



Bildungsangebot Österreich 2026

Unser Bildungsangebot. Dein Erfolgsweg.



Editorial



Liebe Kolleginnen und Kollegen,

in einer Welt, die sich stetig wandelt, bleibt eines unverändert: Der Bedarf an gut ausgebildeten, engagierten Mitarbeiter:innen, die unsere Kund:innen kompetent und zuverlässig begleiten. Denn sie sind die Grundlage für nachhaltigen Geschäftserfolg und hohe Kundenzufriedenheit.

Um diesem Anspruch gerecht zu werden, freuen wir uns, Ihnen den neuen Bildungskatalog 2026 präsentieren zu dürfen – nachhaltig, aktuell und übersichtlich gestaltet. Damit ermöglichen wir einen strukturierten Zugang zu Aus- und Weiterbildungen – sowohl für Lernende als auch für Bildungsverantwortliche.

Ihre Vorteile mit dem neuen Bildungskatalog:

- **Aktualität:** Inhalte werden regelmäßig gepflegt und bei Bedarf aktualisiert.
- **Einfache Navigation:** Klar strukturierte Übersicht mit gezielten Informationen zu Angeboten und Formaten.
- **Klarheit & Einheitlichkeit:** Einheitliche Kategorien, Dauer und Formate.

- **Reduzierte Dopplungen:** Einheitliche Inhalte ohne redundante Sprachversionen durch Auswahl der User-Sprache.
- **Nachhaltigkeit:** Wir setzen auf eine digitale Version und verzichten damit auf Druckunterlagen.

Lernen macht uns fit für die Zukunft – gehen wir diesen Weg gemeinsam.

Wir freuen uns, dass Sie unsere Angebote nutzen und auf Ihr Feedback, damit wir weitere Innovationen mit Ihnen und nach Ihren Bedarfen gestalten können.

Bleiben Sie gespannt – vielleicht erwartet Sie schon bald eine neue Möglichkeit, unsere Bildungsangebote noch intuitiver, gezielter und aktueller zu entdecken.

Liebe Grüße

Karin Wochele-Thoma

Geschäftsführerin

Inhaltsverzeichnis

Basis-Ausbildung 4

BASIS-Ausbildung: Willkommen in der Sparkassengruppe	5
--	---

Vertrieb 6

Einleitung	7
Kompetenzaufbau	8

Kundenbetreuung Private

Kundenbetreuung Classic - Grundgeschäft	11
Kundenbetreuung Classic - Beratungsgeschäft	12
Quereinsteiger:innen - Kundenbetreuung Classic	13
Kundenbetreuung Top	14
Kundenbetreuung Finanzieren Advanced	15
Kundenbetreuung Premium	16
Private Banking Lehrgang - Investieren Sie in Ihre Zukunft	17
Offenes Angebot	18

Kundenbetreuung Unternehmen

Servicierung Unternehmenskund:innen – Kunde, Konto & Zahlungsverkehr	21
Servicierung Unternehmenskund:innen – Finanzieren	22
Unternehmenskundenausbildung Standard	23
Unternehmenskundenausbildung Advanced	24
Unternehmenskundenausbildung Corporates	25
Kommerzieller Wohnbau und Immobilien	26
Offenes Angebot	27

Verkauf

Weiterbildung Nachhaltige Geldanlagen - ÖGUT	30
Weiterbildung Nachhaltige Geldanlagen - Fresh up - ÖGUT	31
Offenes Angebot	32

Zertifizierungen

Erstzertifizierungen	35
Sonderzertifizierungen	36
Auffrischungs Zertifizierungen	37
Fit4 Zertifizierungen	38

Betrieb 39

Einleitung	40
Kompetenzaufbau	41

Revision

Certified Savings Bank Auditor 2.0 (CSBA 2.0)	44
Offenes Angebot	45

Risikomanagement

Non Financial Risk Manager	47
Kreditsanierung Kommerzkunden	48
Kredit-Risiko-Analyse nach EBA-Leitlinien (KRiA)	49
Strategisches Risikomanagement Programm Light	50
Offenes Angebot	51

Finanzwesen

Sparkassenbuchhalter:in-Ausbildung	61
Offenes Angebot	62

Personal und Organisation

Organisationsexpert:in mit Zertifikat	76
Offenes Angebot	77

ESG

Business Analysis & Enterprise Architect	80
--	----

Neu/Quereinsteiger:innen

Offenes Angebot	82
-----------------------	----

Compliance, Recht & Sicherheit 83

Einleitung	84
------------------	----

Regulatorische Vorgaben & Compliance

Offenes Angebot	87
-----------------------	----

Sicherheit

Offenes Angebot	95
-----------------------	----

Weitere Angebote

Regulatorische Zuweisungen	102
----------------------------------	-----

Potentialträger:innen 106

Einleitung	107
------------------	-----

Potenzialträger:innen & Talent Management

Navigator	110
-----------------	-----

Trainer:innen

Live-Online-Trainer (LOT) Ausbildung	112
Präsenz-Trainerausbildung	113
Offenes Angebot	114

Führungskräfte Aus- und Weiterbildung 115

Einleitung	116
------------------	-----

Führungskräfte

Middle Leadership Journey	119
s Top Programm	120
First Time Manager Programme (FTMP)	121
Bereit für die übernächste Veränderung	122
Offenes Angebot	123
Regulatorische Vorgaben & Compliance	
Offenes Angebot	133

Persönliche und soziale Kompetenzen 136

Einleitung	137
------------------	-----

Kommunikation und Gesprächsführung

Offenes Angebot	140
-----------------------	-----

Konfliktmanagement und Mediation

Offenes Angebot	144
-----------------------	-----

Stressmanagement und Work-Life-Balance

Offenes Angebot	148
-----------------------	-----

Teamarbeit und Kollaboration

Offenes Angebot	150
-----------------------	-----

Präsentations- und Moderationstechniken

Offenes Angebot	152
-----------------------	-----

Emotionale Intelligenz und Empathie

Offenes Angebot	156
-----------------------	-----

Zeitmanagement und Prioritätensetzung

Offenes Angebot	158
-----------------------	-----

Resilienz und Veränderungsbereitschaft

Offenes Angebot	162
-----------------------	-----

IT & Digitalisierung

Offenes Angebot	165
-----------------------	-----

Sprachen

Offenes Angebot	167
-----------------------	-----

Trainingspartner:innen 168



Basis-Ausbildung

BASIS-Ausbildung: Willkommen in der Sparkassengruppe

Die BASIS-Ausbildung vermittelt gemäß Kollektivvertrag verpflichtendes Wissen zu unserem Geschäftsmodell, Governance, Ausrichtung, Werten, Prinzipien und Zukunftsvision der Sparkassengruppe.

Das für Neueinsteiger:innen konzipierte Programm setzt sich zusammen aus:

- eCoach: Stellt eine individuelle Lernempfehlung zur Verfügung
- Selbstlernangebot: Ein Methodenmix zu unterschiedlichen Themen (ca. 21 Stunden Lernzeit)
- Abschlusstest: Bei positivem Abschluss wird ein Zertifikat ausgestellt

Die BASIS-Ausbildung ist ein kostenloses Onlineangebot für alle neuen Mitarbeiter:innen in Betrieb und Vertrieb.

Neue Mitarbeiter:innen erhalten Basisorientierung und Informationen zu grundlegenden Themen der Sparkassengruppe.

Diese umfassen unter anderem:

- Strategie der Sparkassengruppe
- Unconscious Bias
- Diversität in der Sparkassengruppe
- Kollektionen unterschiedlicher Inhalte der diversen Sparkassen, wie z. B. soziale Projekte, Nachhaltigkeit usw.

Programmaufbau

BASIS-Ausbildung

Orientierung

Geschichte und Gegenwart der Sparkassengruppe

Werte der Sparkassengruppe

Strategie und Marketing

Lernen und Arbeiten in der Sparkassengruppe

Digitalisierung

Bankwissen

Regulatorik

Abschluss

Voraussetzungen

Keine Eingangsvoraussetzung

Zielgruppe

Alle **neu** eintretenden Mitarbeiter:innen in der Sparkassengruppe.

Abschluss / Zertifikat

Ja

Dauer

Gesamtdauer	1 Jahr
Selbstlern-Medien	21 Stunden
Prüfungen	0,5 Stunden

[Zum Programm](#) →



Vertrieb

Einleitung

Über 7.000 Kolleg:innen und Kollegen arbeiten in Österreich im Vertrieb von Erste Bank und Sparkassen. Tag für Tag stellen sie ihre fachlichen und persönlichen Fähigkeiten in der Beratung ihrer Kund:innen unter Beweis.

Die Kommunikation über unterschiedliche Kanäle, ständige Bewegungen des Marktumfelds, neue Produkte, Prozesse und Tools, sowie vielfältige regulatorische Vorgaben sind Teil des Arbeitsalltags.

Für alle Betreuersegmente im Privat- und Unternehmenskundenbereich, stellt die s Akademie eine entsprechende Ausbildung in Form von Lehrgängen zur Verfügung.

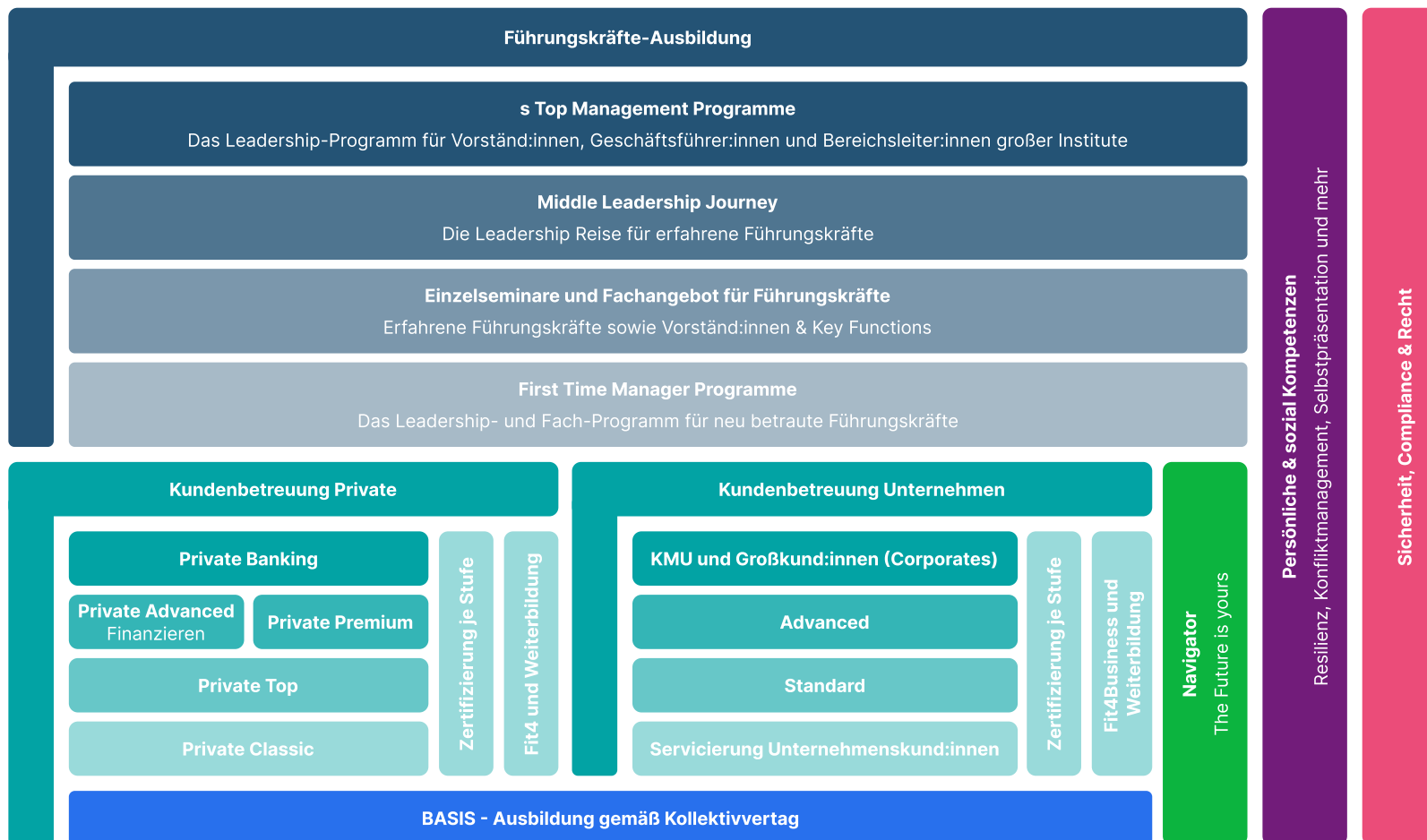
Über einen Methodenmix aus Präsenz- und digitalen Formaten, sowie Praxisfällen, gewährleisten diese Ausbildungen maximale Effizienz und Praxisrelevanz im Lernen.

Nicht nur Ausbildung, sondern auch kontinuierliche Weiterbildung ist in unserer schnelllebigen Branche Normalität.

Diese Weiterbildung so effizient und relevant wie möglich zu gestalten, ist Ziel der Formate Fit4Cust, Fit4Versichern und Fit4Business.

Kompetenzaufbau im Vertrieb

Das umfassende Aus- und Weiterbildungsangebot der s Akademie für Vertriebsmitarbeiter:innen deckt sämtliche fachliche und persönliche Anforderungen zur Betreuung unterschiedlicher Kundengruppen im Bankgeschäft ab. Die Qualifizierung von Führungskräften in Vertriebsfunktionen erfolgt über ein mehrstufiges und modulares Ausbildungs- und Entwicklungskonzept.



Angebot der Kategorie

Kundenbetreuung Private

Programme

Kundenbetreuung Classic - Grundgeschäft	11
Kundenbetreuung Classic - Beratungsgeschäft	12
Quereinsteiger:innen - Kundenbetreuung Classic	13
Kundenbetreuung Top	14
Kundenbetreuung Finanzieren Advanced	15
Kundenbetreuung Premium	16
Private Banking Lehrgang - Investieren Sie in Ihre Zukunft	17

Offene Angebote

Alternative Investments	18
S2 Immobilienbewertung	18
Fachtagung Veranlagung	19
Investment-Training	19

Kundenbetreuung Unternehmen

Programme

Servicierung Unternehmenskund:innen – Kunde, Konto & Zahlungsverkehr	21
Servicierung Unternehmenskund:innen – Finanzieren	22
Unternehmenskundenausbildung Standard	23
Unternehmenskundenausbildung Advanced	24
Unternehmenskundenausbildung Corporates	25
Kommerzieller Wohnbau und Immobilien	26

Offene Angebote

Einnahmen-Ausgaben-Rechnung	27
Bilanzinterpretation 1	27
Bilanzinterpretation 2	28

Verkauf

Programme

Weiterbildung Nachhaltige Geldanlagen - ÖGUT	30
Weiterbildung Nachhaltige Geldanlagen - Fresh up - ÖGUT	31

Offene Angebote

Souverän in heiklen Kundengesprächen – Gelassenheit statt Eskalation SEMINAR	32
Fit für die TOP Beratung SEMINAR inkl. FIT+	32
Erfolgreich verhandeln + Follow-up SEMINAR	33
Selbstorganisation LOT	33

Zertifizierungen

Erstzertifizierungen	35
Sonderzertifizierungen	36
Auffrischungs Zertifizierungen	37
Fit4 Zertifizierungen	38

 Vertrieb

Kundenbetreuung Private

Kundenbetreuung Classic - Grundgeschäft

Der Lehrgang besteht aus zwei aufeinander aufbauenden, separat buchbaren Programmen – Grundgeschäft und Beratungsgeschäft, die individuell gebucht werden können.

Im Programm „Grundgeschäft“ werden erste Fachinhalte und Beratungskompetenzen vermittelt, damit neue Mitarbeiter:innen das Tagesgeschäft in einer Filiale abwickeln können.

Die Lerner:innen werden von einer Lehrgangsbetreuer:in der s Akademie begleitet. Ein monatlicher Programmstart ermöglicht eine zeitnahe Ausbildung.

Programmaufbau

Orientierung & Lernmanagement

Tools in der Beratung & Datenqualität

Meine ersten Schritte als Berater:in

Konto & Karten

Sparen & Veranlagen (Basis)

Vorsorgen & Versichern (Basis)

Kredit & Finanzieren (Basis)

Voraussetzungen

Für dieses Programm gibt es keine Eingangsvoraussetzungen

Zielgruppe

- Mitarbeiter:innen, die für das Betreuungssegment Classic vorgesehen sind
- Mitarbeiter:innen im Servicebereich

Abschluss / Zertifikat

kein Abschlusszertifikat

Dauer

Gesamtdauer	ca. 4 Monate
Seminare	2 Tage
Live Online Trainings	23 Stunden
Selbstlern-Medien	53 Stunden

[Zum Programm →](#)

Kundenbetreuung Classic - Beratungsgeschäft

Aufbauend auf das Grundgeschäft vermittelt dieser Lehrgang erstmals komplexere Fachinhalte durch eine abgestimmte Kombination aus Live-Online-Trainings und Präsenzs Schulungen.

Fachliche Kapitel werden mit Qualifizierungs- und Zertifizierungstests in den Bereichen „Finanzieren & Absichern“, sowie „Veranlagen & Vorsorgen“ abgeschlossen.

Den Abschluss bildet das praxisorientierte Seminar „Ready for take off Classic“, in dem Kund:innengespräche trainiert werden.

Programmaufbau

Einstieg ins Beratungsgeschäft

Finanzieren & Absichern

Veranlagen & Vorsorgen

Ready for take off - Dein Start in die Beratung

Voraussetzungen

Teilnahme KB Classic - Grundgeschäft bzw. entsprechende Vorkenntnisse

Zielgruppe

Mitarbeiter:innen, die den Lehrgang KB Classic - Grundgeschäft abgeschlossen haben bzw. entsprechende Vorkenntnisse mitbringen

Abschluss / Zertifikat

Zertifizierungstest Finanzieren Classic Zertifizierungstest Veranlagen Classic

Dauer

Gesamtdauer	ca. 8 Monate
Seminare	13 Tage
Live Online Trainings	21 Stunden
Selbstlern-Medien	42 Stunden
Prüfungen	3 Stunden

Quereinsteiger:innen - Kundenbetreuung Classic

Das Programm umfasst sämtliche Inhalte des Lehrgang Kundenbetreuung Private Classic zu Grund- und Beratungsgeschäft, die optional verfügbar sind und eigenverantwortlich je nach individuellem Bedarf bearbeitet werden können.

Programmaufbau

Grundgeschäft - Orientierung und Lernmanagement

Grundgeschäft - Tools in der Beratung und Datenqualität

Grundgeschäft - Meine ersten Schritte als Berater:in

Grundgeschäft - Konto & Karten

Grundgeschäft - Sparen & veranlagen (Basis)

Grundgeschäft - Vorsorgen & Versichern (Basis)

Grundgeschäft - Kredite & Finanzieren (Basis)

Financial Health Check mit dem Tool FIT+

Beratungsgeschäft - Finanzieren & Absichern

Beratungsgeschäft - Veranlagen & Vorsorgen

Beratung

Programm-Abschluss

Voraussetzungen

keine

Zielgruppe

Quereinsteiger:innen mit Vertriebsvorerfahrung oder mit Vorerfahrung in der Finanzbranche

Abschluss / Zertifikat

optional

Dauer

Gesamtdauer	individuell
Selbstlern-Medien	45 Stunden
Prüfungen	3 Stunden

[Zum Programm](#) →

Kundenbetreuung Top

Der Lehrgang bietet Kundenbetreuer:innen eine strukturierte und praxisnahe Qualifizierung, die gezielt auf die Anforderungen im Betreuersegment Top ausgerichtet ist.

Im Mittelpunkt steht der systematische Aufbau von fachlichem Know-how, das durch gezielte Trainings zur Gesprächsführung, zur professionellen Kundenansprache, sowie zur Entwicklung einer kundenorientierten Haltung ergänzt wird.

Teilnehmer:innen lernen, komplexe Beratungssituationen souverän zu meistern, individuelle Kundenbedürfnisse zu erkennen und nachhaltig erfolgreiche Kundenbeziehungen aufzubauen.

Programmaufbau

Verkauf Basis
Top Finanzieren
Top Veranlagen

Voraussetzungen

Mitarbeiter:innen, die den Lehrgang KB Classic abgeschlossen haben bzw. entsprechende Vorkenntnisse mitbringen

Zielgruppe

Mitarbeiter:innen, die für das Betreuungssegment Top vorgesehen sind.

Abschluss / Zertifikat

Zertifizierung Finanzieren Top Zertifizierung Veranlagen Top

Dauer

Gesamtdauer	ca. 11 Monate
Seminare	11 Tage
Live Online Trainings	39 Stunden
Selbstlern-Medien	41 Stunden
Prüfungen	6 Stunden

[Zum Programm](#) →

Kundenbetreuung Finanzieren Advanced

Das Programm „Finanzieren Advanced“ bildet Sie zur Fachkraft für Wohnbaufinanzierung aus, indem es umfassendes Wissen zu Wohn- und Fremdwährungsfinanzierungen, Beratungsprozessen, rechtlichen Rahmenbedingungen (HJKrG vs. VKrG), sowie speziellen Finanzierungsthemen wie Reihenhäusern, Fertighäusern, Mietkauf und Superädifikaten vermittelt.

In dieser Ausbildung beschäftigen sich die Teilnehmer:innen mit Wohnfinanzierungen.

Sie lernen die Produkte in diesem Bereich kennen und erfahren, wie diese im Beratungsprozess kundengerecht eingesetzt werden.

Darüber hinaus setzen Sie sich mit dem Beratungsprozess, den erforderlichen Unterlagen und Dokumenten, sowie den rechtlichen Rahmenbedingungen auseinander.

Teil der Ausbildung ist auch das Erkennen, ob eine Finanzierung unter das HJKrG fällt und welche Unterschiede zum VKrG bestehen.

Spezialthemen:

- Finanzierung eines Reihenhauses (Sicherstellung, Wohnungseigentum, Nutzwert)
- Kauf eines Fertighauses
- Umwandlung von Miete in Eigentum
- Finanzierung eines Superädifikats

Programmaufbau

KB Finanzieren Private Advanced - Praxisaufgaben + Übersicht

Finanzieren Advanced - Selbstlernphase 1

Finanzieren Advanced - Workshop

Wohnbau Advanced - Selbsterlernphase 2

Wohnbau Advanced - Workshop

Finanzieren Advanced - Zertifizierung

Voraussetzungen

Abgeschlossene Ausbildung zur Kundenbetreuer:in Top

Empfehlung: mind. 2 Jahre Erfahrung in diesem Segment

Zielgruppe

Kundenbetreuer:innen, die sich auf Wohnbaufinanzierungen spezialisieren möchten.

Abschluss / Zertifikat

Zertifizierung Finanzieren Advanced

Dauer

Gesamtdauer 5 Monate

Seminare 4,5 Tage

Live Online Trainings 4 Stunden

Selbstlern-Medien 15 Stunden

Prüfungen 3 Stunden

[Zum Programm →](#)

Kundenbetreuung Premium

Der Lehrgang bietet ein österreichweites Lehrgangsangebot, das eine höchstmögliche Beratungsqualität im Premium-Segment sicherstellt. Neben zielgruppenspezifischer Beratungskompetenz für Vermögende 50+ Kund:innen, sind Querschnittsthemen wie Verhaltensökonomie, Volkswirtschaft und Nachhaltigkeit integriert.

Die praxisnahe Vermittlung bereitet gezielt auf den Erwerb des V3 Pouvoirs vor und stärkt Wissen und Fähigkeiten für anspruchsvolle Beratungssituationen.

Programmaufbau

Kick-off Kundenbetreuung Premium

Modul I: Premium-Kund:innen beraten

Modul II: Fachlich fit für die Premium-Beratung

Modul III: Premium-Beratung in Perfektion

Voraussetzungen

Die praxisnahe Vermittlung bereitet gezielt auf den Erwerb des V3 Pouvoirs vor und stärkt

Zielgruppe

Mitarbeiter:innen, die für das Betreuungssegment Premium vorgesehen sind, bzw. bereits einen bestehenden Premium-Kundenstock haben

Abschluss / Zertifikat

Wissen und Fähigkeiten für anspruchsvolle Beratungssituationen.

Dauer

Gesamtdauer	ca. 12 Monate
Seminare	9 Tage
Live Online Trainings	12 Stunden
Selbstlern-Medien	10 Stunden
Prüfungen	3 Stunden

Private Banking Lehrgang - Investieren Sie in Ihre Zukunft

Der Lehrgang bietet eine breit gefächerte Palette an spannenden Inhalten. Hier erleben die Teilnehmer:innen nicht nur Theorie, sondern eine facettenreiche Mischung aus anspruchsvollen Themen und praxisorientierten Übungen. Das ist die perfekte Möglichkeit, die Fähigkeiten zu erweitern und wertvolles Wissen zu erwerben.

Der Lehrgang besteht aus 3 Ausbildungswochen plus Online-Test, einem 2-tägigen Seminar mit Online-Test und einer mündlichen Abschlussprüfung.

Programmaufbau

Orientierung

Wertschätzen - Wert schätzen

Auf Leben und Tod

Über Geld spricht man mit uns

Vermögensverwaltung

Zertifizierung

Voraussetzungen

Erstzertifizierung auf dem Level "Zertifizierung Veranlagen Premium"

- ID 4786 Wertpapiergeschäft Private Premium TEST (nicht älter als im Vorjahr des LG-Starts)
- ID 4760 Volkswirtschaftslehre TEST (nicht älter als im Vorjahr des LG-Starts)

Zielgruppe

Kundenbetreuer:innen aus dem Private Banking der EBOe und den Kooperationssparkassen

(Wenn Sie keiner Kooperationssparkasse angehören, ist die Anmeldung zum öffentlichen Lehrgang vom ÖPWZ Finanzberater:innenausbildung DFB/EFA zu einem vergünstigten Preis möglich.)

Abschluss / Zertifikat

Zertifizierung Private Banking

Dauer

Gesamtdauer	12 Monate
Seminare	14,5 Tage
Live Online Trainings	14 Stunden
Selbstlern-Medien	14 Stunden
Prüfungen	8 Stunden

[Zum Programm](#) →

Alternative Investments

Premium

Zum Angebot →

 Lernformat	Präsenz
 Dauer	1,5 Tage
 Credits	MiFID

Beschreibung

Dieses Seminar beschäftigt sich mit allen alternativen Anlageformen, die für die Sparkassengruppe relevant sind und nach denen Kund:innen häufig fragen.

Ziel ist es, diese "Alternatives" besser beurteilen zu können und auch weniger erfahrene Kolleg:innen dabei zu unterstützen.

Zielgruppe

- Sparkassen: Kundenbetreuer:innen B3V
- Erste Bank: Kundenbetreuer:innen Private Premium
- Mitarbeiter:innen, die ein V4-Pouvoir anstreben

S2 Immobilienbewertung

Top

Premium

Zum Angebot →

 Lernformat	Präsenz + Live Online Training
 Dauer	2 Tage

Beschreibung

- Berechnen des Liegenschaftswertes von Grundstücken, Wohnungen und Kleinwohnungshäusern
- Definition Verkehrswert und deren Methoden
- Grundstücksbewertung
- Berechnung der Baukosten eines Einfamilienhauses (Neubau)
- Wertkorrekturen vom „Grünen Tisch“
- Plausibilitätsprüfungen vorgegebener Liegenschaftswerte (bestehender Häuser und Wohnungen) anhand von Unterlagen zu berechnen (s Immobilienbewertungsprogramm)
- Überprüfen von Fremdschätzungen
- Umgang mit ESG-Daten in der Immobilienbewertung

Zielgruppe

- Mitarbeiter:innen, die das S1 Schätzpouvoir besitzen und für das S2 Pouvoir (Detailbewertung) vorgesehen sind
- Mitarbeiter:innen, die ihr Wissen wieder auffrischen möchten (bestehendes S2 Pouvoir).

Fachtagung Veranlagung

 Premium

[Zum Angebot →](#)

 Lernformat	Präsenz
 Dauer	1,5 Tage
 Credits	MiFID
 Quartal	Q4

Beschreibung

- Laufende Aktualisierung und Erweiterung des vorhandenen Wissens
- Erfahrungsaustausch und Diskussion über Veranlagungsmöglichkeiten und aktueller Kapitalmarktentwicklung.
- Die Veranstaltung richtet sich nach aktuellen Themenschwerpunkten. Das finale Tagungsprogramm steht rechtzeitig vor dem Veranstaltungstermin zur Verfügung.

Zielgruppe

- WP Expert:innen aus Erste Bank und Sparkassen mit mehrjähriger Erfahrung im Bereich Veranlagung & Vorsorge (aus den Segmenten Private Banking, Premium, Top)
- Leiter:innen und deren Stellvertreter:innen aus den Bereichen Wertpapier, Vermögensmanagement, Produktmanagement, Treasury, Private Banking

Investment-Training

 Premium

[Zum Angebot →](#)

 Lernformat	Präsenz
 Dauer	2 Tage
 Credits	MiFID

Beschreibung

Das Investment-Training verbindet ein traditionelles Seminar mit einem computerunterstützten Planspiel. Dabei wird fundiertes Wissen über die Zusammenhänge zwischen realwirtschaftlichen Entwicklungen und Finanzmärkten praxisnah vermittelt.

Zudem vertiefen Sie Ihr Verständnis für das Risiko von Veranlagungsprodukten.

Zielgruppe

- Kundenbetreuer:innen Premium der Sparkassen und Erste Bank
- Mitarbeiter:innen, die ein V4-Pouvoir anstreben

 Vertrieb

Kundenbetreuung Unternehmen

Servicierung Unternehmenskund:innen – Kunde, Konto & Zahlungsverkehr

Grundlagen für abwicklungsbezogene Tätigkeiten erwerben, vertiefen und ausbauen. Stärkung des fachlichen Wissens und dessen Anwendung im Bereich Kunde, Konto und Zahlungsverkehr.

Der Lehrgang bietet eine praxisorientierte Qualifizierung für die professionelle Betreuung von Unternehmenskund:innen. Die Teilnehmenden erwerben fundiertes Wissen zu Unternehmensformen, Datenschutz, regulatorischen Anforderungen (GMSG, FATCA, Geldwäscheprävention), sowie zu Zahlungsverkehr, Kundenonboarding und digitalen Banklösungen wie George Business und Business-Kreditkarten.

In interaktiven Seminaren werden Kommunikationskompetenzen gestärkt – sowohl im persönlichen Gespräch, als auch im schriftlichen Austausch. Der souveräne Umgang mit Beschwerden und die Selbstfürsorge im beruflichen Alltag sind weitere zentrale Inhalte. Praxisaufgaben und Jobrotation sorgen für einen nachhaltigen Transfer in die Praxis und fördern die Servicequalität im Unternehmenskundengeschäft.

Programmaufbau

Lehrgangsanmeldung

Orientierung

Unternehmensformen

Regulatorische Anforderungen

Kunde, Konto und Zahlungsverkehr

Zahlungsverkehrsprodukte

Kommunikation mit unseren Kund:innen

Jobrotation zum Lehrgangsabschluss

Voraussetzungen

Sie konnten schon erste Erfahrungen im Bereich der Unternehmenskund:innen sammeln und möchten sich fachlich aus- bzw. weiterbilden.

Zielgruppe

- Neu- und Quereinsteiger:innen in der Funktion
- Co-Betreuer:innen, Assistent:innen und Mid-Office im Bereich der Unternehmenskund:innen mit abwicklungsbezogenen Tätigkeiten, die mindestens 0,5 bis 1 Jahr Berufserfahrung in diesem Bereich gesammelt haben
- Weiterbildung von langjährigen Mitarbeiter:innen
- Unternehmenskundenbetreuer:innen ohne Assistenz, die mit abwicklungsbezogenen Aufgaben betraut sind
- Geschäftsabwickelnde Stellen

Abschluss / Zertifikat

Kein Abschlusstest

Dauer

Gesamtdauer	ca. 3 Monate
Seminare	3 Tage
Live Online Trainings	15,5 Stunden
Selbstlern-Medien	10 Stunden

[Zum Programm →](#)

Servicierung Unternehmenskund:innen – Finanzieren

Grundlagen für abwicklungsbezogene Tätigkeiten erwerben, vertiefen und ausbauen.

Stärkung des fachlichen Wissens und dessen Anwendung im Bereich Finanzieren.

Dieser Lehrgang bietet eine praxisnahe Qualifizierung für die kompetente Begleitung von Finanzierungsanliegen im Bereich der Unternehmenskund:innen. Die Teilnehmenden lernen, Finanzierungsangebote zu erstellen, Kreditsicherheiten zu beurteilen und rechtliche Grundlagen zu verstehen – vom Antrag bis zur Kreditüberwachung.

Zentrale Inhalte sind unter anderem Finanzierungsgrundlagen, Haftungen und Garantien, Grundbuchwissen, Fördermöglichkeiten sowie der Kreditantragsprozess mit FAN. Interaktive Seminare und digitale Lernformate stärken die Fachkompetenz und ermöglichen einen sicheren Umgang mit komplexen Finanzierungsthemen. Praxisaufgaben und Jobrotation sorgen für einen nachhaltigen Transfer in den Arbeitsalltag.

Programmaufbau

Lehrgangsanmeldung

Orientierung

Erste Schritte in der Finanzierung von Unternehmenskund:innen

Vom Finanzierungsantrag bis zur Kreditüberwachung

Jobrotation

Voraussetzungen

Sie konnten schon erste Erfahrungen im Bereich der Unternehmenskund:innen sammeln und möchten sich fachlich aus- bzw. weiterbilden.

Zielgruppe

- Neu- und Quereinsteiger:innen in der Funktion Co-Betreuer:innen, Assistent:innen und Mid-Office im Bereich der Unternehmenskund:innen mit abwicklungsbezogenen Tätigkeiten, die mindestens 0,5 bis 1 Jahr Berufserfahrung in diesem Bereich gesammelt haben.
- Weiterbildung von langjährigen Mitarbeiter:innen.
- Unternehmenskundenbetreuer:innen ohne Assistenz, die mit abwicklungsbezogenen Aufgaben betraut sind
- Geschäftsabwickelnde Stellen

Abschluss / Zertifikat

Kein Abschlusstest

Dauer

Gesamtdauer	ca. 3 Monate
Seminare	3 Tage
Live Online Trainings	18 Stunden
Selbstlern-Medien	10 Stunden

[Zum Programm →](#)

Unternehmenskundenausbildung Standard

Vermittlung von grundlegendem Wissen und praxisrelevanter Kompetenzen für Mitarbeiter:innen, die mit Unternehmenskund:innen arbeiten, mit Fokus auf Bilanzinterpretation über Unternehmensfinanzierungen bis hin zu Kundengesprächen.

Der Lehrgang „Unternehmenskundenausbildung Standard“ bietet eine Grundausbildung im Bereich Unternehmenskund:innen. Er wird allen Mitarbeiter:innen empfohlen, die im Tagesgeschäft mit Unternehmenskund:innen (Kleinstunternehmen, Selbständige, Freie Berufe, kleine Bilanzierer) arbeiten.

Zentrale Inhalte sind unter anderem Kundenonboarding, rechtliche Grundlagen, Volkswirtschaftslehre und Steuern, Einnahmen-Ausgaben-Rechnung, Bilanzinterpretation, Rating, Karten, Veranlagen, Vorsorgen, Finanzieren (inkl. Förderung und Gestionierung) sowie Kommunikation und Verkauf. Mit Hilfe von praxisnahen Seminaren und digitalen Lernformaten erwerben Mitarbeiter:innen ein umfangreiches Wissen im Unternehmenskundengeschäft.

Programmaufbau

Lehrgangsanmeldung

Berater:in sein im Bereich der Unternehmenskund:innen

Wirtschaftliche Analyse und Bewertung von Unternehmenskund:innen

Digitaler Zahlungsverkehr

Vorsorgen und Absichern Unternehmenskund:innen

Finanzieren Unternehmenskund:innen

Beratungskompetenz stärken

Abschluss

Voraussetzungen

Abgeschlossene Ausbildung zur Kundenbetreuer:in B3F, B3V, TOP oder Private Standard Professional sowie mind. 2 Jahre Erfahrung im Bereich der Privatkund:innen oder relevante Vorkenntnisse in den Bereichen Veranlagen und Finanzieren aus der Ausbildung zur Privatkundenbetreuer:in.

Zielgruppe

Kundenbetreuer:innen aus dem Bereich der Privatkund:innen, die für den Bereich der Unternehmenskunden (Freie Berufe, Kleinstunternehmen/Micros) vorgesehen sind.

Abschluss / Zertifikat

- schriftlicher Qualifizierungstest Unternehmenskund:innen
- mündliche Zertifizierung Unternehmenskund:innen

Dauer

Gesamtdauer	ca. 8 Monate
Seminare	18,5 Tage
Live Online Trainings	15 Stunden
Selbstlern-Medien	32,14 Stunden

[Zum Programm](#) →

Unternehmenskundenausbildung Advanced

Vermittlung und Vertiefung praxisnaher Kompetenzen in den Bereichen volkswirtschaftliche Analyse, Geschäftsmodelle, Bilanzinterpretation, Finanzierung, Förderung, Treasury, Risikomanagement und Gesprächsführung.

Der Lehrgang „Unternehmenskundenausbildung Advanced“ baut auf der „Unternehmenskundenausbildung Standard“ auf und wird für die vertiefende Ausbildung im Bereich Unternehmenskund:innen angeboten.

Zentrale Inhalte sind unter anderem Finanzierungen und deren Besicherung, Gestionierung, Geschäftsmodelle, volkswirtschaftliche Zusammenhänge, vertiefende Bilanzinterpretation sowie Gesprächs- und Entscheidungskompetenz. Mit praxisnahen Seminaren und digitalen Lernformaten bauen Mitarbeiter:innen gezielt ihre Expertise in komplexen Thematiken im Unternehmenskundengeschäft aus.

Programmaufbau

Lehrgangsanmeldung

Berater:in sein im Bereich der Unternehmenskund:innen

Wirtschaftliche Analyse und Bewertung

Finanzieren

Beratungskompetenz stärken

Abschluss

Voraussetzungen

- Abgeschlossene Unternehmenskundenausbildung
- Wissen/Erfahrungen zu den Themen Einnahmen-Ausgaben-Rechnung, Bilanzinterpretation 1, Rating und Finanzierungen Unternehmenskund:innen 1. Die Teilnehmer:innen können dieses Wissen auch in einem Beratungsgespräch anwenden und passende Finanzierungsentscheidungen treffen.
- Mind. 2 Jahre Erfahrung in der Unternehmenskundenbetreuung, insbesondere im Bereich Finanzierung.

Zielgruppe

- Kundenbetreuer:innen aus dem Bereich der Unternehmenskund:innen mit Zertifizierung aus der „Unternehmenskundenausbildung Standard“
- Fortsetzung der Standardausbildung im Bereich der Unternehmenskund:innen
- Entwicklung in Richtung KMU-Betreuer:innen (U4)

Abschluss / Zertifikat

- schriftlicher Qualifizierungstest Zertifizierung Unternehmenskunden Advanced
- mündliche Zertifizierung Unternehmenskunden Advanced

Dauer

Gesamtdauer	ca. 6 Monate
Seminare	16 Tage
Live Online Trainings	8 Stunden
Selbstlern-Medien	9,25 Stunden

[Zum Programm →](#)

Unternehmenskundenausbildung Corporates

Aus- und Weiterbildung für Unternehmenskundenbetreuer:innen im Bereich U4 (KMU) und U5 (Großkunden) mit den fachlichen Schwerpunkten in den Bereichen wirtschaftliche Analyse, komplexe Finanzierungen inkl. Verträge und Krisen.

Dieser Lehrgang richtet sich an Mitarbeiter:innen, die komplexe Finanzierungsanliegen von Unternehmenskund:innen kompetent begleiten möchten. Im Fokus stehen makroökonomische Zusammenhänge, Bilanzanalyse, Kreditfähigkeit, Cashflow und Finanzplanung. Ergänzt wird das Programm durch praxisnahe Einheiten zu Projektfinanzierungen, ESG-Aspekten, Förderungen und Working-Capital-Optimierung.

Teilnehmende lernen, Unternehmensstrategien ganzheitlich zu verstehen und Finanzierungsansätze gezielt zu strukturieren. Weitere Schwerpunkte sind Vertragsinhalte, syndizierte Finanzierungen sowie der professionelle Umgang mit Unternehmenskrisen. Der Lehrgang schließt mit einer Zertifizierung ab und bietet eine fundierte Grundlage für die Betreuung anspruchsvoller KMU und Corporate-Kund:innen.

Programmaufbau

Lehrgangsanmeldung

Vorbereitung

Kundengespräch & weitere Analyse

Finanzieren & Verträge

Abschluss

Voraussetzungen

- Abgeschlossene Unternehmenskundenausbildung auf Advanced Level
- Wissen und Erfahrungen zu den relevanten Themen Bilanzinterpretation 1 und 2, Rating, Finanzieren 1 und 2
- Mind. 2 Jahre Erfahrung in der Unternehmenskundenbetreuung, insbesondere im Bereich Finanzierung

Zielgruppe

- Kundenbetreuer:innen im KMU- und Großkundenbereich als Aus- bzw. Weiterbildung.
- Die Seminare im Lehrgang können bei verfügbaren Plätzen auch einzeln gebucht werden. Bitte wenden Sie sich dazu an die Ausbildungsorganisation.

Abschluss / Zertifikat

Schriftliche Zertifizierung

Dauer

Gesamtdauer	7 Monate
Seminare	13 Tage
Live Online Trainings	5 Stunden
Prüfungen	1 Stunde

[Zum Programm →](#)

Lesen Sie diesen Text als erstes, bevor Sie mit der Bearbeitung der Karte beginnen. Die Karte ist ein Dokument, das die Details eines Projekts enthält. Sie ist ein zentraler Bestandteil des Projekts und dient als Grundlage für die Kommunikation zwischen den Beteiligten. Die Karte ist ein Dokument, das die Details eines Projekts enthält. Sie ist ein zentraler Bestandteil des Projekts und dient als Grundlage für die Kommunikation zwischen den Beteiligten. Die Karte ist ein Dokument, das die Details eines Projekts enthält. Sie ist ein zentraler Bestandteil des Projekts und dient als Grundlage für die Kommunikation zwischen den Beteiligten.

Projektname
Projektname 1
Projektname 2
Projektname 3
Projektname 4

Projektname	Projektstatus
Projektname 1	Projektstatus 1
Projektname 2	Projektstatus 2
Projektname 3	Projektstatus 3
Projektname 4	Projektstatus 4



In Entwicklung

Dieses Programm wird gerade überarbeitet & neu gestaltet. Kommen Sie bitte zu einem späteren Zeitpunkt wieder, um die aktualisierten Informationen zu sehen.

Einnahmen-Ausgaben-Rechnung

 Einstieg

 Aufbau

[Zum Angebot →](#)

 Lernformat

Präsenz

 Dauer

8 Stunden

Beschreibung

Im Seminar, das auf dem vorbereitenden WBT „Einnahmen-Ausgaben-Rechnung – einfach erklärt“ aufbaut, führen die Teilnehmer:innen anhand von Einnahmen-Ausgaben-Rechnungen einfache Unternehmensbeurteilungen durch.

Mittels BALI-Auswertungen lernen sie, diese korrekt zu interpretieren.

Die inhaltlichen Schwerpunkte werden praxisnah anhand verschiedener Fallbeispiele erarbeitet.

Zielgruppe

Mitarbeiter:innen im Bereich der Unternehmenskund:innen, die mit Einnahmen-Ausgaben-Rechnungen arbeiten.

Bilanzinterpretation 1

 Einstieg

 Aufbau

[Zum Angebot →](#)

 Lernformat

Präsenz

 Dauer

16 Stunden

Beschreibung

Im Seminar, das auf dem vorbereitenden WBT „Die Bilanz – einfach erklärt“ aufbaut, führen die Teilnehmer:innen anhand von Bilanzen einfache Unternehmensbeurteilungen durch.

Mittels BALI-Auswertungen lernen Sie, diese korrekt zu interpretieren.

Die inhaltlichen Schwerpunkte werden praxisnah anhand verschiedener Fallbeispiele erarbeitet.

Zielgruppe

Mitarbeiter:innen im Bereich der Unternehmenskund:innen, die anhand von einer Bilanz einfache Unternehmensbeurteilungen durchführen sollen. Das Wissen aus dem Seminar "Einnahmen-Ausgaben-Rechnung" wird vorausgesetzt.

Bilanzinterpretation 2

 Aufbau Spezial[Zum Angebot →](#)

 Lernformat	Präsenz
 Dauer	24 Stunden
 Credits	Fit4Business

Beschreibung

In "Bilanzinterpretation 2", das mind. 12 Monate nach Besuch von "Einnahmen-Ausgaben-Rechnung" und "Bilanzinterpretation 1" besucht werden soll, werden mind. 12 Monate Praxis mit der Interpretation von BALI-Auswertungen von EA-Rechnungen und einfachen Bilanzen vorausgesetzt.

Im Seminar, in dem praxisnah mit Fallbeispielen gearbeitet wird, beschäftigen sich die Teilnehmer:innen unter anderem mit:

- Bilanzbeurteilungen und Erkennen von Bilanzauffälligkeiten
- Kapitalflussrechnung
- Finanzierungsregeln
- Saldenlisten
- BMK-Berechnung
- Branchencharakteristika

Zielgruppe

Mitarbeiter:innen im Bereich der Unternehmenskund:innen, die, nach mind. 1 Jahr Praxis mit BALI-Auswertungen und mind. 1 Jahr nach Besuch von "Einnahmen-Ausgaben-Rechnung" und "Bilanzinterpretation 1", vertiefende Kenntnisse zum Thema Bilanzinterpretation erwerben möchten.

 Vertrieb

Verkauf

Weiterbildung Nachhaltige Geldanlagen - ÖGUT

Finanzberater:innen erhalten eine praxisnahe Ausbildung zum Thema Nachhaltiges Investment für den Beratungsprozess.

Kursaufbau:

- Modul 1 (E-Learning):

Einführung in Nachhaltige Geldanlagen

Abschluss: Multiple Choice Test auf der online Plattform von ÖGUT

- Modul 2 (E-Learning):

Nachhaltige Geldanlagen - Produktwahl und mehr

Abschluss: Multiple Choice Test auf der online Plattform von ÖGUT

- Modul 3 (Live-Online-Training)

Beratungsprozess

Vortrag ÖGUT

Expert:in der Erste Asset Management

Abschluss: Multiple Choice Test auf der online Plattform von ÖGUT

Voraussetzungen

keine

Zielgruppe

Mitarbeiter:innen der Sparkassengruppe, die sich zum Thema Nachhaltigkeit weiterbilden möchten.

Abschluss / Zertifikat

Zertifikat - Berater:in Nachhaltige Geldanlagen

Dauer

Gesamtdauer

ca. 2 Tage

[Zum Programm →](#)

Weiterbildung Nachhaltige Geldanlagen - Fresh up - ÖGUT

Ziel dieser Ausbildung ist es, das vorhandene Wissen von Finanzberater:innen im Bereich ESG EU-Regulatorik wieder auf den neuesten Stand zu bringen und durch Inhalte zur aktuellen Greenwashing-Diskussion zu erweitern.

Modul 1 (E-Learning) – Dauer: 1,5 Stunden

ESG-Microlearning führt in den aktuellen Stand der EU Regulatorik ein

Themen: EU-Aktionsplan, Taxonomie, Offenlegungs-VO, MiFID II, Beratungsprozess bzw. Nachhaltigkeitspräferenzen

Abschluss Multiple Choice Test auf der online Plattform von ÖGUT

Modul 2 (Live-Online-Training) – Dauer: 2 Stunden

Webinar zum Thema „Greenwashing“. Dieses Webinar führt in das Thema Greenwashing in der Finanzbranche ein und zeigt, wie Investor:innen Greenwashing erkennen und vermeiden können.

Themen:

- Was erwarten sich (private) Investor:innen von nachhaltigen Produkten?
- Was versteht der nationale und europäische Gesetzgeber unter Nachhaltigkeit bei Finanzprodukten?
- Analyse und Vergleich von nachhaltigen zu konventionellen Produkten in den unterschiedlichen Assetklassen bzw. in den Investmentprozessen
- Was können Nachhaltigkeitslabels für Finanzprodukte zur Vermeidung von Greenwashing leisten?
- Best/Worst Practice Beispiele
- Anleitung für die Greenwashing-Prävention

Voraussetzungen

keine

Zielgruppe

Mitarbeiter:innen der Sparkassengruppe, die ihr Wissen zum Thema Nachhaltigkeit am aktuellen Stand bringen möchten.

Abschluss / Zertifikat

Teilnahmebestätigung

Dauer

Gesamtdauer	ca. 0,5 Tage
Live Online Trainings	2 Stunden

[Zum Programm →](#)

Souverän in heiklen Kundengesprächen – Gelassenheit statt Eskalation SEMINAR

[keine Eingangsvoraussetzung](#)[Zum Angebot →](#) Lernformat

Präsenz

 Dauer

16 Stunden

Beschreibung

In manchen Kundengesprächen, wie etwa bei Reklamationen, ist es unweigerlich, dass diese emotional herausfordernd werden. Die Teilnehmenden lernen, erste Anzeichen eskalierender Reaktionen zu erkennen, sich auf das Gegenüber gut einzustellen, wieder ein positives und sachliches Gesprächsklima zu schaffen, sowie sich gesund von belastenden Situationen abzugrenzen. Durch Übungen und Beispiele aus dem Bankenalltag wird die Fähigkeit gestärkt, auch in schwierigen Momenten mit Kund:innen souverän zu bleiben und die Kundenbindung zu fördern.

Zielgruppe

Berater:innen der Kundengruppen Classic und Top der Sparkassen und Erste Bank Österreich

Fit für die TOP Beratung SEMINAR inkl. FIT+

[Top](#)[Zum Angebot →](#) Lernformat

Präsenz

 Dauer

2 Tage

Beschreibung

Dieses vertiefende Beratungstraining legt den Fokus auf die Gesprächsführung im Zuge eines Financial Health Checks mit dem Tool Fit+.

Zielgruppe

Berater:innen, die Financial Health Check Gespräche durchführen

Erfolgreich verhandeln + Follow-up SEMINAR

NEU

[keine Eingangsvoraussetzung](#)[Zum Angebot →](#)

Lernformat

Präsenz

Dauer

10,5 Stunden

Beschreibung

Dieses praxisnahe Seminar fokussiert sich auf erfolgreiche Verhandlungen mit Kund:innen. Erzielt wird ein selbstbewusstes Auftreten in anspruchsvollen Gesprächssituationen, wie etwa Preisverhandlungen. Die Teilnehmenden lernen, ihre Interessen klar zu vertreten, ohne die Kundenbeziehung zu gefährden, und verschiedene Verhandlungstechniken gezielt einzusetzen. Ein auf das Seminar folgende Online Follow-up mit einer einhergehenden Transferaufgabe unterstützt den Wissenstransfer des Gelernten in den Alltag.

Zielgruppe

Berater:innen der Kundengruppe TOP der Sparkassen und Erste Bank Österreich

Selbstorganisation LOT

Lernformat

Live Online Training

Dauer

3 Stunden

Beschreibung

Dieses Live-Online-Training unterstützt Mitarbeitende im Filialvertrieb dabei, sich in der Anfangsphase besser zu organisieren und Prioritäten zu setzen. Die Teilnehmenden erhalten praxisnahe Tipps für effektives Zeitmanagement und lernen Strategien zum Umgang mit Überforderung. Ziel ist es, Klarheit über zentrale Aufgaben zu gewinnen und diese strukturiert und erfolgreich zu bewältigen.

Zielgruppe

Teilnehmer:innen am Lehrgang Kundenbetreuung Classic SPK

 Vertrieb

Zertifizierungen

Erstzertifizierung

Zertifizierungen ermöglichen den Mitarbeiter:innen, ihre fachliche Qualifikation zu überprüfen. Die Zertifizierung bestätigt die Kompetenzen der Teilnehmer:innen. Nach bestandener Prüfung erhalten Mitarbeiter:innen das Zertifikat. Ein

Zertifikat bestätigt die qualifizierte Ausbildung. Eine flexible, relevante und extern anerkannte Weiterbildung stellen wir jährlich mit unserem Format „Fit4Cust/Fit4Business“ sicher.

Kundenbetreuung Private	
Betreuersegment Classic (Beratungsgeschäft)	
Zertifizierungstest Finanzieren Classic SPK (Onlinetest)	→
Zertifizierungstest Veranlagen Classic	→
Betreuersegment Top	
Qualifizierungstest Zertifizierung Finanzieren Top SPK	→
Zertifizierung Finanzieren Top SPK (mündliche Prüfung)	→
Qualifizierungstest Zertifizierung Veranlagen Top	→
Zertifizierung Veranlagen Top SPK (mündliche Prüfung)	→
Betreuersegment Premium	
Qualifizierungstest Zertifizierung Veranlagen Premium	→
Zertifizierung Veranlagen Premium SPK (mündliche Prüfung)	→
Betreuersegment Finanzieren Advanced	
Qualifizierungstest Zertifizierung Finanzieren Advanced	→
Zertifizierung Finanzieren Advanced SPK (mündliche Prüfung)	→

Kundenbetreuung Unternehmen	
Betreuersegment Unternehmenskundenausbildung Standard	
Qualifizierungstest Zertifizierung Unternehmenskund:innen (Onlinetest)	→
Zertifizierung Unternehmenskund:innen (mündliche Prüfung)	→
Betreuersegment Unternehmenskundenausbildung Advanced	
Qualifizierungstest Zertifizierung Unternehmenskund:innen Advanced (Onlinetest)	→
Zertifizierung Unternehmenskund:innen Advanced (mündliche Prüfung)	→

Sonderzertifizierungen

Sonderzertifizierungen sind ausschließlich für Mitarbeiter:innen gedacht, die seit mindestens 5 Jahren in der Kundenbetreuung tätig sind und noch keine Zertifizierung absolviert haben. Für die Sonderzertifizierung ist eine Nominie-

rung durch den Vorstand oder die Bereichsleiter:in bzw. Personalleiter:in erforderlich. Bitte informieren Sie sich direkt in Emma Learning. Alle Informationen und Links zur Abwicklung finden Sie in der jeweiligen Beschreibung.

Sonderzertifizierungen	
Sonderzertifizierung Finanzieren Top	→
Sonderzertifizierung Finanzieren Advanced	→
Sonderzertifizierung Veranlagen Top	→
Sonderzertifizierung Veranlagen Premium	→
Sonderzertifizierung Unternehmenskundenausbildung Standard	→
Sonderzertifizierung Unternehmenskundenausbildung Advanced	→

Auffrischungs Zertifizierungen

Zertifizierungen ermöglichen den Mitarbeiter:innen, ihre fachliche Qualifikation zu überprüfen. Die Zertifizierung bestätigt die Kompetenzen der Teilnehmer:innen. Nach bestandener Prüfung erhalten Mitarbeiter:innen das Zertifikat. Ein

Zertifikat bestätigt die qualifizierte Ausbildung. Eine flexible, relevante und extern anerkannte Weiterbildung stellen wir jährlich mit unserem Format „Fit4“ sicher.

Auffrischungs Zertifizierungen

Auffrischung Zertifizierung Finanzieren Classic	→
Auffrischung Zertifizierung Finanzieren Top	→
Auffrischung Zertifizierung Finanzieren Advanced	→
Auffrischung Zertifizierung Veranlagen Classic	→
Auffrischung Zertifizierung Veranlagen Top	→
Auffrischung Zertifizierung Veranlagen Premium	→
Auffrischung Zertifizierung Unternehmenskundenausbildung Standard	→
Auffrischung Zertifizierung Unternehmenskundenausbildung Advanced	→

Fit4 Zertifizierungen

Eine flexible, relevante und extern anerkannte Weiterbildung stellen wir jährlich mit unserem Format „Fit4“ sicher. Diese Zertifizierungen bestätigen die fachliche Qualifikation und Kompetenz der Mitarbeiter:innen in verschiedenen Geschäftsbereichen.

Fit4	
Finanzieren Classic	-
Finanzieren Top	-
Finanzieren Advanced	-
Veranlagen Classic	-
Veranlagen Top	-
Veranlagen Premium	-
Private Banking	-

Fit4Business (Unternehmenskund:innen)	
Nominierung Fit4Business 2025	→

Fit4Versichern	
Fit4Versichern Private 2026	-
Fit4Versichern Kommerz/FB 2026	-
Fit4Versichern Firmenkunden 2026	-

Fit4Private Banking	
Fit4 Private Banking 2026	-



Betrieb

Die Kategorie **Betrieb** umfasst alle Schulungen und Weiterbildungen, die sich auf die operativen Kernprozesse einer Bank oder Sparkasse konzentrieren. Diese Programme sind darauf ausgerichtet, die Effizienz, Qualität und Compliance der täglichen Geschäftsabläufe zu gewährleisten und kontinuierlich zu verbessern.

Der Schwerpunkt liegt auf der Vermittlung von Fachwissen in den Bereichen Rechnungswesen, Controlling, Risikomanagement, Datenmanagement und Interne Revision. Die Schulungen behandeln sowohl traditionelle Bankprozesse, als auch moderne digitale Transformation und Automatisierung. Besondere Aufmerksamkeit gilt der Einhaltung regulatorischer Anforderungen und der Optimierung von Arbeitsabläufen.

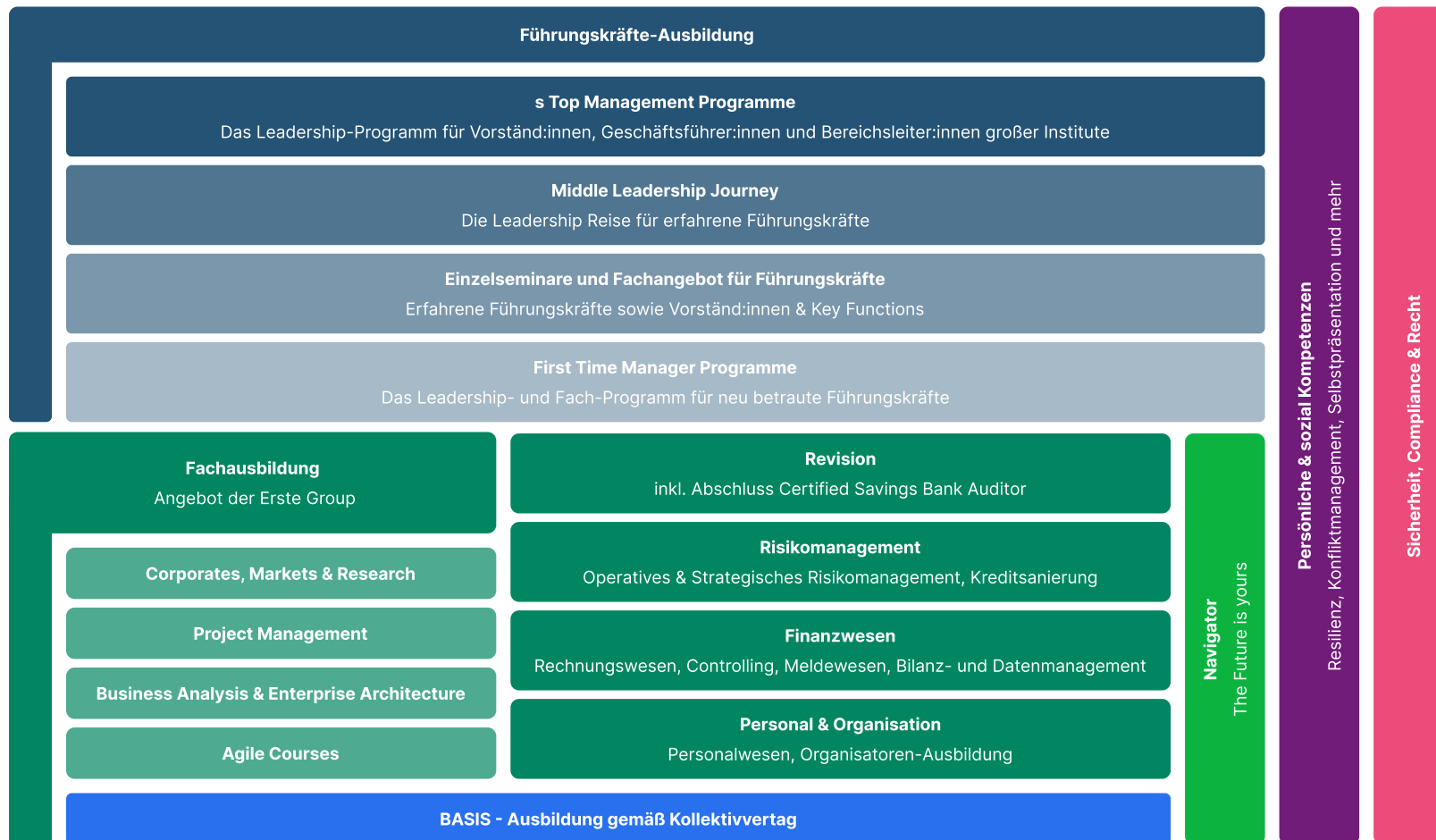
- Finanzberichterstattung und Controlling
- Asset-Liability-Management (ALM)
- Interne Revision und Qualitätssicherung
- Datenmanagement und Business Intelligence
- Personalwesen und Organisationsentwicklung
- Prozessoptimierung und Workflow-Management
- IT-Systeme und Systemintegration
- Projektmanagement und Change Management

Diese Fortbildungen richten sich an Mitarbeiter:innen in den Back-Office-Bereichen, Controller:innen, Revisor:innen und Führungskräfte im operativen Bereich. Sie vermitteln sowohl technische Expertise als auch strategisches Verständnis für die komplexen Zusammenhänge im Bankbetrieb. Die Pro-

gramme werden regelmäßig aktualisiert, um den neuesten Entwicklungen in Technologie, Regulation und Best Practices gerecht zu werden.

Kompetenzaufbau im Betrieb

Das umfassende Aus- und Weiterbildungsangebot der s Akademie und Erste Group für Betriebsmitarbeiter:innen deckt sämtliche fachliche und persönliche Anforderungen an Betriebsfunktionen ab. Die Qualifizierung von Führungskräften in Betriebsfunktionen erfolgt über ein mehrstufiges und modulares Ausbildungs- und Entwicklungskonzept.



Angebot der Kategorie

Revision

Programme

Certified Savings Bank Auditor 2.0 (CSBA 2.0) 44

Offene Angebote

Grundlagen Workshop Revision – Audit Basics 45

Risikomanagement

Programme

Non Financial Risk Manager 47

Kreditsanierung Kommerzbanken 48

Kredit-Risiko-Analyse nach EBA-Leitlinien (KRiA) 49

Strategisches Risikomanagement Programm Light 50

Offene Angebote

Corporate Ratings 51

Specialised Lending Rating (SL) 51

Frühwarnprozess LOT 52

CreditLab und Heatmap – ein Überblick LOT 52

Konzernabschlüsse und Konsolidierungen – Besonderheiten für Risikoanalyse 53

IFRS Jahresabschluss-Analyse 54

VWL aktuell – Auswirkungen auf den Jahresabschluss 55

Volkswirtschaft.update LOT 55

IKS – Internes Kontrollsystem: Grundlagen & Risiko-Assessments 56

IKS – Internes Kontrollsystem: Kontrolldurchführung 56

Operationales Risiko – OWL 57

Operationales Risiko – OWL LOT 57

Kreditabwicklung in der Praxis für Expert:innen 58

Vallery Verlust und Ausfallsermittlung 58

Forderungsbetreibung, Sicherheitenverwertung, Exekution und Insolvenz bei natürlichen Personen 59

Weltwirtschaft im Dialog – Gemeinsam Wirtschaft verstehen 59

Finanzwesen

Programme

Sparkassenbuchhalter:in-Ausbildung 61

Offene Angebote

Grundlagen Asset Liability Management 62

Expertenwissen Asset Liability Management 62

GPM Basis Workshop 63

GPM – Follow Up 64

Tagetik 65

Controlling für Einsteiger:innen 66

Vertriebssteuerung und Planung mit PerformanceCheck 66

SIS Sparkasseninformationssystem 67

SIS Vorkalkulation 67

MW Aktuell Fokusthemen 68

Datenmanagement kompakt 68

RW BASIS – Grundlagen Bankbuchhaltung und Steuern 69

RW Online-Test BASIS – Grundlagen Bankbuchhaltung und Steuern 69

RW Aufbau – Rechnungslegung UGB/IFRS 70

RW Online-Test AUFBAU – Rechnungslegung UGB/IFRS 70

RW Aufbau – Steuern 71

RW Online-Test AUFBAU – Steuern 71

RW EXPERTE – Steuern 72

RW EDV – SAP FI für Einsteiger:innen 72

RW EDV – sCORE SAP Accounting Integration 73

IFRS Accounting – Grundlagen 73

Kreditgeschäfte im Rechnungswesen 74

Personal und Organisation

Programme

Organisationsexpert:in mit Zertifikat 76

Offene Angebote

FT Dienstrecht und Lohnsteuerfragen 77

Grundseminar Personalrecht 77

Personalwesen – SPEZIAL 78

ESG

Programme

Business Analysis & Enterprise Architect 80

Neu/Quereinsteiger:innen

Offene Angebote

Blackbox Bank – Wie eine Bank funktioniert 82

 Betrieb

Revision

Certified Savings Bank Auditor 2.0 (CSBA 2.0)

Mit den Inhalten der Ausbildung soll ein Bogen zwischen den nationalen und internationalen Standards und Vorgaben für die Revisionsarbeit und dem für erfolgreiche Revisor:innen notwendigen Wissen in den Fachbereichen gespannt werden.

Im Vordergrund der Zertifizierung steht die Vertiefung des theoretischen und praktischen Revisions-Wissens. Wichtig ist dabei aber auch die fachliche Standardisierung innerhalb der Gruppe und das damit verbundene Zusammenwachsen der Revisor:innen in den Sparkassen und in der Erste Bank.

Inhalte:

- Global Internal Audit Standards
- Interne Revisions-Prozesse
 - von Planung bis Follow-Up
 - Qualitätssicherung und -verbesserung
- Fraud-Erkennung, -Vorbeugung und -Investigation
- wesentliche Risiken der Bank/Prüfgebiete
- Kommunikations-Skills
- Data Analytics

Programmaufbau

Anmeldung und Orientierung

Lehrgangs-Start CSBA 2.0

Zertifizierung

Voraussetzungen

Für den Lehrgang CSBA 2.0 wurden bewusst keine konkreten Ausbildungsvoraussetzungen definiert.

Für eine nachhaltig erfolgreiche Absolvierung, wird jedoch zum Zeitpunkt der Zertifizierung eine mindestens einjährige Zugehörigkeit zur Internen Revision bzw. zu anderen Kontrollfunktionen in der Erste Group/Sparkassengruppe erwartet.

Zielgruppe

Die Ausbildung richtet sich gleichermaßen an neue wie an erfahrene Prüfer:innen in der Sparkassengruppe.

Abschluss / Zertifikat

kommissionelle Abschlussprüfung/Zertifizierung (online)

Dauer

Gesamtdauer	zwischen 12 und 18 Monaten, max. jedoch 36 Monate
Seminare	6 Tage
Live Online Trainings	0,5 Stunden

[Zum Programm →](#)



Grundlagen Workshop Revision – Audit Basics

[Spezial](#)[Zum Angebot →](#) Lernformat

Präsenz

 Dauer

2 Tage

Beschreibung

Ziel ist, dass die Teilnehmer:innen künftig am Aufbau und an der Durchführung einer Sparkassen-Innenrevision (=Interne Revision gemäß §42 BWG) mitwirken können.

Wesentliche Inhalte:

- Wichtige rechtliche Grundlagen / Revision in der Sparkassengruppe
- Inhalte der Audit Policy (Funktionen und Prozesse der IR, Follow Up, Berichtswesen, Qualitätssicherung, IKS)
- Planung und Durchführung von Prüfungen anhand praktischer Beispiele
- Einführung Revisionsmonitoring
- Kommunikation / Revisionspsychologie / Fraud

Zielgruppe

Mitarbeiter:innen, die seit kurzem in der Innenrevision arbeiten oder Innenrevisor:innen werden bzw. Revisor:innen des Sparkassen-Prüfungsverbandes.

 Betrieb

Risikomanagement

Non Financial Risk Manager



Lesen Sie bitte diesen Text als erstes, bevor Sie das Programm starten. Sie werden hier die wichtigsten Informationen erhalten, die Sie für den Betrieb des Programms benötigen.

Lesen Sie bitte diesen Text als erstes, bevor Sie das Programm starten. Sie werden hier die wichtigsten Informationen erhalten, die Sie für den Betrieb des Programms benötigen. Wenn Sie das Programm starten, werden Sie zu einem späteren Zeitpunkt wieder, um die aktualisierten Informationen zu sehen.

Informationen
Lesen Sie bitte diesen Text als erstes, bevor Sie das Programm starten.
Lesen Sie bitte diesen Text als erstes, bevor Sie das Programm starten.
Lesen Sie bitte diesen Text als erstes, bevor Sie das Programm starten.
Lesen Sie bitte diesen Text als erstes, bevor Sie das Programm starten.

Informationen	Lesen Sie bitte diesen Text als erstes, bevor Sie das Programm starten.
Lesen Sie bitte diesen Text als erstes, bevor Sie das Programm starten.	Lesen Sie bitte diesen Text als erstes, bevor Sie das Programm starten.
Lesen Sie bitte diesen Text als erstes, bevor Sie das Programm starten.	Lesen Sie bitte diesen Text als erstes, bevor Sie das Programm starten.
Lesen Sie bitte diesen Text als erstes, bevor Sie das Programm starten.	Lesen Sie bitte diesen Text als erstes, bevor Sie das Programm starten.
Lesen Sie bitte diesen Text als erstes, bevor Sie das Programm starten.	Lesen Sie bitte diesen Text als erstes, bevor Sie das Programm starten.



In Entwicklung

Dieses Programm wird gerade überarbeitet & neu gestaltet. Kommen Sie bitte zu einem späteren Zeitpunkt wieder, um die aktualisierten Informationen zu sehen.

Kreditsanierung Kommerzkunden

Der Lehrgang vermittelt praxisnahes Spezialwissen für den NPL-Abbau in der sGruppe und schließt mit einer verpflichtenden Gruppenprüfung ab.

Die regulatorischen Anforderungen im Risikomanagement steigen, der Spezialisierungsgrad der Mitarbeiter:innen hängt von Betriebsgröße, Aufbauorganisation und Kundenportfolio ab. Die zuständigen Mitarbeiter:innen und Führungskräfte benötigen das gleiche Know-how wie Spezialist:innen von Großbanken. Daher soll dieser Lehrgang das bestehende Ausbildungsangebot ergänzen und zum erfolgreichen Abbau alter NPL in der sGruppe beitragen.

Programmaufbau

Einblick in den Lehrgang

Modul 1: Die Bank in der Insolvenz ihres Kommerzkunden

Modul 2: Regulatorische Vorgaben und Strukturierung von Finanzierungen

Modul 3: Betriebswirtschaftliche Besonderheiten bei Sanierungsfinanzierungen

Modul 4: Ausgewählte Branchen KMU und Kommerzkunden & Verhandlungsführung

Modul 5: Schriftliche & Mündliche Fallaufbereitung

Zertifizierung

Voraussetzungen

Grundwissen im Sanierungsbereich, für Mitarbeiter:innen mit mind. 3 bis 4 Jahren Praxiserfahrung, keine Anfänger:innen-Schulung.

Zielgruppe

Mitarbeiter:innen mit mehrjähriger Praxis aus dem Rechts- und Kommerzkreditbereich der Erste Bank und Sparkassen, insbesondere die Betreuer:innen von Problemkrediten, Risikomanager:innen, Sanierungsreferent:innen.

Abschluss / Zertifikat

Ja

Dauer

Gesamtdauer	9,5 Tage über einen Zeitraum von ca. 4 Monaten
-------------	--

Seminare	10 Tage
----------	---------

Prüfungen	0,5 Tage
-----------	----------

[Zum Programm](#) →

Kredit-Risiko-Analyse nach EBA-Leitlinien (KRiA)

Der Lehrgang zertifiziert Kredit-Risikomanager:innen gemäß EBA-Leitlinien nach drei Online-Tests – ohne Re-Zertifizierungspflicht.

Fundierte Einschätzung der aktuellen und zukünftigen cashflow-basierten Kreditfähigkeit von Unternehmen entsprechend den EBA-Leitlinien, sowie Kennen von wissenswerten Richtlinien und regulatorischen Themen für das Kreditrisikomanagement.

Nach positiver Absolvierung der 3 Online Tests schließt der Lehrgang erstmals mit einer Zertifizierung für Kredit-Risikomanager:innen ab. Es ist keine Re-Zertifizierung notwendig.

Programmaufbau

Anmeldung und Kick-off

Finanz- und Unternehmensanalyse

Regulatorik und Hot-Topics

Analyse Vertiefung

Voraussetzungen

Alle Mitarbeiter:innen, die mit der Finanzierung und der risikoadäquaten Analyse von Unternehmenskund:innen in ihrer täglichen Arbeit zu tun haben. Insbesondere für Kredit-Risikomanager:innen mit bis zu 5 Jahren Erfahrung oder zur Auffrischung des Wissens.

Zielgruppe

Alle Mitarbeiter:innen, die mit der Finanzierung und der risikoadäquaten Analyse von Unternehmenskund:innen in ihrer täglichen Arbeit zu tun haben. Insbesondere für Kredit-Risikomanager:innen mit bis zu 5 Jahren Erfahrung oder zur Auffrischung des Wissens.

Abschluss / Zertifikat

Ja

Dauer

Gesamtdauer	9 Tage "classroom" Programme mit 4 Modulen
Seminare	11 Tage
Live Online Trainings	1,5 Tage
Prüfungen	2 Stunden

Strategisches Risikomanagement Programm Light

Der Lehrgang vermittelt Sparkassen-Mitarbeiter:innen Grundlagen des strategischen Risikomanagements und der Gesamtbanksteuerung.

Mitarbeiter:innen – besonders aus Sparkassen – sollen einen Einblick über relevante Themengebiete des strategischen Risikomanagements erhalten und ein Grundverständnis für Modelle und Governance zur Gesamtbanksteuerung vermittelt bekommen.

Programmaufbau

Strategisches Risikomanagement Kompakt LOT

Strategisches Risikomanagement Kompakt SEMINAR

Markt- und Liquiditätsrisiko & ICAAP Vertiefung SEMINAR

Voraussetzungen

keine

Zielgruppe

- Mitarbeiter:innen, die mit Aufgaben des strategischen Risikomanagements betraut sind
- Mitarbeiter:innen in der Gesamtbanksteuerung
- Mitarbeiter:innen im Kredit-Risikomanagement
- Mitarbeiter:innen der Revision
- Mitarbeiter:innen, für die ein Überblick über die strategischen Modelle/Governance erforderlich ist

Abschluss / Zertifikat

optional

Dauer

Gesamtdauer	– 3 Tage Präsenz oder – 1 Tag Präsenz und 2 Tage LOT
Seminare	3 Tage
Live Online Trainings	2 Tage
Prüfungen	0,5 Stunden

Corporate Ratings

Spezial

[Zum Angebot →](#)

Lernformat

Präsenz

Dauer

1 Tag

Beschreibung

In diesem 1-Tages-Training wird ein Überblick über Corporate Rating gegeben. Teilnehmer:innen lernen die aktuelle Rating-Landschaft, Details über die Corporate Rating Modelle, das aktuelle Ratingprozedere und den Unterschied zwischen internen und externen Ratings kennen.

Zielgruppe

- Kredit-Risikomanager:innen
- Unternehmenskunden-Betreuer:innen / Account Manager:innen
- Revisor:innen / Internal Auditors

Specialised Lending Rating (SL)

Spezial

[Zum Angebot →](#)

Lernformat

Präsenz

Dauer

1 Tag

Beschreibung

Sie erhalten einen guten Überblick über die spezielle Ratingmethode, die bei Immobilien- und Projektfinanzierungskund:innen zur Anwendung kommt. Anhand von Beispielen werden die Anwendungsgebiete und Spezifika der Ratingmethode „Specialized Lending“ behandelt. Dies inkludiert die Erklärung der unterschiedlichen Projektphasen, Bedienung des Ratingmodells in KRIMI APS, verschiedene Projektszenarien, etc.

Sie können danach die jeweiligen Projektkund:innen der richtigen Ratingmethode zuordnen und haben einen Einblick in die Berechnungsgrundlagen und Faktoren, die zu den jeweiligen Ratingergebnissen führen.

Zielgruppe

- Kredit-Risikomanager:innen
- Unternehmenskunden-Betreuer:innen / Account Manager:innen
- Revisor:innen / Internal Auditors



Frühwarnprozess LOT

Spezial

[Zum Angebot →](#)

Lernformat

Live Online Training

Dauer

2 Stunden

Beschreibung

Einführung in den Frühwarnprozess (Early Warning) für Corporate Kund:innen der Holding und EBOe, sowie Sparkassen. Der Schwerpunkt liegt auf den wesentlichen EWS Schritten: Signal Bewertung, Klassifizierung der Kund:innen, Aufstellen eines Action Plans und Erstellung der erforderlichen Unterlagen für das Watchlist Review.

2-Stunden Kurs mit Fokus auf den wesentlichen EWS-Schritten

Zielgruppe

- Kredit-Risikomanager:innen
- Unternehmenskunden-Betreuer:innen / Account Manager:innen
- Revisor:innen / Internal Auditors

CreditLab und Heatmap – ein Überblick LOT

In Überarbeitung

Spezial

[Zum Angebot →](#)

Lernformat

Live Online Training

Dauer

3 Stunden

Beschreibung

In diesem 3-stündigen Live-Online-Training (LOT) wird ein Überblick gegeben über die neuesten Entwicklungen für:

- das Tool CreditLab
- die ESG Heatmap und
- den (OeKB) Fragebogen

Der Bezug zu ESG-Themen wird aufgezeigt. Darüber hinaus werden Fragen und spezifische Probleme (auch von kleineren Sparkassen) diskutiert und Unterstützungsmöglichkeiten besprochen.

Zielgruppe

- Unternehmenskunden-Betreuer:innen
- Kredit-Risikomanager:innen Unternehmenskunden

Konzernabschlüsse und Konsolidierungen – Besonderheiten für Risikoanalyse

Aufbau

[Zum Angebot →](#)

Lernformat

Präsenz

Dauer

2 Tage

Beschreibung

In diesem Seminar lernen die Teilnehmer:innen, worauf bei der Analyse und Beurteilung von Jahresabschlüssen von Unternehmen zu achten ist, die Teil einer Gruppe verbundener Unternehmen sind. In weiterer Folge werden die Besonderheiten und Gestaltungsmöglichkeiten eines Konzernabschlusses analysiert und beurteilt.

- Unterschiede zwischen Einzelabschluss und Konzernabschluss
- Unterschiede zwischen IFRS/UGB Abschlüssen
- Mögliche Verzerrungen in Einzelabschlüssen von Unternehmen, die einer Gruppe von verbundenen Unternehmen angehören
- Größte Einflussfaktoren auf die Ergebnisse von Konzernabschlüssen
- Konsolidierungskreis – Besonderheiten und Gestaltungsspielräume
- Konsolidierungsmethoden – Vollkonsolidierung, at-equity Konsolidierung, Quotenkonsolidierung und deren Auswirkungen auf den finalen Konzernabschluss
- Typische Elemente, welche nur in Konzernabschlüssen (IFRS/UGB) vorkommen, inkl. Herleitung, Abbildung im Konzernabschluss und Auswirkungen auf Konzernergebnis und Konzernbilanzbild
- Goodwill / Badwill
- Beteiligungen an assoziierten Unternehmen (at-equity)
- Non-Controlling-Interest
- Ergebnisse aus aufgegebenen Geschäftsbereichen (Discontinued Operations)
- Lesen und Beurteilung eines Organigramms
- Beurteilung von Fallbeispielen vor dem Hintergrund oben genannter Faktoren

Zielgruppe

- Kredit-Risikomanager:innen
- Unternehmenskunden-Betreuer:innen / Account Manager:innen
- Revisor:innen / Internal Auditors



IFRS Jahresabschluss-Analyse

[Aufbau](#)[Zum Angebot →](#) Lernformat

Präsenz

 Dauer

2 Tage

Beschreibung

- Unterschiede zwischen IFRS und lokalen Rechnungslegungsvorschriften (wie UGB)
- Bilanzierung von Firmenwert (Kaufpreis-Allokation)
- Unterschied Firmenwert und immaterielle Vermögensgegenstände
- Ansatz und Bewertung von Entwicklungs- und Forschungsaufwänden
- Bewertung von halbfertigen Leistungen nach Fertigstellungsgrad (Percentage of completion)
- Steuerabgrenzungen
- Überblick über wichtige Standards (z. B. IFRS 9, 16, 7, 39)

Wer verwendet IFRS?

- IFRS Sustainability Disclosure Standards
- Mögliche Sondervorschriften zur Bilanzierung und Veröffentlichung ausgelöst durch externe Umstände (z. B. Krieg oder wirtschaftliche Sanktionen)
- Bilanzierung von Crypto Transaktionen

Zielgruppe

- Kredit-Risikomanager:innen
- Unternehmenskunden-Betreuer:innen / Account Manager:innen
- Revisor:innen / Internal Auditors



VWL aktuell – Auswirkungen auf den Jahresabschluss

[Aufbau](#)[Zum Angebot →](#) LernformatPräsenz + Live Online
Training Dauer

2,5 Tage

Beschreibung

Vergangene und aktuelle volkswirtschaftliche Ereignisse haben großen Einfluss auf Geschäftsmodelle und die Liquiditäts- und Ertragssituation von Unternehmen. Besonders bei der Analyse des Jahresabschlusses von Unternehmenskund:innen stellt sich die Frage, wie sich aktuelle volkswirtschaftliche Ereignisse auf die Bonitätssituation unserer Unternehmenskund:innen auswirken können. Diese herausfordernde Verbindung von volks- und betriebswirtschaftlichen Aspekten und Determinanten macht sich dieses Training (4h LOT und 2 Tage Präsenz) zum Inhalt.

Zielgruppe

Risikomanager:innen, Sanierungsexpert:innen und Unternehmenskundenbetreuer:innen, Finanzanalyst:innen

Volkswirtschaft.update LOT

NEU

 Einstieg[Zum Angebot →](#) Lernformat

Live Online Training

 Dauer

3 Stunden

Beschreibung

Dieses Training liefert top-aktuelle volkswirtschaftliche Themenstellungen auf nationaler und internationaler Ebene mit Zusammenhängen und Hintergründen zur Verbesserung der fachlichen Beratung und Argumentation in Kund:innengesprächen für den Bankenalltag.

Im Mittelpunkt stehen Inflations-, Zins- und Währungsentwicklungen, sowie deren Auswirkungen auf die Konjunktur, Arbeits-, Aktien- und Immobilienmärkte und Staatsverschuldung. Neben dem fachlichen Input gibt es zu jedem Fachthema eine Frage-Antwort-Session.

Zielgruppe

Alle Mitarbeiter:innen der Erste und Sparkassen Gruppe, die über aktuelle weltwirtschaftliche Themen regelmäßig informiert bleiben möchten.



IKS – Internes Kontrollsystem: Grundlagen & Risiko-Assessments

[Aufbau](#)[Zum Angebot →](#) Lernformat

Präsenz

 Dauer

1 Tag

Beschreibung

In diesem Seminar / Workshop sollen offene Fragen zum Thema IKS / BWiSe behandelt, sowie das Tool-Handling erlernt werden.

Da dieses Seminar als Workshop konzipiert ist, werden die Teilnehmer:innen ersucht, ihre Fragestellungen vor dem Seminar bei den Trainer:innen einzumelden.

Zielgruppe

Für Mitarbeiter:innen, die für das Interne Kontrollsystem (IKS) ihres Institutes verantwortlich sind bzw. in der Rolle des IKS-SPoCs die dazu notwendigen operativen Tätigkeiten ausführen.

IKS – Internes Kontrollsystem: Kontrolldurchführung

[Aufbau](#)[Zum Angebot →](#) Lernformat

Präsenz

 Dauer

1 Tag

Beschreibung

In diesem Workshop werden offene Fragen zum Thema IKS und BWiSe behandelt.

Zudem wird das Tool-Handling praxisnah vermittelt.

Da die Veranstaltung als Workshop konzipiert ist, werden die Teilnehmer:innen gebeten, ihre individuellen Fragestellungen vorab bei den Trainer:innen einzureichen.

Zielgruppe

- Mitarbeiter:innen, die für das Interne Kontrollsystem (IKS) ihres Institutes verantwortlich sind bzw. in der Rolle des IKS SPoCs die dazu notwendigen operativen Tätigkeiten ausführen



Operationales Risiko – OWL

[Aufbau](#)[Zum Angebot →](#) Lernformat

Präsenz

 Dauer

1 Tag

Beschreibung

Sie lernen Grundzüge, Methoden und Anforderungen an ein modernes Operationales Risikomanagement kennen. Der Schwerpunkt liegt auf der Verlustdatensammlung und der Erfassung von Schadensfällen im Datensammlungstool "OWL" (Operational Risk WebLayer Application).

Zielgruppe

- Mitarbeiter:innen, die im Risikomanagement tätig sind
- Mitarbeiter:innen, die in ihrer täglichen Arbeit mit Bereichen des Risikomanagements beschäftigt sind
- Mitarbeiter:innen der Revision
- Mitarbeiter:innen, die Verlustdaten im Tool OWL erfassen

Operationales Risiko – OWL LOT

[Aufbau](#)[Zum Angebot →](#) Lernformat

Live Online Training

 Dauer

1 Tag

Beschreibung

Sie lernen Grundzüge, Methoden und Anforderungen an ein modernes Operationales Risikomanagement kennen. Der Schwerpunkt liegt auf der Verlustdatensammlung und der Erfassung von Schadensfällen im Datensammlungstool "OWL" (Operational Risk WebLayer Application).

Zielgruppe

- Mitarbeiter:innen, die im Risikomanagement tätig sind
- Mitarbeiter:innen, die in ihrer täglichen Arbeit mit Bereichen des Risikomanagements beschäftigt sind
- Mitarbeiter:innen der Revision
- Mitarbeiter:innen, die Verlustdaten im Tool OWL erfassen



Kreditabwicklung in der Praxis für Expert:innen

 **Spezial**[Zum Angebot →](#) **Lernformat**

Präsenz

 **Dauer**

2,5 Tage

Beschreibung

Vertiefung des Wissens zu den Themen Vertragsgestaltung und Sicherheiten - im Kommerz.

Zielgruppe

- Mitarbeiter:innen mit mindestens 3–5 Jahren Praxiserfahrung, die Kreditverträge ausfertigen oder kontrollieren, beziehungsweise Sicherheiten bestellen und ihr Wissen zu diesem Thema vertiefen möchten (Mitarbeiter:innen aus Kreditabteilungen/-service mit Schwerpunkt Unternehmenskunden, Assistent:innen im Unternehmenskundenbereich)

Vallery Verlust und Ausfallsermittlung

 **Aufbau**[Zum Angebot →](#) **Lernformat**

Präsenz

 **Dauer**

1 Tag

Beschreibung

- Überblick über den Zweck von Vallery, sowie praktische Hinweise für die Bearbeitung
- Erfassung von Verlust- und Ausfallsdaten sowie von Erlösen aus Sicherheitenverwertung und Kosten
- Kund:innen in Risikoklasse „R“ / Down-/Upgrading/Ausstufung
- Erläuterung, wann welche Daten von R-Kund:innen in Vallery eingespielt und gespeichert werden
- Praxisorientierte Handhabung von Vallery
- Information über aktuelle und bevorstehende Release-Änderungen
- Klärung offener Fragen

Zielgruppe

- Mitarbeiter:innen der Kreditrestrukturierung Retail
- Risikomanager:innen und Zuständige für die Bearbeitung von Problemkreditkund:innen Retail
- Mitarbeiter:innen der Revision Retail

Forderungsbetreibung, Sicherheitenverwertung, Exekution und Insolvenz bei natürlichen Personen

 Spezial

[Zum Angebot →](#)
 Lernformat

Präsenz

 Dauer

1,75 Tage

Beschreibung

Die Teilnehmer:innen erhalten einen Überblick über die Handlungsmöglichkeiten ab der Kündigung der Geschäftsverbindung, über die außergerichtliche Regelung und gerichtliche Betreibung von Forderungen, bis hin zur Verwertung von Sicherheiten in- und außerhalb einer Insolvenz von natürlichen Personen, aber auch Tipps zur Vermeidung bzw. Reduzierung des Ausfalls für die Sparkassen.

Zielgruppe

- Mitarbeiter:innen aus Rechts- bzw. Restrukturierungs- und Sanierungsabteilungen der Sparkassen

Weltwirtschaft im Dialog - Gemeinsam Wirtschaft verstehen

NEU

 Spezial

 Lernformat

Live Online Training

 Dauer

6 Stunden

Beschreibung

In diesem interaktiven 2×3h Webinar tauchen Sie in die Welt der tagesaktuellen Weltwirtschaft ein und haben die Möglichkeit, sich intensiv mit aktuellen wirtschaftlichen Themen und Problemstellungen auseinanderzusetzen.

"Weltwirtschaft im Dialog" ist kein Vortrag – es ist eine Plattform für lebendige Diskussionen, fachlichen Austausch unterschiedlicher Standpunkte und praxisnahen Analysen zu brandaktuellen Themen.

Zielgruppe

Alle Mitarbeiter:innen der Erste und Sparkassen Gruppe, die sich im Rahmen einer moderierten Gruppendiskussion und Fragerunden über aktuelle weltwirtschaftliche Themen intensiv austauschen möchten.

 Betrieb

Finanzwesen

Sparkassenbuchhalter:in-Ausbildung

Das besondere an dieser Ausbildung ist die optionale Buchbarkeit der einzelnen Module.

Neben dem Kennenlernen der grundlegenden EDV-Systeme erwerben die Teilnehmer:innen eine solide Wissensbasis hinsichtlich Rechnungslegungsvorschriften nach UGB, sowie die grundlegenden Unterschiede zum IFRS. Die Teilnehmer:innen erhalten einen vertiefenden Einblick in das österreichische Steuerrecht, mit dem Ziel, die steuerliche Gewinnermittlung der Sparkasse zu verstehen.

Jenen Kolleg:innen, die sich im Rahmen ihrer Tätigkeit mit speziellen Steuerfragen auseinandersetzen müssen, empfehlen wir nach Abschluss der Ausbildung auch den Besuch des weiterführenden Seminars EXPELTE-Steuern (ID 70601).

Programmaufbau

RW EDV

RW EDV - SAP FI für Einsteiger:innen

RW EDV - sCORE SAP Accounting Integration

RW BASIS

RW BASIS - Grundlagen der Bankbuchhaltung

RW Online-Test BASIS - Grundlagen der Bankbuchhaltung

RW AUFBAU

RW AUFBAU - Rechnungslegung UGB/IFRS

RW Online-Test AUFBAU - Rechnungslegung UGB/IFRS

RW AUFBAU - Steuern

RW Online-Test AUFBAU - Steuern

PS Präsentationstechnik AUFBAU

DIPLOM

RW EXPELTE - Steuern

Voraussetzungen

keine besonderen Voraussetzungen notwendig

Zielgruppe

Einsteiger:innen bzw. Mitarbeiter:innen aus dem Bereich Rechnungswesen, die längstens 1-2 Jahre in der Sparkasse tätig sind und noch keine Schulung zum Thema Bankrechnungswesen absolviert haben.

Mitarbeiter:innen im Bereich Rechnungswesen, die sich mit den zugrundeliegenden EDV-Systemen (SAP, sCORE) und deren Abhängigkeiten vertraut machen wollen.

Mitarbeiter:innen im Bereich Rechnungswesen, die ihr Wissen zu diesen Themen auffrischen möchten.

Abschluss / Zertifikat

Bei positiver Absolvierung aller 3 erforderlichen Online-Tests kann ein Diplom über die s Akademie angefordert werden.

Dauer

Gesamtdauer max. 1 Jahr

Prüfungen 3 Stunden

[Zum Programm](#) →



Grundlagen Asset Liability Management

[Einstieg](#)
[Zum Angebot →](#)


Lernformat

Präsenz



Dauer

1 Tag

Beschreibung

Aufbau eines grundlegenden Verständnisses zu Themen des Asset Liability Managements

Ziele/Inhalte:

- Einführung in das Asset Liability Management
- Grundlagen Zinsrisikosteuerung
- Grundlagen Liquiditätssteuerung
- Grundlagen Zinsertragssteuerung

Zielgruppe

- Entscheidungs- und Verantwortungsträger:innen für das Bankbuch
- Mitarbeiter:innen, die im Rahmen des Bilanzstrukturmanagements (BSM) für das Zinsänderungsrisiko und die Liquiditätssteuerung in der Sparkasse verantwortlich sind

Expertenwissen Asset Liability Management

[Aufbau](#)
[Zum Angebot →](#)


Lernformat

Präsenz



Dauer

2 Tage

Beschreibung

Tiefgreifender Wissensaufbau zu Themengebieten aus dem Bereich Balance Sheet Management

Ziele/Inhalte

- Überblick regulatorische Anforderungen
- Bilanzsteuerung/Zinspositionierung und deren Auswirkung auf sämtliche regulatorische/interne Kennzahlen im Zinsrisiko- und Liquiditätsbereich
- Funds Transfer Pricing (Pricing Kund:innengeschäft) & Li-Aufschläge
- Investments ins Bankbuch
- Hedge Accounting
- Capital Management

Zielgruppe

- Entscheidungs- und Verantwortungsträger:innen für die Gesamtbanksteuerung
- Interessierte Kolleg:innen, die ihr Wissen im Bereich Asset Liability Management über die Grundlagen hinaus erweitern wollen

GPM Basis Workshop

[😊 Einstieg](#)[Zum Angebot →](#)

Lernformat

Präsenz

Dauer

2 Tage

Beschreibung

Tag 1:

Im Mittelpunkt steht der Umgang mit allen GPM-relevanten Tools, wie dem BI-Reporting Portal, GPM-Packages (Single Deal und G01AG) in Info Assist, dem Show Deal sowie XL-Cubed.

Im Bereich monatliche BI-Prozessierung lernen die Teilnehmer:innen den GPM-Monatsablauf kennen und wie und wann die Abstimmung der monatlichen Daten erfolgt. Nach Besuch des 1. Tages wissen die Teilnehmer:innen, wie man die GPM-Daten abrufen und diese interpretiert. Sie erhalten Infos zur GUI und deren wichtigsten Funktionen für den Monatsablauf.

Tag 2:

Der zweite Tag beschäftigt sich mit der Datenkorrektur und Upload-Erstellung. Gemeinsam mit der Trainer:in gehen die Teilnehmer:innen die IISS-Uploadstruktur durch und lernen, wie man Uploads erstellt und diese in die GUI hochlädt.

Im Bereich GPM-Reporting lernen die Teilnehmer:innen vorgefertigte Reports kennen und wie diese zu interpretieren sind, sowie die Erstellung eigener Reports mit Hilfe von Single Deal und XL-Cubed. Nach Absolvierung des 2. Tages wissen die Teilnehmer:innen, wann welche Daten an welche Adressat:innen zur Verfügung gestellt werden sollen.

Zu jedem Thema wird es Zeit für einen Wissensaustausch innerhalb der Gruppe, Diskussionen und offene Fragen geben.

Zielgruppe

- Controller:innen der AT-Institute, die in ihrem Institut für GPM verantwortlich sind und ein grundsätzliches Verständnis (v. a. CM-Schema, Marktzinsmethode) bzw. erste praktische Erfahrungen zu GPM mitbringen und ihr Wissen dazu ausbauen und vertiefen möchten

GPM – Follow Up

 Aufbau[Zum Angebot →](#) Lernformat

Live Online Training

 Dauer

2,5 Stunden

Beschreibung

Im Mittelpunkt des Workshops, der als Ergänzung zum GPM Basis Workshop zu verstehen ist, steht der gemeinsame Austausch der Teilnehmer:innen zu den gelernten Inhalten, welche vertieft und verfestigt werden. Offene Fragen können gemeinsam mit der Trainer:in in der Gruppe diskutiert und geklärt werden. Darüber hinaus werden jene Neuerungen besprochen, die im Jahr 2025 in Kraft treten bzw. bereits umgesetzt wurden.

Ziele/Inhalte

- Reflexion der gelernten Inhalte aus dem Basis Workshop
- Erfahrungen in der praktischen Umsetzung von GPM
- Klärung offener Fragen
- Update zu den geplanten und bereits umgesetzten Neuerungen GPM 2025

Zielgruppe

- Controller:innen der AT-Institute, die in ihrem Institut für das Reporting mit GPM-Daten zuständig sind und zumindest über Grundkenntnisse GPM verfügen
- Teilnehmer:innen am GPM Basis Workshop, die ihre Erfahrungen in der Umsetzung von GPM austauschen und sich dabei auch über Neuerungen informieren möchten



Tagetik

[💎 Spezial](#)[Zum Angebot →](#) Lernformat

Präsenz

 Dauer

1 Stunde

Beschreibung

Sie lernen die Grundbegriffe und Funktionen in Tagetik kennen, den Budgetierungsprozess und Segment Reporting in Group Controlling und wie Tagetik zur Unterstützung der Budgetierung verwendet wird. Anhand eines Beispiels werden Sie einen gesamten Planungszyklus erproben.

Ziele/Inhalte

Anhand eines praktischen Beispiels werden alle erforderlichen Begriffe und Funktionen in Tagetik erklärt:

- Hochladen der Daten in Tagetik
- Automatische Konsolidierungsbuchungen in Tagetik
- Manuelle Anpassungen
- Fehlersuche und Behebung (z.B. blocking errors, validation rules)
- Reports/Queries
- Neueste Tagetikentwicklungen

Zielgruppe

- Neue Mitarbeiter:innen, die im Controlling für das Hochladen der IST-Ergebnisse und/oder Planungsergebnisse in Tagetik verantwortlich sind
- Controlling-Mitarbeiter:innen, die ihr Tagetikwissen verbessern wollen
- in Sparkassen nur für Ranggruppe 7 relevant

Controlling für Einsteiger:innen

 Einstieg

[Zum Angebot →](#)

 Lernformat	Präsenz
 Dauer	2 Tage

Beschreibung

Das Seminar bietet den Teilnehmer:innen die Gelegenheit, die Grundlagen des Vertriebs-/Gesamthauscontrollings sowie einen Überblick über die Standard-Reportingtools kennen zu lernen.

Im Seminar erwerben die Teilnehmer:innen eine solide Wissensbasis hinsichtlich der Grundlagen des Controllings und dem Zusammenspiel zwischen GuV, Bilanz, GPM und Vertriebscontrolling.

Der theoretische Input wird zusätzlich durch ausgewählte Beispiele veranschaulicht und gemeinsam werden Ergebnisse verglichen und interpretiert.

Im Bereich der Reportingtools wird ein Überblick über den Performance- und Activity-Check, das BI-Reporting-Portal und SIS-Auswertungen vermittelt.

Zielgruppe

- Mitarbeiter:innen, die erst seit kurzem im Vertriebs- und/oder Gesamthauscontrolling tätig sind und neben einem inhaltlichen Grundverständnis für die Steuerungsmechanismen einer Bank auch einen ersten Überblick über die Tools und deren Anwendbarkeit in der Sparkasse erlangen möchten

Vertriebssteuerung und Planung mit PerformanceCheck

 Aufbau

[Zum Angebot →](#)

 Lernformat	Präsenz
 Dauer	2 Tage

Beschreibung

Das Seminar bietet den Teilnehmer:innen die Gelegenheit, die Grundlagen des Vertriebs- und Gesamthauscontrollings sowie einen Überblick über die für die Vertriebssteuerung relevanten Reportingtools kennen zu lernen.

Im Seminar erwerben die Teilnehmer:innen eine solide Wissensbasis hinsichtlich der Grundlagen des Controllings und dem Zusammenspiel zwischen GuV, Bilanz, GPM und Vertriebscontrolling. Der theoretische Input wird zusätzlich durch ausgewählte Beispiele veranschaulicht und gemeinsam werden Ergebnisse verglichen, analysiert und interpretiert.

Zielgruppe

- Mitarbeiter:innen aus den Bereichen Bank-Controlling, Planung, Vertriebssteuerung, Vertriebsmanagement und Vertriebsunterstützung, die schon über erste Erfahrungen oder Kenntnisse in einem der oben angeführten Bereichen verfügen und ihr Wissen zum Thema Vertriebssteuerung, Benchmarking und Performance-Check vertiefen möchten.



SIS Sparkasseninformationssystem

[keine Eingangsvoraussetzung](#)[Zum Angebot →](#) Lernformat

Präsenz

 Dauer

1 Tag

Beschreibung

Die technischen Funktionalitäten und Grundlagen des Managementinformationssystems SIS (SparkassenInformationsSystem).

Selbständiges Arbeiten mit den eigenen Institutsdaten im SIS (Analysen, Auswertungen und Berichte erstellen).

Zielgruppe

- Mitarbeiter:innen und Führungskräfte aus den Bereichen Bank-Controlling, Planung, Kostencontrolling, Rechnungswesen, Innenrevision, Vertriebssteuerung und Vertriebscontrolling, Risikomanagement
- CSR-Verantwortliche aus Sparkassen

SIS Vorkalkulation

[Spezial](#)[Zum Angebot →](#) Lernformat

Präsenz

 Dauer

2 Tage

Beschreibung

Nach Absolvierung des Kurses sollen die Teilnehmer:innen über alle Funktionalitäten der SIS-Vorkalkulation Bescheid wissen und in der Lage sein, die Preisgestaltung in ihrem Institut darin abbilden zu können.

Zielgruppe

- Mitarbeiter:innen und Führungskräfte aus den Bereichen Bank-Controlling, Planung, Kostencontrolling, Rechnungswesen, Innenrevision, Vertriebssteuerung und Vertriebscontrolling, Risikomanagement
- CSR-Verantwortliche aus Sparkassen



MW Aktuell Fokusthemen

Spezial

[Zum Angebot →](#)

Lernformat

Live Online Training

Dauer

2 Stunden

Beschreibung

Neuerungen und Änderungen aus dem belegorientierten Meldewesen, Neuerungen und Änderungen aus dem Cube Based Reporting und gesetzliche Änderungen und Neuerungen, sonstige aktuelle Themenstellungen im Meldewesen

- Fokusbasierte Online-Trainings pro Themengebiet (Dauer 1-2 Stunden)
- Zielgruppenbasierte Teilnahme
- Organisation ad hoc nach Notwendigkeit, Anmeldung über Emma Learning
- Bekanntgabe der Trainings über Meldewesen-Kanäle (Newsletter, SharePoint, etc.)

Kontaktdaten: Rebekka Knotzer und Dagmar Bründlmayer OE 0702 4300 Reporting, Governance & Development

Zielgruppe

- Mitarbeiter:innen, die meldeverantwortlich sind

Datenmanagement kompakt

NEU

Spezial

[Zum Angebot →](#)

Lernformat

Präsenz

Dauer

1 Stunde

Beschreibung

Das Training vermittelt ein praxisnahes Verständnis des Datenlebenszyklus in der EBOe/Sparkassen. Es behandelt Governance-Rahmenwerke, Datenflüsse, Transformationen und Data Quality (DQ)-Prozesse. Teilnehmende lernen den Umgang mit Incidents, Tickets und End-to-End-Anforderungen – lokal und gruppenweit (z. B. BITA). Themen wie BI-Architektur, SPOC-Strukturen und Dokumentation (Glossar, Ticketing) werden ebenfalls behandelt.

Zielgruppe

Das Training richtet sich an Kolleg:innen innerhalb EBOe/Sparkassen, die direkt oder indirekt mit Daten arbeiten, oder für deren Qualität und Nutzung verantwortlich sind.



RW BASIS – Grundlagen Bankbuchhaltung und Steuern

[😊 Einstieg](#)
[Zum Angebot →](#)

Lernformat

Präsenz

Dauer

3 Tage

Beschreibung

Das Seminar bietet den Teilnehmer:innen die Gelegenheit, die Grundlagen der Bankbuchhaltung, den Kontenplan SAP sowie die Grundlagen des österreichischen Steuerrechts kennen zu lernen.

Zielgruppe

- Mitarbeiter:innen aus dem Bereich Rechnungswesen
- Teilnehmer:innen der Sparkassenbuchhalter:in-Ausbildung

RW Online-Test BASIS – Grundlagen Bankbuchhaltung und Steuern

[😊 Einstieg](#)
[Zum Angebot →](#)

Lernformat

Online-Test

Dauer

1 Stunde

Beschreibung

Der RW Online-Test BASIS – Grundlagen Bankbuchhaltung und Steuern findet in Ihrem Institut statt und kann nur direkt von Ihrem Arbeitsplatz aufgerufen werden.

Der Test besteht aus 20 Fragen und kann innerhalb eines Zeitrahmens von 6 Stunden maximal dreimal aufgerufen werden.

Für jede vollständig korrekt beantwortete Frage wird 1 Punkt vergeben, bei teilweise oder falsch beantworteten Fragen gibt es keinen Punkt.

Die Bearbeitungszeit pro Aufruf beträgt maximal 60 Minuten.

Eine positive Bewertung liegt vor, wenn mind. 75% der Punkteanzahl erreicht werden.

Zielgruppe

Mitarbeiter:innen, die an der Ausbildung zur Sparkassenbuchhalter:in teilnehmen und zuvor das Seminar RW BASIS – Grundlagen Bankbuchhaltung und Steuern absolviert haben sowie eine Bestätigung ihrer Kompetenz in Form eines Diploms wünschen.

RW Aufbau – Rechnungslegung UGB/IFRS

[Aufbau](#)[Zum Angebot →](#)

Lernformat

Präsenz

Dauer

3 Tage

Beschreibung

Im Seminar erwerben die Teilnehmer:innen eine solide Wissensbasis hinsichtlich Rechnungslegungsvorschriften nach UGB. Der theoretische Input wird zusätzlich durch ausgewählte Beispiele veranschaulicht. Im Bereich der IFRS wird ein Überblick über das Regelwerk, sowie über die grundlegenden Unterschiede zum UGB vermittelt. Einzelne ausgewählte Standards werden näher behandelt.

Zielgruppe

- Mitarbeiter:innen aus dem Bereich Rechnungswesen
- Mitarbeiter:innen, die bereits einen Überblick über die Grundlagen der allgemeinen Rechnungslegung nach UGB und den Sonderrechnungslegungsvorschriften für Kreditinstitute erhalten haben
- Teilnehmer:innen der Sparkassenbuchhalter:in-Ausbildung

RW Online-Test AUFBAU - Rechnungslegung UGB/IFRS

[Aufbau](#)[Zum Angebot →](#)

Lernformat

Online-Test

Dauer

3 Tage

Beschreibung

Der RW Online-Test AUFBAU- Rechnungslegung UGB/IFRS findet in Ihrem Institut statt und kann nur direkt von Ihrem Arbeitsplatz aufgerufen werden.

Der Test besteht aus 20 Fragen und kann innerhalb eines Zeitrahmens von 6 Stunden maximal dreimal aufgerufen werden.

Für jede vollständig korrekt beantwortete Frage wird 1 Punkt vergeben, bei teilweise oder falsch beantworteten Fragen gibt es keinen Punkt.

Die Bearbeitungszeit pro Aufruf beträgt maximal 60 Minuten.

Eine positive Bewertung liegt vor, wenn mind. 75% der Punkteanzahl erreicht werden.

Zielgruppe

Mitarbeiter:innen, die an der Ausbildung zur Sparkassenbuchhalter:in teilnehmen und zuvor das Seminar RW AUFBAU – Rechnungslegung UGB/IFRS absolviert haben, sowie eine Bestätigung ihrer Kompetenz in Form eines Diploms wünschen.



RW Aufbau – Steuern

[Aufbau](#)
[Zum Angebot →](#)

Lernformat

Präsenz

Dauer

3 Tage

Beschreibung

Die Teilnehmer:innen lernen (aufbauend auf den Inhalten des Seminars Grundlagen der Bankbuchhaltung) vertiefende Themengebiete der KöSt (inkl. Sonderteil Sparkassenstiftung) und USt kennen. Die Theorie wird durch konkrete kurze Beispiele erläutert. Ein einfaches Praxisbeispiel, das die Mehr-/Weniger-Rechnung vom unternehmensrechtlichen Rohgewinn bis zur Ermittlung der Einkünfte aus Gewerbebetrieb aufzeigt, ist Abschluss des Teiles „KöSt“. Ziel ist es, insbesondere die steuerliche Gewinnermittlung der Sparkasse zu verstehen.

Zielgruppe

- Mitarbeiter:innen aus dem Bereich Rechnungswesen, die bereits das Seminar RW AUFBAU – Grundlagen Bankbuchhaltung und Steuern absolviert haben.
- Mitarbeiter:innen, die vertiefenden Einblick in das österreichische Steuerrecht bekommen sollen.

RW Online-Test AUFBAU – Steuern

[Aufbau](#)
[Zum Angebot →](#)

Lernformat

Online – Test

Dauer

3 Tage

Beschreibung

Der RW Online-Test AUFBAU- Rechnungslegung UGB/IFRS findet in Ihrem Institut statt und kann nur direkt von Ihrem Arbeitsplatz aufgerufen werden.

Der Test besteht aus 20 Fragen und kann innerhalb eines Zeitrahmens von 6 Stunden maximal dreimal aufgerufen werden.

Für jede vollständig korrekt beantwortete Frage wird 1 Punkt vergeben, bei teilweise oder falsch beantworteten Fragen gibt es keinen Punkt.

Die Bearbeitungszeit pro Aufruf beträgt maximal 60 Minuten.

Eine positive Bewertung liegt vor, wenn mind. 75% der Punkteanzahl erreicht werden.

Zielgruppe

Mitarbeiter:innen, die an der Ausbildung zur Sparkassenbuchhalter:in teilnehmen und zuvor das Seminar RW AUFBAU – Steuern absolviert haben, sowie eine Bestätigung ihrer Kompetenz in Form eines Diploms wünschen.



RW EXPERTE – Steuern

Spezial

[Zum Angebot →](#)

Lernformat

Präsenz

Dauer

2 Tage

Beschreibung

Dieser Kurs vertieft das im Seminar "RW AUFBAU - Steuern" angeeignete Wissen in den Bereichen KöSt und USt und kann als Auffrischungstraining vor der Erstellung der Steuererklärungen gesehen werden.

Voraussetzung für diesen Kurs ist ein Basiswissen im österreichischen Steuerrecht (z.B. Inhalte des Kurses RW AUFBAU – Steuern).

Anhand praktischer Beispiele werden Spezialfälle zur KöSt, sowie zur USt durchgearbeitet. Weiters werden Sonderthemen (wie z.B. latente Steuern, Gruppenbesteuerung) behandelt.

Abschließend erhalten die Teilnehmer:innen einen Überblick über praxisrelevante Themen der BAO, sowie des Finanzstrafrechts.

Zielgruppe

- Mitarbeiter:innen, die in den Sparkassen für die Erstellung der Körperschaftsteuererklärungen verantwortlich sind und ein Auffrischungstraining vor der Erstellung der Steuererklärungen erhalten möchten.
- Teilnehmer:innen, die vertiefende Kenntnisse im Steuerrecht erwerben wollen.
- Mitarbeiter:innen aus dem Bereich Rechnungswesen, die ihre Kenntnisse im Steuerrecht auffrischen wollen.
- Mitarbeiter:innen des Sparkassenprüfungsverbandes.

RW EDV – SAP FI für Einsteiger:innen

Einstieg

[Zum Angebot →](#)

Lernformat

Präsenz

Dauer

3 Tage

Beschreibung

Das Seminar bietet den Teilnehmer:innen die Gelegenheit, das Buchhaltungssystem der Erste Group kennen zu lernen. Es wird das SAP System in seinen Grundfunktionalitäten und in buchhaltungsspezifischen Funktionalitäten (SAP FI) vorgestellt.

Zielgruppe

- Einsteiger:innen bzw. Mitarbeiter:innen aus dem Bereich Rechnungswesen, die längstens 1 Jahr in der Sparkasse tätig sind und noch keine Schulung zum Thema SAP FI absolviert haben.
- Mitarbeiter:innen im Bereich Rechnungswesen, die ihr SAP FI Wissen auffrischen möchten.



RW EDV – sCORE SAP Accounting Integration

[Aufbau](#)
[Zum Angebot →](#)

Lernformat

Präsenz

Dauer

3 Tage

Beschreibung

Der Teil sCORE bietet einen Überblick über die hauptbuchrelevanten Anwendungen von sCORE, im Besonderen über die bereits durchgeführten und die noch geplanten Änderungen im Rahmen des FPSL-Projekts.

Der Teil SAP im Zusammenspiel mit sCORE Systemen bietet den Teilnehmer:innen Gelegenheit, die Anwendung SAP (FPSL und FI) besser kennen zu lernen. Es werden die relevanten Basisfunktionen im Zusammenspiel mit diversen sCORE Systemen dargestellt und erklärt.

Zielgruppe

- Einsteiger:innen bzw. Mitarbeiter:innen aus dem Bereich Rechnungswesen, die längstens 1-2 Jahre in der Sparkasse tätig sind und schon über grundlegende SAP-Kenntnisse verfügen.
- Mitarbeiter:innen im Bereich Rechnungswesen, die sich mit den Abhängigkeiten der zugrundeliegenden IT-Systeme (SAP-FI, SAP-FPSL, sCORE) vertraut machen wollen.
- Mitarbeiter:innen im Bereich Rechnungswesen, die ihr Wissen zu SAP/sCORE auffrischen möchten.

IFRS Accounting – Grundlagen

Einstieg

[Zum Angebot →](#)

Lernformat

Präsenz

Dauer

2 Tage

Beschreibung

Aufbau, Vertiefung und Update von Fachwissen zum Thema IFRS (International Financial Reporting Standards), Ausgangspunkt für die Vorbereitung und Analyse von Financial Statements (Bilanz, GuV, ...) und Reporting Packages nach IAS/IFRS.

Zielgruppe

Rechnungswesen, Controlling, Interne Revision sowie Mitarbeiter:innen, die mit der Vorbereitung, Erstellung, Analyse bzw. Überprüfung von Finanzdaten (Bilanz, GuV,...) und Reporting Packages (erstellt nach IAS/IFRS) betraut sind und nur Basiswissen zu IAS/IFRS haben bzw. Mitarbeiter:innen, die ihr Wissen auffrischen und vertiefen möchten.



Kreditgeschäfte im Rechnungswesen

 Spezial[Zum Angebot →](#) Lernformat

Präsenz

 Dauer

2 Tage

Beschreibung

Im Seminar erwerben die Teilnehmer:innen eine solide Wissensbasis hinsichtlich der Rechnungslegungsvorschriften für Kreditgeschäfte und deren Implementierung in sCore.

Der theoretische Input wird zusätzlich durch ausgewählte Beispiele veranschaulicht.

Erklärung und Anwendung der relevantesten „Analyse“ Reports für das Kreditgeschäft aus Sicht der Buchhaltung.

Zielgruppe

- Mitarbeiter:innen, die mit der Bilanzerstellung beziehungsweise Vorprüfung des Jahresabschlusses befasst sind
- Mitarbeiter:innen, die bereits einen Überblick über die Grundlagen der allgemeinen Rechnungslegung nach IFRS/UGB und den Sonderrechnungslegungsvorschriften für Kreditinstitute gewonnen haben und nun eine solide Wissensbasis hinsichtlich Rechnungslegungsvorschriften nach IFRS/UGB für Kreditgeschäfte erwerben möchten

 Betrieb

Personal und Organisation

Organisationsexpert:in mit Zertifikat

Die Ausbildung zur "Organisationsexpert:in mit Zertifikat" ist eine Ausbildung zur Expert:in für Aufbau- und Prozessorganisation in Zusammenarbeit mit der ibo Akademie GmbH www.ibo.de

Die geschlossene Lernreise setzt sich aus fünf Modulen zwischen jeweils 0,5 und 3 Tagen zusammen. Sie umfasst insgesamt 8,5 Tage zzgl. selbstbestimmtes und selbstorganisiertes Lernen im Rahmen der Transferaufgaben, Learning Nuggets und Lektüre der zur Verfügung gestellten Unterlagen. Die Absolvierung aller 5 Module berechtigt zum Erwerb des Zertifikats.

Programmaufbau

Anmelde- und Buchungsprozess

Start Lernreise

Modul 1: Check-in "Organisationsexpert:in mit Zertifikat"

Modul 2: Unternehmensstrukturen gestalten

Modul 3: Prozessorganisation aufbauen

Modul 4: Projektorientierte Organisationsgestaltung

Modul 5: Design Sprint & Abschluss

Voraussetzungen

keine

Zielgruppe

Mitarbeiter:innen der Abteilungen (Betriebs-) Organisation/IT, der Unternehmens- oder Organisationsentwicklung, interne Organisationsberater:innen, Projektmitarbeiter:innen, die mit Aufgaben der Restrukturierung bzw. Reorganisation betraut sind.

Abschluss / Zertifikat

Die Absolvierung aller 5 Module berechtigt zum Erwerb des Zertifikats.

Dauer

Gesamtdauer rund 4 Monate

Seminare 7 Tage

Live Online Trainings 1,5 Stunden

[Zum Programm →](#)

FT Dienstrecht und Lohnsteuerfragen

Aufbau

[Zum Angebot →](#)

Lernformat

Präsenz

Dauer

1,75 Tage

Beschreibung

Präsentation und Interpretation von Neuerungen aus den Bereichen Arbeitsrecht, Sozialversicherung und Lohnsteuer

- Besprechung von Zweifelsfragen und Erarbeitung von Lösungen
- Grundsätzliche Fragen aus dem Dienstrechts-, Sozialversicherungs- und Lohnsteuerbereich
- Gesetzliche und kollektivvertragliche Neuerungen
- Aktuelle Probleme und Rechtsprechung

Zielgruppe

Personalverantwortliche der Sparkassen, Mitarbeiter:innen aus dem Personalbereich

Grundseminar Personalrecht

Einstieg

[Zum Angebot →](#)

Lernformat

Präsenz

Dauer

1,5 Tage

Beschreibung

Vermittlung von grundlegenden Kenntnissen in den Bereichen

- Sparkassen-Kollektivvertrag
- Arbeitsrecht
- Sozialrecht

Zielgruppe

Mitarbeiter:innen, die im Bereich HR im Personalwesen und in der Personalverwaltung tätig sind



Personalwesen – SPEZIAL

 Spezial

[Zum Angebot](#) →

 Lernformat

Präsenz

 Dauer

2 Tage

Beschreibung

Diese Veranstaltung wird in unregelmäßigen Abständen vom s Verband (Mag. Hofians) angeboten und ist jeweils einem anderen Schwerpunktthema gewidmet.

Zielgruppe

Mitarbeiter:innen, die im Bereich Personalwesen und Personalverwaltung tätig sind, sowie Mitarbeiter:innen mit Personalverantwortung

 Betrieb

ESG

 AKADEMIE

Lesen Sie diesen Text als erstes, bevor Sie mit der Bearbeitung des Textes beginnen. Dies ist ein Beispieltext, um die Formatierung zu testen. Er soll die verschiedenen Möglichkeiten der Textformatierung demonstrieren.

Lesen Sie diesen Text als erstes, bevor Sie mit der Bearbeitung des Textes beginnen. Dies ist ein Beispieltext, um die Formatierung zu testen. Er soll die verschiedenen Möglichkeiten der Textformatierung demonstrieren. Er soll die verschiedenen Möglichkeiten der Textformatierung demonstrieren. Er soll die verschiedenen Möglichkeiten der Textformatierung demonstrieren.



In Entwicklung

Dieses Programm wird gerade überarbeitet & neu gestaltet. Kommen Sie bitte zu einem späteren Zeitpunkt wieder, um die aktualisierten Informationen zu sehen.

 Betrieb

Neu/Quereinsteiger:innen

Offenes Angebot



Blackbox Bank - Wie eine Bank funktioniert

 keine Eingangsvoraussetzung

[Zum Angebot](#) →

 Lernformat

Präsenz

 Dauer

2 Tage

Beschreibung

Dieses Seminar vermittelt den Teilnehmer:innen einen Überblick über die Funktionsweise und die wesentlichen Geschäfte einer Universalbank, die regulatorischen und sonstigen rechtlichen Grundlagen sowie die relevanten volkswirtschaftlichen Zusammenhänge.

Zielgruppe

Neue Mitarbeiter:innen, die Grundkenntnisse über das Bankgeschäft erwerben wollen und die in internen Abteilungen beschäftigt sind.



Compliance, Recht & Sicherheit

Einleitung



Die Kategorie **Compliance, Recht & Sicherheit** ist von zentraler Bedeutung für die Integrität und rechtskonforme Geschäftstätigkeit von Banken und Sparkassen. Diese umfassenden Programme gewährleisten, dass alle Mitarbeiter:innen die komplexen regulatorischen Anforderungen verstehen und einhalten, die für die Finanzbranche gelten.

Der Fokus liegt auf der Vermittlung aktueller Gesetze, Verordnungen und Richtlinien, die das Bankgeschäft prägen. Dazu gehören Geldwäscheprävention, Datenschutz, Wertpapier-Compliance, Sanktionsrecht und Sicherheitsmanagement. Die Schulungen behandeln sowohl präventive Maßnahmen, als auch reaktive Strategien im Umgang mit Compliance-Verstößen und Sicherheitsvorfällen.

- Geldwäscheprävention und Know-Your-Customer (KYC)
- Datenschutz und DSGVO-Compliance
- Wertpapier- und Anlageberatung (MiFID II/IDD)
- Sanktionen, Embargos und Exportkontrollen
- Operationelle Sicherheit und Risikomanagement
- Bankenaufsichtsrecht und regulatorische Meldungen
- Interessenkonflikte und Antikorruption
- Cyber-Sicherheit und IT-Security

Diese kritischen Schulungen richten sich an alle Mitarbeiter:innen, von Ein-

steiger:innen bis zu Führungskräften, mit spezialisierten Programmen für Compliance-Beauftragte, Geldwäschebeauftragte und Sicherheitsverantwortliche. Sie gewährleisten nicht nur die Einhaltung gesetzlicher Vorgaben, sondern schützen auch die Reputation und Geschäftskontinuität der Organisation. Die Inhalte werden kontinuierlich an neue regulatorische Entwicklungen angepasst.

Angebot der Kategorie

Regulatorische Vorgaben & Compliance

Offene Angebote

OeNB Bargeldprüfung WBT	87
Bankraub – Sicherheit in der Bank VIDEO	87
Rechtsgrundlagen Top WBT*	88
MiFID FACHTEST*	88
MiFID WBT*	89
Geldwäscheprävention – Grundlagen	90
FT Rechtsfragen aus der Sparkassenpraxis	90
FT Geldwäscheprävention	91
FT Compliance	91
Compliance in der Sparkasse – Grundlagen	92
Virtuelle FT Rechtsfragen aus der Sparkassenpraxis	92
Beschwerdemanagement WBT*	93
Sanktionen und Embargos für Sparkassen	93

Sicherheit

Offene Angebote

Security Awareness Training –Social Engineering VIDEO	95
Security Awareness Training – Phishing WBT	95
Sicherheit Vertiefung / Grenzsituationen im Kundenverkehr	96
Sicherheit SOS-Beauftragte/Dezentrale Sicherheitsbeauftragte/Vertrieb	97
Sicherheit Ausbildung zum Lösch- und Evakuierungshelfer für Filialen	98
Sicherheit Ausbildung zum Lösch- und Evakuierungshelfer am Erste Campus	99
Sicherheit Ausbildung zum betrieblichen Ersthelfer	99
Sicherheit Auffrischung für betriebliche Ersthelfer	100

Weitere Angebote

Regulatorische Schulungen

Fraud WBT	102
Prävention von Geldwäscherei WBT	102

Sorgfaltspflichten GMSG und FATCA - Privatkund:innen WBT	102
Sorgfaltspflichten GMSG und FATCA - Unternehmenskund:innen WBT	102
Datenschutz & DSGVO - Basiswissen WBT	102
Datenschutz & DSGVO - Datenexpert:innen WBT	103
Datenschutz & DSGVO - Vertrieb WBT	103
Kartellrecht WBT	103
Operationales Risikomanagement WBT	103
Sanktionen und Embargos WBT	103
Beschwerdemanagement WBT	104
Forbearance WBT	104
Wertpapier-Compliance EBOe+Holding WBT	104
Wertpapier-Compliance SPK WBT	104
Business Continuity & Operational Resilience WBT	104
Interessenskonflikte und Antikorruption WBT	104
Security Awareness – Manager:innen WBT	105
Security Awareness WBT	105

 Compliance, Recht & Sicherheit

Regulatorische Vorgaben & Compliance

Offenes Angebot



Compliance, Recht & Sicherheit

OeNB Bargeldprüfung WBT



Dauer

2 Stunden

Beschreibung

In diesem WBT lernen Sie Euro-Banknoten und Euro-Münzen zu prüfen und deren Echtheit und Umlauffähigkeit zu erkennen.

Das WBT gliedert sich in 2 Module – Banknoten und Münzen – die mit einem Test abgeschlossen werden.

Mit Absolvierung der beiden Tests (Banknoten und Münzen) ist man für 2 Jahre zertifiziert.

Zielgruppe

Bargeldakteure im Vertrieb

 keine Eingangsvoraussetzung

[Zum Angebot →](#)

Bankraub – Sicherheit in der Bank VIDEO



Dauer

0,25 Stunden

Beschreibung

Verhalten bei Bankraub

Zielgruppe

Vertriebsmitarbeiter:innen, Bargeldakteure

 keine Eingangsvoraussetzung

[Zum Angebot →](#)



Rechtsgrundlagen Top WBT*

[Top](#)[Zum Angebot →](#)

Dauer	1,5 Stunden
Credits	MiFID

Beschreibung

In diesem Web-Based Training (WBT) erfahren Sie, wie Sie rechtliche Vorgaben im Kund:innengespräch richtig anwenden. Anhand konkreter Praxisbeispiele werden typische Gesprächssituationen dargestellt, mögliche Herausforderungen aufgezeigt und hilfreiche Vorgehensweisen erklärt.

Zielgruppe

Mitarbeiter:innen, die für das Betreuungssegment Top vorgesehen sind.

MiFID FACHTEST*

[Classic](#)[Top](#)[Zum Angebot →](#)

Dauer	0,63 Stunden
Credits	MiFID

Beschreibung

Dieser Fachtest zielt darauf ab, das Wissen zu überprüfen, das Sie sich durch das MiFID Web Based Training (WBT), ID 12113 angeeignet haben.

Mit einem positiven Testergebnis weisen Sie Ihre Kenntnisse über MiFID nach den Vorschriften des Wertpapieraufsichtsgesetzes (WAG) nach.

Offenes Angebot



MiFID WBT*

Classic

Top

Zum Angebot →

Dauer	1 Stunde
Credits	MiFID

Beschreibung

MiFID (Markets in Financial Instruments Directive) steht für EU-weit einheitliche Standards im Geschäft mit Finanzinstrumenten, wie z.B. für die Anlageberatung oder den Handel mit Finanzinstrumenten wie Aktien, Anleihen, Fonds oder Derivaten.

Ziel ist erhöhter Anlegerschutz sowie Transparenz und Stabilität der Finanzmärkte.

In der EBOe, den Sparkassen und der Erste Group Holding sind alle Kundengruppen, d.h. Retail-, Private Banking-, Institutionelle Kund:innen als auch Großanleger:innen von diesen Vorgaben betroffen.

Dieses Web Based Training (WBT) unterstützt Sie dabei, sich mit den Regelungen und deren Umsetzung in der EBOe, den Sparkassen und Erste Group Holding vertraut zu machen.

Offenes Angebot



Geldwäscheprävention – Grundlagen

Spezial

[Zum Angebot →](#)

Lernformat

Präsenz

Dauer

2 Tage

Beschreibung

- Gesetzliche Grundlagen: BWG, StGB, EU-RL
- Aufgaben eines Geldwäschereibeauftragten
- Erfahrungen aus FMA-Prüfungen

Zielgruppe

Geldwäscherei-Beauftragte von Sparkassen, die erst seit kurzem in diesem Bereich tätig sind

Innenrevisor:innen und Revisor:innen des Sparkassenprüfungsverbandes, die sich erstmals mit dieser Thematik beschäftigen

Hinweis: Dieses Seminar wird auch der Zielgruppe Vorstände, Key Functions & erfahrene Führungskräfte zur individuellen fachlichen Ergänzung empfohlen.

FT Rechtsfragen aus der Sparkassenpraxis

Spezial

[Zum Angebot →](#)

Lernformat

Präsenz

Dauer

1,5 Tage

Beschreibung

Was wird vorgetragen?

- Vertiefung der einschlägigen Informationen
- Anwendungsbereich der aufgezeigten Möglichkeiten
- Überblick über die für Sparkassen relevanten, neuen Gesetze und andere Normen, sowie über die Judikatur
- Diskussion von grundsätzlichen Rechtsfragen

Zielgruppe

Vorstandsdirektor:innen, Führungskräfte und Mitarbeiter:innen aus Kredit- und Rechtsabteilungen, die für die Beurteilung rechtlicher Fragen zuständig sind

Offenes Angebot



Compliance, Recht & Sicherheit

FT Geldwäscheprävention

Spezial

[Zum Angebot →](#)

Lernformat

Präsenz

Dauer

1 Tag

Beschreibung

Was wird vorgetragen?

- Erfahrungsaustausch und Diskussion zu aktuellen Schwerpunktthemen
- Vermittlung eines Überblicks zu Änderungen relevanter Gesetzesnormen und deren Auswirkungen
- Aktuelle aufsichtsrechtliche Praxis
- Laufende Aktualisierung und Ausbau des vorhandenen Expert:innenwissens

Die Veranstaltung orientiert sich jeweils an aktuellen Schwerpunkten. Das endgültige Programm - Inhalte und Referent:innen - wird vor dem Tagungstermin abrufbar sein.

Zielgruppe

Geldwäscherei-Beauftragte von Sparkassen sowie Mitarbeiter:innen, die das im Seminar erworbene Wissen innerhalb der Sparkasse weitergeben

FT Compliance

Spezial

[Zum Angebot →](#)

Lernformat

Präsenz

Dauer

1 Tag

Beschreibung

Was wird vorgetragen?

- Erfahrungsaustausch und Diskussion zu aktuellen Schwerpunktthemen
- Vermittlung eines Überblicks zu Änderungen relevanter Gesetzesnormen und deren Auswirkungen
- Aktuelle aufsichtsrechtliche Praxis
- Laufende Aktualisierung und Ausbau des vorhandenen Expert:innenwissens

Die Veranstaltung orientiert sich jeweils an aktuellen Schwerpunkten. Das endgültige Programm - Inhalte und Referent:innen - wird vor dem Tagungstermin abrufbar sein.

Zielgruppe

Compliance-Beauftragte von Sparkassen sowie Mitarbeiter:innen, die das im Seminar erworbene Wissen innerhalb der Sparkasse weitergeben

Offenes Angebot



Compliance, Recht & Sicherheit

Compliance in der Sparkasse – Grundlagen

Spezial

[Zum Angebot →](#)

Lernformat

Präsenz

Dauer

1,5 Tage

Beschreibung

- Gesetzliche Grundlagen: WAG, BörseG, StGB, BWG, KMG
- Aufbau einer Compliance-Organisation
- Aufgaben eines Compliance-Beauftragten
- Erfahrungen aus FMA-Prüfungen
- Interessenkonflikte und Antikorruption - Grundlagen und Beispiele

Zielgruppe

- Compliance-Beauftragte von Sparkassen, die erst seit kurzem in diesem Bereich tätig sind.
- Innenrevisor:innen und Revisor:innen des Sparkassenprüfungsverbandes, die sich erstmals mit dieser Thematik beschäftigen.

Hinweis: Dieses Seminar wird auch der Zielgruppe Vorstände, Key Functions & erfahrene Führungskräfte zur individuellen fachlichen Ergänzung empfohlen.

Virtuelle FT Rechtsfragen aus der Sparkassenpraxis

Spezial

[Zum Angebot →](#)

Lernformat

Präsenz

Dauer

1,5 Tage

Beschreibung

Was wird vorgetragen?

- Vertiefung der einschlägigen Informationen
- Anwendungsbereich der aufgezeigten Möglichkeiten
- Überblick über die für Sparkassen relevanten neuen Gesetze und andere Normen sowie über die Judikatur
- Diskussion von grundsätzlichen Rechtsfragen

Zielgruppe

Vorstandsdirektor:innen, Führungskräfte und Mitarbeiter:innen aus Kredit- und Rechtsabteilungen, die für die Beurteilung rechtlicher Fragen zuständig sind



Beschwerdemanagement WBT*

[keine Eingangsvoraussetzung](#)[Zum Angebot →](#)

Dauer	0,83 Stunden
Credits	MiFID

Beschreibung

In diesem WBT lernen Sie, wie Sie mit unterschiedlichen Beschwerden im Kundenkontakt umgehen. Themen aus der Praxis, wie Beschwerden zu Überweisungen, zu Finanzierungsablehnung und zu WP-Verlusten werden hier aufgearbeitet und der Umgang mit den Kund:innen erläutert.

Sanktionen und Embargos für Sparkassen

[Spezial](#)[Zum Angebot →](#)

Lernformat	Präsenz
Dauer	1 Tag

Beschreibung

- Erörterung der aktuellen Sanktionslandschaft
- Sanktionsbestimmungen im nationalen und internationalen Kontext
- Sanktionsrelevante Geschäftsvorgänge erkennen
- Technisches Screening im Zahlungsverkehr
- Workshop mit Praxisbeispielen

Zielgruppe

Geldwäscherei-Beauftragte von Sparkassen, die auch für Sanktionen und Embargos zuständig sind, sonstige Sparkassen-Mitarbeiter:innen, die für Sanktionen und Embargos zuständig sind sowie Mitarbeiter:innen, die das im Seminar erworbene Wissen innerhalb der Sparkasse weitergeben sollen

 Compliance, Recht & Sicherheit

Sicherheit



Security Awareness Training –Social Engineering VIDEO

 keine Eingangsvoraussetzung

[Zum Angebot](#) →



Dauer

0,2 Stunden

Beschreibung

In diesem Video-Training erfahren Sie mehr über Social Engineering (Shoulder Surfing, Vishing,...)

Zielgruppe

Alle Mitarbeiter:innen

Security Awareness Training – Phishing WBT

 keine Eingangsvoraussetzung

[Zum Angebot](#) →



Dauer

0,25 Stunden

Beschreibung

Dieses Lernprogramm hilft Ihnen, häufige E-Mail-Fallen zu erkennen und Phishing-Betrügereien zu vermeiden.

Zielgruppe

Alle Mitarbeiter:innen



Sicherheit Vertiefung / Grenzsituationen im Kundenverkehr

[keine Eingangsvoraussetzung](#)[Zum Angebot →](#) Lernformat

Präsenz

 Dauer

1 Tag

Beschreibung

Erlangung von theoretischem und praktischem Basiswissen zu deeskalierenden Abwicklung von Grenzsituationen im Kundengeschäft. Dabei handelt es sich schwerpunktmäßig um Situationen, welche aufgrund aggressiver und gewaltbereiter Kund:innen entstehen können.

- **Aggressivität von Menschen** - die Psychologie im Hintergrund
- **Gefahrenpotential** - Erfahrungswerte aus der Praxis
- **Verhalten im Team** und als Team
- **Erkennungsmerkmale & Symptome** - Vorwarnung als Prävention
- **Aktion & Reaktion** - potenzielles Lösungsportfolio
- **Rollenspiele & Feedback** - Mögliche Situationen in einer Filiale in 3 Szenarien
 - 1. Welt ist ungerecht & Zuhören
 - 2. Laut & aggressiv & Filiale ist meine Bühne
 - 3. konkretes Problem mit Mitarbeiter:innen

Die Teilnehmer:innen sollen erlangte Fähigkeiten im Sinne des „Train the trainer“ Gedankens an die Mitarbeiter:innen weitergeben können.

Zielgruppe

- Filialleiter:innen
- Mitarbeiter:innen in Servicefilialen



Sicherheit SOS-Beauftragte/Dezentrale Sicherheitsbeauftragte/Vertrieb

 Lernformat

Präsenz

 Dauer

1 Tag

Beschreibung

- Grundzüge der Sicherheitsorganisation und Gefahrenprävention
- die Aufgaben eines dezentralen Sicherheitsbeauftragten / SOS-Beauftragten
- Inhalte des SOS-Handbuches beziehungsweise Notfallhandbücher
- Grundlagen Brandschutz
- Täter:innen/Täter:innengruppen, Begehungsformen
- Präventionsmaßnahmen und deren Wirkung
- Sicheres, umsichtiges Agieren
- Verhalten bei Überfällen und Geiselnahmen
- Aggressivität von Menschen – Erkennungsmerkmale und Prävention
- Die „rote Linie“ im Kundengeschäft
- Lösungsmöglichkeiten beim Umgang mit aggressiven Kund:innen

 keine Eingangsvoraussetzung[Zum Angebot →](#)

Zielgruppe

- OE-Leiter:innen und Mitarbeiter:innen, die zu dezentralen Sicherheitsbeauftragten / SOS-Beauftragten ausgebildet werden sollen (verpflichtend)
- Sicherheitsvertrauenspersonen
- Mitarbeiter:innen, die sich mit Sicherheitsbestimmungen und Verhaltensregeln in Gefahrensituationen vertraut machen wollen



Sicherheit Ausbildung zum Lösch- und Evakuierungshelfer für Filialen

[keine Eingangsvoraussetzung](#)[Zum Angebot →](#) Lernformat

Präsenz

 Dauer

2 Stunden

Beschreibung

- Überblick über die Brandschutzprävention laut SOS-Handbuch/Notfallhandbuch
- Ausbildung "Erste Löschhilfe" (einschließlich praktischer Löschübung) im Sinne des Arbeitnehmer:innenschutzgesetzes
- Räumungsübung

Zielgruppe

- Mitarbeiter:innen, die zu Lösch- und Evakuierungshelfer:innen ausgebildet werden sollen (verpflichtend)
- Mitarbeiter:innen, die zu dezentralen Sicherheitsbeauftragten oder SOS-Beauftragten ausgebildet werden sollen (verpflichtend dann, wenn auch die Funktion der Lösch- und Evakuierungshelfer:innen ausgeübt wird)
- Mitarbeiter:innen, die sich mit Sicherheitsbestimmungen und Verhaltensregeln in Gefahrensituationen vertraut machen wollen



Sicherheit Ausbildung zum Lösch- und Evakuierungshelfer am Erste Campus

[keine Eingangsvoraussetzung](#)
[Zum Angebot →](#)

Lernformat

Präsenz

Dauer

2 Stunden

Beschreibung

- Überblick über die Brandschutzprävention laut SOS-Handbuch/Notfallhandbuch
- Ausbildung "Erste Löschhilfe" (einschließlich praktischer Löschübung) im Sinne des Arbeitnehmer:innenschutzgesetzes
- Räumungsübung

Zielgruppe

- Mitarbeiter:innen, die zu Lösch- und Evakuierungshelfer:innen ausgebildet werden sollen (verpflichtend)
- Mitarbeiter:innen, die zu dezentralen Sicherheitsbeauftragten oder SOS-Beauftragten ausgebildet werden sollen (verpflichtend dann, wenn auch die Funktion der Lösch- und Evakuierungshelfer:innen ausgeübt wird)
- Mitarbeiter:innen, die sich mit Sicherheitsbestimmungen und Verhaltensregeln in Gefahrensituationen vertraut machen wollen

Sicherheit Ausbildung zum betrieblichen Ersthelfer

[keine Eingangsvoraussetzung](#)
[Zum Angebot →](#)

Lernformat

Präsenz

Dauer

2 Tage

Beschreibung

Ausbildung "Erste Hilfe" im Sinne des Arbeitnehmer:innenschutzgesetzes

Zielgruppe

- Mitarbeiter:innen der Erste Bank, die zu betrieblichen Ersthelfer:innen ausgebildet werden sollen
- Mitarbeiter:innen, die zu dezentralen Sicherheitsbeauftragten / SOS-Beauftragten ausgebildet werden sollen (verpflichtend dann, wenn auch die Funktion des betrieblichen Ersthelfer:innen ausgeübt wird)

Offenes Angebot



Sicherheit Auffrischung für betriebliche Ersthelfer



Lernformat

Präsenz



Dauer

1 Tag

Beschreibung

- Ausbildung "Erste Hilfe" im Sinne des Arbeitnehmer:innenschutzgesetzes
- Auffrischung und aktueller Stand der medizinischen Erkenntnisse in Erster Hilfe

Zielgruppe

Betriebliche Ersthelfer:innen, die das Seminar Ausbildung zum betrieblichen Ersthelfer vor längstens 4 Jahren besucht haben (verpflichtend)

Aufbau

[Zum Angebot →](#)

 Compliance, Recht & Sicherheit

Weitere Angebote

Regulatorische Schulungen



Compliance, Recht & Sicherheit

Name	Zielgruppe	Dauer	Quartal	MiFID	IDD	Beschreibung	EMMA Link
Fraud WBT	Alle Mitarbeiter:innen	0,75 Std	Q1	✓ 0,15 Std	✓ 0,15 Std	In diesem WBT lernen Sie Fälle zum Thema Fraud kennen und bekommen praxisrelevante Informationen und Hilfestellungen.	→
Prävention von Geldwäscherei WBT	Alle Mitarbeiter:innen	1 Std	Q1	✓ 1 Std	✓ 1 Std	In diesem WBT lernen Sie Fälle zum Thema Geldwäscherei kennen und bekommen praxisrelevante Informationen und Hilfestellungen.	→
Sorgfaltspflichten GMSG und FATCA - Privatkund:innen WBT	Privatkunden-Betreuer:innen	0,75 Std	Q1	✓ 0,75 Std	✓ 0,75 Std	Mit diesem WBT lernen Sie Grundlagenwissen für die Betreuung von natürlichen Personen, bezogen auf die Sorgfaltspflichten GMSG (Gemeinsames Meldestandard-Gesetz) und FATCA (Foreign Account Tax Compliance Act).	→
Sorgfaltspflichten GMSG und FATCA - Unternehmenskund:innen WBT	Unternehmenskunden-Betreuer:innen	1 Std	Q1	✓ 1 Std	✓ 1 Std	Mit diesem WBT lernen Sie Grundlagenwissen für die Betreuung von Natürliche Personen und Nicht-Natürlichen Personen, bezogen auf die Sorgfaltspflichten GMSG (Gemeinsames Meldestandard-Gesetz) und FATCA (Foreign Account Tax Compliance Act).	→
Datenschutz & DSGVO - Basiswissen WBT	Alle Mitarbeiter:innen	0,75 Std	Q2	–	✓ 0,75 Std	In diesem Lernmodul werden folgende Inhalte vermittelt: Überblick über die DSGVO Grundlagen der DSGVO DSGVO in der Praxis Data Breach	→

Regulatorische Schulungen



Compliance, Recht & Sicherheit

Name	Zielgruppe	Dauer	Quartal	MiFID	IDD	Beschreibung	EMMA Link
Datenschutz & DSGVO - Datenexpert:innen WBT	Datenexpert:innen lt. Fachstelle	0,33 Std	Q2	–	✓ 0,33 Std	Dieses Lernmodul vermittelt die wichtigsten Inhalte für die Anwendung der Datenschutzprinzipien auf die spezielle Tätigkeit der umfassenden Datenverarbeitung.	→
Datenschutz & DSGVO - Vertrieb WBT	Vertriebsmitarbeiter:innen	0,25 Std	Q2	–	✓ 0,25 Std	Dieses Lernmodul vermittelt Ihnen die wichtigsten Inhalte zum Thema Datenschutz in Ihrer Rolle im Vertrieb (zusätzlich zum Basiswissen WBT).	→
Kartellrecht WBT	Alle Mitarbeiter:innen	0,58 Std	Q2	–	–	In diesem WBT lernen Sie Fälle zum Thema Kartellrecht kennen und bekommen praxisrelevante Informationen und Hilfestellungen.	→
Operationales Risikomanagement WBT	Alle Mitarbeiter:innen	0,67 Std	Q2	–	–	In diesem WBT erfahren Sie, was unter dem Begriff operationales Risiko verstanden wird und wie wir als Bank oder Sparkasse damit umgehen.	→
Sanktionen und Embargos WBT	Vertriebsmitarbeiter:innen und relevante Abteilungen lt. Fachstelle	1 Std	Q2	✓ 1 Std	–	In diesem WBT erhalten Sie Informationen über: Sanktionen und Embargos Verbotene und gebotene Handlungen Strafbestimmungen und Maßnahmen	→

Regulatorische Schulungen



Compliance, Recht & Sicherheit

Name	Zielgruppe	Dauer	Quartal	MiFID	IDD	Beschreibung	EMMA Link
Beschwerdemanagement WBT	Mitarbeiter:innen mit Kundenkontakt	0,83 Std	Q3	✓ 0,5 Std	✓ 0,33 Std	In diesem Modul lernen Sie Fälle zum Thema Beschwerdemanagement kennen und bekommen praxisrelevante Informationen und Hilfestellungen.	→
Forbearance WBT	Vertriebsmitarbeiter:innen und relevante Abteilungen lt. Fachstelle	0,58 Std	Q3	–	–	In diesem WBT lernen Sie Fälle zum Thema Forbearance kennen und bekommen praxisrelevante Informationen und Hilfestellungen.	→
Wertpapier-Compliance EBOe+Holding WBT	Alle Mitarbeiter:innen	0,83 Std	Q3	✓ 0,83 Std	✓ 0,83 Std	In diesem WBT erhalten Sie Informationen zu den Themen Marktmissbrauch, Mitarbeiter:innengeschäfte und Sperrfristen.	→
Wertpapier-Compliance SPK WBT	Alle Mitarbeiter:innen	0,67 Std	Q3	✓ 0,67 Std	✓ 0,67 Std	In diesem WBT erhalten Sie Informationen zu den Themen Marktmissbrauch und Mitarbeiter:innengeschäfte.	→
Business Continuity & Operational Resilience WBT	Alle Mitarbeiter:innen	0,33 Std	Q4	–	–	In diesem WBT lernen Sie diese Themen kennen: Business Continuity Management Digital Operational Resilience Act	→
Interessenskonflikte und Antikorruption WBT	Alle Mitarbeiter:innen	1 Std	Q4	✓ 0,5 Std	✓ 0,5 Std	In diesem WBT lernen Sie Fälle zum Thema Interessenkonflikte und Antikorruption kennen und bekommen praxisrelevante Informationen und Hilfestellungen.	→

Regulatorische Schulungen



Compliance, Recht & Sicherheit

Name	Zielgruppe	Dauer	Quartal	MiFID	IDD	Beschreibung	EMMA Link
Security Awareness – Manager:innen WBT	Führungskräfte	0,33 Std	Q4	–	–	Dieses WBT ist speziell auf relevante Inhalte für Führungskräfte zugeschnitten. Sie finden einen Überblick zu Ihren spezifischen Security-Pflichten als Manager:innen.	→
Security Awareness WBT	Alle Mitarbeiter:innen	1 Std	Q4	–	–	In diesem Lernmodul werden Inhalte zum Thema IT-Sicherheit in Erste Group und Sparkassen vermittelt.	→



↗ Potentialträger:innen

Einleitung

Die Entwicklung und Förderung vielversprechender **Talente** und **Potentialträger:innen** ist für uns als Sparkassengruppe ein Kernelement. Hochmotivierte Mitarbeiter:innen sollen unterstützt werden, ihre Fähigkeiten zu erweitern und sich auf zukünftige Fach-/ Experten- und Führungsrollen vorzubereiten.

Der Schwerpunkt liegt auf der ganzheitlichen Entwicklung von unterschiedlichen Kompetenzen, um komplexe Herausforderungen zu bewältigen. Themen wie der Reflexion eigener Muster, Achtsamkeit, Corporate Social Responsibility, Selbstmanagement, Teamdynamiken, Zusammenarbeit und Leadership zu übernehmen, bilden den Rahmen unserer Talentförderung.

Potentialträger:innen haben damit die Möglichkeit spannende Projekte mitzugestalten, Expertise für Schlüsselpositionen aufzubauen, in Führungsrollen hineinzuwachsen und damit die Zukunftsfähigkeit der gesamten Organisation zu sichern.

Angebot der Kategorie

Potenzialträger:innen & Talent Management

Programme

Navigator	110
-----------------	-----

Trainer:innen

Programme

Live-Online-Trainer (LOT) Ausbildung	112
Präsenz-Trainerausbildung	113

Offene Angebote

Fachvortrag interaktiv trainieren	114
---	-----

↗ Potentialträger:innen

Potenzialträger:innen & Talent Management

Navigator

Potentialträger:innen und Talente können durch dieses Programm gefördert werden und damit auch mehr an das jeweilige Institut gebunden werden

Potentialträger:innen bringen überdurchschnittliche Leistungen und begeistern ihr Umfeld durch fachliche und soziale Kompetenz - sie haben „das Zeug zu mehr“.

Das Navigator-Programm erleichtert die Nachfolgeplanung für Top- und Schlüsselpositionen. Es bindet Mitarbeiter:innen durch Förderung und Entwicklung an die Erste Group und Sparkassengruppe. Das Programm macht Potentialträger:innen sichtbar und unterstützt sie bei ihrer Karriere. Sie werden in ihren Stärken und Kompetenzen entsprechend gefördert. Dadurch bleibt das Unternehmen langfristig für Leistungsträger:innen interessant. Führungs- und Spezialist:innenpositionen werden durch Mitarbeiter:innen aus den eigenen Reihen besetzt.

Zielsetzung des Programms:

- Die persönliche Entwicklung der Teilnehmer:innen durch die Auseinandersetzung mit den eigenen Potenzialen, Haltung und Einstellung fördern
- Eine bewusste Entscheidung von Teilnehmer:innen und Unternehmen zum weiteren Karriereweg treffen
- Teamstrukturen, -rollen und -dynamiken kennenlernen
- Input zu Work-Life-Integration

Beim Navigator geht es nicht um das Absolvieren einer Schulungsmaßnahme, sondern um eine Auseinandersetzung mit persönlichen Haltungen und Einstellungen sowie deren Weiterentwicklung.

Voraussetzungen

Nominierung durch das jeweilige Institut

Zielgruppe

Potentialträger:innen und Talente

Abschluss / Zertifikat

Abschlusszertifikat

Dauer

Gesamtdauer	ca. 10 Monate
Seminare	5 Tage
Live Online Trainings	7 Stunden

↗ Potentialträger:innen

Trainer:innen

Live-Online-Trainer (LOT) Ausbildung

Die Live Online Trainer:innenausbildung vermittelt praxisnah den souveränen Umgang mit MS Teams und digitalen Lernformaten – interaktiv, teilnehmendenorientiert und methodisch vielfältig.

Ziel der Ausbildung

Diese Ausbildung vermittelt praxisnahes Wissen für die erfolgreiche Gestaltung und Durchführung von Live-Online-Trainings. Die Teilnehmenden lernen unterschiedliche Lernstile kennen, arbeiten mit zentralen Trainer:innen-Tools und entwickeln ihren persönlichen Trainer:innenstil. Zusätzlich erhalten sie konkrete Tipps zum souveränen Umgang mit Herausforderungen in virtuellen Trainingssituationen.

Programmaufbau

- Start: Buchung des gewünschten Lehrgangsstarts im Lehrgangsanmeldeitem
- Zuweisung: Die passenden LOT-Termine werden automatisch zugewiesen (Übersicht im Lehrgangsanmeldeitem)
- Inhalte:
 - Lernstile und deren Bedeutung für die Trainingsgestaltung
 - Anwendung zentraler Trainer:innen-Tools für virtuelle Formate
 - Entwicklung des eigenen Trainer:innenprofils
 - Strategien zur Bewältigung typischer Herausforderungen in LOTs

Kostenübernahme durch die s Akademie

Die Ausbildungskosten (exkl. Reisekosten) werden übernommen, wenn Sie in Rücksprache mit Ihrer Führungskraft mindestens 10 LOTs pro Jahr für die s Akademie durchführen. Bei zusätzlicher Durchführung von Präsenzseminaren sind es insgesamt 5 Trainingstage pro Jahr.

Programmaufbau

Live-Online-Trainings (LOTs)

Gruppenarbeiten

Einzelarbeit

Voraussetzungen

Fundierte Fachwissen, Rücksprache mit ihrer Führungskraft, Bereitschaft mindestens 10 LOTs im Jahr für die s Akademie zu trainieren. Falls zusätzlich Präsenzseminare trainiert werden, sind es insgesamt 5 Tage.

Zielgruppe

Fachexpert:innen, die mindestens 10 LOTs im Jahr für die s Akademie trainieren. Falls Sie zusätzlich Präsenzseminare trainieren, sind es insgesamt 5 Tage.

Abschluss / Zertifikat

Ja

Dauer

Gesamtdauer	0,5 Monate
Live Online Trainings	14 Stunden

[Zum Programm →](#)

Präsenz-Trainerausbildung

Die modulare Präsenztrainerausbildung vermittelt fundiertes Wissen zur Konzeption, Didaktik und Methodik von Trainings. Mittels Durchführung einer selbst konzipierten Trainingssequenz wird das Erlernte direkt in die Praxis umgesetzt – von der Bedarfsanalyse bis zum Einsatz digitaler Tools und sozialer Lernformen.

Ziel der Ausbildung

Diese Ausbildung vermittelt praxisnahes Wissen zur Gestaltung und Durchführung wirksamer Trainings. Die Teilnehmenden lernen unterschiedliche Lernstile kennen, arbeiten mit bewährten Trainer:innen-Tools und entwickeln ihren persönlichen Vortragsstil. Zusätzlich erhalten sie hilfreiche Strategien zur souveränen Bewältigung von Herausforderungen im Seminaralltag.

Programmaufbau

- Virtuelle Vorbereitung (ca. 1 Stunde): Orientierung und Einstimmung vor dem ersten Präsenzmodul
- Modul I – Design (2 Tage Präsenz): Lernbedarfsanalyse, Lernstile, Trainingsplanung mit dem Design-Tool „Navigator“
- Live-Online-Training (LOT) (1,5 Stunden): Begleitung des individuellen Lernprojekts zwischen den Modulen
- Modul II – Training (3 Tage Präsenz): Durchführung einer eigenen Trainingseinheit, Feedback, Visualisierung, Gruppensteuerung, Einsatz digitaler Medien, Zertifikat

Kostenübernahme durch die s Akademie

Die Seminarkosten (exkl. Reisekosten) werden übernommen, wenn die Teilnehmenden in Rücksprache mit ihrer Führungskraft mindestens 5 Tage pro Jahr für die s Akademie trainieren.

Programmaufbau

Vorbereitung
Präsenztraining 2 Tage
Begleitendes Lernprojekt (Transfer ca. 5 Wochen)
Präsenztraining 3 Tage

Voraussetzungen

Fundiertes Fachwissen, Rücksprache mit der Führungskraft, Bereitschaft mindestens 5 Tage pro Jahr für die Akademie zu trainieren

Zielgruppe

Fachexpert:innen, die 5 Tage im Jahr für die s Akademie trainieren können

Abschluss / Zertifikat

Ja

Dauer

Gesamtdauer	ca. 2 Monate
Seminare	5 Tage
Live Online Trainings	2,5 Stunden

[Zum Programm →](#)

Trainer:innen

Offenes Angebot

 Potentialträger:innen

Fachvortrag interaktiv trainieren

NEU

 keine Eingangsvoraussetzung

[Zum Angebot](#) →

 Lernformat

Präsenz

 Dauer

24 Stunden

Beschreibung

Das Seminar richtet sich an Fachexpert:innen, die regelmäßig kurze Fachvorträge halten. Die Teilnehmenden lernen, Inhalte gezielt zu reduzieren, Vorträge strukturiert aufzubauen und interaktive Methoden sinnvoll zu integrieren. Durch praktische Übungen und Feedback wird die Vortragssicherheit gestärkt und der Transfer in die eigene Trainingspraxis unterstützt.

Zielgruppe

Aufschulungsangebot für Expert:innen aus allen Fachstellen (Betrieb, Vertrieb, usw.) ohne Trainer:innenausbildung



Führungskräfte Aus- und Weiterbildung

Einleitung



Die Aus- und Weiterbildung von Führungskräften konzentriert sich auf die Entwicklung und Stärkung von Führungskompetenzen in der Sparkassengruppe.

Führungskräfte in der Erstbetrauung werden erfolgreich darauf vorbereitet, in ihrer Führungsrolle anzukommen, Teams zu leiten, klar zu kommunizieren, Innovation und Transformation zu gestalten und Veränderung zu begleiten.

Der Fokus in der Entwicklung erfahrener Führungskräfte liegt in der Weiterentwicklung ihrer Teams und Bereiche in einem herausfordernden Wirtschaftsumfeld, der Steuerung und Umsetzung von Veränderung und digitaler Transformation unter der Berücksichtigung regulatorischer Rahmenbedingungen.

Weiterentwicklung im Topmanagement beschäftigt sich mit systemischen Fragestellungen und Steuerung rund um Strategie, Innovation, Digitalisierung und Regulatorik.

Angebot der Kategorie

Führungskräfte

Programme

Middle Leadership Journey	119
s Top Programm	120
First Time Manager Programme (FTMP)	121
Bereit für die übernächste Veränderung	122

Offene Angebote

Generationen – Alt und Jung im Team	123
Live Online Training_Generationenmanagement & -konflikte für Führungskräfte	124
Coachingskills für Führungskräfte – Entfesseln Sie das Potenzial Ihres Teams	125
Die Führungskraft als KI unterstützter Leader	126
Labor für schönes Scheitern	127
Führen mit KI - LOT	128
Wirksam führen – der Szenenwechsel	129
Inclusive Leadership	130
Führen im Vertrieb im 21. Jahrhundert	130
Spielt die (Welt-) Wirtschaft verrückt? Aktuelle Ereignisse mit praxisnaher VWL verstehen	131

Regulatorische Vorgaben & Compliance

Offene Angebote

Fit und Proper – Recht und Regulatorik*	133
Fit und Proper – Follow-up	133
Fit und Proper – Nachhaltigkeit	134
Bankenaufsichtsrecht 1	134
Bankenaufsichtsrecht 2	135

 Führungskräfte Aus- und Weiterbildung

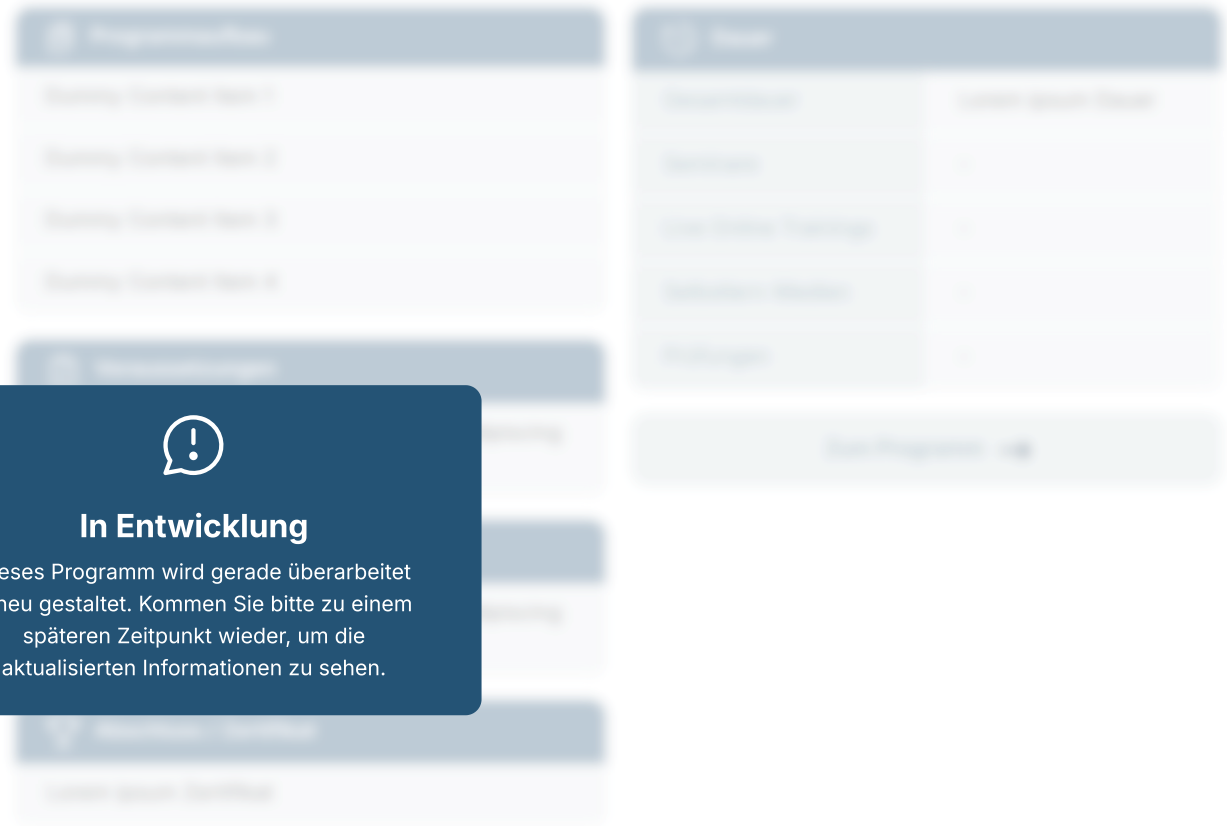
Führungskräfte

Middle Leadership Journey



Lesen Sie diesen Text als einen, kontinuierlichen Aufeinanderfolgendes. Sie sind die Verantwortlichen für die Entwicklung der Führungskräfte in der Zukunft.

Lesen Sie diesen Text als einen, kontinuierlichen Aufeinanderfolgendes. Sie sind die Verantwortlichen für die Entwicklung der Führungskräfte in der Zukunft. Sie sind die Verantwortlichen für die Entwicklung der Führungskräfte in der Zukunft. Sie sind die Verantwortlichen für die Entwicklung der Führungskräfte in der Zukunft.



In Entwicklung

Dieses Programm wird gerade überarbeitet & neu gestaltet. Kommen Sie bitte zu einem späteren Zeitpunkt wieder, um die aktualisierten Informationen zu sehen.



Lesen Sie zuerst diesen als erstes, bevor Sie das Programm starten. Sie werden die Möglichkeit haben, Ihre E-Mail-Adresse zu ändern, wenn Sie dies wünschen.

Lesen Sie zuerst diesen als erstes, bevor Sie das Programm starten. Sie werden die Möglichkeit haben, Ihre E-Mail-Adresse zu ändern, wenn Sie dies wünschen. Wenn Sie das Programm starten, werden Sie zu einem späteren Zeitpunkt wieder, um die aktualisierten Informationen zu sehen.



In Entwicklung

Dieses Programm wird gerade überarbeitet
& neu gestaltet. Kommen Sie bitte zu einem
späteren Zeitpunkt wieder, um die
aktualisierten Informationen zu sehen.

First Time Manager Programme (FTMP)



Das First Time Manager Programme ist ein Programm für angehende Führungskräfte bzw. seit kurzem in einer Führungsposition stehende Führungskräfte der Sparkassengruppe.

Es bietet praxisnahe Werkzeuge für den Führungsalltag, fördert den Austausch mit Gleichgesinnten und hilft, typische Anfangsfehler zu vermeiden.

Was lernen Sie?

Die Teilnehmer:innen:

- erhalten umfassende Grundlagenkenntnisse zum Thema Führung vermittelt.
- lernen alle wichtigen Führungs-Tools kennen und anwenden.
- entwickeln während des Lehrgangs ihr persönliches Führungsverständnis.
- erhalten die Möglichkeit, ihr eigenes Kommunikations- und Führungsverhalten zu reflektieren.

Wie ist das Programm aufgebaut?

Virtueller Kick Off zur Vorstellung des Programms und zum Kennenlernen

3 Präsenzmodule zu den Themen:

- Start in die Führungslaufbahn: Präsenzmodul
- Kommunikation in der Führung: Präsenzmodul
- Führen in der Veränderung: Präsenzmodul

Vorbereitungs- und vertiefende Umsetzungsaufgaben (Pre Work und Follow Up)

Entwicklungs- und Transferaufgaben

Der Einsatz unterschiedlicher, aufeinander abgestimmter, Lehr- und Lernmethoden ermöglicht größtmögliche Flexibilität.

Die Teilnehmer:innen werden über die gesamte Laufzeit des Lehrgangs begleitet.

Voraussetzungen

Nominierung durch das jeweilige Institut bzw. die Führungskraft

Zielgruppe

Alle neuen Führungskräfte der Sparkassengruppe

Abschluss / Zertifikat

Zertifikat FTMP abgeschlossen

Dauer

Gesamtdauer	ca. 8 Monate
Seminare	6 Tage
Live Online Trainings	1,5 Stunden

[Zum Programm →](#)

Bereit für die übernächste Veränderung



Erfahrene Führungskräfte bekommen die Möglichkeit, eigene Themen in Kurzworkshops gemeinsam vorzubereiten, um sie dann mit ihren Teams durchführen zu können.

Führungskräfte erarbeiten und erleben in Umsetzungssimulationen eigene Führungsthemen und Führungsherausforderungen in gemeinsamen Kurzworkshops, die sie dann sofort und ohne Transferverlust in ihrem Team umsetzen können.

Zu jedem Modul gibt es die Möglichkeiten mit Peers ein Peer-Coaching (kollegiale Beratung) durchzuführen.

Ziele/Inhalte

- Stärken und trainieren der (Führungs-)Fähigkeiten für einen transformativen Umgang mit jeglicher Art von Veränderungen – direkt anwendbar und praxiserprobt.
- Unterstützung der Führungskräfte, Fähigkeiten und Haltung zu entwickeln, um Veränderungen zu gestalten – proaktiv, kollaborativ und chancenorientiert.
- Integration in den Führungsalltag und direkte Anwendung der Inhalte in der Praxis. Transfer-, handlungs- und anwendungsorientiert.



Voraussetzungen

keine, es sollen aber erfahrene Führungskräfte sein. Normaler 2 stufiger Anmeldeprozess



Zielgruppe

Erfahrene Führungskräfte



Abschluss / Zertifikat

Teilnahmebestätigung



Dauer

Gesamtdauer	ca. 5 Monate
Seminare	1,5 Tage
Live Online Trainings	1 Tag



Generationen – Alt und Jung im Team

 Lernformat

Präsenz

 Dauer

2 Tage

Beschreibung

Die Zusammenarbeit zwischen unterschiedlichen Generationen in Teams bietet enormes Potenzial, bringt aber auch Herausforderungen mit sich. Wie können Führungskräfte die Vielfalt der Generationen produktiv nutzen, Missverständnisse abbauen und die Team-Performance nachhaltig steigern?

In diesem zweitägigen Training „Alt & Jung in meinem Team“ widmen wir uns genau diesen Fragen. Sie erhalten fundierte Einblicke in generationenübergreifende Dynamiken und lernen, praktische Lösungsansätze für Ihren Arbeitsalltag zu entwickeln.

Ein besonderer Schwerpunkt liegt auf den Ergebnissen der Jugendstudie „Junge Menschen in der Arbeitswelt“ und wie Sie diese junge Zielgruppe erfolgreich ansprechen und langfristig binden können.

Was erwartet Sie?

- Praxisnähe durch intensives Üben: Gemeinsam mit einer professionellen Seminar-schauspieler:in trainieren Sie realistische Gesprächssituationen mit der Gen Z.
- Kreative Team-Übungen: Sie lernen, wie Sie Team-Übungen gestalten und durchführen.
- Fundierte Tools und Modelle: Sie erfahren, wie generationenübergreifende Kommunikation mithilfe von Werkzeugen wie den Sinus-Milieus® verbessert werden kann.

 keine Eingangsvoraussetzung[Zum Angebot →](#)

Zielgruppe

Führungskräfte der Sparkassengruppe



Live Online Training_Generationenmanagement & -konflikte für Führungskräfte

[keine Eingangsvoraussetzung](#)[Zum Angebot →](#)

Lernformat

Live Online Training

Dauer

1 Tag

Beschreibung

Die Führungskraft von heute steht vor der Herausforderung, mit möglichen Generationenkonflikten im Sinne des Age-Diversity-Management-Ansatzes effizient umzugehen, um diese Vielfalt des Teams produktiv nutzen zu können. Dabei ist es aber auch notwendig, sich selber im Hinblick auf die eigene Arbeits-Generation kritisch einzuordnen und auseinanderzusetzen.

Themenschwerpunkte

- Charakterisierung der Arbeits-Generationen (Kommunikation, Respekt, Erwartungshaltung, Feedbackbedürfnis, Fluktuationsfrequenz etc.) inklusive eigener Standortbestimmung
- Konfliktlinien zwischen den Arbeits-Generationen
- Tools des Age-Diversity-Managements und Best-Practice-Beispiele
- Viele Fallbeispiele (Diskussionen, Bearbeiten von eigenen eingebrachten Fällen)

Zielgruppe

Führungskräfte der Sparkassengruppe



Coachingskills für Führungskräfte – Entfesseln Sie das Potenzial Ihres Teams

[keine Eingangsvoraussetzung](#)
[Zum Angebot →](#)

Lernformat

Präsenz

Dauer

2 Tage

Beschreibung

In einer zunehmend globalisierten, digitalen und agilen Arbeitsumgebung ändern sich die Anforderungen an Führungskräfte dramatisch.

Effektive Mitarbeiter:innenführung beinhaltet heute zwei zentrale Aspekte:

- Mitarbeiter:innen in ihrer individuellen Entwicklung fördern
- Menschen Ausrichtung an sinnstiftender Zusammenarbeit zu vermitteln

Einige ausgewählte Coaching-Instrumente, die auf den Erkenntnissen der interpersonellen Neuro-Wissenschaften beruhen, können beide Aspekte maßgeblich unterstützen.

Darüber hinaus werden spezifische Herausforderungen virtueller Teams behandelt:

- Das Verständnis von zentralen Konzepten und Modellen in den Bereichen persönlicher Entwicklung und effektiver Zusammenarbeit vertiefen.
- Coaching- und Kommunikations-Techniken im Bereich Konfliktlösung und Persönlichkeitsentwicklung vermitteln.
- Einen Coaching-Prozess anwenden, der Teammitglieder:innen entwickelt und kreative Leistungssteigerung ermöglicht.

Das Seminar fokussiert auf die Kommunikation mit Mitarbeiter:innen (einzeln und im Team) mit dem Ziel, eine belastbare Grundlage für individuelle Entfaltung und die effektive Bearbeitung von Teamkonflikten zu schaffen. Es verbindet aktuelle Forschungsergebnisse der Neurowissenschaften, Coaching-Techniken und den SAM-Ansatz im Bereich Mindful Leadership.

Zielgruppe

- Erfahrene Führungskräfte
- Leiter:innen von Projektteams,
- Fachliche Teamleiter:innen: Heads of Desk
- Agile Leaders



Die Führungskraft als KI unterstützter Leader

[keine Eingangsvoraussetzung](#)[Zum Angebot →](#)

Lernformat

Präsenz

Dauer

2 Tage

Beschreibung

In diesem Training werden die Teilnehmenden wichtige Fragen zur Integration von KI für die Führung erkunden.

- Warum wird KI als neue industrielle Revolution verstanden?
- Wie kann ich KI einsetzen, um effizienter zu arbeiten und bessere Entscheidungen zu treffen?
- Welche spezifischen Führungskompetenzen sind erforderlich, um KI effektiv in das Tagesgeschäft zu integrieren?
- Wie kann ich KI zur Steigerung der Teamleistung nutzen?
- Wie führe ich KI-Initiativen in meinem Verantwortungsbereich ein?

Ziele/Inhalte:

- Vertiefungen zum Einfluss von KI auf die Arbeitswelt und Führung
- Nutzung von KI als persönliche Assistenz
- Reflexion und Diskussionen über psychologische Implikationen (KI & Menschlichkeit)
- Interaktive Geschäftssimulationen zur Erfahrung des transformativen Potenzials von KI in der Führung
- Entwicklung individueller Führungswerkzeuge und KI-Personas
- Planung der KI-Entwicklung und -Integration im eigenen Team
- Strategien für die persönliche Anwendung im Arbeitsalltag: •Erstellung einer Roadmap für die KI-Adoption

Zielgruppe

Führungskräfte der Sparkassengruppe



Labor für schönes Scheitern

 Lernformat

Präsenz

 Dauer

2 Tage

Beschreibung

Im Labor experimentieren wir damit, einen neuen, spielerischen Zugang zum unvermeidbaren „Scheitern“ in einer unkontrollierbaren, komplexen Welt zu finden.

Den vielfältigen Herausforderungen von Führungskräften und ihren Teams begegnen wir, indem wir eine Haltung des "schönen Scheiterns" aus der Business Improvisation entwickeln: Wir können mit allem arbeiten, was da ist und aus allem, etwas machen, selbst in herausfordernden Situationen.

Ziele/Inhalte

- Resilienz - Aus Rückschlägen und Krisen lernen und Stärke daraus ziehen.
- Growth Mindset - Mit Komplexität, Fehlern und Krisen lösungsorientiert umgehen.
- Psychologische Sicherheit - Verbundenheit und Vertrauen zu sich und anderen (Teammitgliedern)
- Mut - Den Sprung ins kalte Wasser wagen, mit Neuem experimentieren und sich weiterentwickeln.
- Eigenverantwortung - Selbstbestimmt agieren, die Folgen annehmen und daraus lernen.

Das "schöne Scheitern" bietet die Chance, schwierige Zeiten wie Störungen, Verluste oder Misserfolge als Phase der persönlichen Entwicklung und Erneuerung zu nutzen. Voraussetzung dafür: die richtige Einstellung, Perspektive und praktische Werkzeuge.

Das Labor für schönes Scheitern ist kein klassisches Fehlerkultur-Seminar, es ist eine Forschungsreise. Wir arbeiten mit einem Methodenmix aus Business Improvisation, Positiver Psychologie, Achtsamkeit und systemischem Coaching. Im geschützten Rahmen des Labors werden wir auf spielerische Art und Weise direkt mit Fehlern, Unvorhersehbarkeit und Komplexität konfrontiert. Darüber hinaus gibt es nach dem eigentlichen 2-tägigen Seminar zahlreiche Verankerungsimpulse für die Führungspraxis.

 keine Eingangsvoraussetzung

[Zum Angebot →](#)

Zielgruppe

Führungskräfte der Sparkassengruppe



Führen mit KI - LOT



Lernformat

Live Online Training



Dauer

0,5 Tage

Beschreibung

KI gewinnt in allen Arbeitsbereichen extrem an Bedeutung. Dieses Seminar macht Führungskräfte fit, die zahlreichen Chancen zu nutzen, die in dieser Revolution enthalten sind. Sie lernen ganz konkret, wie sich die Entwicklung von künstlicher Intelligenz speziell auf die Themen Führung und Zusammenarbeit auswirkt. Sie lernen Grundlagen von generativer KI und wie man sie für den eigenen Führungs-Alltag nutzen kann, aber auch Ideen, wie die neuen Tools das Gesamtgefüge von Leistungs-Erbringung in ihrem Verantwortungsbereich verbessern kann – Kund:innen inklusive. Sie erhalten fundierte Einblicke und Übungs-Möglichkeiten, bezüglich aktueller Entwicklungen, Herausforderungen und Chancen, die KI für Führungskräfte mit sich bringt.

[keine Eingangsvoraussetzung](#)[Zum Angebot →](#)

Zielgruppe

Führungskräfte der Sparkassengruppe



Wirksam führen – der Szenenwechsel

Präsenz

Dauer

1,5 Tage

Beschreibung

Im Rahmen von "Wirksam Führen – der Szenenwechsel" übernehmen die Teilnehmer:innen ab sofort die Regie in Gesprächen und Meetings. Sie lernen, ihre Stimme zu trainieren, sich Gehör zu verschaffen und Aufmerksamkeit auf sich zu richten. Gezielte Atemtechniken helfen ihnen dabei, in Gesprächssituationen Pausen einzubauen, damit sie in echten Kontakt zu ihrem Gegenüber treten und Gespräche auf Augenhöhe führen. Sie üben, selbst in Videocalls ihre Körpersprache bewusst einzusetzen und ihre Texte so abwechslungsreich zu gestalten, dass sie nie die Aufmerksamkeit ihres Publikums verlieren.

Szenenwechsel bedeutet auch Perspektivwechsel.

Sie lernen, ihre Führungsrolle neu auszurichten und dabei den Spagat zu schaffen, einerseits sich selbst treu zu bleiben und andererseits den an die Teilnehmer:innen gestellten Anforderungen gerecht zu werden.

Be yourself, but be the best version of yourself!

Darüber hinaus lernen sie von einem Schauspielprofi, Techniken aus dem Improvisationstheater auf ihr "Businessstheater" zu übertragen.

- Körpersprache, Atem- und Stimmtechnik
- Rhetorik, Eloquenz, Ausdrucksstärke
- Verhandlungsgeschick und Gesprächsführung
- Improvisation, Spontanität, Flexibilität, Schlagfertigkeit
- Überzeugungsstärke
- Überwinden von Lampenfieber

Aufbau des Trainings:

1 Präsenztage

3h Follow up LOT

keine Eingangsvoraussetzung

[Zum Angebot](#) →

Zielgruppe

Absolvent:innen des First Time Manager Programme sowie erfahrene Führungskräfte und Projektmanager:innen, die ihrer Führungsrolle durch einen starken und beeindruckenden Auftritt mehr Ausdruck verleihen und dadurch die Wirksamkeit ihrer Führung stärken möchten.



Inclusive Leadership

 Lernformat

Live Online Training

 Dauer

2 Tage

Beschreibung

Förderung des Wachstums durch Verletzlichkeit und Empathie

- Achtsame Führung und Kommunikation
- Aufbau vielfältiger und integrativer Teams
- Fairness, psychologische Sicherheit und Umgang mit Machtdynamiken

Inklusive Führung zielt darauf ab, ein Umfeld zu schaffen, in dem alle Mitarbeitenden ihr volles Potenzial entfalten können. Auf der „Inclusive Leadership Journey“ werden Führungskräften Hintergrundinformationen und praktische Tools übermittelt, um in ihren Teams ein integratives, einfühlsames und wachstumsorientiertes Umfeld zu fördern.

 keine Eingangsvoraussetzung[Zum Angebot](#) →

Zielgruppe

Führungskräfte der EBOe, EH, Erste Digital, Töchter und Sparkassen, die sich in inklusivem Leadership weiterbilden möchten

Führen im Vertrieb im 21. Jahrhundert

 Lernformat

Präsenz

 Dauer

2 Tage

Beschreibung

Alles, was es für „Führung im 21. Jahrhundert“ benötigt. In diesem praxisorientierten Seminar erfahren die Teilnehmer:innen, was sie zur Führung

- im dynamischen und unberechenbaren Umfeld des 21. Jahrhunderts (Stichwort: VUCA),
- unterschiedlicher Generationen (X, Y, Z, etc.) sowie rund um die
- Herausforderungen des New Work

wissen müssen und dabei dennoch den Fokus klar auf die zu erzielenden Ergebnisse behalten.

Dabei reichern sie ihre Fähigkeiten sowie ihr Tool- und Methodenset gezielt, um Perspektiven und Skills aus der Personal- wie auch Organisationsentwicklung, an.

 keine Eingangsvoraussetzung[Zum Angebot](#) →

Zielgruppe

Alle Vertriebsführungskräfte, die ihre Führungsskills auf die Herausforderungen der Führung im 21. Jahrhundert hin schärfen und einen Schritt voraus sein wollen.



Spielt die (Welt-) Wirtschaft verrückt? Aktuelle Ereignisse mit praxisnaher VWL verstehen

[💎 Spezial](#)[Zum Angebot →](#)

Lernformat

Live Online Training

Dauer

6 Stunden

Beschreibung

Aktuelle wirtschaftliche Themen und Medienberichte werden im volkswirtschaftlichen Zusammenhang verständlich gemacht. Das gewonnene Wissen kann gezielt an Kund:innen und Kolleg:innen weitergegeben werden.

Das Seminar besteht aus 2 × 3h Live-Online-Trainings. Zu Beginn werden fundierte Fachinputs und ein Big-Picture zu tagesaktuellen nationalen und internationalen Themen der Weltwirtschaft gegeben. Anschließend werden diese gemeinsam mit dem Trainer:innen beleuchtet und diskutiert. Dabei geht es darum, fachliche Hintergründe und Zusammenhänge aufzuzeigen. Das Training thematisiert gesamtheitliche Auswirkungen auf Kreditportfolien und Geschäftsmodelle von Kund:innen und zeigt mögliche Konsequenzen und Szenarien auf.

Durch den hohen Praxisbezug nehmen Sie viele Beispiele und Empfehlungen mit, die Sie dabei unterstützen, Ihr neu geschärftes Wissen auch anderen gut vermitteln zu können.

Zielgruppe

Führungskräfte der Sparkassengruppe

 Führungskräfte Aus- und Weiterbildung

Regulatorische Vorgaben & Compliance



Fit und Proper – Recht und Regulatorik*

[💎 Spezial](#)[Zum Angebot →](#)**Lernformat**

Live Online Training

Dauer

3 Tage

Beschreibung

In diesem Live-Online-Training erhalten Sie einen kompakten Überblick über die rechtlichen und regulatorischen Anforderungen im Bankgeschäft, welche Sie – im Sinne der Fit&Proper Vorgaben der Aufsicht – als Funktionsträger:innen wissen MÜSSEN.

Zielgruppe

Vorstände, Geschäftsleiter:innen und höheres Management, Inhaber:innen von Schlüsselfunktionen (z. B. Interne Revision, Compliance Officer, Geldwäschebeauftragte, Leitung Risikomanagement)

Fit und Proper – Follow-up

[💎 Spezial](#)[Zum Angebot →](#)**Lernformat**

Live Online Training

Dauer

0,5 Tage

Beschreibung

Als Inhaber:in einer Schlüsselfunktion haben Sie sich bereits Basiswissen im Aufsichtsrecht angeeignet. Aufgrund Ihrer Position sind Sie gefordert, selbstverantwortlich in komplexen Situationen zu entscheiden. Topaktuelles Fachwissen unterstützt Sie dabei. In diesem Follow-up bringen Sie Ihre Fit&Properness auf den aktuellsten Stand.

Zielgruppe

Vorstände, Geschäftsleiter:innen und höheres Management sowie Inhaber:innen von Schlüsselfunktionen (beispielsweise Hauptverantwortliche interner Kontrollfunktionen)

Offenes Angebot



Führungskräfte Aus- und Weiterbildung

Fit und Proper – Nachhaltigkeit

Spezial

[Zum Angebot →](#)

Lernformat

Live Online Training

Dauer

0,25 Tage

Beschreibung

In dieser Live-Online-Information verschaffen Sie sich einen kompakten Überblick über die rechtlichen und regulatorischen Anforderungen im Bereich Nachhaltigkeit, wie im EZB Leitfaden zu Klima- und Umweltrisiken gefordert.

Zielgruppe

Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder, höheres Management, Inhaber:innen von Schlüsselfunktionen (z. B. Interne Revision, Leitung Risikomanagement) und operative Mitarbeiter:innen im Bereich Nachhaltigkeit

Bankenaufsichtsrecht 1

Spezial

[Zum Angebot →](#)

Lernformat

Präsenz

Dauer

1 Tag

Beschreibung

In diesem Seminar lernen Sie die einschlägigen BWG-Bestimmungen und deren wirtschaftliche Hintergründe, sowie die diesbezüglichen Anforderungen, Guides und Empfehlungen der österreichischen und europäischen Aufsicht kennen und interpretieren.

Zielgruppe

Führungskräfte des mittleren Managements, Mitarbeiter:innen in Rechtsabteilungen und der Internen Revision sowie Mitarbeiter:innen, die als regelmäßige Kontaktstelle zur Aufsicht fungieren ("SPOCs") bzw. regelmäßig mit aufsichtsrechtlichen Fragestellungen befasst sind.

Hinweis: Dieses Seminar wird auch der Zielgruppe Vorstände, Key Functions & Erfahrene Führungskräfte zur individuellen fachlichen Vertiefung empfohlen.

Offenes Angebot



Bankenaufsichtsrecht 2

 Lernformat

Präsenz

 Dauer

1 Tag

Beschreibung

- Die entsprechenden BWG und CRR-Bestimmungen kennen und interpretieren können.
- Konsolidierung
- Eigenmittelbestandteile und Eigenmittelerfordernis nach der CRR
- Neue Liquiditätsbestimmungen der CRR - LCR und NSFR
- Großkreditregime
- Leverage Ratio
- Makroprudenzielle Aufsicht
- Optional: Aktuelle FMA Verordnungen bzw. Mindeststandards

Zielgruppe

Führungskräfte des mittleren und höheren Managements, Mitarbeiter:innen in Rechtsabteilungen und der Internen Revision sowie Mitarbeiter:innen, die als regelmäßige Kontaktstelle zur Aufsicht fungieren ("SPOCs")

Hinweis: Dieses Seminar wird auch der Zielgruppe Vorstände, Key Functions & Erfahrene Führungskräfte zur individuellen fachlichen Vertiefung empfohlen.

 Spezial[Zum Angebot →](#)



Persönliche und soziale Kompetenzen

Einleitung



Die Kategorie **persönliche und soziale Kompetenzen** widmet sich der Entwicklung von Soft Skills, die für den Erfolg im Bankwesen von entscheidender Bedeutung sind. Diese Seminare fördern die persönliche Entwicklung von Mitarbeiter:innen und stärken ihre Fähigkeit, effektiv mit Kolleg:innen, Kund:innen und Stakeholdern zu interagieren. Der thematische Schwerpunkt liegt hier bei Nachfolgendem:

- Kommunikation und Gesprächsführung
- Konfliktmanagement und Mediation
- Stressmanagement und Work-Life-Balance
- Teamarbeit und Kollaboration
- Präsentations- und Moderationstechniken
- Emotionale Intelligenz und Empathie
- Zeitmanagement und Prioritätensetzung
- Resilienz und Veränderungsbereitschaft

Dieses Weiterentwicklungsangebot richtet sich an alle Mitarbeiter:innen, unabhängig von ihrer Funktion. Es ergänzt fachliche Qualifikationen und trägt maßgeblich zur persönlichen Zufriedenheit und beruflichen Effektivität bei. Die Kurse nutzen interaktive Lernmethoden, Selbstreflexion und praktische Übungen, um nachhaltige persönliche und berufliche Weiterentwicklung zu fördern und die Arbeitsqualität zu verbessern.

Angebot der Kategorie

Kommunikation und Gesprächsführung

Offene Angebote

Superpower Kommunikation - Redest du noch oder kommunizierst Du schon?	140
PS My Personal Brand: Durchsetzungsstark kommunizieren	140
PS Online - My Personal Brand: Durchsetzungsstark kommunizieren - Live Online Training	141
PS My Personal Brand: Auftreten und Wirkung	141
PS Online - My Personal Brand: Auftreten und Wirkung - Live Online Training	142

Konfliktmanagement und Mediation

Offene Angebote

PS Effektives Konflikt-Management	144
PS Online - Effektives Konfliktmanagement - Live Online Training	144
Souverän im Konfliktmanagement für Mitarbeitende in Change-Prozessen	145
PS Schwierige Gespräche erfolgreich führen	145
PS Online - Schwierige Gespräche erfolgreich meistern - Live Online Training	146
PS Kühler Kopf in heißen Debatten - Argumentation und Schlagfertigkeit	146

Stressmanagement und Work-Life-Balance

Offene Angebote

Prävention durch Bewegung & Ernährung / Fit und aktiv am Arbeitsplatz	148
PS_Körpersignale und Stress - Kraft mit Dr. Spinka SEMINAR	148

Teamarbeit und Kollaboration

Offene Angebote

Miteinander 4.0 - Wirksam.Zusammen.Arbeiten.	150
PS Situative Kollaboration - Unterschiedlichkeiten im Team optimal nutzen!	150

Präsentations- und Moderationstechniken

Offene Angebote

Ein Bild sagt mehr als tausend Worte - Visualisierung für Präsentationen und Meetings	152
PS Meeting-Moderation: aktiv & ergebnisorientiert!	152
PS Präsentationstechnik Aufbau	153
PS "Vorstandstauglich" präsentieren	153
Stimme.Sprechen.Atmung	154

Emotionale Intelligenz und Empathie

Offene Angebote

Female Empowerment - entfalte Deine innere Führungskraft	156
Empowerment für die Assistenz	156

Zeitmanagement und Prioritätensetzung

Offene Angebote

PS BrainRead® Schneller lesen - Informationen effizienter aufnehmen	158
PS ProMemory - Ein solides Merksystem für ein unschlagbares Gedächtnis SEMINAR	158
PS „Zeit im Griff!“ - Kraftvoll durch effizientes Zeitmanagement und Grenzen setzen	159
Neurohacks - The Power of Focus	159
PS Selbstmanagement - auf dem Weg zu souveränen Leistungen	160

Resilienz und Veränderungsbereitschaft

Offene Angebote

PS Erfolgsfaktor Resilienz: Ressourcen aktivieren und innere Kraft stärken	162
Expedition LEBEN - an Herausforderungen wachsen und diese besser meistern	162
PS Achtsamkeit und Selbst-Management	163

IT & Digitalisierung

Offene Angebote

Künstliche Intelligenz erleben und richtig Prompten lernen	165
--	-----

Sprachen

Offene Angebote

PS Klartext-Initiative: Unsere Unternehmenssprache mit KI-Unterstützung	167
PS Klartext-Initiative: Unsere Unternehmenssprache mit KI-Unterstützung - Live Online Training	167

 Persönliche und soziale Kompetenzen

Kommunikation und Gesprächsführung

Offenes Angebot



Persönliche und soziale
Kompetenzen

Superpower Kommunikation - Redest du noch oder kommunizierst Du schon?

keine Eingangsvoraussetzung

[Zum Angebot →](#)

Lernformat

Präsenz

Dauer

18 Stunden

Beschreibung

Eine gelungene Gesprächsführung, konstruktives Feedback geben, sowie der Einsatz individueller Kommunikationsstärken sind häufige Schlagworte unserer modernen Arbeitswelt.

Doch wie gelingt Kommunikation, die wirklich ankommt?

In diesem Training erweitern Sie Ihre Kommunikationskompetenz beim Erproben unterschiedlicher Gesprächssituationen: Sei es das Zweiergespräch oder ein großformatiges Meeting - Sie meistern mit dem Erlernten jeden Talk souverän.

Zielgruppe

Alle Mitarbeiter:innen

PS My Personal Brand: Durchsetzungsstark kommunizieren

keine Eingangsvoraussetzung

[Zum Angebot →](#)

Lernformat

Präsenz

Dauer

18 Stunden

Beschreibung

Setzen Sie die Marke "Ich" in der Kommunikation ein und argumentieren Sie gekonnt durchsetzungsstark: Durch eine authentische Körpersprache, sowie dem gezielten Einsatz von der einem selbst ausmachenden Sprache in Rhetorik und Kommunikation, treten Sie überzeugend auf und agieren selbstbewusst.

Das Seminar vermittelt Strategien zur mentalen, emotionalen und kommunikativen Vorbereitung auf herausfordernde Gesprächssituationen. Durch Selbstmotivation, Stressregulation und den erprobten Umgang mit schwierigen Gesprächspartner:innen wird eine ganzheitliche Kommunikationskompetenz aufgebaut.

Zielgruppe

Alle Mitarbeiter:innen

Offenes Angebot



Persönliche und soziale
Kompetenzen

PS Online - My Personal Brand: Durchsetzungsstark kommunizieren - Live Online Training

 keine Eingangsvoraussetzung

[Zum Angebot](#) →

 Lernformat

Live Online Training

 Dauer

9,5 Stunden

Beschreibung

Setzen Sie die Marke "Ich" in der Kommunikation ein und argumentieren Sie gekonnt durchsetzungsstark: Durch eine authentische Körpersprache sowie den gezielten Einsatz der einen selbst ausmachenden Sprache in Rhetorik und Kommunikation treten Sie überzeugend auf und agieren selbstbewusst.

Das Seminar vermittelt Strategien zur mentalen, emotionalen und kommunikativen Vorbereitung auf herausfordernde Gesprächssituationen. Durch Selbstmotivation, Stressregulation und den erprobten Umgang mit schwierigen Gesprächspartner:innen wird eine ganzheitliche Kommunikationskompetenz aufgebaut.

Zielgruppe

Alle Mitarbeiter:innen

PS My Personal Brand: Auftreten und Wirkung

 keine Eingangsvoraussetzung

[Zum Angebot](#) →

 Lernformat

Präsenz

 Dauer

18 Stunden

Beschreibung

Hinterlassen Sie einen bleibenden Eindruck, durch die Marke "Ich" als Schlüssel zu einem überzeugenden Auftreten und verbinden Sie die eigene Marke wirksam mit der Unternehmensidentität: Dieses Seminar unterstützt Sie dabei, Ihren authentischen Stil optimal in gezielter Kommunikation und durch bewusstes Verhalten hervorzuheben.

Die Wirkung der persönlichen Präsenz wird in praktischen Übungen mit Feedbackrunden entfaltet. Abschließend wird die persönliche Marke durch eine Farb- und Stilberatung akzentuiert.

Zielgruppe

Alle Mitarbeiter:innen

Offenes Angebot



Persönliche und soziale
Kompetenzen

PS Online - My Personal Brand: Auftreten und Wirkung - Live Online Training

 keine Eingangsvoraussetzung

[Zum Angebot](#) →

 Lernformat

Live Online Training

 Dauer

9,5 Stunden

Beschreibung

Hinterlassen Sie einen bleibenden Eindruck, durch die Marke "Ich" als Schlüssel zu einem überzeugenden Auftreten und verbinden Sie die eigene Marke wirksam mit der Unternehmensidentität: Dieses Seminar unterstützt Sie dabei, Ihren authentischen Stil optimal in gezielter Kommunikation und durch bewusstes Verhalten hervorzuheben.

Die Wirkung der persönlichen Präsenz wird in praktischen Übungen mit Feedbackrunden entfaltet. Abschließend wird die persönliche Marke durch eine Farb- und Stilberatung akzentuiert.

Zielgruppe

Alle Mitarbeiter:innen

 Persönliche und soziale Kompetenzen

Konfliktmanagement und Mediation

Offenes Angebot



Persönliche und soziale
Kompetenzen

PS Effektives Konflikt-Management

Lernformat

Präsenz

Dauer

18 Stunden

Beschreibung

Eine reflektierte Haltung zu Konflikten kann viel bewirken. Mit dem Ziel vor Augen, ein konstruktives Gesprächsverhalten in Konfliktsituationen professionell an den Tag zu legen, lernen die Teilnehmenden Konfliktarten, -ursachen und -dynamiken im beruflichen Kontext zu erkennen und diesen mit gezielten Deeskalationsmethoden zu begegnen. Der im Seminar erlernte Einsatz gewaltfreier Kommunikation gepaart mit Konfliktlösungsstrategien, stärkt die Fähigkeit, auch in herausfordernden Situationen lösungsorientiert und souverän zu agieren.

keine Eingangsvoraussetzung

Zum Angebot →

Zielgruppe

Alle Mitarbeiter:innen

PS Online - Effektives Konfliktmanagement - Live Online Training

Lernformat

Live Online Training

Dauer

9,5 Stunden

Beschreibung

Eine reflektierte Haltung zu Konflikten kann viel bewirken. Mit dem Ziel vor Augen, ein konstruktives Gesprächsverhalten in Konfliktsituationen professionell an den Tag zu legen, lernen die Teilnehmenden Konfliktarten, -ursachen und -dynamiken im beruflichen Kontext zu erkennen und diesen mit gezielten Deeskalationsmethoden zu begegnen. Der im Seminar erlernte Einsatz gewaltfreier Kommunikation gepaart mit Konfliktlösungsstrategien, stärkt die Fähigkeit, auch in herausfordernden Situationen lösungsorientiert und souverän zu agieren.

keine Eingangsvoraussetzung

Zum Angebot →

Zielgruppe

Alle Mitarbeiter:innen

Offenes Angebot

Persönliche und soziale
Kompetenzen

Souverän im Konfliktmanagement für Mitarbeitende in Change-Prozessen

keine Eingangsvoraussetzung

[Zum Angebot →](#)

Lernformat

Präsenz

Dauer

17,5 Stunden

Beschreibung

Dieses Seminar richtet sich an Mitarbeiter:innen, die in Veränderungsprozesse eingebunden sind – unabhängig davon, ob Sie diese aktiv mitgestalten oder davon betroffen sind. Im Fokus steht der souveräne Umgang mit Widerständen und Zielkonflikten im Change-Kontext. Sie erproben praxisnahe Strategien, um Konflikte frühzeitig zu erkennen und konstruktiv zu lösen. Zusätzlich lernen Sie in dem Seminar Resilienz aufzubauen sowie Ihre Kommunikationsfähigkeit, der Situation entsprechend, gekonnt einzusetzen.

Zielgruppe

Alle Mitarbeiter:innen

PS Schwierige Gespräche erfolgreich führen

keine Eingangsvoraussetzung

[Zum Angebot →](#)

Lernformat

Präsenz

Dauer

18 Stunden

Beschreibung

Sie erlernen herausfordernd schwierige Gespräche konstruktiv zu führen, mit Widerstand souverän umzugehen, destruktivem Verhalten entgegenzuwirken und unangenehme Themen gezielt anzusprechen. Praxisnahe Methoden und Kommunikationsmodelle unterstützen Sie dabei, Ihre Gesprächskompetenz auszubauen.

Zielgruppe

Alle Mitarbeiter:innen

Offenes Angebot



Persönliche und soziale
Kompetenzen

PS Online – Schwierige Gespräche erfolgreich meistern – Live Online Training

NEU

keine Eingangsvoraussetzung

[Zum Angebot →](#)

Lernformat

Live Online Training

Dauer

16 Stunden

Beschreibung

Sie erlernen herausfordernd schwierige Gespräche konstruktiv zu führen, mit Widerstand souverän umzugehen, destruktivem Verhalten entgegenzuwirken und unangenehme Themen gezielt anzusprechen. Praxisnahe Methoden und Kommunikationsmodelle unterstützen Sie dabei, Ihre Gesprächskompetenz auszubauen.

Zielgruppe

Alle Mitarbeiter:innen

PS Kühler Kopf in heißen Debatten - Argumentation und Schlagfertigkeit

keine Eingangsvoraussetzung

[Zum Angebot →](#)

Lernformat

Präsenz

Dauer

18 Stunden

Beschreibung

Wir erproben Gesprächssituationen, in denen Sie Interessen vertreten, Positionen argumentieren und schließlich andere überzeugen sollen. Diese sind oft sehr fordernd. Das Seminar vermittelt die Fähigkeit, in Stress-Situationen eine fachlich durchdachte Argumentation zu führen, die Kommunikation zu steuern, flexibel zu bleiben und mit verbal und nonverbal demonstrierter Macht umzugehen.

Zielgruppe

Alle Mitarbeiter:innen

 Persönliche und soziale Kompetenzen

Stressmanagement und Work-Life-Balance

Offenes Angebot



Persönliche und soziale
Kompetenzen

Prävention durch Bewegung & Ernährung / Fit und aktiv am Arbeitsplatz

 keine Eingangsvoraussetzung

[Zum Angebot](#) →

 Lernformat

Präsenz

 Dauer

24 Stunden

Beschreibung

Das Seminar richtet sich an Mitarbeiter:innen und Führungskräfte, die ihre Lebensgestaltung in Balance bringen möchten.

In interaktiven Vorträgen und Workshops, geleitet von einer Ärztin und einer Physiotherapeutin, werden präventive und medizinisch-therapeutische Ansätze rund um Bewegung, Ernährung und sensomotorisches Training vermittelt.

Zielgruppe

Alle Mitarbeiter:innen

PS_Körpersignale und Stress - Kraft mit Dr. Spinka SEMINAR

 keine Eingangsvoraussetzung

[Zum Angebot](#) →

 Lernformat

Präsenz

 Dauer

24 Stunden

Beschreibung

Das Seminar richtet sich an alle, die ihre Lebensgestaltung bewusst reflektieren und positiv verändern möchten.

Im Fokus stehen alltagstaugliche Impulse für einen gesünderen Lebensstil. Auch der Umgang mit Rückschlägen wird erlernt. Durch gemeinsame Laufeinheiten wird die Freude an Bewegung gefördert.

Zielgruppe

Alle Mitarbeiter:innen

 Persönliche und soziale Kompetenzen

Teamarbeit und Kollaboration

Offenes Angebot



Persönliche und soziale
Kompetenzen

Miteinander 4.0 – Wirksam.Zusammen.Arbeiten.

NEU

keine Eingangsvoraussetzung

Zum Angebot →

Lernformat

Präsenz

Dauer

17,5 Stunden

Beschreibung

Der einzigartige Fokus dieses Seminars ist die Teamarbeit in einer zunehmend digitalen Arbeitswelt. Das Seminar richtet sich an Mitarbeiter:innen und Führungskräfte, die ihre Zusammenarbeit, mit Augenmerk auf die immer zunehmende Digitalisierung, ausbauen möchten. Im Mittelpunkt stehen praxisnahe Methoden, um trotz selbständigem, digitalem Arbeiten Vertrauen zu Kolleg:innen aufzubauen, eine klare Kommunikation zu etablieren und Unterschiede, wie etwa Generationszugehörigkeit im Team, als Gewinn zu betrachten. Ziel ist es, das Miteinander in der digitalen Welt zu stärken, dessen Bedeutung zu verstehen und die eigene Kompetenz im interaktiven Austausch mit anderen weiter auszubauen. Was können wir also voneinander lernen?

Zielgruppe

Alle Mitarbeiter:innen

PS Situative Kollaboration – Unterschiedlichkeiten im Team optimal nutzen!

keine Eingangsvoraussetzung

Zum Angebot →

Lernformat

Präsenz

Dauer

18 Stunden

Beschreibung

Das Seminarprogramm orientiert sich an Use Cases der Zusammenarbeit. Entlang dieser Situationen erkunden wir das Verständnis für unterschiedliche Persönlichkeitstypen und Arbeitsweisen. Teilnehmende reflektieren ihre eigene Rolle, entwickeln praxisnahe Ansätze für eine erfolgreiche Teamarbeit und stärken ihre Kommunikations- und Reflexionsfähigkeiten. Methoden und Modelle zur Teamentwicklung unterstützen die bewusste Gestaltung kollegialer Zusammenarbeit.

Zielgruppe

Alle Mitarbeiter:innen

 Persönliche und soziale Kompetenzen

Präsentations- und Moderationstechniken

Offenes Angebot



Persönliche und soziale
Kompetenzen

Ein Bild sagt mehr als tausend Worte - Visualisierung für Präsentationen und Meetings

 keine Eingangsvoraussetzung

[Zum Angebot →](#)

 Lernformat

Präsenz

 Dauer

17,5 Stunden

Beschreibung

In diesem zweitägigen Training erlernen Sie, unabhängig von zeichnerischem Talent, die Grundlagen des Visualisierens. Durch praktische Übungen und Live-Visualisierungen entwickeln Sie visuelle Meetingnotizen, die direkt in den Arbeitsalltag übertragbar sind. Eine abschließende Flipchart-Präsentation unterstützt den nachhaltigen Praxistransfer - spektakuläre Ergebnisse sind garantiert.

Zielgruppe

Alle Mitarbeiter:innen

PS Meeting-Moderation: aktiv & ergebnisorientiert!

 keine Eingangsvoraussetzung

[Zum Angebot →](#)

 Lernformat

Präsenz

 Dauer

17,5 Stunden

Beschreibung

Das Seminar vermittelt umfassend die Grundlagen der Moderation: Beginnend beim Moderationsaufbau, weiter zum Rollenverständnis, bis hin zu Methoden zum Auflockern des recht statischen Moderationssettings. Teilnehmende lernen, Meetings strukturiert zu gestalten, mit herausfordernden Situationen souverän umzugehen und zwischen Moderation und Besprechungsleitung zu unterscheiden. Besonderheiten von Präsenz-, Hybrid- und Onlineformaten werden gezielt berücksichtigt.

Zielgruppe

Alle Mitarbeiter:innen

Offenes Angebot



Persönliche und soziale
Kompetenzen

PS Präsentationstechnik Aufbau

keine Eingangsvoraussetzung

[Zum Angebot →](#)

Lernformat

Präsenz

Dauer

18 Stunden

Beschreibung

Der Workshop vermittelt Gewissheit, klare, strukturierte und überzeugende Präsentationen halten zu können, die Ihren persönlichen Stil sowie Ihre Fähigkeiten und Fertigkeiten widerspiegeln.

Zielgruppe

Alle Mitarbeiter:innen

PS "Vorstandstauglich" präsentieren

keine Eingangsvoraussetzung

[Zum Angebot →](#)

Lernformat

Präsenz

Dauer

18 Stunden

Beschreibung

Der Workshop konzentriert sich darauf zu verstehen, welche Anforderungen Führungskräfte an eine Präsentation haben.

Im Seminar wird vermittelt, wie man Präsentationen klar, prägnant und effektiv gestaltet.

Praxisnah präsentiert jede:r Teilnehmer:in eine gut formulierte Botschaft, die Führungskräfte brieft oder ihnen eigene Ideen überzeugend näher bringt.

Zielgruppe

Alle Mitarbeiter:innen

Offenes Angebot



Persönliche und soziale
Kompetenzen

Stimme.Sprechen.Atmung

NEU

Lernformat

Präsenz

Dauer

17,5 Stunden

Beschreibung

Wir setzen unsere Sprache, Stimme und Körpersprache (Gestik, Mimik) gezielt ein, um unsere Kommunikation in Präsenz sowie in anderen Formen (z.B. online, vor der Kamera) zu stärken. Teilnehmende verbessern in diesem Seminar ihr sprachliches Ausdrucksvermögen für viele kommunikative Settings: Kundengespräche, Meetings, Fachpräsentationen und öffentliche Auftritte. Sie lernen, sprachliche Herausforderungen gekonnt zu meistern und ihre Kommunikation authentisch und wirkungsvoll zu gestalten.

keine Eingangsvoraussetzung

Zum Angebot →

Zielgruppe

Alle Mitarbeiter:innen

 Persönliche und soziale Kompetenzen

Emotionale Intelligenz und Empathie

Offenes Angebot



Persönliche und soziale
Kompetenzen

Female Empowerment - entfalte Deine innere Führungskraft

keine Eingangsvoraussetzung

[Zum Angebot →](#)

Lernformat

Präsenz

Dauer

16 Stunden

Beschreibung

Mit dem Wissen aus unterschiedlichen Kompetenzen und Methoden entwickeln Frauen die Haltung, das Mindset und die mentale Flexibilität, um beruflich und persönlich erfolgreich zu sein.

Zielgruppe

Alle Mitarbeiter:innen

Empowerment für die Assistenz

keine Eingangsvoraussetzung

[Zum Angebot →](#)

Lernformat

Präsenz

Dauer

18 Stunden

Beschreibung

Das Seminar vermittelt Strategien und Maßnahmen zu Empowerment, die den Grad an Autonomie und Selbstbestimmung steigern. Ob individuell oder gemeinsam im Team: Ziel des Seminars ist, das Durchsetzen der eigenen Interessen sowie diese auch standhaft, selbstverantwortlich und selbstbestimmt zu vertreten.

Zielgruppe

Alle Mitarbeiter:innen

 Persönliche und soziale Kompetenzen

Zeitmanagement und Prioritätensetzung

Offenes Angebot



Persönliche und soziale
Kompetenzen

PS BrainRead® Schneller lesen - Informationen effizienter aufnehmen

keine Eingangsvoraussetzung

[Zum Angebot →](#)

Lernformat

Präsenz

Dauer

18 Stunden

Beschreibung

Der Einsatz der Methode BrainRead® führt zu einer Steigerung der Lesekompetenz. Die Methode legt den Fokus darauf, viele und nicht einfach verständliche Informationen effektiver aufzunehmen sowie diese zielführend zu verarbeiten. Teilnehmer:innen verbessern neben einer gesteigerten Lesefähigkeit ihre Konzentration, ihr Textverständnis und die Merkfähigkeit durch gezielte Übungen und Strategien. Der nachhaltige Erfolg zeigt sich in deutlich erhöhter Lesegeschwindigkeit und besserer Informationsaufnahme – auch bei komplexen Fachtexten.

Zielgruppe

Alle Mitarbeiter:innen

PS ProMemory - Ein solides Merksystem für ein unschlagbares Gedächtnis SEMINAR

keine Eingangsvoraussetzung

[Zum Angebot →](#)

Lernformat

Präsenz

Dauer

17,5 Stunden

Beschreibung

In diesem Seminar lernen Sie, Ihre Gedächtnisleistung gezielt zu steigern und Informationen schneller sowie sicherer zu verarbeiten. Durch praxisnahe Methoden verbessern Sie Ihre Merkfähigkeit – etwa für Namen, Fachinhalte oder Präsentationen. Methoden zum Verkürzen von Lern- und Vorbereitungszeiten, ohne Leistungsminderung, werden erlernt. Das Erlernte unterstützt Sie dabei, auch in Situationen, die das Gedächtnis herausfordern, souverän und überzeugend aufzutreten.

Zielgruppe

Alle Mitarbeiter:innen

Offenes Angebot



Persönliche und soziale
Kompetenzen

PS „Zeit im Griff!“ – Kraftvoll durch effizientes Zeitmanagement und Grenzen setzen

keine Eingangsvoraussetzung

[Zum Angebot](#) →

Lernformat

Präsenz

Dauer

17,5 Stunden

Beschreibung

Dieses Seminar vermittelt praxiserprobte Methoden für mehr Produktivität und weniger Stress im Alltag. Durch bewusste Routinen, klare Prioritäten und gezielte Übungen stärken Sie Ihre Konzentration und erreichen Ihre Ziele effizienter. Der Fokus liegt auf einem ganzheitlichen Ansatz mit direktem Nutzen für den beruflichen Alltag und abseits.

Zielgruppe

Alle Mitarbeiter:innen

Neurohacks - The Power of Focus

NEU

keine Eingangsvoraussetzung

[Zum Angebot](#) →

Lernformat

Präsenz

Dauer

17,5 Stunden

Beschreibung

Im Arbeitsalltag wird Fokus zur entscheidenden Ressource. Dies trifft besonders auf Branchen wie dem Bankwesen zu, die durchdachte Entscheidungen fordern.

Das Neurohacks-Training vermittelt neurowissenschaftlich fundierte Techniken zur Steigerung von Konzentration und mentaler Ausdauer. Teilnehmende lernen, Ablenkungen gezielt zu reduzieren und nachhaltige Fokus-Routinen zu etablieren.

Zielgruppe

Alle Mitarbeiter:innen

Offenes Angebot



Persönliche und soziale
Kompetenzen

PS Selbstmanagement - auf dem Weg zu souveränen Leistungen

 keine Eingangsvoraussetzung

[Zum Angebot](#) →

 Lernformat

Präsenz

 Dauer

17,5 Stunden

Beschreibung

Erfolgreiches Selbstmanagement beginnt mit Klarheit über die eigene Rolle und Kernkompetenzen. In diesem Training lernen Sie, Ergebnisziele zu definieren, Prioritäten zu setzen und sich gegen Störungen zu behaupten. Kreative Methoden zur Selbst- und Teammotivation unterstützen den nachhaltigen Praxistransfer.

Zielgruppe

Alle Mitarbeiter:innen

 Persönliche und soziale Kompetenzen

Resilienz und Veränderungsbereitschaft

Offenes Angebot

Persönliche und soziale
Kompetenzen

PS Erfolgsfaktor Resilienz: Ressourcen aktivieren und innere Kraft stärken

keine Eingangsvoraussetzung

[Zum Angebot →](#)

Lernformat

Präsenz

Dauer

18 Stunden

Beschreibung

Resilienz ist die Fähigkeit, in Krisen handlungsfähig zu bleiben und sich nach Rückschlägen schnell wieder zu erholen. Mit einem hohen Maß an Widerstandsfähigkeit und Optimismus bleiben Sie auch in belastenden Phasen des Berufsalltags leistungsstark. In diesem Seminar geht es darum, eben diese Fähigkeiten auszubauen.

Zielgruppe

Alle Mitarbeiter:innen

Expedition LEBEN – an Herausforderungen wachsen und diese besser meistern

NEU

keine Eingangsvoraussetzung

[Zum Angebot →](#)

Lernformat

Präsenz

Dauer

8 Stunden

Beschreibung

Das Workshoptraining „Expedition LEBEN“ verbindet Training, Workshop und eine packende Multimedia-Reportage über eine neue Route zum Südpol. Jens Neumann, Trainer und Polarexpeditionsleiter, vermittelt anhand realer Extremsituationen sieben Erfolgsfaktoren, um Herausforderungen im Berufsalltag mit mehr Resilienz, Klarheit und Weitblick zu meistern. In interaktiven Sessions arbeiten die Teilnehmer:innen an eigenen Praxisfällen und entwickeln konkrete Strategien für mehr mentale Stärke im Job.

Zielgruppe

Alle Mitarbeiter:innen

Offenes Angebot



Persönliche und soziale
Kompetenzen

PS Achtsamkeit und Selbst-Management

 Lernformat

Präsenz

 Dauer

18 Stunden

Beschreibung

Das Motto des Seminars ist es, Achtsamkeit und Selbstmanagement zu praktizieren. Wir begegnen und erkunden diese Prinzipien im Dialog, durch Bewegung und setzen Atem- sowie Stimmarbeit dabei ein. Auch Techniken aus Theater, Aikido und dem Google-Trainingsprogramm, „Search Inside Yourself“, fördern die Selbstbeobachtung und Reflexion. Die Ansätze der Achtsamkeit und des Selbstmanagement werden ganzheitlich erfahrbar gemacht, sodass die Teilnehmenden eben diese Ansätze nicht nur verstehen, sondern auch aktiv anwenden können.

 keine Eingangsvoraussetzung

[Zum Angebot](#) →

Zielgruppe

Alle Mitarbeiter:innen

 Persönliche und soziale Kompetenzen

IT & Digitalisierung



Künstliche Intelligenz erleben und richtig Prompten lernen

 Lernformat

Präsenz

 Dauer

16 Stunden

Beschreibung

Das Training setzt keine KI-Kenntnisse voraus und bietet eine Einführung in die Anwendung von Künstlicher Intelligenz im Berufsalltag.

Im Fokus stehen effektive Prompting-Prinzipien für hochwertige KI-Ergebnisse sowie Gedächtnistechniken zur nachhaltigen Verankerung des Wissens.

Die Teilnehmenden entwickeln ein klares Verständnis für KI-Anwendungen sowie für deren erlaubte Anwendungsbereiche in der Erste- und Sparkassengruppe.

Sie lernen, KI verantwortungsvoll und regelkonform zu nutzen.

 keine Eingangsvoraussetzung[Zum Angebot](#) →

Zielgruppe

Alle Mitarbeiter:innen

 Persönliche und soziale Kompetenzen

Sprachen



PS Klartext-Initiative: Unsere Unternehmenssprache mit KI-Unterstützung

[keine Eingangsvoraussetzung](#)[Zum Angebot →](#)**Lernformat**

Präsenz

Dauer

10 Stunden

Beschreibung

In diesem Seminar lernen Sie, Texte klar, zielgruppengerecht und effizient zu formulieren. Dafür setzen wir erlaubte KI-Tools, wie etwa capito.ai und Copilot, gezielt, ohne Qualitätsverlust und mit menschlicher Kontrolle ein. Sie erfahren, wie Sie Inhalte vereinfachen, barrierefrei gestalten und den Anforderungen der Klartext-Initiative gerecht werden. Best Practices und konkrete Anwendungstechniken helfen Ihnen, KI sinnvoll in den Schreibprozess zu integrieren.

Zielgruppe

Alle Mitarbeiter:innen

PS Klartext-Initiative: Unsere Unternehmenssprache mit KI-Unterstützung – Live Online Training

[keine Eingangsvoraussetzung](#)[Zum Angebot →](#)**Lernformat**

Live Online Training

Dauer

8 Stunden

Beschreibung

In diesem Seminar lernen Sie, Texte klar, zielgruppengerecht und effizient zu formulieren. Dafür setzen wir erlaubte KI-Tools, wie etwa capito.ai und Copilot, gezielt, ohne Qualitätsverlust und mit menschlicher Kontrolle ein. Sie erfahren, wie Sie Inhalte vereinfachen, barrierefrei gestalten und den Anforderungen der Klartext-Initiative gerecht werden. Best Practices und konkrete Anwendungstechniken helfen Ihnen, KI sinnvoll in den Schreibprozess zu integrieren.

Zielgruppe

Alle Mitarbeiter:innen



Trainingspartner:innen

Trainingspartner:innen

Trainingspartner:innen

Anna Langheiter design.train.mastery

Die erfahrene Trainerin und Autorin des Buches „Trainingsdesign“, bietet Unternehmen maßgeschneiderte und transferwirksame Trainingslösungen, die messbare Ergebnisse liefern. Wir sind spezialisiert auf Train the Trainer-Programme, die Fachexpert:innen zu kompetenten Trainer:innen machen, sowie auf Trainingsdesigns, die exakt auf die Bedürfnisse (inter)nationaler Unternehmen zugeschnitten sind. Der Fokus liegt auf kreativem, praxisnahem Lernen, das nachhaltigen Transfer sichert.

<https://www.annalangheiter.com>



BRAINS AND GAMES belebt als Unternehmensberatung den Markt über 20 Jahre. Wir schaffen lebendige Entwicklungserlebnisse basierend auf einem systemischen Hintergrund. Mit Impulsen für Herz und Verstand regen wir zu nachhaltigem Lernen mit Tiefgang und Weitblick an. Unkonventionelle Methoden und besondere Workshop-Settings sind unsere Spezialität. Die maximale Praxisorientierung macht für uns den entscheidenden Unterschied.

<https://www.bag.at>



Die BWG ist die einzige unabhängige, übersektorale wissenschaftliche Gesellschaft im Bankbereich in Österreich, ein privater, gemeinnütziger Verein, der sich ausschließlich von Mitgliedsbeiträgen und dem Ergebnis wirtschaftlicher Geschäftstätigkeit erhält. Zwei wissenschaftliche Abteilungen sowie die Kooperation mit allen nationalen und vielen internationalen Universitäten zeugen von der Nähe zur Wissenschaft. Ziel ist es, sich mit langfristigen Entwicklungen im Bank- und Finanzwesen auseinanderzusetzen.

<https://www.bwg.at>



Mit rund 400 Titeln ist Hölzel als Bildungsv Verlag Marktführer in den kaufmännischen Gegenständen bildender Schulen in Österreich. Ein weiterer Schwerpunkt liegt in den Bereichen Atlanten und Geografie. Unser Verlagsprogramm steht ganz im Zeichen der Bildung. Mehr als 100 Medien aktualisieren wir jährlich oder entwickeln sie ganz neu. Im MEHR! Lehrraum und im MEHR!-Lehrzimmer bieten wir umfangreiche Online-Services für Lernende und Lehrende an.

<https://www.lernenwillmehr.at>



Eva Köck-Eripek lebt, was sie lehrt: Sie überzeugt durch hochkompetenz, natürliche Ausstrahlung und Glaubwürdigkeit. Als professionelle Interviewerin mit jahrelanger Medienerfahrung vor & hinter der Kamera ist sie international tätig.

<https://www.imageinstitut.com>



Unser Ziel ist, Veränderungen begreifbar zu machen und die Chance für die persönliche Weiterentwicklung zu verstehen. Wir erstellen maßgeschneiderte und zukunftsorientierte Projekte – immer unter der Prämisse: Was ist für Antrieb, Potenziale bei sich selbst und bei anderen zu entdecken? Unter dem Motto „mach ich“ wirst du einfach unterstützt unsere Spezialist:innen bei der Umsetzung ihrer Unternehmerziele.

<https://www.isg.com>



Wir unterstützen internationale Organisationen, ihre Ziele mit ihrer Führungskultur in Einklang zu bringen, sowie bei der Umsetzung und Überarbeitung ihrer Grundsätze, Werte, Kompetenz, Weiterentwicklung und sonstigen Elementen ihrer Unternehmenskultur. 150 erfahrene Trainer:innen und Berater:innen weltweit sorgen für gleiche, hohe Qualitätsstandards. Eines unserer Hauptanliegen ist es, kontinuierlich an der Entwicklung des Wissens über Lerneffektivität und aktuelle Führungsprinzipien teilzunehmen.

<https://www.mdi-training.com>



Martin Giesswein

Martin Giesswein unterrichtet Digitalökonomie, Innovation und Leadership, ist Buchautor und seit 25 Jahren in der Digitalbranche tätig. Früher als internationaler Konzernmanager, heute als Unternehmer. Er ist Mit-Initiator der Community DigitalCity.Wien und war Co-Founder des innovationscampus Talent Garden Wien. Als CEO leitete er den Exit des Onlineportals immobilien.net an Scout24.

<https://www.martingiesswein.com>

Trainingspartner:innen

Trainingspartner:innen



Als Trainerin bereitet Susanne Pöchacker ein Lernbuffet vor. Die Teilnehmer:innen können gustieren, probieren, die Teller füllen und genießen. Denn Lernen ist und bleibt ein sinnlicher, aktiver und sozialer Prozess. Als Moderatorin sorgt sie dafür, dass das Zeitinvestment optimale Früchte trägt: von der Konzepterstellung bis hin zur Durchführung.

<https://www.susannepoechacker.at>



Seit 1984 begleitet Trigon Unternehmen auf dem Weg zu einem sinnvollen Beitrag zur Gesellschaft, klaren, erfolgsorientierten Strategien und einem vertrauensvollen, produktiven Miteinander – mit 40 Senior Partner:innen und 6 Büros in Österreich, Deutschland und der Schweiz. In den Kernkompetenzen Organisationsentwicklung, Coaching, Mindfulness und Konfliktmanagement bietet Trigon neben praktischer Unterstützung und vielfältigen Seminaren auch international renommierte Zertifizierungslehrgänge.

<https://www.trigon.at>



Österreichischer Verband Financial Planners ist der Zertifizierer für die Finanzdienstleistung. Mit international anerkannter Aus- und Weiterbildung und Ethikprinzip. Der Karrierepfad reicht von MiFID-Vorgaben bis zum Goldstandard in der Beratung, den CFP® Certified Financial Planner, und bietet Spezialisierungsringe in der Efibonds- und Nachfolgeplanung und ESG-Beratung, alles im Einklang mit Vorgaben der Aufsicht.

<https://www.cfp.at>



Wir sind eurosystem, ein eingespieltes Team von Berater:innen und Trainer:innen. Unsere Angebote basieren auf 30 Jahren Erfahrung in der Organisationsentwicklung und im Training von Führungskräften. Wir haben viele großartige Erfolge erzielt, indem wir Menschen sehr persönlich in ihrer Entwicklung begleitet und Unternehmen geholfen haben, die eigene Führungskultur dauerhaft zu verbessern. Es ist unsere Überzeugung, dass es immer neue Herangehensweisen und Lösungen braucht.

<https://www.eurosystem.com>



Das frauengeführte Unternehmen hrdiamonds, zeichnet sich durch jahrelange Expertise in der Personal- und Organisationsentwicklung aus. Wir verfolgen einen multidisziplinären und ganzheitlichen Beratungsansatz, den wir durch gelebte Vielfalt und verschiedenartigsten Perspektiven im Team erzielen. Unsere Vision ist es ein Beratungsunternehmen zu schaffen, welches den Menschen in den Mittelpunkt stellt. Dafür stehen WIR: Organisationen zum Leben!

<https://www.hrdiamonds.com>



Als Pioniere für Organisation begleiten wir seit 1982 Menschen, Teams & Organisationen dabei, sich zukunftsorientiert zu entwickeln. Mit gezielten Weiterbildungsangeboten, Lernreisen, (internationalen) Zertifikaten, E-Learnings und vertieften Wissenstransfer unterstützen beim Erwerb exzellenter Organisations- und Methodenkompetenz sowie bei der Stärkung persönlicher Weiterentwicklung und lebenslangem Lernen.

<https://www.ibo.de>



Als internationale Organisationsberatung mit Basis in Wien unterstützen Unternehmen, an ihren großen Herausforderungen zu wachsen. Vor 40 Jahren haben unsere Gründer den systemischen Beratungsansatz entwickelt – heute schreiben wir mit unseren Kund:innen die Geschichte weiter, begleiten sie über den Tellerand von Profit und Wachstum hinaus und entwickeln mit ihnen Antworten auf die steigenden Komplexität und die Frage nach der zukunftsfähigen Organisation und Gesellschaft.

<https://www.neuwaldegg.com>



Die ÖGUT ist eine unabhängige Non-Profit-Organisation, die sich seit fast 40 Jahren für eine nachhaltige Ausrichtung von Wirtschaft und Gesellschaft einsetzt. Als Plattform für diese Entwicklung vernetzt die ÖGUT mehr als 130 Organisationen und Institutionen aus Wirtschaft, Abfallwirtschaft, Verwaltung und Umwelt. Zu den Schwerpunkten zählen die sechs Themenbereiche Energie, innovatives Bauen, Ressourcen & Konsum, Gender & Diversität, Sustainable Finance und Partizipation.

<https://www.oegut.at>

Impressum

Medieninhaberin und Herausgeberin

Österreichische Sparkassenakademie GmbH
Am Belvedere 1, 1100 Wien
Telefon: +43 (0)5 0100 0

Sitz Wien, Handelsgericht Wien, FB-Nr. 205145i
UID Nr. ATU51436003



Für den Inhalt verantwortlich

Karin Wochele-Thoma

Datenschutz

Alle personenbezogenen Daten werden im Einklang mit dem Datenschutzgesetz (DSG) und dem Telekommunikationsgesetz (TKG) behandelt.

Copyright & Haftungsausschluss

Sämtliche Texte, Bilder, Grafiken, Animationen, Videos, Sounds und sonstige Inhalte sowie deren Anordnung sind durch das Urheberrecht und andere Schutzgesetze geschützt. Es darf keine Vervielfältigung, Veränderung oder Verwendung der genannten Inhalte in anderen elektronischen oder gedruckten Publikationen ohne vorherige ausdrückliche Zustimmung durch die Österreichische Sparkassenakademie GmbH und/oder Erste Group Bank AG erfolgen.

Stand: Oktober 2025

Das Werk ist urheberrechtlich geschützt.