

Zertifikatsprüfungsordnung (ZPO)* & Lehrgangsbeschreibung

LEHRGANG		Environment Social Gouvernance (ESG) – Firmenkundenberatung			
Professional 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
Kurs- beschreibung & Qualifikations- ziele	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.... • 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 <u>Zielgruppe:</u> Gewerbe, Firmen und Unternehmenskundenberater:innen, interessierte VM-Mitarbeitende und Kreditanalyst:innen <u>Lernziele:</u> ▪ innerhalb des Beratungsprozesses eine zielgerichtete Hebung von ESG-Potenzialen erreichen ▪ Fähigkeiten zur Gewinnung von Neukunden nachhaltig einsetzen ▪ nachhaltige Transformation begleiten können ▪ Transfer in den eigenen Berateralltag				
Zugang	ESG Grundkenntnisse				
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) 42	davon Seminarzeit: 24	davon Selbstlernzeit: 18	davon Transferzeit: 0	

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

KUR SINHALTE ESG – Firmenkundenberatung (Professional Level)				
MODUL	BESCHREIBUNG / LERNINHALTE	Seminar-zeit	Selbst-lernzeit	Transfer-zeit
1. Gesellschaftliche Grundlagen ESG	▪ 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	▪ 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	3	0
2. ESG im Betreuungs- / Beratungsprozess	▪ 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	3	0
3. ESG-Analyse und -Lösungen	▪ ESG-Potenzialanalyse: Fishbowl-Diskussion / Praxisbeispiel: Potenzialermittlung an beispielhaften Kunden ▪ ESG-Portfolioanalyse: Risikoanalyse im Themenfeld ESG / Praxisbeispiel: Ableitung ESG-Score Kreditportfolio für beispielhaften Kunden ▪ Fallstudie (1): Einführung & Bearbeitung: Anforderungen aus ESG an FK-Berater (Gruppenarbeit), Ergebnispräsentation, Diskussion & Musterlösung	6	3	0
4. ESG im Vertrieb & Abschluss	▪ Fallstudie (2): Einführung & Bearbeitung: Analyse Kundenbedarfe / gesamter Beratungsprozess inkl. nachhaltige Potenziale identifizieren / Ergebnispräsentation/ Diskussion & Musterlösung ▪ Coaching Vertriebsskills im Bereich ESG: Best Practices / Schulung entlang des Beratungsprozesses / Simulation Beratungsgespräch ▪ Schriftliche Abschlussprüfung	6	3	0

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