



Schulungskonzept r u d i

Stand 07/2025



Akademie der
Sparkassen-Finanzgruppe Saar



Das DSGVO-Projekt r u d i

Die Kundenreise hat Auswirkungen auf den gesamten Privatkundenvertrieb



r u d i deckt künftig die gesamte Kundenreise im Bereich Immobilien ab



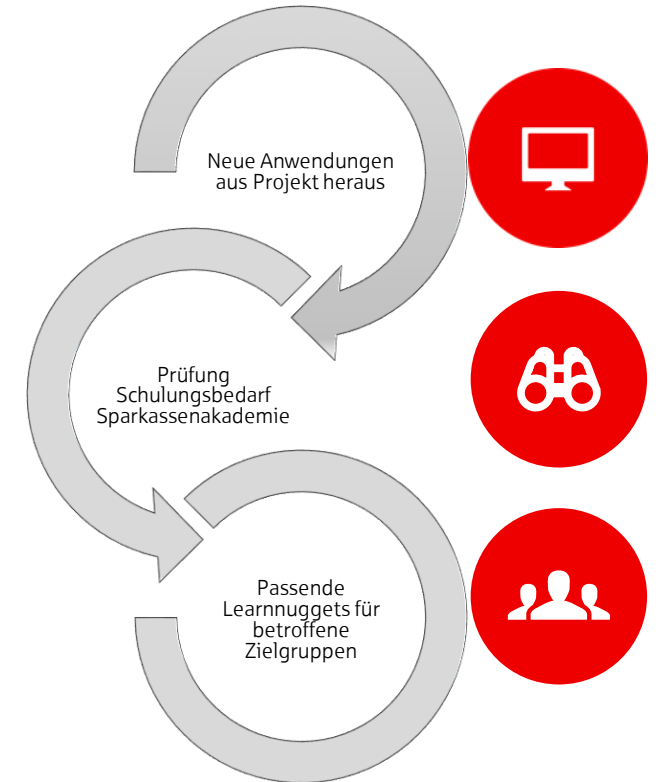
Quelle: DSGVO

Phase 1:

Fokus auf Grundqualifizierungen für alle Zielgruppen im Vertrieb.



Phase 2: Fokus auf die vertriebliche Nutzung der neuen Anwendungen in Abstimmung mit den Dienstleistern.



Einführungskonzept r u d i für die Sparkassen

Grundlage für die erfolgreiche Umsetzung sind ein durchgeführter Readiness-Check und die vollständige Umsetzung der Muss-Komponenten



Zentrale Veranstaltungen



Strategiedialog/Auftragsklärung

Zielgruppe:

Vorstand, Projektleitung, Teamleitung(en) Vertriebsmanagement, Personalentwicklung, ggf. weitere TN direkt aus dem Vertrieb
Verantwortliche Regionalverband

Zielsetzung: Die Teilnehmenden

- haben einen Gesamtüberblick über das Projektvorhaben
- wissen, welche strategischen individuellen Leitplanken im Institut bei der Umsetzung zu beachten sind
- kennen die festgelegten Prozesse
- schaffen eine gemeinsame Basis für den Projektstart durch Sensibilisierung für Aufwandsindikation

Dauer: 3 Stunden

Ort: digital oder Sparkasse

Relevanz für:

Inhalt:

- Überblick zu r u d i und über die Handlungsfelder für eine erfolgreiche Einführung
- Diskussion strategischer und operativer Fragestellungen
- Klares Commitment für notwendige Veränderungsprozesse
- Erste Identifikation von Change-Themen
- Basis für Projektplanung (Einführungskonzept)

Vorstand/ Bereichsleitende	✓
Projektverantwortliche r u d i	✓
Führungskräfte Markt	
Baufinanzierungsberatende	
Primärbetreuende	
Administration	
Makler/-innen	
Mitarbeitende KSC/KSC+	

Change-Workshop

Zielgruppe:

Projektteam, die den Roll-out im Institut begleiten (Schnittstellen- und rollenübergreifend, z.B. Vertriebsvorstand, Projektleitung, Personalentwicklung, interne Kommunikation, Führungsebene betroffener Bereiche, zweite Vertriebsführungsebene)

Zielsetzung: Die Teilnehmenden

- haben einen Gesamtüberblick über Veränderungen aus dem Roll-out
- kennen die Anforderungen an die Change-Begleitung bei einem Roll-out
- erarbeiten gemeinsam die zentralen Botschaften/Nutzenargumentation zur Einführung der Veränderung
- wissen, was als konkrete Umsetzung in der Kommunikation in Formaten und Inhalten zu vermitteln ist

Dauer: 4-5 Stunden

Ort: Sparkasse

Relevanz für:

Inhalt:

- Gemeinsame Sinn- und Zielklärung von r u d i sowie Nutzenargumentation
- Strategische Einordnung des anstehenden Projekts
- Überblick zu Change-Management: Was verändert sich für wen? Wie kann dies erfolgreich begleitet werden?
- Stimmungslage zum Projekt und Projektumfeld
- Kommunikationsplanung zur Erreichung hoher Akzeptanz
- Wirksames Zusammenspiel der Verantwortlichen: Roll-out-Vorgehen gemeinsam durchgehen, Rollen klären, Kommunikationsvorhaben abstimmen

Vorstand/ Bereichsleitende	✓
Projektverantwortliche r u d i	✓
Führungskräfte Markt	✓
Baufinanzierungsberatende	
Primärbetreuende	
Administration	
Makler/-innen	
Mitarbeitende KSC/KSC+	

Kick-off Workshop

Zielgruppe:

Vorstand, Projektleitung, Teamleitung(en) Vertriebsmanagement, Führungskräfte Markt, Baufinanzierungsberatende, Lead-Verantwortliche, Makler/-innen, Mitarbeitende KSC/DBC, Administratoren, FK andere Bereiche

Zielsetzung: Die Teilnehmenden

- kennen die strategische Zielsetzung und Chancen des Projekts
- haben einen Gesamtüberblick über das Projektvorgehen
- kennen ihre Rolle und ihren Beitrag zum Gelingen

Dauer: 1-2 Stunden

Ort: digital oder Sparkasse

Relevanz für:

Inhalt:

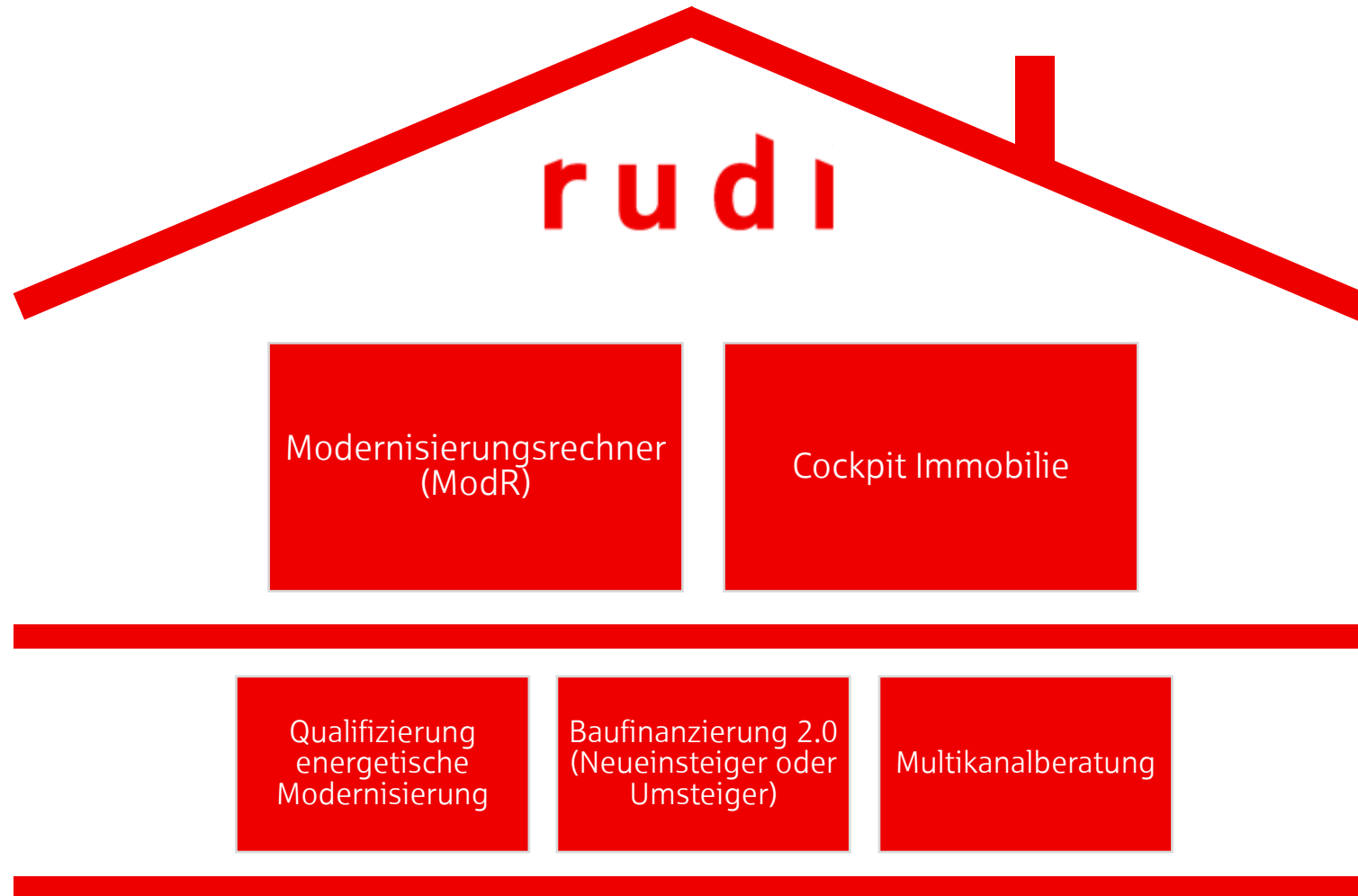
- Überblick zu r u d i und über die Handlungsfelder für eine erfolgreiche Einführung
- Zielsetzung und Einordnung in die Gesamtstrategie
- Einführungskonzept
- Rolle und Beitrag der einzelnen MA

Vorstand/ Bereichsleitende	✓
Projektverantwortliche r u d i	✓
Führungskräfte Markt	✓
Baufinanzierungsberatende	✓
Primärbetreuende	✓
Administration	✓
Makler/-innen	✓
Mitarbeitende KSC/KSC+	✓

Rolle Baufinanzierungs- beratende



Überblick Schulungsmodule Baufinanzierung



Baufinanzierung 2.0

Zielgruppe:

Neueinsteiger/-innen Baufi_neo

Zielsetzung: Die Teilnehmenden

- kennen die Grundlagen der Bildschirmberatung und deren Herausforderungen sowie Baufi 2.0 in OSP_neo
- wissen um die vertrieblichen Chancen in der Beratung mit Baufi 2.0
- können Baufi 2.0 (im Rahmen einer Bildschirmberatung) kunden- und vertriebsorientiert anwenden

Dauer: 2 Tage

Ort: Sparkassenakademien/ Inhouse

Relevanz für:

Inhalt:

- Besonderheiten der Bildschirmberatung
 - OSP_neo kennenlernen mit Fokus auf Baufi 2.0
 - Vom unverbindlichen Angebot zur Vertragserstellung
 - Vertriebliche Ansätze erkennen und nutzen
- optional:
- Wege zur Verstetigung der Beratungsintensität
 - Neue Impulse zur Steigerung des Erfolgs und zur Qualitätssicherung
 - Individuelle Begleitung bei Baufi-Beratungsgesprächen

Führungskräfte Markt

Baufinanzierungsberatende

Primärbetreuende

Administratoren

Makler/-innen

Mitarbeitende KSC/KSC+



Baufinanzierung 2.0

Zielgruppe:

Umsteiger/-innen Baufi_neo

Zielsetzung: Die Teilnehmenden

- kennen die wesentlichen Änderungen in der Beratung mit Baufi 2.0
- wissen um die vertrieblichen Chancen in der Beratung mit Baufi 2.0
- können Baufi 2.0 (im Rahmen einer Bildschirmberatung) kunden- und vertriebsorientiert anwenden

Dauer: 2Tage

Ort: Sparkassenakademien/ Inhouse

Relevanz für:

Inhalt:

- Kennenlernen der Änderungen in Baufi 2.0
 - Vom unverbindlichen Angebot zur Vertragserstellung
 - Vertriebliche Ansätze erkennen und nutzen
- optional:
- Wege zur Verstetigung der Beratungsintensität
 - Neue Impulse zur Steigerung des Erfolgs und zur Qualitätssicherung
 - Individuelle Begleitung bei Baufi-Beratungsgesprächen

Führungskräfte Markt	
Baufinanzierungsberatende	✓
Primärbetreuende	
Administration	
Makler/-innen	
Mitarbeitende KSC/DBC	

Qualifizierung/Vertiefung energetische Modernisierung (Spezialisten)

Zielgruppe:

Beratende, die ihre Kunden und Kundinnen bei energetischen Modernisierungsvorhaben begleiten

Zielsetzung: Die Teilnehmenden

- kennen die technischen Grundlagen der energetischen Modernisierung sowie deren Fördermöglichkeiten
- können die energetischen Modernisierungsvorhaben einschätzen und passende Fördermöglichkeiten empfehlen
- nutzen ihr Wissen vertrieblich

Dauer: 4,5 Tage (+LEK)

Ort: Sparkassenakademien/Inhouse (BlendedPlus)

Relevanz für:

Inhalt:

- Hinführung zum Thema - Klimaschutz und Co.
- Ordnungsrechtliche Vorgaben zur Energieeffizienz von Wohngebäuden
- Wärmeschutzmaßnahmen an der Gebäudehülle (vom Keller bis zum Dach)
- Verbesserung der Anlagentechnik zur Beheizung und Trinkwasserversorgung
- Einsparmöglichkeiten von Wärmeschutzmaßnahmen und Heizungsoptimierung
- Vertiefung - Grundlagen der energetischen Gebäudebilanzierung
- Die Förderprogramme für energetische Sanierungen & die energetische Optimierung mit Fördermitteln
- Verkäuferische Kompetenz in der Modernisierungsberatung

Führungskräfte Markt	
Baufinanzierungsberatende	✓
Primärbetreuende	
Administration	
Makler/-innen	✓
Mitarbeitende KSC/KSC+	

Modernisierungsrechner

Zielgruppe:

Makler/-innen, Baufinanzierungsberatende, die **keine** tiefere Qualifizierung für energetische Modernisierung haben

Zielsetzung: Die Teilnehmenden

- kennen die technischen Grundlagen der energetischen Modernisierung
- können die Eingaben des Kunden interpretieren und die Funktionsweise des Modernisierungsrechners erklären
- verstehen die Ergebnisse im Modernisierungsfahrplan und können diese in Grundzügen erklären
- nutzen Vertriebsansätze aus dem Modernisierungsrechner und können erfolgreich an Spezialist/-innen überleiten

Dauer: 30 - 60 Minuten

Ort: E-Learning / Webinar

Relevanz für:

Inhalt:

- Technische Basics zur energetischen Modernisierung und mögliche Informationsquellen
- Chancen/Nutzen des Modernisierungsrechners
- Funktionsweise/Eingaben/Einflussfaktoren des Modernisierungsrechners
- Interpretation der Ergebnisse des Modernisierungsfahrplans
- Professionelle Überleitung an Spezialist/-innen

Führungskräfte Markt	✓
Baufinanzierungsberatende	✓
Primärbetreuende	✓
Administration	
Makler/-innen	✓
Mitarbeitende KSC/KSC+	✓

Alles im Blick: mit dem Cockpit Immobilie

Zielgruppe:

Makler/-innen, Baufinanzierungsberatende, Primärbetreuende, Mitarbeitende KSC/KSC+

Zielsetzung: Die Teilnehmenden

- kennen die strategische Zielsetzung und ihren Beitrag zu einem positiven Kundenerlebnis
- kennen die Eingabemöglichkeiten des Kunden
- können grundlegende Fragen zum Cockpit beantworten
- nutzen Leads und Anspracheanlässe aus dem Cockpit

Dauer: 60 min

Ort: Webinar

Relevanz für:

Inhalt:

- Ziele und Chancen des Cockpits in der künftigen Marktpositionierung
- Funktionsweise/Eingaben/Einflussfaktoren des Cockpits
- Entwickeln von Vertriebsansätzen und passende Ansprachen
- Professionelle Überleitung an Spezialist/-innen

Führungskräfte Markt	✓
Baufinanzierungsberatende	✓
Primärbetreuende	✓
Administration	
Makler/-in	✓
Mitarbeitende KSC/KSC+	✓

Multikanalberatung

Zielgruppe:

Baufinanzierungsberatende

Zielsetzung: Die Teilnehmenden

- lernen, wie Sie professionell medial beraten
- wissen, wie Sie gekonnt die Kamera einsetzen
- üben erste mediale Beratungsgespräche

Dauer: 1,5-2,5 Tage

Ort: Sparkasse + E-Learning

Relevanz für:

Inhalt:

- Technische Einrichtung des Arbeitsplatzes
- Gesprächsführung per Videoberatung
- Umgang mit Beratungsmedien (z.B. OSPlus_neo) und Visualisierungshilfen
- Wirkung vor der Kamera
- Simulationstraining (im Tandem wechselseitig in der Rolle Kunde/ Kundin und Beratende(r))

Hinweis: Voraussetzung ist die bereits erfolgte Implementierung der Multikanalberatung in anderen Zielgruppen

Führungskräfte Markt



Baufinanzierungsberatende



Primärbetreuende



Administration

Makler/-innen

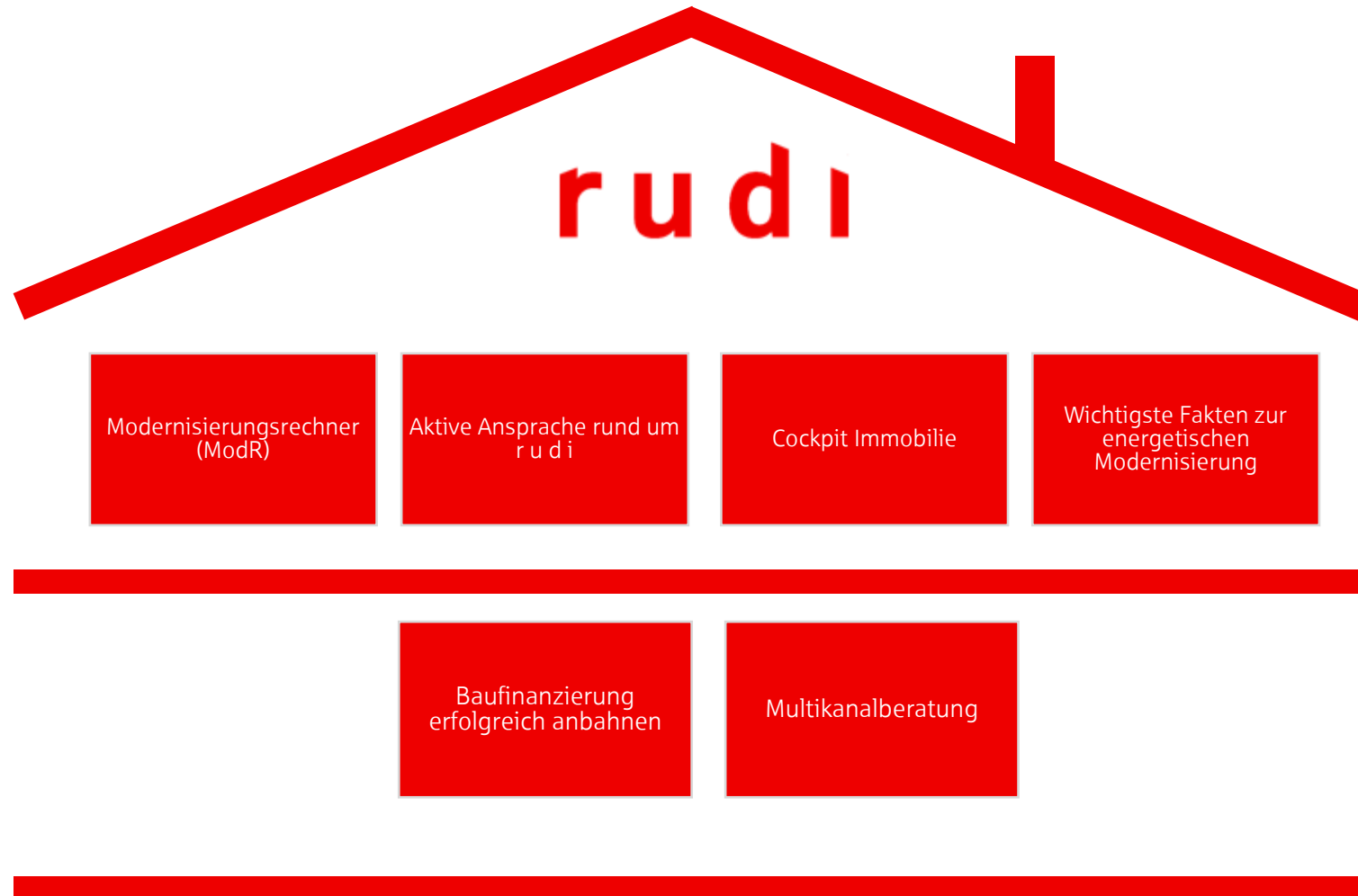
Mitarbeitende KSC/DKSC+

Rolle Primärbetreuende

(PK, DBC, PB, GK, FK)



Überblick Schulungsmodule Primärbetreuende



Baufinanzierungen erfolgreich anbahnen mit OSPlus_neo

Zielgruppe:

Primärbetreuende, Mitarbeitende KSC/KSC+

Zielsetzung: Die Teilnehmenden

- kennen die Anwendung "Baufinanzierung Anbahnung" unter OSPlus_neo
- können in der Anwendung sicher navigieren und kennen die vertrieblichen Ansätze aus dem Prozess
- können mit der Anwendung das Gespräch im Sinne der Kunden führen und weitere Bedarfe für ein ganzheitliches Ergebnis wecken
- kennen Wege zur professionellen Überleitung und können diese erfolgreich umsetzen

Dauer: 0,5 – 1 Tage

Ort: vor Ort

Relevanz für:

Inhalt:

- Sicher navigieren im Prozess "Baufinanzierung Anbahnung"
- Informationen der Kunden richtig verarbeiten und vertrieblich sinnvoll nutzen
- Exkurs: SFK-Themenfeld "Wohnen und Immobilie" und Detailanalyse Immobilie
- Erfolgreich an Beratende für Baufinanzierung überleiten
- Weitere Schritte mit den Kunden verbindlich planen

Führungskräfte Markt	
Baufinanzierungsberatende	
Primärbetreuende	✓
Administration	
Makler/-innen	
Mitarbeitende KSC/KSC+	✓

Modernisierungsrechner

Zielgruppe:

Primärbetreuende, Mitarbeitende KSC/KSC+

Zielsetzung: Die Teilnehmenden

- kennen die technischen Grundlagen der energetischen Modernisierung
- können die Eingaben des Kunden interpretieren und die Funktionsweise des Modernisierungsrechners erklären

Dauer: 30 Minuten

Ort: E-Learning/ Webinar

Relevanz für:

Inhalt:

- Technische Basics zur energetischen Modernisierung und mögliche Informationsquellen
- Chancen/Nutzen des Modernisierungsrechners
- Funktionsweise/Eingaben/Einflussfaktoren des Modernisierungsrechners

Führungskräfte Markt	✓
Baufinanzierungsberatende	
Primärbetreuende	✓
Administration	
Makler/-innen	
Mitarbeitende KSC/KSC+	✓

Modernisierungsrechner: Daten und Fakten rund um die energetische Modernisierung

Zielgruppe:

Primärbetreuende, Mitarbeitende KSC/KSC+

Zielsetzung: Die Teilnehmenden

- kennen die technischen Grundlagen der energetischen Modernisierung
- wissen warum das Thema energetische Modernisierung so wichtig ist
- können die wichtigsten Werte in Grundzügen erklären
- verstehen die Ergebnisse im Modernisierungsfahrplan und können diese in Grundzügen erklären

Dauer: 60-90 Minuten

Ort: Webinar

Relevanz für:

Inhalt:

- Technische Basics zur energetischen Modernisierung und mögliche Informationsquellen
- Interpretation der Ergebnisse des Modernisierungsfahrplans
- Aktuelle Zahlen und Fakten zum Immobilienmarkt und dem Modernisierungsbedarf
- Kostenübersicht und Nutzen von einzelnen Modernisierungsmaßnahmen im Kontext des Modernisierungsrechners
- Hinweis auf vorhandene Energieberaternetzwerke in den Sparkassen

Führungskräfte Markt

Baufinanzierungsberatende

Primärbetreuende

Administration

Makler/-innen

Mitarbeitende KSC/KSC+



Alles im Blick - mit dem Cockpit Immobilie

Zielgruppe:

Makler/-innen, Baufinanzierungsberatende, Primärbetreuende, Mitarbeitende KSC/KSC+

Zielsetzung: Die Teilnehmenden

- kennen die strategische Zielsetzung und ihren Beitrag zu einem positiven Kundenerlebnis
- kennen die Eingabemöglichkeiten des Kunden
- können grundlegende Fragen zum Cockpit beantworten
- nutzen Leads und Anspracheanlässe aus dem Cockpit und leiten in das SFK- Themenfeld „Wohnen und Immobilie“ über

Dauer: 60 min

Ort: Webinar

Relevanz für:

Inhalt:

- Ziele und Chancen des Cockpits in der künftigen Marktpositionierung
- Funktionsweise/Eingaben/Einflussfaktoren des Cockpits
- Entwickeln von Vertriebsansätzen und passende Ansprachen
- Professionelle Überleitung an Spezialist/-innen

Führungskräfte Markt	✓
Baufinanzierungsberatende	✓
Primärbetreuende	✓
Administration	
Makler/-in	✓
Mitarbeitende KSC/KSC+	✓

Einfach machen: Aktive Ansprache mit r u d i

Zielgruppe:

Primärbetreuende, Mitarbeitende KSC/KSC+

Zielsetzung: Die Teilnehmenden

- kennen die strategische Zielsetzung und ihren Beitrag zu einem positiven Kundenerlebnis
- nutzen Leads und Anspracheanlässe aus dem Cockpit/ModR für Vertriebsansätze
- nutzen das SFK-Themenfeld „Wohnen und Immobilie“ zur aktiven Ansprache der Themen rund um die Immobilie und benutzen ergänzend den ModR / das Cockpit Immobilien
- leiten professionell an Spezialisten (Baufinanzierung, Energieberatung) über

Dauer: 90 Minuten

Ort: Webinar oder im Anschluss an BauFi Anbahnung

Relevanz für:

Inhalt:

- Ziele und Chancen des Cockpits in der künftigen Marktpositionierung
- Entwickeln von Vertriebsansätzen und passende Ansprachen
- SFK-Themenfeld „Wohnen und Immobilie“ als ein wichtiges Thema in Kundengesprächen
- Professionelle Überleitung an Spezialist/-innen

Führungskräfte Markt	✓
Baufinanzierungsberatende	
Primärbetreuende	✓
Administration	
Makler/-innen	
Mitarbeitende KSC/KSC+	✓

Staatliche Förderung in der energetischen Modernisierung

Zielgruppe:

Primärbetreuende, Mitarbeitende KSC/ KSC+

Zielsetzung: Die Teilnehmenden

- kennen Grundlagen der staatlichen Förderung
- können qualifiziert an Energieberater überleiten

Dauer: 30 Minuten

Ort: Webinar

Relevanz für:

Inhalt:

- Grundlagen staatliche Förderung
- Aktuelle Fördermöglichkeiten

Führungskräfte Markt	
Baufinanzierungsberatende	
Primärbetreuende	✓
Administration	
Makler/-innen	
Mitarbeitende KSC/KSC+	✓

Multikanalberatung

Zielgruppe:

Primärbetreuende

Zielsetzung: Die Teilnehmenden

- lernen, wie Sie professionell medial beraten
- wissen, wie Sie gekonnt die Kamera einsetzen
- üben erste mediale Beratungsgespräche

Dauer: 1,5-2,5 Tage

Ort: vor Ort in Sparkasse + E-Learning

Relevanz für:

Inhalt:

- Technische Einrichtung des Arbeitsplatzes
- Gesprächsführung per Videoberatung
- Umgang mit Beratungsmedien (z.B. OSPlus_neo) und Visualisierungshilfen
- Wirkung vor der Kamera
- Simulationstraining (im Tandem wechselseitig in der Rolle Kunde/ Kundin und Beratende(r))

Hinweis: Voraussetzung ist die bereits erfolgte Implementierung der Multikanalberatung in anderen Zielgruppen

Führungskräfte Markt



Baufinanzierungsberatende

Primärbetreuende



Administration

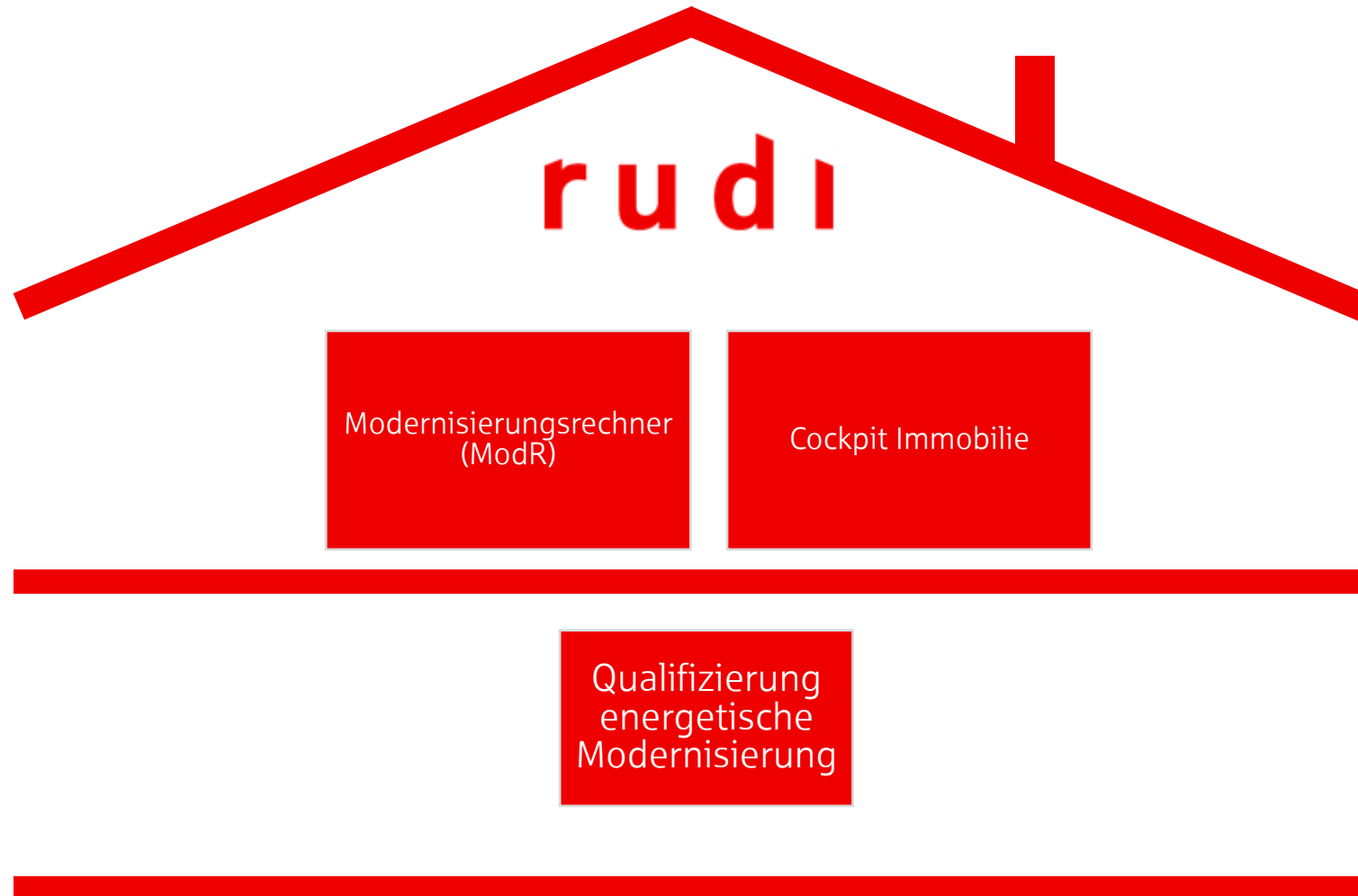
Makler/-innen

Mitarbeitende KSC/KSC+

Rolle Makler/-innen



Überblick Schulungsmodule Makler



Qualifizierung/Vertiefung energetische Modernisierung (Spezialisten)

Zielgruppe:

Beratende, die ihre Kunden und Kundinnen bei energetischen Modernisierungsvorhaben begleiten

Zielsetzung: Die Teilnehmenden

- kennen die technischen Grundlagen der energetischen Modernisierung sowie deren Fördermöglichkeiten
- können die energetischen Modernisierungsvorhaben einschätzen und passende Fördermöglichkeiten empfehlen
- nutzen ihr Wissen vertrieblich

Dauer: 24-36 UE (+LEK)

Ort: Sparkassenakademien/Inhouse (BlendedPlus)

Relevanz für:

Inhalt:

- Hinführung zum Thema - Klimaschutz und Co.
- Ordnungsrechtliche Vorgaben zur Energieeffizienz von Wohngebäuden
- Wärmeschutzmaßnahmen an der Gebäudehülle (vom Keller bis zum Dach)
- Verbesserung der Anlagentechnik zur Beheizung und Trinkwasserversorgung
- Einsparmöglichkeiten von Wärmeschutzmaßnahmen und Heizungsoptimierung
- Vertiefung - Grundlagen der energetischen Gebäudebilanzierung
- Die Förderprogramme für energetische Sanierungen & die energetische Optimierung mit Fördermitteln
- Verkäuferische Kompetenz in der Modernisierungsberatung

Führungskräfte Markt	
Baufinanzierungsberatende	✓
Primärbetreuende	
Administration	
Makler/-innen	✓
Mitarbeitende KSC/KSC+	

Modernisierungsrechner

Zielgruppe:

Makler/-innen, Baufinanzierungsberatende, die **keine** tiefere Qualifizierung für energetische Modernisierung haben

Zielsetzung: Die Teilnehmenden

- kennen die technischen Grundlagen der energetischen Modernisierung
- können die Eingaben des Kunden interpretieren und die Funktionsweise des Modernisierungsrechners erklären
- verstehen die Ergebnisse im Modernisierungsfahrplan und können diese in Grundzügen erklären
- nutzen Vertriebsansätze aus dem Modernisierungsrechner und können erfolgreich an Spezialist/-innen überleiten

Dauer: 30 - 60 Minuten

Ort: E-Learning / Webinar

Relevanz für:

Inhalt:

- Technische Basics zur energetischen Modernisierung und mögliche Informationsquellen
- Chancen/Nutzen des Modernisierungsrechners
- Funktionsweise/Eingaben/Einflussfaktoren des Modernisierungsrechners
- Interpretation der Ergebnisse des Modernisierungsfahrplans
- Professionelle Überleitung an Spezialist/-innen

Führungskräfte Markt	✓
Baufinanzierungsberatende	✓
Primärbetreuende	✓
Administration	
Makler/-innen	✓
Mitarbeitende KSC/KSC+	✓

Alles im Blick: mit dem Cockpit Immobilie

Zielgruppe:

Makler/-innen, Baufinanzierungsberatende, Primärbetreuende, Mitarbeitende KSC/KSC+

Zielsetzung: Die Teilnehmenden

- kennen die strategische Zielsetzung und ihren Beitrag zu einem positiven Kundenerlebnis
- kennen die Eingabemöglichkeiten des Kunden
- können grundlegende Fragen zum Cockpit beantworten
- nutzen Leads und Anspracheanlässe aus dem Cockpit

Dauer: 60 min

Ort: Webinar

Relevanz für:

Inhalt:

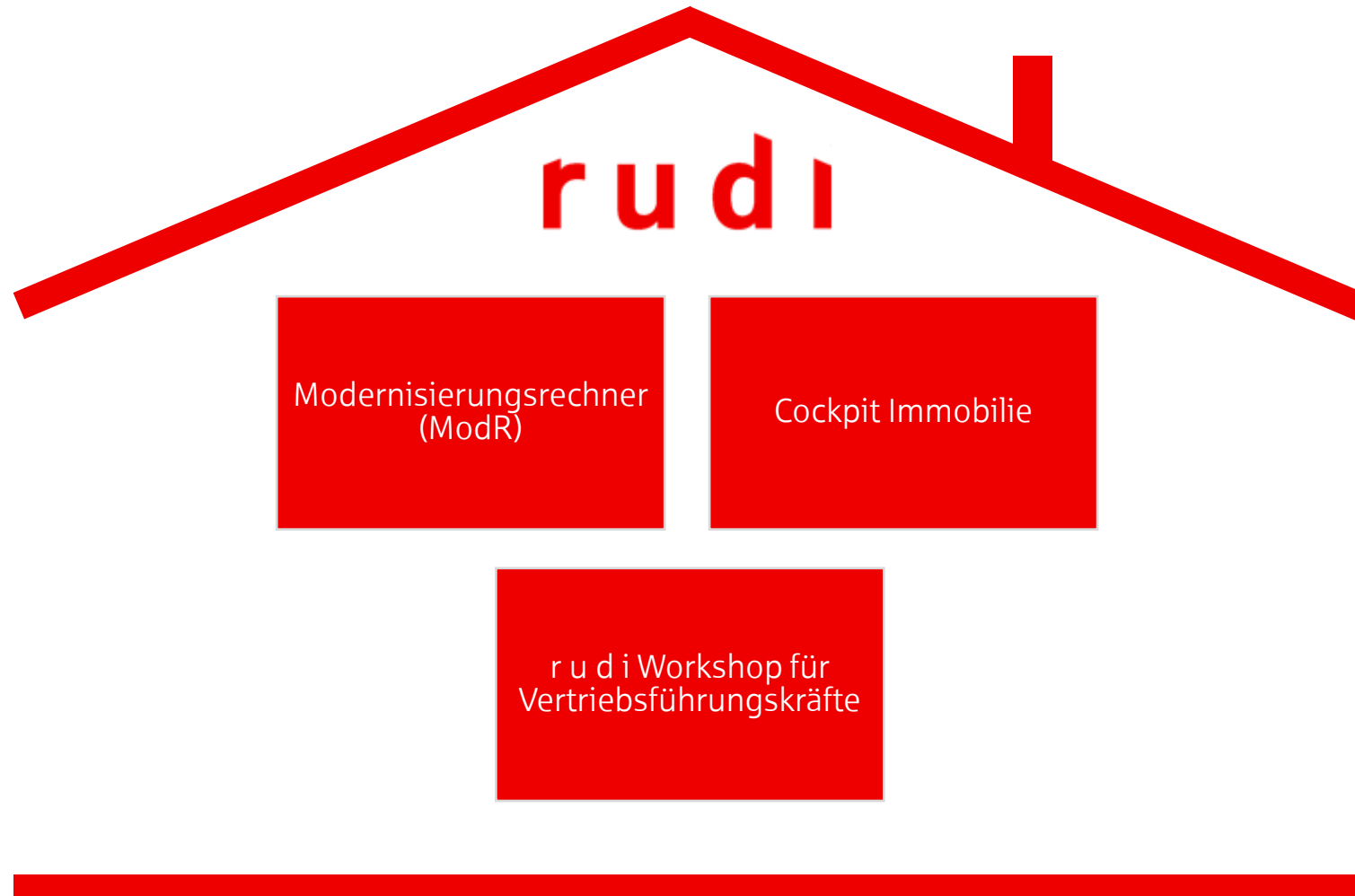
- Ziele und Chancen des Cockpits in der künftigen Marktpositionierung
- Funktionsweise/Eingaben/Einflussfaktoren des Cockpits
- Entwickeln von Vertriebsansätzen und passende Ansprachen
- Professionelle Überleitung an Spezialist/-innen

Führungskräfte Markt	✓
Baufinanzierungsberatende	✓
Primärbetreuende	✓
Administration	
Makler/-in	✓
Mitarbeitende KSC/KSC+	✓

Rolle Vertriebsführungskräfte



Überblick Schulungsmodule Vertriebsführungskräfte



r u d i Workshop für Vertriebsführungskräfte

Zielgruppe:
Vertriebsführungskräfte

Zielsetzung: Die Teilnehmenden

- können Ziele, Potenziale und strategischen Nutzen von r u d i für das Gesamthaus vermitteln und den hierzu erforderlichen Beitrag des Beraters/der Beraterin und des Teams herausstellen
- können die Berater/-innen motivieren, r u d i in der Beratung aktiv in der Beratung umzusetzen
- unterstützen ihre Mitarbeitenden nachhaltig bei der Ansprache des Themas Immobilie
- definieren Anlässe, um nach Implementierung im Einzel-/Gruppenkontext weiterhin auf r u d i zu fokussieren und voran zu bringen

Dauer: 0,5 Tage

Ort: Sparkassenakademien/Inhouse

Relevanz für:

- Ansätze zur systematischen Nutzung von Vertriebspotenzialen von r u d i
- Rolle und Aufgabe als Führungskraft zur nachhaltigen Sicherung der Nutzung von ModR und Cockpit Immobilien durch alle Berater/-innen im Team
- Motivation für die Umsetzung schaffen
- „Nah dran“ – Mitarbeitenden Unterstützung in der und für die Praxis bieten
- Blick auf mögliche Stolperstellen und Lösungsansätze (Ausgestaltung Schnittstellen Baufinanzierungsberatern/-innen – Makler/-innen, fehlende „Quick-Wins“)

Führungskräfte Markt



Baufinanzierungsberatende

Primärbetreuende

Administration

Makler/-innen

Mitarbeitende KSC/KSC+

Rolle Administration



Überblick Schulungen Administration



Administration Baufinanzierung mit OSPlus_neo (S425)

Zielgruppe: Mitarbeiter/-innen,

- die die Administration der Finanzierungs-Prozesse inkl. Regelwerk innerhalb von OSPlus vornehmen
- aus der Kreditorganisation oder dem Kreditsekretariat, die für die Erarbeitung bzw. Dokumentation der institutsindividuellen Regeln für die Produktadministration verantwortlich sind

Zielsetzung: Die Teilnehmenden

- kennen die verschiedenen Bestandteile der aktuellen Administration von Baufinanzierungsprozessen mit OSPlus_neo und können diese in Ihrem Institut umsetzen.
- sind vertraut mit Regelsätzen und Individualisierungen in Verbindung mit dem Baufinanzierungsprozess und sind in der Lage, eine sparkassenindividuelle Administration vorzunehmen.

Dauer: 2 Tage

Ort: Webinar

Relevanz für:

Inhalt:

- Institutsparameter
- KURS-Berechtigungen
- GPS-Administration
- Produktadministration
- Administration der zugehörigen Regelsätze
- Regelbasierte Produktermittlung
- Erläuterung des Standardregelwerks und Darstellung der Individualisierungsmöglichkeiten
- Weitere Administration und Testszenarien - inkl. zum jeweiligen Veranstaltungszeitpunkt vorliegender Neuerungen durch Weiterentwicklungen
- Behandlung institutsindividueller Fragen
- Übungen zur Administration (insbesondere Produktadministration und Produktermittlung)

Führungskräfte Markt	
Baufinanzierungsberatende	
Primärbetreuende	
Administration	✓
Makler/-innen	
Mitarbeitende KSC/DBC	

Optimierung der Administration zur Baufinanzierung mit OSPlus_neo (S428)

Zielgruppe: Mitarbeiter/-innen,

- die die Administration des Baufinanzierungsprozesses mit OSPlus_neo vornehmen sowie
- aus den Bereichen Kreditorganisation und/oder Kreditsekretariat, die für die Erarbeitung bzw. Dokumentation der institutsindividuellen Kredit-Prozesse verantwortlich sind

Zielsetzung: Die Teilnehmenden

- entwickeln Lösungen für häufig auftretende Probleme bei der Administration der Baufinanzierung mit OSPlus_neo.
- kennen die wesentlichen Änderungen der vorangegangenen Releases.
- können die sparkassenindividuelle Administration der Baufinanzierung mit OSPlus_neo optimieren und erhalten detaillierte Kenntnisse insbesondere für die Administration der Regelsätze.

Dauer: 1 Tag

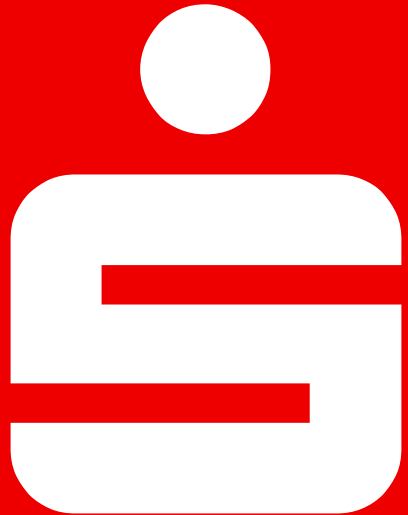
Ort: Webinar

Relevanz für:

Inhalt:

- Lösungen für häufige Probleme
- Erläuterungen des Begriffs "Baufinanzierung mit OSPlus_neo"
- Institutsparameter (Vorbelegungen etc.)
- Produktbaukasten (Bestandsproduktvarianten und wesentliche Leistungsprodukte)
- Produkttableau OSPlus-Kredit
- Regelsatz "Produktstrategie"
- Umgang mit der Adminunterstützung aus dem FI-Kundenportal
- Laufende Änderungen und Weiterentwicklungen (z.B. zu Release-Einsätzen)
- Besprechung institutsindividueller Fragen

Führungskräfte Markt	
Baufinanzierungsberatende	
Primärbetreuende	
Administration	✓
Makler/-innen	
Mitarbeitende KSC/DBC	



Danke.

Akademie der Sparkassen-Finanzgruppe Saar



Lisa-Marie Stephan
Europaallee 3-4
66113 Saarbrücken
+49 681 9340-230
lisa-marie.stephan@svsaar.de