Firmenkundenbank

ABG

# PROGRAMM 2026

www.abg-bayern.de

# INHALT


**3** Ihre Ansprechpartner

**4** Ihre ABG

**6** ABG – Qualität, die überzeugt

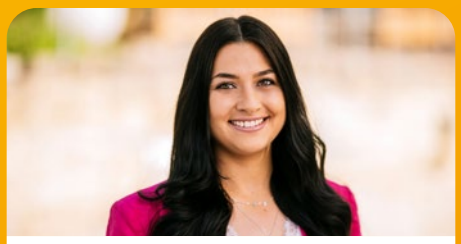
**7** Unsere Mission –
Ihre Weiterentwicklung

**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 Austausch 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

Frühbucher-rabatt bis 30.09.2025
Mehr erfahren

Mehr erfahren

# 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
Buchen

**Paket** P1F 2602
**Termin:** 13.04. – 24.07.2026
Buchen

**Paket** P1F 2603
**Termin:** 20.07. – 10.12.2026
Buchen

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

# Firmenkundenbetreuung II – Zertifizierter VR-Firmenkundenbetreuer

**P2F**

**Dauer**
21 Tage

**Preis**
6.110,00 €

Qualifizierungsprogramm

**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

**Paketbuchung ***

**Paket** P2F 2601
**Termin:** 20.01. – 09.07.2026
Buchen

**Paket** P2F 2602
**Termin:** 16.06. – 27.11.2026
Buchen

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

# 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

Qualifizierungsprogramm

**Paketbuchung**

**Paket** PZUB

**Termin:** wird noch mitgeteilt

Buchen

# 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
**Buchen**

**Paket** **PZNB 2602**
**Termin:** 15.06. – 19.06.2026
**Buchen**

**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
**Buchen**

**Dauer**
3 Tage

**Preis**
2.100,00

**Spezialprogramm**

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

# 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

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

# Zertifizierter Electronic Banking-Berater

**PZEB**

**Dauer**
5 Tage

**Preis**
1.960,00 €

Spezialprogramm

**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

**Paketbuchung***

**Paket** PZEB 2601

**Termin:** 05.05. – 07.07.2026

Buchen

# Zertifizierter Manager Zahlungsverkehr

**PMZV**

**Dauer**
8 Tage

**Preis**
wird noch mitgeteilt

Spezialprogramm

Infos in Kürze auf der Website

**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

**Paketbuchung**

**Paket** PMZV 2601

**Termin:** wird noch mitgeteilt

Buchen

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

# 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


Fachtagung: Firmenkundengeschäft....23
Fachtagung: Zahlungsverkehr....23
Erfahrungsaustausch: Firmenkundenvertrieb....23
Erfahrungsaustausch: Leiter Kreditmarktfolge....24
Diskussionen zu aktuellen Themen in der Marktfolge Aktiv....24
Workshop: Prävention, Risikofrüherkennung (RFE), Intensivbetreuung und....24
Risikofrüherkennung im Kreditgeschäft....25
Onlineseminar: Risikofrüherkennung im Kreditgeschäft....25
Führungskräfte kompakt - Firmenkundenengagement schnell und sicher....25
ABG-Webinar: VSME – Grundlagen und Mehrwert für Banken als Nutzer und....26
Aufzeichnung: VSME – Grundlagen und Mehrwert für Banken als Nutzer und....26
Onlineseminar: Risikofrüherkennung im Kreditgeschäft....27
Onlineseminar: Risikofrüherkennung im Kreditgeschäft....27
ABG-Webinar: Menschen gewinnen, nicht nur Positionen besetzen: Wie Sie....27


## Allgemeine Gewerbe- und Firmenkundenbetreuung


Fachtagung: Firmenkundengeschäft....29
Gespräche und Verhandlungen in herausfordernden Zeiten im....29
Das Unternehmer-Jahresgespräch: Mit Systematik zu mehr Erfolg....29
Existenzgründungskonzepte sicher hinterfragen....30
ABG-Webinar: Strukturiert durch die Gewinn- und Verlustrechnung - Ein....30
ABG-Webinar: Strukturiert durch die Gewinn- und Verlustrechnung - Ein....30
ABG-Webinar: Strukturiert durch die Bilanz - Ein roter Faden I:....31
ABG-Webinar: Strukturiert durch die Bilanz - Ein roter Faden II:....31
Quereinsteiger gewerbliches Kreditgeschäft – von der Privatkredit- zur....31
Einführung in die Jahresabschlussanalyse....32
Crashkurs - Bilanzierung und Bilanzanalyse....32
Betriebswirtschaftliche Beurteilung ausgewählter Unterlagen von....32
Freiberufler und Geschäftskunden zielorientiert beurteilen....33
Aufbauworkshop: Jahresabschluss- und BWA-Analyse....33
Onlinespezialseminar: Updates zur Jahresabschlussanalyse....33

Kapitaldienstfähigkeit und Bonitätsbeurteilung.....34
ABG-Webinar: Beachtung von ESG-Faktoren bei der Bonitätsanalyse.....34
ABG-Webinar: Krisensymptome und Risikofrüherkennungen bei Gewerbe- und.....34
Intensivbetreuung - Kritische Kreditengagements in Markt und.....35
Onlineseminar: Intensivbetreuung von Firmenkunden.....35
Onlineseminar: Fresh up - Kapitaldienstfähigkeit und.....35
Onlineseminar: Fresh Up - Steuerrecht in der Praxis des.....36
Onlineseminar: Die Immobilie im Steuerrecht.....36
Aktuelle Rechtsprechung im Firmenkundengeschäft.....36
Verbraucherkreditrecht - Grundlagen, Vertiefung, aktuelle.....38
Onlineseminar: Aktuelle Entwicklungen zu Rechtsfragen im.....38
Update: Kreditsicherheiten im Firmenkundengeschäft.....38
ABG-Webinar: Rechtssichere Kreditentscheidungen in der.....39
ABG-Webinar: Gesellschaftsrecht im Firmenkundengeschäft.....39
ABG-Webinar: Rechtssicherheit im Kreditgeschäft – Verbraucher oder.....39
Onlineseminar: Rechtliche Fragen der Kontoeröffnung und Kontoführung.....40
Onlineseminar: Kreditsicherungspraxis - Sachsicherheiten.....40
Onlineseminar: Kreditsicherungspraxis - Personalsicherheiten.....40
Firmenkundenassistenz.....41
Firmenkundenassistenz - Aufbauworkshop.....41
Praktische Durchführung und Interpretation der Szenario- und.....41
Plausibilisierung von Ertrags- und Finanzplanungen aus Bankensicht.....42
ABG-Webinar: VR-ESG-RisikoScore – Nachhaltigkeitsrisiken im.....42
Workshop: Bonitätseinschätzung mittels DATEV-Auswertungen.....42
ABG-Webinar: Bankbürgschaften und Avalkreditvertrag.....43
ABG-Webinar: Grundlagen der Bürgschaft.....43
Rechtliche Grundlagen zu den Immobiliar-Verbraucherdarlehen zur.....43
Fachwissen Markt für die Vergabe von Immobiliar-Verbraucherdarlehen.....44
Fachwissen Marktfolge für die Vergabe von.....44
Onlineseminar: Wiedereinsteiger gewerbliches Kreditgeschäft –.....44

## Fachvertiefungen und Branchenveranstaltungen zur speziellen Firmenkundenbetreuung

Das Unternehmer-Jahresgespräch: Mit Systematik zu mehr Erfolg.....46
Onlineseminar: Rechtliche Neuerungen im Firmenkreditgeschäft.....46
Existenzgründungskonzepte sicher hinterfragen.....46
Onlineseminar: Gastronomie und Hotellerie in Krise und Transformation.....47
Bauträgerfinanzierungen.....47
Beurteilung von Bau- und Bauträgerunternehmen in der Krise.....47
ABG-Webinar: Die Bauträgerfinanzierung in Krise und Insolvenz.....48
ABG-Webinar: Branchen-Spezial - Bauträger in der Krise.....48
ABG-Webinar: Die Kreditvergabe an Wohnungseigentümergemeinschaften -.....48
Sicher entscheiden im Firmenkundengeschäft - Lösungen für komplexe.....49
Learning Journey: Potentiale des Auslandsgeschäfts aktiv nutzen.....49
(Kapital-)Anlagen bei Unternehmen.....49
ABG-Webinar: Grundlagen zum Konsortialkreditgeschäft.....50
Erfahrungsaustausch: Aktuelle Themen aus der Landwirtschaft.....50
ABG-Webinar: Aktuelles aus der Landwirtschaft.....50
Bonitätsanalyse in der Landwirtschaft.....51
Rechtliche, steuerliche und betriebswirtschaftliche Rahmenbedingungen.....51
ABG-Webinar: Krisensymptome und Risikofrüherkennungen bei Gewerbe- und.....51
Ausgewählte Aspekte der Kreditwürdigkeitsprüfung in Krisensituationen.....52
Jahresabschlussanalyse effektiv: Gestaltung und Manipulation.....52
Onlineseminar: Intensivbetreuung von Firmenkunden.....52
Onlineseminar: Bildung von Kreditnehmereinheiten / Gruppen verbundener.....53
ABG-Webinar: Beachtung von ESG-Faktoren bei der Bonitätsanalyse.....53
Praktische Durchführung und Interpretation der Szenario- und.....53
Der aktuelle Rechtsrahmen für Erneuerbare-Energien-Anlagen – was.....54
Onlineseminar: Praxisbezogene Einführung in die Projektfinanzierung.....54
ABG-Webinar: Finanzierung Erneuerbarer Energien – Photovoltaik.....54
Workshop: Prävention, Risikofrüherkennung (RFE), Intensivbetreuung und.....55
Onlineseminar: Aus der Praxis für die Praxis - Gestaltung von.....55

## Zahlungsverkehr

Fachtagung: Zahlungsverkehr.....57
Rechtliche Grundlagen des Zahlungsverkehrs.....57

Erfahrungsaustausch: Zahlungsverkehr - zivilrechtliche, aufsichtliche.....57
ABG-Webinar: Pfändungsbearbeitung im BankingWorkspace.....58
Ausgewählte Aspekte des Zahlungsverkehrs.....58
BusinessCards - Verkaufen leicht gemacht.....58

## Nachhaltigkeit

Onlineseminar: Nachhaltigkeit im Firmenkundengeschäft: Chancen und.....60
Nachhaltigkeit in der Immobilienfinanzierung/Wertermittlung.....60
Erfahrungsaustausch: Nachhaltigkeitsmanager Firmenkunden.....60
Erfahrungsaustauschkreis Nachhaltigkeit.....61
ABG-Webinar: Nachhaltigkeit in der Immobilienfinanzierung.....61
ABG-Webinar: Nachhaltigkeit in der Immobilienwertermittlung.....61
Der aktuelle Rechtsrahmen für Erneuerbare-Energien-Anlagen – was.....62
Onlineseminar: Praxisbezogene Einführung in die Projektfinanzierung.....62
Nachhaltigkeitsforum.....62
Erfahrungsaustausch: Firmenkundenvertrieb.....63

## Online-Kurse (WBTs)

UpdateDigital VR-FinanzierungsPass.....65

Firmenkundenbank Weiterbildung

# Strategie und Steuerung im Firmenkundengeschäft

## Fachtagung: Firmenkundengeschäft

FFG

### Zielgruppe

Für Firmenkundenleiter und erfahrene Firmenkundenbetreuer

### Ihr Nutzen

- Sie erhalten Informationen zu den aktuellen Entwicklungen im Firmenkundengeschäft
- Sie nehmen Impulse für Ihre tägliche Betreuung von Firmenkunden auf
- Sie treten in einen Erfahrungsaustausch mit den Referenten sowie Kollegen aus anderen Banken

**Termin**
14.10.2027
14.10.2027

**Ort**
Beilngries,Digital

**Preis**
480,00€

Weitere Infos

## Fachtagung: Zahlungsverkehr

FTZV

### Zielgruppe

Für Mitarbeitende sowie Fach- und Führungskräfte im und um den Zahlungsverkehr

### Ihr Nutzen

- Sie erhalten die neuesten Informationen über aktuelle Entwicklungen in und außerhalb der genossenschaftlichen Organisation in kompakter Form.
- Sie entwickeln durch ausgewählte Impulse und fachspezifische Informationen die Qualität in der Beratung und die Prozesse in der Bearbeitung weiter.

**Termin**
12.07.2027
12.07.2027

**Ort**
Beilngries,Digital

**Preis**
480,00€

Weitere Infos

## Erfahrungsaustausch: Firmenkundenvertrieb

ERFK

### Zielgruppe

Für 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.

**Termin**
03.05.2027

**Ort**
Beilngries

**Preis**
100,00€

Weitere Infos

## Erfahrungsaustausch: Leiter Kreditmarktfolge

ELKM

### Zielgruppe

Für Leiter Kreditmarktfolge

### Ihr Nutzen

- Sie diskutieren aktuelle Fragen aus der Praxis in der Marktfolge Aktiv
- Sie treten in einen intensiven Erfahrungsaustausch
- Sie erarbeiten Lösungsansätze
- Sie pflegen den Netzwerkgedanken

**Termin**
27.07.2027

**Ort**
Beilngries

**Preis**
480,00€

Weitere Infos

## Diskussionen zu aktuellen Themen in der Marktfolge Aktiv

EKMA

Weitere Infos

### Zielgruppe

Für Leiter der Marktfolge Aktiv

### Ihr Nutzen

- Sie diskutieren aktuelle Fragen aus der Praxis der Marktfolge Aktiv
- Sie erarbeiten Lösungsansätze
- Sie pflegen den Netzwerkgedanken

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

REFW

Weitere Infos

### Zielgruppe

Für 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

## Risikofrüherkennung im Kreditgeschäft

RFK

### Zielgruppe

Für Mitarbeitende der Produktionsbank Aktiv, Markt, Marktfolge, Kreditüberwachung, Problemkreditsachbearbeitung und Innenrevision

### Ihr Nutzen

- Sie erfahren die Erwartungshaltung der Bankenaufsicht und die aktuellen Prüfungspraktiken
- Sie bringen die Risikofrüherkennung und das Aktivportfolio in Einklang
- Sie wählen effektive Kriterien, eine konsequente Umsetzung effiziente Prozesse aus
- Sie steuern vermeintlichen Risiken frühzeitig gegen
- Sie validieren bisherige Vorgehensweise Ihrer Bank

**Termin**
20.04.2027
27.04.2027
25.11.2027 - 26.11.2027

**Ort**
Beilngries und Umgebung,Digita

**Preis**
900,00€

Weitere Infos

## Onlineseminar: Risikofrüherkennung im Kreditgeschäft (Frühwarnverfahren)

WRFK

Weitere Infos

### Zielgruppe

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

### Ihr Nutzen

- Sie erfahren die Erwartungshaltung der Aufsicht und die aktuellen Prüfungspraktiken
- Sie wenden den aktuellen Leitfaden zur Wahl der bankindividuellen Parametrisierung der parcIT an
- Sie bringen Risikofrüherkennung und Aktivportfolio in Einklang
- Sie steuern erhöht latenten Risiken frühzeitig gegen
- Sie wählen effektive Kriterien und stufen identifizierte Obligos konsequent ein
- Sie machen ein Backtesting der bisherigen Vorgehensweise

## Führungskräfte kompakt - Firmenkundenengagement schnell und sicher beurteilen und Kreditrisiken erkennen

FKE

Weitere Infos

### Zielgruppe

Für Führungskräfte aus Markt und Marktfolge

### Ihr Nutzen

- Sie beurteilen komplexe Firmenkundenengagements anhand zeitsparender Techniken
- Sie vertiefen wesentliche Beurteilungskriterien für eine sichere Firmenkundenanalyse
- Sie schätzen die Chancen und Risiken der Firmenkundenengagements treffsicher ein
- Sie bewerten die Aussagekraft und Nachhaltigkeit zukunftsorientierter Daten qualifiziert
- Sie beurteilen vorgelegte Unterlagen von problematischen Firmenkunden schnell, sicher und erhalten Impulse für die Ausgestaltung einer Engagementstrategie

## ABG-Webinar: VSME – Grundlagen und Mehrwert für Banken als Nutzer und Ersteller

WVSME

Weitere Infos

### Zielgruppe

- Alle Banken, die nicht zur Erstellung eines Nachhaltigkeitsberichts nach CSRD verpflichtet sind bzw. perspektivisch aus der Pflicht fallen werden
- Alle Banken, die an der Nutzung von VSME-Berichten ihrer Firmenkunden interessiert sind
- Insbesondere Führungskräfte und Mitarbeitende aus den Bereichen:
  - Nachhaltigkeit
  - Organisationsentwicklung
  - Rechnungswesen
  - Banksteuerung und Controlling
  - Interne Revision
  - Firmenkundenberatung

### Ihr Nutzen

- Sie lernen den VSME als freiwilligen, europaweit anerkannten Standard für die Nachhaltigkeitsberichterstattung kennen
- Sie erhalten einen Überblick über den komplexen regulatorischen Kontext
- Sie erhalten einen umfassenden Einblick in die Struktur und die Anforderungen des VSME
- Sie können die Relevanz des VSME für Ihre Bank als Berichtersteller und als Nutzer der Berichte Ihrer Firmenkunden einschätzen
- Sie erhalten Praxistipps zur Erstellung eines eigenen VSME-Berichts und einen Überblick über mögliche GVB-Unterstützung
- Sie können Ihre Fragen rund um den VSME stellen

## Aufzeichnung: VSME – Grundlagen und Mehrwert für Banken als Nutzer und Ersteller am 21.07.2025

AVSME

Weitere Infos

### Zielgruppe

- Alle Banken, die nicht zur Erstellung eines Nachhaltigkeitsberichts nach CSRD verpflichtet sind bzw. perspektivisch aus der Pflicht fallen werden
- Alle Banken, die an der Nutzung von VSME-Berichten ihrer Firmenkunden interessiert sind
- Insbesondere Führungskräfte und Mitarbeitende aus den Bereichen:
  - Nachhaltigkeit
  - Organisationsentwicklung
  - Rechnungswesen
  - Banksteuerung und Controlling
  - Interne Revision
  - Firmenkundenberatung

### Ihr Nutzen

- Sie lernen den VSME als freiwilligen, europaweit anerkannten Standard für die Nachhaltigkeitsberichterstattung kennen
- Sie erhalten einen Überblick über den komplexen regulatorischen Kontext
- Sie erhalten einen umfassenden Einblick in die Struktur und die Anforderungen des VSME
- Sie können die Relevanz des VSME für Ihre Bank als Berichtersteller und als Nutzer der Berichte Ihrer Firmenkunden einschätzen
- Sie erhalten Praxistipps zur Erstellung eines eigenen VSME-Berichts und einen Überblick über mögliche GVB-Unterstützung
- Sie können Ihre Fragen rund um den VSME stellen

## Onlineseminar: Risikofrüherkennung im Kreditgeschäft (Frühwarnverfahren)

WRFKE

Weitere Infos

### 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

## Onlineseminar: Risikofrüherkennung im Kreditgeschäft

WRFKF

Weitere Infos

### 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

## ABG-Webinar: Menschen gewinnen, nicht nur Positionen besetzen: Wie Sie Talente im Firmenkundengeschäft begeistern

WEBF

Weitere Infos

### Zielgruppe

Für Leitende und Entscheider in der Firmenkundenbank

### Ihr Nutzen

Sie erfahren, wie modernes Employer Branding gezielt ansetzt, um Talente fürs Firmenkundengeschäft emotional zu erreichen, zu binden und weiterzuentwickeln – mit Haltung statt Hochglanz.

Firmenkundenbank Weiterbildung

# Allgemeine Gewerbe- und Firmenkundenbetreu

## Fachtagung: Firmenkundengeschäft

FFG

### Zielgruppe

Für Firmenkundenleiter und erfahrene Firmenkundenbetreuer

### Ihr Nutzen

- Sie erhalten Informationen zu den aktuellen Entwicklungen im Firmenkundengeschäft
- Sie nehmen Impulse für Ihre tägliche Betreuung von Firmenkunden auf
- Sie treten in einen Erfahrungsaustausch mit den Referenten sowie Kollegen aus anderen Banken

**Termin**
14.10.2027
14.10.2027

**Ort**
Beilngries,Digital

**Preis**
480,00€

Weitere Infos

## Gespräche und Verhandlungen in herausfordernden Zeiten im Firmenkundengeschäft erfolgreich führen – abschluss- und beziehungsorientiert verhandeln

HGV

Weitere Infos

### Zielgruppe

Für Firmenkundenbetreuer Gewerbekundenberater sowie 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) und schaffen Win-Win Situationen
- Sie vermeiden unnötige Verhandlungskonflikte und stärken partnerschaftlich die Kundenbindung

## Das Unternehmer-Jahresgespräch: Mit Systematik zu mehr Erfolg

UJG

Weitere Infos

### Zielgruppe

Für Firmenkundenbetreuer

### 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

## Existenzgründungskonzepte sicher hinterfragen

EXH

Weitere Infos

### Zielgruppe

Für Firmenkundenbetreuer, Gewerbekundenberater sowie Mitarbeitende in der Marktfolge Aktiv

### Ihr Nutzen

- Sie lernen die betriebswirtschaftliche Grundlagen für die Existenzgründung kennen
- Sie nutzen strukturierte Prüfungen und Plausibilisierungen von Existenzgründungen bzw. Businessplänen

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

WGUV

Weitere Infos

### Zielgruppe

Für Mitarbeitende aus den Bereichen Markt, Marktfolge und Stabsstellen

### Ihr Nutzen

- Sie beurteilen die Gewinn- und Verlustrechnung strukturiert, effizient und fokussiert auf ihre Kernelemente: der bewährte „Rote Faden“ der RDG
- Sie grenzen die GuV von der Einnahmen-Überschuss-Rechnung ab
- Sie bereiten erläutern die Gliederung und Bestandteile der GuV zielgerichtet
- Sie handhaben die BilRuG-Vorgaben praxisorientiert

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

WGUV2

Weitere Infos

### Zielgruppe

Für Mitarbeitende aus den Bereichen Markt, Marktfolge, Intensivbetreuung, Sanierung und Stabsstellen

### Ihr Nutzen

- Sie generieren substanzielle Aussagen mit Erkenntnis-Mehrwerten
- Sie bereiten die Gliederung und Bestandteile der GuV auf und beurteilen diese
- Sie bewerten sicher die Nachhaltigkeit der Rentabilität des Kunden
- Sie hinterfragen die verändern im Zeitablauf zielgerichtet
- Sie kennen den „Roten Faden“ der RDG: Die GuV strukturiert, fokussiert auf ihre Kernelemente, effizient und beurteilungssicher verarbeiten

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

WSDB

Weitere Infos

### Zielgruppe

Für Mitarbeitende aus den Bereichen Markt, Marktfolge, Stabsstellen

### Ihr Nutzen

- Sie verarbeiten die Bilanz strukturiert, fokussiert auf ihre Knackpunkte, effizient und beurteilungssicher: Der „Rote Faden“ der RDG
- Sie bereiten und erläutern die Gliederung und die Bestandteile der Bilanz zielgerichtet - Wo steht was bei welcher Größenklasse und bei welcher Rechtsform
- Sie kennen den Inhalt der Bilanzpositionen und die Grundzüge ihrer Bewertung
- Sie handhaben die BilRuG-Vorgaben praxisorientiert

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

WSDB2

Weitere Infos

### Zielgruppe

Für Mitarbeitende aus den Bereichen Markt, Marktfolge, Intensivbetreuung, Sanierung und Stabsstellen

### Ihr Nutzen

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

## Quereinsteiger gewerbliches Kreditgeschäft – von der Privatkredit- zur Firmenkreditsachbearbeitung

QGK

Weitere Infos

### Zielgruppe

Für 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

## Einführung in die Jahresabschlussanalyse

EAB

### Zielgruppe

Für Gewerbekundenberater, Firmenkundenbetreuer sowie Mitarbeitende der Marktfolge Aktiv

### 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

**Termin**
07.07.2027 - 09.07.2027

**Ort**
Beilngries und Umgebung

**Preis**
1.270,00€

Weitere Infos

## Crashkurs - Bilanzierung und Bilanzanalyse

CBB

### Zielgruppe

Für Gewerbekundenberater, Firmenkundenbetreuer sowie Mitarbeitende in der Firmenkreditsachbearbeitung/Markfolge Aktiv

### Ihr Nutzen

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

**Termin**
11.03.2027 - 12.03.2027

**Ort**
Beilngries und Umgebung

**Preis**
900,00€

Weitere Infos

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

SBWV

Weitere Infos

### Zielgruppe

Für Geschäftskunden- und Gewerbekundenberater

### 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)

## Freiberufler und Geschäftskunden zielorientiert beurteilen

FGZ

Weitere Infos

### Zielgruppe

Für Gewerbekundenberater, Firmenkundenbetreuer sowie Mitarbeitende der Marktfolge Aktiv

### Ihr Nutzen

- Sie erstellen gehaltvolle Einnahmen-Überschuss-Rechnungen (EÜR) Analysen
- Sie lernen kleine Kundenbilanzen zu „lesen“
- Sie überwinden Informationsdefizite analytisch
- Sie können unterjährige EÜR analysieren

## Aufbauworkshop: Jahresabschluss- und BWA-Analyse

AJB

**Termin**
17.11.2027 - 19.11.2027

**Ort**
Beilngries und Umgebung

**Preis**
1.270,00€

Weitere Infos

### Zielgruppe

Für erfahrene Mitarbeitende in der Bonitätsanalyse (Marktfolge und Firmenkundenbetreuung)

### Ihr Nutzen

- Sie vertiefen Ihre Kenntnisse in der Jahresabschluss- und BWA-Analyse
- Sie erhalten praxisnahe Bearbeitungsempfehlungen von div. Echtfällen verschiedenster Branchen und Rechtformen, Bilanzkonsolidierungen und Sonderbilanzen
- Sie erweitern Ihre Kenntnisse zur Kosten- und Planungsrechnung, zur Überschuldungsproblematik sowie weiteren, aktuellen Themen

## Onlinespezialseminar: Updates zur Jahresabschlussanalyse

SUJ

**Termin**
15.07.2027

**Ort**
Digital

**Preis**
480,00€

Weitere Infos

### Zielgruppe

Für Mitarbeitende der Marktfolge Aktiv und Firmenkundenbetreuer

### 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

## Kapitaldienstfähigkeit und Bonitätsbeurteilung

KUB

### Zielgruppe

Für erfahrene Firmenkreditsachbearbeiter, Firmenkundenberater und Mitarbeitende in der Internen Revision

### Ihr Nutzen

- Sie frischen Ihre Kenntnisse zur Ermittlung einer komplexen und nachhaltigen Kapitaldienstfähigkeit auf und vertiefen diese
- Sie können eine fundamentale Unternehmensanalyse unter Berücksichtigung der Besonderheiten verschiedener Rechtsformen (Einzelfirma, GbR, GmbH, GmbH & Co., KG, OHG, EÜR-Rechner) durchführen
- Sie kennen die unterschiedlichen Methoden und Ansätze in der Kapitaldienstfähigkeitsberechnung
- Sie treffen eine Aussage zur Fortführungsfähigkeit nach § 252 HGB
- Sie ermitteln eine integrierte Unternehmensplanung nach MaRisk

**Termin**
28.04.2027 - 30.04.2027

**Ort**
Beilngries und Umgebung

**Preis**
1.270,00€

Weitere Infos

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

WBEB

### Zielgruppe

Für Firmenkundenbetreuer sowie Mitarbeitende der Marktfolge Aktiv.

### Ihr Nutzen

- 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 Berechnungsmethoden
- Sie erhalten wertvolle Tipps und Hinweise für die Implementierung von Finanzkennzahlen, Kapitalflussrechnung, Working Capital Analysen und Planzahlen in die Berechnung der Kapitaldienstfähigkeit

**Termin**
15.06.2027

**Ort**
Digital

**Preis**
240,00€

Weitere Infos

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

WKRG

### Zielgruppe

Für Gewerbekundenberater, Firmenkundenbetreuer sowie Mitarbeitende in der Marktfolge Aktiv und 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

**Termin**
16.06.2027

**Ort**
Digital

**Preis**
240,00€

Weitere Infos

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

KKM

Weitere Infos

### Zielgruppe

Für Firmenkundenbetreuer, Mitarbeitende der Marktfolge Aktiv sowie Mitarbeitende im Bereich der Sanierung und Problemkreditbearbeitung

### Ihr Nutzen

- Sie kennen Möglichkeiten und Grenzen der Intensivbetreuung von Engagements
- Sie identifizieren Risiken und schätzen mögliche Auswirkungen ein
- Sie lernen typischen Maßnahmen zur Krisenbewältigung mit Gewichtung ihrer Wirksamkeit kennen

## Onlineseminar: Intensivbetreuung von Firmenkunden

IFK

**Termin**
11.10.2027

**Ort**
Digital

**Preis**
590,00€

Weitere Infos

### Zielgruppe

Für Firmenkundenbetreuer und Mitarbeitende aus der Intensivbetreuung

### Ihr Nutzen

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

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

FUH

**Termin**
22.02.2027

**Ort**
Digital

**Preis**
480,00€

Weitere Infos

### Zielgruppe

Für erfahrene Gewerbe- und Firmenkundenberater sowie Mitarbeitende der Marktfolge Aktiv

### 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

## Onlineseminar: Fresh Up - Steuerrecht in der Praxis des Firmenkundengeschäfts

FUS

### Zielgruppe

Für Gewerbekundenberater, Firmenkundenbetreuer sowie Mitarbeitende der Marktfolge Aktiv

### 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**
08.11.2027

**Ort**
Digital

**Preis**
480,00€

Weitere Infos

## Onlineseminar: Die Immobilie im Steuerrecht

DIS

### Zielgruppe

Für Firmenkundenbetreuer, Mitarbeitende Marktfolge Aktiv, Immobilienmakler sowie Wohnbaufinanzierungsberater

### Ihr Nutzen

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

**Termin**
11.05.2027 - 12.05.2027

**Ort**
Digital

**Preis**
480,00€

Weitere Infos

## Aktuelle Rechtsprechung im Firmenkundengeschäft

ARFK

### Zielgruppe

Für Firmenkundenbetreuer, Mitarbeitende der Marktfolge Kredit sowie Sanierung und Abwicklung

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

VKL

**Termin**
20.09.2027

**Ort**
Beilngries

**Preis**
480,00€

Weitere Infos

### Zielgruppe

Für Mitarbeitende der Kreditberatung und der Kreditmarktfolge

### Ihr Nutzen

- Sie erhalten ein vertieftes rechtliches Wissen rund um das Verbraucherkreditrecht
- Sie gewinnen Sicherheit in der täglichen Umsetzung
- Sie tauschen sich mit Kolleginnen und Kollegen aus

## Onlineseminar: Aktuelle Entwicklungen zu Rechtsfragen im Firmenkundengeschäft

AER

**Termin**
19.04.2027
22.11.2027

**Ort**
Digital

**Preis**
690,00€

Weitere Infos

### Zielgruppe

Für Mitarbeitende in der Firmenkreditsachbearbeitung, Firmenkundenbank sowie Firmenkundenberater

### 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

## Update: Kreditsicherheiten im Firmenkundengeschäft

UKF

Weitere Infos

### Zielgruppe

Für Firmenkundenbetreuer, Mitarbeitende der Marktfolge Kredit sowie aus der 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

## ABG-Webinar: Rechtssichere Kreditentscheidungen in der Unternehmenskrise

WRKU

### Zielgruppe

Für Mitarbeitende der Marktfolge Aktiv, Gewerbeberater, Firmenkundenberater sowie Mitarbeitende aus Intensivbetreuung und Sanierung

### Ihr Nutzen

Sie kennen die wesentlichen Entscheidungskriterien von der Beurteilung des Geschäftsmodells und des Managements bis hin zu den Anforderungen bei Krediten in der Krise

**Termin**
07.04.2027
16.11.2027

**Ort**
Digital

**Preis**
240,00€

Weitere Infos

## ABG-Webinar: Gesellschaftsrecht im Firmenkundengeschäft

WGIF

### Zielgruppe

Für Gewerbe- und Firmenkundenberater, Mitarbeitende in der Firmenkreditsachbearbeitung sowie 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
- Sie erfahren, wie die einfache und rechtssichere Übertragung der gesetzlichen Anforderungen in der Bankpraxis gelingt
- Sie werden ausführlich durch die Problemfelder geführt und die Lösungen für die Kreditpraxis werden anschaulich aufgezeigt

**Termin**
01.06.2027
02.06.2027

**Ort**
Digital

**Preis**
450,00€

Weitere Infos

## ABG-Webinar: Rechtssicherheit im Kreditgeschäft – Verbraucher oder Unternehmer?

WAVX

### Zielgruppe

Für Firmenkundenbetreuer, Mitarbeitende der Marktfolge Aktiv, Baufinanzierungsspezialisten sowie Spezialisten aus den Bereichen Kreditrevision und Compliance

### Ihr Nutzen

- Sie erhalten einen kompakten Überblick über die Grundlagen und aktuellen Entwicklungen bei Verbraucherkrediten, insbesondere Immobiliar-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

**Termin**
16.03.2027
20.10.2027

**Ort**
Digital

**Preis**
240,00€

Weitere Infos

## Onlineseminar: Rechtliche Fragen der Kontoeröffnung und Kontoführung bei Gewerbe- und Firmenkunden

FKF

**Termin**
18.02.2027
28.10.2027

**Ort**
Digital

**Preis**
480,00€

Weitere Infos

### Zielgruppe

Für Firmenkundenbetreuer, Mitarbeitende der Marktfolg Aktiv sowie Assistenz Firmenkunden

### Ihr Nutzen

- Sie stabilisieren Ihre Fachkompetenz im Hinblick auf rechtliche Gesichtspunkte bei der Kontoeröffnung und -Kontführung im Firmenkundenbereich
- Sie erkennen der Handlungsmöglichkeiten und die damit verbundenen Konsequenzen bei Störung der Kontobeziehung
- Sie tauschen durch Diskussion und Einbringen konkreter Probleme aus

## Onlineseminar: Kreditsicherungspraxis - Sachsicherheiten

KSPS

Weitere Infos

### Zielgruppe

Für Firmenkundenberater, Mitarbeitende der Marktfolge Aktiv, Sanierung und Recht, Innenrevision sowie Compliance

### Ihr Nutzen

- Sie erhalten einen Überblick zur neuesten Rechtsprechung zu den Sachsicherheiten.
- Sie erhalten wichtige Tipps und Hinweise zu aktuellen Bearbeitungsproblemen.
- Sie aktualisieren und vertiefen Ihren eigenen Kenntnisstand

## Onlineseminar: Kreditsicherungspraxis - Personalsicherheiten

KSPP

Weitere Infos

### Zielgruppe

Für Firmenkundenberater, Mitarbeitende der Marktfolge Aktiv, Sanierung und Recht, Innenrevision sowie Compliance

### Ihr Nutzen

- Sie erhalten einen Überblick zu den neuesten Rechtsprechungen
- Sie erhalten wichtige Tipps und Hinweise zu aktuellen Bearbeitungsproblemen
- Sie kennen praxistaugliche Lösungsansätze im Zusammenhang mit den Vorgaben der Verbraucherrechterichtlinie

## Firmenkundenassistenz

FKA

Weitere Infos

### Zielgruppe

Für Mitarbeitende der Teamassistenz

### Ihr Nutzen

- Sie unterstützen durch profunde Vorbereitungen die Mitarbeiter in der Beratung
- Sie erhöhen durch Übernahme von administrativen Tätigkeiten die Nettomarktzeiten der Berater
- Sie können einfache, wirtschaftliche Daten der Firmenkunden (JAA, BWA und EÜR) aufbereiten und die Vor- und Nachbearbeitung optimieren
- Sie unterstützen durch Einbeziehung von agree21 und BankingWorkspace die tägliche Arbeit der Berater und gestalten ihre Tätigkeit effizienter

## Firmenkundenassistenz - Aufbauworkshop

AAW

Weitere Infos

### Zielgruppe

Für Mitarbeitende der Teamassistenz

### Ihr Nutzen

- Sie helfen durch konsequente Service- und Kundenorientierung den Vertrieb zu optimieren
- Sie verbessern Ihre Fachkenntnisse und entlasten so die Beratung mit der Schaffung von mehr Nettomarktzeiten

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

SZSM

**Termin**
04.02.2027
26.04.2027

**Ort**
Beilngries,Digital

**Preis**
480,00€

Weitere Infos

### Zielgruppe

Für 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).

## Plausibilisierung von Ertrags- und Finanzplanungen aus Bankensicht unter besonderer Berücksichtigung der Sensitivitätsanalyse

BBIH

**Termin**
26.10.2027 - 27.10.2027

**Ort**
Beilngries und Umgebung

**Preis**
900,00€

Weitere Infos

### Zielgruppe

Für Firmenkundenbetreuer und Mitarbeitende der Marktfolge Aktiv sowie 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

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

WESG

Weitere Infos

### Zielgruppe

Für Mitarbeitende im Firmenkundengeschäft, der Kreditmarktfolge, der Immobilienfinanzierung sowie ggf. Nachhaltigkeitsverantwortliche

### Ihr Nutzen

- Sie erhalten eine umfassende Erläuterung der aktuellen Funktionen und methodischen Weiterentwicklungen des VR-ESG-RisikoScorings – vom automatisierten Portfoliobericht bis zur kundenindividuellen Anpassung (Fragenkatalog der parcIT)
- Sie frischen Ihr Wissen zum VR-ESG-RisikoScoring auf und erweitern dies um alle Neuerungen – vom praktischen Umgang mit dem Fragebogen im Kundengespräch bis hin zur Datensammlung in der Praxis
- Sie lernen aktuelle Ansätze im Bereich Immobilien-Scoring kennen
- Sie entwickeln ein Verständnis für den aktuellen und zukünftigen Nutzen der Erfassung von Daten im Rahmen des VR-ESG-RisikoScores für Ihr Institut

## Workshop: Bonitätseinschätzung mittels DATEV-Auswertungen

BDAT

Weitere Infos

### Zielgruppe

Für 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

## ABG-Webinar: Bankbürgschaften und Avalkreditvertrag

WBBA

### Zielgruppe

Für Mitarbeitende in Markt und Marktfolge Aktiv sowie Spezialisten in Kreditabwicklung und Kreditrevision

### Ihr Nutzen

- Sie erhalten einen kompakten Überblick über die Grundlagen und aktuellen Entwicklungen bei Bankbürgschaften.
- Sie gewinnen Rechtssicherheit bei der Vereinbarung und Befüllung von Bankbürgschaften und Avalkreditverträgen.

**Termin**
07.04.2027

**Ort**
Digital

**Preis**
240,00€

Weitere Infos

## ABG-Webinar: Grundlagen der Bürgschaft

WGBS

### Zielgruppe

Für Mitarbeitende in Markt und Marktfolge Aktiv sowie Spezialisten in Kreditabwicklung und Kreditrevision

### Ihr Nutzen

- Sie erhalten Sie einen kompakten Überblick über die Grundlagen und aktuellen Entwicklungen bei Bürgschaften und frischen Ihr Wissen auf.
- Sie erkennen mögliche rechtliche Fallen und Unwirksamkeitsgründe bei Bürgschaften als Kreditsicherheiten.

**Termin**
24.02.2027

**Ort**
Digital

**Preis**
240,00€

Weitere Infos

## Rechtliche Grundlagen zu den Immobiliar-Verbraucherdarlehen zur Erlangung des FinanzierungsPasses I

FPI1

### Zielgruppe

- Wohnbaufinanzierungsberater
- Mitarbeiter in der Marktfolge Wohnbaufinanzierung

### Ihr Nutzen

- Sie aktualisieren die rechtlichen Grundlagen für Immobiliar-Verbraucherdarlehen.
- Sie erwerben Kenntnisse zur Kreditwürdigkeitsprüfung nach §§ 505 a-d BGB.
- Sie verstehen die Besonderheiten bei Fremdwährungsdarlehen und Koppelungsverträgen.

**Termin**
01.02.2027

**Ort**
Beilngries und Umgebung

**Preis**
495,00€

Weitere Infos

## Fachwissen Markt für die Vergabe von Immobiliar-Verbraucherdarlehen inkl. agree21

FPI2

### Zielgruppe

- Wohnbaufinanzierungsberater
- Firmenkundenberater
- Gewerbekundenberater

### Ihr Nutzen

- Sie aktualisieren Ihre Fachkenntnisse für die Vergabe von Immobiliar-Verbraucherdarlehen.
- Sie vertiefen Ihr Wissen über Darlehensarten und deren Besonderheiten.
- Sie lernen praxisnahe Beispiele und Fördermöglichkeiten für Wohnbaufinanzierungen kennen.

**Termin**
02.02.2027

**Ort**
Beilngries und Umgebung

**Preis**
370,00€

Weitere Infos

## Fachwissen Marktfolge für die Vergabe von Immobiliar-Verbraucherdarlehen

FPI3

### Zielgruppe

Mitarbeitende der Marktfolge Wohnbaufinanzierung, die Fachwissen zur Vergabe von Immobiliar-Verbraucherdarlehen aktualisieren möchten.

### Ihr Nutzen

- Sie aktualisieren Ihre fachlichen Grundlagen für Immobiliar-Verbraucherdarlehen.
- Sie vertiefen Ihr Wissen zu Grundbüchern und deren Bedeutung.
- Sie erwerben Kenntnisse zur grundpfandrechtlichen Besicherung und Kreditprodukten.

**Termin**
02.02.2027

**Ort**
Beilngries und Umgebung

**Preis**
370,00€

Weitere Infos

## Onlineseminar: Wiedereinsteiger gewerbliches Kreditgeschäft – Grundlagen der Bonitätsanalyse betriebswirtschaftlicher Unterlagen

WGK

### Zielgruppe

Für Mitarbeitende im gewerblichen Kreditgeschäft (Marktfolge, Markt und Assistenz), die als Wiedereinsteiger (Quereinsteiger) in der Bonitätsanalyse betriebswirtschaftlicher Unterlagen tätig sind.

### Ihr Nutzen

- Sie erstellen auf Basis der vom Kunden eingereichten Unterlagen eine erste, strukturierte Bonitätseinschätzung
- Sie lernen, die vom Kunden eingereichte Unterlagen hinsichtlich der betriebswirtschaftlichen Belastbarkeit einschätzen zu können
- Sie trainieren die Seminarinhalte anhand von praxisorientierten Fallstudien (Bilanz, EÜ-Rechnungen, DATEV-BWA)

**Termin**
15.01.2027
22.01.2027
25.01.2027
17.02.2027
14.07.2027

**Ort**
Digital

**Preis**
940,00€

Weitere Infos

# Fachvertiefungen und Branchenveranstaltungen zur speziellen Firmenkundenbetreuung

## Das Unternehmer-Jahresgespräch: Mit Systematik zu mehr Erfolg

UJG

Weitere Infos

### Zielgruppe

Für Firmenkundenbetreuer

### 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

## Onlineseminar: Rechtliche Neuerungen im Firmenkreditgeschäft

NIK

### Zielgruppe

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

### Ihr Nutzen

- Sie erlangen einen Gesamtüberblick über die Veränderungen der rechtlichen Rahmenbedingungen im Zusammenhang mit dem gewerblichen Kreditgeschäft
- Sie kennen Änderungen, die die typischen täglichen Aufgaben von Mitarbeitern im gewerblichen Kreditgeschäft betreffen, nicht im Fokus stehen die grundsätzlichen, strukturellen Veränderungen

**Termin**
16.06.2027

**Ort**
Digital

**Preis**
480,00€

Weitere Infos

## Existenzgründungskonzepte sicher hinterfragen

EXH

Weitere Infos

### Zielgruppe

Für Firmenkundenbetreuer, Gewerbekundenberater sowie Mitarbeitende in der Marktfolge Aktiv

### Ihr Nutzen

- Sie lernen die betriebswirtschaftliche Grundlagen für die Existenzgründung kennen
- Sie nutzen strukturierte Prüfungen und Plausibilisierungen von Existenzgründungen bzw. Businessplänen

## Onlineseminar: Gastronomie und Hotellerie in Krise und Transformation

BCGH

Weitere Infos

### Zielgruppe

Für Firmenkundenbetreuer, Mitarbeitende in der Firmenkreditsachbearbeitung, Intensivbetreuung sowie Sanierung

### Ihr Nutzen

- Sie erhalten ein Update des Branchen-Know-Hows
- Sie erhöhen Ihre Branchenkompetenz für Beratung und Analyse
- Sie verfügen über einen kompakten Überblick über das aktuelle Branchengeschehen

## Bauträgerfinanzierungen

BTF

Weitere Infos

### Zielgruppe

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

### Ihr Nutzen

- Sie beurteilen Bauträgerfinanzierungen sachgerecht und überführen diese in maßgeschneiderte Lösungen
- Sie kennen mögliche Risikofaktoren und steuern diese durch professionelle Maßnahmen
- Sie kennen Handlungsoptionen bei auftretenden Risiken und steuern betroffene Engagements damit erfolgreich

## Beurteilung von Bau- und Bauträgerunternehmen in der Krise

BEBB

Weitere Infos

### Zielgruppe

Für Mitarbeitende in der Sanierungs- und Abwicklungsabteilung sowie der Marktfolge Aktiv

### Ihr Nutzen

- Sie erkennen und bekämpfen Bauträgerkrisen frühzeitig
- Sie identifizieren Problemen des kreditwirtschaftlichen und juristisch stark formalisierten Abwicklungsverfahrens rechtzeitig
- Sie berücksichtigen Besonderheiten nach der Makler- und Bauträgerverordnung

## ABG-Webinar: Die Bauträgerfinanzierung in Krise und Insolvenz

WBKI

### Zielgruppe

Für Mitarbeitende in der Abwicklung und Sanierung/Problemkreditbearbeitung

### Ihr Nutzen

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

**Termin**
01.07.2027

**Ort**
Digital

**Preis**
240,00€

Weitere Infos

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

WBS3

Weitere Infos

### Zielgruppe

Für Firmenkundenbetreuer, Mitarbeitende der Marktfolge Aktiv, Intensivbetreuung, Sanierung sowie 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

## ABG-Webinar: Die Kreditvergabe an Wohnungseigentümergemeinschaften - Rechtlicher Überblick

WKWR

Weitere Infos

### Zielgruppe

Für Immobilienfinanzierungsberater, Firmenkundenbetreuer, Mitarbeitende der Marktfolge Aktiv, Immobilienmakler, Wohnimmobilienverwalter sowie Innenrevisoren

### Ihr Nutzen

- Sie entwickeln ein Verständnis für die rechtliche Situation
- Sie bereiten Kreditentscheidungen vor und treffen diese lösungsorientiert

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

BTFK

Weitere Infos

### Zielgruppe

Für Mitarbeitende in der Firmenkundenbetreuung, der Marktfolge/QSA (Firmenkunden), Spezialisten Investoren- und Projektfinanzierung bzw. Bauträgergeschäft, Leitende in der Firmenkundenbetreuung und Marktfolge/QSA

### Ihr Nutzen

- Sie handhaben das Geschäftsfeld der gewerblichen Immobilienfinanzierung mit professionellen Immobilienakteuren versiert und routiniert
- Sie beurteilen die Chancen und Risiken in der gesamten Prozessstrecke von der Planung, über die Finanzierung sowie die Umsetzung sämtlicher erforderlicher Teilleistungen und der erforderlichen Überwachung bis hin zur Fertigstellung des Immobilienvorhabens mit hoher Expertise, treffen auf der Basis plausible Kreditentscheidungen und beraten den Kunden dahingehend umfassend

## Learning Journey: Potentiale des Auslandsgeschäfts aktiv nutzen [Kooperationsveranstaltung]

PAZV

Weitere Infos

### Zielgruppe

Für Zahlungsverkehrsberater, zukünftige Fachspezialisten Ausland sowie Firmenkundenbetreuer

### Ihr Nutzen

- Sie erfahren unmittelbar und durch die Spezialisten aus der genossenschaftlichen Finanzgruppe wie Sie die attraktiven Ertragspotenziale im Auslandszahlungsverkehr heben können
- Sie erhalten einen transparenten Überblick über die innovativen technischen Möglichkeiten, um als kompetenter Partner Ihren mittelständischen Unternehmenskunden zur Seite zu stehen

## (Kapital-)Anlagen bei Unternehmen

KBU

### Zielgruppe

Für Firmenkundenberater, Anlageberater für Firmen- und Gewerbekunden sowie 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

**Termin**
16.03.2027

**Ort**
Beilngries

**Preis**
480,00€

Weitere Infos

## ABG-Webinar: Grundlagen zum Konsortialkreditgeschäft

WKSK

### Zielgruppe

Für Firmenkundenbetreuer, Mitarbeitende der Markfolge Aktiv sowie Mitarbeitende mit Bezug zum Firmenkundengeschäft

### Ihr Nutzen

- Sie erhalten einen Einstieg in das Konsortialkreditgeschäft aus zivilrechtlicher Sicht
- Sie lernen in der Praxis übliche Vertragsmuster betreffend Konsortial- und Sicherheitenpoolverträge kennen

**Termin**
19.04.2027

**Ort**
Digital

**Preis**
240,00€

Weitere Infos

## Erfahrungsaustausch: Aktuelle Themen aus der Landwirtschaft

ATL

### Zielgruppe

Für Gewerbe- und Firmenkundenberater, die Landwirte betreuen, Mitarbeitende der Marktfolge Aktiv sowie 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**
23.11.2027

**Ort**
Beilngries

**Preis**
480,00€

Weitere Infos

## ABG-Webinar: Aktuelles aus der Landwirtschaft

WMAL

### Zielgruppe

Für Gewerbe- und Firmenkundenberater, die Landwirte betreuen, Kreditsachbearbeiter 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

**Termin**
14.07.2027

**Ort**
Digital

**Preis**
240,00€

Weitere Infos

## Bonitätsanalyse in der Landwirtschaft

BLW

### Zielgruppe

Für Firmenkundenberater und Mitarbeitende der Marktfolge Aktiv

### Ihr Nutzen

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

**Termin**
25.02.2027 - 26.02.2027

**Ort**
Beilngries und Umgebung

**Preis**
900,00€

Weitere Infos

## Rechtliche, steuerliche und betriebswirtschaftliche Rahmenbedingungen landwirtschaftlicher Betriebe

LWS

### Zielgruppe

Für Firmenkundenbetreuer und Mitarbeitende der Marktfolge Aktiv

### Ihr Nutzen

- Sie verbessern durch Kenntnisse der Strukturen in landwirtschaftlichen Betrieben die Beratungsqualität
- Sie schätzen mit speziellen betriebswirtschaftlichen bzw. steuerlichen Kenntnissen die Voraussetzungen dieser Kundengruppe in Beratungsgesprächen richtig ein

**Termin**
29.11.2027 - 03.12.2027

**Ort**
Beilngries und Umgebung

**Preis**
1.850,00€

Weitere Infos

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

WKRG

### Zielgruppe

Für Gewerbekundenberater, Firmenkundenbetreuer sowie Mitarbeitende in der Marktfolge Aktiv und 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

**Termin**
16.06.2027

**Ort**
Digital

**Preis**
240,00€

Weitere Infos

## Ausgewählte Aspekte der Kreditwürdigkeitsprüfung in Krisensituationen

AAKK

### Zielgruppe

Für Firmenkundenbetreuer, Mitarbeitende 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

**Termin**
20.07.2027 - 21.07.2027

**Ort**
Beilngries und Umgebung

**Preis**
900,00€

Weitere Infos

## Jahresabschlussanalyse effektiv: Gestaltung und Manipulation

JAGM

### Zielgruppe

Für Mitarbeitende in der Firmenkreditsachbearbeitung, der Intensivbetreuung und Sanierung sowie erfahrene Firmenkundenbetreuer

### Ihr Nutzen

- Sie berücksichtigen eine Bilanzpolitik in der (Struktur-)Bilanzanalyse
- Sie erkennen bilanzpolitische Maßnahmen und Manipulationen und können diese bewerten
- Sie decken die “wahren“ Ertrags- und Kapitalsituation auf
- Sie erstellen eine zusammenfassende Gesamtbeurteilung und bereiten so Ihre (Jahres-) Gespräche zielgerichtet vor

Weitere Infos

## Onlineseminar: Intensivbetreuung von Firmenkunden

IFK

### Zielgruppe

Für Firmenkundenbetreuer und Mitarbeitende aus der Intensivbetreuung

### Ihr Nutzen

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

**Termin**
11.10.2027

**Ort**
Digital

**Preis**
590,00€

Weitere Infos

## Onlineseminar: Bildung von Kreditnehmereinheiten / Gruppen verbundener Kunden

**BKNE**

### Zielgruppe

Für Mitarbeitende in der Kreditsachbearbeitung und im Meldewesen sowie an Gewerbe- und Firmenkundenberater, soweit sie mit der Bildungvon Kreditnehmereinheiten befasst sind.

### Ihr Nutzen

Sie erlangen Sicherheit bei der Bildung von Kreditnehmereinheiten nach § 19 Absatz 3 KWG bzw. Gruppen verbundener Kunden entsprechend der CRR durch Kenntnis der Rahmenbedingungen und der konkreten Anwendung.

**Termin**
09.03.2027
21.09.2027

**Ort**
Digital

**Preis**
480,00€

Weitere Infos

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

**WBEB**

### Zielgruppe

Für Firmenkundenbetreuer sowie Mitarbeitende der Marktfolge Aktiv.

### Ihr Nutzen

- 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 Berechnungsmethoden
- Sie erhalten wertvolle Tipps und Hinweise für die Implementierung von Finanzkennzahlen, Kapitalflussrechnung, Working Capital Analysen und Planzahlen in die Berechnung der Kapitaldienstfähigkeit

**Termin**
15.06.2027

**Ort**
Digital

**Preis**
240,00€

Weitere Infos

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

**SZSM**

### Zielgruppe

Für 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**
04.02.2027
26.04.2027

**Ort**
Beilngries,Digital

**Preis**
480,00€

Weitere Infos

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

AREE

Weitere Infos

### Zielgruppe

Für Mitarbeitende im gewerblichen Kreditgeschäft, Markt und Marktfolge

### Ihr Nutzen

- Sie erhalten einen Komplettüberblick über die aktuellen rechtlichen Neuregelungen für die PV-, Biogas- und Windenergieanlagen
- Sie verstehen anhand von Praxisbeispielen praxisrelevante Zukunftsprojekte und deren Chancen, deren juristische Vorgaben im Detail beleuchtet werden
- Sie kennen juristischen Fallstricke, die nicht nur Betreiber, sondern vor allem auch Finanzierer und Berater kennen sollten

## Onlineseminar: Praxisbezogene Einführung in die Projektfinanzierung von Photovoltaikanlagen

PEPP

### Zielgruppe

Für 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

**Termin**
16.02.2027
17.02.2027

**Ort**
Digital

**Preis**
480,00€

Weitere Infos

## ABG-Webinar: Finanzierung Erneuerbarer Energien – Photovoltaik

WFEP

Weitere Infos

### Zielgruppe

- Vorstände
- Firmenkundenberaterinnen und Firmenkundenberater
- Firmenkreditsachbearbeiterinnen und Firmenkreditsachbearbeiter

### Ihr Nutzen

- Sie erhalten einen Überblick zu den Grundlagen der Photovoltaik.
- Sie bekommen Einblick in die speziellen Parameter und Begriffe im Rahmen der Finanzierung von Photovoltaikanlagen.
- Sie erfahren, welche besonderen Analysen erforderlich sind, um Photovoltaikanlagen im Tagesgeschäft zu bewerten.
- Praktiker mit großer Erfahrung stellen ihre Herangehensweise an die Bewertung und Finanzierung von Anlagen unterschiedlicher Größenordnung vor.

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

REFW

Weitere Infos

### Zielgruppe

Für 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

## Onlineseminar: Aus der Praxis für die Praxis - Gestaltung von Projektfinanzierungen Erneuerbarer Energieanlagen

SPEE

Weitere Infos

### Zielgruppe

Für Mitarbeitende im gewerblichen Kreditgeschäft (Markt und Marktfolge)

### Ihr Nutzen

- Sie bekommen einen umfassenden Einblick in die Welt der Non-Recourse-EE-Projektfinanzierungen und deren Besicherung
- Sie erlangen Einblicke in die Fallstricke bei dieser Übertragungsmöglichkeit beschränkt persönliche Dienstbarkeiten bei EE-Projekten
- Sie erhalten einen Ausblick auf die Welt der Agri-PV

Firmenkundenbank Weiterbildung

# Zahlungsverkehr

## Fachtagung: Zahlungsverkehr

FTZV

### Zielgruppe

Für Mitarbeitende sowie Fach- und Führungskräfte im und um den Zahlungsverkehr

### Ihr Nutzen

- Sie erhalten die neuesten Informationen über aktuelle Entwicklungen in und außerhalb der genossenschaftlichen Organisation in kompakter Form.
- Sie entwickeln durch ausgewählte Impulse und fachspezifische Informationen die Qualität in der Beratung und die Prozesse in der Bearbeitung weiter.

**Termin**
12.07.2027
12.07.2027

**Ort**
Beilngries,Digital

**Preis**
480,00€

Weitere Infos

## Rechtliche Grundlagen des Zahlungsverkehrs

RGZ

### Zielgruppe

Für Mitarbeitende im Bereich Zahlungsverkehr, Neueinsteiger erwerben Basiswissen und erfahrene Mitarbeiter frischen ihr Grundlagenwissen auf

### Ihr Nutzen

- Sie erhalten aktuelles Wissens über die zivil- und aufsichtsrechtlichen Grundlagen des Zahlungsverkehrs
- Sie verknüpfen die rechtlichen Grundlagen mit aktuellen Beispielfällen aus der Bankpraxis

**Termin**
18.10.2027

**Ort**
Beilngries

**Preis**
480,00€

Weitere Infos

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

EZVK

Weitere Infos

### Zielgruppe

Für Mitarbeiterende im Zahlungsverkehr, Electronic Banking und Privat- und Firmenkundenvertrieb

### Ihr Nutzen

- Sie erhalten Informationen aktueller Themen rund um den Zahlungsverkehr
- Sie haben die Möglichkeit, vorab Fragen oder Themen zur Diskussion einzureichen
- Sie pflegen den Netzwerkgedankens

## ABG-Webinar: Pfändungsbearbeitung im BankingWorkspace

WPBB

### Zielgruppe

Mitarbeitende, die der Bank als Drittschuldner zugestellte Pfändungen bearbeiten und sich über die Möglichkeiten im Produkt „Pfändungsbearbeitung im BankingWorkspace“ informieren möchten.

### Ihr Nutzen

Vorstellung und Nutzen der Werkzeuge zur Pfändungsbearbeitung im BankingWorkspace. Transparenz zur Datenhaltung im BankingWorkspace sowie agree21.Einschätzung des Umstellungsaufwands.

**Termin**
08.07.2027

**Ort**
Digital

**Preis**
240,00€

Weitere Infos

## Ausgewählte Aspekte des Zahlungsverkehrs

ZFG

### Zielgruppe

Für Mitarbeitende im Bereich Zahlungsverkehr

### Ihr Nutzen

- Sie erhalten aktuelles Wissens über die zivil- und aufsichtsrechtlichen Grundlagen des Zahlungsverkehrs nach Abschluss der Umsetzung der Instant-Payment-VO und anderer Vorschriften und verknüpfen die rechtlichen Grundlagen mit aktuellen Beispielfällen aus der Bankpraxis.
- Sie verschaffen sich einen Überblick über aktuelle Anforderungen des heutigen 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.

Weitere Infos

Firmenkundenbank Weiterbildung

# Nachhaltigkeit

## Onlineseminar: Nachhaltigkeit im Firmenkundengeschäft: Chancen und Herausforderungen in Unternehmen

NIF

Weitere Infos

### Zielgruppe

Für Mitarbeitende im Firmenkundengeschäft, Leitende Firmenkundengeschäft, Mitarbeitende der Marktfolge Aktiv sowie Leitende Marktfolge Aktiv

### Ihr Nutzen

- Sie erhalten 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. zur Nachhaltigkeitsberichtserstattung (CSRD, VSME) inklusive CO2-Bilanz und Lieferkettenanforderungen

## Nachhaltigkeit in der Immobilienfinanzierung /Wertermittlung

NIFW

Weitere Infos

### Zielgruppe

Für Immobiliensachverständige und Gutachter, Mitarbeitende Grundsatzfragen Kredit sowie 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

## Erfahrungsaustausch: Nachhaltigkeitsmanager Firmenkunden

ENMF

Weitere Infos

### Zielgruppe

Für 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

## 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**
10.11.2027

**Ort**
Beilngries

**Preis**
440,00€

Weitere Infos

## ABG-Webinar: Nachhaltigkeit in der Immobilienfinanzierung

WNIF

### Zielgruppe

Für Mitarbeitende Grundsatzfragen Kredit, Leiter 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

**Termin**
12.04.2027

**Ort**
Digital

**Preis**
275,00€

Weitere Infos

## ABG-Webinar: Nachhaltigkeit in der Immobilienwertermittlung

WNIW

### Zielgruppe

Für Immobiliensachverständige und Gutachter, Mitarbeitende Grundsatzfragen Kredit, Leiter Marktfolge Aktiv, ggf. 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

**Termin**
13.04.2027

**Ort**
Digital

**Preis**
275,00€

Weitere Infos

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

AREE

Weitere Infos

### Zielgruppe

Für Mitarbeitende im gewerblichen Kreditgeschäft, Markt und Marktfolge

### Ihr Nutzen

- Sie erhalten einen Komplettüberblick über die aktuellen rechtlichen Neuregelungen für die PV-, Biogas- und Windenergieanlagen
- Sie verstehen anhand von Praxisbeispielen praxisrelevante Zukunftsprojekte und deren Chancen, deren juristische Vorgaben im Detail beleuchtet werden
- Sie kennen juristischen Fallstricke, die nicht nur Betreiber, sondern vor allem auch Finanzierer und Berater kennen sollten

## Onlineseminar: Praxisbezogene Einführung in die Projektfinanzierung von Photovoltaikanlagen

PEPP

### Zielgruppe

Für 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

**Termin**
16.02.2027
17.02.2027

**Ort**
Digital

**Preis**
480,00€

Weitere Infos

## Nachhaltigkeitsforum

NHF

### Zielgruppe

Führungskräfte und Nachhaltigkeitsverantwortliche

### Ihr Nutzen

- Sie erhalten tiefgreifende Informationen zum Thema Nachhaltigkeit z.B. durch den GVB sowie die Verbundpartner.
- Sie können sich einen Eindruck aus den Praxisberichten "Nachhaltigkeit" anderer Genossenschaftsbanken verschaffen.
- Sie haben die Möglichkeit Fragen stellen, um aktuelle Problemstellungen zu besprechen.

**Termin**
10.03.2027
10.03.2027

**Ort**
Beilngries,Digital

**Preis**
480,00€

Weitere Infos

# Erfahrungsaustausch: Firmenkundenvertrieb

ERFK

## Zielgruppe

Für 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.

**Termin**
03.05.2027

**Ort**
Beilngries

**Preis**
100,00€

Weitere Infos

Firmenkundenbank Weiterbildung

# Online-Kurse (WBTs)

# UpdateDigital VR-FinanzierungsPass

UDFP

Weitere Infos

## Zielgruppe

- Wohnbaufinanzierungsberatende
- Mitarbeitende in der Marktfolge Wohnbaufinanzierung

## Ihr Nutzen

Ergänzend zur Sachkundeanforderung gilt es folgende gesetzliche Anforderung zu erfüllen (§18a Abs. 6 KWG, Ziffer 5): „ihre Kenntnisse und Fähigkeiten auf dem aktuellen Stand halten“. Dieses eLearning Angebot hilft Ihnen dabei diese gesetzliche Anforderung zu erfüllen. Sie können damit die Aktualität der Sachkunde Ihrer Mitarbeiter sicherstellen und sie einmal jährlich über einen Wissenstest überprüfen. Das UpdateDigital VR-FinanzierungsPass bietet Ihnen:

- Regelmäßige Einstellung von relevanten Neuerungen
- Prüfung der eingestellten Inhalte vorab durch Mitarbeiter des Genossenschaftsverband-Verband der Regionen
- Bereitstellung eines digitalen Wissenstests pro Jahr (Aktualisierung immer im November) zur Überprüfung der Aktualität der Sachkunde der Teilnehmer
- Aktualisierte Sachkunde

## Inhalt

- Sie enthalten regelmäßige, durch den Genossenschaftsverband der Regionen geprüfte Informationen.
- Online-Wissenstest am Jahresende

## Hinweis

- Ganzjähriger Selbstlernkurs, der mit dem Wissenstest im November abgeschlossen wird.

## Voraussetzungen

Für die Buchung des Kurses UpdateDigital FinanzierungsPasses ist es Voraussetzung, zuvor den VR-FinanzierungsPass erlangt zu haben. Zur Erlangung des VR-FinanzierungsPasses bieten wir Ihnen sowohl Seminare, als auch Webinare an.

# 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; Frank Baumer, B3 Mediagroup, Bewegtbild-kommunikation; iStock

Änderungen und Irrtümer vorbehalten.
**Stand:** Juni 2025

ABG GmbH
Leising 16
92339 Beilngries
Tel. 08461 650-0
info@abg-bayern.de
www.abg-bayern.de

www.abg-bayern.de