



Unsere Bankausbildung bei Raiffeisen

Unsere Bankausbildung bei Raiffeisen

KURS



Raiffeisen Grundausbildung

Sie starten als Mitarbeiter:in mit der Raiffeisen Grundausbildung, welche Ihnen einen komfortablen Einstieg ermöglicht. Durch den breiten Überblick über die aktuellen Produkte sowie Grundlagen des Bankwesens wird Ihnen in diesem Kurs in kurzer Zeit vermittelt, was Sie bei der Ausübung Ihrer Tätigkeit in der Raiffeisenbankengruppe OÖ benötigen (Erweiterung Ihres Wissens um raiffeisenspezifische Inhalte). Wir freuen uns über Mitarbeiter:innen aus Raiffeisenbanken, der Raiffeisenlandesbank sowie den Tochterunternehmen. Der Abschluss dieser Ausbildung ist zugleich der Einstieg in das Raiffeisen Bildungssystem.

Schwerpunkte:

- Die Raiffeisenbank – unsere Genossenschaftsbank
- Gesamtbanksteuerung Basis
- Volkswirtschaft
- Grundlagen Bankwesen (Überblick: Bausparen, Sparen, Zahlungsverkehr, Wertpapier, Recht, Operationelles Risiko, Finanzierung, Versicherung, Bankgeheimnis, Steuerrechtliches Basiswissen, Finanzcontrolling)
- Raiffeisen Sales Management
- Grundlagen der Nachhaltigkeit
- Kundenorientierung
- Meine Persönlichkeit - Mein Erfolg

Bildungsgesamtzeit:

Blended Learning über einen Zeitraum von ca. 5 Wochen

Abschluss:

Elektronische Abschlussprüfung (Teil I und II)

Zielgruppe:

Neue Mitarbeiter:innen der Raiffeisenbankengruppe OÖ

Absolvent:innen der Lehre zur Bankkauffrau/-mann:

In der Lehrzeit haben Sie sich bereits ein sehr breites Wissen rund um den Finanzsektor und dessen Funktion angeeignet. Aus diesem Grund ist es möglich, mit der Raiffeisen Grundausbildung bereits im 2. Lehrjahr nach Absolvierung der 2. Klasse Berufsschule zu starten und Ihr Wissen um raiffeisenspezifische Besonderheiten zu vertiefen.



L@RA Learning at
Raiffeisen
anywhere

gleich direkt buchen...

RGA

Raiffeisen Grundausbildung



KURS



Servicebetreuerausbildung

In Ihrem Berufsbild als Servicebetreuer:in sind Sie die „Visitenkarte der Bank“ und üben ganz unterschiedliche Tätigkeiten aus. Sie arbeiten hauptsächlich im Kundenverkehr, d.h. in der Betreuung von Privatkund:innen. Zu Ihren Aufgaben gehören unter anderem Schaltergeschäfte (z. B. Einzahlungen, Behebungen), die Durchführung von (bargeldlosem) Zahlungsverkehr oder auch Weiterleitungen. In der Servicebetreuerausbildung - Fachteil und Praxisteil - erhalten Sie das nötige Fachwissen inklusive dazugehöriger IT-Schulung, um Ihre Aufgaben kompetent abwickeln zu können. Abgerundet wird die Ausbildung durch ein Verkaufstraining mit fachkundigen Expert:innen aus dem Vertrieb.

Servicebetreuerkurs - Fachteil

- Compliance und Geldwäsche
- Bankwesen in Österreich
- Grundlagen Bankwesen II (Fach-/IT-Training Sparen, Gesamtbanksteuerung Vertiefung, Bausparen, Zahlungsverkehr inkl. Bargeldschulung (OeNB), Konto, Rechnungswesen und Bankmäßiges Rechnen, Risikomanagement, Finanzcontrolling)
- Grundlagen Versicherungswesen
- Finanzieller Spielraum zum Girokonto
- IT-Training (SMART Kundenanlage, Digitale/SMART Signatur, SMART Bank, MEINE BANK)

Servicebetreuerkurs - Praxisteil

- Verkaufspsychologie
- Mystery Shopping
- Verkaufstraining (Vernetzung Fach, IT, Verkauf, SMART Beratung)

Bildungsgesamtzeit:

Blended Learning über einen Zeitraum von ca. 4 Wochen für den Fachteil bzw. ca. 1 Woche für den Praxisteil

Abschluss:

Fachteil: Elektronische Abschlussprüfung (Teil I und II)

Praxisteil: Mündliche Abschlussprüfung (Verkauf, IT)

Voraussetzung:

Die Servicebetreuerausbildung baut auf der Raiffeisen Grundausbildung auf.



L@RA Learning at
Raiffeisen
anywhere

gleich direkt buchen...



Berufsbild - Markt

Servicebetreuer:in

Servicebetreuerkurs
Fachteil

Servicebetreuerkurs
Praxisteil

Für den Fachteil und Praxisteil ist jeweils eine separate Anmeldung erforderlich.

Absolvent:innen der Lehre zur Bankkauffrau/-mann: Nach Absolvierung der Raiffeisen Grundausbildung können Sie bereits ab dem 3. Lehrjahr mit der Servicebetreuerausbildung starten und Ihr Wissen um raiffeisenspezifische Besonderheiten vertiefen.

Unsere Bankausbildung bei Raiffeisen

KURS



Privatkundenbetreuerausbildung

In dieser umfassenden Ausbildung erlangen Sie Kenntnisse, die Sie für die Arbeit im Berufsbild Kundenbetreuer:in Privatkunden benötigen. Um Privatkund:innen umfassend betreuen zu können, bedarf es eines fundierten Produktwissens in Veranlagung, Finanzierung und Versicherung, sowie Volks- und Bankbetriebswirtschaftliches Know-How.

Didaktisch liegt der Hauptfokus auf der intensiven Vernetzung von Fachwissen, IT Anwendung und Verkaufstraining, wodurch idealerweise gewährleistet wird, dass Sie das Gelernte umgehend in der IT anwenden und im Verkaufsgespräch umsetzen können.

Voraussetzung:

Diese Ausbildung baut auf der Servicebetreuerausbildung auf.

Privatkundenbetreuerkurs - Fachteil Wertpapier

- Compliance und Geldwäsche
- Anleihen, Fonds, WILL - die Digitale Vermögensverwaltung von Raiffeisen, Aktien, Zertifikate, Nachhaltigkeit in der Wertpapierberatung, steuerliche Aspekte, Wertpapier Risikomanagement, Wertpapieraufsichtsgesetz WAG, IT-Schulung: SMART Portfolio (inkl. Anlegerprofil) und SMART Wertpapier, ELBA Wertpapier, Wertpapierberatung in der Praxis inkl. SMART Beratung (MiFID Berechtigungsklasse II)
- Volkswirtschaft
- Steuern und Common Reporting Standard
- Termineinlage

Bildungsgesamtzeit:

Blended Learning über einen Zeitraum von ca. 5 Wochen

Abschluss:

Elektronische Abschlussprüfung

Privatkundenbetreuerkurs - Fachteil Finanzierung

- Finanzcontrolling, Bankbetriebswirtschaft, Bankenplanspiel
- Finanzierungsgeschäft, Bonitätsbeurteilung und Risikomanagement
- Bausparfinanzierung (inkl. Bauspar-Cockpit)
- Kfz und Mobilienleasing
- Finanzieren leicht gemacht - Speedkreditstrecken und RACON Finanzierung und Produktverkauf Finanzierung

Bildungsgesamtzeit:

Blended Learning über einen Zeitraum von ca. 4,5 Wochen

Abschluss:

Elektronische Abschlussprüfung

Privatkundenbetreuerkurs - Fachteil Versicherung

- Personenversicherung (Kranken-, Lebens-, Berufsunfähigkeits-, Unfallversicherung, Pensionsvorsorge inkl. AbsicherungsCheck und produktbezogenes Verkaufstraining)
- Sachversicherung (Rechtsschutzversicherung: Privat inkl. KFZ, Haushaltsversicherung, KFZ-Haftpflicht-, Kasko- und Insassenversicherung)

Bildungsgesamtzeit:

Blended Learning über einen Zeitraum von ca. 4,5 Wochen

Abschluss:

Abschlussprüfungen in sämtlichen Versicherungs-WBTs enthalten. Als Nachweis der positiven Absolvierung dienen die Zertifikate, welche Sie nach erfolgreichem WBT Abschluss erhalten.



Voraussetzung bei allen Praxisteilen:

Erfolgreicher Abschluss aller drei PKB-Fachteile

Privatkundenbetreuerkurs - Praxisteil Jugendbetreuer

- Jobprofil - der Jugendbetreuer als „Generalist“ für junge Kunden
- Analyse und Training der Anspracheanlässe Jugend 10-13, 14-17, 18-19, 19-24, Überleitungsgespräch
- Besonderheiten der Jugendarbeit
- Vorbereitung
- Gesprächsstruktur
- Kontaktmanagement und Signalerkennung
- Telefonische Terminvereinbarung - Fokus Eltern / Jugendliche
- Umgang mit Kundenaussagen
- Potentialerkennung, Cross Selling
- Social Media

Privatkundenbetreuerkurs - Praxisteil Teambetreuer

- Signale erkennen und sich daraus bietende Verkaufschancen nutzen
- Kundenanalyse - Sollproduktausstattung
- Cross Selling im Kundengespräch
- Professionelle Weiterleitung
- Telefontraining

Privatkundenbetreuerkurs - Praxisteil Generalist

- High Performance Entwicklungsprogramm für Generalisten
- Vermittlung des 8-stufigen Beratungsprozesses
- Training von umfassenden Gesprächssituationen abgestimmt auf die Kundenzielgruppe Premiumkunden
- Jobprofil – Das „Generalisten-Selbstverständnis“
- Positionierung Berater / Bank / Kunde im Gespräch
- Gesprächsstruktur - Themenkartenberatung (ganzheitlicher, bedarfsorientierter Verkaufsansatz)
- Preisgesprächsführung
- Neukundengewinnung – Weiterempfehlung
- Verkaufspsychologischer Teil „Den Kunden in seiner individuellen Persönlichkeit verstehen lernen“

Bildungsgesamtzeit Jugendbetreuer und Generalist:

Blended Learning über einen Zeitraum von ca. 1 Woche

Abschluss Jugendbetreuer und Generalist:

Mündliche Abschlussprüfung

Bildungsgesamtzeit Teambetreuer:

Blended Learning über einen Zeitraum von 2 Tagen

Abschluss Teambetreuer:

keine Abschlussprüfung



gleich direkt buchen...



Berufsbild - Markt

Kundenbetreuer:in Privatkunden Junior

Wertpapier
Fachteil

Finanzierung
Fachteil

Versicherung
Fachteil

Generalist
Praxisteil

Jugendbetreuer
Praxisteil

Teambetreuer
Praxisteil

Für bestehende PKB Absolventen kann das Seminar *Den Kunden in seiner individuellen Persönlichkeit verstehen lernen* auch als stand-alone-Seminar besucht werden.

Die Ausbildung besteht aus 4 Kursen, welche in L@RA einzeln zu buchen sind. Um die Ausbildung für das Berufsbild Kundenbetreuer:in Privatkunden Junior abzuschließen, ist die erfolgreiche Absolvierung aller drei Fachteile, die den regulatorischen Anforderungen entsprechen, plus Praxisteil (Vertriebsausbildung je nach Jobprofil) erforderlich.

Unsere Bankausbildung bei Raiffeisen

KURS



Privatkundenbetreuerbildungen Spezial

Wenn Sie sich als Kundenbetreuer:in Privatkunden fachlich spezialisieren möchten, haben Sie die Möglichkeit, dies im Bereich Veranlagung, Finanzierung (Schwerpunkt Wohnbau) oder Versicherung (BÖV) zu tun. Um sich in den drei Bereichen vertiefendes Wissen anzueignen, melden Sie sich zu einem oder mehreren der drei Spezialisierungskurse an:

Voraussetzung:

Alle drei Privatkundenbetreuerbildungen Spezial (PKS) bauen auf der Privatkundenbetreuerbildung (PKB) auf. Die Spezialisierungen bauen nicht aufeinander auf und können unabhängig voneinander gebucht werden. Für die Privatkundenbetreuerbildung Spezial Wohnbau Know-How als auch Versicherung ist das Seminar Eigenheimversicherung als zusätzliche Voraussetzung zu absolvieren.

Privatkundenbetreuerbildung Spezial Wohnbau Know-How

D.FB

bestehend aus Fach- und Praxisteil, die getrennt zu buchen sind

Privatkundenbetreuerkurs Spezial Wohnbau Know-How - Fachteil

- Zins- und Fremdwährungsmanagement
- Risikomanagement
- Liegenschaftsrecht, Grundbuch und Immobilien-erwerb
- Wohnbauförderung (inkl. HIKrG und KIM-V)
- Bausparfinanzierung
- Liegenschaftsbewertung
- Finanzcontrolling
- Praxisaustausch zu Eigenheim-, Unfall- und Risiko-versicherung

Privatkundenbetreuerkurs Spezial Wohnbau Know-How - Praxisteil

- Jobprofil
- Besonderheiten der Wohnbauberatung
- Erfahrungsaustausch HIKrG – verkäuferische Umset-zung
- Gesprächsführung und -struktur Wohnbauberatung
- Beratungsunterstützung SMART Beratung – techni-scher Workflow
- Preisgespräch Wohnbauberatung, Training von Ge-sprächssituationen (Neubau, Kauf ETW, Sanierung)

Bildungsgesamtzeit:

Fachteil: Blended Learning über einen Zeitraum von ca. 4,5 Wochen

Praxisteil: Blended Learning über einen Zeitraum von 1 Woche

Abschluss:

Fachteil: Elektronische Abschlussprüfung

Praxisteil: Mündliche Abschlussprüfung



Privatkundenbetreuerausbildung Spezial Veranlagung

D.FB

bestehend aus Fach- und Praxisteil, die getrennt zu buchen sind

Privatkundenbetreuerkurs Spezial Veranlagung - Fachteil

- Compliance und Geldwäsche
- Fonds Spezialthemen, Aktien, Zertifikate
- Fundamentalanalyse (Raiffeisen Research)
- Steuern Spezial
- Termingeschäft
- VWL-Fallstudie
- Finanzcontrolling

Bildungsgesamtzeit:

Fachteil: Blended Learning über einen Zeitraum von ca. 4,5 Wochen

Praxisteil: Blended Learning über einen Zeitraum von 1 Woche

Abschluss:

Fachteil: Elektronische Abschlussprüfung

Praxisteil: Mündliche Abschlussprüfung

Privatkundenbetreuerkurs Spezial Veranlagung - Praxisteil

- Jobprofil
- Beraterselbstverständnis
- Erfahrungsaustausch Projektarbeit „Vorbereitung“
- SMART Portfolio + Gesprächsablauf + Training Gesprächssequenzen
- Hilfsmittel, Marktanalysen
- Depotanalysen
- Produktverkauf Zertifikate, Vermögensverwaltung, Aktien....
- Analyse Prüfungsdepots, Training Depotgespräche anhand Übungsdepots

Privatkundenbetreuerkurs Spezial Versicherung (BÖV)

- BÖV Allgemeine Themenbereiche
- BÖV Sozialversicherung
- BÖV Versicherungsvertragsgesetz
- Betriebliches Vorsorgemanagement
- BÖV Haftpflichtversicherung
- BÖV Unternehmerisches Basiswissen
- Prüfungsvorbereitung für BÖV-Prüfung

Bildungsgesamtzeit:

Blended Learning über einen Zeitraum von ca. 9 Wochen



L@RA Learning at
Raiffeisen
anywhere

gleich direkt buchen...



Berufsbild - Markt

Kundenbetreuer:in Privatkunden Professional

Wohnbau Know-how

Fachteil

Veranlagung

Fachteil

Versicherung (BÖV)

Fachteil

Wohnbau Know-how

Praxisteil

Veranlagung

Praxisteil

Weiterführende Fachschulungen (freiwillig):

Sachversicherung Update (Seite 38)
Landwirtschaftsversicherung AmHof & Hagel-
versicherung (Seite 41)
Krankenversicherung (Seite 40)
Ärzteabsicherung (wird bei Bedarf organisiert)

Die Ausbildungen PKS Wohnbau Know-How und PKS Veranlagung bestehen jeweils aus 2 Teilen: Fachteil und Praxisteil. Diese sind in L@RA separat zu buchen. Der Kurs PKS Versicherung (BÖV) wird nur bei Bedarf organisiert. Aus diesem Grund setzen Sie sich in L@RA bitte auf die Vormerkliste.

Unsere Bankausbildung bei Raiffeisen

KURS



Firmenkundenbetreuer Ausbildung - Markt

Die aktuelle Zinslandschaft, neue Anforderungen seitens Kund:innen, komplexe Produkte sowie Regulatorik, bringen laufend Neuerungen im Firmenkundengeschäft mit sich. Sowohl Kundenbetreuer:innen Firmenkunden als auch Risikomanager:innen und Controller:innen sind bei ihrer tagtäglichen Arbeit damit konfrontiert. Die Firmenkundenbetreuer Ausbildung ist auf genau diese Bedürfnisse maßgeschneidert und wie folgt aufgebaut:

Finanzierung Spezial I

D.FB

Dieser Kurs bringt Ihnen die wesentlichen Schwerpunkte des Finanzierungsgeschäftes näher, die Sie brauchen, um im Firmenkundengeschäft tätig zu werden.

- Compliance und Geldwäsche
- Gefährdete Kredite - Betreuung, Sanierung
- Liegenschaftsrecht Spezialthemen (inkl. Bauträgerrecht)
- Zessionen
- Kreditvertrags- und -sicherheitstechnik
- Bonitätsbeurteilung und Risikomanagement
- Gesellschaftsrecht inkl. AGBs, Verbot der Einlagenrückgewähr
- Obligo, Großkredite
- Gewerbeimmobilienbewertung
- Finanzcontrolling

Bildungsgesamtzeit:

Blended Learning über einen Zeitraum von ca. 7 Wochen

Abschluss:

Elektronische Abschlussprüfung und eine mündliche Fachprüfung

Voraussetzung:

Finanzierung Spezial I baut im Markt auf PKS Wohnbau Know-How (Fach- und Praxisteil) auf.

Außerdem ist vor Absolvierung des Kurses Berufserfahrung im Firmenkundengeschäft notwendig.

Damit die Ausbildung mit dem gleichen Niveau aller Teilnehmer:innen gestartet werden kann, wird das Know-How in einem Einstiegstest abgeprüft.

Zielgruppe:

Kundenbetreuer:in Firmenkunden, Sachbearbeiter:in Finanzierung, Fachexpert:in Finanzierungscontrolling, Fachexpert:in Banksteuerung, Innenrevisor:in



Finanzierung Spezial II Markt

D.FB

Der Kurs Finanzierung Spezial II Markt vertieft diese Inhalte um Produkte, Finanzierungsarten und Förderungsschwerpunkte, die für Sie in der Kundenbetreuung wichtig sind.

Finanzierung Spezial II Markt - Fachteil:

- Betriebliche Vorsorge
- Dokumentäres Auslandsgeschäft und Exportabsicherung/-finanzierung
- Alternative Unternehmensfinanzierungen
- Zahlungsverkehr Firmenkund:innen (inkl. Raiffeisen Infinity)
- Immobilienprojektfinanzierung
- Unternehmensförderungen
- Zins-/Fremdwährungsmanagement
- Veranlagung (Giroeinlagen, Cash Konto business neu, Festgeld, Kündigungsgeld)

Bildungsgesamtzeit:

Fachteil: Blended Learning über einen Zeitraum von ca. 4 Wochen

Praxisteil: Blended Learning über einen Zeitraum von ca. 4 Wochen

Abschluss:

Fachteil: Elektronische Abschlussprüfung

Praxisteil: Mündliche Abschlussprüfung

Voraussetzung:

Finanzierung Spezial II Markt baut auf Finanzierung Spezial I auf.

Finanzierung Spezial II Markt - Praxisteil:

- Vertrieb: Akquisition, Intensivierung, Cross-Selling inkl. Praxistraining
- Verkaufspsychologischer Part: „Erfolgreiche und nachhaltige Kund:innenbeziehungen aufbauen“ inkl. SIZE Persönlichkeitsmodell

NEU

Zielgruppe:

Kundenbetreuer:in Firmenkunden



gleich direkt buchen...



Berufsbild - Markt

Kundenbetreuer:in Firmenkunden

Finanzierung Spezial I
Fachteil

Finanzierung Spezial II
Fachteil

Finanzierung Spezial II
Praxisteil

Für bestehende Firmenkundenbetreuer:innen kann das Seminar *Den Wandel in der Firmenkundenbeziehung vertrauenswürdig gestalten* (Seite 116) auch als stand-alone-Seminar besucht werden.

Für den Fachteil und Praxisteil (Finanzierung Spezial II) ist jeweils eine separate Anmeldung erforderlich.

Unsere Bankausbildung bei Raiffeisen

KURS



Finanzierungsausbildung - Marktfolge

Finanzierung Spezial I

D.FB

Finanzierung Spezial I bringt Ihnen die wesentlichen Schwerpunkte des Finanzierungsgeschäftes näher, die Sie brauchen, um im Firmenkundengeschäft tätig zu werden.

- Compliance und Geldwäsche
- Gefährdete Kredite - Betreuung, Sanierung
- Liegenschaftsrecht Spezialthemen (inkl. Bauträgerrecht)
- Zessionen
- Kreditvertrags- und -sicherheitstechnik
- Bonitätsbeurteilung und Risikomanagement
- Gesellschaftsrecht inkl. AGBs, Verbot der Einlagenrückgewähr
- Obligo, Großkredite
- Gewerbeimmobilienbewertung
- Finanzcontrolling

Zielgruppe:

Kundenbetreuer:in Firmenkunden, Sachbearbeiter:in Finanzierung, Fachexpert:in Finanzierungscontrolling, Fachexpert:in Banksteuerung, Innenrevisor:in

Bildungsgesamtzeit:

Blended Learning über einen Zeitraum von ca. 7 Wochen

Abschluss:

Elektronische Abschlussprüfung und eine mündliche Fachprüfung

Voraussetzung:

Finanzierung Spezial I baut in der Marktfolge auf dem Seminar „Finanzierungsgeschäft Allgemein“ auf. Die Beschreibung zu „Finanzierungsgeschäft Allgemein“ finden Sie auf Seite 45.

Außerdem ist vor Absolvierung des Kurses Berufserfahrung im Firmenkundengeschäft notwendig. Damit die Ausbildung mit dem gleichen Niveau aller Teilnehmer:innen gestartet werden kann, wird das Know-How in einem Einstiegstest abgeprüft.



Finanzierung Spezial III Marktfolge

Finanzierung Spezial III Marktfolge vertieft Ihr Wissen hinsichtlich gefährdeter Kredite sowie Spezialthemen der Bilanzanalyse, erweitert um dazugehörige rechtliche Themen, wenn Sie im Controlling tätig sind.

- Gefährdete Kredite: Sanierung, Insolvenz, Verwertung
- Bilanzanalyse Spezial
- Zessionen

Zielgruppe:

Fachexpert:in Finanzierungscontrolling, Fachexpert:in Banksteuerung, Innenrevisor:in

Bildungsgesamtzeit:

Blended Learning über einen Zeitraum von ca. 4 Wochen

Abschluss:

Elektronische Abschlussprüfung und eine mündliche Fachprüfung

Voraussetzung:

Finanzierung Spezial III Marktfolge baut auf Finanzierung Spezial I auf.

Weitere Hinweise:

Ausbildungsplan zum Berufsbild Fachexpert:in Finanzierungscontrolling auf Seite 182 bzw. zum Berufsbild Sachbearbeiter:in Finanzierung auf Seite 183.



L@RA Learning at
Raiffeisen
anywhere

gleich direkt buchen...



Berufsbild - Marktfolge

Fachexpert:in Finanzierungscontrolling

Finanzierung Spezial I

Fachteil

Finanzierung Spezial III - Marktfolge

Fachteil

Unsere Bankausbildung bei Raiffeisen

ZERTIFIZIERUNG - ONLINE



Zertifizierung

Sie sind in Ihrem Berufsbild tätig und möchten sicherstellen, dass Sie in allen Produkten und Fachthemen nach wie vor über aktuelles Wissen verfügen und möchten dies auch bei Ihren Kund:innen, Ihrer Führungskraft oder der Revision/Aufsicht nachweisen? Dann ist die Zertifizierung genau die richtige Weiterbildungsmaßnahme für Sie!

Zeit- und ortsunabhängig können Sie in jedem Berufsbild die optimale Qualifikation und Kompetenz auf hohem Niveau halten. Lernen Sie punktgenau, in dem Sie mittels Self-Assessment prüfen, in welchen Fachbereichen Sie Wissensdefizite haben. In L@RA können Sie sich die aktuellen Lerninhalte organisieren und dann mittels elektronischer Prüfung nachweisen, dass Sie Ihr Wissen aufgefrischt haben.

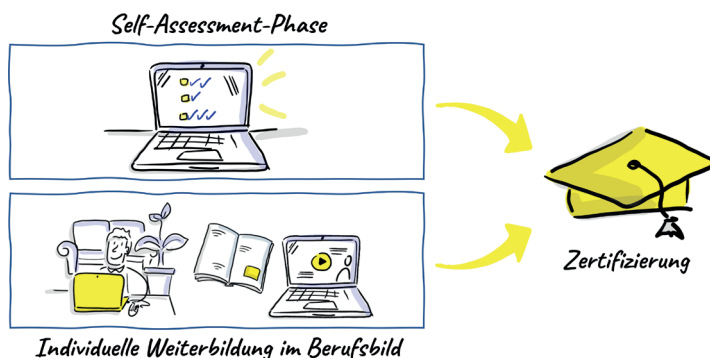
Schwerpunkte:

Die Inhalte der Zertifizierung sind ident mit den Inhalten der Fachausbildung je Berufsbild. Die prüfungsrelevanten Inhalte sind immer aktuell in L@RA abrufbar.

Die Zertifizierung gibt es für folgende Berufsbilder bzw. Ausbildungsstufen:

Zertifizierung Servicebetreuer					
• Servicebetreuerausbildung inkl. Bargeldschulung (OeNB) und Raiffeisen Grundausbildung					
Zertifizierung Kundenbetreuer Privatkunden		MIFID	IDD		
• Privatkundenbetreuerausbildung					
Zertifizierung Kundenbetreuer Privatkunden Wohnbau Know-How		MIFID	IDD	HIKRG	D.FB
• PKS Wohnbau Know-How					
Zertifizierung Kundenbetreuer Privatkunden Veranlagung Spezial		MIFID	IDD		D.FB
• PKS Veranlagung					
Zertifizierung Kundenbetreuer Privatkunden Wohnbau Know-How und Veranlagung Spezial (Kombi-Zertifizierung)	GL	MIFID	IDD	HIKRG	D.FB
• PKS Wohnbau Know-How					
• PKS Veranlagung					
Zertifizierung Kundenbetreuer Firmenkunden	GL	MIFID	IDD	HIKRG	D.FB
• Finanzierung Spezial I und II					

Da die Ausbildungsstufen/Kurse aufeinander aufbauend sind, werden die jeweiligen Vorstufen inhaltlich vorausgesetzt und sind somit Teil der Zertifizierung.



KOMPETENZ-CHECKS - ONLINE



Kompetenz-Checks

Die Kompetenz-Checks beschränken sich zum Unterschied zur Berufsbild-Zertifizierung auf das jeweilige Fach (Wertpapier, Finanzierung oder Versicherung) und erfüllen ebenso die regulatorischen Anforderungen des Nachweises von Kompetenzen und Fähigkeiten. Diesen Nachweis müssen Wertpapier-Berater:innen bzw. Versicherungsberater:innen einmal jährlich erbringen, wobei zusätzlich zu den Kompetenz-Checks noch einschlägige Bildungsmaßnahmen zu besuchen sind, um die geforderten 15 Stunden Weiterbildung zu erfüllen.

Kompetenz-Check Finanzierung HIKrG – K1

- Nachweis von Kompetenzen und Fähigkeiten für Berater:innen von Finanzierungen iZm. HIKrG

Kompetenz-Check Finanzierung HIKrG – K1 ohne Beratung

- Nachweis von Kompetenzen und Fähigkeiten für Mitarbeiter:innen, die sowohl Abschlüsse als auch Bewertungen machen (K2+K3)

Kompetenz-Check Finanzierung HIKrG – K2

- Nachweis von Kompetenzen und Fähigkeiten für Gestioni:innen von Finanzierungen (nur für den Abschluss von Kreditverträgen; keine Sicherheitenverträge)

Kompetenz-Check Finanzierung HIKrG – K3

- Nachweis von Kompetenzen und Fähigkeiten für Controller:innen von Finanzierungen (Bewertungen oder laufende Überwachung von Sicherheiten)

Kompetenz-Check Wertpapier Basis

- Nachweis von Kompetenzen und Fähigkeiten für Berater:innen der Berechtigungsklasse II (lt. MiFID II)
- Nachweis von Kompetenzen und Fähigkeiten für Assistent:innen mit Wertpapier Vertriebsunterstützung mit der Berechtigungsklasse A

Kompetenz-Check Wertpapier Spezial

- Nachweis von Kompetenzen und Fähigkeiten für Berater:innen der Berechtigungsklasse III (lt. MiFID II)

Kompetenz-Check Wertpapier BK 4

(für hochqualifizierte Kundenbetreuer:innen Private Banking)

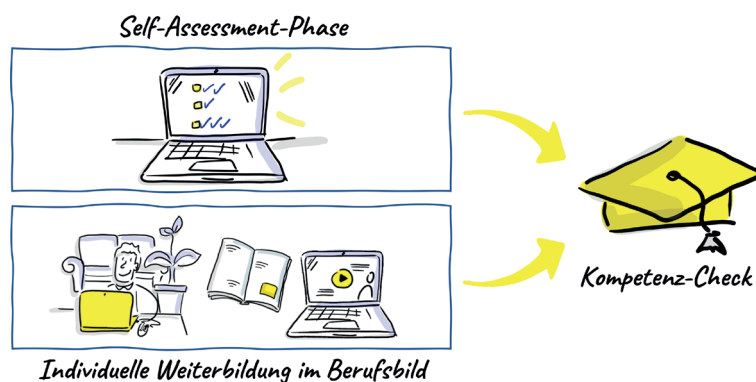
- Nachweis von Kompetenzen und Fähigkeiten für Berater:innen der Berechtigungsklasse IV (lt. MiFID II)

Kompetenz-Check Versicherung

- Nachweis von Kompetenzen und Fähigkeiten für Versicherungsmitarbeiter:innen von Personen- und Sachversicherungen (lt. IDD)

Kompetenz-Check CG-VWL

- Nachweis von Kompetenzen und Fähigkeiten im Bereich Compliance/Geldwäsche und Volkswirtschaft



SEMINAR

Erwachsenenschutz

Das Seminar stellt einen umfassenden Gesamtüberblick über die wesentlichen rechtlichen Grundsätze, welche für betroffene beeinträchtigte Personen gelten, dar. Vorsorgevollmacht und Erwachsenenvertretung regeln gesetzliche Vertretungen bei Rechtsgeschäften vor Behörden, Gerichten und Banken. Anhand von vielen Praxisfällen wird der Umgang der Bank mit diesen Rechtsinstituten geschult. In diesem Zusammenhang wird auch auf die für die betroffenen Personen geltenden Mündelgeldvorschriften eingegangen.

NEU

Schwerpunkte:

- Vorsorgevollmacht
- gewählte Erwachsenenvertretung
- gesetzliche Erwachsenenvertretung
- gerichtliche Erwachsenenvertretung
- Konsenspapier
- Mündelgeldvorschriften
- Fallbesprechung
- Diskussion

Zielgruppe:

Alle und neue Mitarbeiter:innen;
insbesondere: Inhaber:in von Schlüsselfunktionen, Innenrevisor:in, Kundenbetreuer:in Privatkunden, Lehrlinge, Mitarbeiter:in Marktfolge und Bankbetrieb, Mitarbeiter:in Risikomanagement, Serviceberater:in

Bildungsgesamtzeit:

1 Tag

Trainer:innen:

Mag. Michaela Laska (RLB OÖ)

LEHRGANG

Grundlagen Bankenaufsichtsrecht für Mitarbeiter:innen der Raiffeisenlandesbank OÖ

Die Bankenaufsicht muss sicherstellen, dass die Funktionsfähigkeit und Stabilität des Finanzsektors gewährleistet ist. Aus diesem Grund müssen Banken und Finanzdienstleister Vorgaben hinsichtlich Kapitalausstattung, Risikodeckung und Liquiditätsanforderungen erfüllen. Dieser Lehrgang soll den Mitarbeiter:innen der Raiffeisenlandesbank OÖ einen Überblick über die zunehmend komplexe Materie des Bankenaufsichtsrechts geben. Ziel ist es, ein Grundverständnis für die in Österreich geltenden Regelungen des Bankwesengesetzes (BWG), Capital Requirements Regulation (CRR) ergänzt um national geltende Gesetze, Verordnungen, Rundschreiben oder Standards zu schaffen.

Schwerpunkte:

- Überblick über aufsichtsrechtliche Regularien (CRR, BWG)
- Zusammenhänge und Vernetzung der regulatorischen Themen
- Detailinhalte zu den aufsichtsrechtlichen Themen auf Grundlage der Basel III Säulen: Mindestkapitalvorschriften, Bankaufsichtlicher Überprüfungsprozess, Marktdisziplin – Kontrolle durch den Markt

Zielgruppe:

Alle Mitarbeiter:innen RLB OÖ



Bildungsgesamtzeit:

8 Tage

Trainer:innen:

Fachexpert:innen RLB OÖ

SEMINAR

Bankenaufsichtsrecht für Inhaber:innen von Schlüsselfunktionen von Raiffeisenbanken

NEU

In diesem Seminar erhalten die Teilnehmer:innen vorerst einen Überblick über das Bankenaufsichtsrecht. Danach werden ausgewählte und für die Raiffeisenbanken praxisrelevante Themen unter Berücksichtigung von Basel IV näher behandelt. Auf spezielle Anforderungen der nationalen Aufsicht wird ebenfalls eingegangen.

Schwerpunkte:

- Bankenaufsichtsrecht im Überblick
- Sorgfaltspflichten
- Interne Revision
- FMA-Mindeststandards
- IKS, Beschwerdemanagement, Schadensfalldatenbank
- Eigenmittelanforderungen und -zusammensetzung
- ICAAP, SREP, Risikotragfähigkeitsanalyse und Stress-test
- Zinsrisikosteuerung, BaSaG
- Frühwarn- und Sanierungsindikatoren
- Compliance, Geldwäscherei- und Terrorismusfinanzierung
- Outsourcing
- Liquiditätskennzahlen, ILAAP
- Großkredite
- Forbearance, NPL-Quote und NPL-Abbaustrategie
- ESG - rechtlicher Rahmen

Zielgruppe:

Inhaber:in von Schlüsselfunktionen von Raiffeisenbanken (z.B. Leiter:in Firmenkunden- oder Privatkundengeschäft, Leiter:in Private Banking, Leiter:in Banksteuerung, Leiter:in Finanzierungscontrolling, Leiter:in Personal, Leiter:in Bilanz- und Rechnungswesen, Leiter:in einer Bankstelle ab mind. 5 Mitarbeiter:innen, Geldwäschereibeauftragte:r, Compliance-Beauftragte:r, angezeigte:r Innenrevisor:in)

Bildungsgesamtzeit:

2 Tage

Raiffeisenbanken
exklusiv

Trainer:innen:

Franz Gessl, Martin Brandstätter (RV OÖ)
Hermann Freund, Andrea Hofmair, Ulrich Gritsch,
Katharina Hochedlinger, Eva Lenz (RLB OÖ)

Weitere Hinweise:

Als Lernvoraussetzung sind die WBTs *Gesamtbanksteuerung 1* und *Gesamtbanksteuerung 2* verpflichtend durchzuführen.

SEMINAR

Arbeitsrecht für Geschäftsleiter:innen und Führungskräfte

In Ihrer Funktion als Führungskraft haben Sie mit der direkten Anwendung des Arbeitsrechts zu tun und treffen dementsprechend Entscheidungen. In diesem Kompaktseminar erfahren Sie alle für Sie relevanten Gesetzesänderungen und bleiben so am neuesten Stand beim Thema Arbeitsrecht. Im Vordergrund steht bei diesem Seminar auch der Erfahrungsaustausch unter Kolleg:innen. Sie erhalten dabei wichtige Informationen, wie sich Gesetzesänderungen auf die tägliche Praxis auswirken

Schwerpunkte:

- Aktuelle arbeitsrechtliche Änderungen
- Erfahrungsaustausch

Zielgruppe:

Geschäftsleiter:in, Führungskraft

Bildungsgesamtzeit:

0,5 Tage

Trainer:innen:

Dr. Elisabeth Rieger (RV OÖ)

GL

SEMINAR

Jahresabschluss 2025 (Bilanzseminar)

Jährlich gibt es eine Fülle an Neuerungen im Unternehmens- und Steuerrecht, die Auswirkungen auf das tägliche Arbeitsleben und die Erstellung des Jahresabschlusses haben. Die Experten des Raiffeisenverbandes Oberösterreichs gehen im Detail auf diese Änderungen ein und präsentieren diese maßgeschneidert auf die Erfordernisse der Raiffeisenbanken. Im Rahmen des Erfahrungsaustausches werden Sie zusätzlich wertvolle Informationen zum Thema Jahresabschluss mit in Ihre Bank nehmen.

Schwerpunkte:

- Gesetzliche Änderungen aus UGB, CRR und BWG usw.
- Unterstützung bei buchhalterischen und organisatorischen Fragen des Rechnungswesens
- Neuerungen aus dem Abgabenrecht (KöSt, USt, KESt, lohnabh. Abgaben etc.)
- Erfahrungen aus abgabenbehördlichen Außenprüfungen

Zielgruppe:

Mitarbeiter:in Buchhaltung/Rechnungswesen, Führungskraft, Geschäftsleiter:in, Innenrevisor:in, Mitarbeiter:in Marktfolge und Bankbetrieb

Bildungsgesamtzeit:

1 Tag

Trainer:innen:

WP/StB Mag. Franz Blaimschein (RV OÖ)
WP Mag. Raffael Winkler (RV OÖ)

GL

SEMINAR

Sachbearbeiter:in Rechnungswesen

In diesem Seminar eignen Sie sich das nötige Wissen und die Fähigkeiten an, um in der Raiffeisenbank die laufenden Tagesbuchungen einschließlich der Buchungen des Aufwands- und Ertragsbereiches vornehmen zu können. Weiters lernen Sie die grundsätzliche Abwicklung der Monats- bzw. Periodenabrechnungen mit dem Finanzamt, der Gebietskrankenkasse und diversen Verbänden kennen. Hierbei ist auch der Erfahrungsaustausch unter den Kolleg:innen über bisher erworbene Kenntnisse im Bereich Rechnungswesen ein wichtiger Bestandteil des Seminars. Nach der Aneignung des theoretischen Wissens wird die Verbuchung von Geschäftsfällen EDV-unterstützt trainiert.

Schwerpunkte:

- Buchungen zum Anlagevermögen, Anlageabschreibungen
- Bilanzaufbau und Kontenplan der Raiffeisenbank
- Bargeschäft
- Kredit- und Einlagengeschäft
- Grundzüge der Gehaltsverrechnung
- Umsatzsteuer
- NEU: EDV-mäßige Verbuchung von Geschäftsfällen

Zielgruppe:

Mitarbeiter:in Buchhaltung/Rechnungswesen

Bildungsgesamtzeit:

4,5 Tage

Trainer:innen:

Mag. Katharina Kern (RV OÖ)
Sanja Radisavljevic (RV OÖ)
Daniela Weinmüller, MBA (RV OÖ)
WP Mag. Raffael Winkler (RV OÖ)

Weitere Hinweise:

Am Ende des Kurses findet ein elektronischer Abschluss-test statt.

SEMINAR

Volkswirtschaft

Kompetente Antworten auf Fragen zu Themen wie Inflation, Konjunkturzyklus, Staatspleiten oder richtiger Umgang mit Geld in Krisenzeiten - Sie sind mit dieser Komplexität jeden Tag konfrontiert? In diesem Seminar lernen Sie die Zusammenhänge der offenen Volkswirtschaft und bekommen ein gutes Handwerkszeug, das Ihnen einen sicheren Umgang mit aktuellen Marktthemen verschafft.

Schwerpunkte:

- Konjunkturzyklus: allgemeine Zusammenhänge volkswirtschaftlicher Größen, im Speziellen Wachstum/Inflation
- Einflussmöglichkeiten und Grenzen der Geldpolitik
- Analyse der Auswirkungen von „Schocks“ auf das Gleichgewicht von Angebot und Nachfrage anhand von aktuellen und historischen Fallbeispielen
- Besonderheiten bei der Analyse offener Volkswirtschaften (Wechselkurse, Handels-/Fiskalpolitik ...)

Zielgruppe:

Mitarbeiter:in, die ökonomische Zusammenhänge noch besser verstehen will und diese anhand von Praxisbeispielen analysiert

Bildungsgesamtzeit:

1 Tag

Trainer:innen:

Mag. Bettina Hametner (RLB OÖ)



Weitere Hinweise:

Zur Vorbereitung auf das Seminar ist der Foliensatz „Grundlagen der Volkswirtschaft“ in working@Raiffeisen zu lesen.

SEMINAR

Personenversicherung Update

Das Thema Vorsorge unterliegt stetigen Neuerungen hinsichtlich Änderung von Tarifen, neuen Produkten, Vorsorgeschwerpunkten etc. Als Kundenbetreuer:in sind Sie in diesem Seminar richtig, wenn Sie bereits fundiertes Wissen zum Thema Vorsorge haben, Ihr Wissen aber in einer kompakten Schulung mit den Fachexpert:innen aus dem RVD auffrischen möchten.

Schwerpunkte:

- Auffrischung / Aktuelles zur Sozialversicherung
- Auffrischung / Aktuelles zur Unfall-, Berufsunfähigkeits-, Krankenversicherung, Pensions- sowie Risiko-/Ablebensvorsorge
- Aktuelle Tarife der Raiffeisen- und OÖ Versicherung inkl. Anwendung in den Programmen

Zielgruppe:

Kundenbetreuer:in Privatkunden

Bildungsgesamtzeit:

1 Tag

Trainer:innen:

Ing. Thomas Stiermayr, MA (RVD)
Thomas Puchmayr (RVD)
Weickl Marlene (RVD)



D.FB

SEMINAR

Sachversicherung Update

Als Kundenbetreuer:in Privatkunden sind Sie in diesem Seminar richtig, wenn Sie bereits fundiertes Wissen zum Thema Sachversicherung besitzen, Ihr Wissen aber in einer kompakten Schulung auffrischen möchten. Sie erhalten Detailwissen sowie Tipps und Tricks für Schadensabwicklungen, Konvertierungen in TITAN, aktuelle Verkaufsaktionen etc. Zudem ist es möglich, in der Schulung eigene Themen und Fragestellungen einzubringen und so einen maßgeschneiderten Praxisaustausch für Sie zu ermöglichen.

Schwerpunkte:

- Schadensabwicklung (Formulare, IT)
- Gebäudepläne lesen und berechnen
- Abwicklung (Wechselkennzeichen, Bonusstufe-Übertragung, BM-Erklärung, KFZ-Steuerbefreiung etc.)

Zielgruppe:

Kundenbetreuer:in Privatkunden

Bildungsgesamtzeit:

1 Tag

Trainer:innen:

Ing. Wolfgang Schartmüller (RVB)



D.FB



SEMINAR

Krankenversicherung

Das Thema Vorsorge ist auch ein Thema der Gesundheit und der passenden Absicherung dazu. Dieses Seminar dient dazu Fachwissen im Bereich der Krankenversicherung aufzubauen und den Kund:innen verständlich zu vermitteln. Von der Kundenanalyse bis zum Krankenversicherungsantrag.

Schwerpunkte:

- Zusammenspiel gesetzliche/private Krankenversicherung
- Tarife, Gruppentarife, Spezialtarife
- Verkaufshilfen
- Berechnung/Anwendung in den Programmen



Zielgruppe:

Kundenbetreuer:in Privatkunden

Bildungsgesamtzeit:

1 Tag

Trainer:innen:

Marlene Weickl (RVD)
Thomas Puchmayr (RVD)

SEMINAR

Eigenheimversicherung

Die Teilnehmer:innen können nach dem Seminar eigenständig eine Eigenheimberechnung durchführen.

Schwerpunkte:

- Ermittlung verbaute Fläche und Geschossanzahlen aus dem Bauplan
- Abwicklung Rohbauversicherung
- Eingabe im Berechnungsprogramm
- Tarif und Bedingungen
- Kündigung und Schadensabwicklung

Zielgruppe:

Kundenbetreuer:in Privatkunden

Bildungsgesamtzeit:

1 Tag

Trainer:innen:

Florian Riedl (RVB)

SEMINAR

Landwirtschaftsversicherung AmHof & Hagelversicherung

Sie lernen in diesem Seminar die Berechnung der landwirtschaftlichen Bündelversicherung AmHof der Oberösterreichischen Versicherung. Sie kennen die Vertragsgrundlagen, Möglichkeiten und Grenzen des Versicherungsschutzes, erkennen die Abschlussmöglichkeiten und können diese eigenständig beim Kunden anwenden.

NEU

Schwerpunkte:

- Berechnung landwirtschaftliche Bündelversicherung, Tarif, Bedingungen, Praxisbeispiel vor Ort
- Hagelversicherung

Zielgruppe:

Kundenbetreuer:in Firmenkunden (Pflichtkriterium: abgelegte BÖV Prüfung), Absolvent:in der BÖV Prüfung

Bildungsgesamtzeit:

2 Tage

Trainer:innen:

Ing. Wolfgang Schartmüller (RVB)

Weitere Hinweise:

Dieses Seminar wird bei Bedarf organisiert. Bitte merken Sie sich bei Interesse im System vor.

SEMINAR

Schadensabwicklung einfach und sicher

In diesem Seminar erwerben Sie als Berater:in Hintergrundwissen, welches beim Abschluss von Versicherungsverträgen äußerst nützlich ist. Anhand von Praxisbeispielen werden Schadensfälle aus der Sicht der verschiedenen Sparten beleuchtet. Sie erlangen dadurch Sicherheit im Umgang mit Schadensmeldungen und können so im Beratungsgespräch kompetent auftreten.

Schwerpunkte:

- Umgang mit Zahlungen und Ablehnungen, Schaden als Verkaufsargument, Nutzung des Beratungsprotokolls etc.
- Verkehrsunfall, Sturmschaden, Wasserleitungsschaden
- Indirekter Blitzschlag, Hochwasserschäden, Einbruchdiebstahl, Feuerschaden
- Vorteile durch Schadenmanager, vor allem sinnvoll nach KFZ-, Feuer-, Sturm- und Leitungswasserschäden

Zielgruppe:

Kundenbetreuer:in Privatkunden

Bildungsgesamtzeit:

1 Tag

Trainer:innen:

Ing. Wolfgang Schartmüller (RVB)



SEMINAR

Wertpapier IT-Anwendungen kompakt

Gerade im Wertpapiergeschäft gilt es am Ball zu bleiben um bei Kund:innen mit einer Kombination aus Fachwissen und sorgfältiger Beratung zu punkten. Die verschiedenen Wertpapier IT-Anwendungen stehen dabei beratungsunterstützend zur Seite. In diesem Seminar erhalten Sie wesentliche Informationen zu allen Wertpapier IT-Anwendungen und es werden Fragen den Themen SMART Anlegerprofil, SMART Wertpapier, SMART Portfolio, Mein ELBA und RWS/GEOS erläutert.

Schwerpunkte

- „WILL - Digitale Vermögensverwaltung“
- „Elektronischer Versand, Digitale Signatur“
- „Elektronische Kommunikation (Telefon, Mail, Video)“
- Wertpapier-Risikomanagement inkl. Anlegerprofil
- SMART Wertpapier
- SMART Portfolio
- RWS/GEOS (Lieferungen, Kapitalmaßnahmen)
- Limits und Limitzusätze
- Mein ELBA Wertpapier

Zielgruppe:

Kundenbetreuer:in Privatkunden, Kundenbetreuer:in Private Banking, Assistenz (Vorbereitung von Kundengesprächen und Auftragserfassung)

Bildungsgesamtzeit:

2 Tage

Trainer:innen:

Trainerteam Wertpapier



SEMINAR

Wertpapier-IT für Revision

In Ihrer Funktion als angezeigte Innenrevisor:in bzw. Innenrevisions-Beauftragte:r, aber auch in Ihrer Funktion als Compliance-Beauftragte:r sind Sie tagtäglich damit konfrontiert, die verschiedensten Abfragen zu Wertpapier Aufträgen zu generieren. In diesem speziellen Seminar werden Ihnen die verschiedenen Abfragemöglichkeiten gezeigt, Sie erhalten wertvolles Wissen zu den IT-Systemen SMART Wertpapier, SMART Portfolio und RWS Geos und IRIS Reporting Systemen. Die Themenbereiche werden gemeinsam mit den Fachexpert:innen besprochen und anhand von Praxisbeispielen erläutert.

Schwerpunkte:

- Informationsbeschaffung für Prüfungen
- Kontrollschritte
- Änderungen verfolgen
- Praxisbeispiele

Zielgruppe:

Innenrevisor:in, Compliance-Beauftragte:r

Bildungsgesamtzeit:

0,5 Tage

Trainer:innen:

Thomas Dalpiaz (RLB OÖ)

SEMINAR

Zertifikate als Anknüpfungspunkte für eine aktive Portfolio-Optimierung - Eine Win-Win Situation für Anleger:innen und Berater:innen

Für Anleger stellt sich häufig die Frage: Mit welcher Strategie lässt sich mein Erfolg im Wertpapier-Depot optimieren? Zertifikate erlangen im heutigen Kundengeschäft immer mehr an Bedeutung. Sie bieten den großen Vorteil, dass fokussiert auf Risikobereitschaft und Markterwartungen der Anleger zielgerichtet investiert werden kann. In diesem Seminar wird der Schwerpunkt auf die Funktionsweise von Zertifikaten gelegt. Zusätzlich wird anhand von Wertpapier-Depots demonstriert, wie mit dem aktiven Einsatz von Zertifikaten Wertschöpfung für Kunden:innen, Berater:innen und für die Bank erzielt werden kann.

Schwerpunkte:

- Aktuelles Marktumfeld und Überblick über die Produktkategorien
- Was sind Zertifikate und was können sie? (Rechtsform, Mehrwert Anleger/Berater/Raiffeisenbank)
- Kapitalschutz-Zertifikate, Index- und Partizipationszertifikate, Bonus-Zertifikate, Express-Zertifikate und Aktienanleihen (Funktionsweise, Chancen und Risiken, aktuelle Zeichnungsprodukte)
- Funktionalität der Zertifikate-Sparpläne
- Praxisrelevante Verwendung von Zertifikaten in der Kundenberatung mittels SMART-Portfolio

Zielgruppe:

Kundenbetreuer:in Privatkunden

Bildungsgesamtzeit:

1 Tag

Trainer:innen:

Trainerteam Wertpapier

D.FB

SEMINAR

Vermögensberaterausbildung Wertpapier-Analyse

Um in Wertpapiere zu investieren, bedarf es einer Menge an Know-How: Wie wird aktuell die Konjunkturenentwicklung beurteilt? Welche geopolitischen Entscheidungen werden die Kapitalmärkte beeinflussen? Welche Auswirkungen haben steigende/fallende Zinsen? Soll ich bestehende Positionen verkaufen oder noch warten? Wie kann/soll ich mit Hilfe einer Portfoliooptimierung mein Wertpapierdepot auf „breitere Beine“ stellen? Die Rahmenbedingungen für die internationalen Kapitalmärkte werden auch in nächster Zeit herausfordernd bleiben. Gerade deshalb werden an Kundenberater:innen Privatkunden eine Menge Erwartungen in puncto Fachwissen gestellt und davon ausgegangen, dass sie diese profund beantworten können.

Schwerpunkte:

- Anleihen und Anleihenfonds/Garantiezertifikate
- Aktien und Aktienfonds
- Zinsänderungsrisiko - Auswirkungen von steigenden und fallenden Zinsen
- Einzelwertanalyse anhand ausgewählter Bewertungskennzahlen
- Branchenanalyse und Umschichtungsvorschläge (Gewinnmitnahme, Depotbereinigung etc.)
- Info über die aktuelle Marktsituation
- Erstellung von Veranlagungsvorschlägen mit SMART Portfolio (Umschichtungen von bestehenden Positionen oder Investition von Neu volumen)

Zielgruppe:

Kundenbetreuer:in Privatkunden

Bildungsgesamtzeit:

1 Tag

Trainer:innen:

Trainerteam Wertpapier

D.FB



SEMINAR

Wertpapierberatungsmappe - Einsatz in der Praxis

Mittels kurzen Lernvideos werden die einzelnen Themenbereiche der Beratungsmappe vorgestellt und das Workbook dient zusätzlich der Navigation durch die Lerninhalte. Erkenntnisse, Erfahrungen und Beispiele aus Kund:innensituationen aus der Praxis können die Teilnehmer:innen im Workbook festhalten. Diese Dokumentationen sind im Austausch mit der Gruppe nützlich. Platz für Austausch und Diskussionen gibt es im eintägigen Workshop, sowie in den Online-Meetings in der fünften und zugleich letzten Lehrgangswoche.

Zusätzlich zu den Videos mit Verkaufs- und Gesprächsführungstipps gibt es einen eintägigen Präsenzworkshop, bei dem mit Depots von „Echtkunden“ geübt wird. Anhand speziellen Kund:innensituationen aus der Praxis werden bestimmte Teile aus der Beratungsmappe optimal eingesetzt. Die aus dem Seminar kennengelernte Fragetechnik ermöglicht es, einzelne Kund:innentypen zu identifizieren, sodass unter Einsatz des neuen Beratungskonzepts eine typgerechte Beratung gut gelingen kann.

Zielgruppe:

Berater:in mit SMART-Wertpapier-Berechtigung

Bildungsgesamtzeit:

Blended Learning über einen Zeitraum von ca. 5 Wochen

Trainer:innen:

Johannes Mayr, MBA (RLB OÖ)

Mag. Michaela Schaumburg-Lippe (RLB OÖ)

Weitere Hinweise:

Während des Seminars sollten die Teilnehmer:innen bei ihren Terminen im Arbeitsalltag gleich aktiv Teile des Beratungskonzepts einsetzen. Mit Hilfe eines Trainingsblattes können die eigenen Erfahrungen dokumentiert und im Anschluss reflektiert werden.

SEMINAR

Fonds Know-How – Sicherheit im Fonds-Verkauf

Die Investition von Sparvermögen in Wertpapieren kann Ihren Kund:innen je nach Veranlagungsdauer interessante Ertragsmöglichkeiten eröffnen. In diesem Seminar erhalten Sie umfassende fachliche Informationen zur Produktpalette Fonds. Mit den gewonnenen Kenntnissen und praktischen Anwendungen sind Sie in der Lage, mit allen relevanten Hilfsmitteln ein kompetentes Verkaufsgespräch im Wertpapierbereich zu führen.

Schwerpunkte:

- Allgemeines zum Fondsgeschäft
- Wertpapierfonds und deren Spezifika
- Strategiefonds und einzelne Fonds-Bausteine in der Beratung
- Einsatz von Hilfsmitteln und Werkzeugen im Fonds-Verkauf
- Praxisbeispiele im Fonds-Verkauf (Verkaufstraining mit Vertrieb)

Zielgruppe:

Kundenbetreuer:in Privatkunden, Kundenbetreuer:in Private Banking

Bildungsgesamtzeit:

1 Tag

Trainer:innen:

Trainerteam PK-Vertrieb

Rudolf Kutzenberger (KAG)

D.FB

Weitere Hinweise:

Inhalte, Zielgruppe, Dauer und Vorgehensweise bei Abläufen werden individuell auf Ihre Bank abgestimmt.

Dieses Seminar wird nur bei Bedarf organisiert. Bitte melden Sie Ihren Bedarf an Rudolf Kutzenberger (KAG).

SEMINAR

Erfahrungsaustausch Kreditcontroller:in

Die Anforderungen an Kreditcontroller:innen steigen ständig und sind in der Regel sehr komplex. Der Besuch dieser Veranstaltung trägt wesentlich zur Beibehaltung der Sektorstandards im Bereich Risikokalkulation und Risikomanagementsystem im Bereich des Kreditgeschäftes bei. Neuerungen zu den Themen Rating, Risikokalkulation und Erwartungen der Aufsicht werden von Fachexpert:innen von Raiffeisenverband OÖ und Raiffeisenlandesbank OÖ zielgerichtet dargestellt.

Schwerpunkte:

- Fragen der Raiffeisenbanken im Zusammenhang mit dem Kreditcontrolling
- Spezielle Rechtsthemen
- Aktuelle Themen im Zusammenhang mit Rating und Risikokalkulation

Zielgruppe:

Führungskraft, Geschäftsleiter:in, Inhaber:in von Schlüssel-funktionen, Mitarbeiter:in Controlling, Mitarbeiter:in Markt-folge und Bankbetrieb, Mitarbeiter:in Risikomanagement

Bildungsgesamtzeit:

1 Tag

Trainer:innen:

Mag. Herbert Neumaier (RV OÖ)
Martin Brandstätter, BA (RV OÖ)
Fachexpert:innen der Raiffeisenlandesbank OÖ

GL

SEMINAR

Finanzieren leicht gemacht

Sie sind Kundenberater:in in der Privatfinanzierung bzw. steigen neu oder wieder in dieses Thema ein und wollen das Handling unserer Programme perfekt beherrschen. Dann ist dieses Seminar genau das richtige für Sie.

Schwerpunkte:

- Speedstrecke (Konsum und Finanzieller Spielraum)
- Racon Finanzierung (RSK und Konsum)
- Beendigung Kreditfinanzierung sowie fachliche News

Zielgruppe:

Kundenbetreuer:in Privatkunden

Bildungsgesamtzeit:

1 Tag

Trainer:innen:

Elisabeth Eckmair (RLB OÖ)
Alexander Bugram (RLB OÖ)

NEU



SEMINAR

Finanzierungsgeschäft - Allgemein

In diesem Grundlagenseminar erhalten Sie in 2 Tagen eine kompakte Einführung, um sich im Finanzierungsgeschäft orientieren zu können. Von internen Fachexpert:innen bekommen Sie Know-How zu den verschiedenen Finanzierungsarten, unterschiedliche Sicherheiten und aus welchen Teilen sich das österreichische Grundbuch zusammensetzt, vermittelt. Abschließend behandeln Sie den Unterschied zwischen natürlichen und juristischen Personen und lernen über Verbraucherbestimmung im Finanzierungsreich.

Schwerpunkte:

- Kreditarten, Kreditüberwachung, Kreditsicherheiten
- Grundbuch inkl. Praxisbeispielen
- Grundlagen zur Bonitätsbeurteilung
- Grundlagen zum Risikomanagement

Zielgruppe:

Sachbearbeiter:in Finanzierung, Fachexpert:in Finanzierungscontrolling, Sachbearbeiter:in Rechnungswesen, Fachexpert:in Bilanz und Rechnungswesen, Fachexpert:in Banksteuerung, Innenrevisor:in

Bildungsgesamtzeit:

2 Tage

Trainer:innen:

Fachexpert:innen RLB OÖ

Weitere Hinweise:

Ein Austausch erfahrener Mitarbeiter:innen der Kreditges-tion finden in separaten Veranstaltungen statt. Ausschreibung dazu erfolgt direkt vom Fachbereich.

SEMINAR

Vernetzung für Wohnbauberater:innen

Sie verfügen über aktive Erfahrung in der Wohnbauberatung und wollen sich über aktuelle Themen rund um die Wohnfinanzierung informieren? Dann ist dieser Erfahrungsaustausch für Sie genau das Richtige!

Im vertrieblichen Konnex werden Neuerungen aus den Bereichen Recht, der Gestion und sonstigen relevanten Fachbereichen durchleuchtet.

Ziel ist es, neben fachlichen News vor allem auch aus Erfahrungsbereichen von Kolleg:innen anderer Raiffeisenbanken zu profitieren.

Schwerpunkte:

- Rechtliche Themen
- Gestions-Inhalte
- Vertrieb

NEU

Zielgruppe:

Wohnbauberater:in

Bildungsgesamtzeit:

1 Tag

Trainer:innen:

Elisabeth Eckmair (RLB OÖ)
Lukas Hofstätter bzw. Felix Zangerle (RLB OÖ)
Katharina Aechter bzw. Martin Kogler (RLB OÖ)
Gernot Scherbaum (RLB OÖ)

SEMINAR

Raiffeisen INFINITY für Fortgeschrittene

Entdecke die neuesten Funktionen von Raiffeisen INFINITY, dem innovativen Business Banking Portal für Firmenkund:innen. Erfahre mehr über Zahlungsverkehrslösungen und weitere banknahe Produkte und Services. Melde dich jetzt an und bleib am Puls der Innovation!

Vorraussetzung für die Teilnahme an der Schulung ist ein Basiswissen zum Thema INFINITY. Falls wenig Erfahrung besteht, sind u.s. Unterlagen vorher durchzuarbeiten:

- working@Raiffeisen: Produkte / Electronic Banking / INFINITY



Schwerpunkte:

- Automatisches und manuelles Onboarding
- Anlage Neukunden Hauptanwendung und Fremdzugang (Webcare)
- Drittkontoprozess - Logik, Freischaltungsmöglichkeiten
- Erste Schritte des Administrator (Kunde)
- Wartungstool Raiffeisen Infinity
- Kartenzentrale (User vs. Admin)
- Aktivierung Push-TAN
- EBICS Migration
- Kommende Releases - was erwartet uns in der Pipeline
- Regulatorische Anforderungen

Zielgruppe:

Assistent:in, Kundenbetreuer:in Firmenkunden, Kundenbetreuer:in Privatkunden, Serviceberater:in

Bildungsgesamtzeit:

1 Tag

Trainer:innen:

Trainerteam Raiffeisen INFINITY

SEMINAR

Kreditsicherheitentechnik

Wenn eine Bank gut und sicher wirtschaften möchte, ist es von immanenter Wichtigkeit, in puncto Kreditmanagement auf dem aktuellsten Wissensstand zu sein. Die qualifizierte Finanzierungsabwicklung ist der Schwerpunkt dieses Seminars, in dem Sie alle wichtigen Kenntnisse zu den Themen Sicherungseigentum, Eigentumsvorbehalt, Verpfändung oder Bürgschaften vermittelt bekommen. Fachexpert:innen aus dem Geschäftsbereich Operations werden in diesem praxisorientierten Seminar dafür sorgen, dass Sie beim Thema Sicherheiten keine Unsicherheiten mehr haben.

Schwerpunkte:

- Versicherung und Wertpapier als Kreditbesicherung
- Hypothekarische Sicherstellung
- Bürgschaft, allgemeines zum Pfandrecht, Verpfändung von Lohn, Gehalt, Pension
- Sicherungseigentum, Eigentumsvorbehalt

Zielgruppe:

Sachbearbeiter:in Finanzierung, Fachexpert:in Banksteuerung, Fachexpert:in Finanzierungscontroller:in, Innenrevisor:in

Bildungsgesamtzeit:

1,5 Tage

Trainer:innen:

Trainerteam Operations





SEMINAR

Kreditvertragstechnik

Sie erhalten in diesem Schwerpunktseminar fundiertes Wissen über die wesentlichen Bestandteile des Kreditvertrags. Durch die Vermittlung von rechtlichen Grundlagen zum Thema Verbraucherkreditbestimmungen, Umschuldung und Forderungseinzahlung sowie Know-How zum Firmenbuch.

Schwerpunkte:

- Kreditverträge und Kreditnehmer:innenwechsel
- Verbraucherkreditbestimmungen
- Umschuldung von Forderungseinzahlungen
- Firmenbuch

Zielgruppe:

Sachbearbeiter:in Finanzierung, Fachexpert:in Banksteuerung, Fachexpert:in Finanzierungscontroller:in, Innenrevisor:in

Bildungsgesamtzeit:

2 Tage

Trainer:innen:

Trainerteam Operations



SEMINAR

Grundlagen Obligo und Großkredite

Um die sehr hohen Sicherheitsansprüche bei der Weitergabe von Obligo Daten gewährleisten zu können, ist es äußerst wichtig, in diesem Bereich das notwendige Know-How zu besitzen und darin sattelfest zu sein. Dieses Seminar bietet Ihnen die Möglichkeit, einen gesamtheitlichen Überblick über die Obligoarten und das gesamte Großkreditmeldewesen zu erhalten. Dabei liegt ein besonderer Fokus auf dem Zentralregister und Großkredite. Ein wesentlicher Input wird sein, dass Sie erfahren was Meldeverstöße und BWG-Strafbestimmungen bedeuten und deren Konsequenzen sein können.

Schwerpunkte:

- Obligo – Grundsätzliches
- Verknüpfung von Theorie und Praxis
- Zentralkreditregister (Ratingsysteme, Wertberichtigungen, Identnummern, Umfangmeldungen, Obligoabfragen etc.)
- Großkredite (Grenzen, Meldetemplates und Auswertungen, Hypothekarische Besicherung, Zurechnung zu Dritten etc.)
- Meldeverstöße, BWG-Strafbestimmungen

Zielgruppe:

Sachbearbeiter:in Finanzierung, Fachexpert:in Finanzierungscontroller:in

Bildungsgesamtzeit:

1 Tag

Trainer:innen:

Trainerteam Risikomanagement

SEMINAR

Gefährdete Kredite

Einbringlichmachung von Krediten, gefährdete und fällige Kredite sowie Insolvenzen sind wichtige Themen und Betätigungsfelder im Bankenalltag. In diesem Seminar bieten wir Ihnen an, sich wieder auf den aktuellen Stand zu bringen, schon Vergessenes wieder aufzufrischen, Wissenslücken zu schließen und Fragen aus der täglichen Praxis zu diskutieren. Ein Seminar für Praktiker:innen, deren Ausbildung schon ein paar Jahre aus ist oder die eine Vertiefung benötigen.

Schwerpunkte:

- Verwertung von Sicherheiten, Exekutionsverfahren
- Drittschuldnererklärungen (Kontopfändungen)
- Abwicklung von Insolvenzen aus Sicht der Bank
- Anfechtungsrecht

Zielgruppe:

Mitarbeiter:in Buchhaltung/Rechnungswesen, Mitarbeiter:in Controlling, Innenrevisor:in, Mitarbeiter:in Marktfolge und Bankbetrieb, Mitarbeiter:in Risikomanagement

Bildungsgesamtzeit:

2 Tage

Trainer:innen:

Mag. Harald Schwingenschuh (RLB OÖ)
Mag. Bettina Kreindl (RLB OÖ)

Weitere Hinweise:

Dieses Seminar wird bei Bedarf organisiert. Bitte merken Sie sich bei Interesse im System vor.

SEMINAR

Liegenschaftsbewertung mit ImmAzing

Die Ermittlung der Marktwerte von Liegenschaften stellen für Finanzierungen eine wichtige Basis dar. Im Seminar werden die Grundlagen zur Liegenschaftsbewertung vermittelt. Du bewertest anhand von Praxisbeispielen Wohnimmobilien und Gewerbeimmobilien mit dem Bewertungstool ImmAzing.

Das Seminar richtet sich an Einsteiger:innen in die Liegenschaftsbewertung.

Schwerpunkte:

- Grundlagen der Liegenschaftsbewertung
- Bewertungsmethoden
- Einführung in das Bewertungsprogramm ImmAzing
- Praxisanwendung von ImmAzing PRO
- Praxisanwendung von ImmAzing CALC
- Praxishinweise zum Bewerten von Liegenschaften

Zielgruppe:

Mitarbeiter:in Marktfolge und Bankbetrieb, Mitarbeiter:in Risikomanagement

Bildungsgesamtzeit:

8 Stunden

Trainer:innen:

Bernhard Reichl, BSc (RLB)

Weitere Hinweise:

Teilnahmevoraussetzung:
Durcharbeiten der Videos Liegenschaftsbewertung mit ImmAzing PRO, Liegenschaftsbewertung mit ImmAzing CALC, Liegenschaftsbewertung Landwirtschaft mit ImmAzing CALC, Bewertung von Reallasten mit ImmAzing



DIGITAL

Unternehmensförderung - Start-up-Förderungen

Sie erhalten einen Überblick über die aktuell relevanten Start-up Förderungen (aws und ÖHT erp-Gründungskleinkredit, aws Gründung am Land, Land OÖ Start-up Zuschuss, ÖHT-Jungunternehmerförderung, Seed-Financing, UBG-Gründerfonds, u.a.). Sie erfahren, welche die entscheidenden Kriterien für die Förderfähigkeit sind bzw. welche Punkte bei der Antragstellung eine Rolle spielen. Weiters werden Best-Practice Beispiele behandelt, um Erfolge und Problemstellungen aus umgesetzten Projekten zu beleuchten. Insbesondere die Kombinationsfähigkeit der einzelnen Programme spielt eine wichtige Rolle. Abgerundet wird das Seminar durch die beihilfenrechtlichen Rahmenbedingungen (Förderobergrenzen, rechtzeitige Antragstellung, anzuwendende Rechtsgrundlagen, etc.).

Zielgruppe:

Kundenbetreuer:in Firmenkunden

Bildungsgesamtzeit:

75 Minuten

Trainer:innen:

Mag. Franz Heimele (RLB OÖ)

DIGITAL

Unternehmensförderung - Wachstumsförderungen

Sie erhalten einen Überblick über die aktuell relevanten Wachstumsförderungen (aws und ÖHT erp-Kredit, EFRE-Zuschuss, Frontrunner-Zuschuss, Innovations- und Wachstumsprogramme des Landes OÖ, UGB-Beteiligungen, etc.). Sie erfahren, welche die entscheidenden Kriterien für die Förderfähigkeit sind bzw. welche Punkte bei der Antragstellung eine Rolle spielen. Weiters werden Best-Practice Beispiele behandelt, um Erfolge und Problemstellungen aus umgesetzten Projekten zu beleuchten. Insbesondere die Kombinationsfähigkeit der einzelnen Programme spielt eine wichtige Rolle. Abgerundet wird das Seminar durch die beihilfenrechtlichen Rahmenbedingungen (Förderobergrenzen, rechtzeitige Antragstellung, anzuwendende Rechtsgrundlagen, etc.).

Zielgruppe:

Kundenbetreuer:in Firmenkunden

Bildungsgesamtzeit:

90 Minuten

Trainer:innen:

Mag. Franz Heimele (RLB OÖ)

DIGITAL

Unternehmensförderung - Haftungen durch Förderstellen (aws, ÖHT, KGG)

Sie erhalten einen Überblick über die Besicherungsmöglichkeiten durch unsere Förderstellen (aws, ÖHT, KGG). Sie erfahren, welche die entscheidenden Kriterien für die Risikoübernahmen sind (Eigenmittelanteil, Sicherheitenanfordernisse, etc.) bzw. welche Punkte bei der Antragstellung eine Rolle spielen. Weiters werden Best-Practice Beispiele behandelt, um Erfolge und Problemstellungen aus umgesetzten Projekten zu beleuchten. Abgerundet wird das Seminar durch die beihilfenrechtlichen Rahmenbedingungen (Förderobergrenzen, rechtzeitige Antragstellung, anzuwendende Rechtsgrundlagen, etc.).

Zielgruppe:

Kundenbetreuer:in Firmenkunden

Bildungsgesamtzeit:

90 Minuten

Trainer:innen:

Mag. Franz Heimerl (RLB OÖ)

DIGITAL

Unternehmensförderung - Beihilfenrechtliche Grundlagen und Abwicklung

Sie erhalten einen Überblick über die wesentlichen rechtlichen und abwicklungstechnischen Grundlagen der Unternehmensförderungen. Die Kenntnis dieser Grundlagen ist eine wichtige Voraussetzung für die Kundenberatung und ergänzt die inhaltlichen Webinare (Start-up-Förderungen, Wachstumsförderungen, Haftungen durch Förderstellen)

Zielgruppe:

Kundenbetreuer:in Firmenkunden

Bildungsgesamtzeit:

45 Minuten

Trainer:innen:

Mag. Franz Heimerl (RLB OÖ)



NEU



SEMINAR

Bauträgervertragsrecht Finanzierungen bei Bauträgerprojekten

In diesem Seminar behandeln wir rechtliche Zusammenhänge und Notwendigkeiten bei der Finanzierung von Bauträgerprojekten. Es geht dabei insbesondere um die im Bauträgervertragsgesetz (BTVG) vorgesehenen Sicherungsmodelle und deren Konsequenzen für die Finanzierung des Bauträgers (insbesondere hinsichtlich der möglichen Sicherheiten). Weiters geht es um die aufgrund des Wohnungseigentumsgesetzes vorgenommenen Eintragungen im Grundbuch zum Schutz des Erwerbers eines Wohnungseigentumsobjekts (Eigentumswohnung), die sowohl bei der Finanzierung des Bauträgers als auch bei der Finanzierung des Erwerbers wichtig sind.

Schwerpunkte:

- Auswirkung des Bauträgervertragsrechts auf die finanzierende Bank
- Sicherungsmodelle des Bauträgervertragsgesetzes (BTVG)
- Lastenfreistellungsvereinbarung mit der Bank bei grundbücherlicher Sicherstellung des Erwerbers
- Schutzbestimmungen zugunsten des Erwerbers aufgrund des Wohnungseigentumsgesetzes (WEG), insbesondere Eintragungen im Grundbuch

Zielgruppe:

Kundenbetreuer:in Firmenkunden, Sachbearbeiter:in Finanzierung, Controller:in, Kundenbetreuer:in Privatkunden

Bildungsgesamtzeit:

3 Stunden

Trainer:innen:

Mag. Lukas Hofstätter (RLB OÖ)

SEMINAR

Bausparfinanzierung – Vom Kennen zum Können und in die Praxis bringen

Ihre letzte Schulung im Bereich der Bausparfinanzierung ist schon länger her? Sie möchten Ihr bestehendes Wissen auffrischen und auf den neuesten Stand bringen? Dann freuen wir uns, Sie bei diesem Update-Workshop begrüßen zu dürfen. Nutzen Sie die Chance, Ihre Fragen an kompetente Referent:innen zu richten und Informationen sowie Abwicklungstipps direkt von der Quelle zu erhalten. Gerne behandeln wir auch Situationen aus Ihrem Beratungsalltag.

Schwerpunkte:

- Fachliche Auffrischung auf den aktuellen Stand
- Tipps und Einblicke zur Abwicklung im Raiffeisen Bauspar Cockpit
- Praxisbeispiele und Tipps zur kompetenten Beratung einer Bausparfinanzierung. Nehmen Sie konkrete Fälle Ihres Beratungsalltages mit!
- Profitieren von kompetenten Trainer:innen der Bausparkasse Wien und der Landesgeschäftsstelle OÖ

Zielgruppe:

Kundenbetreuer:in Privatkunden

Bildungsgesamtzeit:

1 Tag

Trainer:innen:

Klara-Maria Bachmayer (RLB OÖ)
Referent:innen der Bausparkasse Wien

Weitere Hinweise:

Auch als Inhouse Training buchbar. Inhalte, Zielgruppe, Dauer und Vorgehensweise bei Abläufen werden individuell auf Ihre Bank abgestimmt.



Finanzierung

SEMINAR

Förder-Update für Wohnbauberater:innen

Sie haben Erfahrung in der Wohnbauberatung und wollen Ihr Förderwissen auffrischen. Dann ist dieses Training genau das Richtige.

Die Förderberatung ist ein Service von dem unsere Kund:innen profitieren. Damit heben wir uns als Raiffeisen Oberösterreich vom Markt ab. Dieses Seminar beleuchtet die wichtigsten Sparten der oberösterreichischen Wohnbauförderung sowie Förderprogramme vom Bund.

Schwerpunkte:

- Wohnbauförderung in OÖ
- Förderprogramme vom Bund
- Praxisbeispiele zu Neubau und Sanierung

Zielgruppe:

Wohnbauberater:in

Bildungsgesamtzeit:

1 Tag

Trainer:innen:

Katharina Aechter (RLB OÖ)
Martin Kogler (RLB OÖ)



SEMINAR

Workshop Immobilienprojektfinanzierungen

Der Workshop Immobilienprojektfinanzierung bietet für erfahrene Kundenbetreuer, Kreditcontroller und Geschäftsleiter anhand von anonymisierten Praxisfällen aus der eigenen Bank die Möglichkeit zu einem Erfahrungsaustausch in der Handhabung des Projektbeurteilungstools.

Darüber hinaus werden auch die aktuellen Regelwerke, die Abgrenzung zur Firmenfinanzierung, erforderliche Unterlagen für die Projektprüfung und die Prozessabläufe besprochen.



Schwerpunkte:

- Abgrenzung Immobilienprojektfinanzierung zu Firmenfinanzierung
- Unterlagen vom Kunden und Dritten
- Vergaberichtlinien für Immobilienfinanzierung Verkauf und Vermietung
- Bankinterner Prozess und Prozess bei gemeinsamer Finanzierung mit der RLB
- Bewertungsgutachten (grobe Wertermittlung) der Real-Treuhand
- Erfahrungsaustausch in der Handhabung des Projektbeurteilungstools
- Diskussion von Spezialfällen
- Bei Bedarf Arbeit mit Fallbeispielen (Verkauf und Vermietung)

Zielgruppe:

Kundenbetreuer:in Immobilienprojektfinanzierungen,
Kreditcontroller:in Immobilienprojektfinanzierungen, Geschäftsleiter:in

Bildungsgesamtzeit:

1 Tag

Trainer:innen:

Martin Ganzenbacher (RLB OÖ)
Alexander Eckhardt (RLB OÖ)

Weitere Hinweise:

Zielgruppe sind ausschließlich erfahrene Kolleginnen und Kollegen (keine reine Schulungs- / Seminarveranstaltung).

Jeder Teilnehmer soll einen anonymisierten Fall oder Spezialfall der eigenen Bank zum Workshop mitnehmen (kurze Fallbeschreibung und das anonymisierte Projektbeurteilungstool samt ausgefüllter Soft-Fact Fragen). Zur Vorbereitung für die Trainer das Fallbeispiel bitte ca. 3 Wochen vor dem Workshop mit e-mail an

ganzenbacher@rlbooe.at und eckhardt@rlbooe.at

schicken.

Wenn aus Zeitgründen nicht alle eingebrachten Praxisfälle im Workshop besprochen werden können, stehen Ihnen die Trainer im Anschluss gerne zu einem bilateralen Austausch zur Verfügung.

SEMINAR

Business English Basic

Englisch ist aus dem beruflichen Umfeld von Banken nicht mehr wegzudenken. Fachwörter werden häufig nur mehr auf Englisch gebraucht, ohne dass eine Übersetzung erfolgt. Um dabei den Überblick zu bewahren, ist eine solide sprachliche Basis sehr hilfreich. In diesem Sprachtraining erarbeiten Sie gemeinsam mit Ihrem Trainer bankspezifisches Vokabular und vertiefen die Grundlagen der englischen Grammatik. Der Praxisbezug steht im Vordergrund, sodass Sie Ihre Kenntnisse möglichst rasch im beruflichen Alltag einsetzen können. Zur Klärung der Erwartungshaltung und zur Standortbestimmung erfolgt im Vorfeld ein Telefonat mit dem Trainer.

Schwerpunkte:

- Individuelle Wunsch-Schwerpunkte können zum Auftakt eingemeldet werden (zB Telefonate professionell führen, korrektes Verfassen von E-Mails, Small Talk, ...)
- Ergänzung durch aktuelle Themenstellungen
- Inhalte werden im Kurs mit dem Trainer sowie im Selbststudium erarbeitet
- Als Grundlage dient ein Grammatik-Englischbuch

Zielgruppe:

Alle Mitarbeiter:innen

Bildungsgesamtzeit:

18 Stunden

Trainer:innen:

Marc Schott

SEMINAR

Business English Advanced

Die Fremdsprachenkompetenz gewinnt im Bankenumfeld immer mehr an Bedeutung und Fachbegriffe werden sehr häufig ausschließlich in Englisch gebraucht. In diesem Kurs für Fortgeschrittene erweitern Sie Ihr bankspezifisches Vokabular und vertiefen Ihre Grammatikkenntnisse, um auch komplexere Inhalte leichter zu verstehen. Der Praxisbezug steht im Vordergrund, sodass Sie Ihr Wissen möglichst rasch im beruflichen Alltag einsetzen können. Zur Klärung der Erwartungshaltung und zur Standortbestimmung erfolgt im Vorfeld ein Telefonat mit dem Trainer.

Schwerpunkte:

- Individuelle Wunsch-Schwerpunkte können zum Auftakt eingemeldet werden
- Ergänzung durch aktuelle Themenstellungen
- Inhalte werden im Kurs mit dem Trainer sowie im Selbststudium erarbeitet
- Als Grundlage dient ein Grammatik-Englischbuch

Zielgruppe:

Alle Mitarbeiter:innen

Bildungsgesamtzeit:

18 Stunden

Trainer:innen:

Marc Schott



SEMINAR

Englischtraining - einmal anders

Ein exklusiver Englischkurs mit einem völlig neuen Konzept!

In nur zwei Tagen haben Sie die einmalige Chance, Ihr Business-English mit zwei verschiedenen Trainer:innen aus den USA und Großbritannien zu trainieren!

Sie tauchen in eine englische Atmosphäre ein und während des Unterrichts trainieren Sie alle vier Sprachfertigkeiten (Hören, Lesen, Sprechen und Schreiben). Die Schwerpunkte orientieren sich an den Anforderungen und Wünschen der Gruppe und in den Pausen üben Sie die genau so wichtige nicht-formelle Kommunikation in Form von Small-Talk.

Schwerpunkte:

- Kommunikation (Diskussionen, Meetings, Verhandlungen, Diplomatische Sprache)
- Geschäftskorrespondenz (Emails, Briefe, Dokumentationen, usw.)
- Telefongespräche
- Präsentationen

Zielgruppe:

Alle Mitarbeiter:innen

Bildungsgesamtzeit:

2 Tage

Trainer:innen:

Nina Einzinger (Trainerteam Language Center Linz)
Andrew O'Brien (Trainerteam Language Center Linz)

SEMINAR

Englischtraining - einmal anders Follow Up

Um deine Sprachkenntnisse und alles, was während unseres zweitägigen Intensivkurses erworben wurde, aufrechtzuerhalten, sollte innerhalb von höchstens einem halben Jahr ein Follow-Up durchgeführt werden. Während des Follow-Up-Kurses werden wir das Material und die Übungen, die im ersten Kurs gelernt wurden, festigen. Darüber hinaus vertiefen wir unser Wissen, indem wir uns genauer mit den behandelten Themen befassen. Wir werden unsere Englischkenntnisse verbessern, indem wir einen anspruchsvolleren Wortschatz aufbauen und Kommunikationsfähigkeiten (schriftlich und mündlich) in formellen sowie informellen Situationen entwickeln.

Schwerpunkte:

- Flüssiges, genaues Sprechen
- Kommunikation (Diskussionen, Meetings, Verhandlungen, Diplomatische Sprache)
- Geschäftskorrespondenz (Emails, Briefe, Dokumentationen, usw.)
- Telefonieren
- Präsentationen, Diagramme analysieren
- Native Speakers und verschiedene Akzente verstehen
- Rollenspiele, Simulationen
- Small Talk
- Geschäftsreisen (Flughafen, Hotel, Restaurant, usw.)
- Interkulturelle Kommunikationsfähigkeit
- Grammatik auffrischen
- Eingehen auf individuelle Erfordernisse der Teilnehmer:innen

NEU

Zielgruppe:

Alle Mitarbeiter:innen

Bildungsgesamtzeit:

2 Tage

Trainer:innen:

Nina Einzinger (Trainerteam Language Center Linz)
Andrew O'Brien (Trainerteam Language Center Linz)

Weitere Hinweise:

Voraussetzung für das Follow Up ist das Seminar Englischtraining - einmal anders.