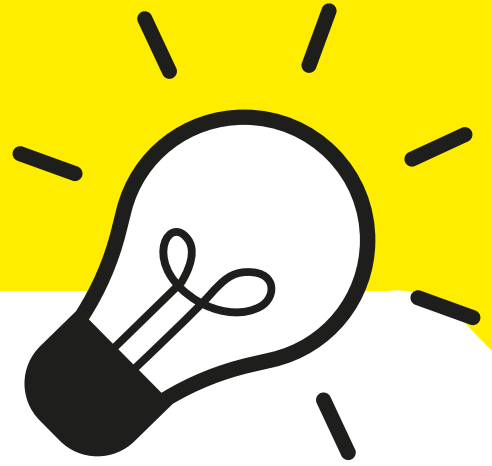




Bildungs- angebot

2026

Impressum

Herausgeber: MODAL GmbH
Layout und grafisches Konzept: MODAL GmbH
Für den Inhalt verantwortlich: MODAL GmbH

Die Ersteller übernehmen keine Haftung und Gewährleistung für Vollständigkeit und Richtigkeit.

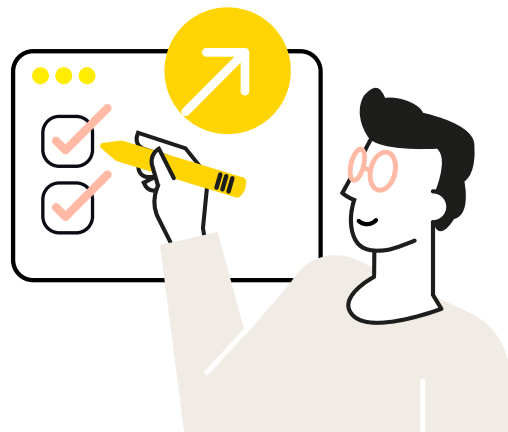
Soweit in diesem Blätterkatalog personenbezogene Bezeichnungen nur in männlicher Form angeführt sind, beziehen sie sich auf Frauen und Männer in gleicher Weise.

Stand: 08/2025– Satz- und Druckfehler vorbehalten.

VORWORT

Das **Bildungsangebot 2026** setzt sich zum Ziel, Führungskräfte und Mitarbeiter:innen in ihrer Weiterentwicklung zu unterstützen.

Das Angebot ist mit den **Berufsbildern** und den jeweiligen **Kompetenzfeldern** und **Regularien** (HIKrG / MiFID / IDD) abgestimmt.



INFORMATIONEN

Referent:innen und Trainer:innen sind Fachexpert:innen und Spezialisten des Raiffeisen Sektors, externe Referent:innen und Trainer:innen von MODAL.

Alle **Seminar details** wie Preise, Termine, Seminarvoraussetzungen, regulatorische Relevanzen sind in L@ra veröffentlicht.

Die **Seminarbuchung** erfolgt ebenfalls über den Katalog in L@ra.

Die Seminarinhalte werden von Trainer:innen der MODAL und Expert:innen der RLB NÖ-Wien vermittelt.



INHALT

ZERTIFIZIERTE LEHRGÄNGE	6
<i>Bankausbildung</i>	<i>6</i>
Raiffeisen Bankausbildung Fachkompetenz Giro- & Spargeschäft	6
Raiffeisen Bankausbildung Verkaufskompetenz Giro- & Spargeschäft	7
Raiffeisen Bankausbildung Wirtschaftswissen intensiv	8
Raiffeisen Bankausbildung Fach- & Verkaufskompetenz Personenversicherung IDD	9
Raiffeisen Bankausbildung Fachkompetenz Sachversicherung IDD	10
Raiffeisen Bankausbildung Fach- & Verkaufskompetenz Konsumfinanzierung	11
Raiffeisen Bankausbildung Fachkompetenz Kreditsicherheiten	12
Raiffeisen Bankausbildung Fach- & Verkaufskompetenz MiFID BK 1	13
Raiffeisen Bankausbildung Fachkompetenz Grundbuch & Hypothek	14
Raiffeisen Bankausbildung Fach- & Verkaufskompetenz Wohnraumfinanzierung HIKrG	15
Raiffeisen Bankausbildung Fach- & Verkaufskompetenz MiFID BK 2	16
Rechnungswesen Buchhaltung	17
Raiffeisen Bankausbildung Marktservice Aktiv – praktische Umsetzung	18
Raiffeisen Wohnbauausbildung	19
Online-Test-BERATUNG HIKrG/§33 BWG	20
Online-Test-ABSCHLUSS HIKrG/§33 BWG	20
Online-Test-BEWERTUNG HIKrG/§33 BWG	20
MiFID Rezertifizierungstest für BK 1	21
MiFID Rezertifizierungstest für BK 2	22
MiFID Rezertifizierungstest für BK 3	23
MiFID-Rezertifizierungstest für Treasury	24
Raiffeisen Bankausbildung Fachkompetenz MiFID BK 3	25
Betreuer regionaler Unternehmer	26
<i>FÜHRUNGSKRÄFTE</i>	<i>28</i>
TeamCaptain Führungs-Grundausbildung für Team-/ Bankstellenleiter	28
POTENZIAL-ANALYSE	30
Führungskräfte-Assessment/-Development	30
Personalauswahl – Einstellungstest	31
Bewerber-Assessment	32
Verkäufer-Assessment	33
Firmenkundenbetreuer – Assessment	34
Assessment für Innenrevision	35
<i>GL Audits</i>	<i>36</i>
Positive Leadership 360 Grad Feedback	36
Personalauswahl – Position Geschäftsleitung	37
Fachliche Ausbildung	39
<i>Reloaded Seminare</i>	<i>39</i>
<i>Firmenkundenbetreuer:in Junior</i>	<i>47</i>
<i>Finanzieren</i>	<i>48</i>

Kundenbilanzanalyse und Interpretation.....	48
BARS – Bilanz Analyse und Reporting System.....	49
Liegenschaftsbewertung bei Privat- und Firmenkunden	50
Wohnservice-Grundlagen NÖ/W	51
FINE & SMS Basics – Basisschulung für Einsteiger	52
FINE & SMS – Vertiefungsworkshop für Anwender am Markt	53
SMS und SGS – Schulung.....	54
Veranlagen	55
Intensivtag Anlegerprofil.....	55
Intensivtag Anlassgespräch	56
Intensivtag Strategiegespräch.....	57
Intensivtag MiFID II Berechtigungsklasse 1.....	58
Intensivtag MiFID II Berechtigungsklasse 2.....	58
Intensivtag MiFID II Berechtigungsklasse 3.....	59
Wertpapierworkshops zur MiFID Weiterbildung.....	60
MiFID-Schulung für Wertpapierassistentinnen.....	60
Dienstleistungen	61
Bauspar-Grundkurs	61
Bauspar-Grundkurs light	62
Kartensysteme	63
Lehrgang Krankenversicherung.....	64
Fresh-Up Versicherungsseminar zur Absicherung von Firmenkunden und regionalen Unternehmern	65
Betrieb	66
Kassierschulung.....	66
KMU – Basisseminar: E-A-Rechnung vs. Bilanz, Förderungen KMU - Vertiefung I: E-A-Rechnung	67
KMU – Agrar - Basisseminar: Gewinnermittlung im Agrarbereich.....	68
Basisausbildung für Compliancebeauftragte der Raiffeisenbankengruppe NÖ.....	69
Basisausbildung Geldwäsche, Bankenpaket, FATCA	70
Bilanzpaket Geld	71
Neuerungen in der Lohnverrechnung.....	72
Betriebswirtschaftliche Grundlagen	73
Beratung und Verkauf	74
Leichter verkaufen durch Visualisierung.....	74
Professionelle Anrufannahme und Terminvereinbarung.....	75
Führung	76
Mentorenausbildung	76
Klarheit führt!.....	77
Persönlichkeits-entwicklung	78
Vom Schreibtisch zu Präsentation - Wissen selbstbewusst vermitteln	78
Zeit- und Selbstmanagement	79
KONTAKT	80

ZERTIFIZIERTE LEHRGÄNGE



Bankausbildung

Raiffeisen Bankausbildung Fachkompetenz Giro- & Spargeschäft

Beschreibung

Du möchtest deine Fachkompetenz im Bereich Giro- und Spargeschäft erweitern? Dieses Seminar bietet dir eine umfassende und praxisorientierte Ausbildung im Blended Learning Format. Dabei kombinierst du flexibles Selbststudium und interaktive Online-Trainings mit individueller Online-Betreuung und praxisnahem Präsenztraining.

Du erlangst tiefgehende Kenntnisse zu Kassa- und Servicetätigkeiten im Zahlungsverkehr und Spargeschäft. Lerne die Ansparprodukte der Raiffeisenbausparkasse kennen und verstehe die Strukturen des Bankwesens in Österreich sowie der Raiffeisenbankengruppe. Vertiefend werden wir uns mit einigen Spezialthemen wie Mündelgeldspareinlagen, Vorgehensweise im Todesfall oder Möglichkeiten der verschiedenen Erwachsenenvertretungen beschäftigen.

Im Präsenztraining wirst du in den IT-Anwendungen in der MODAL-Testbank geschult, um dein Wissen praxisnah anzuwenden.

Das Seminar schließt mit einem Online-Test und einer schriftlichen Prüfung ab, die deine neu erworbenen Kenntnisse bestätigen. Nutze diese Gelegenheit, um deine beruflichen Kompetenzen zu stärken!

Die Seminarinhalte werden von Trainer:innen der MODAL und Expert:innen der RLB NÖ-Wien vermittelt.

Inhalte

- Recht und Bankwesen
- Kontoführung
- Kontoarten
- Mein ELBA
- nationaler Zahlungsverkehr
- grenzüberschreitender Zahlungsverkehr und Reisezahlungsmittel inkl. Handel mit Edelmetallen?
- Spareinlagengeschäft
- Bausparen Ansparprodukte
- IT-Anwendung MODAL Testbank (Meine Bank, Beraterstrecken, Smart Bank, Smart Schalter, Smart Desktop)
- Umgang mit fälschungsverdächtigen & beschädigten Banknoten?
- Spezialfälle wie Mündelgeld, Erwachsenenvertretungen, Tod, Firmenbuch/Vereinsregister lesen, Insolvenz)
- Nachwachsender Markt

Raiffeisen Bankausbildung Verkaufskompetenz Giro- & Spargeschäft

Beschreibung

Du möchtest deine Beratungs- und Verkaufskompetenz stärken?

Unser Präsenzseminar bietet dir eine intensive und praxisnahe Schulung, die dich perfekt auf den Umgang mit Kund:innen und den Beratungsprozess vorbereitet.

Erfahre wirtschaftliche Grundkenntnisse, erlerne essenzielle Kompetenzen zur Kommunikation und Kundenansprache. Verfeinere deine Techniken zur Einwandbehandlung und zum Umgang mit Kundenreklamationen. Optimierte deine Fähigkeiten zur Terminvereinbarung und entdecke effektive Cross-Selling-Strategien. In diesem Seminar wirst du zudem in strukturierten Giro- und Spar Beratungsgesprächen geschult, um deine Beratungen zielgerichtet und erfolgreich zu gestalten.

Für deine Verkaufstrainings sind folgende Unterlagen und Prospekte mitzubringen:

- Schalteraushang Giro- und Spargeschäft
- Folder Girogeschäft je 3x (Gehalt, Pension und Studenten)
- Folder Kreditkarten (Classic, Gold und Platinum) inkl. Versicherungsfolder
- Folder Spargeschäft
- Folder Bausparen
- Visitenkarten (sofern vorhanden)

Das Seminar schließt mit einer mündlichen Prüfung ab, in der du dein neu erworbenes Wissen unter Beweis stellen kannst.

Die Seminarinhalte werden von Trainer:innen der MODAL vermittelt.

Inhalte

- Wirtschaftswissen "light"
- Signalerkennung und aktive Kundenansprache
- Ansprachetraining am Telefon
- Preisgespräche und Kundenreklamationen
- Vertriebstools inkl. CS
- strukturierte Beratungen zum Thema Giro- und Sparkonten

Raiffeisen Bankausbildung Wirtschaftswissen intensiv

Beschreibung

Erweitere Deine Fachkompetenz um die Bereiche Volkswirtschaft und Bankbetriebswirtschaft. Das Blended Learning Design der Ausbildung bietet Dir die Flexibilität, Selbststudiums-Einheiten in Deinem eigenen Tempo zu absolvieren, kombiniert mit interaktiven Präsenztrainings durch erfahrene Trainerinnen und Trainer. Profitiere von einem strukturierten und praxisnahen Lernansatz, der Dir hilft, komplexe Zusammenhänge zu verstehen und in Deinem beruflichen Alltag anzuwenden.

Im ersten Schritt baust Du Wissen zu den Grundlagen der Volkswirtschaft auf und lernst die Zusammenhänge mit unseren Bankgeschäften kennen.

Im Bereich Bankbetriebswirtschaft lernst Du alles Wichtige über Bankkennzahlen, Bankbilanzen und Gewinn- und Verlustrechnungen (GuV) kennen, wie Kreditzinssätze kalkuliert werden und wie sich Deine Kundengeschäfte auf den Deckungsbeitrag auswirken.

Nach Abschluss der Lerneinheiten bestätigst Du dein neu erworbenes Wissen in einem Online-Test.

Die Seminarinhalte werden von Fachtrainer:innen der MODAL vermittelt.

Inhalte

- Volkswirtschaftliche Grundlagen
- Jahresabschluss der Raiffeisenbank (Bankbilanz, GUV)
- Bankkennzahlen
- Zinssatzkalkulation

Raiffeisen Bankausbildung Fach- & Verkaufskompetenz Personenversicherung IDD

Beschreibung

Erweitere deine Expertise im Bereich Personenversicherung mit unserem umfassenden Seminar.

Das Blended Learning-Design bietet dir eine ideale Kombination aus flexiblem Selbststudium, interaktivem Online-Training, kontinuierlicher Online-Betreuung und wertvollem Präsenztraining. Dieses strukturierte und praxisorientierte Lernprogramm hilft dir, komplexe Zusammenhänge zu verstehen und in deinem beruflichen Alltag sicher anzuwenden.

Du beginnst mit einer Einführung in das österreichische Sozialversicherungssystem und vertiefst dein Wissen in den Bereichen Unfall- und Lebensversicherung. Lerne die aktuellen Tarife und Produktbausteine wie Ablebensversicherung, Überlebensversicherung und Berufsunfähigkeitsversicherung kennen. Zudem erhältst du eine fundierte Schulung im IT-Programm RV-Web.

In den Präsenztrainings vernetzt du dein Fachwissen und trainierst praxisnah die Beratung zur Personenversicherung. Deine Fachkompetenz weist du durch einen Online-Test nach, und in einem Prüfungsgespräch stellst du deine Verkaufskompetenz unter Beweis.

Die Ausbildung Personenversicherung entspricht IDD.

Die Seminarinhalte werden von Trainer:innen der MODAL und Fachexpert:innen der RVB vermittelt.

Inhalte

- Gesetzliche Unfallversicherung
- Meine Unfallversicherung – Grundlagen Tarife und Produktbausteine
- Grundlagen Sozialversicherung
- Grundlagen Meine Raiffeisen Pension - Tarif inklusive Produktbausteine
- Ablebensversicherung
- Überlebensversicherung
- Berufsunfähigkeitsversicherung
- Mein Raiffeisen Personenschutz
- Gehaltsumwandlung
- Mein VersicherungsPlus
- Geschäftsfälle im RV-WEB
- Kundenbedarfsanalyse
- Beratung Personenversicherung

Raiffeisen Bankausbildung Fachkompetenz Sachversicherung IDD

Beschreibung

Erweitere deine Kenntnisse und Fähigkeiten im Bereich Sachversicherung! Du erhältst fundierte Einblicke in die KFZ-Versicherung, Sachversicherung und Rechtsschutzversicherung. Zudem lernst du die aktuellen Versicherungstarife kennen und wirst im IT-Programm RV Web geschult. Übungen in RV-Web bieten dir die Möglichkeit, dein Wissen zu verfestigen.

Deine Fachkompetenz weist du durch einen Online-Test nach.
Die Ausbildung Sachversicherung entspricht IDD.

Die Seminarinhalte werden von Fachexpert:innen der RVB vermittelt.

Inhalte

- Meine Kfz-Versicherung – Tarif inklusive Produktbausteine
- Gesetzliche Grundlagen
- Grundlagen Sachversicherung
- Meine Wohnungs-/Eigenheimversicherung – Tarif inklusive Produktbausteine
- Rohbauversicherung
- Meine Rechtsschutzversicherung – Tarif inklusive Produktbausteine
- 4YoungLife - Tarif
- Kfz An- und Abmeldung
- Geschäftsfälle im RV-WEB
- Übungen zur Kundenbedarfsanalyse
- Übungen zum Beratungsprozess

Raiffeisen Bankausbildung Fach- & Verkaufskompetenz Konsumfinanzierung

Beschreibung

Tauche ein in die Welt der Konsumfinanzierung und erweitere deine Fach- und Verkaufskompetenz mit unserem Seminar.

Das Blended Learning Design kombiniert flexibles Selbststudium mit interaktivem Online-Training und wertvollem Präsenztraining, um dir umfassendes Wissen und praktische Fähigkeiten zu vermitteln. Profitiere von diesem strukturierten und praxisnahen Lernansatz, der dir hilft, dich in deinem beruflichen Alltag sicher und erfolgreich zu bewegen.

Lerne die Grundlagen des Finanzierungsgeschäfts und vertiefe dein Wissen über aktuelle Konsumfinanzierungsprodukte sowie die relevanten Bestimmungen für Verbraucherkredite. Erhalte praxisnahe Einblicke und erste Erfahrungen in der Beratung zur Konsumfinanzierung und lerne IT-Programme kennen, die dich dabei unterstützen.

Deine Fachkompetenz weist du durch einen Online-Test nach, und deine Verkaufskompetenz stellst du in einem Prüfungsgespräch unter Beweis.

Die Seminarinhalte werden von Trainer:innen der MODAL vermittelt.

Inhalte

- Finanzierungsgeschäft Grundlagen
- aktuelle Konsumfinanzierungsprodukte
- Bestimmungen für Verbraucherkredite
- Beratung Konsumfinanzierung (IT-unterstützt)

Raiffeisen Bankausbildung Fachkompetenz Kreditsicherheiten

Beschreibung

Ein Schlüssel für ein risikooptimiertes Kreditgeschäft liegt in einer fundierten Kenntnis der Möglichkeiten zur Kreditbesicherung.

In unserem Seminar tauchst du in die Welt der Standardkreditsicherheiten, wie Pfandrechte, Sicherstellung von Versicherungen, Eigentumsvorbehalt, Bürgschaft und Deckungswechsel sowie Forderungszession ein.

Durch praxisnahe Beispiele wirst du lernen, wie man Kreditsicherheiten bewertet und effektiv einsetzt, um das Kreditrisiko zu minimieren..

Unser Seminar kombiniert Selbststudium mit interaktiven Online-Trainingseinheiten, um dir ein flexibles Lernumfeld zu bieten.

Nach Abschluss der Lerneinheiten bestätigst du dein neu erworbenes Wissen in einem Online-Test.

Die Seminarinhalte werden von Trainer:innen der MODAL vermittelt.

Inhalte

- Zinskalkulation
- Pfandrechte (Spar, Wertpapier, Lohn/Gehalt, Faustpfand)
- Sicherstellung von Versicherungen
- Eigentumsvorbehalt
- Bürgschaft, Deckungswechsel
- Forderungszession

Raiffeisen Bankausbildung Fach- & Verkaufskompetenz MiFiD BK 1

Beschreibung

Möchtest Du Deine Expertise im Wertpapierbereich erweitern und die ersten Schritte zur Berechtigungsklasse 1 setzen?

Unser Seminar bietet Dir die perfekte Mischung aus flexiblen Selbststudiums-Einheiten, interaktivem Online-Training, individueller Online-Betreuung und praxisorientiertem Präsenztraining. Mit diesem strukturierten und praxisnahen Lernansatz bist Du bestens gerüstet, um in Deinem beruflichen Alltag im Wertpapiergeschäft erfolgreich zu agieren.

Im ersten Schritt baust Du Wissen zu den Grundlagen der Volkswirtschaft auf und kannst dieses für das Wertpapiergeschäft anwenden. Du erhältst umfassende Kenntnisse zu den Produkten aus dem aktuellen Produktkatalog für die Berechtigungsklasse 1. und entwickelst ein tiefes Verständnis für die Erstellung von Anlegerprofilen und Portfolio-Strategien. Du lernst, wie man Depots eröffnet und Wertpapierorders anlegt. Du Erweiterst Dein Wissen im Versicherungsbereich um die fondsgebundene Lebensversicherung. Im Präsenztraining vertiefst Du Dein Können im Anlassgespräch in SMART Portfolio.

Deine Fachkompetenz weist Du durch einen Online-Test nach, und Deine Verkaufskompetenz stellst Du in einem Prüfungsgespräch unter Beweis.

Hinweis: nach erfolgreich abgeschlossenem Seminar ist ein mindestens 6-monatiges Patensystem zur Erlangung der Berechtigungsklasse 1 zu absolvieren.

Die Seminarinhalte werden von Trainer:innen der MODAL und Fachexpert:innen der RVB vermittelt.

Inhalte

- Produkte aus dem aktuellen Produktkatalog für die Berechtigungsklasse 1
- Anlegerprofil
- Portfoliostrategie
- Wertpapier-Orders, Depoteröffnung
- Volkswirtschaftliche Grundlagen
- Fondsgebundene Lebensversicherung
- IT-Beratungsprogramme
- Anlassgespräch in SMART Portfolio

Raiffeisen Bankausbildung Fachkompetenz Grundbuch & Hypothek

Beschreibung

Möchtest du deine Kenntnisse im Bereich Grundbuch und Hypothek erweitern? Unser Online-Seminar bietet dir die ideale Kombination aus flexibel gestaltbarem Selbststudium und interaktivem Online-Training.

Erlerne die Grundlagen und die Funktionsweise des Grundbuchs, verstehe die Rolle der Hypothek als Kreditsicherheit und vertiefe dein Wissen über die Grundlagen des privaten Immobilienerwerbs. Unser strukturiertes und praxisnahes Lernkonzept ermöglicht es dir, diese essenziellen Themen umfassend zu verstehen und anzuwenden.

Das Seminar schließt mit einem Online-Test ab, der deine neu erworbenen Kenntnisse überprüft. Nutze diese Gelegenheit, um dein Wissen zu erweitern und deine Kompetenzen im Bereich Immobilienfinanzierung zu stärken.

Die Seminarinhalte werden von Trainer:innen der MODAL vermittelt.

Inhalte

- Grundbuch
- Hypothek

Raiffeisen Bankausbildung Fach- & Verkaufskompetenz Wohnraumfinanzierung HIKrG

Beschreibung

Du möchtest deine Fach- und Verkaufskompetenz um den Bereich Wohnraumfinanzierung erweitern?

Unser Seminar bietet dir die ideale Kombination aus flexiblem Selbststudium, interaktivem Online-Training und wertvollem Präsenztraining. Mit diesem strukturierten und praxisnahen Lernansatz bist du bestens gerüstet für deinen beruflichen Alltag in der Wohnraumfinanzierung.

Du lernst die gesetzlichen Vorgaben für private Wohnbaufinanzierungen und die Funktionsweise und Einsatzmöglichkeiten von Haftungen in diesem Bereich kennen.

Zudem erhältst du einen Überblick, wie Liegenschaftsbewertungen funktionieren.

In den Präsenztrainings setzt du dein Wissen in der Beratung zur Wohnraumfinanzierung um und erwirbst praxisnahe Fähigkeiten.

Deine Fachkompetenz weist du durch einen Online-Test nach und in einem Prüfungsgespräch stellst du deine Verkaufskompetenz unter Beweis.

Die Seminarinhalte werden von Trainer:innen der MODAL und Expert:innen von Raiffeisen Immobilien Vermittlung Ges.m.b.H. vermittelt.

Inhalte

- Gesetzliche Grundlagen für Wohnbaufinanzierungen
- Volkswirtschaftliche Rahmenbedingungen im Zusammenhang mit Wohnbaufinanzierungen
- Haftungskredit
- Liegenschaftsbewertung
- Beratung Wohnraumfinanzierung

Raiffeisen Bankausbildung Fach- & Verkaufskompetenz MiFiD BK 2

Beschreibung

Erweitere Deine Kompetenz im Wertpapiergeschäft mit unserem Seminar zur Erlangung der Berechtigungsklasse 2.

Dieses Seminar im Blended-Learning-Design bietet Dir die ideale Kombination aus flexiblen Selbststudiums-Einheiten, interaktivem Online-Training, individueller Online-Betreuung und praxisorientiertem Präsenztraining. Mit diesem praxisnahen und strukturierten Lernansatz bist Du bestens gerüstet, um in der Wertpapierberatung erfolgreich zu agieren und Deine Karriere auf das nächste Level zu heben.

Lerne die Produkte aus dem aktuellen Produktkatalog für die Berechtigungsklasse 2 und deren Besonderheiten kennen. Im Präsenztraining vertiefst Du Dein Wissen und Deine Fähigkeiten im Strategiegelgespräch in Smart Portfolio.

Bitte beachte, dass die Beherrschung der Berechtigungsklasse 1 für dieses Seminar vorausgesetzt wird. Dies wird durch einen Einstiegstest überprüft, um sicherzustellen, dass Du optimal von den neuen Inhalten profitieren kannst.

Deine Fachkompetenz weist Du durch einen Online-Test nach, und Deine Verkaufskompetenz stellst Du in einem Prüfungsgespräch unter Beweis.

Hinweis: nach erfolgreich abgeschlossenem Seminar ist ein mindestens 6-monatiges Patensystem zur Erlangung der Berechtigungsklasse 2 zu absolvieren.

Die Seminarinhalte werden von Trainer:innen der MODAL vermittelt.

Inhalte

- Produkte aus aktuellem Produktkatalog für die Berechtigungsklasse 2
- IT-Beratungsprogramme
- Strategiegelgespräche in SMART Portfolio

Rechnungswesen Buchhaltung

Beschreibung

Der Teilnehmer

- kann die im laufenden Jahr anfallenden Buchungen einer Raiffeisenbank abwickeln und buchen
- kann Steuern und Abgaben in der Buchhaltung erklären
- kann den Roherfolg einer RB ermitteln

Trainer

Experten einer Raiffeisenbank
Revisionsverband NÖ-Wien
MODAL-Trainer:innen

Methode

- Selbstständiges Buchen (manuell mit Buchungsplänen)
- Lösen von Fallbeispielen
- Impulsreferate

Der Kurs schließt mit einer schriftlichen Prüfung.

Inhalte

- Bilanz und GuV
- tägliche Buchhaltungsarbeiten anhand von Belegen und Arbeitsblättern (aufgeteilt in die Bereiche Interne Buchungen, abgehende Post, RLB-Auszug)
- Infoblätter (fachlicher Hintergrund zu den Buchungsbeispielen)
- Steuern und Abgaben in der Buchhaltung
- Grundlagen der Fremdwährungsbuchhaltung

Raiffeisen Bankausbildung Marktservice Aktiv – praktische Umsetzung

Beschreibung

Die Teilnehmer:innen können

- für Standardkredite (Konsum-, Wohnbau-, Kontokorrent-, Investitions- und Haftungskredite) die Kreditverträge in FINE erstellen und die Kreditkonten anlegen
- für die Standardsicherheiten Sicherheitenverträge erstellen und die korrekten EDV-Versorgungen durchführen

Methode

Arbeiten an der OWS, FINE und SMS, IT-Programme, Trainieren von Fallbeispielen

Trainer

Experten der RLB

MODAL-Trainer

Die im Seminar beinhalteten Themen sind Bestandteil einer schriftlichen Prüfung am letzten Seminartag.

Inhalte

- Erstellung Standardkreditanträge, -verträge, und -sicherheitenverträge in FINE (Girorahmen, Konsum-, und Wohnbaufinanzierung, Investitions- und Haftungskredit)
- formelle Kreditkontrolle
- Anlage Standardkreditkonten in SMART Bank
- Grundkenntnisse Sicherheitenversorgung in ESM (einheitliches Sicherheitenmanagement)
- Anlage von Liegenschaften in der Liegenschafts-Datenbank (LIE)
- Basics Treuhandabwicklung und Grundbuchsabwicklung (mit elektronischem Rechtsverkehr (ERV))
- Anlage von Vermögenswerten in der Vermögenswerte-Datenbank (VMW)
- Kreditbeendigung

Raiffeisen Wohnbauausbildung

Beschreibung

Dieses Seminar ist für alle BERATER ideal, die ihre ersten Kreditgespräche im Bereich Bauen-Sanieren-Wohnen-Förderungen führen sollen oder Ihre Kenntnisse in der Wohnbaufinanzierung auffrischen möchten.

Als HIKrG- konforme Weiterbildung geeignet.

Methoden

- Arbeiten mit Hilfe der erforderlichen IT-Programme
- Gemeinsames Bearbeiten von Praxisbeispielen
- Lehrvorträge

Trainer

MODAL-Trainer

Experten und Praktiker der RLB

Inhalte

Seminartage 1 - 3:

- Beratungsablauf Finanzierungsgespräch
HIKrG in Theorie und Praxis sowie die Auswirkungen im Kundengespräch
- Beratungsunterlagen und Beratungshilfen im Wohnbaufinanzierungsbereich
- Angebotserstellung, aktuelle Marktsituation
- Absicherung Person und Sache in der Immobilienfinanzierung
- Vertiefung Grundbuch, Sicherheiten
- Finanzierungsarten
- Wohnbauförderung und Bausparfinanzierung
- Cross-Selling Ansätze in der Wohnbaufinanzierung
- Aktuelle Themen aus der Immobilienfinanzierung

Tag 4 Expertentag:

- Spezialthemen – Erfahrungsaustausch mit Experten aus den jeweiligen Fachbereichen
- FINE Sicherheitenerfassung- und Bewertung, ESM-light
- Liegenschaftsbewertung
- Bauträgervertragsgesetz
- Zahlungsstörungen in der Geschäftsbeziehung mit unseren Kunden
- aktuelle rechtliche Erkenntnisse
- Vorsorgewohnungen
- Aktuelle Themen aus der Immobilienfinanzierung

Tag 5 Zertifizierung:

Teil 1: Online-Test nach dem Expertentag

Teil 2: Am Zertifizierungstag wird ein umfangreiches Kundenprojekt (Immobilienfinanzierung) erarbeitet, und danach das Ergebnis vor einer Kommission präsentiert. Schwerpunkt der Präsentation ist die Kreditentscheidung, Stärken/Schwächen Analyse sowie das Aufzeigen vorhandener CS Potenziale.

Online-Test-BERATUNG HIKrG/§33 BWG

Online-Test-ABSCHLUSS HIKrG/§33 BWG

Online-Test-BEWERTUNG HIKrG/§33 BWG

Beschreibung

Online Test zur Erlangung des Ausbildungsnachweises gegenüber der FMA

Den Teilnehmenden wird eine Screen-Cast-Reihe (Videoreihe) zur optionalen Vorbereitung auf den Teilttestbereich HIKrG direkt in L@ra zur Verfügung gestellt. Mit dieser Multimediareihe können sich Teilnehmende zum Thema HIKrG aktualisieren.

Aus Überprüfungszwecken wurden Übungsfragen hochgeladen, wodurch die Teilnehmer:innen einen Überblick über Ihre Stärken und Schwächen haben. Diese Übungsfragen können so oft wie benötigt gestartet werden.

Als HIKrG- konforme Weiterbildung geeignet

MiFID Rezertifizierungstest für BK 1

Beschreibung

Online Test zur Erlangung des Ausbildungsnachweises gegenüber der FMA

Jährlicher Kompetenznachweis zur bestehenden Berechtigungsklasse entsprechend MiFID. Der Kompetenznachweis ist jährlich zu absolvieren. Die Jahresrechnung erfolgt pro Kalenderjahr. Als Absolvierungsabstand zwischen Jahr 1 und Jahr 2 werden mindestens 6 Monate empfohlen.

Der Online-Rezertifizierungstest beinhaltet 3 Selfassessments und 1 Abschlusstest. Der Abschlusstest ist pro Freischaltung nur einmal absolvierbar.

2 von 3 Selfassessments sind für die Erlangung von 0,5 Weiterbildungspunkten in Bezug auf MiFID in Verantwortung der Bank zu absolvieren.

Inhalt

Die Inhaltsgebiete sind Fachwissen, Compliance und Geldwäsche sowie Volkswirtschaft.

Die Fragen werden durch Zufallsgenerator ausgewählt. Die Verteilung der Fragen auf die Inhalte ist:

80% Fachwissen, 10% Compliance und Geldwäsche, 10% VWL

Mindesterfordernis an richtigen Antworten für die positive Absolvierung sind 65%.

Der Abschlusstestumfang beträgt 20-25 Fragen, welche in einem Zeitlimit von 20 Minuten zu absolvieren sind.

Die Fragen zum Abschlusstest kommen aus folgenden Fragenpools:

- Fragen aus Pool Berechtigungsklasse 1

MiFID Rezertifizierungstest für BK 2

Beschreibung

Online Test zur Erlangung des Ausbildungsnachweises gegenüber der FMA

Jährlicher Kompetenznachweis zur bestehenden Berechtigungsklasse entsprechend MiFID. Der Kompetenznachweis ist jährlich zu absolvieren. Die Jahresrechnung erfolgt pro Kalenderjahr. Als Absolvierungsabstand zwischen Jahr 1 und Jahr 2 werden mindestens 6 Monate empfohlen.

Der Online-Rezertifizierungstest beinhaltet 3 Selfassessments und 1 Abschlusstest. Der Abschlusstest ist pro Freischaltung nur einmal absolvierbar.

2 von 3 Selfassessments sind für die Erlangung von 0,5 Weiterbildungspunkten in Bezug auf MiFID in Verantwortung der Bank zu absolvieren.

Inhalt

Die Inhaltsgebiete sind Fachwissen, Compliance und Geldwäsche sowie Volkswirtschaft.

Die Fragen werden durch Zufallsgenerator ausgewählt. Die Verteilung der Fragen auf die Inhalte ist: 80% Fachwissen, 10% Compliance und Geldwäsche, 10% VWL

Mindesterfordernis an richtigen Antworten für die positive Absolvierung sind 65%.

Der Abschlusstestumfang beträgt 20-25 Fragen, welche in einem Zeitlimit von 20 Minuten zu absolvieren sind.

Die Fragen zum Abschlusstest kommen aus folgenden Fragenpools:

- Fragen aus Pool Berechtigungsklasse 1
- Fragen aus Pool Berechtigungsklasse 2

MiFID Rezertifizierungstest für BK 3

Beschreibung

Online Test zur Erlangung des Ausbildungsnachweises gegenüber der FMA

Jährlicher Kompetenznachweis zur bestehenden Berechtigungsklasse entsprechend MiFID. Der Kompetenznachweis ist jährlich zu absolvieren. Die Jahresrechnung erfolgt pro Kalenderjahr. Als Absolvierungsabstand zwischen Jahr 1 und Jahr 2 werden mindestens 6 Monate empfohlen.

Der Online-Rezertifizierungstest beinhaltet 3 Selfassessments und 1 Abschlusstest. Der Abschlusstest ist pro Freischaltung nur einmal absolvierbar.

2 von 3 Selfassessments sind für die Erlangung von 0,5 Weiterbildungspunkten in Bezug auf MiFID in Verantwortung der Bank zu absolvieren.

Inhalt

Die Inhaltsgebiete sind Fachwissen, Compliance und Geldwäsche sowie Volkswirtschaft.

Die Fragen werden durch Zufallsgenerator ausgewählt. Die Verteilung der Fragen auf die Inhalte ist:

80% Fachwissen, 10% Compliance und Geldwäsche, 10% VWL

Mindesterfordernis an richtigen Antworten für die positive Absolvierung sind 65%.

Der Abschlusstestumfang beträgt 20-25 Fragen, welche in einem Zeitlimit von 20 Minuten zu absolvieren sind.

Die Fragen zum Abschlusstest kommen aus folgenden Fragenpools:

- Fragen aus Pool Berechtigungsklasse 1
- Fragen aus Pool Berechtigungsklasse 2
- Fragen aus Pool Berechtigungsklasse 3

MiFID-Rezertifizierungstest für Treasury

Beschreibung

Online Test zur Erlangung des Ausbildungsnachweises gegenüber der FMA

jährlicher Kompetenznachweis zur bestehenden Berechtigungsklasse entsprechend MiFID.
Der Kompetenznachweis ist jährlich zu absolvieren. Die Jahresrechnung erfolgt pro Kalenderjahr. Als Absolvierungsabstand zwischen Jahr 1 und Jahr 2 werden mindestens 6 Monate empfohlen

Der Online-Rezertifizierungstest beinhaltet 3 Selfassessments und 1 Abschlusstest. Der Abschlusstest ist pro Freischaltung nur einmal absolvierbar.

2 von 3 Selfassessments sind für die Erlangung von 0,5 Weiterbildungspunkten in Bezug auf MiFID in Verantwortung der Bank zu absolvieren.

Inhalt

Die Inhaltsgebiete sind Fachwissen, Compliance und Geldwäsche sowie Volkswirtschaft.

Die Fragen werden durch Zufallsgenerator ausgewählt. Die Verteilung der Fragen auf die Inhalte ist:

80% Fachwissen, 10% Compliance und Geldwäsche, 10% VWL

Mindesterfordernis an richtigen Antworten für die positive Absolvierung sind 65%.

Der Abschlusstestumfang beträgt 20-25 Fragen, welche in einem Zeitlimit von 20 Minuten zu absolvieren sind.

Die Fragen zum Abschlusstest kommen aus folgenden Fragenpools:

- Fragen aus Pool Berechtigungsklasse 1
- Fragen aus Pool Berechtigungsklasse 2
- Fragen aus Pool Berechtigungsklasse 3
- Fragen aus Pool Treasury Spezialfragen

Raiffeisen Bankausbildung Fachkompetenz MiFID BK 3

Beschreibung

Tauche tief in die Welt der Wertpapiere ein mit unserem intensiven 4-tägigen Präsenzseminar. Lerne von den besten Fachexpert:innen der Raiffeisenlandesbank NÖ-Wien und Raiffeisen Capital Management sowie erfahrenen MODAL Trainer:innen.

Erfahre alles zu Bail-in-fähigen Wertpapieren, Zertifikaten des Produktkatalogs für die Berechtigungsklasse 3 und der Fremdfondsliste. Vertiefe Dein Wissen zu Aktien, Kapitalmaßnahmen und dem Aktienhandel. Nutze die Raiffeisen Research Aktienliste und Aktienanalysen, um fundierte Informationen an Deine Wertpapierkund:innen weitergeben zu können und Portfolio-Optimierungen zu empfehlen. Profitiere von praxisnahen Einblicken und erstklassiger Expertise, die Dir helfen, Deine Fähigkeiten in der Wertpapierberatung zu perfektionieren.

Das Seminar schließt mit einem Online-Test ab, der Deine Kenntnisse in Volkswirtschaft, Wertpapieren und Compliance überprüft.

Hinweis: nach erfolgreich abgeschlossenem Seminar ist ein mindestens 6-monatiges Patensystem zur Erlangung der Berechtigungsklasse 2 zu absolvieren.

Inhalte

- Bail-in-fähige Wertpapiere (BaSAG und Besonderheiten bei Tier-2-Anleihen)
- Zertifikate des Produktkatalogs für BK3
- Fremdfondsliste
- Aktien
 - Funktionsweise von Aktien
 - Organe der Aktiengesellschaft
 - Rechte des Aktionärs
 - Aktienhandel (Xetra)
 - Die wichtigsten Limitarten
 - Kapitalmaßnahmen
 - Raiffeisen-Research Aktienliste und Raiffeisen-Research Aktienanalysen

Betreuer regionaler Unternehmer

Beschreibung

Ziele

- erkennt die Wichtigkeit der Zielgruppe „Regionale Unternehmer“
- setzt „Imagefolder“ und Betreuungsgesprächsbogen erfolgreich in der Praxis ein
- ist in der Lage den Unternehmer gesamtheitlich zu betrachten (privat und betrieblich)
- kann unternehmerische Vorhaben interpretieren und analysieren
- erstellt für diese Zielgruppe typische Finanzierungsangebote selbständig und formuliert entscheidungsorientierte Stellungnahmen
- trifft Bonitätsbeurteilungen auf Grund vorgelegter wirtschaftlicher Unterlagen
- kennt gängige Rechtsformen und deren vertretungsbefugte Personen
- erkennt Cross Selling Möglichkeiten in den Bereichen (Betriebliche-Vorsorge, Betriebliche-Absicherung, Vermögensbildung) und nützt diese
- macht Vorschläge zur Optimierung des Zahlungsverkehrs

Methoden

- Gruppenarbeiten, Gemeinsames Bearbeiten von Praxisbeispielen
- Lehrvortrag und Simulation von Kundensituationen

Trainer

- Experten der RVB und der RLB
- Praxistrainer aus niederösterreichischen Raiffeisenbanken
- MODAL-Trainer:in

Inhalte

Die folgenden Fachthemen und die Beratungsmethodik sind an den Beratungsprozess bzw. den Gesprächsbogen für RU-Gespräche angepasst und aufeinander abgestimmt, wodurch eine optimale Verzahnung dieser Bereiche erreicht wird:

- Finanzierungsarten
- Rechtsformen inkl. Vertretungsbefugnis
- Bonitätsbeurteilung der Kunden = Rating
- Vorstellung von Lanzenprodukten und Produktbündel
- Gemeinsames Analysieren von betriebswirtschaftlichen Entscheidungen des Unternehmers („Im Kopf des Unternehmers spazieren gehen.“)
- Tipps zur Antragsstellung (Finanzierung)
- Interne und externe Krisensymptome und Setzen von Maßnahmen
- Gewerbliche Förderungen passend zur Zielgruppe

- Positionierung:
- Vorteile einer zielgruppengerechten Betreuung darlegen und Stellung Kleinunternehmer innerhalb der Raiffeisenbank
- Fokus auf die definierten Standards und das Betreuungskonzept für Kleinunternehmer in der Kundenbetreuung legen
- Praxisnahe Vorstellung der Produktbündel und Beratungstools
- Reflektieren von Investitionsvorhaben („Im Kopf des Unternehmers spazieren gehen.“)
- Einsatz „Imagefolder“ und Gesprächsbogen in der Praxis

Inhalte des im Vorfeld zu absolvierenden Versicherungsseminars:

- Vor Risiken schützen: Berufsunfähigkeit, Betriebsunterbrechung, Ableben, Pflegevorsorge, (Firmen)pension, Abfertigungsvorsorge, Gehaltsumwandlung
- Sachwerte absichern: Gebäude und Maschinen, Kfz, Haftpflicht, Haushalt/Eigenheim, Rechtsschutz

FÜHRUNGSKRÄFTE

TeamCaptain Führungs-Grundausbildung für Team-/Bankstellenleiter

Beschreibung

Ziele

Teilnehmer:innen

- sind fähig, den Übergang in die neue Führungsrolle pro-aktiv zu gestalten
- kennen die wichtigsten Führungswerkzeuge
- können Bankstrategien für Mitarbeiter:innen ‚übersetzen‘ und das Team motivieren
- können die Bank nach außen vertreten

Trainer

Mag. Judith Sattlberger-Huber Partners4)

MODAL Trainer

Experten der Raiffeisen Bankengruppe

Inhalte

Modul 1: Ich in meiner neuen Führungs-Rolle (2 Tage)

- Meine Rolle als Führungskraft – was bedeutet das?
- Welche Rollen muss ich einnehmen und welches Verhalten folgt daraus?
- Positionswechsel - Die ersten 100 Tage erfolgreich gestalten – wie gelingt das?
- Entscheiden - Entscheidungen treffen und umsetzen oder revidieren – geht das?
- Persönlichkeit - Führungsarbeit und Persönlichkeitstypen
- Selbstmanagement - Selbstorganisation/-steuerung

Modul 2: Ich und die Steuerung meiner Organisationseinheit (3 Tage)

- Raiffeisenstrategie - Strategie als Rahmenbedingung kennen lernen und Handlungspläne für die Bankstelle ableiten
- Steuerungsgrößen - Relevante Informationsquellen nutzen und Zusammenhänge der Steuerungsgrößen erkennen
- Arbeitsrechtliche Grundlagen
- Arbeitsrecht als Führungsinstrument
- Personalauswahl

Modul 3: Ich als Vorgesetzter von Mitarbeiter:innen (2 Tage)

- Kompetenzen der Gesprächsführung - Werkzeuge der erfolgreichen Kommunikation
- Mitarbeitergespräch - Leitfaden und Instrumente
- Klartext reden - kritische Gesprächssituationen, Intensivtraining
- Visions- und Strategieentwicklung - Schritte und Leitfaden

Modul 4: Ich als Captain eines Teams (2 Tage)

- Teamphasen und Dynamiken im Team erkennen
- Rollen in Teams
- Klarheit: welches Werkzeug steht mir zur Teamführung zur Verfügung
- Motivation – Was ist das und wie gelingt sie?
- Delegieren – motivieren – Anweisungen geben

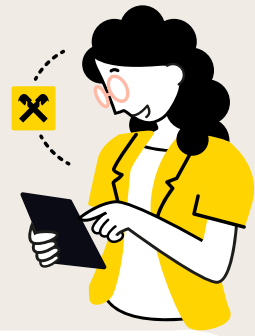
Modul 5: Ich in Zeiten von Konflikt und Veränderung (2 Tage)

- Klarheit: Was ist ein Konflikt?
- Erkennen des eigenen Konfliktverhaltens
- Deeskalation als Führungsinstrument
- Grenzen in der Konfliktermittlung erkennen
- Aufgaben von Führung in Veränderungsprozessen
- Erkennen und gezieltes Steuern der Veränderungsphasen
- Umgang mit Emotionen im Change

Hearing (1 Tag)

- Präsentation des Meisterstücks vor Paten und interessierten Zuhörern

POTENZIAL-ANALYSE



Führungskräfte-Assessment/-Development

Beschreibung

Dieses Instrument ist ein durchgehend strukturiertes Verfahren zur Feststellung von Verhaltens- und Persönlichkeitseigenschaften, die von mehreren Beobachtern (Assessoren) in arbeitsplatzähnlichen (situativen) Übungen bei Bewerbern bzw. Teilnehmern beobachtet und beurteilt werden. Die Voraussetzung dafür bildet eine gründliche Analyse der Anforderungen, die eine bestimmte Position oder mehrere ähnliche Positionen (Führungsfunktionen) charakterisieren. Dieses Verfahren zeichnet sich vor allem durch seine Realitätsnähe aus.

Das Führungskräfte-Assessment kann sowohl als Assessment-Center (Auswahl-AC; Entscheidungsgrundlage für eine Stellenbesetzung) als auch als Development-Center (Entwicklungs-AC; Erkennen von Potenzialen) durchgeführt werden.

Ziele

- Qualifikationsfeststellung (darunter ist die Ermittlung von Verhaltensstärken bzw. Verhaltensdefiziten und das Erkennen von Führungspotenzial zu verstehen)
- Qualifikationsentwicklung (darunter ist die Analyse von Entwicklungs- und Trainingsnotwendigkeiten als Planungsgrundlage für ergänzende Entwicklungsmaßnahmen zu verstehen)

Inhalte

Mehrere Bewerber bzw. Teilnehmer werden gleichzeitig beobachtet und beurteilt

- Die Teilnehmer werden mit Situationen konfrontiert, die ihnen vorher nicht bekannt sind und die von ihnen - meist nach kurzer Vorbereitungszeit - bewältigt werden müssen
- Die zu bearbeitenden Übungen entsprechen bzw. simulieren Situationen des Arbeitsalltags einer Führungskraft
- Mehrere geschulte Beobachter beobachten und beurteilen die Teilnehmer; derzeitige Führungskräfte sind Träger dieses Verfahrens
- Die Beurteilung erfolgt anhand mehrerer, vorher festgelegter Anforderungsdimensionen
- Nach Abschluss des Assessments und Auswertung der Ergebnisse werden diese in einem Fördergespräch (Geschäftsleitung - Teilnehmer - MODAL) besprochen und die weitere Vorgangsweise im Rahmen der Personalentwicklung festgelegt.

Personalauswahl – Einstellungstest

Beschreibung

Ziele

- Beratung bei der Auswahlentscheidung neuer Mitarbeiter
- Umfassende Kompetenz- und Potentialanalyse in Bezug auf den beruflichen Einsatzbereich

Inhalt

Der Einstellungstest besteht aus zwei Teilen:

- ein Gespräch mit einem unserer Trainer - danach wird unsererseits ein Eindrucksvermerk erstellt
- ein Online-Test - hier gibt es drei Möglichkeiten:
 - Allgemeine Potenzialanalyse
 - Einstellungstest Kundenberater
 - Einstellungstest Serviceberater

Das Testergebnis und der Eindrucksvermerk werden am nächsten Tag an die Bankstelle gesendet.

Bewerber-Assessment

Beschreibung

Ziele

Die Raiffeisenbank kann die Bewerber hinsichtlich

- Kontaktverhalten (Selbstsicherheit, Ausstrahlung, Umgangsformen, Kontaktfähigkeit)
- Einsatzfreude (Verkaufsinitiative, Flexibilität)
- Sozialverhalten (Kooperation, Konfliktverhalten, Präsentationsverhalten)
- Verkaufsgesprächsführung (Analysefähigkeit, Angebotsunterbreitung, Abschlussverhalten)

beobachten und aus den daraus resultierenden Ergebnissen eine Entscheidung treffen.

Inhalte

- Reklamation am Telefon
- Akquisition am Telefon
- Akquisition am Verkaufsstand
- Gruppendiskussion
- Selbstpräsentation

Verkäufer-Assessment

Beschreibung

Kundenbetreuung und Marktbearbeitung werden immer anspruchsvoller und die Anforderungen - was Kundenkontakt, kommunikative Kompetenz oder Verkaufsengagement betrifft – sind besonders hoch. Für eine möglichst objektive Mitarbeiterauswahl bzw. ist das Verkäufer-Assessment ein gut geeignetes Verfahren.

Ziele

Das Verkäufer-AC für Kundenberater/-betreuer der RBG kann sowohl als

- Standortbestimmung wie auch als
- Potenzialabklärung der persönlichen verkäuferischen und sozialen Fähigkeiten angewendet werden.

Inhalte

- Mehrere Bewerber bzw. Teilnehmer werden gleichzeitig beobachtet und beurteilt
- Die Teilnehmer werden mit Situationen aus dem Vertriebsbereich konfrontiert, die ihnen vorher nicht bekannt sind und die von ihnen – meist nach kurzer Vorbereitungszeit – bewältigt werden müssen
- Die zu bearbeitenden Übungen entsprechen bzw. simulieren Situationen des Arbeitsalltags
- Mehrere geschulte Beobachter beobachten und beurteilen die Teilnehmer
- Die Beurteilung erfolgt anhand mehrerer, vorher festgelegter Anforderungsdimensionen
- Nach Abschluss des Assessments und Auswertung der Ergebnisse werden diese an den Auftraggeber weitergeleitet, um die weitere Vorgangsweise im Rahmen der Personalauswahl bzw. -entwicklung festzulegen.

Firmenkundenbetreuer – Assessment

Beschreibung

Kundenbetreuung und Marktbearbeitung werden immer anspruchsvoller und die Anforderungen - was Kundenkontakt, kommunikative Kompetenz oder Verkaufengagement betrifft – sind besonders hoch. Für eine möglichst objektive Mitarbeiterauswahl bzw. Mitarbeiterentwicklung ist das Firmenkundenbetreuer-Assessment ein gut geeignetes Verfahren.

Ziele

Das Firmenkundenbetreuer-Assessment kann sowohl als

- Standortbestimmung sowohl als auch
- Potenzialabklärung der persönlichen, verkäuferischen und sozialen Fähigkeiten angewendet werden.

Inhalte

- Mehrere Bewerber bzw. Teilnehmer werden gleichzeitig beobachtet und beurteilt.
- Die Teilnehmer werden mit Situationen aus dem Vertriebsbereich konfrontiert, die ihnen vorher nicht bekannt sind und die von ihnen - meist nach kurzer Vorbereitungszeit - bewältigt werden müssen.
- Die zu bearbeitenden Übungen entsprechen bzw. simulieren Situationen des Arbeitsalltags.
- Mehrere geschulte Beobachter beobachten und beurteilen die Teilnehmer.
- Die Beurteilung erfolgt anhand mehrerer, vorher festgelegter Anforderungsdimensionen.
- Nach Abschluss des Assessments und Auswertung der Ergebnisse werden diese an den Auftraggeber weitergeleitet, um die weitere Vorgangsweise im Rahmen der Personalauswahl bzw. Personalentwicklung festzulegen.

Assessment für Innenrevision

Beschreibung

Ziele

- Qualifikationsfeststellung (darunter ist die Ermittlung von Verhaltensstärken bzw. Verhaltensdefiziten für die Position eines Innenrevisors zu verstehen)
- Qualifikationsentwicklung (darunter ist die Analyse von Entwicklungs- und Trainingsnotwendigkeiten zu verstehen)

Inhalte

Dieses Instrument ist ein durchgehend strukturiertes Verfahren zur Feststellung von Verhaltens- und Persönlichkeitseigenschaften, die von mehreren Beobachtern (Assessoren) in arbeitsplatzähnlichen (situativen) Übungen bei Bewerbern bzw. Teilnehmern beobachtet und beurteilt werden. Die Voraussetzung dafür bildet eine gründliche Analyse der Anforderungen an das Berufsbild.

Nach Abschluss des Assessments werden die Ergebnisse im Rahmen einer Besprechung zusammengefasst und dokumentiert.

GL Audits

Positive Leadership 360 Grad Feedback

Beschreibung

Sie möchten in Ihrer Raiffeisenbank eine offene Feedbackkultur leben und positive Leadership bzw. stärkenorientiertes Führen etablieren. Der Vorteil dieses Führungsstils ist, dass eine außergewöhnlich positive Wirkung auf die Leistung, Motivation und Zufriedenheit der Mitarbeiter in zahlreichen Untersuchungen klar belegt ist.

Inhalte

Positive Leadership 360° Feedback (PERMA-Lead)

Das PERMA-Lead 360° Feedback ist ein wissenschaftlich fundiertes Feedbackinstrument, welches Ihnen eine ausführliche Rückmeldung zu mehreren Bereichen Ihres Führungsverhaltens, Ihrer Managementkompetenzen sowie Ihres karriereförderlichen Verhaltens gibt. Es vergleicht Ihre Selbstwahrnehmung mit der Wahrnehmung von anderen Personen. Aufgrund der Ergebnisse finden Sie Anhaltspunkte dafür, welche Verhaltensweisen Sie konkret weiterentwickeln können und welche Sie beibehalten sollten.

1. Bedarfserhebungsgespräch in der Raiffeisenbank, über die Zielsetzung des Einsatzes von der PERMA-Lead Potentialanalyse bzw. dem PERMA-Lead 360° Feedback und über den Umgang des Einsatzes in der Raiffeisenbank
2. Professionelle Durchführung der gewünschten Feedbackvariante
3. Strukturierte Auswertungs- und Feedbackgespräche durch zertifizierte Experten der RLB NÖ-Wien
4. Nachbetreuung: Möglichkeit von begleitendem Coaching

Das Zusatzangebot reicht von einer Unternehmensdiagnose bis hin zu einem begleitendem Coachingprozess.

- PERMA-Lead Potentialanalyse inkl. strukturiertem Auswertungsgespräch
- PERMA- Lead 360° Feedback inkl. individuellem Auswertungsgespräch
- Zusatzmodul "Karriereförderliches Verhalten"
- Unternehmensdiagnose
- Coaching für Führungskräfte

Personalauswahl – Position Geschäftsleitung

Beschreibung

Sie können eine offene Position in der Geschäftsleitung in einem strukturierten Prozess nachbesetzen und dabei eine hohe Qualität, Objektivität und Nachhaltigkeit der Entscheidung sicherstellen. Die Bewerber durchlaufen ein mehrstufiges Auswahlverfahren und werden dabei streng aber auch wertschätzend mit modernsten Methoden der Personalauswahl beurteilt.

Inhalte

Phase 1: Ausschreibung der Position in den Medien

Wir schreiben die Stelle gemäß besprochenem Inserat-Vorschlag zu den von Ihnen gewählten Terminen in den gewünschten Medien aus.

Phase 2: Analyse der Bewerbungsunterlagen und Vorselektion der Bewerber

Wir führen für Sie die Analyse der eingesendeten Bewerbungsunterlagen (Lebenslauf, Motivationsschreiben, Ausbildungs- und Dienstzeugnisse) und ggf. auch Telefoninterviews durch. Nach erfolgter Analyse und Vorauswahl der Bewerbungsunterlagen erfolgt eine Präsentation der vorausgewählten Bewerber, wobei Ihnen die Namen sämtlicher Bewerber bekanntgegeben werden. Im Rahmen dieses Abstimmungsgesprächs wird festgelegt, welche ca. 6 Kandidaten in die Vorauswahl mittels Kompetenzcheck (Phase 3) eingeladen werden. Wir übernehmen für Sie die gesamte Kommunikation mit den Bewerbern.

Phase 3: Vorauswahl mittels Kompetenzcheck

Wir organisieren und wickeln persönliche Interviews mit den ausgewählten Kandidaten ab. Im Vorfeld werden elektronische Tests (z.B. BIP oder IST) zur Kompetenzermittlung eingesetzt. Sie erhalten als Entscheidungsträger ein gebundenes Ergebnisprotokoll pro Teilnehmer und können anhand dieser Unterlagen, in einem gemeinsamen Abstimmungsgespräch mit uns, die Teilnehmer für das abschließende Audit festlegen.

Phase 4: Audit mit Entscheidungsfindung

Das ganztägige Audit wird von uns inhaltlich organisiert und moderiert. Wir laden die nominierten Kandidaten (max. 4 Bewerber) ein und übermitteln im Vorfeld die Aufgabenstellungen für das Audit:

- eine im Vorfeld zu übermittelnde Ausarbeitung zum Thema „Warum bin ich die richtige Person für diese Geschäftsleitungsposition?“ und
- eine im Vorfeld vorzubereitende Präsentation zum Thema „Meine Strategie und Umsetzungsvorschläge für die Raiffeisenbank.“

Pro Kandidat steht im Rahmen des Audits 1 Stunde Zeit zur Verfügung:

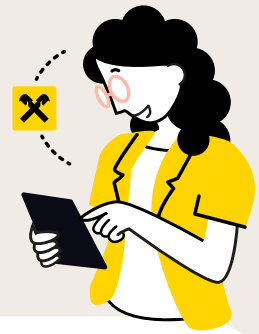
- 15 Minuten für die Präsentation des Strategiethemas (ohne Präsentationsmittel)
- 30 Minuten für eine von uns moderierte Fragerunde
- 15 Minuten für eine offene Fragerunde durch die Entscheidungsträger

Die Präsentationen und Fragenrunden werden vor den Entscheidungsträgern (ihrerseits nominierte Vorstands- / Aufsichtsratsmitglieder), der bestehenden Geschäftsleitung und Vertretern von MODAL durchgeführt. Nach Abschluss aller Präsentations-/Fragerunden moderieren wir die gemeinsame Entscheidungsfindung.

Abschließend übernehmen wir die Nachbetreuung der Kandidaten, welche das Verfassen von Bewerberberichten und das Feedback an die Kandidaten umfasst.

Sofern es von Ihnen gewünscht wird, organisieren wir die Teilnahme eines Vertreters des Raiffeisenrevisionsverbandes NÖ-Wien beim Audit.

Fachliche Ausbildung



Reloaded Seminare

Beschreibung

Unsere Reloaded Seminare bieten dir die Flexibilität, genau die Weiterbildung zu wählen, die zu deinen Bedürfnissen passt.

Unser Angebot umfasst die Bereiche Finanzierung, Zahlungsverkehr, Veranlagung und Kommunikation. Je nach Thema sind die Seminare in flexiblen Selbstlerneinheiten, interaktiven Online-Trainings oder Präsenztrainings gestaltet.

Unser Reloaded Angebot ist modular aufgebaut, sodass du dir dein individuelles Lernpaket zusammenstellen kannst.

Reloaded Kontorahmen

Beschreibung

In diesem digitalen Präsenzvortrag vernetz und vertiefst Du Deine theoretischen Kenntnisse zu Kontorahmen.

Reloaded Abstattungskredit

Beschreibung

In diesem digitalen Präsenzvortrag lernst Du die Funktionsweise von Abstattungskrediten kennen und vertiefst deine Kenntnisse dazu.

Reloaded Bonuskredit

Beschreibung

In diesem digitalen Präsenzvortrag lernst Du die Strecke Bonuskredit kennen (bis zur Entscheidung - keine Abwicklung)

Reloaded Rahmen Verbrauchergirokonto

Beschreibung

Im Selbststudium lernst Du die Funktionsweise und Arten von Rahmen für Verbrauchergirokonten kennen.

Reloaded Bestimmungen Verbraucherkredite

Beschreibung

Im Selbststudium lernst Du die wichtigsten rechtlichen Bestimmungen für Verbraucherkredite kennen.

Reloaded Bonitätsbeurteilung für Abstattungskredite

Beschreibung

Im Selbststudium lernst Du die Grundlagen der Bonitätsbeurteilung für Verbraucherkredite kennen.

Reloaded Grundwissen Grundbuch

Beschreibung

In diesem digitalen Präsenzvortrag frischst Du Dein Grundwissen zum Thema Grundbuch auf, vertieftst dieses und erarbeitest die Praxisumsetzung anhand von konkreten Grundbuchsauszügen. Weiters schauen wir uns gemeinsam die Funktionen des elektronischen Grundbuchs an.

Reloaded Grundbuch Basics

Beschreibung:

Im Selbststudium erarbeitest Du die Funktionsweise von Grundbüchern.

Reloaded Superädifikat, Baurecht, Liegenschaftsbewertung Basics

Beschreibung

Im Selbststudium erarbeitest Du die Grundbuch- Spezialthemen Baurecht und Superädifikat, sowie die Grundlagen der Liegenschaftsbewertung für privat genutzte Liegenschaften.

Reloaded Wohnraumfinanzierung Fach-Know-How inkl. Bausparen und Immobilienbewertung, Grundwissen Grundbuch

Beschreibung

In diesem digitalen Präsenzvortrag frischst Du Dein Grundwissen zum Wohnraumfinanzierung mit Schwerpunkt HIKrG auf, vertiefst dieses und erarbeitest die Praxisumsetzung. Zusätzliche Auffrischung erhältst du in den Bereichen Bauspardarlehen und Immobilienbewertung. Dafür stehen dir Fachexperten aus den jeweiligen Bereichen zur Verfügung.

Reloaded Wohnraumfinanzierung Vertriebstraining Gesprächsablauf und Sequenztraining

Beschreibung

In diesem Präsenztraining frischen wir die Kenntnisse im Kundengespräch in der Wohnraumfinanzierung auf und erarbeiten einen optimalen Gesprächsablauf unter Einbindung der aktuellen Systeme. Die Teilnehmer können diese Erkenntnisse danach auch in Übungsgesprächen (Sequenztraining) praktisch anwenden.

Reloaded Wohnservice

Beschreibung

Im Präsenztraining erarbeiten wir uns folgende Inhalte

- NÖ Förderungsrichtlinien beim Neubau und bei der Eigenheimsanierung
- Beratung zu Berechnung von Vorrangseinräumungen
- Beratung zu Einkommensberechnung
- Beratung zu Endabrechnung bei der Wohnbauförderung und Eigenheimsanierung
- Hilfestellung bei der Unterscheidung zwischen Wohnbauförderung und Eigenheimsanierung
- Förderungsabwicklungsmodalitäten

Reloaded Inlands- und Auslandszahlungsverkehr

Beschreibung

Im Präsenztraining vertiefst du dein Wissen zu Themen wie SEPA, automatischer Zahlungsverkehr, Auslandszahlungsverkehr und diverse Bargeschäfte am Bankschalter.

Reloaded Funktionsumfang ELBA, Mobile Payments ELBA-App

Beschreibung

In diesem digitalen Präsenzvortrag erfährst du alles rund um das Electronic Banking-Programm der Raiffeisenbank - Mein ELBA.

Reloaded Bankkarten

Beschreibung

Im digitalen Präsenzvortrag beschäftigen wir uns mit den Themen Karten, Kartenlimits und mobiles Zahlen.

Reloaded Girokontoarten

Beschreibung

Im Selbststudium bekommst du einen Überblick über die unterschiedlichen Kontoarten in der Raiffeisenbank.

Reloaded Kontoeinteilung und Kontoverfügung

Beschreibung

Im Selbststudium vertiefst und festigst du dein Wissen zum Thema Kontoeinteilungen und Kontoverfügungen.

Reloaded Prüfungshandlungen

Beschreibung

Im Selbststudium vertiefst und festigst du dein Wissen zu den Prüfungserfordernissen vor bzw. im Zuge einer Kontoeröffnung.

Reloaded Kontoeröffnung e2e

Beschreibung

Im Selbststudium werden die Details zur kundenseitigen Girokontoeröffnung im Raiffeisen Webshop erklärt.

Reloaded Kontowechselservice

Beschreibung

Im Selbststudium festigst du dein Wissen zu den Handlungserfordernissen im Zuge des Kontowechselservice.

Reloaded Kontolöschung

Beschreibung

Im Selbststudium festigst du dein Wissen zum Thema Kontolöschung mit und ohne Kundenanwesenheit.

Reloaded Tod des Kontoinhabers

Beschreibung

Im Selbststudium lernst du die richtige Vorgehensweise im Todesfall eines Kontoinhabers kennen.

Reloaded Konto für juristische Personen und Gesellschaftsformen

Beschreibung

Im Selbststudium lernst du die unterschiedlichen juristischen Personen des Privat- bzw. des öffentlichen Rechts kennen. Des Weiteren erfährst du die grundlegenden Informationen zum Lesen des Vereinsregister- und des Firmenbuchauszuges.

Reloaded Verwahrgeschäft, Tag- und Nachttresor

Beschreibung

Im Selbststudium lernst du die verschiedenen Formen der Verwahrmöglichkeiten in der Raiffeisenbank kennen.

Reloaded Insolvenz

Beschreibung

Im Selbststudium lernst du die verschiedenen Formen der Insolvenz sowohl im privaten als auch im geschäftlichen Bereich kennen.

Reloaded Verfügungsbeschränkungen und Erwachsenenvertretung

Beschreibung

Im Selbststudium erlernst du den Umgang mit Verfügungsbeschränkungen, wie zum Beispiel Vorsorgevollmacht, Erwachsenenvertretungen sowie Arten von Sperren eines Girokontos in diesem Zusammenhang.

Reloaded Volkswirtschaft Basics

Beschreibung

Im digitalen Präsenzvortrag erarbeiten wir folgende Themen

- Der volkswirtschaftliche Kreislauf
- Das Zusammenspiel der unterschiedlichen Ziele einer Volkswirtschaft (BIP und Wirtschaftswachstum, Vollbeschäftigung, gerechte Einkommensverteilung, Staatsbudget, Geldwertstabilität, außenwirtschaftliches Gleichgewicht, Lebensqualität und intakte Umwelt)
- Die Fiskalpolitik des Staates
- Die Geldpolitik der Zentralbank
- Die Lohnpolitik der Sozialpartner
- Das Konjunkturphasenmodell (Konjunkturkurve)
- Die Leitzinsen der EZB und die Zinsindikatoren für variable Verzinsungen (Euribor, UDRB)

Reloaded Wertpapier Basic

Beschreibung

Im Selbststudium erarbeitest du dir Basiswissen zu den wichtigsten Wertpapierarten:

- Die Anleihe
- Die Aktie
- Wertpapierfonds
- Die rechtlichen Grundlagen MiFID II und WAG

Reloaded Basic BK1

Beschreibung

Im digitalen Präsenzvortrag erarbeiten wir folgende Themen:

- Die Anleihe und ihre Sonderformen
- Die Aktie (Basics)
- Wertpapierfonds
- Die Besteuerung von Wertpapieren
- Die digitale Vermögensverwaltung WILL
- Das Anlegerprofil und Smart-Portfolio

Reloaded Basic BK2

Beschreibung

Im digitalen Präsenzvortrag erarbeiten wir folgende Themen:

- Vertiefung Anleihen (Garantierte-, Fundierte- und Unternehmensanleihen)
- Die Raiffeisen Portfoliofonds
- Kapitalschutz-, Bonus- und Express-Zertifikate
- Wertpapierveranlagung für Firmenkunden
- Abfertigungs- und Pensionsrückstellung
- KMU-Gewinnfreibetrag
- ETFs - Exchange Traded Funds

Reloaded Besonderheiten im Spargeschäft (Tod, Mündel, Verlust)

Beschreibung

Im digitalen Präsenztraining lernst du anhand verschiedener Praxisbeispiele die Themen Tod eines Sparers, Mündelgeld und Verlust einer Sparurkunde näher kennen.

Reloaded Allgemeine Begriffe der Sparkontoführung

Beschreibung

Im Selbststudium bekommst du ein Basiswissen über Spareinlagen sowie Kenntnisse über das Wesen und die gesetzlichen Bestimmungen von Sparurkunden. Ebenso lernst du die unterschiedlichen Arten der Sparkontoführung kennen.

Reloaded Veranlagungsformen

Beschreibung

Im Selbststudium lernst du die unterschiedlichen Veranlagungsformen mit deren Bedingungen und Möglichkeiten im Bereich Sparen kennen.

Reloaded Verzinsung und steuerliche Behandlung

Beschreibung

Im Selbststudium lernst du die unterschiedlichen Arten der Verzinsung kennen, erhältst einen Überblick der Sparzinsenrechnung und Valutierung, erfährst wie Vorschusszinsen berechnet und Spareinlagen steuerlich behandelt werden.

Reloaded Eröffnung und Änderung der Sparkonten

Beschreibung

Im Selbststudium lernst du, wie du die unterschiedlichen Spareinlagenkonten eröffnest oder änderst.

Reloaded Ein- und Auszahlungen bei Sparkonten

Beschreibung

Im Selbststudium lernst du, wie du bei den unterschiedlichen Spareinlagenkonten einzahlen oder beheben kannst und wobei du in Bezug auf die Geldwäscherichtlinien zu achten hast.

Reloaded Realisierung und Inkasso zum Realisat

Beschreibung

Im Selbststudium erfährst du, wie Sparkonten aufgelöst werden können und worauf du dabei zu achten hast. Desweiteren lernst du die Vorgehensweise beim Realisat einer Fremdbank-Sparurkunde kennen.

Reloaded Schad- und Klagloshaltungserklärung

Beschreibung

Im Selbststudium erfährst du die Vorgehensweise, wenn ein Sparbuch mit einem niedrigen Saldo verloren gegangen ist.

Reloaded Kraftloserklärung

Beschreibung

Im Selbststudium erfährst du die Vorgehensweise mittels Gerichtsbeschlusses, wenn ein Sparbuch mit einem höheren Saldo verloren gegangen ist.

Reloaded Sparbuchverwahrung

Beschreibung

Im Selbststudium lernst du die unterschiedlichen Möglichkeiten einer sicheren Sparbuchverwahrung kennen.

Reloaded Erlebnisreise Kunde

Beschreibung

Im Präsenztraining widmen wir uns folgenden Themen:

- Grundlagen der Kommunikation
- Einsatz gezielter Fragen
- Bedarfsorientierte Kundenansprache aufgrund von Kundensignalen
- Ein- und Vorwandbehandlung
- Umgang mit Preisanfragen und Zinsverhandlungen
- Professioneller Umgang mit Kundenreklamationen

Reloaded Personalverrechnung

Beschreibung

Im Präsenztraining widmen wir uns folgenden Themen:

- Auffrischung zu aktuellen Personalverrechnungsthemen und Änderungen
- Praxistipps zu ausgewählten Spezialthemen, um Abrechnungsfehler zu vermeiden
- Im Rahmen der Veranstaltung wird bewusst Zeit für Diskussionen und Austausch zu Praxisproblemen gelassen.

Firmenkundenbetreuer:in Junior

Beschreibung

Ziel:

Mit dieser Ausbildung erlangst du die fachlichen Grundkenntnisse um weitere Kompetenzen zur Betreuung regionaler Unternehmer:innen durch deine Raiffeisenbank zu erhalten.

Die Ausbildung schließt mit einem Kompetenzcheck (Online Test) ab, welcher dich auch zur Teilnahme am „Firmenkunden-Colleg“ am Raiffeisen Campus berechtigt.

Voraussetzung:

Für die Teilnahme am Firmenkundenberater:in Junior Kompetenzcheck ist eine erfolgreich abgeschlossene Fachausbildung im Bereich Grundbuch (Modal Fachausbildung) erforderlich.

Sollte deine Fachausbildung Grundbuch länger zurückliegen, kannst du dein Wissen mit dem Kurs „Grundbuch Reloaded“ auffrischen.

Inhalt

Kompetenzcheck

Der Kompetenzcheck umfasst folgende Themenbereiche:

- Wertpapiere
- Zahlungsverkehr
- Finanzierung
- Rechnungswesen / Kennzahlen

Zur Erlangung des Know-how in diesen Fachbereichen bieten wir dir die Möglichkeit dein Wissen individuell aufzufrischen. Dazu stellen Lerneinheiten mit jenen Themen zu Verfügung, welche dich optimal auf den Kompetenzcheck vorbereiten.

Zusätzlich gibt es Vertiefungskurse als ergänzendes Angebot, um dein Fachwissen nach persönlichen Bedürfnissen zu vertiefen.

Finanzieren

Kundenbilanzanalyse und Interpretation

Beschreibung

Ziel

- Professionell mit Bilanzanalysen umgehen können
- Die wirtschaftliche Situation eines Kunden besser beurteilen können
- Basierend auf den Ergebnissen einer Bilanzanalyse Kompetenz bei Kundengesprächen zeigen.

Methode

- Vortrag mit Einsatz geeigneter Medienunterstützung
- Bearbeitung von Fallbeispielen
- Gruppenarbeit, Diskussion, Erfahrungsaustausch

Trainer

Experten der RLB, Abteilung Kreditrisikomanagement

Inhalte

- Interpretation und Beurteilung der wirtschaftlichen Situation anhand von Fallbeispielen
- Umgang mit Branchenvergleichen
- Kreditfähigkeitskalkulation
- Ansatzpunkte für Bilanzgespräch und Beratung inklusive Problembereiche

BARS – Bilanz Analyse und Reporting System

Beschreibung

Das Seminar richtet sich an Teilnehmer, die praktische Erfahrungen mit Bilanzanalysen und Kennzahlen sammeln wollen und beschäftigt sich vor allem mit der effizienten Handhabung des Programms für den „Nutzer“ von Bilanzanalysen und mit der Interpretation des Ausdruckes und (ausgewählter) Kennzahlen (**kein Grundlagenseminar!**).

Ziele

- Kennenlernen von BARS (Bilanz Analyse und Reporting Systems) und dessen Struktur
- Möglichkeiten der Anwendung des Programms BARS (z.B. Kundensuche, ...)
- Besprechung des BARS-Ausdruckes
- Umgang mit und Interpretation von Kennzahlen

Methode

- (2/3 Umgang mit BARS-Ausdruck und Interpretation Kennzahlen, 1/3 Programmschulung)
- Vortrag mit Einsatz geeigneter Medienunterstützung
- Bearbeitung von Fallbeispielen am PC
- Diskussion, Erfahrungsaustausch

Trainer

Experten der RLB, Abteilung Kreditrisikomanagement

Inhalte

- BARS Struktur und generelle Handhabung
- BARS starten und Kundensuche
- Lesen/Interpretation des BARS-Ausdruckes – inkl. Branchenvergleich und branchenbezogene Kennzahlen
- Interpretation von ausgewählten Kennzahlen
- eBT – elektronischer Bilanztransfer, SK - Standardkurzauswertung

Liegenschaftsbewertung bei Privat- und Firmenkunden

Beschreibung

Als HIKrG- konforme Weiterbildung geeignet

Ziele

Teilnehmende lernen

- die wesentlichen Faktoren kennen, die den Wert einer Liegenschaft beeinflussen
- können Bewertungsmethoden anwenden und
- vorliegende Gutachten auf Plausibilität beurteilen.

Methode

Vortrag mit praktischen Beispielen und Anschauungsmaterial

Trainer

René Fürntrath, MA. MSc. MRICS allgemein beeideter und gerichtlich zertifizierter Sachverständiger (Raiffeisen Immobilien Vermittlung Ges.m.b.H.)

Inhalte

Die Inhalte sind auf die Bewertung von Privatliegenschaften und von kommerziell genutzten Liegenschaften abgestimmt.

- Grundlagen: Verkehrswert, Zweck der Ermittlung
- Bewertungsunterlagen: Unterlagen von Behörden, Besichtigungen, Unterlagen über gesonderte Bestände (Leibrenten, Bestandsverträge usw.)
- Bewertungsmethoden: Vergleichswertverfahren, Sachwertverfahren, Ertragswertverfahren, Residualwertverfahren
- Aufbau: Bodenwert, Gebäudewert, Ertragswert (Rohertrag, Erhaltung, Mietausfall, Renditeerwartungen)
- Besondere wertbeeinflussende Faktoren: Reallasten, Dienstbarkeiten, Vorkaufsrechte, Wiederkaufsrechte, Wohnrechte, Ausgedinge, Leibrenten, Fruchtgenuss
- Einbeziehung der aktuellen Marktlage
- Fallbeispiele (Sachwert- und Ertragswertverfahren, Wohnrecht, Residualwertverfahren) berechnen

Wohnservice-Grundlagen NÖ/W

Beschreibung

Ziele

- Vermittlung der Grundlagen und der Grundkenntnisse der NÖFörderungsrichtlinien beim Neubau und bei der Eigenheimsanierung
- das Erkennen der richtigen Förderungsart(en)
- das Ausfüllen eines Wohnbauförderungsansuchens beherrschen
- das Berechnen der Förderungshöhe und der Annuitäten
- Kundenberatung durchführen können

Referent

Experten der Raiffeisenlandesbank NÖ-Wien AG

Methode

- Vortrag entsprechend den Arbeitsunterlagen
- Gruppenarbeit
- Fallbeispiele (Taschenrechner mitnehmen)
- Diskussion

Inhalte

- NÖ Wohnbauförderung Eigenheim
- Wohnzuschuss
- Wohnbeihilfe
- NÖ Eigenheimsanierung
- Pendlerhilfe
- Förderung für Lärmschutzfenster an Bundes- und Landesstraßen
- Baurechtsaktion des Landes Niederösterreich

FINE & SMS Basics – Basisschulung für Einsteiger

Beschreibung

Hinweis: Diese Schulung ist kein Ersatz für das Seminar „SMS & SGS“

Voraussetzung

Fachliche Grundkenntnisse zu Rahmen und Abstattungskrediten, Verbraucherkreditgesetz und Standardkreditsicherheiten

Ziele

Die Teilnehmer:innen

können in FINE Standardkreditfälle (Girorahmen und Abstattungskredite) beantragen, fertig stellen und zur Entscheidung weiterleiten

Methode

gemeinsames Bearbeiten von Trainingsbeispielen in der IT

Trainer

Trainer MODAL oder Experte aus Primärbank

Inhalte

- Beantragung eines Kreditwunsches in FINE
- Erfassung von Standardsicherheiten mit SMS
- Erfassung von Fremdprodukten in der Vermögenswertedatenbank (VMW)
- Erfassung der Kreditbeurteilung und der Stellungnahme in FINE
- Erstellen von Bewilligungsanträgen, Vertragsentwürfen und vorvertraglicher Informationen (VVI) in FINE
- Kontosimulation

FINE & SMS – Vertiefungsworkshop für Anwender am Markt

Beschreibung

Hinweis: Diese Schulung ist kein Ersatz für das Seminar „SMS und SGS-Schulung“

Als HIKrG- konforme Weiterbildung geeignet

Zielgruppe

Kundenbetreuer:innen und Vertriebsassistenten:innen, die schon mit FINE & SMS arbeiten und sich noch weitergehende Kompetenzen aneignen möchten

Voraussetzung

- Kredit-Grundkenntnisse (z.B: absolviertes RBA 3, BeraterCamp III, bzw. Standardgeschäfte 3 oder vergleichbare Ausbildung)
- Grundkenntnisse der IT-Applikationen SMART Desktop, Rating, FINE und SMS
- Grundkenntnisse Verbraucherkreditgesetz (VKrG)
- Grundkenntnisse Hypothekar- und Immobilienkreditgesetz (HIKrG)

Ziele

- Erfassung von komplexen Kreditprodukten und hypothekarischen Sicherheiten
- Tipps & Tricks zur optimalen Aufbereitung und Bewilligung von Kreditanträgen in FINE kennenlernen

Methode

gemeinsames Bearbeiten von Praxisbeispielen in der IT

Es besteht auch die Möglichkeit, einzelne mitgebrachte Kreditechtfälle in der Gruppe zu besprechen und deren Erfassung in FINE zu trainieren (*Einmeldung 4 Wochen vor Seminarbeginn erforderlich!*)

Trainer

Experten aus Primärbanken oder Produktmanagement der RLB

Inhalte

- Beantragung von Wohnbaufinanzierungen, Investitionsfinanzierungen, Prolongationen und Stundungen im FINE (Standardprodukte des PK-Produktkataloges)
- Bewilligung eines Kreditfalles als Pouvoirträger bzw. Erteilung von Auflagen
- Erfassung von hypothekarischen Sicherheiten mit SMS
- Erfassung von Grundbuchs- und Liegenschaftsdaten in der Liegenschaftsdatenbank (LIE)
- Erstellen von Bewilligungsanträgen samt zusätzlicher PDF-Anhänge
- optional: Kontosimulation
- optional: Umgang mit Checklisten, Abwicklungshinweisen, Kommentaren, Stellungnahmen, Auflagen, Workflow-Funktionen und Aufgabenliste

SMS und SGS – Schulung

Beschreibung

Als HIKrG- konforme Weiterbildung geeignet."

Zielgruppe

Sachbearbeiter:in junior + professional + senior

Voraussetzung

Grundausbildung Marktfolge/-service Aktiv oder vergleichbare Vorerfahrungen mit Kreditabwicklung

Empfehlung

Vorerfahrung mit dem EDV-System SMS bzw.

Besuch des Seminars FINE & SMS – Workshop für Anwender im Markt

Ziele

Teilnehmer:in soll nach Abschluss des Seminars

- gängige Sicherheiten in SMS (Sicherheitenmanagementsystem) anlegen, bearbeiten und deaktivieren können
- Liegenschaften in der Liegenschafts-Datenbank (LIE) anlegen und bearbeiten können
- Versicherungen in der Vermögenswerte-Datenbank (VMW) anlegen und bearbeiten können
- hypothekarische Sicherheiten erfassen und warten können
- Werteverteilung in SGS (Sicherheitengesamtsicht) verstehen
- mit allen für Kreditsicherheiten-Anlage erforderlichen Programmen vertraut sein

Inhalte

- Anlage von Standardsicherheiten im SMS
- Versorgung der Sicherheiten mit risikorelevanten Daten
- Anlage von Liegenschaften in der Liegenschafts-Datenbank (LIE)
- Anlage von Versicherungen in der Vermögenswerte-Datenbank (VMW)
- Anlage von Hypotheken und Superädifikaten als Sicherheit
- Verpfändung von eigenen und fremden WP-Depots (Pauschalbewertung vs. Positionsbewertung)
- Sicherheitendarstellung bei Konsortialkrediten
- Wartung und Änderungen in den Sicherheitendaten
- Erstellung und Interpretation der Sicherheitengesamtsicht (SGS)
- Freigabe, Änderung und Deaktivierung von Sicherheiten
- Eigenmittelrelevanz (EMR) – Versorgungslogik in SMS, LIE und VMW
- Bewertungskonzept von Bürgschaften/Haftungen/Garantien kennen und verstehen
- automatische Werteverteilung (manuelle Übersteuerung)
- nützliche Dokumente und Hilfestellungen

Veranlagen

Intensivtag Anlegerprofil

Beschreibung

Ziel

- Erweiterung der Kompetenz zur korrekten Befüllung eines Anlegerprofils (gemäß den Empfehlungen Compliance RLB NÖ-Wien)
- Festigung im Umgang mit SMART Anlegerprofil
- Erkennen von Zusammenhängen zwischen Investmentprofil und Portfolioansatz
- Begründung von Handlungsempfehlungen aufgrund von Änderungen im Investmentprofil

Methode

- geführtes Üben in SMART Portfolio in der MODAL-Testbank (BLZ 32993)
- gemeinsames Bearbeiten von Praxisbeispielen
- Simulation von Kundensituationen

Trainer

MODAL Trainer

Inhalte

- Erweiterung der Kompetenz zur korrekten Befüllung eines Anlegerprofils (gemäß den Empfehlungen Compliance RLB NÖ-Wien)
- Festigung im Umgang mit SMART Anlegerprofil
- Erkennen von Zusammenhängen zwischen Investmentprofil und Portfolioansatz
- Begründung von Handlungsempfehlungen aufgrund von Änderungen im Investmentprofil

Intensivtag Anlassgespräch

Beschreibung

Ziele

- Erweiterung der Gesprächskompetenz im Rahmen eines SMART Portfolio Anlassgesprächs gem. MIFID II
- Festigung im Umgang mit dem Programm SMART Portfolio

Methode

- geführtes Üben in SMART Portfolio in der MODAL-Testbank (BLZ 32993)
- gemeinsames Bearbeiten von Praxisbeispielen
- Simulation von Kundensituationen

Trainer

MODAL-Trainer

Inhalte

- Gesprächsstruktur mit SMART Portfolio Anlassgespräch
- Systemanwendung
- Einsatz Beratungshilfen
- Argumentation Portfolioansatz
- Produktkatalog gem. MIFID II

Intensivtag Strategiegelgespräch

Beschreibung

Ziele

- Erweiterung der Gesprächskompetenz im Rahmen eines SMART PortfolioStrategiegelgesprächs gem. MIFID II
- Festigung im Umgang mit dem Programm SMART Portfolio

Methode

- geführtes Üben in SMART Portfolio in der MODAL-Testbank (BLZ 32993)
- gemeinsames Bearbeiten von Praxisbeispielen
- Simulation von Kundensituationen

Trainer

MODAL Trainer

Inhalte:

- Gesprächsstruktur mit SMART Portfolio Strategiegelgespräch
- Systemanwendung
- Einsatz Beratungshilfen
- Argumentation Portfolioansatz
- Produktkatalog gem. MIFID II

Intensivtag MiFID II Berechtigungsklasse 1

Beschreibung

Ziele

Das Seminar dient zum Erwerb von Weiterbildungspunkten, nicht zur Erlangung einer höheren Berechtigungsklasse.

Methode

Online-Vortrag

Trainer

MODAL-Trainer

Inhalte

Die Inhalte und die Intensität sind auf die MiFID II Berechtigungsklasse 1 abgestimmt.

- aktuelle volkswirtschaftliche Zusammenhänge
- Aktuelles aus den Bereichen Wertpapierfonds
- Wertpapier-Fach-News

Intensivtag MiFID II Berechtigungsklasse 2

Beschreibung

Ziele

Das Seminar dient zum Erwerb von Weiterbildungspunkten, nicht zur Erlangung einer höheren Berechtigungsklasse.

Methode

Online-Vortrag

Trainer

MODAL-Trainer

Inhalte:

Die Inhalte und die Intensität sind auf die MiFID II Berechtigungsklasse 2 abgestimmt.

- aktuelle volkswirtschaftliche Zusammenhänge
- Aktuelles aus den Bereichen Wertpapierfonds
- Wertpapier-Fach-News

Intensivtag MiFID II Berechtigungsklasse 3

Beschreibung

Ziele

Das Seminar dient zum Erwerb von Weiterbildungspunkten, nicht zur Erlangung einer höheren Berechtigungsklasse.

Methode

Vortrag

Trainer

MODAL-Trainer

Inhalte

Die Inhalte und die Intensität sind auf die MiFID II Berechtigungsklasse 3 abgestimmt.

- aktuelle volkswirtschaftliche Zusammenhänge
- Aktuelles aus den Bereichen Wertpapierfonds
- Wertpapier-Fach-News

Wertpapierworkshops zur MiFID Weiterbildung

Beschreibung

Ziele

Nach dem Workshop können Teilnehmende

- die aktuellen volkswirtschaftlichen Geschehnisse verstehen
- besser einschätzen, welche Fonds im aktuellen Wirtschaftsszenario empfehlenswert
- im Beratungsgespräch auf aktuelle gesamtwirtschaftliche Fragen von Kunden reagieren und Marktgeschehnisse kundengerecht erklären.

Methode

Online Vortrag

Trainer

Expert:innen RCM

Inhalte

Die Inhalte sind zum einen abhängig von den ausgewählten Modulen und zum anderen von aktuellen Marktgegebenheiten und wirtschaftliche relevanten Themen geprägt:

- Globaler Konjunkturüberblick
- Kapitalmarkt
- Nachhaltiges Investieren
- Strategiefonds
- Anleiheninvestments im Niedrigzinsumfeld
- Portfoliodiversifikation mit Alternative Investment

MiFID-Schulung für Wertpapierassistentinnen

Beschreibung

Methode

Online-Vortrag

Trainer:

MODAL-Trainer

Inhalt

- Rollenabgrenzung Beratung vs. Information
- Praktische Zusammenarbeit Wertpapierberater und Wertpapierassistentenz
- Vorgehensweise bei Sprachaufzeichnung
- Basis-Wertpapier-Know-How zum korrekten Umgang mit Kundenanfragen

Dienstleistungen

Bauspar-Grundkurs

Beschreibung

Ziele

- Vermittlung der Grundlagen des Bausparens
- Vermittlung der Grundkenntnisse der staatlichen Bausparförderung
- Abschluss von Verträgen via RBC und online
- Kundenberatung durchführen können
- Aktive Kundenansprache am POS

Methode

- Lehrgespräche und Beratungsgespräche
- Gruppenarbeiten

Trainer

Expert:innen der RVB

Inhalte:

- Bausparen bei RAIFFEISEN
- der Bausparvertrag
- Abschluss eines Bausparvertrages
- staatliche Bausparförderung
- Überblick über die Zuteilung
- Zusatzprodukte
- Änderungen
- Überblick über das Bauspardarlehen
- Bausparabfragen (Bauspar-Cockpit)
- Bausparberatungsprogramme (RBC)
- Argumentation im Verkaufsgespräch
- Vertriebsaktivitäten
- Konkurrenzvergleich
- Verkaufstraining

Bauspar-Grundkurs light

Beschreibung

Ziele

- Vertiefung der Grundlagen des Bausparens
- Vertiefung der Grundkenntnisse der staatlichen Bausparförderung
- Kundenberatung zum Abschluss/Kündigung/Bindung/Folgevertrag, ...
- Aktive Kundenansprache am POS

Methode:

- Lehrgespräche und Beratungsgespräche
- Gruppenarbeiten
- Vortrag

Trainer:

Expert:innen der RVB

Inhalte

- Das Produkt Bausparer - Vertiefung/Änderungen,
- Staatliche Bausparförderung
- Kündigungs-, Bindungsmöglichkeiten
- Aktive Kundenansprache am Schalter
- Argumentation im Verkaufsgespräch
- Verkaufstraining
- Bausparen in Mein ELBA – Onlineabschluss
- Vertriebsaktivitäten

Kartensysteme

Beschreibung

Ziele

- Optimale Kartenausstattung (bedarfs- und bonitätsorientiert) anbieten
- Kunden zur Kartennutzung motivieren
- Sicherheit im Verkaufsgespräch durch Kompetenz bei der Produktberatung
- Ertragschancen im Zahlungsverkehr durch aktiven Kartenverkauf

Methode

Lehrvortrag, Erfahrungsaustausch

Trainer

Expert:innen der RLB

Inhalte

- Strategien und Entwicklungen im Kartenzahlungsverkehr
- Wie ist der Kartenmarkt in Österreich strukturiert
- Überblick Kartenarten - Debit-, Kredit- und Prepaidkarten
- Produktinformationen – Welche Produkte verkaufen wir im Neugeschäft
- Anwendungsmöglichkeiten der Zahlungskarten und Limitgestaltung
- Sperrorganisation
- Sicherheit, Risiko, Haftung, Schadensfälle
- Kosten- und Ertragsfaktoren im Kartengeschäft
- Nutzen für Kunden und Raiffeisenbanken

Lehrgang Krankenversicherung

Beschreibung

Ziele

Teilnehmer:innen

- erhalten eine Auffrischung über die Gesetzliche Krankenversicherung.
- Kennen und vertiefen das Wissen über die wesentlichen Leistungsmerkmale der aktuellen Produktbausteine der Raiffeisen Versicherung gemäß RV-WEB Rolle „Generalist:innen“ & „Spezialist:innen“.
- können den Bedarf nach Zielgruppen erkennen und den Tarifen bzw. Produktkombinationen zuordnen.
- können die Abwicklungsprozesse im stationären und im ambulanten Bereich der Krankenversicherung verstehen und im Beratungsgespräch erklären.
- erhalten Antworten auf Fragen zur Bestandsbearbeitung.
- kennen im Überblick das Berechnungsprogramm der Krankenversicherung im RV-WEB und die Anwendungsmasken dazu.

Trainer

Expert:innen der RVB

Inhalte

- Auffrischung und aktuelle Informationen zur gesetzlichen und privaten Krankenversicherung
- Meine Raiffeisen Krankenversicherung – Produktübersicht und Leistungsumfang der Tarife
- Stationäre Produkte inkl. Optionsvariante und Umwandlungsrecht
- Privatarzttarife
- BabyOption und VitalPlan
- Leistungs- und Abwicklungsprozess – Einreichung von Rechnungen
- Überblick Deckungsgarantie und Direktverrechnung
- Vertiefung des Fachwissens zu den Leistungsmerkmalen und Besonderheiten der KV-Produkte
 - PrivatRundum (Grenzgänger-Tarife bei Bedarf)
 - Zahnversicherung
 - Einbettzimmer und Tagegeld
 - Gruppen-Krankenversicherung
- Bestandsbearbeitung in der Praxis
- Fragen zu Sonderthemen Krankenversicherung und zur Produktwelt der Raiffeisen Versicherung
- Erfahrungsaustausch zur Praxis
- Zielgruppengerechte Lösungsansätze und Verkaufsargumente
- Beratungsprozess in der Praxis – Anwendungen im RV-WEB

Fresh-Up Versicherungsseminar zur Absicherung von Firmenkunden und regionalen Unternehmern

Beschreibung

Bereich Personenversicherung: Berufsunfähigkeit, Betriebsunterbrechung, Ableben, Pflegevorsorge, Firmenpension, Abfertigungsvorsorge, Gehaltsumwandlung.

Bereich Sachversicherung: Gebäude & Maschinen, Kfz, Haftpflicht, Haushalt/Eigenheim, Rechtsschutz.

Methoden

Gruppenarbeit, Präsentation, Fallbeispiele

Trainer

Expert:innen der RVB

Inhalte

- Abfertigung Neu: Rechtliche Grundlagen, Wechsel der MVK, Abwicklung in der Beratung
- Abfertigung Alt: Rechtliche Grundlagen, Praxisbeispiel mit Analyse der Abfertigungsverpflichtungen und Lösungen mit Abfertigungsrückdeckung und -auslagerung
- Mitarbeitervorsorge nach Estg §3/1/15: Steuer und Abgabenrechtliche Grundlagen, Gestaltungsmöglichkeiten in Form eines Gehaltsumwandlungs- bzw. Gehaltserhöhungsmodelles.
- Selbständigenpension
- Risikoanalyse: Absicherung der Geschäftsausstattung bzw. des Firmengebäudes, Haftpflicht, Betriebsunterbrechung, Rechtsschutz, Maschinenversicherung, Maschinenbruchversicherung
- Absicherung für persönliche Risiken des Unternehmers: Berufsunfähigkeit, Pflegeversicherung, Betriebsunterbrechung, Ableben

Betrieb

Kassierschulung

Beschreibung

Ziele

Abwicklung Kassatätigkeiten - einheitlicher Ausbildungsstandard

Methode

praktische Übungen, Vortrag

Ein Kassa-Abschlusstest ist nach Seminarendende innerhalb von 2 Wochen zu absolvieren.

Trainer

MODAL-Trainer und Experten der RLB

Inhalte

- Grundlagen inkl. Praxisbeispielen
 - Bar: Ein- und Auszahlungen
 - Zahlschein Barzahlungen
 - freizügige Buchungen
 - Spar: Ein- und Auszahlungen
 - Spar: Realisate
 - Bargeldlogistik (Geldbestellung und -ablieferung)
 - Kassatätigkeiten
- Sorten
 - Valuten und Edelmetalle: An- und Verkauf
 - Fremdwährungskonten: Ein- und Auszahlung
- Lösungsabfuhr
- Sicherheitsschulung

KMU – Basisseminar: E-A-Rechnung vs. Bilanz, Förderungen KMU – Vertiefung I: E-A-Rechnung

Beschreibung

Ziele

Tag 1 Basisseminar:

- Teilnehmer:innen erkennen, welche Fragen im Kundengespräch unbedingt zu stellen sind, um eine erste Einschätzung zur Förderbarkeit des Finanzierungsprojektes zu erhalten. Welche Informationen sind zur Beurteilung einer kommerziellen, geförderten Finanzierung vom Kunden einzuholen? Welche Finanzierungsbedürfnisse sind förderbar?
- Teilnehmer:innen wissen, welche Besonderheiten zu beachten sind, wenn Unternehmensförderungen und Haftungsübernahmen beantragt werden. Wie kann eine Strukturierung der Gesamtfinanzierung bzw. des Förderprojektes aussehen und welche Kreditprodukte ergeben sich daraus?
- Teilnehmer:innen verstehen, welche projektrelevanten bzw. wirtschaftlichen Unterlagen vom Kunden einzuholen sind, um die Kreditfähigkeit des Projektes und die Beantragung geförderter Finanzierungen beurteilen zu können.

Tag 2 Vertiefung

Mit der EAR des Steuerberaters analysieren können, wie es wirtschaftlich um den Kunden steht.

Methoden:

- Arbeiten mit Hilfe von Tools
- Gemeinsames Bearbeiten von Praxisbeispielen
- Gruppenarbeiten
- Lehrvortrag

Trainer

Experten der RLB

Mag. Marion Kos (Prokuristin, Steuerberaterin/Unternehmensberaterin LBG Niederösterreich)

Inhalte

- Förderungen für regionale Unternehmer
- Änderungen bei den Förderungen
- Einnahmen-Ausgaben-Rechnung vs. Bilanz an verschiedenen Praxisbeispielen

KMU – Agrar - Basisseminar: Gewinnermittlung im Agrarbereich

Beschreibung

Teilnehmende lernen die Unterlagen des Steuerberaters zu analysieren, um zu erkennen wie es wirtschaftlich um den Landwirt und dessen Betrieb steht.

Trainer

Ing. Michael Hell

Inhalte

- Was sind die Besonderheiten bei der EAR im Agrarbereich?
- Was sind die Besonderheiten bei Bilanzen im Agrarbereich?
- Wie unterscheiden sich die Auswertungen in verschiedenen Agrarbereichen?
- Welche Unterlagen können zusätzlich vom Kunden angefordert werden?
- Welche betriebswirtschaftlichen Kennzahlen können bei welchen Gewinnermittlungsarten sinnvoll berechnet werden?

Basisausbildung für Compliancebeauftragte der Raiffeisenbankengruppe NÖ

Beschreibung

Ziele

- Nach Abschluss des Moduls „Basisausbildung für Compliancebeauftragte der Raiffeisenbankengruppe NÖ“ sind die Mitarbeiter in der Lage, aufsichtsrechtliche Problemstellungen der Raiffeisenbank v.a. aus den Themenkreisen WAG, BörseG, Antikorruption zu erkennen sowie daraus resultierende Verhaltensmuster der Marktteilnehmer und bankinterne Prozesse kritisch zu bewerten.
- Neben der Vermittlung der Rechtsgrundlagen werden den Teilnehmern auch neben die laufenden Aufgaben des Compliance Officers, Stellung im Unternehmen, Prüfplan nahegebracht, sowie weiters auch auf etwaige FMA Maßnahmen vorbereitet.
Die Teilnehmer können nach Abschluss der Lehrveranstaltungen die für sie relevanten Regulatorien widergeben, die Auswirkungen für das eigene Institut beurteilen und entsprechende Maßnahmen ergreifen.
- Die Mitarbeiter erlangen im Zuge dieser LVA zudem die Fähigkeit, relevante Prozesse im eigenen Institut zu identifizieren und deren Einfluss auf eine erfolgreiche Complianceumsetzung zu erkennen. Sie können Interessenskonflikte zwischen in unterschiedlichen Rahmenbedingungen erkennen und Wege zur Vermeidung von Konflikten identifizieren und implementieren. Darüber hinaus sind die Mitarbeiter mit den relevanten Theorien und den rechtlichen Rahmenbedingungen im Bereich Corporate Governance vertraut, können diese erläutern und kennen deren Implikationen für Unternehmen und Organisationen.
- Die Teilnehmer lernen die von der RLB angebotenen Dienstleistungen im Bereich Complianceauslagerung detailliert kennen und wissen diese für das eigene Institut optimal einzusetzen.
- Darüber hinaus sind die Mitarbeiter in der Lage, die Bedeutung und Wirkung eines Compliance Konzepts als Mittel zur Minimierung oder Verhinderung der Folgen von Regelverstößen kritisch zu beurteilen sowie die notwendigen organisatorischen Rahmenbedingungen aufzuzeigen.

Inhalte

- Definitionen und Begriffsmerkmale
- Eingliederung Compliance, Innenrevision, Risiko Management
- Rechtsgrundlagen auf europäischer und nationaler Ebene
- FMA Verordnungen, Rundschreiben und Rolle von ESMA
- Rolle, Ausstattung und Stellung des Compliance Officers
- Zusammenarbeit mit RLB (Auslagerungsmodelle)
- Überblick WAG 2018 / Wohlverhaltensregeln
- Prüfungsansätze
- Interessenskonfliktmanagement / Korruption
- MAD / MAR II Marktmissbrauchsverordnung Basis inkl. Szenarien Marktmanipulation
- MiFID II
- Mitarbeitergeschäfte
- FMA Prüfmaßnahmen und Einblick in die Prüfpraxis
- Anonymes Hinweisgebersystem
- Marketingmitteilungen
- Beschwerdemanagement

Basisausbildung Geldwäsche, Bankenpaket, FATCA

Beschreibung

Ziele

- Mitarbeiter sind in der Lage, aufsichtsrechtliche Problemstellungen der Raiffeisenbank va. aus den Themenkreisen FM-GwG und WiEReG zu erkennen sowie daraus resultierende Verhaltensmuster der Marktteilnehmer und bankinterne Prozesse kritisch zu bewerten.
- Neben der Vermittlung der Rechtsgrundlagen werden den Teilnehmern auch die laufenden Aufgaben des Geldwäschebeauftragten bzw. dessen Stellvertreter, Stellung im Unternehmen, Prüfplan nahegebracht, sowie weiters auch auf etwaige FMA-Maßnahmen vorbereitet.
- Teilnehmer können nach Abschluss der Lehrveranstaltung die für sie relevanten Regulatorien wiedergeben, die Auswirkungen für das eigene Institut beurteilen und entsprechende Maßnahmen ergreifen.
- Mitarbeiter erlangen die Fähigkeit, relevante Prozesse im eigenen Institut zu identifizieren und deren Einfluss auf eine erfolgreiche Umsetzung zu erkennen.
- Darüber hinaus bekommen die Teilnehmer einen Einblick in die Themenbereiche Kontenregister, Kapitalabfluss, CRS und FATCA.

Trainer

Experten der RLB

Inhalt:

- Definitionen und Begriffsmerkmale
- Eingliederung Compliance, Innenrevision, Risiko Management
- Rechtsgrundlagen auf europäischer und nationaler Ebene
- FMA Verordnungen und Rundschreiben
- Rolle, Ausstattung und Stellung des Geldwäschebeauftragten und dessen Stellvertreters
- Zusammenarbeit mit RLB
- Überblick FM-GwG und WiEReG
- Kontrollen
- AML-Gesamtbankrisikoanalyse
- FMA Prüfmaßnahmen und Einblick in die Prüfpraxis
- Kontenregister, Kapitalabfluss, CRS und FATCA

Bilanzpaket Geld

Beschreibung

Ziele

Teilnehmende sind in der Lage, die Fertigstellung der Bilanz einer Raiffeisenbank sowie die Bearbeitung von Anhang und Lagebericht vorzunehmen.

Trainer:

Roland Lienhart, Raiffeisen-Revisionsverband NÖ-Wien
Heinrich Hausmann, Raiffeisen-Revisionsverband NÖ-Wien

Inhalte:

- Abholen der eigenen Bilanzdaten
- Programmeinstieg
- Erstellung von Jahresabschlussschemata
- Datenüberleitung Anhang
- Erstellen der Beilagen für Anhang
- Anlagespiegel
- Bearbeitung des Anhanges
- Erstellen eines Datenträgers für die Veröffentlichung des Anhanges
- Ausdruck

Neuerungen in der Lohnverrechnung

Beschreibung

Ziele

Neuerungen in der Lohnverrechnung praktisch umsetzen

Sie erhalten Tipps & Arbeitshilfen & Checklisten aus der Praxis für die Praxis

Trainer

Ing. Mag. Ernst Patka

Inhalte

- Gesetzliche Neuerungen und deren Umsetzung in der Praxis
- Neuerungen aus der Judikatur und der Verwaltungspraxis
- ergänzt um interessante Praxisfälle und hilfreiche Arbeitshilfen

Betriebswirtschaftliche Grundlagen

Beschreibung

BWL 1 - Grundlagen Buchhaltung
 BWL 2 - Grundkenntnisse Bilanzierung
 BWL 3 - Interpretation und Bilanzanalyse

Vorbereitung für Seminar Kundenbilanzanalyse und Interpretation. AMS-Förderung möglich

Betriebswirtschaftliches Grundlagenwissen ist sowohl im Kundenkontakt als auch bei den bankinternen Prozessen eine wesentliche Komponente der fachlichen Kompetenz. Die nachfolgend beschriebenen Module haben zum Ziel, die betroffenen Mitarbeiter in ihrer Kompetenz zu stärken.

Ziele

- Grundkenntnisse über Kundenbilanzen erwerben und somit die Voraussetzungen für eine kompetente Analyse zu schaffen
- Vorbereitung für den Kompetenznachweis bei Kundenbilanzanalyse und Interpretation

Inhalte

Grundlagen Buchhaltung (1 Tag):

- Buchhalterische Grundbegriffe (Doppelte Buchführung, Soll - Haben, Aufwand - Ertrag, Aktiva - Passiva, Eigenkapital - Fremdkapital)
- Unternehmensplanspiel - Verbuchung lfd. Geschäftsfälle inkl. Jahresabschluss

Grundkenntnisse Bilanzierung (2 Tage):

- Buchführungspflichten, Gewinnermittlungsarten (UGB/EST)
- Bewertung und Bilanzierung ausgewählter Bilanzpositionen
- Anhang/Lagebericht

Interpretation und Bilanzanalyse (1Tag):

- Sonderfragen der Bilanzanalyse (a.o. Bereich, Eigenkapital)
- Ableitung von Kennzahlen aus dem Jahresabschluss
- Interpretation von Kennzahlen
- Fallbeispiele zur Veranschaulichung der Zusammenhänge

Beratung und Verkauf

Leichter verkaufen durch Visualisierung

Beschreibung

Wie man komplexe Themen verständlich und klar kommuniziert und dadurch annehmbar macht!

Ziele

- Die Aufmerksamkeit der Empfänger konzentrieren
- Zugang zur Information über zwei Eingangskanäle (Bild und Wort); dies spricht beide Gehirnhälften an
- Informationen leichter und schneller erfassbar machen
- Das „Behalten“ fördern
- Den Redeaufwand zu verkürzen
- Dem Kunden Orientierungshilfen geben
- Verdeutlichung des Wesentlichen
- Das gesprochene Wort erweitern bzw. ergänzen
- Die Betrachter einbeziehen

Trainer

Harald Senk
Daniel Schröder

Inhalte

- Planung der Visualisierung
- 10 praxistaugliche und erprobte Visualisierungsmethoden
- Grundlagen der Lernforschung: Aufmerksamkeitslenkung, Verständlichkeit, Merkbarkeit!
- 4-Mat-Model: Wie gebe ich visuell Informationen an unterschiedliche Kundentypen weiter
- Wirkung und Einsatz von Farben
- Das Prinzip der Schriftlichkeit
- Nutzung von Raiffeisen-Verkaufshilfen

Professionelle Anrufannahme und Terminvereinbarung

Beschreibung

Ziel

Sie werden **leichter, effizienter** und **motivierter** mit Kundentelefonaten umgehen können und **aktiv professionelle telefonische Terminvereinbarungen** durchführen.

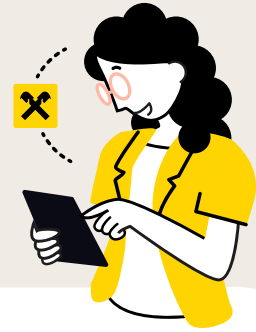
Trainer:

Daniel Schröder

Inhalte

- Vorbereitung & Argumentation
- Fragetechnik & Leitfaden
- Aktive Telefonansprache
- Tonalität, Aussprache und Artikulation
- Verbindlichkeit erzeugen
- Einwände und Beschwerden lösen.

Führung



Mentorenausbildung

Beschreibung

Ziele

Der Teilnehmende:

- kennt die erworbenen Kompetenzen seines Mentees
- sorgt als Wissensmanager für die Qualitätssicherung in der Bank
- kann mit den Lernmaterialien in der Bank professionell trainieren
- übernimmt Führungsverantwortung
- kann professionell Feedback und Beurteilungengeben
- kennt die Lernziele aller Module der Bankenausbildung
- kann die Entwicklungsschritte des zu betreuenden Mitarbeiters professionell begleiten
- kennt die Anforderungen (Qualifizierung, Verhalten, ...) an einen Mentor
- versteht ausgewählte, wichtige Mentoren Instrumente und setzt diese um
- Anforderungen der Regulatorik in der Aus- und Weiterbildung

Methode

Lehrvortrag, Erfahrungsaustausch, Gruppenarbeiten

Trainer

MODAL-Trainer

Inhalte

- Nutzen für Mentor, Mentee, Raiffeisenbank und Kunden
- die Rolle als Mentor

Werkzeuge:

- RBA-Struktur im Detail
- Lernzielkatalog
- Kompetenzkatalog
- Logbuch
- Beobachtungsbögen
- Feedbackrolle
- Checklisten

Klarheit führt!

Beschreibung

Mentale Stärke und Selbstmanagement als Basis für erfolgreiche Mitarbeiterführung.

Ziele

Teilnehmende

- lernen über wesentliche psychosoziale Zusammenhänge für mehr „eigene Klarheit“
- erfahren alltagstaugliche Tipps für mehr Klarheit und optimiertes Selbstmanagement
- erkennen die Notwendigkeit von Klarheit in verschiedensten Alltags- und Führungssituationen
- steigern ihre Wirkung in Kommunikation und Führung
- erhöhen ihre eigene mentale Stärke und emotionale Intelligenz
- erarbeiten erfolgversprechende Veränderungsmöglichkeiten und Lösungsansätze für aus dem beruflichen Alltag mitgebrachte Problemsituationen
- bereiten die Integration veränderter Denk- und Verhaltensweisen und den Transfer in den Alltag konkret vor
- erkennen Potenziale für Verhaltensänderungen bei Mitarbeiter

Trainer

Mag. Elisabeth Schneps

Inhalte

- Wahrnehmungsfähigkeit erhöhen – Überblick haben, leistungsorientiert handeln
- Klarheit sichern – Entscheidungsfähigkeit schärfen
- Bewusstsein für eigene, innere Haltung steigern – authentisch führen, Wirkung erzielen
- Zielorientierung (als Vorbild) leben – klar kommunizieren, motivieren und agil führen
- Emotionen erkennen und verstehen – emotionale Intelligenz im Team maximieren
- Blick schärfen und Prioritäten setzen – Stress verringern, eigene Resilienz und Team-Resilienz erhöhen
- Impulse bei Mitarbeiter setzen – Weiterentwicklung und Zielorientierung vorantreiben
- Flexibel und situativ führen – für (digitalen) Wandel und VUA*-Welt gerüstet sein

*VUCA steht für Volatility, Uncertainty, Complexity und Ambiguity (volatil, unsicher, komplex und mehrdeutig)

Persönlichkeits- entwicklung



Vom Schreibtisch zu Präsentation - Wissen selbstbewusst vermitteln

Beschreibung

Ziele

- strukturierte Vorbereitung einer Präsentation
- sicherer Umgang mit Präsentationsmedien
- sicherer Umgang mit schwierigen Situationen im Vortrag

Methode

- Übung einer Vortragssequenz
- Fachinput
- Reflexion und Eigenreflexion
- Diskussion

Trainer

MODAL-Trainer

Inhalte

- Grundlagen Präsentation – Training - Seminar
- Präsentationsvorbereitung
- Visualisierungstechniken
- Medieneinsatz
- Erstellung von Präsentationsunterlagen
- Rhetorik und Körpersprache
- Störfaktoren

Zeit- und Selbstmanagement

Beschreibung

„Wir verändern die Dinge nicht, indem wir gegen die bestehende Wirklichkeit kämpfen. Um etwas zu verändern, müssen wir ein neues Modell entwickeln, welches das alte Modell überflüssig macht.“ (Richard Buckminster Fuller)

Ziele

- Bewusst machen ineffektiver & ineffizienter Zeitnutzung
- Verbesserung der persönlichen Zeitplanung durch Anwendung erfolgreicher Arbeitstechnik- und Zeitmanagementmethoden
- Kennenlernen von Kreativitätssteigerung und Problemlösungsmethoden
- Im Seminar soll der individuelle Umgang mit "Zeit-Phänomenen" analysiert und Potentiale eigener zeitlicher Selbstbestimmung bewusst gemacht werden

Methoden

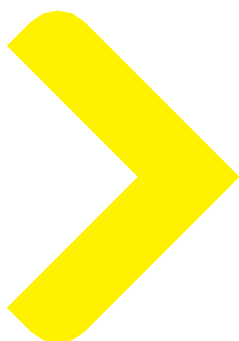
Zeit- und Selbstmanagement ist überwiegend von den jeweiligen betrieblichen Rahmenbedingungen, Jobprofil, sowie von der individuellen Persönlichkeit abhängig. Deshalb werden die Inhalte und Lösungen größtenteils durch den Vergleich mit erfolgswirksamen Methoden, Selbstreflexion und Erfahrungsaustausch zwischen den Teilnehmern erarbeitet.

Trainer

Mag. Peter Eschner

Inhalt

- Kennenlernen und Anwenden von Arbeitstechniken- und Zeitmanagementmethoden
- Bearbeitung eigener Arbeitsabläufe, um sofort wirksame Maßnahmen für die Praxis umsetzen zu können
- Rahmenbedingungen zur aktiven Gestaltung des Arbeitstages bewusst wahrnehmen
- Die Bedeutung der Zielsetzung für die persönliche Zeitstrukturierung erfahren
- Prioritäten setzen **und** Entscheidungen treffen
- Persönliche Zeitkontrollen finden
- Persönliches Zeitnutzungsmuster analysieren
- Bewusstmachen von psychologischen Aspekten beim Selbstmanagement, wie etwa:
Wo stehe ich mir selbst im Wege? Welchen „Vorteil“ habe ich davon meine gesetzten Ziele nicht zu erreichen



KONTAKT

MODAL Ansprechpartner für Bildungsthemen und Seminarorganisation:

Wolfgang Pfeiler, MBA, CMC	Beratung	01 712 13 13 700
Sabine Spies	Beratung	01 712 13 13 723
Sonja Buczolich	Organisation	01 712 13 13 727
Cornelia Lehrbaum	Organisation	01 712 13 13 701
Lea Wandler	Organisation	01 712 13 13 702
Stephanie Kamaun	Organisation	01 712 13 13 703

Erstellt von

MODAL Gesellschaft für betriebsorientierte Bildung und Management GmbH
Friedrich Wilhelm-Raiffeisen-Platz 1, 1020 Wien, +43-1/712 13 13-0
modal@modal-bildung.at
www.modal-bildung.at

Alle Rechte vorbehalten. Satz- und Druckfehler vorbehalten.

