

# Kursprogramm der Hypo-Bildung GmbH 2025

---

**Version 01/2025**

## Inhaltsverzeichnis

<b>1</b>	<b>Das Ausbildungskonzept der Hypo-Bildung GmbH .....</b>	<b>3</b>
1.1	<i>Ausbildungsstruktur und Kompetenzbereiche.....</i>	4
<b>2</b>	<b>Ausbildungsstufe 1 .....</b>	<b>7</b>
2.1	<i>Beschreibung und Übersicht .....</i>	7
2.2	<i>Fachkompetenz .....</i>	8
2.3	<i>Praxiskompetenz .....</i>	9
2.4	<i>Sozialkompetenz .....</i>	11
<b>3</b>	<b>Ausbildungsstufe 2 .....</b>	<b>12</b>
3.1	<i>Beschreibung und Übersicht .....</i>	12
3.2	<i>Fachkompetenz .....</i>	13
3.3	<i>Praxiskompetenz .....</i>	15
3.4	<i>Sozialkompetenz .....</i>	16
<b>4</b>	<b>Ausbildungsstufe 3 .....</b>	<b>17</b>
4.1	<i>Fachkompetenz .....</i>	17
4.2	<i>Praxiskompetenz .....</i>	27
4.3	<i>Sozialkompetenz .....</i>	32
<b>5</b>	<b>Weiterbildungen .....</b>	<b>33</b>
5.1	<i>Fachkompetenz .....</i>	33
5.2	<i>Praxiskompetenz .....</i>	34
5.3	<i>Sozialkompetenz .....</i>	35
5.4	<i>Wissenschecks.....</i>	36
5.5	<i>Lernprogramme .....</i>	37

## 1 Das Ausbildungskonzept der Hypo-Bildung GmbH

Die Arbeitswelt und speziell der Bankensektor befinden sich in einem stetigen Wandel. Dieser Wandel fordert nicht nur neue Fachkenntnisse, sondern auch die Fähigkeit, flexibel, empathisch und lösungsorientiert zu handeln. Die Hypo-Bildung begegnet diesen Anforderungen mit einem umfassenden Aus- und Weiterbildungsangebot, das konsequent auf die Bedürfnisse der Lernenden und des Arbeitsumfelds ausgerichtet ist.

Das didaktische Konzept der Hypo-Bildung folgt den Prinzipien der Erwachsenenpädagogik und beruht auf einem Drei-Ebenen-Modell – der Makro-, Meso- und Mikroebene. Auf der Makroebene identifizieren wir den Bildungsbedarf und entwickeln bedarfsorientierte Lösungen. Die Mesoebene beinhaltet die Konzeption von Angeboten, die von der Organisation bis hin zur Festlegung von Seminarformaten und Trainer\*innen reichen. Die Mikroebene befasst sich mit der direkten Interaktion zwischen Lernenden und Lehrenden, in der die Inhalte praktisch vermittelt und durch Evaluation überprüft werden. Ein zentrales Element in der Konzeption ist die Bedarfsanalyse: Wir legen besonderen Wert darauf, Lernangebote zu entwickeln, die gezielt auf die Bedürfnisse der jeweiligen Zielgruppe abgestimmt sind.

Bei der didaktischen Umsetzung unserer Bildungsangebote legen wir großen Wert auf eine klare und kompakte Aufbereitung der Themen: Die Inhalte werden präzise vermittelt, sodass die Teilnehmer\*innen genau das Wissen erhalten, das sie unmittelbar anwenden können. Durch die verstärkte Nutzung von Online-Formaten und die Fokussierung auf die wesentlichen Inhalte erleichtern wir zudem die Vereinbarkeit von Beruf, Familie und Weiterbildung.

Im Rahmen unserer Praxistrainings bzw. -dialoge fördern wir das aktive Handeln der Teilnehmenden, indem reale berufliche Situationen in Form von Rollenspielen oder Gruppenarbeiten simuliert und reflektiert werden. So werden die Teilnehmenden dazu ermutigt, sich aktiv einzubringen, praktische Erfahrungen zu sammeln und voneinander zu lernen.

Schließlich wird auch das selbstgesteuerte Lernen gefördert, indem die Lernenden in die Planung und Gestaltung ihres Lernprozesses einbezogen werden. Ziel ist es, den Mitarbeitenden Werkzeuge und Methoden an die Hand zu geben, die es ihnen ermöglichen, ihre Weiterbildung selbstverantwortlich zu steuern und sich den ständig verändernden Anforderungen der Arbeitswelt eigenständig anzupassen.

Die Hypo-Bildung versteht sich als lernbegleitende Institution, die nicht nur Wissen vermittelt, sondern auch die Entwicklung sozialer Kompetenzen und die Stärkung der Eigenverantwortung in den Vordergrund stellt. Unser Ziel ist es, Lernhindernisse abzubauen, die Lernmotivation zu fördern und den Lernenden einen erfolgreichen Transfer des Gelernten in die Praxis zu ermöglichen. Wir sind überzeugt, dass ein auf die Bedürfnisse der Lernenden ausgerichtetes didaktisches Konzept der Schlüssel zu nachhaltigem Lernerfolg ist – für die Mitarbeitenden, die Unternehmen und letztlich auch für die Kund\*innen der Bank.

## 1.1 Ausbildungsstruktur und Kompetenzbereiche

Das Bildungskonzept der Hypo Bildung erstreckt sich über zwei zentrale Dimensionen, nämlich **Ausbildungsstufen** und **Kompetenzbereiche**. Diese beiden Dimensionen bilden das Fundament unserer Ausbildungsangebote und sind darauf ausgelegt, die Teilnehmer\*innen schrittweise auf die Anforderungen ihres beruflichen Alltags vorzubereiten.

Die drei **Ausbildungsstufen** bauen aufeinander auf und spiegeln unterschiedliche Phasen der beruflichen Entwicklung wider:

- **Ausbildungsstufe 1** vermittelt grundlegende Kompetenzen, die den Teilnehmer\*innen ein Gesamtbankverständnis und erste Einblicke in die relevanten Kernbereiche des Bankgeschäfts geben. Diese Stufe legt das Fundament für die berufliche Weiterentwicklung.
- **Ausbildungsstufe 2** baut auf Grundlagen der vorigen Ausbildungsstufe auf, erweitert und vertieft das bereits erworbene Wissen und verknüpft es mit neuen Inhalten. Hier werden sowohl theoretische als auch praktische Kenntnisse vermittelt, um die Teilnehmerinnen noch besser auf ihre beruflichen Herausforderungen vorzubereiten.
- **Ausbildungsstufe 3** konzentriert sich schließlich auf die Spezialisierung und ermöglicht den Teilnehmer\*innen, ihr Wissen und ihre Kompetenzen gezielt auf bestimmte Berufsfelder im Bankgeschäft zu vertiefen.

Während also in den ersten beiden Stufen ein generalistischer Ansatz verfolgt wird, haben die Teilnehmer\*innen ab der dritten Stufe die Möglichkeit, **Spezialisierungen** zu wählen, die im Einklang mit ihrem angestrebten Berufsbild stehen. Der zeitliche Versatz zwischen den Stufen ermöglicht es, das erlernte Wissen in der Praxis anzuwenden und zu festigen. Die in diesen Transferphasen gewonnenen Einsichten und Erfahrungen fließen in die Inhalte der nächsten Ausbildungsstufe ein und werden mit neuem Wissen vernetzt.

Gleichzeitig werden in allen Stufen drei zentrale **Kompetenzbereiche** geschult: Fachkompetenz, Praxiskompetenz und Sozialkompetenz.

- **Fachkompetenz** umfasst das fundierte fachliche Wissen, das in der Bankenbranche benötigt wird. Die Teilnehmer\*innen erwerben theoretische Grundlagen, die eng mit praktischen Bezügen verknüpft sind. In den ersten beiden Ausbildungsstufen wird ein breites, generalistisches Wissen vermittelt, während in der dritten Stufe die Spezialisierung im Vordergrund steht.
- **Praxiskompetenz** zieht darauf ab, das theoretisch erworbene Wissen in die berufliche Praxis zu überführen. In Ausbildungsstufe 1 werden die Teilnehmer\*innen auf allgemeine berufliche Herausforderungen vorbereitet. In Stufe 2 liegt der Fokus auf der Gesprächsführung im Vertrieb und in Stufe 3 konzentrieren sich die Praxismodule auf spezialisierte berufliche Fähigkeiten, die gezielt auf die jeweiligen Arbeitsbereiche abgestimmt sind.

**Sozialkompetenz** wird durch Persönlichkeitsentwicklungsseminare gefördert und ist in allen Ausbildungsstufen ein wichtiger Bestandteil. In Stufe 1 liegt der Schwerpunkt auf grundlegender Kommunikation und Zusammenarbeit. In Stufe 2 steht die Weiterentwicklung von Empathie und sozialer Kompetenz im beruflichen Kontext im Vordergrund. In Stufe 3 werden soziale Fähigkeiten auf anspruchsvolle Situationen wie Führungsaufgaben und Teamarbeit angewendet.

Die folgende Grafik zeigt das konkrete Ausbildungsangebot der Hypo-Bildung und ordnet es den beiden Dimensionen „Ausbildungsstufe“ und „Kompetenzbereich“ zu. So wird deutlich, wie die Lernmaßnahmen in den Bereichen Fach-, Praxis- und Sozialkompetenz aufeinander aufbauen und sich ergänzen:



Um ein einheitliches Verständnis in Bezug auf die Begriffe Berufsbild, Fachlehrgang und Fachgebiet sicherzustellen, werden diese im Folgenden kurz beschrieben. Die Definitionen bieten einen Einblick in zentrale Konzepte und Strukturen des Ausbildungsangebots und unterstützen eine klare und transparente Darstellung der Inhalte der Hypo-Bildung.

- **Berufsbild:**

Durch die Kombination verschiedener Fachgebiete und Praxismodule innerhalb derselben Ausbildungsstufe können Lernstrecken gezielt auf das jeweilige berufliche Tätigkeitsfeld ausgerichtet werden. Diese Berufsbilder kommen insbesondere in der dritten Ausbildungsstufe („Expert\*in“) zum Tragen, da hier die Spezialisierung im Vordergrund steht.

- **Fachlehrgang:**

Fachlehrgänge sind „Ausbildungspakete“, die auf festgelegten Ausbildungsniveaus basieren und spezifische Ausbildungsziele verfolgen. Sie bestehen aus mehreren →Fachgebieten, die vollständig und verpflichtend absolviert werden müssen, um den jeweiligen Lehrgang erfolgreich abzuschließen. Der Schwerpunkt liegt dabei auf dem gezielten Wissenstransfer in fachlichen Themenbereichen, die für den beruflichen Alltag von Bedeutung sind.

- **Fachgebiet:**

Fachgebiete sind thematisch abgrenzbare Bereiche innerhalb eines Fachlehrgangs und vermitteln bestimmte Themenbereiche bzw. einen Auszug daraus. Ein Beispiel ist der Themenbereich „Finanzierung“, der in verschiedene Fachgebiete wie z.B. „Privatfinanzierung“, „Kommerzfinanzierung“ oder „Bilanzanalyse“ unterteilt ist.

Die nachfolgende Grafik veranschaulicht diese Begriffe an einem Berufsbild der Ausbildungsstufe 3:



Detaillierte Informationen zu unserem Bildungsangebot finden Sie unter folgendem Link oder direkt über den QR-Code. Mit einem Klick oder Scan gelangen Sie direkt zu den weiterführenden Inhalten.

[Unser Angebot](#)

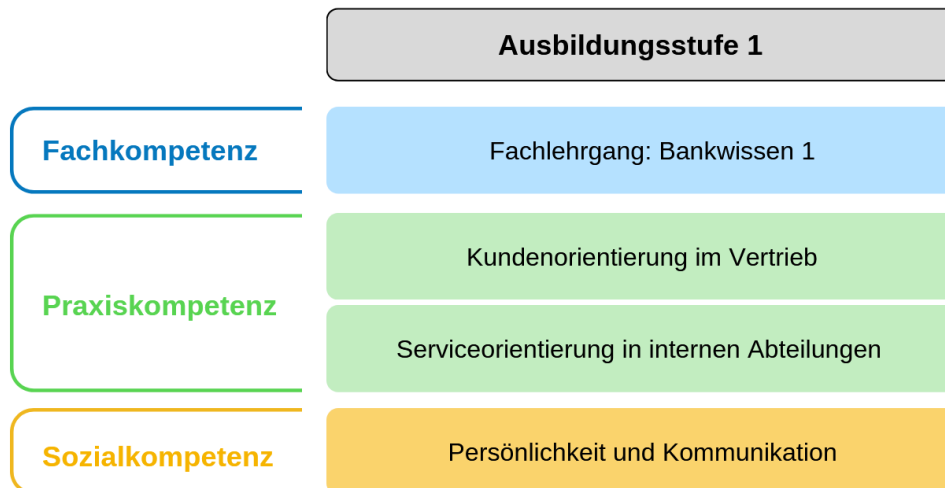


## 2 Ausbildungsstufe 1

### 2.1 Beschreibung und Übersicht

Die Ausbildungsstufe 1 bildet den Grundstein für die berufliche Qualifikation der Teilnehmer\*innen und ist die erste von zwei Ausbildungsstufen. Sie zielt darauf ab, die Neu- und Quereinsteiger\*innen optimal auf ihre berufliche Laufbahn vorzubereiten und ihnen sowohl fachliche wie auch persönliche Sicherheit im Berufsalltag zu geben:

- Der Fachlehrgang "Bankwissen 1" vermittelt ein solides Fachwissen in den zentralsten Bereichen des Bankgeschäfts und wird mittels einer Prüfung abgeschlossen.
- Die Praxismodule „Kundenorientierung im Vertrieb“ bzw. „Serviceorientierung in internen Abteilungen“ bereiten die Teilnehmer\*innen auf konkrete berufliche Herausforderungen in ihrem jeweiligen Einsatzbereich vor.
- Das persönlichkeitsbildende Modul „Persönlichkeit und Kommunikation“ unterstützt bei der Weiterentwicklung der kommunikativen bzw. zwischenmenschlichen Fähigkeiten.



Die Ausbildungsstufe 1 besteht für Mitarbeiter\*innen in Vertriebseinheiten somit aus den folgenden Ausbildungsmaßnahmen, die gesamtheitlich zu absolvieren sind:

- Fachlehrgang „Bankwissen 1“
- „Kundenorientierung im Vertrieb“
- „Persönlichkeit und Kommunikation“

Die Ausbildungsstufe 1 für Mitarbeiter\*innen aus zentralen Einheiten setzt sich aus der folgenden Kombination von Ausbildungsmaßnahmen zusammen, die gesamtheitlich zu absolvieren sind:

- Fachlehrgang „Bankwissen 1“
- „Kundenorientierung im Vertrieb“
- „Persönlichkeit und Kommunikation“

## 2.2 Fachkompetenz

### 2.2.1 Fachlehrgang „Bankwissen 1“

Der Fachlehrgang „Bankwissen 1“ bildet ein entscheidendes Fundament für das Verständnis des Gesamtbankwesens und ist eine wesentliche Voraussetzung für die Teilnahme an den weiterführenden Fachlehrgängen der *Hypo-Bildung GmbH*. Dieser Lehrgang ist speziell darauf ausgerichtet, Neu- und Quereinsteiger\*innen eine umfassende Einführung in die wesentlichen Bereiche des Bankgeschäfts zu geben.

#### Ziele

Die Hauptziele des Fachlehrgangs "Bankwissen 1" liegen darin, den Teilnehmer\*innen ein **solides Gesamtbankverständnis** zu vermitteln, Sie lernen, wie die verschiedenen Bereiche einer modernen Universalbank funktionieren, zusammenwirken und gemeinsam zum Erfolg der Bank beitragen. Dadurch sollen die Teilnehmer\*innen in Richtung eines ganzheitlichen Denkens bzw. Agierens sensibilisiert werden. Gleichzeitig zielt der Fachlehrgang darauf, ab, dass die Teilnehmer\*innen ein Gefühl dafür entwickeln, worauf es im Umgang mit den täglichen Herausforderungen und bei der operativen Steuerung ankommt – was ihnen **Sicherheit für den beruflichen Alltag** gibt.

#### Inhalte

Der Fachlehrgang „Bankwissen 1“ besteht aus insgesamt sieben Fachgebieten. Die folgende Tabelle gibt die wesentlichen Inhalte der einzelnen Fachgebiete überblicksweise wieder:

<b>Bankwirtschaft</b>	Grundfunktionen von Banken Bankgeschäfte nach dem Bankwesengesetz (BWG) Bankenlandschaft und relevante Akteure in Österreich Risiken und rechtliche Rahmenbedingungen Aktuelle Herausforderungen im Bankgeschäft
<b>Recht 1</b>	Rechts-, Geschäfts- und Handlungsfähigkeit im Personenrecht, Vertretung Natürliche und juristische Personen, Firmenbuch und Firmenbuchauszug Vertragliche und gesetzliche Schuldverhältnisse Konsumentenschutzbestimmungen und AGB Sachenrechtliche Grundbegriffe, Titel und Modus, wesentliche Sachenrechte Bankgeheimnis, (Wertpapier-)Compliance,
<b>Spar- und Girogeschäft</b>	Das Funding der Bank Spargeschäft: Sparbuchtypen, Zinsrechnung, Sparbuchverlust, Verjährung von Einlagen Girogeschäft: Arten von Girokonten (inkl. Basiskonto), Rollen, Kontowechsel und -kündigung Prüf- und Meldepflichten gemäß FM-GwG, Verwahrung von Mündelgeld-Einlagen Einlagensicherung: Geltungsbereich, Sicherungseinrichtungen und Haftungsgrenzen
<b>Treasury 1</b>	Kernaufgaben des Treasury Relevante Finanzmarkt- und Kapitalmarktzinssätze, Zinskurven Geldhandel: Geldmarktzinssätze, Zinsusancen, Fristigkeiten, Besicherung von Geschäften Refinanzierung bei der EZB, geldpolitische Instrumente der EZB
<b>Finanzierung 1</b>	Grundlegende Begriffe der Finanzierung, Refinanzierung und Risiken einer Bank Finanzierungsarten: Einmalkredite, Kontokorrentkredite, Konsumkredite, Ratenkauf, Leasing Zinssatz- und Rückzahlungsgestaltung Beurteilung von Kreditwürdigkeit und Kreditfähigkeit Sicherheiten: Pfandrechte, Verpfändungen, Bürgschaften und Versicherungen
<b>Wertpapier 1</b>	Ziele, Chancen und Risiken der Vermögensanlage, Differenzierung von Wertpapieren Anleihen: Wesen und (Ausstattungs-)Merkmale, Ertrag, Kennzahlen, Sonderformen Aktien: Wesen und Merkmale, Aktienrecht, Aktienarten, Ertrag und relevante Kennzahlen Fonds: Wesen und (Differenzierungs-)Merkmale, KAG/Depotbank, Preisermittlung, Ertrag
<b>Bankbilanzierung</b>	Grundlagen des Rechnungswesens; Differenzierung Bestandskonten / Erfolgskonten Aufbau und Erstellung einer (Bank-)bilanz Wesen, Zweck und Aufbau der GuV, Abgrenzung der GuV zur Bankbilanz Grundlagen der doppelten Buchhaltung, erfolgswirksame und erfolgsunwirksame Geschäftsfälle Jahres- und Kontenabschluss, Asset-Bewertung, bilanzielles/wirtschaftliches Eigenkapital



## 2.3 Praxiskompetenz

### 2.3.1 Praxismodul „Kundenorientierung im Vertrieb“

#### Allgemeine Informationen

Das Praxismodul „Kundenorientierung im Vertrieb“ richtet sich an Mitarbeiter\*innen, die in ihrer Rolle als Service- oder Kundenberaterin tätig sind oder dies anstreben. Es vermittelt grundlegende Kompetenzen für den Umgang mit Kund\*innen und fördert eine serviceorientierte Haltung, die die Bank als verlässliche und kundenfreundliche Institution repräsentiert.

#### Ziele

Die Teilnehmer\*innen

- verstehen die Bedeutung ihres Auftretens im Umgang mit Kund\*innen,
- erkennen die Möglichkeiten einer positiven persönlichen Einstellung im Alltag,
- erlernen den professionellen Umgang mit Beschwerden und
- üben die aktive Ansprache von Kund\*innen in der Filiale und am Telefon.

#### Inhalte

- Rolle und Aufgaben von Service- und Kundenberater\*innen als „Visitenkarte“ der Bank
- Einfluss der persönlichen Einstellung auf die Kundenbeziehung
- Techniken zur professionellen Beschwerdebearbeitung
- Aktive Kundenansprache in der Filiale
- Telefonische Terminvereinbarung mit Bestandskund\*innen

### 2.3.2 Praxismodul „Serviceorientierung in internen Abteilungen“

#### Allgemeine Informationen

Das Praxismodul „Serviceorientierung in internen Abteilungen“ richtet sich an Mitarbeiter\*innen, die in internen Funktionen tätig sind und den serviceorientierten Umgang sowie die effiziente Zusammenarbeit innerhalb der Bank stärken möchten. Das Modul vermittelt Grundlagen für den professionellen Austausch zwischen Abteilungen und fördert eine serviceorientierte Haltung, die den internen Workflow und die Zusammenarbeit verbessert.

#### Ziele

Die Teilnehmer\*innen

- verstehen die Bedeutung von Serviceorientierung in internen Prozessen,
- wenden Techniken für den wertschätzenden Umgang und die Zusammenarbeit zwischen Abteilungen an,
- reflektieren die eigene Rolle im internen Kundenservice und
- erlernen Strategien für eine effektive interne Kommunikation.

#### Inhalte

- Rolle und Aufgaben in der internen Servicefunktion
- Bedeutung von Serviceorientierung für die Zusammenarbeit und Prozessoptimierung
- Techniken für wertschätzenden Umgang und kollegiale Zusammenarbeit
- Strategien für klare und effektive interne Kommunikation
- Praktische Übungen zur Reflexion der eigenen Rolle und Verantwortung
- Rolle und Aufgaben von Service- und Kundenberater\*innen als „Visitenkarte“ der Bank

## 2.4 Sozialkompetenz

### 2.4.1 Sozialkompetenz-Modul „Persönlichkeit und Kommunikation“

#### Allgemeine Informationen

Das Sozialkompetenzmodul „Persönlichkeit und Kommunikation“ zielt darauf ab, die authentische Wirkung und kommunikativen Fähigkeiten der Teilnehmer\*innen zu stärken. Im Rahmen des Moduls lernen sie, auf unterschiedliche Persönlichkeitstypen einzugehen und ihre Kommunikationsweise entsprechend anzupassen. Ziel ist es, die persönliche und berufliche Kommunikationsfähigkeit zu fördern, Konflikte zu vermeiden und erfolgreich mit Kundinnen, Kolleg\*innen und Vorgesetzten zu interagieren.

#### Ziele

Die Teilnehmer\*innen

- nutzen ihre persönlichen Kompetenzen optimal,
- setzen sich mit ihren eigenen Stärken und Lernfeldern auseinander und
- verbessern ihre berufliche wie auch private Kommunikationsfähigkeit

#### Inhalte

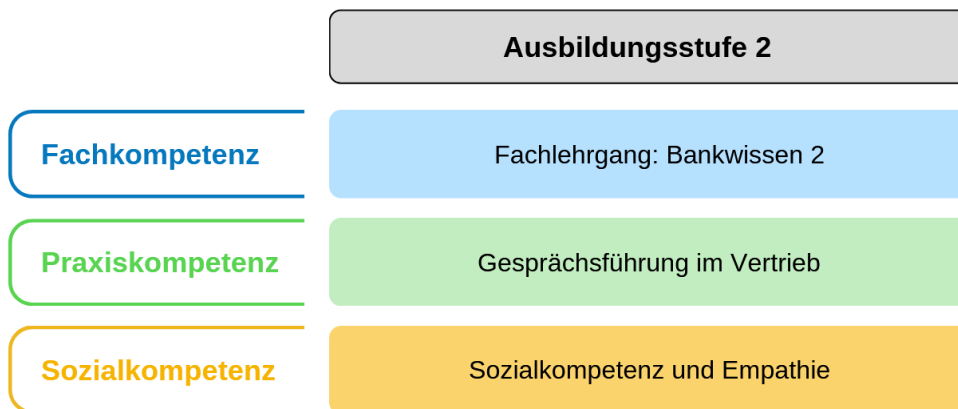
- Einführung in das WERT-Persönlichkeitsmodell und dessen Anwendung im Berufsleben
- Analyse der eigenen Persönlichkeitsstruktur
- Umgang mit unterschiedlichen Persönlichkeitstypen
- Praktische Übungen zur erfolgreichen Kommunikation
- Konfliktlösungstechniken
- Umgang mit Feedback und konstruktiver Kritik

### 3 Ausbildungsstufe 2

#### 3.1 Beschreibung und Übersicht

Die Ausbildungsstufe 2 baut auf den erworbenen Kenntnissen der vorangegangenen Lernstrecke auf und vertieft diese. Neben einer inhaltlichen Erweiterung werden auch die praktischen Erfahrungen der Teilnehmerinnen integriert, um die beruflichen Kompetenzen weiter zu stärken. Zusätzlich erhalten Mitarbeiterinnen aus den Vertriebseinheiten die Möglichkeit, ihre Verkaufsqualifikationen gezielt weiterzuentwickeln und zu optimieren:

- Der Fachlehrgang „Bankwissen 2“ vertieft das Fachwissen zu komplexeren Bereichen des Bankgeschäfts und fördert den Transfer von Wissen in die Praxis (siehe Kap. 3.2).
- Das Modul „Gesprächsführung im Vertrieb“ vermittelt den Mitarbeiter\*innen im Vertrieb die nötigen Kommunikations- und Verkaufsfähigkeiten (siehe Kap. 3.3).
- Das Modul „Sozialkompetenz und Empathie“ unterstützt die Weiterentwicklung der zwischenmenschlichen Fähigkeiten und stärkt die emotionale Intelligenz im Berufsalltag (siehe Kap. 3.4).



Die Ausbildungsstufe 2 besteht für Mitarbeiter\*innen in Vertriebseinheiten somit aus den folgenden Ausbildungsmaßnahmen, die gesamtheitlich zu absolvieren sind:

- Fachlehrgang „Bankwissen 2“
- „Gesprächsführung im Vertrieb“
- „Sozialkompetenz und Empathie“

Die Ausbildungsstufe 2 für Mitarbeiter\*innen aus zentralen Einheiten setzt sich aus der folgenden Kombination von Ausbildungsmaßnahmen zusammen, die gesamtheitlich zu absolvieren sind:

- Fachlehrgang „Bankwissen 2“
- „Sozialkompetenz und Empathie“

## 3.2 Fachkompetenz

### 3.2.1 Fachlehrgang „Bankwissen 2“

Der Fachlehrgang „Bankwissen 2“ baut auf den Grundlagen des ersten Fachlehrgangs auf und vertieft das Verständnis für zentrale Bereiche des Bankgeschäfts. Er umfasst acht Fachgebiete und ist in zwei Teile gegliedert, um den Teilnehmer\*innen eine effiziente Bearbeitung der Inhalte zu ermöglichen.

Dieser Fachlehrgang richtet sich an Mitarbeiter\*innen, die bereits über Grundlagenwissen im Bankgeschäft verfügen und erste Berufserfahrung im Bankenwesen gesammelt haben. Für die Teilnahme am Fachlehrgang „Bankwissen kompakt“ gelten folgende Voraussetzungen:

- (1.) Erfolgreicher Abschluss der Ausbildungsstufe 1 (oder eine entsprechende Anrechnung).
- (2.) Mindestens 6–12 Monate Berufspraxis nach Abschluss der Ausbildungsstufe 1.

#### Ziele

Der Fachlehrgang „Bankwissen 2“ verfolgt das übergeordnete Ziel, das bisher erworbene Wissen zu festigen und durch neue, praxisrelevante Themen zu erweitern.

Mit Abschluss des Fachlehrgangs „Bankwissen 2“ erwerben die Teilnehmer\*innen

- vertiefte Kenntnisse zu bestehenden Themenfeldern, um Beratungsgespräche im Finanzierungs- und Wertpapiergeschäft auf einer fundierten fachlichen Basis führen zu können,
- ein erweitertes Verständnis der Zusammenhänge im Bankwesen, etwa wie Regulatorik und Sustainable Finance auf Finanzierungen Einfluss nehmen,
- eine solide theoretische Basis, ergänzt durch praxisnahe Tipps und Anwendungsbeispiele aus der Erfahrung der Trainer\*innen sowie
- ein noch umfassenderes Gesamtbankverständnis, das es ihnen erlaubt, komplexe Themen vernetzt zu betrachten und die verschiedenen Bereiche der Bank zu überblicken.

**Inhalte**

<b>Teil 1</b>	<b>Recht 2</b>	<p>Grundzüge des Erbrechts und Verlassenschaftsverfahrens in Österreich und im EU-Ausland</p> <p>Verbraucherrechte und -geschäfte</p> <p>Verbraucherschutzbestimmungen und Informationspflichten im KSchG</p> <p>Schadenersatzrecht: Grundzüge, Voraussetzungen und Folgen</p> <p>Beratungshaftung in der Bank</p> <p>Exekutionsrecht: Voraussetzungen, Arten, Einwendungsmöglichkeiten, einstweilige Verfügung</p> <p>Insolvenzrecht: Voraussetzungen, unterschiedliche Verfahren und Folgen</p>
	<b>Zahlungsverkehr</b>	<p>Grundlagen des Zahlungsverkehrs, Funktionen und Formen von Geld</p> <p>Der SEPA-Zahlungsverkehr: Rechtsrahmen, SEPA-Zahlungsverkehrsinstrumente</p> <p>Gemeinsamkeiten bzw. Unterschiede von Debitkarten und Kreditkarten, sonstige Zahlungskarten</p> <p>Akteure im Kartengeschäft, Fraud und Betrugsprävention</p> <p>Bankübergreifende Zahlungsanwendungen (MBS, EBICS)</p> <p>Digitale Geldformen: digitales Zentralbankengeld, digitaler Euro</p>
	<b>Wertpapier 2</b>	<p>Rechtsgrundlagen im Wertpapiergeschäft gem. MiFID II, WAG 2018 und EU-PRiIPs-VO</p> <p>Anleihen: Sonderformen und relevante Kennzahlen</p> <p>Garantiezertifikate, Express-Zertifikate, Bonuszertifikate</p> <p>Aktien: Kapitalmaßnahmen, Aktienanalyse und relevante Kennzahlen</p> <p>Immobilieninvestmentfonds, Exchange Traded Funds, Fondskennzahlen und Begriffe</p> <p>Auftragserteilung, Durchführung und Abrechnung von Wertpapiergeschäften</p>
	<b>Steuerliche Grundlagen</b>	<p>Grundzüge der Einkommenssteuer: Ermittlung, Erhebungsformen, Arten der Steuerpflicht</p> <p>Kapitalertragssteuer (KESt)</p> <p>Steuerpflichten in Zusammenhang mit Wertpapieren, automatischer Verlustausgleich, Fristen</p> <p>Steuerliche Meldung von Kundendaten (AIA, Kontenregister, Konteneinschau etc.)</p>

<b>Teil 2</b>	<b>Treasury 2</b>	<p>Abgrenzung Geldhandel und Devisenhandel</p> <p>Bankseitige Risiken im Geld- und Devisenhandel</p> <p>Geldmarkt und -handel in Fremdwährung, Fremdwährungsveranlagungen von Kund*innen</p> <p>Devisenhandel: Quotierung und Notierung, Devisenspannen, Devisengeschäftsarten</p> <p>Unterscheidung Market Maker und Market User, Anwendungsbeispiele Kassageschäfte</p>
	<b>Finanzierung 2</b>	<p>Der Weg zur privaten Wohnimmobilienfinanzierung</p> <p>Beurteilung von Immobilien anhand von Lage und Zustand, erforderliche Unterlagen</p> <p>Grundbuch: Eintragungsarten, Gliederung von Einlagen, Abwicklung</p> <p>Begründung von grundbücherlichen Pfandrechten, dingliche Rechte und Lasten</p> <p>Treuhandrecht: Akteure, Kosten, Treuhandkonten und Treuhandvertrag</p> <p>Besondere Rechtsbestimmungen im Kreditgeschäft, Informationspflichten gem. KSchG</p> <p>Finanzierungsprozess: Abwicklung, Kreditantrag, Vertragsunterlagen, Auszahlung, Überwachung</p> <p>Grundlagen der Liegenschaftsbewertung</p>
	<b>Sustainable Finance</b>	<p>Einführung in das Konzept der Nachhaltigkeit: Entwicklung und Meilensteine</p> <p>Folgen des Klimawandels, Biodiversitätskrise</p> <p>Nachhaltigkeit in der Finanzierung, Green Loans &amp; Green Bonds</p> <p>Nachhaltigkeit in der Geldanlage, nachhaltige Veranlagungsstrategien</p> <p>Sustainable Finance und Regulatorik, EU-Aktionsplan und Taxonomie</p> <p>Nachhaltigkeit im Unternehmen: Qualitätssicherung (Gütesiegel) versus Greenwashing</p>
	<b>Bankregulatorik</b>	<p>Bankrisiken und Meldewesen</p> <p>Bankaufsichtliche Meldeverpflichtungen</p> <p>Bankstatistische Meldeverpflichtungen</p>

### 3.3 Praxiskompetenz

#### 3.3.1 Praxismodul: „Gesprächsführung im Vertrieb“

##### Allgemeine Informationen

Dieses Praxismodul unterstützt Mitarbeiter\*innen, die bedarfsorientierte Verkaufsgespräche mit Kund\*innen führen. Ziel ist es, den Teilnehmer\*innen eine gesetzlich konforme Gesprächsstruktur sowie Sicherheit in der Gesprächsführung zu vermitteln. Voraussetzung für die Teilnahme ist die vorherige Absolvierung des Seminars „Kundenorientierung im Vertrieb“ (Ausbildungsstufe 1).

##### Ziele

Die Teilnehmer\*innen

- erlangen Sicherheit in Kundengesprächen,
- erkennen den Nutzen der bedarfsorientierten Gesprächsführung im Vertrieb und
- üben bzw. reflektieren Verkaufsgespräche anhand eines praxiserprobten Leitfadens.

##### Inhalte

- Erstkontakt im Kundengespräch
- Bedarfsgerechte Beratung durch gezielte Fragestellung
- Verständliche Präsentation von Lösungen
- Professioneller Umgang mit Kundeneinwänden
- Eigeninitiative für Abschluss und Weiterempfehlung

## 3.4 Sozialkompetenz

### 3.4.1 Sozialkompetenz-Modul „Sozialkompetenz und Empathie“

#### Allgemeine Informationen

Das Modul „Sozialkompetenz und Empathie“ fördert die zwischenmenschlichen Fähigkeiten und stärkt die empathische Kompetenz der Teilnehmerinnen im beruflichen Kontext. Es unterstützt sie dabei, sich selbst besser zu verstehen und ihre Kommunikation sowie ihr Verhalten im Umgang mit Kundinnen, Kolleg\*innen und Vorgesetzten gezielt weiterzuentwickeln.

#### Ziele

Die Teilnehmer\*innen

- erkennen und nutzen ihre persönlichen Stärken und Lernfelder optimal,
- setzen sich mit ihrer Persönlichkeitsstruktur und den damit verbundenen Verhaltensmustern auseinander und
- erarbeiten vielfältige Wege, wie sie ihre Kommunikationsfähigkeiten beruflich und privat gewinnbringend einsetzen können.

#### Inhalte

- Selbstreflexion und Erkennen persönlicher Ressourcen und Herausforderungen
- Entwicklung von Flexibilität in Verhaltensmustern
- Stärkung der Empathie im Umgang mit Kundinnen, Kolleginnen und Vorgesetzten
- Bearbeitung eigener Praxisfälle zur Förderung der Sozialkompetenz



## 4 Ausbildungsstufe 3

### 4.1 Fachkompetenz

In der Ausbildungsstufe 3 stehen **den Teilnehmer\*innen** vier **Expert\*innen**-Lehrgänge zur Verfügung, die eine gezielte Professionalisierung auf fachlicher Ebene ermöglichen:

- Expert\*in Anlageberatung
- Expert\*in Privatfinanzierung
- Expert\*in Kommerzfinanzierung
- Expert\*in Finanzierungsabwicklung

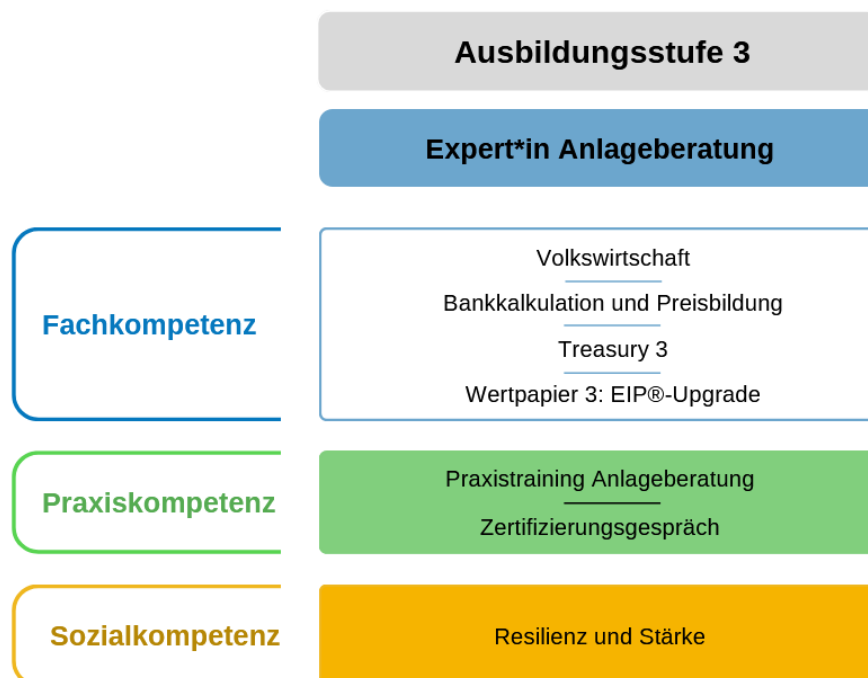
Diese Lehrgänge bereiten die Teilnehmer\*innen optimal auf die hohen Anforderungen ihres jeweiligen Fachbereichs vor. Jeder Lehrgang ist speziell auf die Anforderungen des Berufsbildes abgestimmt und vermittelt tiefgehende Fachkenntnisse, die eine eigenständige und qualifizierte Beratung und Abwicklung komplexer Kundenanliegen ermöglichen.

#### 4.1.1 Expert\*in Anlageberatung – EIP

##### Kurzbeschreibung

Mit dem positiven Abschluss dieses Lehrgangs erfüllen die Teilnehmer\*innen eine zentrale Voraussetzung für die Zertifizierung als *European Investment Practitioner* (EIP®). Die Ausbildung entspricht den aufsichtsrechtlichen Anforderungen und wurde von der *European Financial Planning Association* (EFPA) nach einem europaweit anerkannten Standard entwickelt, um den aktuellen Aus- und Weiterbildungsanforderungen an Anlageberater\*innen gerecht zu werden.

##### Kompaktübersicht



## Ziele

Das **Lehrgangsziel** besteht darin, die Teilnehmer\*innen als angehende Expert\*innen auf die Führung hochqualitativer, bedarfsorientierter Beratungsgespräche vorzubereiten, die

- regulatorisch konform sind,
- auf einem Verständnis für volkswirtschaftliche Zusammenhänge beruhen,
- Aspekte der internen Kostenrechnung berücksichtigen sowie
- mögliche Absicherungsstrategien miteinbeziehen.

## Zielgruppe

Der Fachlehrgang „Expert\*in Anlageberatung - EIP ®“ richtet sich vorwiegend an Mitarbeiter\*innen, die ihren Schwerpunkt in der Anlageberatung haben.

## Teilnahmevoraussetzungen

Für die Teilnahme an diesem Lehrgang gelten folgende Voraussetzungen:

- I. Positiv abgeschlossener Fachlehrgang „Bankwissen 2“ (2018 oder später) sowie
- II. mind. 6 Monate Erfahrung in der Durchführung von Finanzberatungen im Segment Privatkund\*innen (gem. Anforderungen seitens AFP).

Wurde der Fachlehrgang „Bankwissen 2“ vor dem Jahr 2018 (oder z.B. aufgrund einer bankinternen Anrechnung von Vordienstzeiten gar nicht) absolviert, müssen zumindest die Fachgebiete *Wertpapier 2*, *Treasury 2* sowie *Steuerliche Grundlagen* inkl. zugehörigem Leistungsnachweis absolviert werden, bevor das EIP®-Zertifikat ausgestellt werden kann.

## Inhalte

Die Inhalte der Fachgebiete bzw. der zugehörigen Praxistrainings sowie des Sozialkompetenz-Moduls „*Resilienz und Eigenverantwortung*“ sind in den Tabellen weiter unten (Kap. 4.1.5, 4.2.1, 4.2.2, 4.2.3 sowie 4.3) zu finden.

### 4.1.2 Expert\*in Privatfinanzierung

#### Kurzbeschreibung

Im Privatkunden-Segment ist das Finanzierungsgeschäft nicht nur eine relevante Ertragssäule, sondern bietet auch die Möglichkeit, langfristige Kundenbindungen zu schaffen. In diesem Lehrgang erweitern angehende Finanzierungsexpert\*innen ihr Wissen zu privaten Finanzierungsvorhaben, insbesondere im Bereich der Bau- und Wohnfinanzierungen, und festigen ihre Kompetenzen im Umgang mit Finanzierungsanliegen.

#### Kompaktübersicht



#### Ziele

Der Lehrgang „Expert\*in Privatfinanzierung“ verfolgt das Ziel, angehende Finanzierungsberater\*innen umfassend auf die Beratung und Einschätzung privater Finanzierungsvorhaben vorzubereiten, um sie zu befähigen, den gesamten Beratungsprozess eigenständig steuern zu können.

Durch Abschluss des Lehrgangs

- erlangen die Teilnehmer\*innen ein vertieftes Verständnis für volkswirtschaftliche Einflüsse und die Bedeutung des Finanzierungsgeschäfts für die Bank,
- können sie die Grundlagen der Bankkalkulation und Preisbildung sicher anwenden, um individuelle Finanzierungslösungen bedarfs- und ertragsorientiert zu gestalten,
- bauen sie spezifische Kompetenzen für Bau- und Wohnfinanzierungen auf und
- festigen sie Gesprächstechniken für das professionelle Handling von Finanzierungsanfragen.

### Zielgruppe

Der Fachlehrgang „Expert\*in Privatfinanzierung“ richtet sich vorwiegend an Mitarbeiter\*innen, die im privaten Finanzierungsgeschäft (mit Fokus auf Bau- und Wohnfinanzierungen) tätig sind.

### Teilnahmevoraussetzungen

Für die Teilnahme an diesem Lehrgang gelten folgende Voraussetzungen:

- I. Positiv abgeschlossener Fachlehrgang „Bankwissen 2“ (2018 oder später) bzw. entsprechende interne Anrechnung vorhanden.

### Inhalte

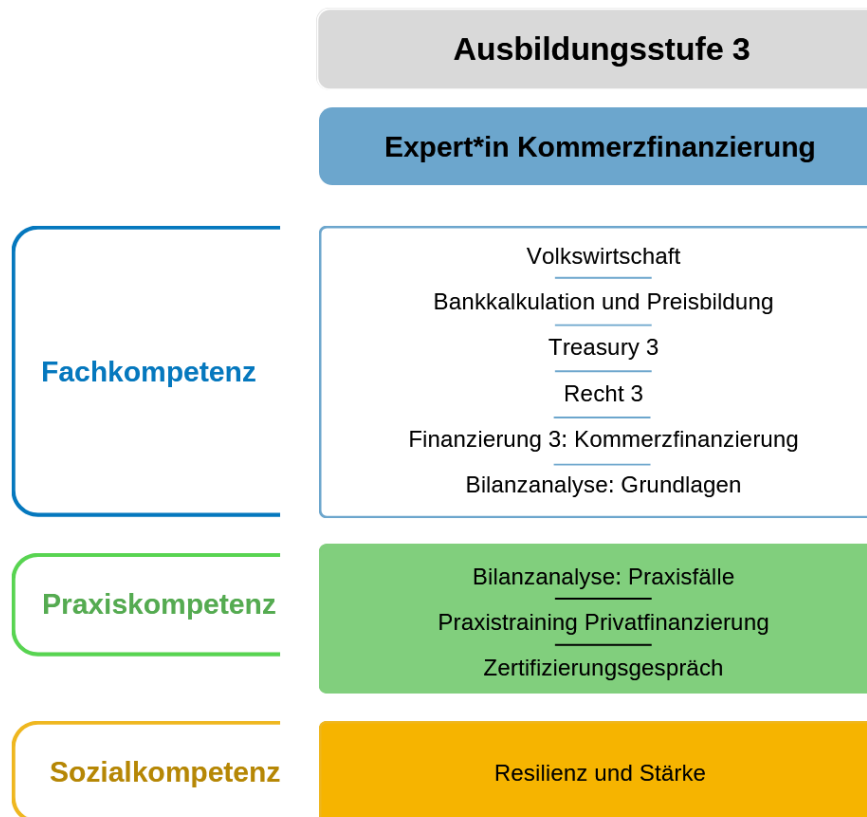
Die Inhalte der Fachgebiete bzw. der zugehörigen Praxistrainings sowie des Sozialkompetenz-Moduls „*Resilienz und Eigenverantwortung*“ sind in den Tabellen weiter unten (Kap. 4.1.5, 4.2.1, 4.2.2, 4.2.3 sowie 4.3) zu finden.

### 4.1.3 Expert\*in Kommerzfinanzierung

#### Kurzbeschreibung

Das Kommerz- bzw. Firmenkundengeschäft ist wesentliche Geschäftsgrundlage und damit ein integraler Bestandteil für den betrieblichen Erfolg jeder HYPO-Bank. In diesem Lehrgang erwerben die Teilnehmer\*innen die fachliche Expertise, um Unternehmen maßgeschneiderte Lösungen im Bereich der Finanzierung und Liquiditätsplanung anbieten zu können.

#### Kompaktübersicht



#### Ziele

Durch die Absolvierung dieses Lehrgangs sollen die Absolvent\*innen in der Lage sein, die finanzielle Situation von Unternehmen umfassend zu analysieren und maßgeschneiderte Finanzierungslösungen zu entwickeln, die den individuellen Anforderungen und Rahmenbedingungen gewerblicher Kund\*innen gerecht werden.

Die Teilnehmer\*innen

- erhalten einen Überblick über die Grundlagen der Unternehmensfinanzierung, um gewerbliche Finanzierungsvorhaben begleiten zu können,
- erweitern ihr Wissen in Bezug auf Kreditbeurteilung und Sicherheitenbewertung,
- lernen die Grundlagen zum Thema Covenants und
- bauen ihre Gesprächs- und Verhandlungsfähigkeit aus, um anspruchsvolle Finanzierungsprojekte effizient und lösungsorientiert umzusetzen.

### Zielgruppe

Der Fachlehrgang „Expert\*in Kommerzfinanzierung“ richtet sich vorwiegend an Mitarbeiter\*innen, die sich schwerpunktmäßig mit Finanzierungslösungen im Unternehmensbereich auseinandersetzen.

### Teilnahmevoraussetzungen

Für die Teilnahme an diesem Lehrgang gelten folgende Voraussetzungen:

- II. Positiv abgeschlossener Fachlehrgang „Bankwissen 2“ (2018 oder später) bzw. entsprechende interne Anrechnung vorhanden.

### Inhalte

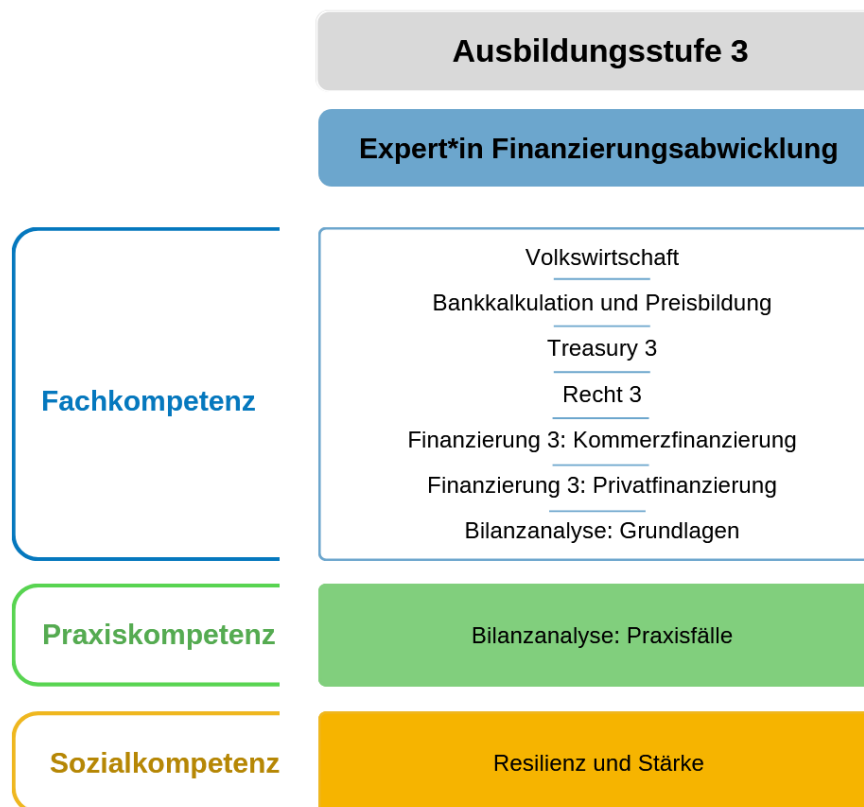
Die Inhalte der Fachgebiete bzw. der zugehörigen Praxistrainings sowie des Sozialkompetenz-Moduls „*Resilienz und Eigenverantwortung*“ sind in den Tabellen weiter unten (Kap. 4.1.5, 4.2.1, 4.2.2, 4.2.3 sowie 4.3) zu finden.

#### 4.1.4 Expert\*in Finanzierungsabwicklung

##### Kurzbeschreibung

Neben einer bedarfs- und lösungsorientierten Beratung ist auch die schnelle und professionelle Abwicklung von Finanzierungsanfragen entscheidend für den Erfolg. Der Lehrgang „Expertin Finanzierungsabwicklung“ vermittelt den Teilnehmer\*innen umfassendes Fachwissen und praktische Kompetenzen, um Finanzierungsanliegen effizient und fachgerecht von der Einreichung bis zur Vertragsunterzeichnung zu bearbeiten.

##### Kompaktübersicht



##### Ziele

Der Lehrgang „Expert\*in Finanzierungsabwicklung“ verfolgt das Ziel, die Teilnehmer\*innen zu befähigen, den gesamten Prozess der Finanzierungsabwicklung professionell und eigenständig zu steuern. Dabei steht sowohl die effiziente Bearbeitung als auch die Einhaltung gesetzlicher und bankinterner Vorgaben im Vordergrund.

Mit Absolvierung des Lehrgangs

- sind sich die Teilnehmer\*innen der rechtlichen und regulatorischen Anforderungen im Finanzierungsprozess bewusst,
- besitzen sie fundierte Kenntnisse im Bereich der internen Abläufe und Kostenrechnung hinsichtlich der Finanzierungsabwicklung,
- entwickeln sie die Fähigkeit, Finanzierungsvorhaben von der Antragstellung bis zur Vertragsunterzeichnung zielgerichtet und serviceorientiert zu betreuen,

- können die Teilnehmer\*innen die Zusammenarbeit mit anderen Abteilungen und die Kommunikation im Team zur Optimierung der Prozesse gezielt fördern.

### Zielgruppe

Der Fachlehrgang „Expert\*in Finanzierungsabwicklung“ richtet sich vorrangig an Mitarbeiter\*innen, die in der Aufbereitung, Abwicklung und Gestionierung von Privat- wie auch Kommerz-finanzierungen tätig sind.

### Teilnahmevoraussetzungen

Für die Teilnahme an diesem Lehrgang gelten folgende Voraussetzungen:

- III. Positiv abgeschlossener Fachlehrgang „Bankwissen 2“ (2018 oder später) bzw. entsprechende interne Anrechnung vorhanden.

### Inhalte

Die Inhalte der Fachgebiete bzw. der zugehörigen Praxistrainings sowie des Sozialkompetenz-Moduls „*Resilienz und Eigenverantwortung*“ sind in den Tabellen weiter unten (Kap. 4.1.5, 4.2.1, 4.2.2, 4.2.3 sowie 4.3) zu finden.



## Inhalte

Die Inhalte der Lehrgänge für Expert\*innen setzen sich aus mehreren Fachgebieten zusammen, die jeweils auf die spezifischen Anforderungen der einzelnen Spezialisierungen abgestimmt sind. Jedes Fachgebiet vermittelt fundierte Kenntnisse zu zentralen Themen des Bankgeschäfts und wird in allen Lehrgängen mit dem gleichen inhaltlichen Fokus behandelt. Die folgende Übersicht beschreibt die Fachgebiete und ihre Inhalte im Detail.

<b>Volkswirtschaft</b>	<p>Wirtschaftssysteme, Funktionsweisen von Märkten, Marktformen, Ökonomisches Prinzip          Bedeutung des Sparens, Opportunitätskosten, Geld- und Güterkreislauf          Träger, Instrumente und Teilziele der Wirtschaftspolitik          Konjunkturphasen des Konjunkturzyklus          Formen und Funktionen von Geld, Geldschöpfung und Kaufkraft          Geldpolitik der EZB bzw. des ESZB, Instrumente und Verfahren zur Umsetzung          (Unkonventionelle) Geldpolitik nach der Finanzkrise 2008          Grenzen der Geldpolitik; Gesamtwirtschaftliche Stabilität</p>
<b>Bankkalkulation und Preisbildung</b>	<p>Grundlagen der Bankkalkulation, Systeme und Teilgebiete im Bereich der Kostenrechnung          Zinsspanne, Marktzinsmethode, Barwertmethode, Risiko- bzw. Liquiditätskosten          Konto-, Kunden(gruppen)-, Produkt(gruppen)-, Geschäftsstellen-, Gesamtbankkalkulation          Preisfindung von Bankprodukten, Varianten der Mindest-Margen-Kalkulation          ROE (Return on Equity), CIR (Cost-Income-Ratio), LDR (Loan-Deposit-Ratio)          Eigenmittel- und Liquiditäts-Kennzahlen nach Basel III und CRR I, Risikokennzahlen</p>
<b>Treasury 3</b>	<p>Instrumente im Devisenhandel          Anwendung von Termin- und Kurssicherungsgeschäften im Devisenhandel          Outright-Geschäfte, Währungsoptionen, Limitorder          Instrumente im Zinssicherungsgeschäft: Interest Rate Swaps und Zinssatz-Optionen</p>
<b>Recht 3</b>	<p>Gesellschaftsrecht: Personen- und Kapitalgesellschaft, Genossenschaft, Verein          Kapitalerhaltungsrecht, offene/verdeckte Einlagenrückgewähr, Cash Pooling, Organhaftung          Praktische Aspekte der Gestaltung und Verhandlung von Verträgen und Vertragsklauseln          Eigenkapitalersatzgesetz: Tatbestände, Relevanz, Rechtsfolgen der Kreditgewährung in Krisen          Exekutionsrecht: Voraussetzungen, Arten, Einstweilige Verfügungen, Banken als Drittschuldner          Voraussetzungen und unterschiedliche Verfahren der Insolvenz, Folgen und Ende          Erstellungszeitpunkt, Inhalt, Form und Aufbau einer Fortbestehensprognose</p>
<b>Finanzierung 3 - Privatfinanzierung</b>	<p>Kreditstundung, -prolongation, -aufstockung; Währungs-, Laufzeit- bzw. Zinssatzänderung          Schuldner-, Kreditnehmer-, Gläubiger- bzw. Sicherheitenwechsel, Forderungsverkauf          Grundbücherliche Sicherheiten: Maschineneigentum, Baurechte und Superädifikate          Wohnungseigentum nach dem WEG: Begründung, Erwerb, Vorzugspfandrecht          Begriffsbestimmung und Anwendungsgebiet des BTVG, Bauträger-Bankkonto          Pfand- bzw. schuldrechtliche Sicherung nach BTVG, grundbücherliche Sicherstellung          Treuhandschaft/-vereinbarung, beteiligte Personen, Kosten, spezielle Treuhandkonten          Gesetzesgrundlagen im Mietrecht, Bestands- bzw. Mietvertrag, Abtretung von Mietrechten</p>

<b>Finanzierung 3 - Kommerzfinanzierung</b>	Kapitalbeschaffung und Liquiditätssicherung, Eigen-, Fremd- und Hybridfinanzierung Alternative Finanzierungsformen (Venture Capital, Private Equity, Crowdfunding, ABS) Arten, Anwendung und bilanzielle Auswirkungen von Factoring bzw. Leasing Persönliche und materielle Kreditwürdigkeit, Rating Sach- und Personalsicherheiten in der Unternehmensfinanzierung Wichtige Ertrags-, Verschuldungs- und Liquiditätskennzahlen der Abschlussanalyse Positive/Negative Covenants, Financial bzw. Information Covenants Finanzierungsberatung und -abwicklung im Kommerzbereich, Dokumentation und Gestion
<b>Bilanzanalyse: Grundlagen</b>	Rechtliche Grundlagen und Grundsätze der Bilanzierung, Vorschriften des UGB Stufen der Jahresabschlussanalyse, Vor- und Aufbereitung von Bilanz bzw. GuV-Rechnung Interpretation wichtiger Unternehmenskennzahlen Grundzüge der Unternehmensanalyse und Bonitätsbeurteilung, relevante Indikatoren Kreditrisiko-Management, laufende Kredit- bzw. Bonitätsüberwachung Unternehmensbewertung: Unternehmenswert, Substanzwert, Ertragswert
<b>Wertpapier 3 (EIP®-Upgrade)</b>	Grundlagen der Anlageberatung, WAG 2018 und MiFID II Optionsstrategien und Hebelwirkung von Optionen, Formen alternativer Investments Arten von Devisen(termin)geschäften, Währungs-Futures und Währungsoptionen Arten der Performance-Messung und relevante Kennzahlen, Benchmarks Aktienanalyse: Innerer Wert, Dividendenrendite, Aktienrendite Portfolio-Management: Theorie, Bausteine des Portfolio-Modells und effiziente Portfolios Aktiver vs. passiver Management-Stil, Anlagestile, Diversifikation vs. Stock-Picking Strategische vs. taktische Asset Allocation, Probleme der Asset Allocation Behavioral Finance: Wahrnehmungs-, Bewertungs-, Entscheidungs-, Handlungseffekte

## 4.2 Praxiskompetenz

In der Ausbildungsstufe 3 wird die Praxiskompetenz durch gezielte Praxismodule gefördert, die speziell auf die Anforderungen der jeweiligen Berufsbilder in der Anlageberatung, Privatfinanzierung und Kommerzfinanzierung abgestimmt sind. Diese Module ergänzen die fachlichen Inhalte der Lehrgänge und unterstützen den gezielten Transfer in die berufliche Praxis.

Dazu stehen zwei Formate zur Verfügung – **Praxistrainings** und **Zertifizierungsgespräche**. Während die Praxistrainings durch realitätsnahe Übungen und gezieltes Feedback die Handlungssicherheit im Arbeitsalltag stärken, dienen die Zertifizierungsgespräche als abschließender Leistungsnachweis.

### 4.2.1 Praxistraining Anlageberatung

#### Kurzbeschreibung

Das Praxistraining „Anlageberatung“ bietet angehenden Expert\*innen im Anlagebereich die Möglichkeit, ihre Beratungskompetenzen zu vertiefen und gezielt zu üben. Der Fokus liegt auf der bedarfsorientierten Marktbearbeitung und der praktischen Anwendung der regulatorischen Vorgaben in Beratungsgesprächen. Im Seminar trainieren die Teilnehmer\*innen, Anlagegespräche strukturiert zu führen und Kundenanliegen lösungsorientiert zu bearbeiten.

#### Ziele

Die Teilnehmer\*innen:

- gewinnen Sicherheit in der Anwendung der theoretischen Inhalte und setzen diese gezielt in der Praxis um,
- gestalten die Gesprächsführung strukturiert, lösungsorientiert und initiativ,
- erstellen und dokumentieren Anlegerprofile gesetzeskonform,
- beherrschen die bedarfsorientierte Marktbearbeitung sicher und
- präsentieren Nutzen sowie Risiken komplexer und nicht-komplexer Wertpapiere souverän.

#### Inhalte

- Grundsätze der differenzierten, bedarfsorientierten Marktbearbeitung
- Einfluss von MiFID II, WAG 2018 und MAD/MAR auf die Anlageberatung
- Erfordernisse betreffend Erstellung und Ablage von Anlegerprofilen gem. WAG 2018
- Konzeption und Durchführung von strukturierten, lösungsorientierten Veranlagungsgesprächen
- Darstellung von Nutzen und Risiken von komplexen und nicht-komplexen Wertpapieren
- Ausbau und Festigung der Gesprächskompetenz anhand von Übungen und Feedback

## 4.2.2 Praxistraining Privatfinanzierung

### Kurzbeschreibung

Das Praxistraining „Privatfinanzierung“ vermittelt angehenden Finanzierungsberater\*innen die Fähigkeiten, Finanzierungsgespräche strukturiert und kompetent zu führen. In praxisnahen Übungen vertiefen die Teilnehmer\*innen ihre Beratungskompetenz, lernen, auf die Bedürfnisse der Kund\*innen einzugehen und erwerben Techniken zur Angebotslegung und Preisverhandlung im Wettbewerb.

### Ziele

Die Teilnehmer\*innen

- lernen, Finanzierungsgeschäfte erfolgreich im Preiswettbewerb anzubieten,
- sind in der Lage, den Bedarf ihrer Kund\*innen in Finanzierungsgesprächen gezielt zu erheben und passende Lösungen anbieten,
- erkennen Ansatzpunkte für Cross-Selling und
- lernen, Finanzierungslösungen wettbewerbsfähig zu gestalten und Preisverhandlungen selbstbewusst zu führen.

### Inhalte

- Umfassende Bedarfserhebung im Rahmen eines strukturierten Finanzierungsgesprächs
- Professionelle Angebotslegung und Erkennen von Cross-Selling-Ansätzen
- Umgang mit Finanzierungsangeboten von Mitbewerber\*innen und Preisverhandlung
- Formulierung von verständlichen und verwendbaren Stellungnahmen für Pouvoirträger\*innen
- Übung von qualifiziert geführten Finanzierungsgesprächen inkl. Feedback

### 4.2.3 Praxistraining Kommerzfinanzierung

#### Kurzbeschreibung

Das Praxistraining „Kommerzfinanzierung“ vermittelt angehenden Expert\*innen im Kommerzbereich praktische Werkzeuge und Methoden zur Betreuung und Akquisition von Kommerzkund\*innen. Die Teilnehmer\*innen trainieren, wie sie aus Projektangaben bedarfsorientierte Lösungen entwickeln und erfolgreich präsentieren. Schwerpunkte des Seminars sind die Gesprächsführung in schwierigen Kundensituationen und das professionelle Management von Bilanzgesprächen.

#### Ziele

Die Teilnehmer\*innen:

- erlernen Werkzeuge zur Betreuung und Akquisition von Kommerzkund\*innen,
- nutzen das Empfehlungsmanagement gezielt für den Kundenausbau,
- verstehen und kommunizieren die Inhalte eines Term Sheets sicher,
- und führen kritische Bilanzgespräche sowie herausfordernde Kundengespräche mit Selbstsicherheit.

#### Inhalte

- Hilfreiche Werkzeuge zur Betreuung von Bestandskund\*innen im Kommerzbereich
- Erfolgreiche Akquisition von Neukund\*innen und Empfehlungsmanagement
- Aufbau und Strukturierung eines Term Sheets
- Führung von (kritischen) Bilanzgesprächen bzw. anderen komplexen Dialogen
- Übung und Festigung praxisnaher Gesprächsverläufe anhand von Fallbeispielen

#### 4.2.4 Bilanzanalyse: Kreditfälle aus der Praxis

##### Ziele

Die Teilnehmer\*innen:

- setzen sich mit Kreditfällen aus der Praxis auseinander,
- erweitern ihre Anwendungskompetenz in der Bilanzanalyse,
- lernen eine Struktur zur Antragstellung kennen und
- üben anhand von Praxisfällen die Antragspräsentation.

##### Inhalte

- Gemeinsame (gruppenweise) Erarbeitung von unterschiedlichen, vorgestellten Fallbeispielen
- Anwendung der erlernten Inhalte des Seminars „Bilanzanalyse und Unternehmensbewertung“
- Besprechung und Reflektion der Ergebnisse

#### 4.2.5 Zertifizierungsgespräch

##### Kurzbeschreibung

Das Zertifizierungsgespräch folgt auf die fachliche Inhaltsvermittlung sowie dem darauf aufbauenden Praxistraining und stellt gleichzeitig dessen Leistungsnachweis dar. In einem simulierten Beratungsgespräch zeigen die Teilnehmer\*innen anhand einer fiktiven Kundensituation, dass sie die geforderten fachlichen und praktischen Kompetenzen sicher anwenden können.

Ein Zertifizierungsgespräch ist in folgenden Lehrgängen vorgesehen:

- Expert\*in Anlageberatung
- Expert\*in Privatfinanzierung
- Expert\*in Kommerzfinanzierung

Die im Rahmen des Zertifizierungsgesprächs eingesetzten Szenarien sind spezifisch auf den jeweiligen Lehrgang und den damit verbundenen Anforderungen an das jeweilige Berufsbild abgestellt, folgen aber insgesamt derselben Logik, demselben Ablauf sowie denselben Bewertungskriterien.

Im Mittelpunkt stehen dabei

- die Informationsgewinnung und Bedarfserhebung im Zuge des Erstgesprächs,
- die Erstellung eines individuellen Lösungskonzepts auf Basis der gewonnenen Informationen,
- die Lösungspräsentation (mit Fokus auf Verständlichkeit und Klarheit der Erklärungen) sowie
- die Erkennung und Verwertung von Cross-Selling-Ansätzen.

##### Ablauf:

Jedes Zertifizierungsgespräch durchläuft drei 3 Phasen:

- 1.) Bedarfserhebung: Die Kandidat\*innen beginnen das Gespräch um Informationen zu gewinnen und Bedarfssignale zu erkennen.
- 2.) Kreation: Die Kandidat\*innen haben im Anschluss die Gelegenheit, ein individuelles Lösungskonzept zu erstellen.
- 3.) Lösungspräsentation: Das erarbeitete Konzept wird im Anschluss präsentiert, wobei der Fokus auf Verständlichkeit und Struktur der Erklärung liegt.

Im Anschluss wird die Leistung anhand von festgelegten Kriterien wie Struktur, Schlüssigkeit des Konzepts, Klarheit und Überzeugungskraft beurteilt (siehe Kap. 4.6).

## 4.3 Sozialkompetenz

### 4.3.1 Sozialkompetenz-Modul „Resilienz und Eigenverantwortung“

Das Modul „*Resilienz und Eigenverantwortung*“ stärkt die innere Widerstandskraft und Selbstführungskraft der Teilnehmer\*innen und vermittelt Methoden zur aktiven Förderung von Resilienz im Berufsalltag. Die Teilnehmer\*innen lernen, Verantwortung für sich und ihre Aufgaben zu übernehmen und entwickeln Strategien, um auch in herausfordernden Situationen mental stark und handlungsfähig zu bleiben.

#### Ziele

Die Teilnehmer\*innen

- erkennen, weshalb Resilienz im beruflichen Alltag immer wichtiger wird,
- verstehen, wie sich diese Fähigkeit gezielt entwickeln und pflegen lässt.
- lernen, wie sie eigenverantwortlich und lösungsorientiert mit alltäglichen Herausforderungen umgehen und
- erhalten praxisnahe Anleitungen zur Förderung ihrer mentalen und emotionalen Gesundheit.

#### Inhalte

- Resilienz – innere Widerstandskraft als Selbstkompetenz
- Die 7 Säulen der Resilienz
- Die 4 Faktoren der Selbstführungskraft
- Eigenverantwortung und Selbstführung im Berufsalltag
- Achtsamkeit als Werkzeug zur Stärkung von Resilienz
- Praktische Tipps zur Förderung der geistigen, emotionalen und psychische Gesundheit



## 5 Weiterbildungen

Auch wenn die grundlegende Ausbildung irgendwann abgeschlossen ist, bleibt die laufende Weiterbildung ein essenzieller Bestandteil der beruflichen Entwicklung. Gerade in einem dynamischen Bereich wie dem Bankenwesen, in dem sich Marktanforderungen, Technologien und regulatorische Vorgaben stetig ändern, ist ein aktuelles Kompetenz-Set unverzichtbar. Die Hypo-Bildung GmbH unterstützt diesen Ansatz des lebenslangen Lernens mit einem vielfältigen Weiterbildungsangebot, das auf die kontinuierliche Erweiterung und Aktualisierung der fachlichen, praxisbezogenen und sozialen Kompetenzen aller Mitarbeiter\*innen abzielt.



Darstellung der Weiterbildungsangebote (inkl. Anwendungsbeispiele)

### 5.1 Fachkompetenz

Im Bereich der Fachkompetenz bietet die Hypo-Bildung Seminare und plattformbasierte Inhalte an, die gezielt auf die unterschiedlichen Bedürfnisse und Wissensstände der Teilnehmer\*innen abgestimmt sind.

Dazu zählen beispielsweise „Fresh-ups“, die erfahrenen Mitarbeiter\*innen helfen, in bestimmten Bereichen auf dem neuesten Stand zu bleiben und ihr Wissen gezielt zu aktualisieren. Ein weiteres Format sind Spezialseminare („Specials“), die eine grundlegende Einführung in relevante Themen bieten und daher auch für Teilnehmer\*innen ohne Vorwissen geeignet sind.

Diese Seminare sind häufig auf maximal 4 Unterrichtseinheiten ausgelegt und werden in der Regel online durchgeführt. Damit wird eine flexible Teilnahme über Bundesländer hinweg möglich, ohne dass regionale Mindestgruppengrößen erforderlich sind.

Zusätzlich zu den synchronen Seminaren im Bereich der Fachkompetenz steht den Mitarbeiter\*innen ein umfangreiches Angebot an asynchronen, plattformbasierten Lernformaten zur Verfügung, die ein flexibles und eigenständiges Lernen ermöglichen:

- **Selbstlernprogramme** zu diversen Fachthemen, die Mitarbeiter\*innen die Möglichkeit geben sich eigenständig und in einem individuellen Tempo mit einem Thema auseinanderzusetzen. Sie eignen sich ideal, um Grundlagen zu wiederholen oder neue Inhalte gezielt zu erarbeiten.
- **Podcasts und Lernvideos** bieten eine multimediale und zugängliche Möglichkeit, Wissen zu vertiefen und aktuelle Themen in kompakter Form zu erfahren. Sie fördern das orts- und zeitunabhängige Lernen und lassen sich gut in den Arbeitsalltag integrieren.
- **Wissens-Checks** bieten die Möglichkeit, das eigene Wissen anhand von Quizze zu verschiedenen Fachgebieten zu überprüfen und gezielt Wissenslücken zu identifizieren. Diese interaktiven Tests zeichnen sich durch eine direkte Rückmeldung der Ergebnisse aus, sodass die Teilnehmer\*innen sofort sehen können, in welchen Bereichen sie bereits sicher sind und wo noch Vertiefungspotenzial besteht.

Sie können vielseitig eingesetzt werden: zur gezielten Vorbereitung auf die Prüfungen der Fachlehrgänge, zur Überprüfung des eigenen Wissens in Bezug auf spezifische Themenbereiche oder als Einstimmung auf bestimmte Seminare.

Bei der Gestaltung der plattformbasierten Lernangebote wird auf die mobile Nutzungsmöglichkeit sowie auf eine benutzerfreundliche Gestaltung geachtet, um das Lernen so flexibel und zugänglich wie möglich zu machen.

## 5.2 Praxiskompetenz

Um die Praxiskompetenz der Mitarbeiter\*innen auch nach Abschluss der Ausbildungsstufen 1-3 gezielt weiterzuentwickeln, bietet die Hypo-Bildung im Bereich der Weiterbildung das Format der Praxisdialoge: Diese Seminare sind speziell darauf ausgelegt, den Praxisaustausch innerhalb der jeweiligen Berufsfelder zu fördern und den Teilnehmer\*innen kontinuierlich neue fachliche Impulse zu geben. Sie richten sich überwiegend an Expert\*innen mit fundierten Kenntnissen in ihrem Bereich, wodurch ein intensiver Austausch auf hohem fachlichen Niveau ermöglicht wird.

Aus diesem Grund setzen Praxisdialoge gezielt auf das Präsenzformat. Dies ermöglicht den direkten persönlichen Austausch und fördert die Vernetzung zwischen den Teilnehmer\*innen, wodurch berufliche Netzwerke gestärkt und ausgebaut werden können.

Derzeit stehen vier Praxisdialoge im Angebot:

- **Praxisdialog Führungskräfte:** Hier können sich Führungskräfte zu Themen der Führung auszutauschen und ihre individuellen Führungskompetenzen erweitern. Im Mittelpunkt stehen persönliche Erfahrungen und Lösungsansätze, um Herausforderungen im Führungsalltag erfolgreich zu meistern.

- **Praxisdialog Privatfinanzierungsberater\*innen:** Dieser Dialog richtet sich an Expert\*innen im Bereich der Privatfinanzierung und bietet eine Plattform, um berufliche Themen zu diskutieren, Best Practices auszutauschen und aktuelle Fragen zu praxisnahen Fallbeispielen zu erörtern.
- **Praxisdialog Kommerzfinanzierungsberater\*innen:** Absolvent\*innen des Lehrgangs Kommerzfinanzierung haben hier die Gelegenheit, spezifische Fachfragen zu besprechen und ihr Wissen in praxisnahen Situationen zu erweitern. Ziel ist es, die Fähigkeit zur Analyse und Präsentation komplexer Finanzierungsthemen zu stärken.
- **Praxisdialog Anlageberater\*innen:** Der Fokus dieses Dialogs liegt auf dem Austausch zu Themen der Anlageberatung. Die Teilnehmer\*innen diskutieren Markttrends, Produkte und Erfahrungen aus der Praxis, um ihre Beratungskompetenzen weiter zu vertiefen.

### 5.3 Sozialkompetenz

Im Bereich der Sozialkompetenz bietet die Hypo-Bildung GmbH alle drei Seminare der Ausbildungsstufen 1 bis 3 als einzeln buchbare Weiterbildungsseminare an. Dazu zählen die Seminare „Persönlichkeit und Kommunikation“, „Sozialkompetenz und Empathie“ sowie „Resilienz und Eigenverantwortung“. Diese Formate ermöglichen es den Teilnehmer\*innen, ihre sozialen und persönlichen Kompetenzen gezielt und flexibel weiterzuentwickeln, unabhängig von der jeweiligen Ausbildungsstufe.

## 5.4 Wissenschecks

Um das Gelernte zu festigen, bieten wir strukturierte Wissenschecks an. Diese ermöglichen den Teilnehmer\*innen, ihren Lernfortschritt zu überprüfen und wichtige Inhalte nachhaltig zu verankern. Die Wissenschecks sind praxisnah gestaltet und dienen als wertvolles Instrument zur Vorbereitung auf Prüfungen oder zur Anwendung im Berufsalltag.

Titel	Bereich
Bankkalkulation	Bankrechnungswesen
Aufsicht in Europa und Österreich	Basiswissen Bankenaufsichtsrecht
Wesentliche Bestimmungen des BWG	Basiswissen Bankenaufsichtsrecht
Geldwäsche Basics	Compliance
Geldwäscherei-Kommerzberater	Compliance
Geldwäscherei-Privatkundenbetreuer	Compliance
Wertpapier-Compliance	Compliance
Wohilverhaltensregeln	Compliance
Nachhaltigkeit im Finanzierungsgeschäft	Finanzierung
Grundlagen der Finanzierung	Finanzierung
Grundlagen der Finanzierung - Advanced	Finanzierung
Hypothekar- und Immobilienkreditgesetz	Finanzierung
Abschlusstest Grundbuch Gesamt	Finanzierung - Grundbuch
Deutsches Grundbuchsrecht	Finanzierung - Grundbuch
Basiswissen Grundbuch	Finanzierung - Grundbuch
Grundbuchseintragung	Finanzierung - Grundbuch
Die grundbücherliche Sicherstellung	Finanzierung - Grundbuch
Fit & Proper Testsimulation	Fit & Proper - Basiswissen für den Aufsichtsrat
Ordnungsnormen der CRR	Fit & Proper - Basiswissen für den Aufsichtsrat
Update Bankenregulatorik	Fit & Proper - Basiswissen für den Aufsichtsrat
Wesentliche Bestimmungen des BWG und Corporate Governance	Fit & Proper - Basiswissen für den Aufsichtsrat
FATCA	Steuern
Schenkungs meldegesetz	Steuern
Volkswirtschaft	Volkswirtschaft
EIP Upgrade Vortest	Wertpapier
MiFID II und WAG 2018	Wertpapier

## 5.5 Lernprogramme

Unsere Lernprogramme sind darauf ausgelegt, Inhalte strukturiert und effizient zu vermitteln. Sie bieten den Teilnehmern\*innen die Möglichkeit, ihr Wissen gezielt zu erweitern und anzuwenden. Durch interaktive Module und praxisorientierte Aufgaben werden Lernziele klar definiert und nachhaltig erreicht. Je nach Bedarf stehen digitale Selbstlernprogramme oder betreute Lernformate zur Verfügung, die optimal auf unterschiedliche Lerntypen abgestimmt sind.

Titel	Bereich
Doppelte Buchhaltung 1	Bankrechnungswesen
Doppelte Buchhaltung 2	Bankrechnungswesen
Business Continuity Management	Basiswissen
Datenschutz - leicht erklärt	Basiswissen
Datenschutz-Grundverordnung	Basiswissen
Grundlagen der Agilität	Basiswissen
IT-Sicherheit/Informationssicherheit	Basiswissen
Korruptionsprävention	Basiswissen
Operationelles Risiko	Basiswissen
Solvabilität und Eigenmittel	Basiswissen
Verhinderung von Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung - Grundlagen	Basiswissen
Aufsicht in Europa und Österreich: EBA-EZB-FMA	Basiswissen Bankenaufsichtsrecht
Wesentliche Bestimmungen des BWG	Basiswissen Bankenaufsichtsrecht
Geldwäsche - Basics	Compliance
Geldwäsche - Praxisfälle Kundengeschäft	Compliance
Wertpapier-Compliance Basics (WAG 2018)	Compliance
Wohlverhaltensregeln (WAG 2018)	Compliance
Sichere Nutzung von KI	Cyber Security
Cyber Security	Cyber Security
Cyber Security: Advanced	Cyber Security
Cyber Security: Home Office	Cyber Security
Cyber Security: Mitarbeiter Awareness	Cyber Security
Cyber Security: Sicher Unterwegs	Cyber Security
Nachhaltigkeit im Finanzwesen: Grundwissen (Basic)	Ethik
Nachhaltigkeit im Finanzwesen: Vertiefung (Advanced)	Ethik
Hypothekar- und Immobilienkreditgesetz	Finanzierung
Grundbuch	Finanzierung - Grundbuch
Fit & Proper Regime	Fit & Proper - Basiswissen für den Aufsichtsrat
Ordnungsnorm CRR	Fit & Proper - Basiswissen für den Aufsichtsrat
Wesentliche Bestimmungen des BWG und Corporate Governance	Fit & Proper - Basiswissen für den Aufsichtsrat
Praxiswissen Kommunikation - Grundgesetz	Kommunikation
Praxiswissen Kommunikation - Grundhaltungen	Kommunikation
Praxiswissen Kommunikation - Sender-Empfänger-Modell	Kommunikation
Praxiswissen Kommunikation - Vier Seiten eine Nachricht	Kommunikation

---

Digital Operational Resilience Act (DORA)	Recht
Grundlagen des Vertrags-, Personen-, Schuld- und Sachenrechts (Recht 1)	Recht
Automatischer Informationsaustausch in Steuersachen	Steuern
FATCA-Lernprogramm	Steuern
US-Quellensteuer ("US-Withholding Tax")	Steuern
Grundlagen des Versicherungsgeschäfts	Versicherungen
Wohilverhaltensregeln beim Versicherungsvertrieb	Versicherungen
Volkswirtschaft	Volkswirtschaft
Wertpapier-Produktwissen/Teil 1	Wertpapier
Wertpapier-Produktwissen/Teil 2	Wertpapier
SEPA 2014	Zahlungsverkehr