

Zertifikatsprüfungsordnung und Lehrgangsbeschreibung

Diese Zertifikatsprüfungsordnung der Steinbeis+Akademie gilt für den folgenden Lehrgang auf Basis der gültigen Rahmenordnung zur Durchführung von Zertifikatslehrgängen (RZLG) in der jeweils aktuellen Fassung.

Lehrgangsbezeichnung **ESG-Firmenkundenberatung (Professional Level)**

Kompetenzfeld	Management	Persönlichkeitsentwicklung	Bildungsmanagement	Gesundheitswesen	Technologie
	X				
Durchführungsort/e	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)	
				X	
Qualifikationsziel	FK-Berater*innen beherrschen das angewandte Sparkassen-Finanzkonzept bzw. Volksbanken-Beratungskonzept. Sie sind in der Lage innerhalb des Beratungsprozesses eine zielgerichtete Hebung von ESG-Potenzialen zu erreichen und ihre erworbenen Fähigkeiten zur Gewinnung von Neukunden nachhaltig einzusetzen.				
RZLG-ergänzende Zulassungsvoraussetzung					
Lehrform	Präsenz	Präsenz/Online	Online		
		X			
Sprache	Deutsch				
Workload in Std.	Gesamt/h	Seminarzeit	Selbstlernzeit	Transferzeit	
	42	24	18	0	

Art der Leistungsnachweise (LNW)	Klausur (K)	Präsentation/ mündliche Prüfung (P)	Case (C)	Transferarbeit (TA)	Projektstudienarbeit (PSA)
	X				

Inhalte

Modul	Schwerpunktt Themen	Seminarzeit/h
Gesellschaftliche Grundlagen ESG	<ul style="list-style-type: none"> • Grundlagen nachhaltiges Handeln: Bedeutung von Nachhaltigkeit / (E) nvironment / (S) ocial / (G) overnance / Sustainable Development Goals (UN) / Wirtschaftliche Bedeutung -Regulatorische Grundlagen ESG: Bedeutung von Banken für die Transformation der Wirtschaft / Risiken von Geschäftsmodellen (Risikomanagement, Gesamtbanksteuerung, Strategie) • Bedeutung von ESG für die Finanzbranche: Basiswissen Regulatorik / Taxonomie / ESG-Scoring/-Rating / Grundlogik Risiko-Impact ESG / Aufbau ESG-Scoring einer Bank / Vergleich Rating-/Scoring-Modelle (Anbieter, Methodik, etc.) • ESG-Chancen entlang der Wertschöpfungskette: Überblick und Best Practices für FK-Berater*in 	Selbstlernmodul
Impact ESG auf Banken und ihr FK-Geschäft	<ul style="list-style-type: none"> • Aktuelle Herausforderungen: Steigender Finanzierungsbedarf, Absicherungsgeschäfte / CO₂-Bepreisung (Handelssysteme für CO₂-Zertifikate und -Steuern) • Nachhaltigkeit als Perspektive für die gesamte Finanzbranche: Positionierung und ganzheitliche Ausrichtung als nachhaltige Bank / Aktive Anpassungen (Value Proposition, Produkte, Lösungspakete) • ESG-Risiken und -faktoren Firmenkunden: Branchenübergreifend / Branchenspezifisch (Landwirtschaft, Energie, Verkehr, Verarb. 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

<p>ESG im Betreuungs- / Beratungsprozess</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Grundlagen Nachhaltigkeitskommunikation Kunde: Definition, Ansprüche und Besonderheiten / Aufwand vs. Nutzen / Strategien und Werkzeug / Glaubwürdiges Kommunikationskonzept • ESG-Fördermittel, Fördergelder und Zuschüsse: Förderprogramme, -projekte, -kredite, -mittelfinanzierung / Staatliche Bezuschussung (Steuern, Ausschreibungen, Investitionszuschuss oder Zinszuschuss) • Grüne Finanzinstrumente: ESG-linked Loans / Green credit lines / Green Bonds / Sustainable Insurance / Green Investments / Sustainable Supply Chain Finance- • Nachhaltigkeit in der Kundenbetreuung: Portfolio/Account Planung; Gesprächsentwicklung; Gesprächspraxis; Controlling & Steering 	<p>6</p>
<p>ESG-Analyse und -Lösungen</p>	<ul style="list-style-type: none"> • ESG-Potenzialanalyse: Fishbowl-Diskussion zu ESG Potenzialanalyse / Praxisbeispiel: Potenzialermittlung an einem beispielhaften Kunden • ESG-Portfolioanalyse: Risikoanalyse im Themenfeld ESG / Praxisbeispiel: Ableitung ESG-Score Kreditportfolio für einen beispielhaften Kunden • Fallstudie (1): - Einführung und Bearbeitung: Anforderungen resultierend aus ESG an FK-Berater*innen (Gruppenarbeit) • Ergebnispräsentation: Vorstellung der Ausarbeitungen (à 15 min.) / Diskussion und Musterlösung 	<p>6</p>
<p>ESG im Vertrieb und Prüfung</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Fallstudie (2): - Einführung und Bearbeitung: Analyse Kundenbedarfe / Gesamter Beratungsprozess inkl. nachhaltige Potenziale identifizieren • Ergebnispräsentation: Vorstellung der Ausarbeitungen / Diskussion und Musterlösung • Coaching Vertriebskills im Bereich ESG: Best Practices / Schulung entlang des Beratungsprozesses / Simulation Beratungsgespräch • Abschlussprüfung 	<p>6</p>