

Firmenkundenbank

ABG  

PROGRAMM 2026



www.abg-bayern.de

INHALT

- 3 Ihre Ansprechpartner
- 4 Ihre ABG
- 6 ABG – Qualität, die überzeugt
- 7 Unsere Mission –
Ihre Weiterentwicklung
- 8 Durchgängige
Qualifizierungswege (GenoPE)
- 17 Weiterbildung

IHRE ANSPRECHPARTNER



Bernd Orthmann
Produktmanager
08461 650-1352
bernd.orthmann@abg-bayern.de



Sabrina Waldhier
Assistentin
08461 650-1353
sabrina.waldhier@abg-bayern.de

Unter dem folgenden Link finden Sie einen detaillierten
Überblick über alle Ansprechpartner der ABG.

[Mehr erfahren](#)

IHRE ABG

Die Akademie Bayerischer Genossenschaften (ABG) **befähigt Menschen und Organisationen, Zukunft zu gestalten** – mit praxisnahen Qualifizierungsmaßnahmen, innovativen Lösungen und einem klaren Fokus auf Qualität.



Fachtagung Firmenkundengeschäft Impulse für ein dynamisches Umfeld

**Exklusiv für Fachvorstände,
Firmenkundenleiter und -betreuer:**
Profitieren Sie vom direkten Aus-
tausch mit Kolleginnen und Kollegen
aus anderen Banken – praxisnah,
offen und auf Augenhöhe.

Exklusive Einblicke für Entscheider

Mehr erfahren

ABG – QUALITÄT, DIE ÜBERZEUGT

Top-Referenten

Erfahrene Experten aus Hochschulen, Bankpraxis, Fachbereichen des GVB und Unternehmen sorgen für fundiertes Wissen und praxisnahe Impulse.



Bundesweite Zertifizierungen

Einheitliche Abschlüsse sichern hohe Anerkennung innerhalb der genossenschaftlichen Organisation.



Exklusives Wissen

GVB-Repräsentanten informieren aus erster Hand über aufsichtsrechtliche und verbandspolitische Entwicklungen.



Digitale Flexibilität

Lernen jederzeit und überall, im eigenen Tempo und ohne Reiseaufwand.



Praxisnahes Lernen

Trainings mit realen Anwendungen und Praxisfällen ermöglichen direkte Umsetzung im Arbeitsalltag.



Hohe Kundenzufriedenheit

Teilnehmende schätzen unsere Praxisnähe, die Kompetenz der Referenten und die hohe Qualität der Inhalte.



Starke Partnerschaften

In Kooperation mit genossenschaftlichen Akademien, Verbundunternehmen, Hochschulen und zahlreichen weiteren Kooperationspartnern entwickeln wir zukunftsorientierte Qualifizierungskonzepte.



Individuelle Lösungen

Ob Führungskraft, Quereinsteiger oder Spezialist – wir bieten passgenaue Weiterbildung für jede Anforderung.



UNSERE MISSION – IHRE WEITER- ENTWICKLUNG

Mitarbeitende fördern

Wir machen Ihre Mitarbeitenden fit für alle Herausforderungen.

Talente stärken

Wir entfalten Potenziale und fördern effektive Teamarbeit.

Führungskräfte befähigen

Wir stärken Führungskräfte für klare Ziele und gemeinsamen Erfolg.



DURCHGÄNGIGE QUALIFIZIERUNGSWEGE (GENOPE)

Entwicklungswege zu hochwertigen
Abschlüssen und bundesweit
anerkannten Zertifizierungen –
die wertvolle Grundlage für den
nächsten Karriereschritt.

Karrierewege

Führen



Spezialisieren



GenoPE



Paketbuchung

Firmenkundenbetreuung I

P1F

Einzelmodule

- BJAA** Bonitätsprüfung: Jahresabschlussanalyse [Weitere Infos](#)
- KSF** Praxisgerechte Beurteilung von gewerblichen Sicherheiten [Weitere Infos](#)
- BNB** Bonitätsprüfung: EÜR und BWA [Weitere Infos](#)
- RATN** VR-Rating, VR-ESG-RisikoScore und Nachhaltigkeitsaspekte [Weitere Infos](#)
- GZMS** Onlineseminar: Gesamtwirtschaftliche Zusammenhänge und Management Simulation [Weitere Infos](#)
- VTF** Kundenorientierte Gesprächsführung in der Firmenkundenbetreuung [Weitere Infos](#)
- KESP** Interne und externe Rahmenbedingungen für die Kreditentscheidung [Weitere Infos](#)
- K1F** Kompetenznachweis: Firmenkundenbetreuung I [Weitere Infos](#)

 **Dauer**

21 Tage

 **Preis**

6.048,00 €

[Qualifizierungsprogramm](#)

Paketbuchung*

Paket

[P1F 2601](#)

Termin: 19.01. – 13.05.2026

[Buch](#)

Paket

[P1F 2602](#)

Termin: 13.04. – 24.07.2026

[Buch](#)

Paket

[P1F 2603](#)

Termin: 20.07. – 10.12.2026

[Buch](#)

Firmenkundenbetreuung II – Zertifizierter VR-Firmenkundenbetreuer

P2F

Einzelmodule

- WATB** ABG-Webinar: Aktuelle Situation, Trends und
Betreuungsstrategien im Firmenkundengeschäft [Weitere Infos](#)
- IUF** Investition und Finanzierung [Weitere Infos](#)
- EXF** Existenzgründung [Weitere Infos](#)
- RUI** Risikofrüherkennung und Umgang
mit insolvenzbedrohten Unternehmen [Weitere Infos](#)
- GSS** Vertriebsorientierte und schwierige
Gespräche in der Firmenkundenbetreuung [Weitere Infos](#)
- UNN** Unternehmensnachfolge [Weitere Infos](#)
- AVGZ** Betreuungsthemen: Absicherung, Vorsorge,
Mitarbeiterbindung, Geldanlagen und Zahlungsverkehr [Weitere Infos](#)
- KN2** Kompetenznachweis: Firmenkundenbetreuung II [Weitere Infos](#)

 **Dauer**
21 Tage

 **Preis**
6.110,00 €

[Qualifizierungsprogramm](#)

Paketbuchung *

Paket

[P2F 2601](#)

Termin: 20.01. – 09.07.2026

[Buchen](#)

Paket

[P2F 2602](#)

Termin: 16.06. – 27.11.2026

[Buchen](#)

Zertifizierter Unternehmenskundenbetreuer

PZUB



Dieses Programm wird derzeit für Sie überarbeitet.
Über Termine, Preise und den Ort
informieren wir Sie über unsere Website.



Dauer
wird noch mitgeteilt



Preis
wird noch mitgeteilt

Paketbuchung

Paket

PZUB

Termin: wird noch mitgeteilt

Buchen

Qualifizierungsprogramm

Zertifizierter VR-Gewerbekundenberater

PZGB

Einzelmodule

BJAA Bonitätsprüfung: Jahresabschlussanalyse [Weitere Infos](#)

KSF Praxisgerechte Beurteilung von gewerblichen Sicherheiten [Weitere Infos](#)

BNB Bonitätsprüfung: EÜR und BWA [Weitere Infos](#)

RATN VR-Rating, VR-ESG-RisikoScore und
Nachhaltigkeitsaspekte [Weitere Infos](#)

VGK Onlineseminar: Beratungsthemen –
Liquidität, Absicherung, Vorsorge, Zahlungsverkehr [Weitere Infos](#)

VBG Kundenorientierte Gesprächsführung
in der Gewerbekundenberatung [Weitere Infos](#)

KZGB Kompetenznachweis: Zertifizierter VR-Gewerbekundenberater [Weitere Infos](#)



Dauer
16 Tage



Preis
4.816,00 €

Spezialprogramm

Paketbuchung *

Paket

PZGB 2601

Termin: 02.02. – 25.06.2026

Buchen

Paket

PZGB 2602

Termin: 14.09. – 18.12.2026

Buchen

* Sie sparen bei der Paketbuchung ca. 20 % im Vergleich zur Einzelbuchung.

Zertifizierter VR-Geschäftskundenberater

ZGKB

Einzelmodule

ZGKB Zertifizierter VR-Geschäftskundenberater [Weitere Infos](#)

 **Dauer**
5 Tage

 **Preis**
wird noch mitgeteilt

[Spezialprogramm](#)

 [Infos in Kürze auf der Website](#)

Zertifizierter VR-Unternehmensgründerberater

PZNB

Einzelmodule

IUF Investition und Finanzierung [Weitere Infos](#)

EXF Existenzgründung [Weitere Infos](#)

Paketbuchung *

Paket **PZNB 2601**

Termin: 02.02. – 06.02.2026

[Buch](#)

Paket **PZNB 2602**

Termin: 15.06. – 19.06.2026

[Buch](#)

 **Dauer**
5 Tage

 **Preis**
1.354,00

[Spezialprogramm](#)

Zertifizierter Nachhaltigkeitsmanager Firmenkunden

PNMF

Einzelmodule

NMF Grundlagenseminar Nachhaltigkeitsmanager Firmenkunden [Weitere Infos](#)

KNMF Kompetenznachweis: Zertifizierter Nachhaltigkeitsmanager Firmenkunden [Weitere Infos](#)

Paketbuchung

Paket **PNMF 2601**

Termin: 10.06. – 27.07.2026

[Buch](#)

 **Dauer**
3 Tage

 **Preis**
2.100,00

[Spezialprogramm](#)

Zertifizierter Freiberuflerbetreuer

PZFB

Einzelmodule

GBZV Grundlagenverständnis und Besonderheiten der Zielgruppe Freiberufler

BSTB Bonitätsbeurteilung, steuerliche Thematik und Produktkenntnisse

EBFL Effiziente Beratungs- und Betreuungsansätze mit Fokus auf das Lebensphasenmodell

KZFB Kompetenznachweis Zertifizierter Freiberuflerbetreuer

 **Dauer**
9 Tage

 **Preis**
wird noch mitgeteilt

Spezialprogramm

 Infos in Kürze auf der Website

Paketbuchung

Paket

PZFB 2601

Termin: wird noch mitgeteilt

Buchen

Paket

PZFB 2602

Termin: wird noch mitgeteilt

Buchen

Zertifizierter Zahlungsverkehrsberater

PZZV

Einzelmodule

GZVK Grundlagen Zahlungsverkehr [Weitere Infos](#)

PFKU Ansätze zur Produktplatzierung in der Finanzlieferkette von Unternehmen [Weitere Infos](#)

VRBF Vertriebliche Rahmenbedingungen im Firmenkundengeschäft [Weitere Infos](#)

KZZ Kompetenznachweis: Zertifizierter Zahlungsverkehrsberater [Weitere Infos](#)

 **Dauer**
7 Tage

 **Preis**
2.670,00 €

Spezialprogramm

Paketbuchung*

Paket

PZZV 2601

Termin: 29.06. – 17.09.2026

Buchen

Zertifizierter Electronic Banking-Berater

PZEB

Einzelmodule

GZVK Grundlagen Zahlungsverkehr [Weitere Infos](#)

EBPF Rahmenbedingungen des Electronic Bankings im Privat- und Firmenkundengeschäft [Weitere Infos](#)

KZEB Kompetenznachweis: Zertifizierter Electronic Banking-Berater [Weitere Infos](#)

Optional:

PFKU Ansätze zur Produktplatzierung in der Finanzlieferkette von Unternehmen [Weitere Infos](#)

 **Dauer**
5 Tage

 **Preis**
1.960,00 €

[Spezialprogramm](#)

Paketbuchung*

Paket [PZEB 2601](#)

Termin: 05.05. – 07.07.2026

[Buchen](#)

Zertifizierter Manager Zahlungsverkehr

PMZV

Einzelmodule

MZV1 Manager Zahlungsverkehr Modul 1: Strategieentwicklung und ZV-Recht im Zahlungsverkehr

MZV2 Manager Zahlungsverkehr Modul 2: Zielgerichtete Marktbearbeitung im Zahlungsverkehr

MZV3 Manager Zahlungsverkehr Modul 3: Controlling und Vertriebssteuerung im Zahlungsverkehr

KMZV Kompetenznachweis: Zertifizierter Manager Zahlungsverkehr

 **Dauer**
8 Tage

 **Preis**
wird noch mitgeteilt

[Spezialprogramm](#)

Paketbuchung

Paket [PMZV 2601](#)

Termin: wird noch mitgeteilt

[Buchen](#)

 [Infos in Kürze auf der Website](#)

Zertifizierter Leiter Firmenkunden

ZLF

Einzelmodule

ZLF Zertifizierter Leiter Firmenkunden [Weitere Infos](#)



Dieses Programm wird derzeit für Sie überarbeitet.
Über Termine, Preise und den Ort
informieren wir Sie über unsere Website.

Dauer
5 Tage

Preis
wird noch mitgeteilt

[Spezialprogramm](#)

WEITERBILDUNG

Vertiefende Angebote für Ihren Fachbereich – ideal, um Ihr Wissen gezielt auszubauen und aktuell zu halten.

Inhaltsverzeichnis

Strategie und Steuerung im Firmenkundengeschäft

Erfahrungsaustausch: Firmenkundenvertrieb.....	23
Fachtagung: Firmenkundengeschäft.....	23
Fachtagung: Zahlungsverkehr.....	23
Risikofrüherkennung im Kreditgeschäft.....	24
Onlineseminar: Risikofrüherkennung im Kreditgeschäft.....	24
Führungskräfte kompakt - Firmenkundenengagement schnell und sicher.....	24
Führungserfolg mit motivierenden und strategisch vorbereiteten.....	26
(Kapital-)Anlagen bei Unternehmen.....	26
Das Unternehmer-Jahresgespräch: Mit Systematik zu mehr Erfolg.....	26
Zertifizierter Leiter Firmenkunden.....	27
Workshop: Prävention, Risikofrüherkennung (RFE), Intensivbetreuung und.....	27

Allgemeine Gewerbe- und Firmenkundenbetreuung

Fachtagung: Firmenkundengeschäft.....	29
Firmenkunden für alle Vertriebsthemen begeistern und gewinnen – mit.....	29
Verkaufserfolge im Firmenkundengeschäft steigern durch.....	29
Herausfordernde Gespräche und Verhandlungen im Firmenkundengeschäft.....	30
Erfolgreiche Akquisition von Neukunden im Firmenkundengeschäft - vom.....	30
Existenzgründungskonzepte sicher hinterfragen.....	31
ABG-Webinar: Strukturiert durch die Gewinn- und Verlustrechnung - Ein.....	31
ABG-Webinar: Strukturiert durch die Gewinn- und Verlustrechnung - Ein.....	31
ABG-Webinar: Strukturiert durch die Bilanz - Ein roter Faden I:.....	32
ABG-Webinar: Strukturiert durch die Bilanz - Ein roter Faden II:.....	32
Quereinsteiger gewerbliches Kreditgeschäft – von der Privatkredit- zur.....	32
Einführung in die Jahresabschlussanalyse.....	33
Crashkurs - Bilanzierung und Bilanzanalyse.....	33
Betriebswirtschaftliche Beurteilung ausgewählter Unterlagen von.....	33
Freiberufler und Geschäftskunden zielorientiert beurteilen.....	34
Aufbauworkshop - Jahresabschluss- und BWA-Analyse.....	34
Onlinespezialseminar - Updates zur Jahresabschlussanalyse.....	34
Kapitaldienstfähigkeit und Bonitätsbeurteilung.....	35

ABG-Webinar: Beachtung von ESG-Faktoren bei der Bonitätsanalyse.....	35
ABG-Webinar: Krisensymptome und Risikofrüherkennungen bei Gewerbe- und.....	35
Intensivbetreuung - Kritische Kreditengagements in Markt und.....	36
Onlineseminar: Intensivbetreuung von Firmenkunden.....	36
Onlineseminar: Fresh up - Kapitaldienstfähigkeit und.....	36
Onlineseminar: Fresh Up - Steuerrecht in der Praxis des.....	37
Onlineseminar: Die Immobilie im Steuerrecht.....	37
Update: Kreditsicherheiten im Firmenkundengeschäft.....	37
ABG-Webinar: Rechtssichere Kreditentscheidungen in der.....	38
Aktuelle Rechtsprechung im Firmenkundengeschäft.....	38
Onlineseminar: Aktuelle Entwicklungen zu Rechtsfragen im.....	38
ABG-Webinar: Gesellschaftsrecht im Firmenkundengeschäft – inkl. Gesetz.....	39
Verbraucherkreditrecht - Grundlagen, Vertiefung, aktuelle.....	39
ABG-Webinar: Abgrenzung Verbraucher / Unternehmer und Überblick über.....	39
Rechtliche Fragen der Kontoeröffnung und Kontoführung bei Gewerbe- und.....	41
Onlineseminar: Kreditsicherungspraxis - Sachsicherheiten.....	41
Onlineseminar: Kreditsicherungspraxis - Personalsicherheiten.....	41
Firmenkundenassistenz.....	42
Firmenkundenassistenz - Aufbauworkshop.....	42
Praktische Durchführung und Interpretation der Szenario- und.....	42
Erfahrungsaustausch – Nachwuchskräfte in der gewerblichen.....	43
Onlineseminar: Betriebswirtschaftliche Interpretation des.....	43
Plausibilisierung von Ertrags- und Finanzplanungen aus Bankensicht.....	43
ABG-Webinar: VR-ESG-RisikoScore – Nachhaltigkeitsrisiken im.....	44
Rechtliche Grundlagen zu den Immobilier-Verbraucherdarlehen zur.....	44
Fachwissen Markt für die Vergabe von Immobilier-Verbraucherdarlehen.....	44
Fachwissen Marktfolge für die Vergabe von.....	45
BusinessCards - Verkaufen leicht gemacht.....	45

Fachvertiefungen und Branchenveranstaltungen zur speziellen

Firmenkundenbetreuung

Das Unternehmer-Jahresgespräch: Mit Systematik zu mehr Erfolg.....	47
Onlineseminar: Betriebswirtschaftliche Interpretation des.....	47

Onlineseminar: Rechtliche Neuerungen im Firmenkreditgeschäft - von der.....	47
Existenzgründungskonzepte sicher hinterfragen.....	48
Onlineseminar: Gastronomie und Hotellerie in Krise und Transformation.....	48
Bauträgerfinanzierungen.....	48
Praxisworkshop: Bauträgerfinanzierungen.....	49
Beurteilung von Bau- und Bauträgerunternehmen in der Krise.....	49
ABG-Webinar: Die Bauträgerfinanzierung in Krise und Insolvenz.....	49
ABG-Webinar: Branchen-Spezial - Bauträger in der Krise.....	50
ABG-Webinar: Die Kreditvergabe an Wohnungseigentümergeinschaften -.....	50
Sicher entscheiden im Firmenkundengeschäft - Lösungen für komplexe.....	50
ABG-Webinar: Grundlagen zum Konsortialkreditgeschäft.....	52
Erfahrungsaustausch: Aktuelle Themen aus der Landwirtschaft.....	52
ABG-Webinar: Aktuelles aus der Landwirtschaft.....	52
Bonitätsanalyse in der Landwirtschaft.....	53
Rechtliche, steuerliche und betriebswirtschaftliche Rahmenbedingungen.....	53
ABG-Webinar: Krisensymptome und Risikofrüherkennungen bei Gewerbe- und.....	53
Ausgewählte Aspekte der Kreditwürdigkeitsprüfung in Krisensituationen.....	54
Jahresabschlussanalyse effektiv: Gestaltung und Manipulation.....	54
Onlineseminar: Intensivbetreuung von Firmenkunden.....	54
SCHUFA-Praxisworkshop: SCHUFA-Beauftragte.....	55
SCHUFA-Praxisworkshop: SCHUFA Themen im Bereich Abwicklung.....	55
SCHUFA-Praxisworkshop: Themen im Firmenkundenbereich.....	55
Onlineseminar: Bildung von Kreditnehmereinheiten und Gruppen.....	56
ABG-Webinar: Beachtung von ESG-Faktoren bei der Bonitätsanalyse.....	56
Der aktuelle Rechtsrahmen für Erneuerbare-Energien-Anlagen – was.....	56
Online-Seminar: BranchenSpezial Heilberufe.....	57
Real-Estate-Planning - Immobilienbesitz nachhaltig planen, sichern und.....	57
Onlineseminar: Praxisbezogene Einführung in die Projektfinanzierung.....	57
Workshop: Bonitätseinschätzung mittels DATEV-Auswertungen.....	58
Workshop: Prävention, Risikofrüherkennung (RFE), Intensivbetreuung und.....	58

Zahlungsverkehr

Fachtagung: Zahlungsverkehr.....	60
----------------------------------	----

Rechtliche Grundlagen des Zahlungsverkehrs.....	60
Ausgewählte Aspekte des Zahlungsverkehrs.....	60
Erfahrungsaustausch: Zahlungsverkehr - zivilrechtliche, aufsichtliche.....	61
Erfahrungsaustausch: Zahlungsverkehrs-Experten / TxB Praxis.....	61
Zahlungsverkehrsberater - Wie geht es jetzt weiter? Das ZV LAB.....	61
ABG-Webinar: Onlinebanking-Betrug (Phishing).....	63
ABG-Webinar: Elektronischer Zahlungsverkehr auf dem aktuellen Stand.....	63
Onlineseminar: Prüfung Zahlungsverkehr - Update.....	63
BusinessCards - Verkaufen leicht gemacht.....	64

Nachhaltigkeit

Nachhaltigkeit im Firmenkundengeschäft: Von der Gesetzespflicht zur.....	66
Nachhaltigkeit im Firmenkundengeschäft in der vertrieblichen.....	66
Nachhaltigkeit in der Immobilienfinanzierung/Wertermittlung.....	67
ABG-Webinar: Nachhaltigkeit in der Immobilienfinanzierung.....	67
ABG-Webinar: Nachhaltigkeit in der Immobilienwertermittlung.....	67
Erfahrungsaustausch: Firmenkundenvertrieb.....	68
Erfahrungsaustauschkreis Nachhaltigkeit.....	68
Tag der bayerischen Energiegenossenschaften.....	68
Erfahrungsaustausch: Nachhaltigkeitsmanager Firmenkunden.....	69
Onlineseminar: Praxisbezogene Einführung in die Projektfinanzierung.....	69



Firmenkundenbank Weiterbildung

Strategie und Steuerung im Firmenkundengeschäft

Erfahrungsaustausch: Firmenkundenvertrieb

ERFK

Zielgruppe

Vertriebsverantwortliche für das Firmenkundengeschäft

Ihr Nutzen

- ✓ Sie diskutieren aktuelle, praktische Fragen aus dem Firmenkundenvertrieb.
- ✓ Sie erarbeiten Lösungsansätze in der Gruppe.
- ✓ Sie profitieren von den Erfahrungen anderer Banken.
- ✓ Sie gewinnen neue Ansprechpartner für den Praxisaustausch.

Weitere Infos

Fachtagung: Firmenkundengeschäft

FFG

Zielgruppe

- ✓ Leiter Firmenkundengeschäft
- ✓ Firmenkundenbetreuer

Ihr Nutzen

- ✓ Informationen zu den aktuellen Entwicklungen im Firmenkundengeschäft
- ✓ Impulse für Ihre tägliche Betreuung von Firmenkunden
- ✓ Erfahrungsaustausch mit den Referenten sowie Kollegen aus anderen Banken

 **Termin**
09.10.2025
09.10.2025

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
800,00€

Weitere Infos

Fachtagung: Zahlungsverkehr

FTZV

Zielgruppe

Mitarbeitende sowie Fach- und Führungskräfte im und um den Zahlungsverkehr

Ihr Nutzen

- ✓ Für Ihre praktische und anspruchsvolle Tätigkeit im Zahlungsverkehr einer Genossenschaftsbank erhalten Sie die neuesten Informationen über aktuelle Entwicklungen in und außerhalb der Organisation und damit zusammenhängende aktuelle Fragestellungen in kompakter Form.
- ✓ Durch ausgewählte Impulse und fachspezifische Informationen entwickeln Sie die Qualität in der Beratung und die Prozesse in der Bearbeitung weiter.

Weitere Infos

Risikofrüherkennung im Kreditgeschäft

RFK

Zielgruppe

Mitarbeiter/innen der Produktionsbank Aktiv, Markt, Marktfolge, Kreditüberwachung, Problemkreditsachbearbeitung und Innenrevision

Ihr Nutzen

- ✓ Erwartungshaltung der Bankenaufsicht und die aktuellen Prüfungspraktiken erfahren
- ✓ Risikofrüherkennung und Aktivportfolio in Einklang bringen
- ✓ Auswahl effektiver Kriterien, konsequente Umsetzung effizienter Prozesse
- ✓ Vermeintlichen Risiken frühzeitig gegensteuern
- ✓ Validierung der bisherigen Vorgehensweise



Termin

25.11.2025 - 26.11.2025



Ort

Beilngries



Preis

800,00€

Weitere Infos

Onlineseminar: Risikofrüherkennung im Kreditgeschäft (Frühwarnverfahren)

WRFK

Zielgruppe

Mitarbeitende in der Produktionsbank Aktiv, Marktfolge Aktiv, Kreditüberwachung, Intensivbetreuung und Problemkreditsachbearbeitung sowie Innenrevision

Ihr Nutzen

- ✓ Erwartungshaltung der Aufsicht und die aktuellen Prüfungspraktiken erfahren
- ✓ Anwendung des Leitfadens zur Wahl der bankindividuellen Parametrisierung 2.0 parcIT vom 24.07.2024
- ✓ Risikofrüherkennung und Aktivportfolio in Einklang bringen
- ✓ Erhöht latenten Risiken frühzeitig gegensteuern
- ✓ Auswahl effektiver Kriterien
- ✓ konsequente Einstufung identifizierter Obligos
- ✓ Backtesting der bisherigen Vorgehensweise

Weitere Infos

Führungskräfte kompakt - Firmenkundenengagement schnell und sicher beurteilen und Kreditrisiken erkennen

FKE

Zielgruppe

Führungskräfte aus dem Markt und der Marktfolge

Ihr Nutzen

- ✓ Zielgerichtet komplexe Firmenkundenengagements anhand zeitsparender Techniken sicher und schnell beurteilen
- ✓ Vertiefung wesentlicher Beurteilungskriterien für eine sichere Firmenkundenanalyse mit Hilfe in der Praxis bewährter Verfahren
- ✓ Stärkung der eigenen Fähigkeiten, konkrete Fragen zu den Engagements zu stellen, um damit die Chancen u. Risiken der Firmenkunden treffsicher einzuschätzen
- ✓ Erhöhen der Sicherheit, die Aussagekraft und Nachhaltigkeit zukunftsorientierter Daten qualifiziert zu bewerten
- ✓ Stärkung der Fähigkeiten, vorgelegte Unterlagen von problematischen Firmenkunden schnell und sicher zu beurteilen
- ✓ Impulse für die Ausgestaltung der Engagementstrategie

Weitere Infos

Führungserfolg mit motivierenden und strategisch vorbereiteten Vertriebsgesprächen im Firmenkundengeschäft

FMV

Weitere Infos

Zielgruppe

Führungskräfte mit Verantwortung für den Verkaufserfolg und die stetige Weiterentwicklung der Mitarbeiter im Firmenkundenvertrieb

Ihr Nutzen

- ✓ Mit etablierter Regelkommunikation Führungschancen nutzen und Mitarbeitende durch aktive Begleitung stärken und motivieren.
- ✓ Die eigene Führungskommunikation effektiv und effizient gestalten, Mitarbeitende aktiv und nachhaltig entwickeln, ansprechbar sein!
- ✓ Verkäufer für ihre Aufgabe, Vertrieb und eine ganzheitliche Betreuung begeistern und mit Praxis-Tipps und motivieren.
- ✓ Jahreszielerreichung steuern, Teamsynergien heben, Erfolgspraktiken erkennen und nutzen, Verkaufserfolge steigern und feiern.

(Kapital-)Anlagen bei Unternehmen

KBU

Weitere Infos

Zielgruppe

- ✓ Firmenkundenberater/innen
- ✓ Gewerbekundenbetreuer/innen
- ✓ Anlageberater/innen für Firmen- und Gewerbekunden
- ✓ Führungskräfte in der Firmen- und Privatkundenbank

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhalten Impulse, Anregungen und Tipps zur adäquaten Organisation der Anlageberatung für Unternehmen / Unternehmer.
- ✓ Sie erhalten einen Überblick über Gründe und Ursachen von Kapitalanlagen im Rahmen der Unternehmenssphäre und können diese unter verschiedenen Gesichtspunkten bewerten, einschätzen und dazu beraten.
- ✓ Sie erhalten einen Überblick über Anlageprodukte für Unternehmen.

Das Unternehmer-Jahresgespräch: Mit Systematik zu mehr Erfolg

UJG

Weitere Infos

Zielgruppe

Erfahrene Mitarbeitende in der Firmenkundenbetreuung

Ihr Nutzen

- ✓ Sie steigern Ihren Ertrag durch ein strukturiertes Unternehmerjahresgespräch.
- ✓ Sie schöpfen die Geschäftspotenziale gezielt aus.
- ✓ Sie berücksichtigen die Unternehmer-Typologie im Rahmen einer kundenorientierten Gesprächsführung.

Zertifizierter Leiter Firmenkunden

ZLF

Zielgruppe

• Leiter Firmenkunden • Führungskräfte im Bereich Firmenkunden

Ihr Nutzen

• Einbindung der aktuellen Rahmenbedingungen für das Firmenkundengeschäft unter besonderer Berücksichtigung der Megatrends Nachhaltigkeit und Digitalisierung • Kombination von Management- und Führungsfragen pro Themenfeld zur Ableitung konkreter Handlungsnotwendigkeiten/-alternativen • Bescheinigung der Eignung nach MaRisk AT 7.1 nach erfolgreicher Zertifizierung • Aufbau eines neuen Netzwerkes mit Kolleginnen und Kollegen anderer Banken und Spezialisten • „Kaminabend“ mit Firmenkundenleitern und Vorstand verschiedener Bankgrößen zum Praxis-/BestPractice-austausch • Abendliche Teammaßnahme als erster Impuls für die eigene künftige Führungsarbeit und den anstehenden/ begonnenen Teambildungsprozess • Auf-/Ausbau des Knowhows zur Reflexion und Weiterentwicklung der bankeigenen Geschäftsfeldstrategie

Weitere Infos

Workshop: Prävention, Risikofrüherkennung (RFE), Intensivbetreuung und Schnittstellen zur Sanierung

REFW

Zielgruppe

Mitarbeitende im Gewerbe- und Firmenkundengeschäft (Markt und Marktfolge, Intensivbetreuung und Sanierung sowie Kreditrevisoren)

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erkennen frühzeitig Risiken bei Kreditengagements.
- ✓ Sie erhalten aktuelle Informationen und diskutieren Gestaltungsmöglichkeiten in der Intensivkundenbetreuung.
- ✓ Sie lernen im Erfahrungsaustausch mit erfahrenen Kollegen Best-Practice-Ansätze kennen und verbessern die eigene Handlungskompetenz.
- ✓ Sie lernen die Vorgehensweise der Bundesbank in der täglichen Praxis und können diese so vorab berücksichtigen.
- ✓ Sie verstehen die Zusammenhänge zwischen Intensivbetreuung, Sanierung und Prüfung und nutzen sie proaktiv.

 **Termin**
03.11.2025
10.11.2025

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
450,00€

Weitere Infos



Firmenkundenbank Weiterbildung

Allgemeine Gewerbe- und Firmenkundenbetreuung

Fachtagung: Firmenkundengeschäft

FFG

Zielgruppe

- ✓ Leiter Firmenkundengeschäft
- ✓ Firmenkundenbetreuer

Ihr Nutzen

- ✓ Informationen zu den aktuellen Entwicklungen im Firmenkundengeschäft
- ✓ Impulse für Ihre tägliche Betreuung von Firmenkunden
- ✓ Erfahrungsaustausch mit den Referenten sowie Kollegen aus anderen Banken

 **Termin**
09.10.2025
09.10.2025

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
800,00€

Weitere Infos

Firmenkunden für alle Vertriebsthemen begeistern und gewinnen – mit Cross-Selling, Verkaufsgeschichten und Emotionen zum Verkaufserfolg

MWB

Weitere Infos

Zielgruppe

- ✓ Mitarbeitende in der Firmen- und Gewerbekundenbetreuung
- ✓ Führungskräfte im Firmenkundenvertrieb

Ihr Nutzen

- ✓ Durch umfassende Unternehmerberatung mit Mehrwertansätzen zum Verkaufserfolg
- ✓ Kundenmotivation durch Chancen, Vorteile und Problemlösungen
- ✓ Ganzheitliche Vertriebschancen auch durch Verhandlungssituationen professionell erarbeiten und umsetzen

Verkaufserfolge im Firmenkundengeschäft steigern durch Weiterentwicklung der Verkäuferpersönlichkeit

VFS

Weitere Infos

Zielgruppe

- ✓ Firmenkundenbetreuer
- ✓ Gewerbekundenberater
- ✓ Führungskräfte im Firmenkundenvertrieb

Ihr Nutzen

- ✓ Best-Practice-Ansätze zur Vertriebssteigerung entwickeln und nutzen
- ✓ Mit systematisch und strukturierten Ansätzen, ABC -Analyse und einem guten Selbstmanagement die Verkaufserfolge steigern
- ✓ Mit Methodik, Struktur und Kreativität Kunden pro-aktiv betreuen
- ✓ Persönliche Verbesserung durch individuelle Optimierungsziele und Aufgaben

Herausfordernde Gespräche und Verhandlungen im Firmenkundengeschäft erfolgreich führen – abschluss- und beziehungsorientiert verhandeln

HGV

Zielgruppe

- ✓ Mitarbeitende in der Firmen- und Gewerbekundenbetreuung
- ✓ Führungskräfte im Firmenkundenvertrieb

Ihr Nutzen

- ✓ Sie überprüfen und verbessern ihre Verhandlungskompetenzen im Verkauf.
- ✓ Sie verhandeln Konditionen, Sicherheiten und Vertragsbedingungen ziel- und beziehungsorientiert.
- ✓ Sie behandeln Vor- und Einwände locker und positiv, verkaufen Preise und Konditionen selbstbewusst und kommen so zielorientiert zu erfolgreichen Abschlüssen.
- ✓ Sie nutzen Verhandlungssituationen strategisch für den Vertrieb (Cross-Selling).
- ✓ Sie schaffen Win-Win Situationen.
- ✓ Sie vermeiden unnötige Verhandlungskonflikte und stärken partnerschaftlich die Kundenbindung.

	Termin 23.10.2025 - 24.10.2025
	Ort Beilngries
	Preis 800,00€

Weitere Infos

Erfolgreiche Akquisition von Neukunden im Firmenkundengeschäft - vom routinierten Empfehlungsmanagement zur professionellen Kaltansprache

EAN

Zielgruppe

- ✓ Firmenkundenbetreuer
- ✓ Leiter Firmenkunden

Ihr Nutzen

- ✓ Es gibt aktive Akquisitionschancen in herausfordernden Zeiten !!!
- ✓ Sie lernen vielfältige Aspekte moderner Akquisitionsarbeit kennen, überprüfen und steuern Ihre Einstellung und Motivation.
- ✓ Sie grenzen sich von Wettbewerbern mit individuellen Alleinstellungsmerkmalen ab - klares warum mit mir, mit uns!
- ✓ Sie nutzen praxiserprobte Akquisitionsstrategien zur konkreten Kontaktaufnahme, Erst- und Folgegesprächen.
- ✓ Sie sind auf die klassischen Herausforderungen der Akquisition vorbereitet.
- ✓ Sie erhalten praktische Hinweise für Telefonate und Erstgespräche.
- ✓ Sie setzen sich persönliche und realistische Ziele für die Akquisition.

Weitere Infos

Existenzgründungskonzepte sicher hinterfragen

EXH

Zielgruppe

- ✓ Firmenkundenberater/innen
- ✓ Gewerbekundenberater/innen
- ✓ Mitarbeiter/innen in der Marktfolge Aktiv

Ihr Nutzen

- ✓ Betriebswirtschaftliche Grundlagen für die Existenzgründung kennenlernen
- ✓ Nutzung strukturierter Prüfungen und Plausibilisierungen von Existenzgründungen bzw. Businessplänen

 **Termin**
08.12.2025 - 09.12.2025

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
800,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Strukturiert durch die Gewinn- und Verlustrechnung - Ein roter Faden I: Grundlagen

WGUV

Zielgruppe

Mitarbeiter/innen aus den Bereichen Markt, Marktfolge, Stabsstellen

Ihr Nutzen

- ✓ Der bewährte „Rote Faden“ der RDG: Die Gewinn- und Verlustrechnung strukturiert, fokussiert auf ihre Kernelemente, effizient und beurteilungssicher verarbeiten können
- ✓ Abgrenzung der GuV von der Einnahmen-Überschuss-Rechnung
- ✓ Zielgerichtete Aufbereitung und Erläuterung der Gliederung und Bestandteile der Gewinn- und Verlustrechnung - Wo steht was bei welcher Größenklasse und bei welcher Rechtsform
- ✓ Praktische Handhabung der BilRuG-Vorgaben

Weitere Infos

ABG-Webinar: Strukturiert durch die Gewinn- und Verlustrechnung - Ein roter Faden II: Vertiefende Analyse

WGUV2

Zielgruppe

Mitarbeiter/innen aus den Bereichen Markt, Marktfolge, Intensivbetreuung, Sanierung und Stabsstellen

Ihr Nutzen

- ✓ Der bewährte „Rote Faden“ der RDG: Die Gewinn- und Verlustrechnung strukturiert, fokussiert auf ihre Kernelemente, effizient und beurteilungssicher verarbeiten können
- ✓ Substanzuelle Aussagen mit Erkenntnis-Mehrwerten generieren
- ✓ Zielgerichtete Aufbereitung und Erläuterung der Gliederung und Bestandteile der Gewinn- und Verlustrechnung - Wo steht was bei welcher Größenklasse und bei welcher Rechtsform
- ✓ Die Nachhaltigkeit der Rentabilität des Kunden sicher bewerten können
- ✓ Veränderungen im Zeitablauf zielgerichtet hinterfragen

Weitere Infos

ABG-Webinar: Strukturiert durch die Bilanz - Ein roter Faden I: Grundlagen

WSDB

Zielgruppe

Mitarbeiter/innen aus den Bereichen Markt, Marktfolge, Stabsstellen

Ihr Nutzen

- ✓ Der bewährte „Rote Faden“ der RDG: Die Bilanz strukturiert, fokussiert auf ihre Knackpunkte, effizient und beurteilungssicher verarbeiten können
- ✓ Zielgerichtete Aufbereitung und Erläuterung der Gliederung und der Bestandteile der Bilanz - Wo steht was bei welcher Größenklasse und bei welcher Rechtsform
- ✓ Erläuterung des Inhalts der Bilanzpositionen und Grundzüge ihrer Bewertung
- ✓ Praktische Handhabung der BilRuG-Vorgaben

Weitere Infos

ABG-Webinar: Strukturiert durch die Bilanz - Ein roter Faden II: Vertiefende Analyse

WSDB2

Zielgruppe

Mitarbeiter/innen aus den Bereichen Markt, Marktfolge, Intensivbetreuung, Sanierung, Stabsstellen

Ihr Nutzen

- ✓ Der bewährte „Rote Faden“ der RDG: Die Bilanz strukturiert, fokussiert auf ihre Knackpunkte, effizient und beurteilungssicher verarbeiten können
- ✓ Substanzuelle Aussagen mit Erkenntnis-Mehrwerten generieren
- ✓ Genau einschätzen können, wann Ihr Kunde Ihre Unterstützung braucht und ob er richtig finanziert ist
- ✓ Die Finanzstruktur und Liquidität eines Kunden strukturiert und sicher beurteilen können
- ✓ Mit Hilfe von Kennzahlen Entwicklungen und Relationen treffsicher erkennen

Weitere Infos

Quereinsteiger gewerbliches Kreditgeschäft – von der Privatkredit- zur Firmenkreditsachbearbeitung

QGK

Zielgruppe

Mitarbeitende aus den Bereichen Privat-/Firmenkreditsachbearbeitung sowie Privat-/Firmenkundenberatung (Einsteigerlevel)

Ihr Nutzen

- ✓ Sie lernen praxisorientierte Methoden zur schnellen und sicheren Beurteilung von Jahresabschlüssen/Betriebswirtschaftlichen Auswertungen/Einnahme-Überschuss-Rechnungen bei gewerblichen Kunden kennen.
- ✓ Sie können den Inhalt und die Aussagekraft von vorgelegten JA/BWAen/EÜR einschätzen und die Kapitaldienstfähigkeit aus GuV, BWA und EÜR überschlägig ableiten.

-  **Termin**
10.12.2025 - 12.12.2025
-  **Ort**
Beilngries
-  **Preis**
1.140,00€

Weitere Infos

Einführung in die Jahresabschlussanalyse

EAB

Zielgruppe

- ✓ Gewerbekundenberaterinnen und Gewerbekundenberater
- ✓ Firmenkundenberaterinnen und Firmenkundenberater
- ✓ Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in der Firmenkreditsachbearbeitung

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erkennen Zusammenhänge in Jahresabschlüssen und Kundenengagements.
- ✓ Sie bewerten einzelne Bilanzpositionen und identifizieren Risiken.
- ✓ Sie nehmen durch eine differenzierte Bewertungen von Bilanz und GuV Bonitätseinschätzungen vor.

Weitere Infos

Crashkurs - Bilanzierung und Bilanzanalyse

CBB

Zielgruppe

- ✓ Mitarbeitende in der Gewerbekunden-/Firmenkundenberatung
- ✓ Mitarbeitende in der Firmenkreditsachbearbeitung

Ihr Nutzen

- ✓ Sie analysieren strukturiert Jahresabschlussunterlagen/Bilanzen mittelständischer Familienunternehmen.
- ✓ Sie trainieren die Ableitung einer eigenen Stellungnahme
- ✓ Sie erkennen Beratungs- und Vertriebsansätze aus der Analyse.

Weitere Infos

Betriebswirtschaftliche Beurteilung ausgewählter Unterlagen von Geschäfts- bzw. Gewerbekunden und kleinerer Unternehmen

SBWV

Zielgruppe

Mitarbeitende in der Geschäfts- und Gewerbekundenberatung

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erstellen auf Basis der vom Kunden eingereichten Unterlagen eine erste Bonitätseinschätzung.
- ✓ Sie trainieren die Seminarinhalte anhand von praxisorientierten Fallstudien (Bilanz, EÜ-Rechnungen, DATEV-BWA).

Weitere Infos

Freiberufler und Geschäftskunden zielorientiert beurteilen

FGZ

Zielgruppe

- ✓ Mitarbeitende in der
- ✓ Gewerbe-/ Firmenkundenberatung
- ✓ Firmenkreditsachbearbeitung

Ihr Nutzen

- ✓ Gehaltvolle EÜR-Analysen erstellen
- ✓ Kleine Kundenbilanzen „lesen“ lernen
- ✓ Analytische Überwindung von Informationsdefiziten
- ✓ Unterjährige Einnahme-Überschuss-Rechnungen (EÜR) analysieren können

 **Termin**
20.11.2025 - 21.11.2025

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
800,00€

Weitere Infos

Aufbauworkshop - Jahresabschluss- und BWA-Analyse

AJB

Zielgruppe

Erfahrene Mitarbeitende in der Bonitätsanalyse (Marktfolge und Firmenkundenbetreuung)

Ihr Nutzen

- ✓ Vertiefung der Kenntnisse in der Jahresabschluss- und BWA-Analyse
- ✓ Praxisnahe Bearbeitungsempfehlungen von div. Echtfällen verschiedenster Branchen und Rechtsformen, Bilanzkonsolidierungen und Sonderbilanzen
- ✓ Erweiterung der Kenntnisse zur Kosten- und Planungsrechnung, zur Überschuldungsproblematik sowie weiteren, aktuellen Themen

 **Termin**
29.09.2025 - 01.10.2025

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
1.090,00€

Weitere Infos

Onlinespezialseminar - Updates zur Jahresabschlussanalyse

SUJ

Zielgruppe

- ✓ Firmenkreditsachbearbeiterinnen und Firmenkreditsachbearbeiter
- ✓ Firmenkundenberaterinnen und Firmenkundenberater

Ihr Nutzen

- ✓ Sie frischen Ihr profundes Fachwissen in der Jahresabschlussanalyse auf und vertiefen dieses.
- ✓ Sie erweitern Ihre Fähigkeiten in der Auswertung und Beurteilung von Jahresabschlüssen und erfüllen die Neuerungen der MaRisk.
- ✓ Sie erhalten/diskutieren aktuelle Standards bei der Bonitätsbeurteilung mit praktischen Übungen.

Weitere Infos

Kapitaldienstfähigkeit und Bonitätsbeurteilung

KUB

Zielgruppe

- ✓ erfahrene Firmenkreditsachbearbeiter/innen
- ✓ Firmenkundenberater/innen
- ✓ Mitarbeiter/innen in der Internen Revision

Ihr Nutzen

- ✓ Auffrischung und Vertiefung der Kenntnisse zur Ermittlung einer komplexen und nachhaltigen Kapitaldienstfähigkeit
- ✓ fundamentale Unternehmensanalyse unter Berücksichtigung der Besonderheiten verschiedener Rechtsformen (Einzelfirma, GbR, GmbH, GmbH & Co., KG, OHG, EÜR-Rechner)
- ✓ Kenntnisse der unterschiedlichen Methoden und Ansätze in der Kapitaldienstfähigkeitsberechnung
- ✓ Aussagen zur Fortführungsfähigkeit nach § 252 HGB
- ✓ Ermittlung einer integrierten Unternehmensplanung nach MaRisk

Weitere Infos

ABG-Webinar: Beachtung von ESG-Faktoren bei der Bonitätsanalyse

WBEB

Zielgruppe

Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen in der Firmenkundenbetreuung sowie der Marktfolge Aktiv.

Ihr Nutzen

- ✓ Mit diesem Webinar informieren Sie sich über die neuen aufsichtsrechtlichen Anforderungen zur Analyse der Kapitaldienstfähigkeit unter Berücksichtigung der ESG-Faktoren.
- ✓ Sie bekommen konkrete Handlungsvorschläge in Bezug auf die Dokumentation der Berechnungsmethodiken.
- ✓ Sie erhalten wertvolle Tipps und Hinweise für die Implementierung von Finanzkennzahlen, Kapitalflussrechnung, Working Capital Analysen und Planzahlen in die Berechnung der Kapitaldienstfähigkeit.

 **Termin**
14.10.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
220,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Krisensymptome und Risikofrüherkennungen bei Gewerbe- und Firmenkunden

WKRG

Zielgruppe

- ✓ Mitarbeiter/innen der Marktfolge Aktiv
- ✓ Gewerbe- und Firmenkundenberater/innen
- ✓ Mitarbeiter/innen in der Intensivbetreuung

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erfahren, mit welchen Methoden Sie die Bonitätsunterlagen und Verhaltensdaten Ihrer Kunden analysieren, Insolvenzsrisiken identifizieren und das Kreditausfallrisiko Ihrer Bank reduzieren.
- ✓ Sie trainieren, wie Sie die Unternehmensentwicklung anhand der Liquiditätsplanung beurteilen, Informationen aus der Kontoführung auswerten und qualitative Kriterien bei Ihrer Risikoeinschätzung berücksichtigen.
- ✓ Sie vertiefen Ihre Kenntnisse zur Bonitätsanalyse speziell im Bereich der BWA-Analyse.
- ✓ Sie lernen Risikoengagements mithilfe spezieller Kennziffern auszuwählen.

Weitere Infos

Intensivbetreuung - Kritische Kreditengagements in Markt und Marktfolge rechtzeitig erkennen und sachgerecht bearbeiten

KKM

Weitere Infos

Zielgruppe

- ✓ Firmenkundenberater
- ✓ Firmenkreditsachbearbeiter
- ✓ Mitarbeitende im Bereich der Sanierung und Problemkreditbearbeitung

Ihr Nutzen

- ✓ Kennen der Möglichkeiten und Grenzen der Intensivbetreuung von Engagements
- ✓ Identifizierung von Risiken und Einschätzung der möglichen Auswirkungen
- ✓ Kennenlernen von typischen Maßnahmen zur Krisenbewältigung mit Gewichtung ihrer Wirksamkeit

Onlineseminar: Intensivbetreuung von Firmenkunden

IFK

Zielgruppe

- ✓ Firmenkundenberater/innen
- ✓ Mitarbeiter/innen aus der Intensivbetreuung

Ihr Nutzen

- ✓ Kennen der Anforderungen und Problemfelder im Zusammenhang mit der Intensivbetreuung von Gewerbe-/Firmenkunden
- ✓ Konkrete Handlungsvorschläge in Bezug auf Intensivkonzepte in der Intensivbetreuung
- ✓ Sie erhalten wertvolle Tipps und Hinweise für die Implementierung der Prozesse in der Intensivbetreuung.

 **Termin**
11.11.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
520,00€

Weitere Infos

Onlineseminar: Fresh up - Kapitaldienstfähigkeit und Liquiditätsbeurteilung von Unternehmen – Vertiefungswissen für Experten

FUH

Zielgruppe

- ✓ erfahrene Gewerbe- und Firmenkundenberater/innen
- ✓ Firmenkreditsachbearbeiter/innen

Ihr Nutzen

- ✓ Sie trainieren die Ermittlung sowie Interpretation der Kapitaldienstfähigkeit aus einer betriebswirtschaftlichen Betrachtung heraus.
- ✓ Sie nehmen Einschätzungen der tatsächlichen finanziellen Situation von Unternehmen vor und verifizieren die Erkenntnisse mit der rechnerischen KDF-Berechnung.
- ✓ Sie können den kurzfristigen Liquiditätsbedarf in Krisensituationen abschätzen.

 **Termin**
30.09.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
420,00€

Weitere Infos

Onlineseminar: Fresh Up - Steuerrecht in der Praxis des Firmenkundengeschäfts

FUS

Zielgruppe

- ✓ Gewerbe- und Firmenkundenberater/innen
- ✓ Firmenkreditsachbearbeiter/innen

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhalten einen praxisbezogenen Überblick über das aktuelle Steuerrecht.
- ✓ Sie frischen Ihr Steuerwissen auf und sind so in der Betreuung Ihrer Firmenkunden bei steuerrechtlichen Aspekten sensibilisiert.

 **Termin**
30.10.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
420,00€

Weitere Infos

Onlineseminar: Die Immobilie im Steuerrecht

DIS

Zielgruppe

- ✓ Firmenkundenberater
- ✓ Firmenkreditsachbearbeiter
- ✓ Immobilienmakler
- ✓ Wohnbaufinanzierungsberater

Ihr Nutzen

- ✓ Die steuerlichen Auswirkungen der jeweiligen Immobiliennutzung kennen. Kapitaldienstfähigkeit einschätzen können
- ✓ Erfahren, wie man größeres Immobilienvermögen mit einer möglichst geringen Erbschaftssteuerbelastung auf die nächste Generation übertragen kann
- ✓ Veränderungen bei der neuen Grundsteuer kennen

Weitere Infos

Update: Kreditsicherheiten im Firmenkundengeschäft

UKF

Zielgruppe

- ✓ Firmenkundenberater/innen
- ✓ Mitarbeiter/innen in der Marktfolge Kredit
- ✓ Mitarbeiter/innen aus Sanierung und Abwicklung

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhalten einen Überblick über die aktuelle Rechtsprechung.
- ✓ Sie setzen sich mit den Inhalten aus der Sicht der Praktiker auseinander und tauschen untereinander und mit dem Spezialisten Erfahrungen aus.

 **Termin**
14.11.2025

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
430,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Rechtssichere Kreditentscheidungen in der Unternehmenskrise

WRKU

Zielgruppe

- ✓ Mitarbeiter/innen der Marktfolge Aktiv
- ✓ Gewerbe- und Firmenkundenberater/innen
- ✓ Mitarbeiter/innen aus Intensivbetreuung und Sanierung

Ihr Nutzen

Unser Webinar zeigt Ihnen die wesentlichen Entscheidungskriterien von der Beurteilung des Geschäftsmodells und des Managements bis hin zu den Anforderungen bei Krediten in der Krise auf.

Weitere Infos

Aktuelle Rechtsprechung im Firmenkundengeschäft

ARFK

Zielgruppe

Firmenkundenberater und Mitarbeiter in der Marktfolge Kredit sowie Sanierung und Abwicklung

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhalten einen Überblick über die aktuelle Rechtsprechung.
- ✓ Sie setzen sich mit den Inhalten aus der Sicht der Praktiker auseinander und tauschen untereinander und mit dem Spezialisten Erfahrungen aus.

Weitere Infos

Onlineseminar: Aktuelle Entwicklungen zu Rechtsfragen im Firmenkundengeschäft

AER

Zielgruppe

- ✓ Firmenkundenberater/innen
- ✓ Firmenkreditsachbearbeiter/innen
- ✓ Mitarbeiter/innen in der Firmenkundenbank

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhalten einen Überblick über gesetzliche Neuregelungen und Rechtsprechungen sowie aktuelle Entwicklungen im Firmenkreditgeschäft.
- ✓ Die Veranstaltung legt ihren Focus darauf, wie die einfache und rechtssichere Übertragung der gesetzlichen Anforderungen auf die Praxis gelingt.

Weitere Infos

ABG-Webinar: Gesellschaftsrecht im Firmenkundengeschäft – inkl. Gesetz für ein modernisiertes Personengesellschaftsrecht (MOPEG)

WGIF

Weitere Infos

Zielgruppe

- ✓ Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen aus der Gewerbe-/Firmenkundenberatung
- ✓ Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen aus der Firmenkreditsachbearbeitung
- ✓ Führungskräfte in der Firmenkundenbank

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhalten fundiertes Praxiswissen im Gesellschaftsrecht, das Sie im Kreditgeschäft mit Gewerbe- und Firmenkunden unbedingt benötigen.
- ✓ Sie informieren sich über die aktuellen gesetzlichen Neuregelungen, insbesondere Gesetz für ein modernisiertes Personengesellschaftsrecht (MoPeG) und Rechtsprechung sowie aktuelle Entwicklungen im Gesellschaftsrecht.
- ✓ Die Themen sind direkt auf die das Bankgeschäft betreffenden Problematiken abgestellt. Sie erfahren, wie die einfache und rechtssichere Übertragung der gesetzlichen Anforderungen in der Praxis gelingt.
- ✓ Die Problemfelder werden ausführlich erörtert und die Lösungen für die Kreditpraxis anschaulich aufgezeigt.

Verbraucherkreditrecht - Grundlagen, Vertiefung, aktuelle Entwicklungen und rechtliche Aspekte der Sachkunde

VKL

Zielgruppe

Mitarbeitende der Kreditberatung und der Kreditmarktfolge

Ihr Nutzen

- ✓ Vertieftes rechtliches Wissen rund um das Verbraucherkreditrecht
- ✓ Gewinnen Sie Sicherheit in der täglichen Umsetzung
- ✓ Austausch mit Kolleginnen und Kollegen

 **Termin**
26.09.2025

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
430,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Abgrenzung Verbraucher / Unternehmer und Überblick über das Verbraucherkreditrecht

WAVX

Weitere Infos

Zielgruppe

- ✓ Firmenkundenbetreuer/innen
- ✓ Mitarbeiter/innen in der Marktfolge Aktiv
- ✓ Baufinanzierungsspezialisten
- ✓ Spezialisten aus den Bereichen Kreditrevision und Compliance

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhalten einen kompakten Überblick über die Grundlagen und aktuellen Entwicklungen bei
Verbraucherkrediten, insbesondere Immobilier-Verbraucherdarlehensverträgen.
- ✓ Sie informieren sich anhand von Praxisfällen und Beispielen über wesentliche Abgrenzungsfragen
zwischen Verbraucher und Unternehmer in der Kreditvergabepraxis.
- ✓ Sie gewinnen Rechtssicherheit in der Kreditvergabepraxis.

Rechtliche Fragen der Kontoeröffnung und Kontoführung bei Gewerbe- und Firmenkunden

FKF

Zielgruppe

- ✓ Firmenkundenberater/innen
- ✓ Firmenkreditsachbearbeiter/innen
- ✓ Assistenz Firmenkunden

Ihr Nutzen

- ✓ Stabilisierung der Fachkompetenz im Hinblick auf rechtliche Gesichtspunkte bei der Kontoeröffnung und -führung im Firmenkundenbereich
- ✓ Erkennen der Handlungsmöglichkeiten und die damit verbundenen Konsequenzen bei Störung der Kontobeziehung
- ✓ Erfahrungsaustausch durch Diskussion und Einbringen konkreter Probleme

 **Termin**
16.10.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
420,00€

Weitere Infos

Onlineseminar: Kreditsicherungspraxis - Sachsicherheiten

KSPS

Zielgruppe

- ✓ Firmenkundenberater/innen
- ✓ Mitarbeiter/innen Marktfolge Aktiv
- ✓ Mitarbeiter/innen Sanierung und Recht
- ✓ Mitarbeiter/innen Kreditrevision
- ✓ Mitarbeiter/innen Compliance

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhalten einen Überblick zur neuesten Rechtsprechung zu den Sachsicherheiten.
- ✓ Sie erhalten wichtige Tipps und Hinweise zu aktuellen Bearbeitungsproblemen.
- ✓ Aktualisierung und Vertiefung des eigenen Kenntnisstandes

Weitere Infos

Onlineseminar: Kreditsicherungspraxis - Personalsicherheiten

KSPS

Zielgruppe

- ✓ Firmenkundenberater/innen
- ✓ Mitarbeiter/innen Marktfolge Aktiv
- ✓ Mitarbeiter/innen Sanierung und Recht
- ✓ Mitarbeiter/innen Innenrevision
- ✓ Mitarbeiter/innen Compliance

Ihr Nutzen

- ✓ Überblick zu den neuesten Rechtsprechung
- ✓ Wichtige Tipps und Hinweise zu aktuellen Bearbeitungsproblemen.
- ✓ Praxistaugliche Lösungsansätze im Zusammenhang mit den Vorgaben der Verbraucherrechterichtlinie

Weitere Infos

Firmenkundenassistentz

FKA

Zielgruppe

Mitarbeitende der Teamassistentz

Ihr Nutzen

- ✓ Durch profunde Vorbereitungen die Mitarbeiter in der Beratung unterstützen
- ✓ Durch Übernahme von administrativen Tätigkeiten die Nettomarktzeiten der Berater erhöhen
- ✓ Durch Aufbereitung einfacher, wirtschaftlicher Daten der Firmenkunden (JAA, BWA und EÜR) die Vor- und Nachbearbeitung optimieren
- ✓ Durch Einbeziehung von agree21 und BankingWorkspace die tägliche Arbeit effizienter gestalten und die Berater in deren Tätigkeit unterstützen

-  **Termin**
18.11.2025 - 21.11.2025
-  **Ort**
Beilngries
-  **Preis**
1.350,00€

Weitere Infos

Firmenkundenassistentz - Aufbauworkshop

AAW

Zielgruppe

Mitarbeiter/innen der Teamassistentz

Ihr Nutzen

- ✓ Durch Verbesserung der Fachkenntnisse die Beratung noch stärker entlasten und somit mehr Nettomarktzeiten schaffen
- ✓ Durch konsequente Service- und Kundenorientierung den Vertrieb optimieren helfen

-  **Termin**
25.09.2025 - 26.09.2025
-  **Ort**
Beilngries
-  **Preis**
800,00€

Weitere Infos

Praktische Durchführung und Interpretation der Szenario- und Sensitivitätsanalysen gem. MaRisk (8.0)

SZSM

Zielgruppe

Mitarbeitende im Gewerbe- und Firmenkundengeschäft (Beratung, Sachbearbeitung, Revision)

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erfahren den Umgang mit den geänderten Regelungen der 7. Novelle der MaRisk hinsichtlich komplexer, nachhaltiger Kapitaldienstfähigkeitsstandards.
- ✓ Sie erlernen Kenntnisse der unterschiedlichen Methoden und Ansätze in der Kapitaldienstfähigkeitsberechnung mit praxisorientierter Umsetzung über standardisierte Excel Tools der EBA-GL als Szenario-/ Sensitivitäten Rechner.
- ✓ Sie erkennen neben der erfolgswirtschaftlichen Betrachtung der Cash-Flow Ermittlung auch finanzwirtschaftliche Aspekte als primäre Rückzahlungsquelle (MaRisk Tz. 119, 142).

-  **Termin**
10.10.2025
-  **Ort**
Digital
-  **Preis**
420,00€

Weitere Infos

Erfahrungsaustausch – Nachwuchskräfte in der gewerblichen Kundenbetreuung

ERFB

Zielgruppe

Mitarbeitende in der Gewerbe- und Firmenkundenbetreuung, die über erste Jahre an Praxiserfahrung in der Betreuung von gewerblichen Kunden verfügen.

Ihr Nutzen

- ✓ Sie informieren sich und diskutieren über aktuelle Themen in der Betreuung von gewerblichen Kunden.
- ✓ Sie tauschen sich über erprobte Vertriebsansätze aus.
- ✓ Sie profitieren vom Netzwerkgedanken.

Weitere Infos

Onlineseminar: Betriebswirtschaftliche Interpretation des unterjährigen (DATEV-Zahlenmaterials) oder: Wie kann ich den DATEV-Satz für ein effizientes Kreditcontrolling nutzen

BIDZ

Zielgruppe

Mitarbeitende im gewerblichen Aktivgeschäft, die bereits mit Bonitätseinschätzung von Unternehmen aus unterjährigen BWA-Auswertungen vertraut sind und ihr Wissen vertiefen möchten.

Ihr Nutzen

- ✓ Sie beurteilen die Qualität des Datenmaterials.
- ✓ Sie ermitteln und qualifizieren überschlägig die noch fehlenden Abgrenzungs- und Vollständigkeitspositionen unter Ableitung der Bestandsveränderungen bei Produktions- und Handwerksunternehmen.

Weitere Infos

Plausibilisierung von Ertrags- und Finanzplanungen aus Bankensicht unter Berücksichtigung der Anforderungen aus der 7. MaRisk-Novelle (Sensitivitätsanalyse)

BBIH

Zielgruppe

- ✓ Mitarbeitende in der Firmenkundenbetreuung
- ✓ Mitarbeitende in der Marktfolge Aktiv und der Intensivbetreuung

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erkennen handwerkliche Fehler in der Erstellung von Ertrags- und Finanzplanungen von mittelständischen Unternehmen und deren Folgen für die Liquiditätsplanung äußert.
- ✓ Sie verstehen die betriebswirtschaftlichen Anforderungen an operative Ertrags- und Finanzplanungen und kennen die Kriterien für qualitativ hochwertige Planungsunterlagen.
- ✓ Sie werden hinsichtlich der besonderen Anforderungen sensibilisiert, die sich aus den EBA-Richtlinien sowie der 7. MaRisk-Novelle bei der Beurteilung der künftigen Kapitaldienstfähigkeit von Unternehmen unter potenziell ungünstigen Bedingungen ergeben.

 **Termin**
27.11.2025 - 28.11.2025

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
800,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: VR-ESG-RisikoScore – Nachhaltigkeitsrisiken im Kundenkreditgeschäft identifizieren und bewerten / Update

WESG

Weitere Infos

Zielgruppe

- ✓ Mitarbeitende im Firmenkundengeschäft
- ✓ Mitarbeitende in der Kreditmarktfolge
- ✓ Ggf. Nachhaltigkeitsverantwortliche

Rechtliche Grundlagen zu den Immobilien-Verbraucherdarlehen zur Erlangung des Finanzierungspasses I

FPI1

Weitere Infos

Zielgruppe

Wohnbaufinanzierungsberater, Mitarbeiter in der Marktfolge Wohnbaufinanzierung

Ihr Nutzen

- ✓ Aktualisierung der erforderlichen rechtlichen Grundlagen für die Vergabe von Immobilien-Verbraucherdarlehen
- ✓ Kenntnisse zur Prüfung der Kreditwürdigkeit des Verbrauchers nach §§ 505 a-d BGB und §18 Abs. 2 KWG

Fachwissen Markt für die Vergabe von Immobilien-Verbraucherdarlehen inkl. agree21 zur Erlangung des Finanzierungspasses I

FPI2

Weitere Infos

Zielgruppe

Wohnbaufinanzierungsberater, Firmen-und Gewerbekundenberater

Ihr Nutzen

- ✓ Aktualisierung der erforderlichen fachlichen Grundlagen für die Vergabe von Immobilien-Verbraucherdarlehen für Wohnbaufinanzierungsberater privater Kreditengagements

Fachwissen Marktfolge für die Vergabe von Immobilien-Verbraucherdarlehen

FPI3

Zielgruppe

Mitarbeiter der Marktfolge Wohnbaufinanzierung

Ihr Nutzen

Aktualisierung der erforderlichen fachlichen Grundlagen für die Vergabe von Immobilien-Verbraucherdarlehen für Mitarbeiter der Marktfolge Wohnbaufinanzierung privater Kreditengagements

Weitere Infos

BusinessCards - Verkaufen leicht gemacht

BCV

Zielgruppe

- ✓ Gewerbekunden- und Firmenkundenberater
- ✓ Zahlungsverkehrsberater
- ✓ Mitarbeitende im ServiceCenter mit Vertrieb Firmenkunden

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhalten einen Überblick über den Kreditkartenmarkt im Wandel, den Wettbewerb, einer fortschreitenden Digitalisierung sowie aktueller, neuer Trends.
- ✓ Sie erkennen, welche Kunden Sie wie aktiv und erfolgreich ansprechen können.
- ✓ Sie lernen, wie Sie in den 4 Phasen des Verkaufs sicher und zielgerichtet im Kundengespräch erfolgreich agieren.

 **Termin**
22.10.2025

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
420,00€

Weitere Infos



Firmenkundenbank Weiterbildung

Fachvertiefungen und Branchenveranstaltungen zur speziellen Firmenkundenbetreuung

Das Unternehmer-Jahresgespräch: Mit Systematik zu mehr Erfolg

UJG

Zielgruppe

Erfahrene Mitarbeitende in der Firmenkundenbetreuung

Ihr Nutzen

- ✓ Sie steigern Ihren Ertrag durch ein strukturiertes Unternehmerjahresgespräch.
- ✓ Sie schöpfen die Geschäftspotenziale gezielt aus.
- ✓ Sie berücksichtigen die Unternehmer-Typologie im Rahmen einer kundenorientierten Gesprächsführung.

Weitere Infos

Onlineseminar: Betriebswirtschaftliche Interpretation des unterjährigen (DATEV-Zahlenmaterials) oder: Wie kann ich den DATEV-Satz für ein effizientes Kreditcontrolling nutzen

BIDZ

Zielgruppe

Mitarbeitende im gewerblichen Aktivgeschäft, die bereits mit Bonitätseinschätzung von Unternehmen aus unterjährigen BWA-Auswertungen vertraut sind und ihr Wissen vertiefen möchten.

Ihr Nutzen

- ✓ Sie beurteilen die Qualität des Datenmaterials.
- ✓ Sie ermitteln und qualifizieren überschlägig die noch fehlenden Abgrenzungs- und Vollständigkeitspositionen unter Ableitung der Bestandsveränderungen bei Produktions- und Handwerksunternehmen.

Weitere Infos

Onlineseminar: Rechtliche Neuerungen im Firmenkreditgeschäft - von der Offenlegung bis zur Sanierung

NIK

Zielgruppe

Mitarbeitende aus dem gewerblichen Kreditgeschäft (Gewerbe-, Firmen- und Unternehmenskunden) und der Revision

Ihr Nutzen

- ✓ Gesamtüberblick über die Veränderungen der rechtlichen Rahmenbedingungen im Zusammenhang mit dem gewerblichen Kreditgeschäft
- ✓ Im Fokus stehen Änderungen, die die typischen täglichen Aufgaben von Mitarbeitern im gewerblichen Kreditgeschäft betreffen, nicht die grundsätzlichen, strukturellen Veränderungen.

Weitere Infos

Existenzgründungskonzepte sicher hinterfragen

EXH

Zielgruppe

- ✓ Firmenkundenberater/innen
- ✓ Gewerbekundenberater/innen
- ✓ Mitarbeiter/innen in der Marktfolge Aktiv

Ihr Nutzen

- ✓ Betriebswirtschaftliche Grundlagen für die Existenzgründung kennenlernen
- ✓ Nutzung strukturierter Prüfungen und Plausibilisierungen von Existenzgründungen bzw. Businessplänen

 **Termin**
08.12.2025 - 09.12.2025

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
800,00€

Weitere Infos

Onlineseminar: Gastronomie und Hotellerie in Krise und Transformation

BCGH

Zielgruppe

- ✓ Mitarbeitende in der Firmenkundenbetreuung
- ✓ Mitarbeitende in der Firmenkreditsachbearbeitung
- ✓ Mitarbeitende in der Intensivbetreuung und Sanierung

Ihr Nutzen

- ✓ Update des Branchen-Know-How
- ✓ Erhöhung der Branchenkompetenz für Beratung und Analyse
- ✓ Kompakter Überblick über das Branchengeschehen

Weitere Infos

Bauträgerfinanzierungen

BTF

Zielgruppe

Führungskräfte und Spezialisten im Firmenkundengeschäft aus Markt und Marktfolge Aktiv mit Erfahrungen im Bauträgergeschäft, sowie Verantwortliche der Innenrevision.

Ihr Nutzen

- ✓ Bauträger finanzierungen sachgerecht beurteilen und in maßgeschneiderte Lösungen überführen
- ✓ Durch fundierte Kenntnisse in den Rechtsgrundlagen das Handling der Engagements sicher gestalten
- ✓ Mögliche Risikofaktoren kennen und durch professionelle Maßnahmen steuern
- ✓ Handlungsoptionen bei auftretenden Risiken kennen und betroffene Engagements damit erfolgreich steuern

Weitere Infos

Praxisworkshop: Bauträgerfinanzierungen

PWB

Zielgruppe

Führungskräfte und Spezialisten im Firmenkundengeschäft aus Markt und Marktfolge Aktiv mit Erfahrungen im Bauträrgeschäft, sowie Absolventen des Seminars "Bauträgerfinanzierung" (BTF)

Ihr Nutzen

- ✓ Aktuelle Situation und Entwicklung im Immobilienmarkt einschätzen
- ✓ Praxisrelevante Problemstellungen in der Bauträgerfinanzierung austauschen
- ✓ Lösungen für konkrete Fallgestaltungen aus Ihrer Bank erarbeiten
- ✓ Erfahrungsaustausch mit Fachkollegen aus anderen Banken über Erfahrungen und Best Practices
- ✓ Erweiterung des Spezialwissens und der Erfahrung für den Einsatz in eigenen zukünftigen Projekten

Weitere Infos

Beurteilung von Bau- und Bauträgerunternehmen in der Krise

BEBB

Zielgruppe

- ✓ Mitarbeiter/innen in der Sanierungs- und Abwicklungsabteilung
- ✓ Firmenkreditsachbearbeiter/innen

Ihr Nutzen

- ✓ Früherkennen und Bekämpfung von Bauträgerkrisen
- ✓ Rechtzeitiges Identifizieren von Problemen des kreditwirtschaftlichen und juristisch stark formalisierten Abwicklungsverfahrens
- ✓ Berücksichtigung von Besonderheiten nach der Makler- und Bauträrgerverordnung



Termin

09.12.2025 - 10.12.2025



Ort

Beilngries



Preis

800,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Die Bauträgerfinanzierung in Krise und Insolvenz

WBKI

Zielgruppe

Mitarbeitende in der Abwicklung und Sanierung/Problemkreditbearbeitung

Ihr Nutzen

Sie informieren sich über Handlungsmöglichkeiten, die Ihrem Haus in der Krise eines Bauträgerkunden zustehen

Weitere Infos

ABG-Webinar: Branchen-Spezial - Bauträger in der Krise

WBS3

Zielgruppe

- ✓ Gewerbe-/Firmenkundenberater/innen
- ✓ Mitarbeiter/innen der Marktfolge Aktiv, Intensivbetreuung, Sanierung
- ✓ Kreditrevisoren

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erfahren für Ihre Kreditbearbeitung, welche Maßnahmen in der Krise von Bauträgern sinnvoll sind und das Kreditausfallrisiko deutlich reduzieren.
- ✓ Sie können mit diesem zusätzlichen Erfahrungsschatz künftig Ihre Kreditbearbeitungen wesentlich effizienter gestalten als zuvor.
- ✓ Sie vertiefen Ihre Kenntnisse zur Bonitätsanalyse speziell hinsichtlich der Besonderheiten bei der Analyse der Bauträgerbilanz.

Weitere Infos

ABG-Webinar: Die Kreditvergabe an Wohnungseigentümergeinschaften - Rechtlicher Überblick

WKWR

Zielgruppe

- ✓ Immobilienfinanzierungsberater
- ✓ Firmenkundenberater
- ✓ Kreditsachbearbeiter
- ✓ Immobilienmakler
- ✓ Wohnimmobilienverwalter

Ihr Nutzen

- ✓ Verständnis für die rechtliche Situation entwickeln
- ✓ Kreditentscheidungen lösungsorientiert vorbereiten und treffen

 **Termin**
25.09.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
220,00€

Weitere Infos

Sicher entscheiden im Firmenkundengeschäft - Lösungen für komplexe Projektentwicklungs- und gewerbliche Immobilieninvestitionsvorhaben professioneller Immobilienakteure [Kooperationsveranstaltung]

BTFK

Zielgruppe

- ✓ Mitarbeitende in der Firmenkundenbetreuung
- ✓ Mitarbeitende in der Marktfolge/QSA (Firmenkunden)
- ✓ Spezialisten Investoren- und Projektfinanzierung bzw. Bauträrgergeschäft
- ✓ Leitende in der Firmenkundenbetreuung
- ✓ Leitende Marktfolge/QSA

Ihr Nutzen

Sie handhaben das Geschäftsfeld der gewerblichen Immobilienfinanzierung mit professionellen Immobilienakteuren versiert und routiniert. Die Chancen und Risiken in der gesamten Prozessstrecke

 **Termin**
06.11.2025 - 07.11.2025

 **Ort**
Baunatal

 **Preis**
850,00€

Weitere Infos

von der Planung, über die Finanzierung sowie die Umsetzung sämtlicher erforderlicher Teilleistungen und der erforderlichen Überwachung bis hin zur Fertigstellung des Immobilienvorhabens beurteilen Sie mit hoher Expertise, treffen auf der Basis plausible Kreditentscheidungen und beraten den Kunden dahingehend umfassend.

ABG-Webinar: Grundlagen zum Konsortialkreditgeschäft

WKS

Zielgruppe

- ✓ Firmenkreditsachbearbeiter/innen
- ✓ Firmenkundenbetreuer/innen
- ✓ Mitarbeitende mit Bezug zum Firmenkundengeschäft

Ihr Nutzen

- ✓ Einstieg in das Konsortialkreditgeschäft aus zivilrechtlicher Sicht
- ✓ Kennenlernen in der Praxis üblicher Vertragsmuster betreffend Konsortial- und Sicherheitenpoolverträge

Weitere Infos

Erfahrungsaustausch: Aktuelle Themen aus der Landwirtschaft

ATL

Zielgruppe

- ✓ Gewerbe- und Firmenkundenberater/innen, die Landwirte betreuen
- ✓ Kreditsachbearbeiter/innen und Analysten von landwirtschaftlichen Bilanzen

Ihr Nutzen

- ✓ Sie verfügen über aktuelles Wissen im Bereich Landwirtschaft.
- ✓ Sie sprechen mit Kunden auf Augenhöhe über aktuelle Entwicklungen.
- ✓ Sie berücksichtigen das aktuelle Umfeld bei der Jahresabschlussanalyse sowie bei der Kreditvotierung.
- ✓ Sie beurteilen der aktuelle Lage des Betriebsschwerpunkts

 **Termin**
21.11.2025

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
420,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Aktuelles aus der Landwirtschaft

WMAL

Zielgruppe

- ✓ Gewerbe- und Firmenkundenberater/innen, die Landwirte betreuen
- ✓ Kreditsachbearbeiter/innen und Analysten von landwirtschaftlichen Bilanzen

Ihr Nutzen

- ✓ Sie verfügen über aktuelles Wissen im Bereich Landwirtschaft
- ✓ Sie sprechen mit Kunden auf Augenhöhe über aktuelle Entwicklungen.
- ✓ Berücksichtigung des aktuellen Umfelds bei Jahresabschlussanalysen sowie Kreditvoten
- ✓ Beurteilung der aktuellen Lage des Betriebsschwerpunkts

Weitere Infos

Bonitätsanalyse in der Landwirtschaft

BLW

Zielgruppe

- ✓ Firmenkundenberater/innen
- ✓ Firmenkreditsachbearbeiter/innen

Ihr Nutzen

- ✓ Durch fundiertes Branchenwissen die Bewertung im Rahmen der Bonitätsanalyse verbessern
- ✓ Durch Kenntnisse von Benchmarks und Megatrends die Chancen und Risiken frühzeitig erkennen

Weitere Infos

Rechtliche, steuerliche und betriebswirtschaftliche Rahmenbedingungen landwirtschaftlicher Betriebe

LWS

Zielgruppe

- ✓ Firmenkundenberater/innen
- ✓ Firmenkreditsachbearbeiter/innen

Ihr Nutzen

- ✓ Durch Kenntnisse der Strukturen in landwirtschaftlichen Betrieben die Beratungsqualität verbessern
- ✓ Mit speziellen betriebswirtschaftlichen bzw. steuerlichen Kenntnissen die Voraussetzungen dieser Kundengruppe in Beratungsgesprächen richtig einschätzen



Termin

01.12.2025 - 05.12.2025



Ort

Beilngries



Preis

1.590,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Krisensymptome und Risikofrüherkennungen bei Gewerbe- und Firmenkunden

WKRG

Zielgruppe

- ✓ Mitarbeiter/innen der Marktfolge Aktiv
- ✓ Gewerbe- und Firmenkundenberater/innen
- ✓ Mitarbeiter/innen in der Intensivbetreuung

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erfahren, mit welchen Methoden Sie die Bonitätsunterlagen und Verhaltensdaten Ihrer Kunden analysieren, Insolvenzrisiken identifizieren und das Kreditausfallrisiko Ihrer Bank reduzieren.
- ✓ Sie trainieren, wie Sie die Unternehmensentwicklung anhand der Liquiditätsplanung beurteilen, Informationen aus der Kontoführung auswerten und qualitative Kriterien bei Ihrer Risikoeinschätzung berücksichtigen.
- ✓ Sie vertiefen Ihre Kenntnisse zur Bonitätsanalyse speziell im Bereich der BWA-Analyse.
- ✓ Sie lernen Risikoengagements mithilfe spezieller Kennziffern auszuwählen.

Weitere Infos

Ausgewählte Aspekte der Kreditwürdigkeitsprüfung in Krisensituationen

AAKK

Zielgruppe

- ✓ Firmenkundenbetreuerinnen und Firmenkundenbetreuer
- ✓ Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in der Marktfolge Aktiv und der Intensivbetreuung

Ihr Nutzen

- ✓ Sie kennen und bewerten die Besonderheiten in Krisensituationen.
- ✓ Sie schätzen die vom Kunden angefragte Liquidität (Überziehungsbetrag bzw. KK-Erhöhung) hinsichtlich des tatsächlich betriebswirtschaftlich vorhandenen Finanzbedarf richtig ein.

Weitere Infos

Jahresabschlussanalyse effektiv: Gestaltung und Manipulation

JAGM

Zielgruppe

- ✓ Mitarbeitende in der Firmenkreditsachbearbeitung
- ✓ Mitarbeitende in der Firmen- und Gewerbekundenberatung
- ✓ Mitarbeitende in der Intensivbetreuung und Sanierung

Ihr Nutzen

- ✓ Berücksichtigung von Bilanzpolitik in der (Struktur-)Bilanzanalyse
- ✓ Bilanzpolitische Maßnahmen und Manipulationen erkennen und bewerten
- ✓ Aufdecken der "wahren" Ertrags- und Kapitalsituation
- ✓ Zusammenfassende Gesamtbeurteilung und Gesprächsvorbereitung

Weitere Infos

Onlineseminar: Intensivbetreuung von Firmenkunden

IFK

Zielgruppe

- ✓ Firmenkundenberater/innen
- ✓ Mitarbeiter/innen aus der Intensivbetreuung

Ihr Nutzen

- ✓ Kennen der Anforderungen und Problemfelder im Zusammenhang mit der Intensivbetreuung von Gewerbe-/Firmenkunden
- ✓ Konkrete Handlungsvorschläge in Bezug auf Intensivkonzepte in der Intensivbetreuung
- ✓ Sie erhalten wertvolle Tipps und Hinweise für die Implementierung der Prozesse in der Intensivbetreuung.

 **Termin**
11.11.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
520,00€

Weitere Infos

SCHUFA-Praxisworkshop: SCHUFA-Beauftragte

SPSB

Zielgruppe

- ✓ SCHUFA-Beauftragte / Ansprechpartner / Verantwortliche
- ✓ Mitarbeiter/innen, die künftig diese Aufgabe übernehmen werden

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhalten aktuelles Fachwissen rund um Ihre Aufgabe als SCHUFA-Beauftragter.
- ✓ Praxisorientierter Erfahrungsaustausch mit den Referenten sowie Kolleginnen und Kollegen aus anderen Banken

 **Termin**
19.11.2025

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
420,00€

Weitere Infos

SCHUFA-Praxisworkshop: SCHUFA Themen im Bereich Abwicklung

SPEK

Zielgruppe

- ✓ Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter Abwicklung
- ✓ Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter Recht
- ✓ Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die künftig im Bereich „Abwicklung / Sanierung“ tätig sein werden.

Ihr Nutzen

- ✓ Sie vertiefen Ihr SCHUFA-Fachwissen im Bereich Abwicklung / Sanierung.
- ✓ Von der Verwendung der SCHUFA in agree21 über die rechtlichen Voraussetzungen bis hin zur technischen Verarbeitung erweitern Sie das Wissen.
- ✓ Praxisorientierter Erfahrungsaustausch mit den Referenten sowie Kolleginnen und Kollegen aus anderen Banken

 **Termin**
20.11.2025

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
420,00€

Weitere Infos

SCHUFA-Praxisworkshop: Themen im Firmenkundenbereich

SPFG

Zielgruppe

Mitarbeitende im Firmenkundenbereich sowie mit Verantwortung für Gewerbetreibende, Freiberufler und Selbstständige.

Ihr Nutzen

- ✓ Das Ziel dieser Veranstaltung ist, Ihnen eine optimale und bedarfsgerechte Nutzung unserer Dienstleistungen und Produkte im Firmenkundengeschäft zu ermöglichen.
- ✓ Sie verbessern Ihre Daten und Beratungsqualität.
- ✓ Sie diskutieren gemeinsam aktuelle praktische Fragen und erarbeiten Lösungsansätze.
- ✓ Sie treten in einen praxisorientierten Erfahrungsaustausch mit den Referenten, Kolleginnen und Kollegen.

Weitere Infos

Onlineseminar: Bildung von Kreditnehmereinheiten und Gruppen verbundener Kunden

BKNE

Zielgruppe

Mitarbeiter in Marktfolge und Meldewesen, Gewerbe- und Firmenkundenberater soweit sie Kreditnehmereinheiten bilden

Ihr Nutzen

Sicherheit bei der Bildung von Kreditnehmereinheiten und Gruppen verbundener Kunden durch Kenntnis der Rahmenbedingungen und der konkreten Anwendung.

 **Termin**
24.09.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
420,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Beachtung von ESG-Faktoren bei der Bonitätsanalyse

WBEB

Zielgruppe

Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen in der Firmenkundenbetreuung sowie der Marktfolge Aktiv.

Ihr Nutzen

- ✓ Mit diesem Webinar informieren Sie sich über die neuen aufsichtsrechtlichen Anforderungen zur Analyse der Kapaldienstfähigkeit unter Berücksichtigung der ESG-Faktoren.
- ✓ Sie bekommen konkrete Handlungsvorschläge in Bezug auf die Dokumentation der Berechnungsmethodiken.
- ✓ Sie erhalten wertvolle Tipps und Hinweise für die Implementierung von Finanzkennzahlen, Kapitalflussrechnung, Working Capital Analysen und Planzahlen in die Berechnung der Kapaldienstfähigkeit.

 **Termin**
14.10.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
220,00€

Weitere Infos

Der aktuelle Rechtsrahmen für Erneuerbare-Energien-Anlagen – was Betreiber, Finanzierer und Berater wissen sollten

AREE

Zielgruppe

Mitarbeitende im gewerblichen Kreditgeschäft, Markt und Marktfolge

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhalten einen Komplettüberblick über die aktuellen rechtlichen Neuregelungen für die PV-, Biogas- und Windenergieanlagen.
- ✓ Mit vielen Praxisbeispielen werden vor allem praxisrelevante Zukunftsprojekte und deren Chancen, aber auch deren juristische Vorgaben im Detail beleuchtet.
- ✓ Hierbei wird in besonderer Weise auch auf die juristischen Fallstricke eingegangen, die nicht nur Betreiber, sondern vor allem auch Finanzierer und Berater kennen sollten.

Weitere Infos

Online-Seminar: BranchenSpezial Heilberufe

BSHB

Zielgruppe

- ✓ Heilberufeberatende
- ✓ Mitarbeitende Marktfolge Aktiv
- ✓ Firmenkundenbetreuer

Ihr Nutzen

- ✓ Sie lernen Wachstumsmöglichkeiten für selbständige Heilberufler in der ambulanten Versorgung kennen und erhalten einen professionellen Einblick in die aktuelle Situation dieser Berufsgruppe. Was sind die Werte, Wünsche und Ziele, die die Heilberufler beschäftigen und welche Schlüsse können Sie daraus für die Beratung ziehen?
- ✓ Sie beleuchten die Vor- und Nachteile (größerer) Versorgungsstrukturen und identifizieren konkrete Beratungsansätze und erhalten aus erster Hand Impulse für die Betreuung großer Versorgungseinheiten.

 **Termin**
07.10.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
435,00€

Weitere Infos

Real-Estate-Planning - Immobilienbesitz nachhaltig planen, sichern und übertragen

REIM

Zielgruppe

- ✓ Mitarbeitende der Baufinanzierung
- ✓ Mitarbeitende des Immobilienvertriebs
- ✓ Mitarbeitende der Privatkundenberatung
- ✓ Mitarbeitende der Gewerbe- und Firmenkundenberatung

Ihr Nutzen

08/15 kann jeder, doch mit unserem Qualifizierungskonzept heben Sie Ihre Beratungskompetenzen auf ein nächstes Level und begeistern Ihre Immobilienkunden in allen Lebenslagen! In unserem Seminar lernen Sie von unseren Expert*innen, wie Kunden den Immobilienbesitz nachhaltig planen, sichern und übertragen sollten. Mit Ihrem neuen KnowHow heben Sie sich mit Ihrer Beratungsqualität vom Wettbewerb ab und gewinnen Sicherheit für die Fragen Ihrer Kunden.

Weitere Infos

Onlineseminar: Praxisbezogene Einführung in die Projektfinanzierung von Photovoltaikanlagen

PEPP

Zielgruppe

Mitarbeitende im gewerblichen Kreditgeschäft (Markt und Marktfolge)

Ihr Nutzen

- ✓ Sie verstehen, wie eine Photovoltaik-Projektfinanzierung in der genossenschaftlichen Welt abläuft.
- ✓ Sie bewerten anhand von Praxisbeispielen zukünftige Projekte, deren Chancen und Risiken im Detail beleuchtet werden.
- ✓ Sie kennen die praxisrelevanten Fallstricke, die nicht nur Betreiber, sondern vor allem auch Finanzierer und Berater kennen müssen.

Weitere Infos

Workshop: Bonitätseinschätzung mittels DATEV-Auswertungen

BDAT

Zielgruppe

Mitarbeitende im gewerblichen Aktivgeschäft, die die souveräne Ableitung einer Bonitätseinschätzung mittelständischer bilanzierender Unternehmen aus dem unterjährigen DATEV-Datenmaterial trainieren möchten.

Ihr Nutzen

- ✓ Sie trainieren die Interpretation der (DATEV-)BWA sowie insbesondere der Summen- und Saldenliste anhand von Fallstudien (Echtfälle) aus der Beratungspraxis.
- ✓ Sie bearbeiten diese Fallstudien in Kleingruppen anhand gezielter Fragestellungen unter laufendem Coaching durch den Referenten.
- ✓ Sie diskutieren die Ergebnisse im Plenum gemeinsam mit dem Referenten.

Weitere Infos

Workshop: Prävention, Risikofrüherkennung (RFE), Intensivbetreuung und Schnittstellen zur Sanierung

REFW

Zielgruppe

Mitarbeitende im Gewerbe- und Firmenkundengeschäft (Markt und Marktfolge, Intensivbetreuung und Sanierung sowie Kreditrevisoren)

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erkennen frühzeitig Risiken bei Kreditengagements.
- ✓ Sie erhalten aktuelle Informationen und diskutieren Gestaltungsmöglichkeiten in der Intensivkundenbetreuung.
- ✓ Sie lernen im Erfahrungsaustausch mit erfahrenen Kollegen Best-Practice-Ansätze kennen und verbessern die eigene Handlungskompetenz.
- ✓ Sie lernen die Vorgehensweise der Bundesbank in der täglichen Praxis und können diese so vorab berücksichtigen.
- ✓ Sie verstehen die Zusammenhänge zwischen Intensivbetreuung, Sanierung und Prüfung und nutzen sie proaktiv.

 **Termin**
03.11.2025
10.11.2025

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
450,00€

Weitere Infos



Firmenkundenbank Weiterbildung

Zahlungsverkehr

Fachtagung: Zahlungsverkehr

FTZV

Zielgruppe

Mitarbeitende sowie Fach- und Führungskräfte im und um den Zahlungsverkehr

Ihr Nutzen

- ✓ Für Ihre praktische und anspruchsvolle Tätigkeit im Zahlungsverkehr einer Genossenschaftsbank erhalten Sie die neuesten Informationen über aktuelle Entwicklungen in und außerhalb der Organisation und damit zusammenhängende aktuelle Fragestellungen in kompakter Form.
- ✓ Durch ausgewählte Impulse und fachspezifische Informationen entwickeln Sie die Qualität in der Beratung und die Prozesse in der Bearbeitung weiter.

Weitere Infos

Rechtliche Grundlagen des Zahlungsverkehrs

RGZ

Zielgruppe

- ✓ Mitarbeiter/innen im Bereich Zahlungsverkehr
- ✓ Neueinsteiger können Basiswissen erwerben und erfahrene Mitarbeiter ihr Grundlagenwissen auffrischen.

Ihr Nutzen

- ✓ Erlangung aktuellen Wissens über die zivil- und aufsichtsrechtlichen Grundlagen des Zahlungsverkehrs nach Abschluss der Umsetzung der PSD2-Richtlinie
- ✓ Verknüpfung der rechtlichen Grundlagen mit aktuellen Beispielfällen aus der Bankpraxis

 **Termin**
15.10.2025

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
430,00€

Weitere Infos

Ausgewählte Aspekte des Zahlungsverkehrs

ZFG

Zielgruppe

- ✓ Mitarbeitende mit mehrjähriger Berufserfahrung, die vertiefte Kenntnisse im Zahlungsverkehr benötigen:
- ✓ Leiter Zahlungsverkehr
- ✓ Electronic Banking Mitarbeitende

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhalten einen umfassenden und qualifizierten Überblick über die aktuellen Anforderungen im Zahlungsverkehr und können in Kenntnis der aktuellen Vereinbarungen fundiert arbeiten und sicher entscheiden.
- ✓ Umfangreiche Seminarunterlagen bieten Ihnen auch nach dem Seminar die Möglichkeit, aufkommende Fragen im Tagesgeschäft meist schnell und qualifiziert zu beantworten.

Weitere Infos

Erfahrungsaustausch: Zahlungsverkehr - zivilrechtliche, aufsichtliche und IT Themen im Fokus

Zielgruppe

Mitarbeiterende im Zahlungsverkehr, Electronic Banking und Privat- und Firmenkundenvertrieb

Ihr Nutzen

- ✓ Information und Diskussion aktueller Themen rund um den Zahlungsverkehr
- ✓ Möglichkeit, vorab Fragen oder Themen zur Diskussion einzureichen
- ✓ Pflege des Netzwerkgedankens

EZVK

 **Termin**
07.10.2025

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
430,00€

Weitere Infos

Erfahrungsaustausch: Zahlungsverkehrs-Experten / TxB Praxis

Zielgruppe

- ✓ Zahlungsverkehrsberater/innen
- ✓ Zertifizierte ZV-Experten
- ✓ Mitarbeiter/innen die das ProFi-Projekt umgesetzt haben

Ihr Nutzen

- ✓ Information und Diskussion aktueller Themen
- ✓ Pflege des Netzwerkgedankens
- ✓ Austausch von erprobten Vertriebsansätzen

VZV

Weitere Infos

Zahlungsverkehrsberater - Wie geht es jetzt weiter? Das ZV LAB

Zielgruppe

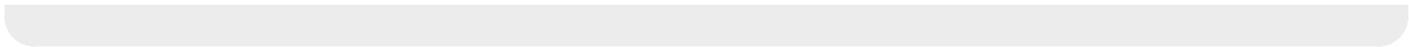
- ✓ Dieses Seminar richtet sich an alle Absolventen des zertifizierten ZV Experten der letzten 3 Jahre, welche sich erfahrungsgemäß vor der Situation sehen:
- ✓ Wie setze ich ZV Beratung im Haus um?
- ✓ Wie definiere ich meine Rolle? Was ist mein Selbstverständnis?
- ✓ Wo liegen Probleme im Haus?
- ✓ Wie komme ich von der Marktbeobachtung zum Abschluss?
- ✓ Wie finde ich Potentiale?
- ✓ Welche (ZV) Maßnahmen bringen mich / mein Haus weiter?
- ✓ Wie gehe ich auf Berater zu?
- ✓ Wie schreibe ich Erfolge?
- ✓ Wie setze ich (notwendige) Veränderungen im Hause durch?

Ihr Nutzen

- ✓ Netzwerken, Auffrischen des Gelernten, Hinterfragen der Beratungspraxis, Möglichkeiten der Erfolgsmessung und Zusammenarbeit, Produktwissen, Lösungsorientierte und Praxisbezogene Themenbehandlung
- ✓ Mehr Verantwortungsbereitschaft, Motivation, Know How und Fähigkeiten im Umgang mit Barrieren und Ängsten
- ✓ Die Eigenständige Lösungsfindung des Teilnehmers durch Selbsterfahrung steht im Vordergrund.

ZVLAB

Weitere Infos



ABG-Webinar: Onlinebanking-Betrug (Phishing)

WOBB

Zielgruppe

- ✓ Mitarbeiter im Zahlungsverkehr und KSC/KDC
- ✓ Electronic Banking und Privat- und Firmenkundenvertrieb
- ✓ Innenrevision und Beschwerdemanagement

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erfahren aktuelle Themen und Rechtsprechung
- ✓ Sie lernen den Umgang mit Beschwerden und Präventionsmaßnahmen

Weitere Infos

ABG-Webinar: Elektronischer Zahlungsverkehr auf dem aktuellen Stand

WEZV

Zielgruppe

- ✓ Wiedereinsteigende
- ✓ Quereinsteigende
- ✓ Mitarbeitende in der MaFo und im Vertrieb

Weitere Infos

Onlineseminar: Prüfung Zahlungsverkehr - Update

OPZU

Zielgruppe

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Internen Revision

Ihr Nutzen

Sie erwerben aktuelles Wissen und Kenntnisse zu den wichtigsten Aspekten des Zahlungsverkehrs.

Weitere Infos

BusinessCards - Verkaufen leicht gemacht

BCV

Zielgruppe

- ✓ Gewerbekunden- und Firmenkundenberater
- ✓ Zahlungsverkehrsberater
- ✓ Mitarbeitende im ServiceCenter mit Vertrieb Firmenkunden

Ihr Nutzen

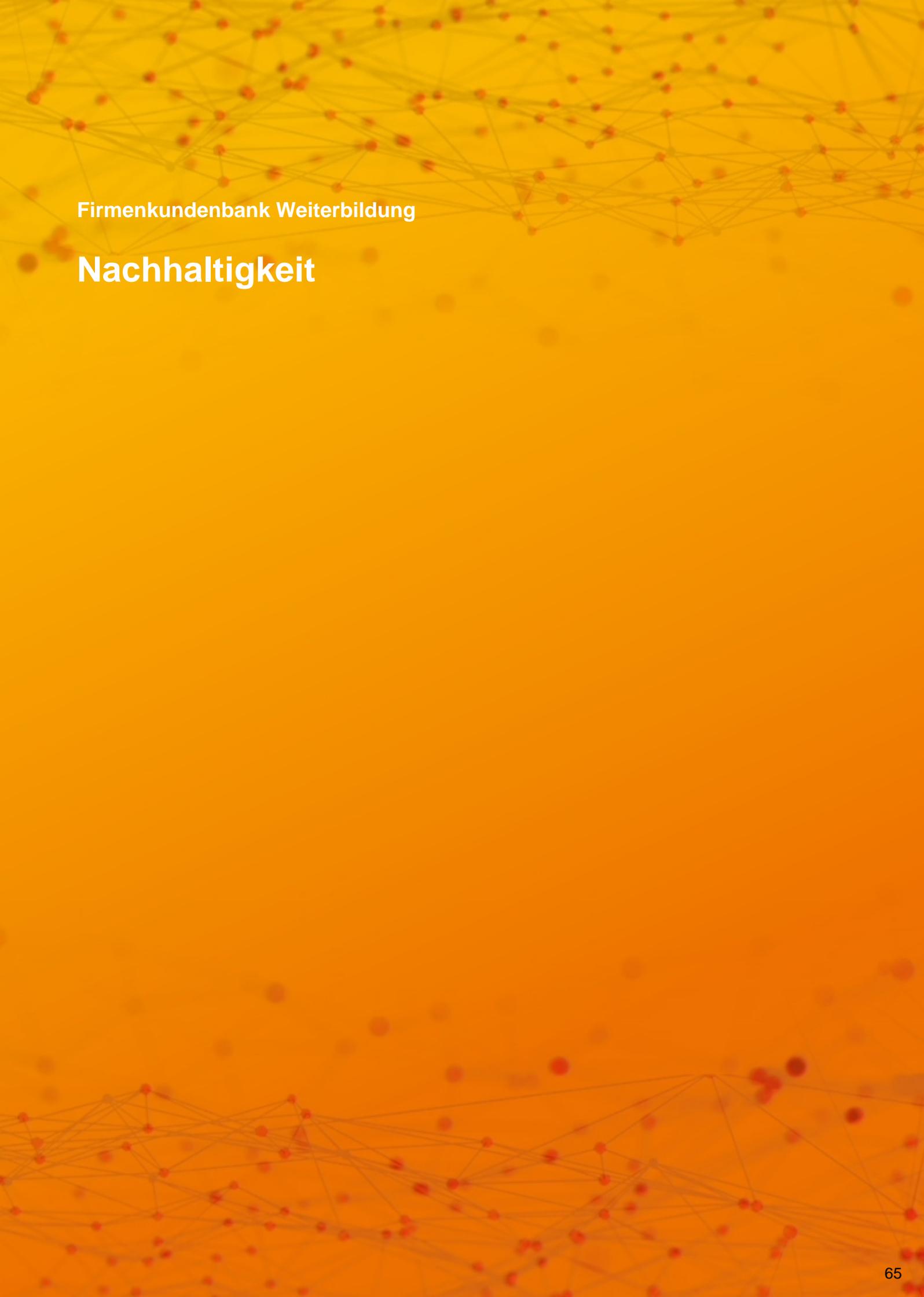
- ✓ Sie erhalten einen Überblick über den Kreditkartenmarkt im Wandel, den Wettbewerb, einer fortschreitenden Digitalisierung sowie aktueller, neuer Trends.
- ✓ Sie erkennen, welche Kunden Sie wie aktiv und erfolgreich ansprechen können.
- ✓ Sie lernen, wie Sie in den 4 Phasen des Verkaufs sicher und zielgerichtet im Kundengespräch erfolgreich agieren.

 **Termin**
22.10.2025

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
420,00€

Weitere Infos



Firmenkundenbank Weiterbildung

Nachhaltigkeit

Nachhaltigkeit im Firmenkundengeschäft: Von der Gesetzespflicht zur Zukunftssicherung in Unternehmen

NIF

Zielgruppe

• Mitarbeitende im Firmenkundengeschäft • Leitende Firmenkundengeschäft • Mitarbeitende der Marktfolge Aktiv • Leitende Marktfolge Aktiv

Ihr Nutzen

- ✓ Nachhaltigkeit ist eines der Zukunftsthemen in den Kreditinstituten und den Unternehmen – Ihren Kunden – aller Größenordnungen:
- ✓ Sie erhalten in diesem Tages-Workshop einen ersten Einblick zur Nachhaltigkeit – warum ist Nachhaltigkeit wichtig und was bedeutet eigentlich ESG und SDGs.
- ✓ Sie bekommen einen Überblick, welche Herausforderungen auf die Unternehmenskunden zukommen, u. a.
 - ✓ Nachhaltigkeitsberichtserstattung (CSRD, VSME) inklusive CO2-Bilanz
 - ✓ Stakeholderanforderungen
 - ✓ Lieferkettenanforderungen und Kreislaufwirtschaft
 - ✓ Nachhaltigkeitskommunikation

 **Termin**
09.10.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
420,00€

Weitere Infos

Nachhaltigkeit im Firmenkundengeschäft in der vertrieblichen Marktbearbeitung

NIFM

Zielgruppe

- ✓ Firmenkundenberaterinnen und -berater
- ✓ Vertrieblich verantwortliche Leiterin bzw. Leiter im Firmenkundengeschäft, welche bereits über ein „Grundlagenverständnis zur Nachhaltigkeit“ verfügen und idealerweise das Modul „Fachliches und praktisches Grundlagenseminar Nachhaltigkeitsmanager Firmenkunden“ (NMF 24001) oder „Nachhaltigkeit im Firmenkundengeschäft aus Sicht der Unternehmen“ (NIF 24001) absolviert haben.

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erkennen, welche Lösungsansätze es für die Anforderungen zum Thema Nachhaltigkeit aus Kunden-, Banken- und Regulatorik-Sicht an Unternehmen gibt (Berücksichtigung BVR-Projektergebnisse „Nachhaltigkeit im Firmenkundenbereich“).
- ✓ Sie erhalten einen Überblick der Instrumente und Umsetzungsmöglichkeiten auf der Omnikanal-Plattform (OKP) bzw. im Kundenbeziehungsmanagement (KBM).
- ✓ Sie lernen, wie Nachhaltigkeit in den Beratungsalltag übersetzt werden kann (Beratungsunterstützung und Gesprächsleitfäden) und sie unterstützt, sich als Transformationsbegleiter zu positionieren.
- ✓ Sie bekommen Impulse, welche vertrieblichen Potenziale es gibt und wie ESG-Daten zur Einschätzung von Chancen und Risiken für das Unternehmen genutzt werden kann.

 **Termin**
30.09.2025

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
420,00€

Weitere Infos

Nachhaltigkeit in der Immobilienfinanzierung /Wertermittlung

NIFW

Weitere Infos

Zielgruppe

- ✓ Immobiliensachverständige und Gutachter
- ✓ Mitarbeiter Grundsatzfragen Kredit
- ✓ Leiter Marktfolge Aktiv

Ihr Nutzen

- ✓ Sie lernen die wichtigsten ESG- Risiken für die Immobilienfinanzierung kennen.
- ✓ Sie erkennen mögliche Lösungen hinsichtlich des Umgangs.
- ✓ Sie erkennen den aktuellen Stand hinsichtlich des Umgangs mit Nachhaltigkeit in der Immobilienbewertung
- ✓ Sie sind über Lösungsansätze orientiert.

ABG-Webinar: Nachhaltigkeit in der Immobilienfinanzierung

WNIF

Weitere Infos

Zielgruppe

- ✓ Mitarbeitende Grundsatzfragen Kredit
- ✓ Leitet Marktfolge Aktiv
- ✓ Mitwirkende in Nachhaltigkeitsfunktionen und -Bereichen
- ✓ Immobiliensachverständige und Gutachter mit Schnittstellen zur Finanzierung

Ihr Nutzen

- ✓ Sie haben einen Überblick über regulatorische Anforderungen
- ✓ Sie lernen die wichtigsten ESG- Risiken für die Immobilienfinanzierung kennen.
- ✓ Sie sind über Lösungsansätze orientiert.
- ✓ Sie erhalten Hinweise zu Tools und Hilfsmitteln.

ABG-Webinar: Nachhaltigkeit in der Immobilienwertermittlung

WNIW

Weitere Infos

Zielgruppe

- ✓ Immobiliensachverständige und Gutachter
- ✓ Mitarbeitende Grundsatzfragen Kredit
- ✓ Leiter Marktfolge Aktiv
- ✓ Ggfs. Mitwirkende in Nachhaltigkeitsfunktionen und -Bereichen

Ihr Nutzen

- ✓ Sie haben einen Überblick über regulatorische Anforderungen.
- ✓ Sie lernen die wichtigsten ESG- Risiken für die Immobilienbewertung kennen.
- ✓ Sie erkennen den aktuellen Stand hinsichtlich des Umgangs mit Nachhaltigkeit in der Immobilienbewertung.
- ✓ Sie sind über Lösungsansätze orientiert.
- ✓ Sie erhalten Hinweise zu Tools und Hilfsmitteln.

Erfahrungsaustausch: Firmenkundenvertrieb

ERFK

Zielgruppe

Vertriebsverantwortliche für das Firmenkundengeschäft

Ihr Nutzen

- ✓ Sie diskutieren aktuelle, praktische Fragen aus dem Firmenkundenvertrieb.
- ✓ Sie erarbeiten Lösungsansätze in der Gruppe.
- ✓ Sie profitieren von den Erfahrungen anderer Banken.
- ✓ Sie gewinnen neue Ansprechpartner für den Praxisaustausch.

Weitere Infos

Erfahrungsaustauschkreis Nachhaltigkeit

EAKN

Zielgruppe

Nachhaltigkeitsverantwortliche

Ihr Nutzen

- ✓ Sie diskutieren aktuelle, praktische Fragen rund um Nachhaltigkeit.
- ✓ Ziel ist der Erfahrungsaustausch und die Erarbeitung von Lösungsansätzen in der Gruppe
- ✓ Sie gewinnen dadurch neue Einsichten und nehmen sowohl andere Ideen als auch konkrete Handlungsanleitungen mit.
- ✓ In Abhängigkeit Ihrer Fragestellungen wird über Praxisbeispiele sowie Angebote des GVBs und aus dem Verbund informiert.

 **Termin**
12.11.2025

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
400,00€

Weitere Infos

Tag der bayerischen Energiegenossenschaften

EEG

Zielgruppe

Mitarbeiter von Energiegenossenschaften, Volks- und Raiffeisenbanken sowie Genossenschaften mit Interesse an Energiethemen

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhalten bei diesem genossenschaftlichen Netzwerktreffen die Möglichkeit zum Austausch mit Energieexperten und Energieinteressierten aus Politik, Praxis, Forschung und Finanzsektor.
- ✓ Sie bekommen bei einer Exkursion, Vorträgen und Workshops energiefachliches und unternehmerisches Fachwissen aus erster Hand zur Umsetzung neuer Geschäftsmodelle und zur strategischen Weiterentwicklung der Genossenschaften.

 **Termin**
16.10.2025 - 17.10.2025

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
299,00€

Weitere Infos

Erfahrungsaustausch: Nachhaltigkeitsmanager Firmenkunden

ENMF

Zielgruppe

Mitarbeitende in der Firmenkundenbetreuung/Firmenkundenbank

Ihr Nutzen

- ✓ Sie diskutieren aktuelle, praktische Fragen zur Nachhaltigkeit im Firmenkundengeschäft und gewinnen so neue Ideen.
- ✓ Sie pflegen den Netzwerkgedanken und entwickeln gemeinsame Lösungen für Ihre Firmenkunden und Ihre Bank.

Weitere Infos

Onlineseminar: Praxisbezogene Einführung in die Projektfinanzierung von Photovoltaikanlagen

PEPP

Zielgruppe

Mitarbeitende im gewerblichen Kreditgeschäft (Markt und Marktfolge)

Ihr Nutzen

- ✓ Sie verstehen, wie eine Photovoltaik-Projektfinanzierung in der genossenschaftlichen Welt abläuft.
- ✓ Sie bewerten anhand von Praxisbeispiele zukünftige Projekte, deren Chancen und Risiken im Detail beleuchtet werden.
- ✓ Sie kennen die praxisrelevanten Fallstricke, die nicht nur Betreiber, sondern vor allem auch Finanzierer und Berater kennen müssen.

Weitere Infos

Perfekt vorbereitet fürs Webinar – Tipps für eine effiziente Teilnahme

Was wird benötigt?

- PC, Laptop oder Tablet
- Headset mit Mikrofon und Kopfhörern
- Webcam
- Stabile Internetverbindung
- Ruhige Umgebung

Was ist wichtig?

- Gesamte Technik vorher testen
- Telefon/Handy stummschalten
- Kamera eingeschaltet lassen
- Mikrofon stummschalten, wenn nicht gesprochen wird

Gut ins Webinar starten

Mehr erfahren

Impressum

Redaktion: Joachim Simon, Philipp Mulfinger

Fotografennachweise: Mario Schmitt Photography; Marc Gilsdorf Fotografie; Stefan Geisenfelder, Schrägformat Fotografie; Sebastian Pieknik, Freier Fotojournalist und Fotograf; iStock

Änderungen und Irrtümer vorbehalten.

Stand: Juni 2025

