen**

0231 22240-724

christina.temmen@ska.nrw

#### INHALTE



**Elisabeth Schnecking**

0231 22240-735

elisabeth.schnecking@ska.nrw

**Sechs Zeitstunden können im Rahmen der Insurance Distribution Directive (IDD) angerechnet werden.**

**PROGRAMM/INHALT**

**Nachfolgeberatung**

- Warum ist sie so sinnvoll und wie ist der Ablauf?

**Problemerkennung**

- Identifikation typischer Risiken

**Problemsensibilisierung**

- Richtige Ansprache der Kunden

**Problemlösungskompetenz**

- Management des Lösungsprozesses
- Kundenbindung
- Potenzial für Folgegeschäft

**Überblick über ausgewählte Aspekte des Erbrechts und der gewillkürten Erbfolge**

**Größte Irrtümer in der eigenen Nachfolge  
Größte Risiken in der eigenen Nachfolge**

**Ausgewählte Themenschwerpunkte**

Die Schwerpunktsetzung im Seminar orientiert sich an den Wünschen der Teilnehmerinnen und Teilnehmer. Aus den folgenden Vorschlägen können je 2 Themen vorab gewählt werden, die dann live mit dem Experten Jörg Plesse besprochen werden:

- Minderjährige als „Risiko“ und wie man damit umgeht
- Sittenwidriger Ehevertrag als Risiko und wie man es richtig machen sollte
- Familiengesellschaft als Lösungsansatz für verschiedene Risiken
- Patchwork- und Scheidungsfamilien als Risiko
- "Schlechtes" Testament als Risiko - worauf man bei einem Testament achten sollte
- Lebzeitig falsch geschenkt: Folgen und Lösungen
- Weitere Themen aus der Praxis auf Wunsch

## Vermögensübertragung auf Minderjährige - mit Blick auf Recht, Steuern und Sozialversicherung

**Finanzielle Weitsicht sichert Vermögen über Generationen. Bei der Vermögensübertragung auf Minderjährige müssen dabei drei Dimensionen berücksichtigt werden: Recht, Steuern und Sozialversicherung. Beraten und begleiten Sie Ihre Kundinnen und Kunden bei einer klug geplanten Vermögensübertragung.**

### ZIELGRUPPE

Berater/-innen aus dem Private-Banking sowie Individualkundenberater/-innen

### IHR NUTZEN

- Sie kennen rechtliche, schenkungssteuerrechtliche und einkommensteuerliche Aspekte der Vermögensübertragung auf Minderjährige.
- Sie wissen, worauf bei der Übertragung von Vermögen zu achten ist.
- Sie sind in der Lage, attraktive Vertriebsansätze wie die Testamentsvollstreckung und das 99/1-Versicherungsmodell zu nutzen.

### IHR REFERENT

Michael Pospischil, Sparkasse Bad Hersfeld-Rotenburg

Generationenberater, CFEP®, Testamentsvollstrecker (EBS), Private Real Estate Manager (EBS), Zertifizierter Financial Consultant (Sparkassen-Finanzgruppe)

### HINWEIS(E)

45 Minuten können im Rahmen der Insurance Distribution Directive (IDD) angerechnet werden.



### TERMIN(E)

19.11.2026  
09:00 – 12:00 Uhr  
virtueller Seminarraum  
online



### DAUER

3 Stunden



### PREIS

259,00 €



### IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN

#### ANMELDUNG



**Christina Temmen**  
0231 22240-724  
christina.temmen@ska.nrw

#### INHALTE



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

## **PROGRAMM/INHALT**

### **Vermögensübertragungen**

- Aus rechtlicher Sicht: Eigentum des geschenkten Vermögens vs. Problematik bei angedachten Rückschenkungen
- Aus steuerlicher Sicht: einkommens- und schenkungssteuerliche Freibeträge
- Aus Sicht der Sozialversicherung: steuerliche Vorteile vs. Risiken durch Wegfall des kostenlosen Krankenversicherungsschutzes

### **Ihr Vertriebs Erfolg durch Ihr Know-how: Die Testamentsvollstreckung und das 99/1-Versicherungsmodell als schlüssiges "Gesamtpaket"**

- Zuwendungen an minderjährige und jugendliche Begünstigte nach dem Tod unter Testamentsvollstreckung
- Die Vermeidung von "Vermögensverschleuderung" im Rahmen einer lebzeitigen Schenkung durch das 99/1-Versicherungsmodell
- Unterschiedliche Gestaltungsoptionen in Bezug auf die versicherte Person

### **Die Minderjährigen in der Beratungspraxis**

- Sorgerechtsregelungen unverheirateter Paare sowie Grenzen der elterlichen Vertretung im Rahmen der Vermögenssorge
- Tod und Handlungsunfähigkeit eines Elternteils
- Die Einflussnahme der Eltern für den Fall der Fälle: die Sorgerechtsverfügung
- Der Vormund als gesetzlicher Vertreter: Möglichkeiten und Grenzen bei Vermögensfragen
- Die Minderjährige und der Minderjährige als Erbe



## **03 PRIVATE BANKING**

# **Vermögensoptimierung**

## Ganzheitliche Kapitalanlagestrategie für Langfristinvestoren

Diese Veranstaltung bietet Einblicke in den Maschinenraum eines Langfristinvestors beim Management großer Kapitalanlageportfolios. Dabei werden die Zusammenhänge und Wechselwirkungen von Kapitalanlagestrategie, Asset Management und Bilanzierung thematisiert. Profitieren Sie von Impulsen für die Eigenanlagen der Sparkasse oder für Ihre Beratungsgespräche.

### ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Gesamtbanksteuerung, Treasury und Private Banking mit Interesse an der ganzheitlichen Steuerung und Betreuung von Portfolios

### IHR NUTZEN

- Sie gewinnen einen Überblick über die Vorgehensweise und die Methoden eines Langfristinvestors beim Management großer Kapitalanlageportfolios.
- Sie können anschließend die Zusammenhänge und Wechselwirkungen von Kapitalanlagestrategie, Asset Management und Bilanzierung nachvollziehen.
- Sie sind mit den verschiedenen Steuerungsebenen und -möglichkeiten des Kapitalanlagemanagements vertraut und können diese gewinnbringend nutzen.

### VORAUSSETZUNG(EN)

Kenntnisse über die grundsätzlichen Zusammenhänge der Kapitalanlage

### REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Spezialistinnen und Spezialisten der Provinzial Asset Management GmbH (ProAM) aus den Bereichen Investment Client Solutions, Strategie, Volkswirtschaft & Portfolio Management

### HINWEIS(E)

Die Kosten für den Besuch dieser Veranstaltung werden von der Provinzial Asset Management GmbH (ProAM) übernommen.



### TERMIN(E)

Auf Anfrage



### DAUER

1 Tag

09:30 - 16:00 Uhr



### PREIS

siehe Hinweise



### IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN

#### ANMELDUNG



**Christina Temmen**

0231 22240-724

christina.temmen@ska.nrw

#### INHALTE



**Robert Schulze**

0231 22240-546

robert.schulze@ska.nrw

**PROGRAMM/INHALT**

**Verzahnung von Kapitalanlagestrategie, Asset Management und Bilanzierung**

- Strategische Asset Allokation (SAA) als elementarer Werttreiber
- Volkswirtschaftliche Analysen als Ausgangsbasis für die "Taktische Asset Allokation" (TAA)
- Umsetzung im Asset Management über Direktbestandsmanagement und innovative Fondskonzepte anhand von Beispielen
- Anwendung von Bilanzierungsmöglichkeiten zur Erhöhung der Portfoliostabilität
- Nutzung der Erfahrung als Langfristinvestor auch für Kundinnen und Kunden außerhalb des Provinzial-Konzerns

## Web3 und digitale Vermögenswerte - von Bitcoin bis Metaverse

**Jetzt Kompetenzen für die Zukunft der digitalen Finanzen aufbauen! Wir befähigen Beratende, kompetent und auf Augenhöhe mit Kundinnen und Kunden über die Chancen und Herausforderungen digitaler Vermögenswerte zu sprechen. Erfrischend anders: Sie können das Web3 bei einem Besuch im Metaverse hautnah erleben. Ziel des neuen interaktiven Präsenzseminars ist es, praxisnah zu zeigen, wie Kryptowerte effektiv verwaltet und eingesetzt werden und einen umfassenden Einblick in zugrunde liegende Web3-Technologien zu bieten.**

### ZIELGRUPPE

Private-Banking-Beratende und Beratende vermögender Individualkundinnen und Individualkunden; Führungskräfte im Vertriebsmanagement und in den Marktbereichen

### IHR NUTZEN

- Sie erhalten einen 360-Grad-Blick zu Kryptowährungen sowie dem Web3 und verstehen die zugrunde liegenden Technologien und deren Implikationen.
- Sie wissen, wie Sie digitale Vermögenswerte effektiv verwalten und einsetzen können.
- Sie sind in der Lage, auf Augenhöhe mit Kundinnen und Kunden über die Chancen und Herausforderungen digitaler Vermögenswerte zu sprechen.

### REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Daniel Spierer, C2D GmbH (Expert Key)
- Daniel Stahl, C2D GmbH (Expert Key)

### HINWEIS(E)

**Diese Veranstaltung kann mit 4 CPD-Credits beim FPSB für die Rezertifizierung von FPSB-Zertifikatsträgern (CFP®, CFEP®, EFA, CGA®, DIN ISO 22222) angerechnet werden:**

- 1 CPD-Credit für Themengebiet 1.1 a
- 3 CPD-Credits für Themengebiet 1.1 b

**Sie wird mit einem Tag für die Rezertifizierung Financial Consultant angerechnet.**



### TERMIN(E)

15.10.2026  
Sparkassenakademie NRW  
44263 Dortmund

08.03.2027  
Sparkassenakademie NRW  
44263 Dortmund



### DAUER

1 Tag



### PREIS

450,00 €



### IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN

#### ANMELDUNG



**Christina Temmen**  
0231 22240-724  
christina.temmen@ska.nrw

#### INHALTE



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

## PROGRAMM/INHALT

Web3-Einführung

Blockchain

Bitcoin

Arten von Kryptowerten und -technologien

Börsen (CEX & DEX)

Smart contracts

Aufbewahrung und Sicherheit von Kryptowerten

Decentralized Finance (DeFi)

Digital Collectibles (NFTs)

Metaverse

**Zur Rezertifizierung:**

**Für FPSB-Zertifikatsträger (CFP®, CFEP®, EFA, CGA®, DIN ISO 22222) empfehlen wir die Anrechnung mit 4 CPD-Credits für folgende Themenfelder:**

Themenfeld 1.1 a Betriebswirtschaftslehre mit 1 Credit,  
Themenfeld 1.1 b Volkswirtschaftslehre mit 3 Credits.

[Impressionen aus dem Seminar 2025 | Sparkassenakademie NRW](#)

[Testimonial aus einer Sparkasse](#)

## Krypto-Assets im Private Banking

**Krypto-Assets sind aus den aktuellen Kundengesprächen im Private Banking kaum mehr wegzudenken. Nach einer Umfrage von Statista besitzen inzwischen rund 14 % der Bevölkerung in Deutschland Kryptowährungen. Wichtig zu wissen ist, dass seit dem 30.12.2024 die umfangreichen Regeln der MiCAR (Verordnung über Märkte für Kryptowerte) vollständig anzuwenden sind.**

### ZIELGRUPPE

Mitarbeitende im Private Banking und in der Anlageberatung, Financial Consultants, Zertifizierte Financial Consultants, Certified Financial Planner, Vorsorge- und Vermögensmanager FK

### IHR NUTZEN

- Sie sind in der Lage, Kundenanfragen zum Thema Krypto-Assets in den Themenbereichen Steuerrecht, Aufsichtsrecht und Nachfolgeplanung aus dem Blickwinkel des Private Bankings zu beantworten.
- Sie kennen klare Praxisempfehlungen, die durch Rechtsprechungsnachweise und Literaturhinweise belegt werden sowie durch zahlreiche Beispiele und praktische Hinweise veranschaulicht werden.
- Sie erhalten eine Checkliste für Krypto-Anleger/-innen sowie ein umfangreiches Stichwortverzeichnis als Nachschlagewerk.

### IHR REFERENT

Hans Nickel, Institut f. Europäisches Vermögensmanagement

Hans Nickel ist Diplom-Kaufmann, Diplom-Betriebswirt (FH) und Leiter des Instituts für Europäisches Vermögensmanagement in Rheinbach bei Bonn. Das Institut konzentriert sich auf die Aus- und Weiterbildung der Berater im Vermögensmanagement, dem Private Banking und im Financial Planning. Er publiziert regelmäßig Fachbeiträge zu diversen Steuer- und Kapitalmarktthemen.

### HINWEIS(E)

Das Seminar erfüllt die Zertifizierungsvoraussetzungen (Zertifizierter Financial Consultant bzw. Certified Financial Planner).



### TERMIN(E)

Auf Anfrage



### DAUER

1 Tag



### PREIS

450,00 €



### IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN

#### ANMELDUNG



**Christina Temmen**  
0231 22240-724  
christina.temmen@ska.nrw

#### INHALTE



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

**PROGRAMM/INHALT**

**Praxisrelevante Grundlagen zu Krypto-Assets**

**Krypto-Assets im Steuerrecht**

**Krypto-Assets im Aufsichtsrecht**

**Krypto-Assets in der Aufsichtspraxis der BaFin**

**Krypto-Assets in der Vermögens- und Nachfolgeplanung**

**Checklisten zu Krypto-Assets für die Praxis des Private Banking**

**Glossar: wichtige Begriffe zu Krypto-Assets aus Sicht der Private Banking**

**Zukünftige Entwicklungen, Ausblick und Abschlussdiskussion**

## **03 PRIVATE BANKING**

# **Altersvorsorge**

## Vertiefungsworkshop: Ruhestandsplanung für Selbständige mit dem besonderen Fokus auf Gesellschafter-Geschäftsführer und Freiberufler

Ausgewählte Spezialthemen bieten wir in Kooperation mit der Sparkassenakademie Niedersachsen an: In diesem Seminar steht die Vertiefung des Fachwissens zur Alters- und Risikovorsorge bei Gesellschafter-Geschäftsführern und Freiberuflern im Fokus. Die Veranstaltung findet in Hannover statt.

### ZIELGRUPPE

Führungskräfte und Mitarbeiter/-innen aus dem Bereich Private Banking, Financial Consultants sowie Co-Berater/-innen Firmenkunden

### IHR NUTZEN

- Sie vertiefen Ihre Kenntnisse aus dem Bereich Alters- und Risikovorsorge der Zielgruppen Gesellschafter-Geschäftsführer und Freiberufler.
- Sie können die aktuelle Versorgungssituation der Kunden inklusive der steuerlichen Betrachtung unterschiedlicher Versorgungsbausteine und die Auswirkungen bestehender Vorsorge auf die Liquidität im Alter einschätzen.

### REFERENTINNEN UND REFERENTEN

siehe Hinweise

### HINWEIS(E)

Die Veranstaltung bieten wir in Kooperation mit der Sparkassenakademie Niedersachsen an. Sie wird in Hannover durchgeführt. 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](mailto:akademiemail@svn.de) oder telefonisch (Tel.: 0511 3603 501) einen Zugang beantragen.

Webcode in Niedersachsen: SM1322



### TERMIN(E)

siehe Hinweise



### DAUER

1 Tag



### PREIS

siehe Hinweise



### IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN

#### ANMELDUNG



**Christina Temmen**

0231 22240-724

[christina.temmen@ska.nrw](mailto:christina.temmen@ska.nrw)

#### INHALTE



**Elisabeth Schnecking**

0231 22240-735

[elisabeth.schnecking@ska.nrw](mailto:elisabeth.schnecking@ska.nrw)

**PROGRAMM/INHALT**

siehe Hinweise

## Zukunftssicherung im 360-Grad-Beratungsprozess (online)

**Vermögen schützen und für die Zukunft sichern! Tauchen Sie ein in die Welt der Alters- und Risikoabsicherung, um die finanzielle Zukunft Ihrer Kundinnen und Kunden optimal zu gestalten. Werden Sie zur Architektin/zum Architekten finanzieller Planungssicherheit und schützen Sie Kundenvermögen, indem Sie steuerliche und erbrechtliche Gestaltungen gezielt anwenden und Risiken erfolgreich absichern.**

### ZIELGRUPPE

Berater/-innen aus dem Private Banking und der gehobenen Individualkundenberatung

### IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit den Konzepten der Alters- und Risikoabsicherung, deren steuerlicher Behandlung und Vererbbarkeit.
- Sie kennen die Dreidimensionalität des Drei-Schichten-Modells und können Ihre Kundinnen und Kunden bestmöglich beraten und absichern.
- Sie sind in der Lage, im Rahmen der 360-Grad-Beratung im Leistungsfeld Zukunftssicherung erfolgreich individuelle Lösungen anzubieten.

### IHR REFERENT

Ernst Biedermann, eb training-consulting

Estate Planner (GeNe-Institut), Bankbetriebswirt (IHK), Innovationsmanager (IHK), Versicherungsfachmann (BVW), Fach- und Vertriebstrainer

### HINWEIS(E)

Eine Anrechnung von 5 Zeitstunden ist im Rahmen der Insurance Distribution Directive (IDD) möglich.

Dieses Seminar ist auch anrechenbar für die Rezertifizierung Financial Consultant.

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Akademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere Informationen erhalten Sie ca. 2 Wochen vor dem Termin mit der Einladung.



### TERMIN(E)

Auf Anfrage



### DAUER

6 Stunden



### PREIS

330,00 €



### IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN

#### ANMELDUNG



**Christina Temmen**

0231 22240-724

christina.temmen@ska.nrw

#### INHALTE



**Elisabeth Schnecking**

0231 22240-735

elisabeth.schnecking@ska.nrw

**PROGRAMM/INHALT**

**Dreidimensionalität des Drei-Schichten-Modells**

- Steuerliche Behandlung von Beiträgen und Leistungen
- Vererbbarkeit
- Varianten des Leistungsbezugs

**Grundlagen und Vertiefung zur gesetzlichen Rentenversicherung  
im Bereich Altersvorsorge**

**Rentenversicherungspflicht, freiwillige Versicherung und  
Befreiung in der GRV – Auswirkungen sowie  
Handlungsempfehlungen**

**Grundlagen und Vertiefung zur gesetzlichen Rentenversicherung  
im Bereich Einkommensabsicherung**

**Grundlagen und Vertiefung zur gesetzlichen Rentenversicherung  
im Bereich Hinterbliebenenversorgung**

**Grundlagen und Vertiefung zum Themenbereich gesetzliche und  
private Krankenversicherung in der Erwerbs- und Rentenphase**

**Fragen und Diskussion**



## **03 PRIVATE BANKING**

# **Immobilienmanagement**

## Direktimmobilien in der Vermögensberatung

Ist die Immobilie ein Asset zur Optimierung der Vermögensstruktur? Welche Chancen stecken in der Immobilie als Kapitalanlage? Wie ist ein Immobilienportfolio zu bewerten und wie können Renditen ermittelt werden, um es mit anderen Geldanlagen zu vergleichen? Antworten auf diese und weitere Fragen erhalten Sie in diesem Seminar genauso wie das Wissen über die emotionale Sichtweise der Immobilie für eine erfolgreiche Kundenansprache.

### ZIELGRUPPE

(Zertifizierte) Financial Consultants; Vermögensbetreuer/-innen; Individualkundenbetreuer/-innen

### IHR NUTZEN

- Sie erweitern Ihr Wissen über die Assetklasse Immobilien.
- Sie können diverse Risikokennzahlen zur besseren Beurteilung von Immobilien heranziehen.
- Sie festigen Ihre Position als kompetenter Ansprechpartner des Kunden in allen Finanzangelegenheiten, indem Sie auch mit ihm über bestehende oder zu verändernde Immobilienportfolios sprechen können.

### HINWEIS(E)

Dieses Seminar ist mit einem Tag anrechenbar für die Rezertifizierung Financial Consultant.



### TERMIN(E)

Auf Anfrage



### DAUER

1 Tag



### PREIS

360,00 €



### IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN

#### ANMELDUNG



**Christina Temmen**

0231 22240-724

christina.temmen@ska.nrw

#### INHALTE



**Elisabeth Schnecking**

0231 22240-735

elisabeth.schnecking@ska.nrw

## **PROGRAMM/INHALT**

### **Bedeutung von Immobilien in der Vermögensbetreuung**

- Bedeutsame Assetklasse bei vielen vermögenden Kunden
- Historie von Immobilienbesitz in Deutschland
- Motive zum Immobilienbesitz

### **Immobilienrendite**

- Vergleich diverser Renditekennzahlen zur besseren Beurteilung von Immobilien
- Berücksichtigung der steuerlichen Komponente
- Die wichtigste Beurteilung der Immobilie: Lage, Lage, Lage
- Makro- und Mikroanalyse
- Fallbeispiele

### **Immobilien aus Sicht des Kunden**

- Verbindung von Fakten mit emotionalen Sichtweisen des Kunden

### **Offene Diskussion zu Best-Practice-Beispielen**

## Immobilien in der Nachfolgeberatung

In diesem Seminar stehen die Behandlung von Immobilienvermögen im Erbfall und damit einhergehende Vertriebsansätze in der Beratung immobilienaffiner Kunden im Fokus.

### ZIELGRUPPE

Führungskräfte der Immobilienabteilungen, Financial Consultants, zertifizierte Financial Consultants, Berater/-innen im Private Banking sowie im Vermögensmanagement

### IHR NUTZEN

- Sie erlangen Kenntnisse zur Behandlung von Immobilienvermögen im Erbfall.
- Sie erkennen Gestaltungsansätze in der Beratung immobilienaffiner Kunden.

### REFERENTINNEN UND REFERENTEN

siehe Hinweise

### HINWEIS(E)

Die Veranstaltung bieten wir in Kooperation mit der Sparkassenakademie Niedersachsen an. Sie wird in Hannover durchgeführt. 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](mailto:akademiemail@svn.de) oder telefonisch (Tel.: 0511 3603 501) einen Zugang beantragen.

Webcode in Niedersachsen: SM1333

### PROGRAMM/INHALT

siehe Hinweise



### TERMIN(E)

siehe Hinweise



### DAUER

1 Tag



### PREIS

siehe Hinweise



### IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN

#### ANMELDUNG



**Christina Temmen**

0231 22240-724

[christina.temmen@ska.nrw](mailto:christina.temmen@ska.nrw)

#### INHALTE



**Elisabeth Schnecking**

0231 22240-735

[elisabeth.schnecking@ska.nrw](mailto:elisabeth.schnecking@ska.nrw)

## Die Immobilie in der Vermögensnachfolge - Mehrwerte für die Beratung

**Immobilien stehen häufig im Fokus bei der Vermögensnachfolge. Erkennen und nutzen Sie Gestaltungsmöglichkeiten optimal, um Kundenvermögen strategisch zu transferieren. Erfahren Sie, welche sinnvollen Leitplanken für eine reibungslose Immobilienübergabe hilfreich sind und entwickeln Sie individuelle Lösungen, um Familienvermögen abzusichern.**

### ZIELGRUPPE

Berater/-innen aus dem Private Banking und Vermögensmanagement, Firmenkundenbetreuerinnen und Firmenkundenbetreuer sowie Immobilienspezialistinnen und Immobilienspezialisten

### IHR NUTZEN

- Sie kennen Gestaltungen rund um die Immobilienübertragung, einschließlich der strategischen, rechtlichen und steuerlichen Aspekte in der Vermögensnachfolge.
- Sie vermeiden Fallstricke bei der Übertragung von eigengenutzten, vermieteten und betrieblichen Immobilien.
- Sie wissen, wie Sie den Wert von Kundenvermögen absichern können.

### IHR REFERENT

Michael Pospischil, Sparkasse Bad Hersfeld-Rotenburg

Generationenberater, CFEP®, Testamentsvollstrecker (EBS), Private Real Estate Manager (EBS), Zertifizierter Financial Consultant (Sparkassen-Finanzgruppe)



### TERMIN(E)

04.11.2026  
Sparkassenakademie NRW  
44263 Dortmund



### DAUER

1 Tag



### PREIS

410,00 €



### IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN

#### ANMELDUNG



**Christina Temmen**  
0231 22240-724  
christina.temmen@ska.nrw

#### INHALTE



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

**PROGRAMM/INHALT**

**Vorteile lebzeitiger Immobilienschenkungen durch Nutzung der Freibeträge**

**Versorgung des Schenkenden durch Wohnrecht oder Nießbrauch – ein Blick auf deren Gemeinsamkeiten und Unterschiede**

**Sinnvolle „Leitplanken“ einer lebzeitigen Immobilienübergabe: Vereinbarung von Pflichtteilsverzicht und Rückübertragungsrechten**

**Wer versteuert was? Einkommensteuerliche Behandlung von Mieterträgen, Aufwendungen und AfA**

**Die Alternative zur Schenkung: der Kaufvertrag**

**Die steuerliche Privilegierung des Familienheims – Regelungen, die bares Geld wert sind**

**Versterben ohne gutes Testament – wie unregelmäßige Erbgemeinschaften Immobilienwerte aufzehren können**

**Ein minderjähriges Kind wird Immobilieneigentümer – Eltern sind bei Verfügungen über Immobilien ihrer Kinder beschränkt**

**Steuerliche Risiken identifizieren: die betriebliche Immobilie als Sonderbetriebsvermögen der Unternehmerin bzw. des Unternehmers**

**Wer legt den Wert der Immobilie fest? Qualifizierte Gutachten als friedensstiftende Maßnahme in Familien und steuerlicher Stabilitätsfaktor**

**Diese Veranstaltung ist anrechenbar für die Rezertifizierung Financial Consultant.**



## **03 PRIVATE BANKING**

# **Steuern / Recht / VWL**

## Anlageberatung im Fokus aktueller Entwicklungen

**Ob Digitalisierung, anhaltende Niedrigzinsen oder neue regulatorische Rahmenbedingungen - die Anlageberatung am Finanzplatz Deutschland steht vor großen Herausforderungen - aber auch Chancen. Das Seminar bietet wertvolle Praxisinformationen, um stets auf dem aktuellen Stand zu sein und vorhandenes Fachwissen zu aktualisieren und zu vertiefen.**

### ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen im Private Banking; (Zertifizierte) Financial Consultants sowie Vertriebssteuerer

### IHR NUTZEN

- Diese praxisorientierte Veranstaltung zeigt Ihnen die Neuerungen aus dem Blickwinkel der Anlageberatung auf.
- Sie erhalten Hintergrundwissen und kennen die sich bereits abzeichnenden Entwicklungen in diesem interessanten Geschäftsfeld – stets auf dem neuesten Stand der Gesetzgebung, Rechtsprechung und des Aufsichtsrechts.
- Sie erweitern Ihre Fach-, Lösungs- sowie Trendkompetenz und sichern mit diesem Seminar Ihre Qualität der Berufsausübung.

### IHR REFERENT

Hans Nickel, Institut f. Europäisches Vermögensmanagement

Hans Nickel ist Diplom-Kaufmann, Diplom-Betriebswirt (FH) und Leiter des Instituts für Europäisches Vermögensmanagement in Rheinbach bei Bonn. Das Institut konzentriert sich auf die Aus- und Weiterbildung der Berater im Vermögensmanagement, dem Private Banking und im Financial Planning. Er publiziert regelmäßig Fachbeiträge zu diversen Steuer- und Kapitalmarktthemen.

### HINWEIS(E)

Dieses Seminar ist mit einem Tag anrechenbar für die Rezertifizierung Financial Consultant.



### TERMIN(E)

Auf Anfrage



### DAUER

2 Tage



### PREIS



### IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN

#### ANMELDUNG



**Christina Temmen**

0231 22240-724

christina.temmen@ska.nrw

#### INHALTE



**Elisabeth Schnecking**

0231 22240-735

elisabeth.schnecking@ska.nrw

**PROGRAMM/INHALT**

**Fallstudien zu neuen Themen der Anlageberatung mit lösungsorientierten Hinweisen**

**Anlagepolitische Herausforderungen im Spannungsfeld ökonomischer Trends**

**Steuerrecht aktuell: Brennpunkte aus Sicht der Anlageberatung**

**Neue Anforderungen beim Vertrieb von Finanzprodukten**

**Wertpapierhandelsgesetz: Behandlung ausgewählter Praxis- und Aufsichtsfragen**

**Aktuelle Hinweise zur europäischen Geeignetheitserklärung**

**Berufsrecht Anlageberater: Professionalisierung als Erfolgsfaktor**

**Anlageberatung im Fokus des deutschen und europäischen Finanzdienstleistungsrechts: Was ist aus Brüssel und Berlin zu erwarten?**

**ESMA als europäische Wertpapieraufsichtsbehörde: Bedeutung für die Anlageberatung**

**Digitalisierung der Anlageberatung: Innovative Geschäftsmodelle bewerten und nutzen**

**Nachhaltige Finanzwirtschaft: Strategie zur Vertiefung der EU-Kapitalmarktunion**

**Aktuelle Regelungstrends: Wohin geht die Entwicklung?**

**Anlageberatung der Zukunft: Kernkompetenz mit Perspektive**

**Ausblick und Abschlussdiskussion**

## **03 PRIVATE BANKING**

# **Vermögens- und Vorsorgemanager (VuV)**

## Erfolgsfaktoren in der Tandem- Betreuung von Unternehmerfamilien

Die Bedeutung von Unternehmerfamilien als strategisches Kundensegment im Private Banking hat in den letzten Jahren stark zugenommen. Unternehmerkundenbetreuung ist daher auch im Private-Banking-Projekt 2.0 verankert. Sie wollen sich dem starken Wettbewerb und besonderen fachlichen Herausforderungen stellen? In diesem Seminar werden wichtige Beratungsfelder aufgezeigt und Vertriebs- und Lösungsansätze entwickelt. Präsentieren Sie sich Unternehmerfamilien sowie deren Steuerberaterinnen und Steuerberatern als kompetente Ansprechperson.

### ZIELGRUPPE

Private-Banking-Berater/-innen, Vermögensmanager/-innen  
Firmenkunden, Heil- und Freiberuflerberater/-innen

### IHR NUTZEN

- Sie identifizieren die entscheidenden Beratungsfelder und kennen Anlagestrategien für das Privat- und Betriebsvermögen von Unternehmerkundinnen und Unternehmerkunden.
- Sie berücksichtigen steuerliche Besonderheiten.
- Sie sind in der Lage, sowohl für die Ruhestandsplanung als auch für die Nachfolgeplanung überzeugende Lösungen zu entwickeln.
- Sie stärken Ihre Gesprächskompetenz mit Unternehmerfamilien im Financial- und Estate Planning.

### IHR REFERENT

Daniel Robert, DekaBank

Master of Arts (Wealth Management), European Financial Advisor (EFA), Certified Foundation and Estate Planner (CFEP), ehemaliger Berater im Private Banking für Unternehmerfamilien sowie Kundinnen und Kunden mit komplexen Vermögensverhältnissen; heute Vertriebsdirektor Private Banking der DekaBank

### HINWEIS(E)

**Diese Veranstaltung ist mit 10,5 CPD-Credits beim FPSB unter der Registrierungsnummer 25-050 anrechenbar für die Rezertifizierung von FPSB-Zertifikatsträgern (CFP®, CFEP®, EFA, CGA®, DIN ISO 22222):**

- 0,5 CPD-Credits für Themengebiet 1.2 b
- 1,5 CPD-Credits für Themengebiet 1.2 d
- 0,5 CPD-Credits für Themengebiet 1.3 b



### TERMIN(E)

02.09.2026 – 03.09.2026  
Sparkassenakademie NRW  
44263 Dortmund



### DAUER

2 Tage



### PREIS

750,00 €



### IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN

#### ANMELDUNG



**Christina Temmen**  
0231 22240-724  
christina.temmen@ska.nrw

#### INHALTE



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

1,0 CPD-Credits für Themengebiet 1.5 b  
2,0 CPD-Credits für Themengebiet 1.5 c  
1,5 CPD-Credits für Themengebiet 1.6  
0,5 CPD-Credits für Themengebiet 2.2 d  
0,5 CPD-Credits für Themengebiet 2.2 f  
0,5 CPD-Credits für Themengebiet 2.5 b  
2,0 CPD-Credits für Themengebiet 2.5 c

**Drei Zeitstunden können im Rahmen der Insurance Distribution Directive (IDD) angerechnet werden.**

#### **PROGRAMM/INHALT**

##### **Akquise Private Wealth**

- Kommunikations- und Verhandlungstechniken
- Einwandbehandlung
- Erfolgsfaktoren im Pitch
- Ansprachewege und Neukundengewinnung

##### **Erfolgsfaktoren in der Zusammenarbeit mit Firmenkunden- bzw. Unternehmenskundenbetreuer/-innen (FKB/UKB)**

- Identifikation von Beratungsfeldern
- Vor- und Nachbereitung von Kundenterminen
- Platzierung der Private-Banking-Beraterin/des Private-Banking-Beraters bei Kundinnen und Kunden
- Steuerliche Besonderheiten bei Unternehmerfamilien
- Intensivierung der Zusammenarbeit mit dem FKB/UKB

##### **Gestaltungsmöglichkeiten im Financial- und Estate Planning**

###### **Vermögensanlage**

- Steuerliche Behandlung Privat- vs. Betriebsvermögen
- Anlagestrategien für Betriebsvermögen
- Erfolgsfaktoren im Pitch (z. B. bei Unternehmensverkäufen)

###### **Bindung und Akquise von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern**

- Betriebliche Krankenversicherung
- Arbeitszeitkonten
- Betriebliche Altersvorsorge
- Immobilienprojekte für Mitarbeiter/-innen
- Sonstige Instrumente zur Akquise und Bindung

###### **Immobilienmanagement**

- Intensivierung des Finanzierungsgeschäfts
- Beurteilung von Übertragungsmöglichkeiten vermieteter Immobilien
- Besonderheiten der Betriebsimmobilie in der Bratungspraxis
- Behandlung von Immobilien in der Nachfolgeplanung

###### **Vermögens- und Unternehmensnachfolge**

- Steuerliche Besonderheiten
- Entgeltliche Unternehmensnachfolge
- Unentgeltliche Unternehmensnachfolge
- Gestaltungen zur Steuerreduzierung
- Das Unternehmertestament
- Nachfolgeklauseln und Gesellschaftsrecht

#### **Intensivierung des Versicherungsgeschäfts**

- Anspruchewege
- Gestaltungsmöglichkeiten im Lebensversicherungsmantel
- Besonderheiten in der Absicherung der Lebensrisiken von GGF (Gesellschafter-Geschäftsführer/-innen)

#### **Versorgung der GGF**

- Betriebliche Altersvorsorge
- Umgang mit Pensionszusagen
- Sonstige geförderte Altersvorsorge

#### **Für die Rezertifizierung von FPSB-Zertifikatsträgern (CFP®, CFEP®, EFA, CGA®, DIN ISO 22222) ist eine Anrechnung von 10,5 CPD-Credits in folgenden Themengebieten möglich:**

- 0,5 CPD-Credits für Themengebiet 1.2 b
- 1,5 CPD-Credits für Themengebiet 1.2 d
- 0,5 CPD-Credits für Themengebiet 1.3 b
- 1,0 CPD-Credits für Themengebiet 1.5 b
- 2,0 CPD-Credits für Themengebiet 1.5 c
- 1,5 CPD-Credits für Themengebiet 1.6
- 0,5 CPD-Credits für Themengebiet 2.2 d
- 0,5 CPD-Credits für Themengebiet 2.2 f
- 0,5 CPD-Credits für Themengebiet 2.5 b
- 2,0 CPD-Credits für Themengebiet 2.5 c

**Insgesamt: 10,5 CPD-Credits**

**Darüber hinaus ist eine Anrechnung von drei Zeitstunden im Rahmen der Insurance Distribution Directive (IDD) möglich.**

## Quick Wins in der Co-Betreuung von Unternehmerfamilien: Vertriebschancen nutzen

**Unternehmerfamilien sind längst als strategisches Kundensegment im Private Banking identifiziert. Dieses Seminar zeigt kompakt wichtige Beratungsfelder und wirksam umzusetzende Vertriebs- und Lösungsansätze auf. Profitieren Sie davon und qualifizieren Sie sich als kompetente Ansprechpartner/-innen für Unternehmerfamilien und deren Steuerberater/-innen.**

### ZIELGRUPPE

Private-Banking-Berater/-innen, Vermögensmanager/-innen  
Firmenkunden, Heil- und Freiberuflerberater/-innen

### IHR NUTZEN

- Sie kennen Anlagestrategien für das Privat- und Betriebsvermögen von Unternehmerkundinnen und Unternehmerkunden.
- Sie berücksichtigen steuerliche Besonderheiten.
- Sie sind in der Lage, sowohl für die Ruhestandsplanung als auch für die Nachfolgeplanung überzeugende Lösungen zu entwickeln.

### REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Alexander Rose  
CFP®, EFA®; Private-Banking-Berater bei der Sparkasse Hochrhein und Dozent in der S-Finanzgruppe
- Daniel Robert, DekaBank  
Master of Arts (Wealth Management), European Financial Advisor (EFA), Certified Foundation and Estate Planner (CFEP), ehemaliger Berater im Private Banking für Unternehmerfamilien sowie Kundinnen und Kunden mit komplexen Vermögensverhältnissen; heute Vertriebsdirektor Private Banking der DekaBank

### HINWEIS(E)

**Diese Veranstaltung ist mit 5,5 CPD-Credits beim FPSB unter der Registrierungsnummer 25-052 anrechenbar für die Rezertifizierung von FPSB-Zertifikatsträgern (CFP®, CFEP®, EFA, CGA®, DIN ISO 22222):**

- 1,0 CPD-Credits für Themengebiet 1.1 d
- 0,5 CPD-Credits für Themengebiet 1.2 b
- 0,5 CPD-Credits für Themengebiet 1.2 c
- 1,0 CPD-Credits für Themengebiet 1.5 b
- 2,5 CPD-Credits für Themengebiet 2.5 c



### TERMIN(E)

Auf Anfrage



### DAUER

1 Tag



### PREIS

385,00 €



### IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN

#### ANMELDUNG



#### Christina Temmen

0231 22240-724

christina.temmen@ska.nrw

#### INHALTE



#### Elisabeth Schnecking

0231 22240-735

elisabeth.schnecking@ska.nrw

**Zwei Zeitstunden können im Rahmen der Insurance Distribution Directive (IDD) angerechnet werden.**

#### **PROGRAMM/INHALT**

##### **Vermögensanlagen**

- Anlagestrategien für Betriebsvermögen
- Abgrenzung Vermögensanlagen im Privat- und Betriebsvermögen
- Vermögensverwaltungen als Anlagelösung
- Akquisition von Unternehmensverkäufen

##### **Steuerliche Besonderheiten**

- Besteuerung von Personen-/Kapitalgesellschaften
- Steuerliche Fallstricke bei Betriebsimmobilien
- Entgeltliche Unternehmensnachfolge

##### **Ruhestandsplanung für Gesellschafter-Geschäftsführer/-innen**

- Betriebliche Altersvorsorge
- Ausfinanzierung von Pensionsrückstellungen
- Rürup-/Basis-Rente

##### **Nachfolgeplanung für Unternehmerfamilien**

- Das Unternehmertestament
- Gestaltungen zur Vermögensübertragung
- Immobilien
- Unentgeltliche Unternehmensnachfolge

**Für die Rezertifizierung von FPSB-Zertifikatsträgern (CFP®, CFEP®, EFA, CGA®, DIN ISO 22222) ist eine Anrechnung von 5,5 CPD-Credits in folgenden Themengebieten möglich:**

- 1,0 CPD-Credits für Themengebiet 1.1 d
- 0,5 CPD-Credits für Themengebiet 1.2 b
- 0,5 CPD-Credits für Themengebiet 1.2 c
- 1,0 CPD-Credits für Themengebiet 1.5 b
- 2,5 CPD-Credits für Themengebiet 2.5 c

**Insgesamt: 5,5 CPD-Credits**

**Darüber hinaus ist eine Anrechnung von zwei Zeitstunden im Rahmen der Insurance Distribution Directive (IDD) möglich.**



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