

Time to
change



 Finanzgruppe
Deutscher Sparkassen- und Giroverband

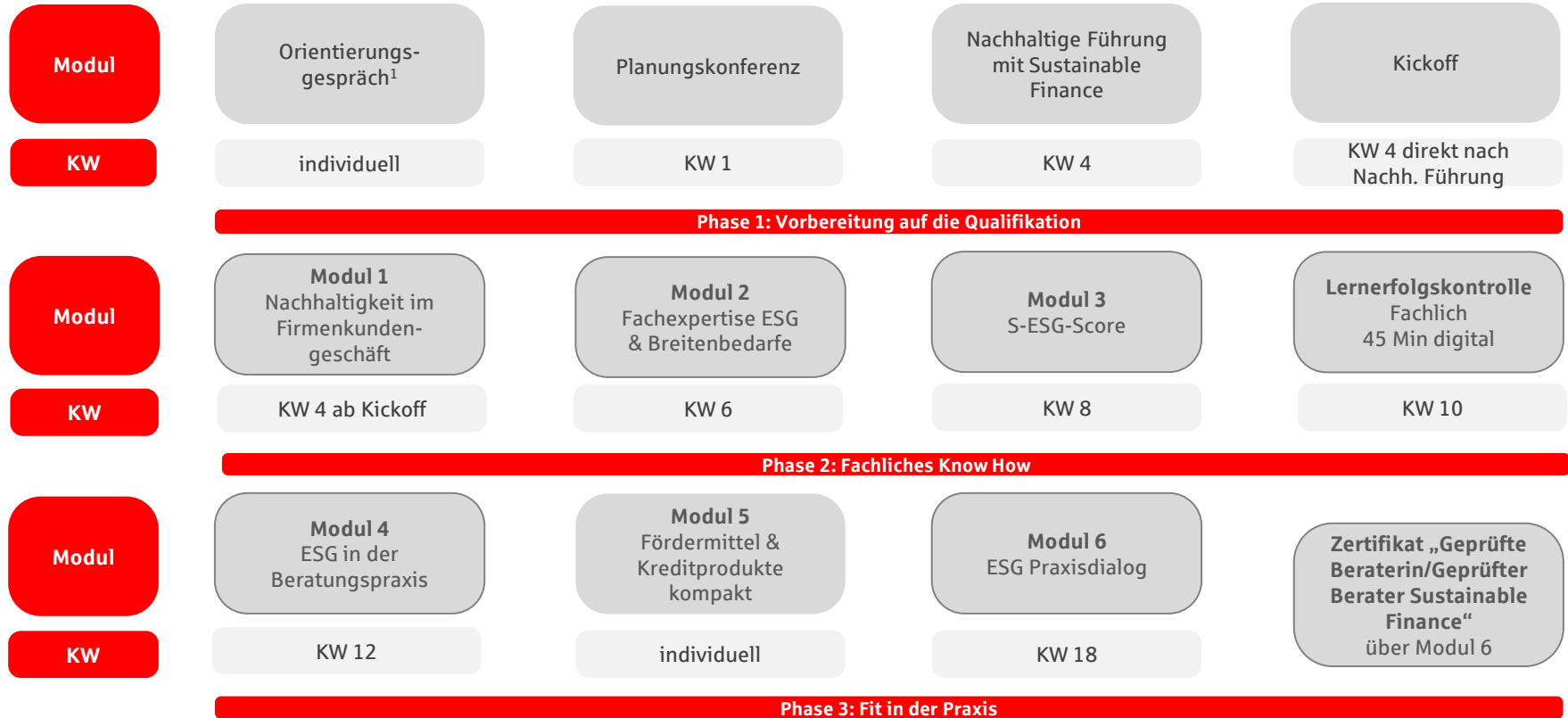
 Sparkassenakademie
Hessen-Thüringen

Zertifikatsprogramm
Sustainable Finance

„Learnerjourney“

Zertifikatsprogramm Sustainable Finance

Idealtypischer Ablauf



 Pflichtmodule für den Erhalt des Zertifikats

 ¹ggfs. ab hier Einbindung n-motion bzgl. Entwicklung Nachhaltigkeitsstrategie

Zertifikatsprogramm Sustainable Finance – Gesamtüberblick

Mit diesem Schulungskonzept richten wir uns an alle Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen im gewerblichen Geschäft sowie deren Führungskräfte und Vertriebsmanagement FK. Das Zertifikat „Geprüfte Beraterin/Geprüfter Berater Sustainable Finance“ empfehlen wir für Beraterinnen und Beratern in den Segmenten GK, FK, UK.

Modul	Orientierungsgespräch ¹	Planungskonferenz	Nachhaltige Führung mit Sustainable Finance	Kickoff
Format & Dauer	Digital 90 Minuten	Digital/Präsenz 120 Min	Digital/Präsenz ½ Tag	Digital/Präsenz 90 Minuten
Ziele	Grundlage für Zusammenarbeit	Individuelle Auftragsklärung	Maximale Führungswirksamkeit erzeugen	Orientierung geben & sensibilisieren
Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> Ausgangssituation & Ziele Vorstellung Zertifikatsprogramm Zielgruppen & Umfang 	<ul style="list-style-type: none"> Ambitionsniveau Geschäftsstrategie (Fokus-) Branchen Kundensegmente ... 	<ul style="list-style-type: none"> Mindset Chancen/Herausforderungen Konsequenz für Führung Führungsinstrumente und ESG Vereinbarungen Vorbereitung Kickoff 	<ul style="list-style-type: none"> Positionierung Vorstand Status Quo & Zielbild Sensibilisierung Überblick Qualifikationskonzept

Phase 1: Vorbereitung auf die Qualifikation; Zeitbedarf insges. ca. 1 Tag

Vorbereitungs- & Transferaufträge

Zertifikatsprogramm Sustainable Finance – Gesamtüberblick

Mit diesem Schulungskonzept richten wir uns an alle Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen im gewerblichen Geschäft sowie deren Führungskräfte und Vertriebsmanagement FK. Das Zertifikat „Geprüfte Beraterin/Geprüfter Berater Sustainable Finance“ empfehlen wir für Beraterinnen und Beratern in den Segmenten GK, FK, UK

Modul	Modul 1 Nachhaltigkeit im Firmenkundengeschäft	Modul 2 Fachexpertise ESG & Breitenbedarfe	Modul 3 S-ESG-Score
Format & Dauer	E-Learnings ca. 120 Minuten	Digital/Präsenz 1 Tag	Digital 150 Minuten
Ziele	Grundlagen zu Nachhaltigkeit im Firmenkundengeschäft kennen	Auswirkungen auf das Firmenkundengeschäft & Breitenbedarfe kennen	Grundlagen S-ESG-Score kennen, Anwendungsbeispiele kennen & verstehen
Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> • Sensibilisierung/Mindset • ESG-Grundlagen im Firmenkundengeschäft • ESG im Unternehmen • Nachhaltigkeit aus Sicht von Banken & Sparkassen 	<ul style="list-style-type: none"> • Erfolgsbeispiele von Unternehmen • Chancen & Risiken • Praktische Konkretisierung ESG & Unternehmen/ Finanzmarkt/Sparkasse • Vertriebliche Impulse • Erneuerbare Energien • Gebäudeeffizienz • Fuhrpark • Aktuelle Trends/Neues 	<ul style="list-style-type: none"> • Grundlagen zum S-ESG-Score • Ermittlung des S-ESG-Score • Standardisierung vs. Individualisierung • Anwendungsbeispiele • Score als vertrieblicher Mehrwert • Branchenbezogene Nachhaltigkeitschancen/-risiken

Lernerfolgskontrolle 45 Min

Phase 2: Fachliches Know-how; Lernzeit ca. 1,5 Tage zzgl. Vorbereitungs-/Transferaufträge zur Verstetigung

Zertifikatsprogramm Sustainable Finance – Gesamtüberblick

Mit diesem Schulungskonzept richten wir uns an alle Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen im gewerblichen Geschäft sowie deren Führungskräfte und Vertriebsmanagement FK. Das Zertifikat „Geprüfte Beraterin/Geprüfter Berater Sustainable Finance“ empfehlen wir für Beraterinnen und Beratern in den Segmenten GK, FK, UK

Modul	Modul 4 ESG in der Beratungspraxis	Modul 5 Fördermittel & Kreditprodukte kompakt	Modul 6 ESG Praxisdialog
Format & Dauer	Präsenz-Training 2 Tage	Online-Seminar 120 Minuten	Digital/Präsenz 1 Tag
Ziele	ESG-Themen erkennen & gezielt für Vertrieb nutzen	Überblick über Kreditprodukte und Fördermittel haben	Professionalisierung für den Beratungsalltag
Inhalte	<ul style="list-style-type: none">▪ Rolle Berater▪ ESG-Anlässe▪ Kundendiagnose▪ Fragenkompass▪ Gew. Finanzkonzept▪ S-Energiecheck▪ Beratungsleitfaden▪ S-ESG-Score▪ Prof. Gesprächsführung▪ Widerstände	<ul style="list-style-type: none">▪ Arten v. Fördermitteln▪ Partner▪ Informationsquellen▪ Vorgehensweisen▪ Grüne Finanzierungen im Überblick▪ S-Energiezuschuss▪ Fuhrpark, Erneuerbare Energien & Gebäudeeffizienz	<ul style="list-style-type: none">▪ Erfolgsbeispiele aus der Beratungspraxis▪ Praxisimpulse▪ Tipps für schwierige Situationen▪ Fragen & Antworten▪ ESG als das neue Normal▪ Persönliche Reflexion▪ Unternehmensvortrag aus der Region

Z
E
R
T
I
F
I
K
A
T

ü
b
e
r

M
O
d
u
l

6

Phase 3: Fit für die Praxis; Lernzeit ca. 3,5 Tage; zzgl. Vorbereitungs-/Transferaufträge zur Verstetigung; Lernzeit² ges. ca. 5 Tage

Vorbereitungs- & Transferaufträge



Finanzgruppe

Deutscher Sparkassen- und Giroverband

09.07.2023

Pflichtmodule für den Erhalt des Zertifikats

Modul-/ Zielgruppenmatrix

Zielgruppe	Pflichtmodule	Wahlmodule	Zertifikat	Bemerkungen/ Empfehlungen
VM FK	Modul 1	Alle weiteren Module		Basiskenntnisse, Vertiefung bei Bedarf; Empfehlung . Buchung Modul 4
Führungskräfte FK	Modul 1, 2, 3, 4 Lernerfolgskontrolle (LEK)	Modul 5	Modul 6	Umfangreiche Kenntnisse insbes. Rolle Berater und Beraterinnen erforderlich
Beratende GSK/BC, CoBetreuerinnen/ CoBetreuer GiroZV	Modul 1 Lernerfolgskontrolle (LEK) bei Buchung Modul 4	Modul 2, 3, 4*, 5 * 1 Tag		Modul 4 komprimiert 1 Tag w. Nutzung Geschäftskundencheck und Branchenscore
Beraterinnen/Berater GK, FK, UK; Spezialistinnen/Spezialisten Nachfolge	Modul 1, 2, 3, 4 Lernerfolgskontrolle (LEK)	Modul 5	Modul 6	Umfangreiche Kenntnisse erforderlich
Referentinnen/Referenten, Mitarbeitende Marktfolge , Spezialistinnen/Spezialisten FöMi, Leasing	Modul 1, 2, 3	Modul 5, Lernerfolgskontrolle (LEK)		Fundierte Fachkenntnis erforderlich; Empfehlung: Absicherung der Fachkenntnisse durch LEK
Spezialistinnen/Spezialisten - Versicherung - Ausland	Modul 1 Lernerfolgskontrolle (LEK) bei Buchung Modul 4	Modul 2, 4		Basiskenntnisse, Vertiefung bei Bedarf

Modul-/ Zielgruppenmatrix

Zielgruppe	Modul 1 Anzahl TN	Modul 2 Anzahl TN	Modul 3 Anzahl TN	Lernerfolgs- kontrolle Anzahl TN	Modul 4 Anzahl TN	Modul 5 Anzahl TN	Modul 6 Anzahl TN
VM FK							
Führungskräfte FK							
Beraterinnen/ Berater GSK/BC, CoBetreuerinnen/Co- Betreuer GiroZV							
Beraterinnen/ Berater GK, FK, UK, Spezialist- innen/Spezialisten Nachfolge							
Mitarbeiter- innen/Mitarbeiter Marktfolge; Spezialisten FöMi, Leasing							
Spezialist- innen/Spezialisten Ausland, Versicherungen							
Anzahl gesamt							

Orientierungsgespräch

Digital
90 Minuten

Sparkassenakademie Hessen-
Thüringen

Christoph Müller, Dr. Carolyn Becker

Zielgruppe	Personalentwicklung; ggfs. Abteilungsleitung Firmenkunden Vertriebsmanagement FK , Nachhaltigkeits-Management
Inhalte	<ul style="list-style-type: none">• Ausgangssituation und Ziele der Sparkasse• Ambitionsniveau und Zielbild• Vorstellung Zertifikatsprogramm und Mehrwert• Zielgruppen und Modulzuordnung• Zeitraum der Durchführung• Zertifikat -ja/nein, wer• Unternehmer-Dialog Modul 6• Auswertung Bearbeitung WBTs -ja/nein• Wunschtrainerin/Wunschtrainer
Ziele	Sensibilisierung; Basis für Zusammenarbeit schaffen
Vorbereitungs-auftrag	<ul style="list-style-type: none">• Lernplan/Learnerjourney• Checkliste Orientierungsgespräch, Zeitbedarf ca. 30 Minuten
Transfer-auftrag	Nein

Planungs- konferenz

Digital/Präsenz

120 Minuten

Durchführung durch:

Vertriebstrainer/-in

Zielgruppe	Personalentwicklung; ggfs. Abteilungsleitung Firmenkunden Vertriebsmanagement FK, Nachhaltigkeits-Management ggfs. 1 Beraterin/Berater
Inhalte	<ul style="list-style-type: none">• Leitbild der Sparkasse, Führungsprozess/-instrumente• Geschäfts-/Risikostrategie, Change• Vertriebsstrategie• Ambitionsniveau und Zielbild (falls im Orientierungsgespräch noch unklar)• Interne Prozesse/Abläufe/Umgang mit S-ESG-Score• Kundensegmente und Schwerpunkte• Branchen und Besonderheiten• Zielgruppen Kunden/Fokuskundengruppe• Status Quo• Kooperationspartner/Netzwerk• Produkte• Kommunikation• Controlling und Verantwortung der Führungskräfte im Zertifikatsprogramm
Ziele	Auftragsklärung
Vorbereitungsauftrag	Befüllung „Checkliste Planungskonferenz“, Rücksendung an Akademie bis 1 Woche vor Termin Planungskonferenz. Zeitbedarf ca. 60 Minuten
Transferauftrag	Abstimmung Führungskräfte-Workshop + Kickoff, Zeitbedarf ca. 90 Minuten

Nachhaltige Führung mit Sustainable Finance

Präsenz/Digital

½ Tag

Durchführung durch:
Vertriebstrainerin/
Vertriebstrainer

Zielgruppe

Führungskräfte GK, FK, UK , Marktfolge Aktiv,
Vertriebsmanagement FK

Inhalte

- Mindset
- Konsequenz aus Selbstverpflichtung und Ambitionsniveau
- Chancen/Herausforderungen von Sustainable Finance im gewerblichen Geschäft
- Auswirkungen des Themas auf Führung
- Veränderungswille/ -kompetenz
- Führungsprozess und –instrumente in der Sparkasse
- Verbindliche Vereinbarungen
- Vorbereitung Kickoff

Ziele

- Die Teilnehmenden...
- verstehen die Bedeutung des Themas für die Zukunft ihrer Sparkasse
 - sind sich der Auswirkungen von Sustainable Finance im gewerblichen Geschäft auf ihre Führungsarbeit bewusst
 - verfügen über Ideen zur Integration dieses Themas in ihre Führungsinstrumente

**Vorbereitungs-
auftrag**

Nein

**Transfer-
auftrag**

Seminarvor-/nachbereitungsgespräche; Zeitbedarf individuell



Kickoff

Präsenz/Digital

½ Tag

Durchführung durch:
Vertriebstrainerin/
Vertriebstrainer

Zielgruppe	Personalentwicklung; alle Führungskräfte Abt. Firmenkunden; Vertriebsmanagement FK; Nachhaltigkeits-Management; alle Mitarbeiterinnen & Mitarbeiter im gewerblichen Geschäft,
Inhalte	<ul style="list-style-type: none">• Positionierung Vorstand• Rolle der Finanzinstitute und der Sparkassen im Speziellen• Klimaselbstverpflichtung des deutschen Finanzsektors und Selbstverpflichtungserklärung der Sparkassen• Geschäftsstrategie der SK, Standortbestimmung, Zielbild• Kommunikation der Vertriebs- und Risikostrategie• Wesentliche Informationen aus dem Projekt Transformationsfinanzierung• Rolle der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im gewerblichen Geschäft• Überblick Zertifikatsprogramm
Ziele	Die Teilnehmenden... <ul style="list-style-type: none">• kennen die Selbstverpflichtungserklärung der Sparkassenfinanzgruppe• kennen die Nachhaltigkeitsstrategie der eigenen Sparkasse• erkennen die Relevanz/Wichtigkeit des Themas Nachhaltigkeit in ihrer jeweiligen Rolle
Vorbereitungs - auftrag	Nein
Teilnehmer- unterlagen	Präsentation

Modul 1

Nachhaltigkeit im Firmenkundengeschäft

E-Learnings (WBTs)
insges. ca. 120 Minuten

Zielgruppe	Beraterinnen & Berater GSK/BC, GK, FK, UK; Mitarbeiterinnen & Mitarbeiter Marktfolge Aktiv; alle Spezialistinnen & Spezialisten; Vertriebsmanagement FK; alle Führungskräfte Abt. Firmenkunden
Inhalte	1a) Warum sprechen wir mit unseren Kunden über Nachhaltigkeit? <ul style="list-style-type: none">• Die Welt ist im Wandel• Ökonomische Herausforderungen• Veränderungen im Konsumverhalten• Rolle der Beratenden 1b) ESG-Grundlagen im Firmenkundengeschäft <ul style="list-style-type: none">• Nachhaltigkeit und ESG• Meilensteine für Nachhaltige Entwicklungen• Maßnahmen zur Erreichung der Klimaziele• Nachhaltige Finanzierung (Taxonomie)• Weitere Regulierungen
Ziele	Die Teilnehmenden... zu a) <ul style="list-style-type: none">• erkennen die Auswirkungen des Klimawandels und sehen die Notwendigkeit zum Handeln zu b) <ul style="list-style-type: none">• verstehen die Bedeutung des Themas Nachhaltigkeit für Unternehmen und Sparkassen• kennen die wichtigsten Begriffe und Meilensteine aus der Sustainable Finance und können diese in einen Zusammenhang bringen• verstehen praktische Relevanz regulatorischer Anforderungen
Vorbereitungsauftrag	Nein
Transferauftrag	Nein

Modul 1

Nachhaltigkeit im Firmenkunden- geschäft

E-Learnings (WBTs)
insges. ca. 120 Minuten

Zielgruppe	Beraterinnen & Berater GSK/BC, GK, FK, UK; Mitarbeiterinnen & Mitarbeiter Marktfolge Aktiv; alle Spezialistinnen & Spezialisten; Vertriebsmanagement FK; alle Führungskräfte Abt. Firmenkunden
Inhalte	<p>1c) Nachhaltigkeit aus Sicht von Unternehmen</p> <ul style="list-style-type: none">• Relevanz von Nachhaltigkeit für Unternehmen → Herausforderungen für Unternehmen aktuell und in der Zukunft (Risiken, Erträge, Kosten, Reputation, Fachkräftemangel)• Transformationsdruck auf Unternehmen (Regulatorik: CSRD, EU-Taxonomie, LkSG)• Nachhaltigkeit bewerten (ESG-Ratings, Scope 1-3)• Nachhaltigkeitsziele erreichen (SDGs in der Praxis mit Arbeitsblatt, Kreislaufwirtschaft) <p>1d) Nachhaltigkeit aus Sicht von Banken und Sparkassen</p> <ul style="list-style-type: none">• Herausforderungen und Chancen• Klima-Selbstverpflichtung• Nachhaltigkeit in den Sparkassen• Mit Kunden über Nachhaltigkeit sprechen• Emissionen im Investmentportfolio
Ziele	<p>Die Teilnehmenden...</p> <p>zu c)</p> <ul style="list-style-type: none">• verstehen die Auswirkungen von ESG auf das Unternehmen, deren Geschäftsmodelle und Branchen anhand von Praxisbeispielen• haben einen Überblick über die Angebote der Nachhaltigkeits-Rating-Agenturen und den nachhaltigen Finanzmarkt <p>zu d)</p> <ul style="list-style-type: none">• kennen Rolle und Chancen der Finanzindustrie und Sustainable Finance mit dem EU-Aktionsplan• haben Überblick über regulatorische Anforderungen• kennen die unterschiedlichen Ambitionsniveaus
Transferauftrag	<ul style="list-style-type: none">• Von 1c zu 1d, Zeitbedarf ca. 15 Minuten

Modul 2

Fachexpertise ESG & Breitenbedarfe

Fachliche Vertiefung

Präsenz/Digital

1 Tag

Durchführung durch:
n-motion

Zielgruppe	Beraterinnen & Berater GK, FK, UK; Mitarbeiterinnen & Mitarbeiter Marktfolge Aktiv; Spezialistinnen & Spezialisten Nachfolge, Fördermittel, Leasing; alle Führungskräfte Abt. Firmenkunden
Inhalte	<ul style="list-style-type: none">• Fragen aus den WBTs• Erfolgsbeispiele von Unternehmen• Konkretisierung der 17 SDG´s an Praxisbeispielen• Praktische Konkretisierung ESG & Unternehmen/ Finanzmarkt/ Sparkasse• Branchenübergreifende Breitenbedarfe:<ul style="list-style-type: none">• Erneuerbare Energien• Gebäudeeffizienz• Fuhrpark• Branchenbezogene Nachhaltigkeitschancen/-risiken (incl. sieben Fokusbranchen)• Scopes 1-3 und Taxonomiefähigkeit• Chancen & Risiken• Bezug zum Ambitionsniveau der Sparkasse• Aktuelle Trends/Neues
Ziele	Die Teilnehmenden... <ul style="list-style-type: none">• vertiefen die Auswirkungen von ESG auf Unternehmen, deren Geschäftsmodelle und Branchen• lernen Anwendungsbeispiele für Taxonomiefähigkeit kennen• wissen, wo sie Informationen und Nachhaltigkeitsaspekte einzelner Branchen finden können
Vorbereitungsauftrag	MERK-WÜRDIGES aus den WBTs, Zeitbedarf in der Umsetzung der WBTs enthalten
Transferauftrag	Nein
Teilnehmerunterlagen	Präsentation aus der Veranstaltung mit Fotoprotokoll im Nachgang

Modul 3

S-ESG-Score

Digital

150 Minuten

Durchführung durch:

Referentinnen/
Referenten des SGVHT

Zielgruppe	Beraterinnen & Berater GK, FK, UK; Mitarbeiterinnen & Mitarbeiter Marktfolge Aktiv; Spezialistinnen & Spezialisten Nachfolge, Fördermittel, Leasing; alle Führungskräfte Abt. Firmenkunden
Inhalte	<ul style="list-style-type: none">• Grundlagen zum S-ESG-Score• Methodik zur Ermittlung des S-ESG-Score• Begriffsklärungen• Relevante Aussagen der MaRisk-Novelle• Anwendungsbeispiele aus Beraterpraxis unter Nutzung des OSPlus Schulungsinstituts• Standard vs. Individualisierung• Score als vertrieblicher Mehrwert• Branchenbezogene Nachhaltigkeitschancen/-risiken
Ziele	Die Teilnehmenden <ul style="list-style-type: none">• kennen und verstehen relevante Begriffe aus der S-ESG-Score -Welt• sind mit der Anwendung des S-ESG-Scores vertraut• kennen Anwendungsbeispiele für die Individualisierung des S-ESG-Scores
Vorbereitungsauftrag	nein
Transferauftrag	nein
Teilnehmerunterlagen	durch Regionalverband SGVHT

Lernerfolgs- kontrolle

Digital

Ca. 45 Minuten

(in den WBTs inkludiert)

Zielgruppe

Alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im gewerblichen Geschäft, die ihr fachliches Know-how gefestigt in der Praxis einsetzen sollen; Beraterinnen und Berater, die Modul 4 besuchen werden bzw. die für den Erwerb des Zertifikats vorgesehen sind.

Beschreibung

- Die Prüfung hat das **Format eines WBTs**. Damit kann der **Zeitpunkt** der Teilnahme an der **Prüfung individuell** gesteuert werden. Für Beraterinnen und Berater, die Modul 4 besuchen werden bzw. die für den Erwerb des Zertifikats vorgesehen sind, ist der erfolgreiche Abschluss der Prüfung **Voraussetzung** für die weitere Teilnahme.
- Es handelt sich ausschließlich um Multiple Choice-Aufgabe.
- Für die Bearbeitung der Fragen stehen **45 Minuten Zeit** zur Verfügung. Der Start der Prüfung beginnt mit Klick auf den „Timer“. Nach Ablauf der Prüfungszeit wird das WBT automatisch beendet.



- **Die Lernerfolgskontrolle gilt als bestanden ab einem Erfolg von 60%.**
- Die Bearbeitung der WBTs ist wesentlich. Es erfolgt kein Ausweis über die Erfolgsquote.
- Die Prüfung kann **einmalig** vor der Teilnahme an Modul 4 wiederholt werden.

Teilnahme- bescheinigung

Der erfolgreiche Abschluss der Lernerfolgskontrolle wird mit einer Teilnahmebescheinigung bestätigt.

Modul 4

ESG in der Beratungspraxis

Präsenz
2 Tage

Durchführung durch:
Vertriebstrainerin/
Vertriebstrainer

Zielgruppe	Beraterinnen und Berater GK, FK, UK; vertriebliche Führungskräfte Abt. Firmenkunden; Spezialistinnen & Spezialisten Nachfolge
Inhalte	<ul style="list-style-type: none">• Ambitionsniveau der Sparkasse, Rolle und Verantwortung der Beraterinnen und Berater• Erkennen und generieren von Geschäftschancen• Bedürfnisse und Signale der Kundinnen und Kunden• ESG-Potenziale (Anspracheanlässe) erkennen und vertrieblich nutzen• Geschäftsmodelle bzgl. Nachhaltigkeit hinterfragen und verstehen• Passende Lösungen anbieten• Einbindung von Fallbeispielen• Gesprächslogik in unterschiedlichen Formaten zum Thema ESG (z.B. S-Finanzkonzept, Modul „Nachhaltig wirtschaften“ mit S-ESG-Score, S-Energiecheck)• Konkrete Vorbereitung auf Eckkundengespräche• Umgang mit „Verweigerern“ in Risikobranchen, bzw. Umgang mit Widerständen• Breitenbedarfe Gebäude, Energie und Fuhrpark• Umgang mit Kunden der sieben Fokusbranchen
Ziele	Die Teilnehmenden... <ul style="list-style-type: none">• erkennen das Potenzial zur Gewinnung von Marktanteilen• können ESG-Themen Ihrer Kundinnen und Kunden identifizieren und vertrieblich nutzen• können die Transformationen der Geschäftsmodelle ihrer Kundinnen und Kunden kompetent, partnerschaftlich und lösungsorientiert begleiten• verstehen sich als kompetenter Sparringspartner für ihre Kundinnen und Kunden
Vorbereitungsaufgabe	Vorbereitung eines Gesprächs mit einem Praxiskunden, Zeitbedarf ca. 60 Minuten
Transferaufgabe	Beratungsauftrag
Teilnehmerunterlagen	<ul style="list-style-type: none">• Beraterleitfaden (DSGV)• Modul „Nachhaltig wirtschaften“ incl. Leitfäden (DSGV)• S-Energiecheck incl. Beratungsleitfaden (DSGV)

Modul 5

a) Fördermittel und Kreditprodukte der Helaba

b) Grüne Produkte der Deutschen Leasing

Digital

a) 60 Minuten

b) 60 Minuten

Referenten:

Helaba,

Dt. Leasing

Zielgruppe	Beraterinnen & Berater GSK/BC, GK, FK, UK; Mitarbeiterinnen & Mitarbeiter Marktfolge Aktiv; Spezialistinnen & Spezialisten Nachfolge, Fördermittel, Leasing; vertriebliche Führungskräfte Abt. Firmenkunden
Inhalte	<p>5a) Landesbank Hessen-Thüringen</p> <ul style="list-style-type: none">• Arten von Fördermitteln der unterschiedlichen Partner• Voraussetzungen für die Ausreichung der Fördermittel• Partner (KfW, Regionale Anbieter und Rentenbank)<ul style="list-style-type: none">• Fuhrpark, Erneuerbare Energien & Gebäudeeffizienz• Informationsquellen & Vorgehensweisen <p>5b) Deutsche Leasing</p> <ul style="list-style-type: none">• Grüne Finanzierungen im Überblick<ul style="list-style-type: none">• Fuhrpark, Erneuerbare Energien & Gebäudeeffizienz• Unterstützungsmaterial für Beraterinnen und Berater
Ziele	<p>Die Teilnehmenden</p> <ul style="list-style-type: none">• kennen das Spektrum der Verfügbaren Leistungen sowie deren Voraussetzungen der Förderung und Bezuschussung.• kennen geeignete Partner für Grüne Finanzierungen & Informationsquellen• haben Transparenz bzgl. der Abläufe zu den Grünen Finanzierungen
Vorbereitungsaufgabe	Nein
Transferauftrag	Nein
Teilnehmerunterlage	<ul style="list-style-type: none">• Handout der Landesbank Hessen-Thüringen• Handout der Deutschen Leasing

Modul 6

ESG Praxisdialog

Workshop

Präsenz (Digital)

1 Tag

Durchführung durch: n-motion

Zielgruppe	Berater/-innen GK, FK, UK; Spezialistinnen & Spezialisten Nachfolge; vertriebliche Führungskräfte Abt. Firmenkunden
Inhalte	<ul style="list-style-type: none">• Erfolgsbeispiele aus der Beratungspraxis• Praxisimpulse• Tipps für schwierige Situationen• Fragen und Antworten• ESG als das neue „Normal“• Persönliche Reflexion• Ausblick auf Tiefenbedarfe• Unternehmer-Dialog
Ziele	Die Teilnehmenden... <ul style="list-style-type: none">• reflektieren ihre Erkenntnisse aus den unterschiedlichen Beratungssituationen• profitieren von Good-Practise-Beispielen der Kolleginnen & Kollegen• integrieren ESG in ihren Berateralltag
Vorbereitungsaufgabe	Präsentation eines Beratungsbeispiels aus der Praxis über Canvas-Board; Zeitbedarf ca. 45 Minuten; Abgabefrist 1 Woche vor Termin Modul 6 (bei n-motion / der Sparkassenakademie)
Teilnehmerunterlagen	Reflexionsaufgabe Kompetenzbaum, ggfs. weitere durch n-motion
Transferaufgabe	Impulse: <ul style="list-style-type: none">• Persönliches Kompetenz-Netzwerk auf-/ausbauen• Gespräch mit der Führungskraft bezogen auf die Praxisfälle und den Kompetenzbaum• Ergebnispräsentation für Vorstand



Zertifikat

Zielgruppe	Beraterinnen und Berater, die Modul 4 besucht haben und für den Erwerb des Zertifikats vorgesehen sind.
Beschreibung	<ul style="list-style-type: none">• Das Zertifikat wird über die Teilnahme am Modul 6 erworben.• Voraussetzungen hierfür sind:<ul style="list-style-type: none">• Die Lernerfolgskontrolle ist bestanden.• Einreichung der Präsentation für Modul 6 bis 1 Woche zuvor bei n-motion / Sparkassenakademie HT <p>Es erfolgt keine inhaltliche Bewertung des Präsentation.</p>
Zertifikat	Der Erwerb des Zertifikats berechtigt zum Führen des Titels „Geprüfte Beraterin/geprüfter Berater Sustainable Finance“



**Gern beantworten wir
Ihre Fragen.**

Christoph Müller (Vertriebstraining)

Tel. 069-2175-265

christoph.mueller@sgvht.de

Dr. Carolyn Becker (Nachhaltigkeit)

Tel. 069-2175-264

carolyn.becker@sgvht.de