

Zertifikatsprüfungsordnung (ZPO)* & Lehrgangsbeschreibung

LEHRGANG						Environment Social Gouvernance (ESG) – Firmenkundenberatung Basic Level							
I. LEHRGANGSBESCHREIBUNG													
Anbieter		Steinbeis Transfer-Institut zeb business school (https://zeb-business-school.com)											
Kompetenzfeld		Management & Soft Skills				Technology & Sustainability X							
Durchführung		Hamburg, Münster, Berlin, München, Zürich											
Abschluss		Diploma of Advanced Studies (DAS)		Certificate of Advanced Studies (CAS)		Diploma of Basic Studies (DBS)		Certificate of Basic Studies (CBS)		Kompaktlehrgang < 300 Std. (MC) X			
Kursbeschreibung & Qualifikationsziele		<p>Im Geschäft mit Firmenkunden sorgen nicht nur Politik und Regulatorik, sondern gerade auch die Kunden selbst für hohe Anforderungen an die Finanzwirtschaft. Insofern ist es für Verantwortliche unabdingbar, die eigene Handlungsagenda zeitnah auf den Prüfstand zu stellen und eine eigene Ambition zu definieren. Zahlreiche Anforderungen von der Strategie über die Implementierung geeigneter Steuerungs- und Planungssysteme bis zu systemischen Anpassungen an bisherige Strukturen und Geschäftspraktiken müssen gemeistert werden. Die Einbindung von Nachhaltigkeitsexpert:innen hier macht den Unterschied gegenüber Mitbewerbern aus und ist ein wichtiger Erfolgsfaktor für Finanzdienstleistungsunternehmen. Der Lehrgang ist...</p> <ul style="list-style-type: none"> • Individuell: Inhalte sind speziell auf die Ansprüche ihrer Firmenkundenberater:innen zugeschnitten und können direkt im Berateralltag angewandt werden • Anschlussfähig: Vermittelte Konzepte sind am Sparkassen-Finanzkonzept bzw. Volksbank-Beratungskonzept ausgerichtet und berücksichtigen weitere Best Practices • FKB-orientiert: gut in den Firmenkundenberateralltag integrierbar (u. a. Selbststudienanteil, Webinare in Abendstunden, Präsenz an max. 2 Tagen) • Vertriebsorientiert: starke Fokussierung auf die Identifikation und Hebung von ESG-Potenzialen sowie den Umgang mit ESG-Risiken <p><u>Zielgruppe:</u> Gewerbe, Firmen und Unternehmenskundenberater:innen, interessierte VM-Mitarbeitende und Kreditanalyst:innen</p> <p><u>Lernziele:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Implikationen von ESG auf die Finanzbranche und die daraus resultierenden Chancen / Risiken verstehen ▪ ESG-Potenziale grundlegend erkennen ▪ ESG-Potenziale mit klassischen / neuen Finanzinstrumenten und Förderungen heben können 											
Zugang		keine											
Lehrform		physische Präsenz X		virtuelle Präsenz (online) X		E-Learning (Selbstlernen)		Peergroup-Lernen		Sonstiges			
Sprache		Deutsch											
Leistungsnachweis / Prüfung		Klausur (schriftlich) X		Präsentation (mündlich)		Fallstudie (Case Study)		Transferarbeit		Projekt Studie (im Unternehmen)			
Workload		Gesamt (Std) 30		davon Seminarzeit: 12		davon Selbstlernzeit: 18		davon Transferzeit: 0					

* auf Basis der Rahmenordnung zur Durchführung von Zertifikatslehrgängen (RZLG) in der aktuell gültigen Fassung.

KUR SINHALTE ESG – Firmenkundenberatung (Basic Level)				
MODUL	BESCHREIBUNG / LERNINHALTE	Seminarzeit	Selbstlernzeit	Transferzeit
1. Gesellschaftliche Grundlagen ESG	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Grundlagen nachhaltiges Handeln: Bedeutung (E) nvironment / (S) ocial / (G) overnance / Sustainable Development Goals (UN) / Wirtschaftliche Bedeutung ▪ Regulatorische Grundlagen: Bedeutung von Banken für wirtschaftl. Transformation / Risiken Geschäftsmodelle ▪ Bedeutung ESG für Finanzbranche: Basiswissen Regulatorik / Taxonomie / ESG-Scoring/-Rating / Risiko-Impact ESG / ESG-Scoring / Vergleich Rating-/Scoring-Modelle ▪ ESG-Chancen entlang der Wertschöpfungskette: Überblick und Best Practices für FK-Berater:in 	0	6	0
2. Impact ESG auf Banken und ihr FK-Geschäft	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Aktuelle Herausforderungen: Steigender Finanzierungsbedarf, Absicherungsgeschäfte / CO₂-Bepreisung ▪ Nachhaltigkeit als Perspektive für die Finanzbranche: Positionierung & ganzheitliche Ausrichtung als nachhaltige Bank / aktive Anpassung (Value Proposition, Produkte,..) ▪ ESG-Risiken und -faktoren Firmenkunden: branchenübergreifend / -spezifisch (Landwirtschaft, Energie, Verkehr, Gewerbe, Handel, Kommunen, Immobilien, ...) ▪ ESG-Potenziale für Banken: Investitionsbedarf in DE (Marktstruktur, Kunden, Wallets) / Zusätzliches Ertragspotenzial im FK-Geschäft / Aufteilung zusätzliches Ertragspotenzial (Mittelstand & Corporate Banking) 	6	6	0
2. ESG im Betreuungs- / Beratungsprozess	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Grundlagen Nachhaltigkeitskommunikation: Definition, Ansprüche, Besonderheiten / Aufwand vs. Nutzen / Strategien & Werkzeug / Glaubwürdiges Kommunik.konzept ▪ ESG-Fördermittel, Fördergelder & Zuschüsse: Förderprogramme, -projekte, -kredite, -mittelfinanzierung / Staatliche Bezuschussung ▪ Grüne Finanzinstrumente: ESG-linked Loans / Green credit lines / Green Bonds / Sustainable Insurance / Green Investments / Sustainable Supply Chain ▪ Nachhaltige Kundenbetreuung: Portfolio/Account Planung; Gesprächsentwicklung/ -praxis; Controlling 	6	6	0