



Erleben Sie,
wie eine Bank
tatsächlich
funktioniert!

Online-Intensivseminar Banking für Berater Bankbetriebslehre in der Praxis

Kompaktes Bank-Know-how in drei Tagen – online

Die Zielgruppe

- Berater von Banken
- Neu- und Quereinsteiger in Banken
- Bank-Mitarbeiter mit **Querschnittfunktion:** z.B. IT, Controlling, Marketing, HR, RiskMan
- Führungskräfte-Nachwuchs

Termine

25. - 26. sowie 28.02.2025

23. - 24. sowie 26.09.2025

Online
Seminarzeiten 9.00 – 17.00 Uhr

Kreditinstitute stehen vor **gewaltigen Herausforderungen:** Verschärfte Regulierung, Vertrauensverlust der Kunden, aufkommende Liquiditäts- und Zinsrisiken, neue technologische Anforderungen, Wettbewerb durch BigTechs und vieles mehr. Gerade **in Zeiten des Umbruchs ergeben sich auch Chancen** für diejenigen, die Verständnis für die Branche, für Trends und für globale Zusammenhänge mitbringen.

Vor diesem Hintergrund gewinnt die Weiterbildung und Qualifizierung auf aktuellem Niveau einen wichtigen Stellenwert! Mit unserem **Seminar bieten wir Bankmitarbeitern und Dienstleistern von Banken fachlich fundiertes Bankwissen in sehr komprimierter Form.**

In diesem Intensivseminar stellen wir Zusammenhänge her, erklären **Fachbegriffe, gehen auf Geschäftsfelder, Kernprozesse und Kernprodukte** ein. Hier erfahren Sie Details über Trends und Herausforderungen und mit welchen Strategien sich Banken auf die Zukunft vorbereiten.

Banking für Berater 3-tägiges Intensivseminar

Jetzt mit
Frühbucher-Bonus
anmelden

Lernziele

Rund um das Geschäftsmodell einer Universalbank gewinnen Sie tiefe Einblicke in die Welt des Banking. Organisatorische Strukturen, Zusammenhänge und Prozesse werden produkt- und kundenspezifisch klar erläutert. Sie erfahren, welchen Einfluss die Regulierung auf Banken nimmt und können Trends und Herausforderungen für die Zukunft von Banken einschätzen.

Definitiv ein Gewinn für Ein- und Quereinsteiger, Nachwuchsführungskräfte, Berater und Dienstleister von Banken sowie Bank-Mitarbeiter mit Querschnittfunktion.



Ihr Nutzen

- Aktuelles Bank-Know-how in konzentrierter Form
- Fachbegriffe verständlich und im Zusammenhang
- Verständnis für Prozesse und Strukturen
- Sicherheit im Gespräch mit Kunden und Fachkollegen
- Alle Themen aus der Praxis der Banken
- Aktuelle Trends und Herausforderungen
- Begrenzter und kleiner Teilnehmerkreis
- Detailliertes Teilnahmezertifikat
- Trainer mit 20 Jahren Bankerfahrung

Ihre Unterlagen

- Detailliertes Skript mit etwa 240 Seiten, Arbeitsunterlagen,
- Link- und Literaturliste
- Mehrsprachige Fachbegriffsliste

Teilnehmerstimmen

Das Seminar ist sehr intensiv, aber durch Gruppenarbeiten und viele Beispiele aufgelockert. In den drei Tagen habe ich **viel mitgenommen** und kann jetzt bankspezifische Themen gut einordnen. Die Inhalte sind logisch aufgebaut und haben einen guten Bezug zu unserem Bankgeschäft. **Das Seminar ist für jeden neuen Mitarbeitenden in einer Bank ein Gewinn.**

”

TAG 1

Der Bankenmarkt

- Aufgaben und Funktionen von Banken
- **Jahresabschluss** einer Universalbank
- **Aktuelle Situation:** Kostendruck, Digitalisierung, Zinsrisiken
- Struktur des Bankenmarkts
- Überblick über die wichtigsten Bankgeschäfte
- Key Performance Indikatoren

Bankprozesse und Aufbauorganisation

- Trennbank vs. Universalbank: Commercial-/Investment Banking
- **Aufbauorganisation** von Banken: Wichtige Abteilungen: Wer macht was?
- **Gesamtbanksteuerung**
- Wichtige **Kernprozesse** in Banken

- **Rolle der IT** in Banken

Überblick Bankenaufsicht und Bankrecht

- Bankenaufsicht in Deutschland und Europa: BaFin, EZB, EBA
- Überblick wichtiger **Bankgesetze**
 - o KWG, Meldewesen, AnaCredit
 - o **Compliance-Anforderungen**
 - o Exkurs **BAIT**

TAG 2

Retail Banking – Mengengeschäft mit privaten Kunden

Standardisiertes Kreditgeschäft mit privaten Kunden

- Kreditarten: Dispo, Raten- und Immobilienkredit
- **Digitalisierung** im Kreditgeschäft
- **Kreditentscheidungsprozess**
- **Scoring**-Verfahren
- **Praxisfall** mit Entscheidung

Wertpapierberatung für Retailkunden

- Segmentierung von Kunden
- Beratungsrecht: WpHG und MiFID
- Anlagenklassen
- Strategische und taktische Asset Allokation
- Risikodiversifikation
- Exkurs **Fondsstrukturen** und -geschäft
- Musterportfolien: Managed Depots
- **Robo-Advisory:** Die Zukunft für Retaildepots

Exkurs Investment Banking / Kapitalmarktgeschäft

- Aufgaben, Player
- Rolle in Gesamtbank
- Exkurs DCM-Emissionsgeschäft

TAG 3

Exkurs Firmenkundengeschäft

- Segmentierung und Player
- **Produktportfolio** Firmenkunden
- Exkurs **Finanzierung inkl. Konsortialkrediten**
- Wallet-Analyse
- Bonitätsanalyse / Rating

Grundlagen des Risikomanagements

- Überblick **banktypischer Risiken**
- Risikotragfähigkeitskonzept
- **Steuerung banktypischer Risiken**

- **MaRisk:** Konzeption, Anforderungen
- Funktionstrennung

Regulatorische Anforderungen

- **Basel III** im Überblick
- Säule I und II: Eigenkapitalanforderungen
- SREP
- Operationelle Risiken
- Ausblick **Basel IV:** Anforderungen, Konsequenzen

Banken 2030

- Megatrends im Bankgeschäft
- **Digitalisierung**
- API-Banking / Plattform-Ökonomie
- **Automatisierung von Prozessen (RPA)**
- **Data Mining / Predictive Analytics**
- Fin- und BigTechs als Wettbewerber

Ihr Trainer



Günter Keilhammer Bankbetriebswirt (BA)

- Dozent für Kreditinstitute und Dienstleister der Finanzbranche
- selbständiger Unternehmensberater und Autor für Bankthemen
- Führungskräfte-Coaching

- 5 Jahre Leiter Group Treasury der börsennotierten Süss MicroTec AG
- 17 Jahre Deutsche Bank AG, Retail- sowie Corporate and Investment Banking
- 2002-2021 Aufsichtsrat eines IT-Unternehmens
- Ausgeprägte Auslandserfahrung in/mit Banken

Die Methodik

- Online via Webex
- Lehrgespräch, Gruppenarbeiten in Breakout-Sessions, Fallbeispiele,
- Diskussion aktueller Themen aus Presse und Geschäftsberichten

Bankfachliche Weiterbildung – seit 2008 – 25 Seminartitel – erfahrene und praxiserfahrene Trainer.

„ Sehr intensives und vor allem für mich als Berater sehr nützliches Seminar. Die herausgegebenen Unterlagen weisen eine gute Qualität auf.

„ Die verschiedenen Themen werden im Detail logisch miteinander verknüpft. Wirklich ausgezeichnetes Seminar – sehr empfehlenswert!

Bitte senden Sie uns Ihre Anmeldung per Post, E-Mail oder Fax an:

Keilhammer Consulting & Training
Rotdornweg 35
D-82024 Taufkirchen b. München

Tel.: 0049 (0)89 37 06 13 19
Fax: 0049 (0)89 310 95 19
info@keilhammer-consulting.de

ANMELDUNG

Ich melde mich an zum Online-Seminar **Banking für Berater und Quereinsteiger**

25. - 26. sowie 28.02.2025 – jeweils 6 Wochen vor Seminarbeginn

23. - 24. sowie 26.09.2025

Name, Vorname

Position Abteilung

Firma

Straße

PLZ / Ort

Telefon

Mail

Datum / Unterschrift

Falls abweichende Rechnungsadresse:

Firma und Ansprechpartner

Anschrift

Widerrufsbelehrung

Widerrufsrecht

Sie haben das Recht, binnen vierzehn Tagen ohne Angabe von Gründen diesen Vertrag zu widerrufen. Die Widerrufsfrist beträgt vierzehn Tage ab dem Tag der Anmeldebestätigung durch uns.

Um Ihr Widerrufsrecht auszuüben, müssen Sie uns (Keilhammer Consulting & Training, Günter Keilhammer, Rotdornweg 35, D-82024 Taufkirchen) mittels einer eindeutigen Erklärung (z.B. ein mit der Post versandter Brief, Telefax oder E-Mail) über Ihren Entschluss, diesen Vertrag zu widerrufen, informieren. Zur Wahrung der Widerrufsfrist reicht es aus, dass Sie die Mitteilung über die Ausübung des Widerrufsrechts vor Ablauf der Widerrufsfrist absenden.

Folgen des Widerrufs

Wenn Sie diesen Vertrag widerrufen, haben wir Ihnen alle Zahlungen, die wir von Ihnen erhalten haben, unverzüglich und spätestens binnen vierzehn Tagen ab dem Tag zurückzuzahlen, an dem die Mitteilung über Ihren Widerruf dieses Vertrags bei uns eingegangen ist. Für diese Rückzahlung verwenden wir dasselbe Zahlungsmittel, das Sie bei der ursprünglichen Transaktion eingesetzt haben, es sei denn, mit Ihnen wurde ausdrücklich etwas anderes vereinbart; in keinem Fall werden Ihnen wegen dieser Rückzahlung Entgelte berechnet.

€ 1.995,-
10% Frühbucher-Rabatt
nutzen

Preise

3 Tage Intensivseminar € 2.215,-

Der Teilnehmerbetrag umfasst die umfangreiche Dokumentation als digitales PDF.

Alle Preise verstehen sich zzgl. gesetzlicher Mehrwertsteuer.

Teilnahmebedingungen

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Bitte überweisen Sie den Rechnungsbetrag bis spätestens vier Wochen vor Veranstaltungsbeginn.

Bis vier Wochen (30 Kalendertage) vor Veranstaltungsbeginn ist eine kostenlose Stornierung möglich.

Bis 15 Kalendertage vor Veranstaltungsbeginn erheben wir ein Entgelt von € 300,- pro Teilnehmer.

Ab zwei Wochen (14 Kalendertage) vor Veranstaltungsbeginn, bei Nichterscheinen oder nur teilweiser Teilnahme berechnen wir den vollen Teilnehmerbetrag.

Zur Fristwahrung müssen Stornierungen schriftlich per Post oder E-Mail bei uns eingehen. Selbstverständlich können Sie kostenfrei einen Ersatzteilnehmer stellen.

Das Seminar kommt zustande, wenn sich mindestens 4 Teilnehmer angemeldet haben. Sagt Keilhammer Consulting & Training ab, wird Ihnen das volle Seminarentgelt erstattet. Darüber hinaus bestehen keine Ansprüche wenn die Absage mindestens 2 Wochen vor dem Veranstaltungsbeginn erfolgt.

Allgemeine Geschäftsbedingungen

§ 1 Geltungsbereich

Für die Geschäftsbeziehung zwischen Keilhammer Consulting & Training, Günter Keilhammer, Rotdornweg 35, 82024 Taufkirchen bei München (nachfolgend „Trainingsinstitut“) und dem Kunden (nachfolgend „Kunde“) gelten ausschließlich die nachfolgenden Allgemeinen Geschäftsbedingungen in ihrer zum Zeitpunkt der Bestellung gültigen Fassung. Abweichende Bedingungen des Kunden werden nicht anerkannt, es sei denn das Trainingsinstitut stimmt ihrer Geltung ausdrücklich schriftlich zu.

§ 2 Leistungsgegenstand, Angebote

(1.) Das Trainingsinstitut bietet Fortbildungsveranstaltungen an, dessen Inhalt sich aus der Seminarbeschreibung des Trainingsinstituts ergeben. Vor der Durchführung einzelner Fortbildungsveranstaltungen sind in Beschreibung und Anmeldung für ein Seminar bzw. eine Seminarreihe folgende Punkte zu regeln: Seminarziele, Inhalte, Methoden, Dozent/Trainer, Dauer, Termin sowie Ort der Durchführung.

(2.) Die Leistungen des Trainingsinstituts umfassen regelmäßig die Konzeption einschließlich Maßnahmen zur Erfolgskontrolle, die Erarbeitung von Teilnehmerunterlagen, sowie die Dozenten- bzw. Trainertätigkeit.

(3.) Inhalt, Dozent oder Ablauf eines Seminars können abweichend von der Beschreibung geändert werden, soweit der eigentliche Vertragszweck davon unberührt bleibt. Ein Rücktrittsgrund für den Kunden liegt darin nicht.

(4.) Grundlage der Leistung ist die Beschreibung und Anmeldung, in denen alle vereinbarten Leistungen samt Vergütung festgehalten werden. Die Angebote des Trainingsinstituts sind freibleibend.

§ 3 Vertragsschluss

Aufträge gelten erst durch schriftliche Auftragsbestätigung des Trainingsinstituts als angenommen. Eine Ausnahme besteht nur, wenn das Trainingsinstitut etwa durch Tätigwerden auf Grund des Auftrags zu erkennen gibt, dass es den Auftrag annimmt.

§ 4 Stornoregelung

(1.) Bis vier Wochen (30 Kalendertage) vor Veranstaltungsbeginn ist eine kostenlose Stornierung möglich.

(2.) Bis 15 Kalendertage vor Veranstaltungsbeginn erheben wir ein Entgelt von EUR 300,00 pro Teilnehmer.

(3.) Ab zwei Wochen (14 Kalendertage) vor Veranstaltungsbeginn, bei Nichterscheinen oder nur teilweiser Teilnahme berechnen wir den vollen Teilnehmerbetrag.

(4.) Zur Fristwahrung müssen Stornierungen schriftlich per Post oder E-Mail bei uns eingehen. Es kann kostenfrei ein Ersatzteilnehmer gestellt werden.

(5.) Bei höherer Gewalt oder Ausfall des Dozenten/Trainers (z.B. durch Krankheit) oder sonstige unvorhersehbare Ereignisse besteht kein Anspruch auf Durchführung des Seminars.

§ 5 Geistiges Eigentum

(1.) Die im Seminar ausgehändigten Materialien sowie das Gesamtkonzept der Veranstaltung sind urheberrechtlich geschützt. Dies gilt auch für ggfs. überlassene elektronische Medien.

(2.) Diese Materialien dürfen weder in Teilen noch als Ganzes an Dritte weitergegeben werden und sind nur für die definierte Seminarmaßnahme und nur für den persönlichen Gebrauch der Seminarteilnehmer bestimmt.

(3.) Veröffentlichung, Nachdruck, Vervielfältigung, Abschrift, Speicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen der überlassenen Materialien ist nur mit schriftlicher Zustimmung des Trainingsinstituts gestattet.

(4.) Unterlagen, die das Trainingsinstitut vom Kunden erhalten hat, werden auf Wunsch des Kunden nach Beendigung des Vertrages an den Kunden zurückzugeben. Die vom Kunden eingebrachten Inhalte und Methoden verbleiben beim Kunden.

§ 6 Haftung

(1.) Für eine Haftung des Trainingsinstituts auf Schadensersatz gelten unbeschadet der sonstigen gesetzlichen Anspruchsvoraussetzungen folgende Haftungsausschlüsse und -begrenzungen.

(2.) Das Trainingsinstitut haftet nicht (gleich, aus welchem Rechtsgrund) für Schäden, die nach Art der Leistung und bei normaler Verwendung typischerweise nicht zu erwarten sind. Dies gilt auch für entgangenen Gewinn sowie ausgebliebene Einsparungen.

(3.) Die vorstehenden Haftungsbeschränkungen gelten nicht für die Haftung wegen vorsätzlichen Verhaltens oder grober Fahrlässigkeit, für garantierte Beschaffenheitsmerkmale, wegen Verletzung des Lebens, des Körpers oder der Gesundheit.

(4.) Die vorstehenden Haftungsbeschränkungen gelten auch zugunsten der gesetzlichen Vertreter und Erfüllungsgehilfen des Trainingsinstituts, wenn Ansprüche direkt gegen diese geltend gemacht werden.

(5.) Bei höherer Gewalt oder Ausfall des Dozenten/Trainers (z.B. durch Krankheit) oder sonstigen unvorhersehbaren Ereignissen wird für hieraus entstandenen Schaden (insbes. entgangener Gewinn, Reisekosten, Arbeitsausfall, etc.) durch das Trainingsinstitut nicht gehaftet.

§ 7 Datenschutz, Geheimhaltung und Interessenwahrung

(1.) Keilhammer Consulting verarbeitet im Rahmen der Abwicklung von Verträgen Daten des Kunden. Die Rechtsgrundlage dafür ist Art. 6 Absatz 1 lit. b DSGVO. Im Rahmen der Datenverarbeitung durch Keilhammer Consulting werden insbesondere die Vorschriften der DSGVO sowie der übrigen europäischen und nationalen Gesetze beachtet. Der Kunde wird hinsichtlich seiner Rechte zur Auskunft, Widerruf, Löschung, etc. auf die Datenschutzerklärung der Keilhammer Consulting hingewiesen. Diese kann unter folgendem Link abgefragt werden: www.keilhammer-consulting.de/datenschutz.

(2.) Beide Vertragsparteien bewahren über alle Vorgänge, die üblicherweise dem Gebot vertraulicher Behandlung unterliegen, Stillschweigen gegenüber Dritten. Keilhammer Consulting ist insbesondere verpflichtet über geschäftliche Angelegenheiten des Kunden sowie über personenbezogene Informationen, von denen es im Zusammenhang mit seiner Tätigkeit erfährt, Stillschweigen gegenüber Dritten zu bewahren. Dies gilt insbesondere für die Wahrung der Interessen des Kunden, auch für die Zeit nach Beendigung des Vertragsverhältnisses.

(3.) Keilhammer Consulting verpflichtet sich darüber hinaus, Veröffentlichungen mit Namensnennung des Kunden nur nach vorheriger Zustimmung des Kunden zu tätigen.

(4.) Keilhammer Consulting wird die von ihr ggfs. eingeschalteten Dozenten und/oder Berater auf die Einhaltung der datenschutzrechtlichen Bestimmungen verpflichten.

§ 8 Schlussbestimmungen

(1.) Auf Verträge zwischen dem Trainingsinstitut und den Kunden findet das Recht der Bundesrepublik Deutschland Anwendung.

(2.) Sofern es sich beim Kunden um einen Kaufmann, eine juristische Person des öffentlichen Rechts oder um ein öffentlich-rechtliches Sondervermögen handelt, ist Gerichtsstand für alle Streitigkeiten aus Vertragsverhältnissen zwischen dem Kunden und dem Trainingsinstitut München.

(3.) Der Vertrag bleibt auch bei rechtlicher Unwirksamkeit einzelner Punkte in seinen übrigen Teilen verbindlich.

Wir machen Sie bankfit. www.keilhammer-consulting.de