

Titel	Schwerpunkte
-------	--------------

## Ausbildung

<b>Grundlagen der Bankbuchführung</b>	Praxisnah und interaktiv wird die Bandbreite der Bankbuchführung vermittelt: u. a. Bilanz, Inventur und Inventar, Bestands- und Erfolgsbuchungen, Abschluss Erfolgskonten und GuV-Konto, Jahresabschluss
<b>Bankbuchführung für Fortgeschrittene</b>	Aufbauend auf dem Grundlagen-Programm; Vermittlung von Buchungen in den verschiedenen Geschäftsbereichen; Abschreibungen; Erfolgsabgrenzungen; Bewertungsfragen
<b>Kompetenzcheck Bankkaufmann Modul 1 Kontoführung und Zahlungsverkehr</b>	Kontoführung: Eröffnung Girokonto für Azubi, Eröffnung Gemeinschaftskonto, Eröffnung Geschäftsgirokonto, Kontoführung im Todesfall; Nationaler Zahlungsverkehr: Sparkassen-Card, MasterCard, Homebanking, Lastschriftverfahren; Internationaler Zahlungsverkehr: Reisezahlungsmittel, Auslandsgeschäfte (10 Beratungsfälle)
<b>Kompetenzcheck Bankkaufmann Modul 2 Geld- und Vermögensanlagen</b>	Anlage auf Konten: Sparvertrag zugunsten Dritter, Termineinlage, Betreuungskonto, Sparbuch und Sparkassenbrief, Geldanlage allgemein; Anlage in Wertpapieren: Dachfonds der Dekabank; Anlage in Schuldverschreibungen, Anlage in Aktien mit Bezugsrechtshandel, Zertifikate; Anlage in anderen Finanzprodukten: Private Altersvorsorge, Bausparen, Finanzierung eines Einfamilienhauses, Lebensversicherungen (13 Beratungsfälle)
<b>Kompetenzcheck Bankkaufmann Modul 3 Kreditgeschäft</b>	Standardisierte Privatkredite: Überziehungskredit, Dispositionskredit, Allzweckdarlehen, Leasing; Baufinanzierung: Bausparvertrag, Kreditvertrag; Firmenkredite: kurzfristige Kreditfinanzierung, Existenzgründung, Investitionsfinanzierung (9 Beratungsfälle)
<b>Kompetenzcheck Bankkaufmann Gesamtprogramm (Modul 1-3)</b>	32 Beratungsfälle. Inhalte analog der Module 1-3
<b>Grundlagen Controlling und Steuerung</b>	Marktzinsmethode, Teilkostenrechnung, Produktkalkulation, Kundenkalkulation
<b>Prüfungswissen Bankwirtschaft</b>	Das Lernprogramm enthält rund 200 IHK-konforme Prüfungsaufgaben zur systematischen Prüfungsvorbereitung: Modul Kontoführung und Zahlungsverkehr; Modul Geld- und Vermögensanlagen; Modul Kreditgeschäft

Bearbeitungszeit	Zielgruppe(n)	Preis in Euro		Preis in Euro
		Online-Institutslizenz		Einzelnutzerlizenz
		Grundpreis	zzgl. Preis pro Azubi/MA	Grundpreis pro Azubi/MA

ca. 5 Stunden	Azubis	192,00	0,75	67,50
ca. 5 Stunden	Azubis	192,00	0,75	67,50
ca. 15 Stunden	Azubis	372,00	1,50	97,50
ca. 15 Stunden	Azubis	372,00	1,50	97,50
ca. 15 Stunden	Azubis	372,00	1,50	97,50
ca. 45 Stunden	Azubis	558,00	2,25	127,50
ca. 2 Stunden	Azubis	192,00	0,75	67,50
ca. 1,5 Stunden	Azubis	372,00	1,50	97,50

## Kundenberatung und Vertrieb

<b>Abschlussorientiert verkaufen</b>	Das Beratungsgespräch systematisch aufbauen; Die Verkaufsphase schrittweise strukturieren; Die Faktoren bei der Produktauswahl beachten; Das Angebot überzeugend präsentieren; Abschließen und Folgemaßnahmen
<b>Steuerfragen in der Kundenberatung</b>	Steuerliche Grundlagen für die Privatkundenberatung; Rolle des Steuerberatungsgesetzes; Einkünfte; Zu versteuerndes Einkommen; Tarifsysteem; Übungsfall
<b>Steuerfragen in der Anlageberatung</b>	Anlageberatungsrelevantes Fachwissen: z. B. Steuern bei Kapitalerträgen; Kapitalvermögen; Veräußerungsgeschäfte; Veranlagung von Rentnern und Pensionären; Vorsorgebeiträge, Erbschaft-/Schenkungssteuer; Vermögensübertragungen; Übungsfall
<b>Steuerfragen in der Finanzierungsberatung</b>	Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung; Fördermöglichkeiten; Gemischt genutzte Immobilien; Private Veräußerungsgeschäfte; Immobilien in Schenkungen und Erbschaften; Übungsfall
<b>Die Besteuerung von Kapitalerträgen</b>	Grundlagen der Abgeltungsteuer; Besteuerung von Erträgen aus Kapitalanlagen und die sich daraus ergebenden Vertriebsansätze; Wissenstest
<b>Die Förderung der Altersvorsorge als Vertriebschance nutzen</b>	Ermittlung der Versorgungslücke; Möglichkeiten der privaten und betrieblichen Altersvorsorge; Förderung der Immobilie durch das Eigenheimrentengesetz

ca. 2 Stunden	Kundenberater	372,00	1,50	97,50
ca. 3 Stunden	Privat- und Individualkundenberater	558,00	2,25	127,50
ca. 6 Stunden	Privat- und Individualkundenberater	558,00	2,25	127,50
ca. 4-5 Stunden	Privat- und Individualkundenberater	558,00	2,25	127,50
ca. 1 Stunde	Privat- und Individualkundenberater	192,00	0,75	67,50
ca. 1,5 Stunden	Privat- und Individualkundenberater	372,00	1,50	97,50

Titel	Schwerpunkte
<b>WBTs zur Anlageberatung Modul 1: Beratungsgespräche</b>	Anforderungen an die Anlageberatung; Grundlagen der Verkaufspsychologie; Planung der Beratungsgespräche; Analyse der Anlageziele; Rechtlicher Rahmen der Anlageberatung
<b>WBTs zur Anlageberatung Modul 2: Aktienanlage und Börse</b>	Herausforderung der Aktienanlage; Anlagestrategie im Bereich der Aktienanlage; Struktur und Organisation der Börsen; Handels- und Marktmodelle der Börsen; Auftragsabwicklung an Börsen
<b>WBTs zur Anlageberatung Modul 3: Geldmarkt und Rentenpapiere</b>	Geldmarkt und Geldmarktpapiere; Rentenmarkt und Rentenpapiere; Bewertung; Rendite und Steuer; Anlageentscheidungen
<b>WBTs zur Anlageberatung Modul 4: Investmentfonds</b>	Das Investmentprinzip; Fondsarten; Vermögensaufbau mit Fonds; Steuerliche Vorschriften in der Anlageberatung
<b>WBTs zur Anlageberatung Modul 5: Derivate</b>	Kassa- und Termingeschäfte; Optionen; Futures; Optionsscheine; Eurex
<b>WBTs zur Anlageberatung Modul 6: Spekulative Anlagen</b>	Spekulative Anlagen; Spekulative Anlagemärkte; Renditeermittlung
<b>WBTs zur Anlageberatung Modul 7: Wertpapieranalyse</b>	Ziele und Aufgaben der Wertpapieranalyse; Fundamentalanalyse; Technische Analyse; Optimierung der Portfolios; Bondsanalyse
<b>WBTs zur Anlageberatung Modul 8: Finanzinnovationen</b>	Innovative Aktieninstrumente; Innovative Anleihen; Hedgefonds
<b>WBTs zur Anlageberatung Modul 9: Asset Allocation</b>	Portfolio- und Kapitalmarkttheorie; Strategische und taktische Asset Allocation; Strategien des Portfoliomanagements; Vorbereitung auf das Beratungsgespräch
<b>WBTs zur Anlageberatung Modul 10: Financial Planning</b>	Trends; Methodik ganzheitlicher Finanzplanung; Praxistransfer
<b>Basiswissen Verbraucherdarlehnsrecht</b>	Information über die rechtlichen Hintergründe und die neuen Bestimmungen der neuen Richtlinie; Verkäuferischen Aspekte; Die Argumentation gegenüber den Kunden und Ausfüllhinweise zu neuen Vordrucken stehen im Vordergrund
<b>Das WpHG in der Beratungspraxis</b>	Für Schulungen zum WpHG; Praxisnahe Vermittlung wichtiger Vorschriften; Z. B. Anleger-schutz und Markttransparenz; Ziele und Nutzen des WpHG; Verhaltensregeln und deren Umsetzung; Verhaltensregeln für Mitarbeiter von Kreditinstituten; Sonderfälle im Überblick, § 34b WpHG; Test
<b>Basiswissen Beratungsprotokoll im WpHG</b>	Das WBT dient vor allem zur schnellen Schulung des Themas Beratungsprotokoll. Es stellt die Neuregelung des Gesetzes dar und unterstützt Sie bei der Schulung ihrer Berater im Umgang mit den neuen Protokoll-/Beratungsbögen (Tipps und Hinweise, z. B. Abbildungen der jeweiligen Abschnitte des Protokolls mit Ausfüllerläuterungen)
<b>Basiswissen MiFID</b>	Alle Neuerungen aufgrund der EU-Richtlinie MiFID auf einen Blick; Abschlusstest zur Wissensüberprüfung
<b>Erben und Vererben</b>	Gesetzliche Erbfolge; Maßnahmen bei Tod; Testament; Legitimation; Steuerliche Fragen
<b>Erben und Vererben für Firmenkunden</b>	Bewertungsvorschriften; Begünstigungs- und Verschonungsregelungen für Betriebsvermögen werden anhand von praktischen Beispielen dargestellt. Erhältlich voraussichtlich ab 3. Quartal 2011

Bearbeitungszeit	Zielgruppe(n)	Preis in Euro		Preis in Euro
		Online-Institutslizenz		Einzelnutzerlizenz
		Grundpreis	zzgl. Preis pro Azubi/MA	Grundpreis pro Azubi/MA
ca. 3 Stunden	Kundenberater	558,00	2,25	127,50
ca. 3 Stunden	Kundenberater	558,00	2,25	127,50
ca. 3 Stunden	Kundenberater	558,00	2,25	127,50
ca. 3 Stunden	Kundenberater	558,00	2,25	127,50
ca. 3 Stunden	Kundenberater	558,00	2,25	127,50
ca. 3 Stunden	Kundenberater	558,00	2,25	127,50
ca. 3 Stunden	Kundenberater	558,00	2,25	127,50
ca. 3 Stunden	Kundenberater	558,00	2,25	127,50
ca. 3 Stunden	Kundenberater	558,00	2,25	127,50
ca. 0,75 Stunden	Privat- und Individualkundenberater	192,00	0,75	67,50
ca. 3 Stunden	Kundenberater	372,00	1,50	97,50
ca. 0,75 Stunden	Kundenberater	192,00	0,75	67,50
ca. 0,75 Stunden	Alle Mitarbeiter	192,00	0,75	67,50
ca. 2 Stunden	Privat- und Individualkundenberater	372,00	1,50	97,50
ca. 1,5 Stunden	Firmenkundenberater	372,00	1,50	97,50

Titel	Schwerpunkte
<b>Telefontraining</b>	Besser telefonieren ... warum?, Kommunikation am Telefon, Standards für In- und Outbound, Gespräche professionell entgegennehmen, Termine und Produkte am Telefon verkaufen. Erhältlich voraussichtlich ab 3. Quartal 2011
<b>Basiswissen MaRisk</b>	Genereller Überblick über die MaRisk und deren Einordnung
<b>Beschwerdemanagement</b>	Das WBT vermittelt ein praktisches Training im Umgang mit Beschwerden anhand alltagsrelevanter Gesprächssituationen. Mitarbeiter werden im Umgang mit Beschwerden sensibilisiert und die individuellen Kompetenzen der Mitarbeiter im Umgang mit Kundenbeschwerden werden gefördert.

Bearbeitungszeit	Zielgruppe(n)	Preis in Euro		Preis in Euro	
		Online-Institutslizenz		Einzelnutzerlizenz	
		Grundpreis	zzgl. Preis pro Azubi/MA	Grundpreis pro Azubi/MA	
ca. 1,5 Stunden	Kundenberater	192,00	0,75	67,50	
ca. 1 Stunde	Alle Mitarbeiter	192,00	0,75	67,50	
ca. 1 Stunde	Kundenberater	372,00	1,50	97,50	

### Sicherheitsthemen

<b>Geldwäsche-Prävention</b>	Grundlagenvermittlung; Auffrischung; Zielgruppenspezifische Behandlung von Fragen: z. B. Identifizierung und Legitimationsprüfung; Konten-Screening; Gefährdungsanalyse; Erkennen von Verdachtsfällen; Sanktionen mit aktuellen Gesetzestexten. Das WBT beinhaltet die Module: Einführungsmodul, Modul für Firmenkundenberater, Modul für Privatkundenberater, Modul für Kassenmitarbeiter, Modul für Geschäftsstellenmitarbeiter, Modul für Revisoren, Modul für Stabsbereiche, Modul Finanzbetrug
<b>Sicher arbeiten in der Geschäftsstelle (UVV „Kassen“)</b>	Zur Vor- und Nachbereitung von Folgeschulungen; Ziele und Inhalte der UVV „Kassen“; Sicherheitsvorkehrungen; Verhalten vor, während und nach einem Überfall; Alarmanrichtungen; Täterbeschreibung
<b>„Grundsätze der Prävention“</b>	Pflichten von Mitarbeitern und Führungskräften; Erste Hilfe, vorbeugender Brandschutz; Büro- und Bildschirmarbeit; Fahrzeuge, elektrische Anlagen und Betriebsmittel; Gefahrstoffe (GefStoffVO), Sicherheitskennzeichnungen; Haustechnik; Tätigkeiten im Casino; Lager/Archive; Zielgruppenspezifische Vermittlung relevanter Unterweisungen
<b>Datenschutz für Finanzdienstleister</b>	Relevanz, Anwendungsgebiete, Verantwortlichkeiten; Verpflichtung zum Datenschutz; Die Sieben Goldenen Regeln; Umgang mit Kundendaten; Vertrauen der Kunden und Verantwortlichkeit des Mitarbeiters; Risikomanagement am Beispiel der Schufa; Auslagerung von Bankgeschäften; Auskunftspflichten; Internet- und E-Mail-Nutzung

ca. 2 Stunden	Alle Mitarbeiter	192,00	0,75	67,50	
ca. 1 Stunde	Alle Mitarbeiter	192,00	0,75	67,50	
ca. 1,5 Stunden	Alle Mitarbeiter	192,00	0,75	67,50	
ca. 1,5 Stunden	Alle Mitarbeiter	192,00	0,75	67,50	

### Führungswissen und Softskills

<b>Gleichbehandlung im Berufsalltag</b>	Ziel des AGG; Anwendungsbereiche; Benachteiligungstatbestände und -merkmale; Rechtfertigungsmöglichkeiten; Rechtsfolgen; Pflichten der Arbeitnehmer und Arbeitgeber; Lernerfolgskontrolle mit Zertifikat
<b>Stilsicher auftreten</b>	Arbeitsleben für Neueinsteiger; Überzeugender Auftritt (Kleidung, Haare, Makeup); Farben und ihre Wirkung; Körpersprache; Grüßen, Begrüßen und Verabschieden; Unzumutbarkeiten; Allgemeinwissen und Small Talk; Sprache und Dialekt, Richtig telefonieren (Basics); Essen und Trinken in der Kantine und im Restaurant; Ethnomarketing

ca. 1 Stunde	Alle Mitarbeiter, Führungskräfte	372,00	1,50	97,50	
ca. 1,5 Stunden	Alle Mitarbeiter	192,00	0,75	67,50	

Alle Preise zzgl. gesetzlicher Mehrwertsteuer. Preisänderungen vorbehalten.