

Die WEG als Kunde der Bank. Welche Cross-Selling-Ansätze können sich aus der Betreuung ergeben und welche Chancen bei der Finanzierung?

FCH



Wohnungseigentümergeinschaft (WEG): Mehrwert statt mehr Aufwand?

**WEG: Rechtsfähigkeit & formale Rahmenbedingungen in der Bankpraxis •
Auswirkungen des neuen WEMoG • Betreuung & Cross-Selling-Ansätze •
Chancen aus ESG & GEG**

- Charakteristika der Wohneigentümergeinschaft (WEG)
- Welche Voraussetzungen müssen für die Rechtsfähigkeit der WEG vorliegen? Ab wann ist die WEG als formal "rechtsfähiger Verband" anzusehen? Verbraucher gemäß § 13 BGB?
- Auswirkungen der WEG-Reform (WEMoG 2020) auf die Bank-/Kreditpraxis: u.a.
 - Nachweis über fachliche Qualifikationen des Verwalters kann gefordert werden
 - mehr handlungsspielraum des Verwalters bei bestimmten Maßnahmen
 - bauliche Veränderungen können leichter beschlossen werden
- Formale Rahmenbedingungen der WEG in der Bankpraxis: u.a. Haftung gilt für den Zeitraum der Zugehörigkeit zu der Gemeinschaft
- WEG im täglichen Doing: inwiefern stellt dies ein Aufwand oder ein Ertrag für die Bank dar?
 - Praxistipps zum Beherrschen des Aufwands: u.a. strukturierte (digitale) Prozesse und Abläufe, Kontoeröffnung
- WEG in der Betreuung: inwiefern ergeben sich hier wertvolle Cross-Selling-Ansätze?
- Chancen und Risiken von ESG-Faktoren auf die WEG - praktischer Umgang mit den Vorgabe aus dem Gebäude-Energie-Gesetz (GEG)
- Sonstige Bankdienstleistungen: Immobilienmakler und Estate Planning
- Zahlreiche praxisbezogene Handlungsempfehlungen für den zielgerechten Umgang mit WEGs

14:00 - 17:00 Uhr

Volker Fentz

Prokurist | Bereichsleiter Bankeigene Immobiliengeschäfte
Rheingauer Volksbank eG

Seit über 30 Jahren in den Verantwortungsbereichen des Vertriebsmanagements, Firmen-, Projekt- und Bauträgergeschäften sowie Private Banking, davon mehrere Jahre als Direktor und Prokurist bei der Berliner Volksbank eG, als Abteilungsleiter im Bereich Corporate Finance der UniCreditBank AG.

Tanja Tatusch

stellv. Bereichsleiterin Marktfolge
Volksbank Mainspitze eG

Seit über 30 Jahre in den Bereichen Firmenkunden, Analyse, Marktfolge, Votierung und Sanierung bei der Berliner Volksbank eG, Mainzer Volksbank eG und Wiesbadener Volksbank eG tätig. Seit 2022 als stellvertretende Bereichsleiterin Marktfolge bei der Volksbank Mainspitze eG.

Wohnungseigentümergeinschaft (WEG): Mehrwert statt mehr Aufwand?

Ich melde mich an zu folgendem Seminar:

Wohnungseigentümergeinschaft (WEG): Mehrwert statt mehr Aufwand?

02.04.2025 (SE2504030)



469,00 €*
☐

Preise für TreuePlus Kunden	
Treue PLUS 15	398,65 €
Treue PLUS 20	375,20 €
Treue PLUS 25	351,75 €

Wenn Sie eine individuelle Beratung zum Thema benötigen, unterstützen wir Sie gerne, klicken Sie hier: <https://www.fch-gruppe.de/consult>

Wir haben Interesse an einem individuellen **Inhouse-Seminar** für unser Haus zu einem der oben genannten Seminarthemen.

Bitte kontaktieren Sie mich für weitere Informationen

Ich kann nicht am Seminar teilnehmen und bestelle deshalb die Seminarunterlagen als PDF zu den oben angekreuzten Seminaren (150,00 € ** je Seminardokumentation)



Name:	
Vorname:	
Position:	
Abteilung:	
Firma:	
Straße:	
PLZ/Ort:	
Tel.:	
Fax:	
E-Mail:	
Rechnung an: (Name, Vorname)	
(Abteilung)	
E-Mail:	
Bemerkungen:	

Im Mittelpunkt dieses sehr praxisorientierten Seminars steht die Wohnungseigentümergeinschaft (WEG) als Kunden der Bank. Inwiefern stellt diese in der Bankpraxis einen Mehrwert oder Aufwand für die Bank dar? Welche Cross-Selling-Ansätze können sich aus der Betreuung ergeben und welche Chancen bei der Finanzierung?

02.04.2025 14:00 bis 17:00 Uhr

Tagungsort

ONLINE-Veranstaltung mit ZOOM, der Zugang erfolgt über "meinFCH", Sie erhalten rechtzeitig vor dem Seminar eine E-Mail, Zoom, Tel +49 6221-998980,

Der Zugang zum Seminar erfolgt über Ihren persönlichen Nutzerbereich in „MeinFCH“. Informationen zum Zugang und eine Anleitung erhalten Sie spätestens eine Woche vor dem Seminar. Ihre Teilnahmebestätigung und die Seminardokumentation als PDF finden Sie ebenfalls unter „MeinFCH“.

Bei der Anmeldung gewähren wir ab dem zweiten Teilnehmer aus dem demselben Haus bei gemeinsamer Anmeldung in derselben Buchung einen Rabatt von **20%**.

Sie erhalten nach Eingang der Anmeldung Ihre Anmeldebestätigung/Rechnung. Bitte überweisen Sie den Rechnungsbetrag innerhalb von 30 Tagen nach Zugang der Rechnung.

Eine Stornierung Ihrer Anmeldung ist nicht möglich. Eine kostenfreie Vertretung durch Ersatzteilnehmer beim gebuchten Termin dagegen schon. Der Name des Ersatzteilnehmers muss dem Veranstalter jedoch spätestens vor Seminarbeginn mitgeteilt werden. Wir weisen darauf hin, dass „Teilnahmen“ von anderen als den gebuchten Teilnehmern nicht gestattet sind und Schadensersatzansprüche des Veranstalters auslösen. Filmmitschnitt

Bei Absage durch den Veranstalter wird das volle Seminarentgelt erstattet. Darüber hinaus bestehen keine Ansprüche. Änderungen des Programms aus dringendem Anlass behält sich der Veranstalter vor.

Durch die Teilnahme am Seminar erhalten Sie 3 CPE-Punkte als Weiterbildungsnachweis für Ihre Zertifizierung.

* zzgl. 19 % MwSt. ** zzgl. 7 % MwSt.

Fach-/Produktinformationen und Datenschutz

Die FCH AG und ihre Dienstleister (z. B. Lettershop) verwenden Ihre personenbezogenen Daten für die Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen ausgewählte Fach- und Produktinformationen per Post zukommen zu lassen. Sie können der Verwendung Ihrer Daten jederzeit durch eine Mitteilung per Post, E-Mail oder Telefon widersprechen.

☐ Senden Sie mir bitte Fach- und Produktinformationen sowie die Banken-Times SPEZIAL für meinen Fachbereich kostenfrei an meine angegebene E-Mail Adresse (Abbestellung jederzeit möglich).

Senden Sie uns Ihre Bestellung per Mail an:
info@fch-gruppe.de

oder schriftlich an:
FCH AG
Im Bosseldorn 30, 69126 Heidelberg
Fax: +49 6221 99898-99

Weitere Informationen erhalten Sie unter:
+49 6221 99898-0
oder unter **www.FCH-Gruppe.de**