FIRMENKUNDENBANK 2024

Weiterbildungsangebote rund um das Firmenkundengeschäft, zur Strategie und Steuerung sowie zum Zahlungsverkehr und zur Nachhaltigkeit

Berufsstart
Programme
BankColleg
Weiterbildung
Vorstand
Aufsichtsrat

ABG

Wichtige Hinweise

Die in der Broschüre angegebenen Preise verstehen sich als Nettopreise und entsprechen bei fortbestehender Gültigkeit der Steuerbefreiung dem Endpreis. Im Falle einer Änderung der behördlichen Handhabung oder Gesetzesänderung ist die gesetzliche MwSt. zusätzlich zu berücksichtigen.

Eine gendergerechte Sprache ist uns sehr wichtig. Dazu sind wir im Begriff, einen Prozess zu starten, der die gesamte Angebots- und Kommunikationsform der ABG betrifft. Derzeit verwenden wir aus Vereinfachungsgründen häufig das generische Maskulin, sprechen dabei weibliche und diverse Geschlechter-identitäten gleichermaßen an.

Impressum

Redaktion: Joachim Simon

Fotografennachweise:
Marc Gilsdorf Fotografie, Garmisch-Partenkirchen; Stefan Geisenfelder, Schrägformat Fotografie, Ingolstadt; Danielle Schwipp, Fotowerkstadt, Bannberscheid; Sebastian Pieknik, Freier Fotojournalist und Fotograf, Neustadt an der Donau; ADG – Akademie Deutscher Genossenschaften e. V.; Freepik.com; iStock: dusanpetkovic, juliefl514, shapecharge, Yuliia

Änderungen und Irrtümer vorbehalten.

Qualitätsstandards der ABG

Bundesweite Zertifizierungen

Mit den bundesweit einheitlichen Zertifizierungen verfügen Sie über hochwertige Abschlüsse der Qualifizierungswege in der genossenschaftlichen Organisation.

Sehr zufriedene Seminarteilnehmer

Die Rückmeldungen der Teilnehmer bescheinigen uns in der Gesamtzufriedenheit, dem Praxisbezug und den Referenten sehr hohe Zufriedenheitswerte, wovon Sie profitieren werden.

Optimale Integration digitaler Angebote

Mit unseren digitalen Angeboten ermöglichen wir es Ihnen orts- und zeitunabhängig zu lernen. Das Lerntempo legen Sie selbst fest. Dies erhöht Ihre berufliche und private Flexibilität und nebenbei sparen Sie sich noch wertvolle Reisezeiten.

GVB

Exklusivität bei verbandspolitischen Themen

Repräsentanten und Experten des GVB informieren Sie im Rahmen unserer Veranstaltungen aus erster Hand über aktuelle aufsichtsrechtliche und verbandspolitische Themen sowie die Unterstützungsleistungen des GVB zu spezifischen Themen.

Starke Partnerschaften – bundesweit

In enger Kooperation mit den weiteren genossenschaftlichen Regionalakademien und der Akademie Deutscher Genossenschaften ADG greifen wir neue Entwicklungen auf und gestalten für Sie passende Konzepte.

Die passende Lösung für Sie und Ihre Bank

Egal, ob Sie für sich auf Ihrem Spezialisierungsweg, als erfahrener Banker, Führungskraft, Quereinsteiger oder für individuelle Anlässe in Ihrer Bank eine Lösung suchen: Wir beraten Sie gerne und finden gemeinsam mit Ihnen das passende Konzept!

Hervorragende Referenten

Wir haben für Sie stets die passenden Referenten aus Hochschule, Bankpraxis, Fachbereichen des GVB, eigene oder freiberufliche Trainer oder Spezialisten aus verschiedenen Unternehmen. So können Sie sich fachlich, methodisch und persönlich weiterentwickeln.

Praxisnähe

Bei allen Qualifizierungswegen, Seminaren und Tagungen steht der Praxisbezug stets im Vordergrund. So nutzen die Teilnehmer in Trainingssituationen die vom Arbeitsplatz gewohnte Bankanwendung agree21 oder erhalten Lösungsansätze zu Fallsituationen und Fragestellungen am Arbeitsplatz.

UNSERE WERTE

- LÖSUNGS- UND ZUKUNFTS-ORIENTIERUNG
- MITEINANDER
- WERTSCHÄTZUNG
- VERLÄSSLICHKEIT

Ihr fachlicher Ansprechpartner

BERND ORTHMANN
Produktmanager
Tel. 08461 650-1352
bernd.orthmann@abg-bayern.de

Ihre organisatorische Ansprechpartnerin

SABRINA WALDHIER
Assistentin
Tel. 08461 650-1353
sabrina.waldhier@abg-bayern.de

Firmenkundenbank
Karrierewege

Vorstand

Vorstandskompetenz Vertrieb

Spezialisieren und Führen

NEU

Zertifizierter Leiter Firmenkunden S. 109

Vertiefende Fachberatungsqualifizierungen

- Zertifizierte/r Berater/-in für Heilberufe ADG
- Zertifizierte/r Agrarfinanzberater/-in ADG
- Zertifizierte/r Mittelstandsbetreuer/-in ADG
- Zertifizierte/r Außenhandelsfachbetreuer/-in ADG
- Zertifizierte/r Fördermittelberater/-in ADG
- Erneuerbare-Energien- Projektspezialist/-in ADG

Generationenmanagement, Nachfolgeplanung und Vermögensvorsorge

- Zertifizierte/r Senior Estate Planner ADG
- Zertifizierte/r Stiftungsberater/-in ADG
- Spezialberater/-in Nachlassabwicklung ADG

GenoPE

- Zertifizierter Electronic Banking-Berater S. 106
- Zertifizierter Zahlungsverkehrsberater S. 103
- NEU Zertifizierter Nachhaltigkeitsmanager Firmenkunden S. 101
- Firmenkundenbetreuung II Zertifizierter VR-Firmenkundenbetreuer S. 91
- Zertifizierter VR-Nachfolge- und Gründungsberater S. 99
- Firmenkundenbetreuung I S. 87
- Zertifizierter VR-Gewerbekundenberater S. 96

Die jeweiligen GenoPE- und ADG-Management- und Qualifizierungsprogramme finden Sie in der Broschüre „Durchgängige Qualifizierungswege 2024“ auf den angegebenen Seiten.

Angebot der ABG | Angebot der ADG | Baut aufeinander auf

Inhaltsverzeichnis

Strategie und Steuerung im Firmenkundengeschäft

Erfahrungsaustausch: Firmenkundenvertrieb ... 11
Fachtagung: Firmenkundengeschäft ... 11
Fachtagung: Zahlungsverkehr ... 12
Risikofrüherkennung im Kreditgeschäft ... 14
Onlineseminar: Risikofrüherkennung im Kreditgeschäft ... 14
ABG-Webinar: "Crashkurs Risiko" für Gewerbe- und Firmenkundenberater ... 15
Führungskräfte kompakt - Firmenkundenengagement schnell und sicher beurteilen und Kreditrisiken erkennen ... 16
Zahlungsverkehrsberater - Wie geht es jetzt weiter? Das ZV LAB ... 16
(Kapital-)Anlagen bei Unternehmen ... 17
Das Unternehmer-Jahresgespräch: Mit Systematik zu mehr Erfolg ... 18
Firmenkunden-Banking für Familienunternehmen: Die entscheidenden Faktoren in der ganzheitlichen Beratung familiengeführter Unternehmen ... 19
Private Banking für Unternehmerfamilien ... 20
Onlineseminar: Private Banking im Fokus ... 21
Trends im Auslandsgeschäft: Die Formatmigration ISO20022 und die Auswirkungen auf das Firmenkundengeschäft in der genossenschaftlichen Finanzgruppe ... 22
Umgang mit Unternehmern in der Krise - Sanierungsgespräche fundiert und erfolgreich führen ... 23
Zertifizierter Leiter Firmenkunden ... 24
NextGen trifft Unternehmer: Die nächste Berater-Generation fit für Unternehmerkunden machen! ... 25

Allgemeine Gewerbe- und Firmenkundenbetreuung

Fachtagung: Firmenkundengeschäft ... 27
Firmenkunden für alle Vertriebsthemen begeistern und gewinnen – mit Cross-Selling, Verkaufsgeschichten und Emotionen zum Verkaufserfolg ... 27
Herausfordernde Gespräche und Verhandlungen im Firmenkundengeschäft erfolgreich führen – abschlussorientiert und erfolgreich verhandeln ... 28
Das Unternehmer-Jahresgespräch: Mit Systematik zu mehr Erfolg ... 29
Fresh-up: Betriebswirtschaftliches Knowhow zur Beratung meines Firmenkunden auf Augenhöhe ... 30
Existenzgründungskonzepte sicher hinterfragen ... 31
Unternehmensnachfolge ... 31
ABG-Webinar: Strukturiert durch die Gewinn- und Verlustrechnung - Ein roter Faden I: Grundlagen ... 32
ABG-Webinar: Strukturiert durch die Gewinn- und Verlustrechnung - Ein roter Faden II: Vertiefende Analyse ... 32
ABG-Webinar: Strukturiert durch die Bilanz - Ein roter Faden I: Grundlagen ... 33
ABG-Webinar: Strukturiert durch die Bilanz - Ein roter Faden II: Vertiefende Analyse ... 33
Quereinsteiger gewerbliches Kreditgeschäft - von der Privatkredit- zur Firmenkreditsachbearbeitung ... 34
Crashkurs - Bilanzierung und Bilanzanalyse ... 34
Freiberufler und Geschäftskunden zielorientiert beurteilen ... 35
Einführung in die Jahresabschlussanalyse ... 35
Aufbauworkshop - Jahresabschluss- und BWA-Analyse ... 36
Onlinespezialseminar - Updates zur Jahresabschlussanalyse ... 36
Kapitaldienstfähigkeit und Bonitätsbeurteilung ... 37

Update zum Rating und zur Bonitätsprüfung Jahresabschluss, EÜR und BWA unserer gewerblichen Kunden 38
ABG-Webinar: Beachtung von ESG-Faktoren bei der Bonitätsanalyse 38
ABG-Webinar: "Crashkurs Risiko" für Gewerbe- und Firmenkundenberater 39
ABG-Webinar: Krisensymptome und Risikofrüherkennungen bei Gewerbe- und Firmenkunden 40
Intensivbetreuung - Kritische Kreditengagements in Markt und Marktfolge rechtzeitig erkennen und sachgerecht bearbeiten 40
Onlineseminar: Intensivbetreuung von Firmenkunden 41
Onlineseminar: Fresh up - Kapitaldienstfähigkeit und Liquiditätsbeurteilung von Unternehmen – Vertiefungswissen für Experten 41
Fresh up - Verprobung und effiziente Analyse von Unterlagen zur Bonitätsprüfung mittelständischer Unternehmen 42
Onlineseminar: Fresh up - Betriebswirtschaftliche Analyse von Einnahmen-Überschuss-Rechnungen von größeren Gewerbekunden bzw. Freiberuflern 42
Onlineseminar: Fresh Up - Steuerrecht in der Praxis des Firmenkundengeschäfts 43
Onlineseminar: Die Immobilie im Steuerrecht 43
Aktuelle Rechtsprechung im Firmenkundengeschäft 44
Onlineseminar: Aktuelle Entwicklungen zu Rechtsfragen im Firmenkundengeschäft 44
Update: Kreditsicherheiten im Firmenkundengeschäft 45
ABG-Webinar: Rechtssichere Kreditentscheidungen in der Unternehmenskrise 45
ABG-Webinar: Gesellschaftsrecht im Firmenkundengeschäft – inkl. Gesetz für ein modernisiertes Personengesellschaftsrecht (MOPEG) 46
Verbraucherkreditrecht - Grundlagen, Vertiefung, aktuelle Entwicklungen und rechtliche Aspekte der Sachkunde 47
ABG-Webinar: Abgrenzung Verbraucher / Unternehmer und Überblick über das Verbraucherkreditrecht 47
Rechtliche Fragen der Kontoeröffnung und Kontoführung bei Gewerbe- und Firmenkunden 48
Onlineseminar: Kreditsicherungspraxis - Sachsicherheiten 48
Onlineseminar: Kreditsicherungspraxis - Personalsicherheiten 49
Baufinanzierung im Firmen- und Gewerbekundengeschäft: Der Private Unternehmer und sein Unternehmen im Focus 49
Firmenkundenassistenz 50
Firmenkundenassistenz - Aufbauworkshop 50
Rechtliche Grundlagen zu den Immobiliar-Verbraucherdarlehen zur Erlangung des FinanzierungsPasses I 51
Fachwissen Markt für die Vergabe von Immobiliar-Verbraucherdarlehen inkl. agree21 zur Erlangung des FinanzierungsPasses I .51
Fachwissen Marktfolge für die Vergabe von Immobiliar-Verbraucherdarlehen 52
Trends im Auslandsgeschäft: Die Formatmigration ISO20022 und die Auswirkungen auf das Firmenkundengeschäft in der genossenschaftlichen Finanzgruppe 53
Praktische Durchführung und Interpretation der Szenario- und Sensitivitätsanalysen gem. MaRisk (8.0) 54
ABG-Webinar: VR-ESG-RisikoScore – Nachhaltigkeitsrisiken im Kundenkreditgeschäft identifizieren und bewerten 55
Erfahrungsaustausch – Nachwuchskräfte in der gewerblichen Kundenbetreuung 56
Betriebswirtschaftliche Beurteilung ausgewählter Unterlagen von Geschäfts- bzw. Gewerbekunden und kleinerer Unternehmen 57
Onlineseminar: Betriebswirtschaftliche Interpretation des unterjährigen (DATEV-Zahlenmaterials) oder: Wie kann ich den DATEV-Satz für ein effizientes Kreditcontrolling nutzen 57
Plausibilisierung von Ertrags- und Finanzplanungen aus Bankensicht unter Berücksichtigung der Anforderungen aus der 7. MaRisk-Novelle (Sensitivitätsanalyse) 58

Fachvertiefungen und Branchenveranstaltungen zur speziellen Firmenkundenbetreuung

Fresh-up: Betriebswirtschaftliches Knowhow zur Beratung meines Firmenkunden auf Augenhöhe 60
Onlineseminar: Rechtliche Neuerungen im Firmenkreditgeschäft - von der Offenlegung bis zur Sanierung 61
Das Unternehmer-Jahresgespräch: Mit Systematik zu mehr Erfolg 62
Existenzgründungskonzepte sicher hinterfragen 63

Unternehmensnachfolge 63
ABG-Webinar: Automobilwirtschaft 2024 64
Onlineseminar: Branchen-Spot - Gastronomie und Hotellerie 64
Bauträgerfinanzierungen 65
Praxisworkshop: Bauträgerfinanzierungen 65
Beurteilung von Bau- und Bauträgerunternehmen in der Krise 66
ABG-Webinar: Branchen-Spezial - Bauträger in der Krise 67
ABG-Webinar: Die Kreditvergabe an Wohnungseigentümergemeinschaften - Rechtlicher Überblick 68
Sicher entscheiden im Firmenkundengeschäft - Lösungen für komplexe Projektentwicklungs- und gewerbliche Immobilieninvestitionsvorhaben professioneller Immobilienakteure [Kooperationsveranstaltung] 69
Learning Journey: Potentiale des Auslandsgeschäfts aktiv nutzen [Kooperationsveranstaltung] 70
(Kapital-)Anlagen bei Unternehmen 72
Onlineseminar: Unternehmensgelder akquirieren und strukturiert anlegen 72
ABG-Webinar: Grundlagen zum Konsortialkreditgeschäft 73
Erfahrungsaustausch: Aktuelle Themen aus der Landwirtschaft 73
ABG-Webinar: Aktuelles aus der Landwirtschaft 74
Bonitätsanalyse in der Landwirtschaft 74
Rechtliche, steuerliche und betriebswirtschaftliche Rahmenbedingungen landwirtschaftlicher Betriebe 75
Erfahrungsaustausch: Landwirtschaft 75
Firmenkunden-Banking für Familienunternehmen: Die entscheidenden Faktoren in der ganzheitlichen Beratung familiengeführter Unternehmen 76
Private Banking für Unternehmerfamilien 77
ABG-Webinar: "Crashkurs Risiko" für Gewerbe- und Firmenkundenberater 78
ABG-Webinar: Krisensymptome und Risikofrüherkennungen bei Gewerbe- und Firmenkunden 79
Onlineseminar: Indikatoren aus dem unterjährigen Zahlenmaterial von Unternehmen als potenzielle Krisenhinweise 80
Ausgewählte Aspekte der Kreditwürdigkeitsprüfung in Krisensituationen 81
Jahresabschlussanalyse effektiv: Gestaltung und Manipulation 82
Onlineseminar: Intensivbetreuung von Firmenkunden 82
Umgang mit Unternehmern in der Krise - Sanierungsgespräche fundiert und erfolgreich führen 83
SCHUFA-Praxisworkshop: SCHUFA-Beauftragte 84
SCHUFA-Praxisworkshop: SCHUFA Themen im Bereich Abwicklung 84
SCHUFA-Praxisworkshop: Themen im Firmenkundenbereich 85
Onlineseminar: Bildung von Kreditnehmereinheiten und Gruppen verbundener Kunden 85
ABG-Webinar: Beachtung von ESG-Faktoren bei der Bonitätsanalyse 86
Der aktuelle Rechtsrahmen für Erneuerbare-Energien-Anlagen – was Betreiber, Finanzierer und Berater wissen sollten 87
ABG-Webinar: Neue Immobilien-GbR ab 01.01.2024 in der Finanzierungspraxis 88
Trends im Auslandsgeschäft: Die Formatmigration ISO20022 und die Auswirkungen auf das Firmenkundengeschäft in der genossenschaftlichen Finanzgruppe 89
Praktische Durchführung und Interpretation der Szenario- und Sensitivitätsanalysen gem. MaRisk (8.0) 90
ABG-Webinar: Finanzierung Erneuerbarer Energien – Photovoltaik 91
ABG-Webinar Finanzierung Erneuerbarer Energien - Nahwärme 91
ABG-Webinar: Finanzierung Erneuerbarer Energien – Windkraft (Aufzeichnung) 92
Immobilienbesitz in Eigentümergemeinschaften 93
ABG-Webinar: VR-ESG-RisikoScore – Nachhaltigkeitsrisiken im Kundenkreditgeschäft identifizieren und bewerten 95
NextGen trifft Unternehmer: Die nächste Berater-Generation fit für Unternehmerkunden machen! 96
ABG-Webinar: Die Bauträgerfinanzierung in Krise und Insolvenz 97

Zahlungsverkehr

Fachtagung: Zahlungsverkehr 99

Trends im Auslandsgeschäft: Die Formatmigration ISO20022 und die Auswirkungen auf das Firmenkundengeschäft in der genossenschaftlichen Finanzgruppe 101

Rechtliche Grundlagen des Zahlungsverkehrs 102

Grundlagen des elektronischen Zahlungsverkehrs im Firmenkundengeschäft 102

Ausgewählte Aspekte des Zahlungsverkehrs 103

Erfahrungsaustausch: Zahlungsverkehrs-Experten / TxB Praxis 104

Erfahrungsaustausch: Zahlungsverkehr - zivilrechtliche, aufsichtliche und IT Themen im Fokus 104

ABG-Webinar: Onlinebanking-Betrug (Phishing) 105

Zahlungsverkehrsberater - Wie geht es jetzt weiter? Das ZV LAB 105

BankingGuide 2.0: Digital-Persönliche Beratung im Zahlungsverkehr 106

Prüfung Zahlungsverkehr 107

Onlineseminar: Prüfung Zahlungsverkehr - Update 108

ABG-Webinar: Elektronischer Zahlungsverkehr auf dem aktuellen Stand 109

Nachhaltigkeit

Nachhaltigkeit im Firmenkundengeschäft aus Sicht der Unternehmen 111

Grundlagenseminar Nachhaltigkeitsmanager Firmenkunden 112

Nachhaltigkeit im Firmenkundengeschäft in der vertrieblichen Marktbearbeitung 113

Nachhaltigkeit in der Immobilienfinanzierung/Wertermittlung 114

Der aktuelle Rechtsrahmen für Erneuerbare-Energien-Anlagen – was Betreiber, Finanzierer und Berater wissen sollten 115

ABG-Webinar: Finanzierung Erneuerbarer Energien – Photovoltaik 116

ABG-Webinar Finanzierung Erneuerbarer Energien - Nahwärme 116

ABG-Webinar: Finanzierung Erneuerbarer Energien – Windkraft (Aufzeichnung) 117

Tag der bayerischen Energiegenossenschaften 118

Nachhaltigkeitsforum 121

Erfahrungsaustauschkreis Nachhaltigkeit 121

Erfahrungsaustausch: Firmenkundenvertrieb 122

ABG-Webinar: Steuerliche Förderungen energetischer Sanierungen und Besteuerung von Photovoltaikanlagen 122

ABG-Webinar: VR-ESG-RisikoScore – Nachhaltigkeitsrisiken im Kundenkreditgeschäft identifizieren und bewerten 123

Firmenkundenbank Weiterbildung

Strategie und Steuerung im Firmenkundengeschäft

Erfahrungsaustausch: Firmenkundenvertrieb

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.
Inhaltsschwerpunkte	■ aktuelle Fragestellungen der Teilnehmenden ■ Praxisfälle der Teilnehmenden ■ Präsentation von Erfahrungen durch die Teilnehmenden
	Der Erfahrungsaustausch lebt von den Themen der Teilnehmenden. Bitte senden Sie Ihre Themenwünsche bis spätestens zwei Wochen vor der Veranstaltung per Mail an fbauer@gv-bayern.de.
Hinweis	Moderator: Felix Bauer (GVB)

Organisatorisches

Termin
18.11.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
ERFK

Preis
50,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Dozent(en)
Felix Bauer

Buchen

Fachtagung: Firmenkundengeschäft

Zielgruppe	■ Fachvorstände ■ Leiter und Leiterinnen Firmenkundengeschäft ■ Firmenkundenbetreuer und Firmenkundenbetreuerinnen
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

Organisatorisches

Termin
10.10. - 11.10.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
FFG

Preis
760,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Buchen

Fachtagung: Zahlungsverkehr

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.

Inhaltsschwerpunkte

09.00 - 10.00 Uhr

Zahlungsverkehr in Zeiten des digitalen Euros – Kundenbeziehung als Herausforderung?

- Wallets und Kundenbindung
- Ausblick auf das Pricing und den Wettbewerb
- Rolle der Finanzdienstleistungsunternehmen (Revolut & Co.)
- Mögliche Auswirkungen auf den Zahlungsverkehr

Prof. Kay Pfaffenberger

Institute for Communication, Finance & Good Governance

10.00 - 10.45 Uhr

Aktuelle Initiativen im Zahlungsverkehr – Produkte und OKP-Vertriebslösungen

- ZV-Lösungen für Firmenkunden – Request to Pay
- European Payments Initiative (EPI) – wero als digitale Wallet-Lösung
- ZV-Vertriebslösungen für Berater und Kunden
- Update Module BankingGuide auf der OKP und im BankingWorkSpace

Ralf Schneider

Transaction Management, Business Development, F/TMLD, DZ BANK AG

10.45 - 11.00 Uhr | Netzwerk- und Kaffeepause

11.00 - 12.00 Uhr

Co-Badging und weitere Initiativen im Zahlungsverkehr - Eine Einordnung aus Sicht des BVR

- Co-Badging
- digitale Karten/Dual Brand
- Ablösung VPay?
- Digital Market Act (digitale Bankkarte ohne Apple Pay im Iphone usw.)

Matthias Hönisch

Head of Card Business Unit, BVR

12.00 - 13.00 Uhr

girocard CoBadge - Basis für eine erfolgreiche Zwei-Karten-Strategie

- Erfahrungsbericht Mastercard am Beispiel der girocard DMC
- Praxisbericht aus einer Genossenschaftsbank
- Empfehlungen für eine erfolgreiche Umsetzung

Franz Neheider

Director, Account Management, Mastercard

Organisatorisches

Termin
08.07.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
FTZV

Preis
400,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

weitere Termine auf www.abg-bayern.de

Buchen

Dieter Straubinger und Stefan Schützeneder

VR-Bank Vilshofen-Pocking eG

13.00 - 14.00 Uhr | Netzwerk- und Mittagspause

14.00 - 14.35 Uhr

Podiumsdiskussion / Fragen aus dem Plenum

Moderation: Prof. Dr. Kay Pfaffenberger

14.35 - 14.45 Uhr | Organisatorische Pause

14.45 - 15.30 Uhr

Aktuelle Rechtsprechung im Zahlungsverkehr

- Betrug im Zahlungsverkehr
- Phishing / digitale girocard
- Betrügerisch veranlasste Überweisungen

Stefan Jäger

Rechtsanwalt, Bereich Steuern und Recht

Rechtsberatung, GVB

15.30 - 15.45 Uhr | Netzwerk- und Kaffeepause

15.45 - 16.30 Uhr

Ansätze zur Stärkung eines erfolgreichen Zahlungsverkehrs - Ein Praxisbericht der VR-Bank München Land eG

- ZV-Beratung in der VR Bank München Land eG - seit 11 Jahren eine Erfolgsgeschichte
- Vom Projekt "Profi-ZV" der DZ Bank bis zur Umsetzung
- Die Schlüssel für eine erfolgreiche Umsetzung
- Messung der Vertriebserfolge
- Künftige Entwicklungsschritte

Till Hemmer

Prokurist Unternehmensplanung und -service

VR-Bank München Land eG

Änderungen vorbehalten

Hinweis

Die Fachtagung wird in einem hybriden Format durchgeführt:

- FTZV 24001 Präsenzveranstaltung
- FTZV 24002 Digitale Teilnahme

Risikofrüherkennung im Kreditgeschäft

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
Inhaltsschwerpunkte	■ Herausforderungen im Einsatz eines Frühwarnsystems, ein Erfahrungsaustausch ■ Formelle Ansprüche kennen ■ Risikofrüherkennung im Detail einschätzen können ■ Zielsetzung in Abhängigkeit des Aktivportfolios festlegen ■ Geforderte Prozesse im Gesamtüberblick erfahren ■ Anwendungsgrenzen definieren und Folgeprozesse gestalten ■ Technische Möglichkeiten bewerten - systematische Unterstützung bewusst einsetzen ■ Kompetenzen, Zeitfenster und Steuerungsmöglichkeiten skizzieren ■ Ansätze zur jährlichen Überprüfung der eigenen Vorgehensweise entwickeln
Hinweis	Dozent: Stefan Trauner (bbc Banking & Business Consulting GmbH)

Organisatorisches

Termin
25.11. - 26.11.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
RFK

Preis
760,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Dozent(en)
Stefan Trauner

Buchen

Onlineseminar: Risikofrüherkennung im Kreditgeschäft

Zielgruppe	Mitarbeiter/in 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
Inhaltsschwerpunkte	■ Herausforderungen im Einsatz eines Frühwarnsystems, ein Erfahrungsaustausch ■ Formelle Ansprüche kennen ■ Risikofrüherkennung im Detail einschätzen können ■ Zielsetzung in Abhängigkeit des Aktivportfolios festlegen ■ Geforderte Prozesse im Gesamtüberblick erfahren ■ Anwendungsgrenzen definieren und Folgeprozesse gestalten ■ Technische Möglichkeiten bewerten - systematische Unterstützung bewusst einsetzen ■ Kompetenzen, Zeitfenster und Steuerungsmöglichkeiten skizzieren ■ Ansätze zur jährlichen Überprüfung der eigenen Vorgehensweise entwickeln
Hinweis	Dozent: Stefan Trauner (bbc Banking & Business Consulting GmbH)

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
WRFK

Preis
400,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

ABG-Webinar: "Crashkurs Risiko" für Gewerbe- und Firmenkundenberater

Zielgruppe	Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in der Gewerbe- und Firmenkundenberatung
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 von den Krisensymptomen über Risiken beim Geschäftsmodell bis zur Auswertung 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.
Inhaltsschwerpunkte	Modul 1: ■ Typischer Verlauf einer Unternehmenskrise ■ Besonderheiten des Krisenverlaufs in der Corona- und Ukraine-Krise ■ Wie erkenne ich Risikofaktoren? Krisenfrüherkennung ■ Wie gehe ich damit um? z.B. Dauerüberziehung ■ Psychologische Kenntnisse zur Beurteilung der Unternehmerpersönlichkeit ■ Verändertes Bank- und Kundenverhalten in der Krise ■ Krise und Risikofrüherkennung ■ Risikomerkmale/ Quellen für Krisenfrühwarnindikatoren ■ Kontoentwicklung bis zur Kontoüberziehung Modul 2: ■ Betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA) als Frühindikatoren ■ Analyse der Wertschöpfungskette gibt Struktur für die Risikobeurteilung ■ Beurteilung des Geschäftsmodells und Managements ■ Kennzahlen zur Erkennung der Widerstandsfähigkeit eines Unternehmens ■ Kreditentscheidungen im Spannungsfeld von Fortführung oder Abwicklung ■ Plausibilisierung von Liquiditätsplanung inkl. möglicher Planungsfehler ■ Dokumentation der Kreditentscheidung
Hinweis	Referent: Thomas Wuschek, Rechtsanwalt, M.B.A., SanExpert-Rechtsanwalt

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
WCKR

Preis
375,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Führungskräfte kompakt - Firmenkundenengagement schnell und sicher beurteilen und Kreditrisiken erkennen

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

Inhaltsschwerpunkte

- Der rote Faden für die strukturierte Vorgehensweise bei der Jahresabschlussanalyse: In wenigen Schritten zu den wesentlichen Aussagen.
- Quick-Check Mini-Konzerne und Unternehmensgruppen
- Strukturierter Quick Check von unterjährigem Datenmaterial zur aktuellen Standortbestimmung und strukturierte Investitionsbeurteilung
- Beurteilung der Kapitaldienstfähigkeit
- Von den operativen zu den strategischen Erfolgsfaktoren der Unternehmensführung und der Marktbeurteilung mittelständischer Unternehmen
- Beurteilungskriterien für Ertrags- und Finanzplanungen
- Früherkennung von Krisenursachen – Typologie und Zeitpunkte

Organisatorisches

Termin
22.07. - 24.07.2024

Ort
Grainau

Anmelde-Nummer
FKE

Preis
1.090,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Dozent(en)
Andreas Kultschytzky

Buchen

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.

Inhaltsschwerpunkte

- Das ZV LAB ist ein Laboratorium / Übungsraum, der Möglichkeiten für die Bankenpraxis eröffnet.
- Im Rahmen einer zweitätigen Präsenzveranstaltung diskutieren die Teilnehmer vorab gemeldete Themenfelder mit anderen Teilnehmern und den Fachreferenten.
- Das Know How und die Erfahrungen der gesamten Gruppe dienen als Quelle für die einzelnen Themenfelder. Die Referenten tragen ebenso ihre Erfahrungen sowie die vermittelten Inhalte aus ihren Seminaren bei.

Hinweis

Methoden der Trainer/Referenten:

- Impuslvorträge
- Moderation, Supervision, Rollenspiele, Feedback

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
ZVLAB

Preis
760,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

(Kapital-)Anlagen bei Unternehmen

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.
Inhaltsschwerpunkte	■ Best Practice (Diskussion / Erfahrungsaustausch), ergänzt um folgende fachliche Themen: • Gründe / Ursachen von Kapitalanlagen im Rahmen der Unternehmenssphäre • Steuerliche Behandlung • Behandlung von Kapitalanlagen bei der Unternehmensnachfolge • Überblick in Frage kommender Anlageprodukte • Private oder unternehmerische Kapitalanlage? • Optionen zur Organisation der Vermögensberatung in der Firmenkundenbank • Gestaltung erfolgsversprechender Zielsysteme ■ Weitere Themenwünsche – auf die im Rahmen der Veranstaltung gerne eingegangen werden kann – senden Sie bitte vorab an: Bernd.Orthmann@abg-bayern.de
Hinweis	Dozent: Peter Götzl Finanzfachwirt (FH), Wirtschaftsmediator (IHK), CFP / CFEP / CEP / EFA mit 15 Jahre Erfahrung mit Aufbau und Leitung von Private Banking in einer Genossenschaftsbank mit der Verantwortung für die Implementierung der Vermögensberatung in der Firmenkundenbank

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
KBU

Preis
400,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Das Unternehmer-Jahresgespräch: Mit Systematik zu mehr Erfolg

Zielgruppe	Erfahrene Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen in der Firmenkundenbetreuung sowie deren Führungskräfte
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.
Inhaltsschwerpunkte	■ Ertragssteigerung durch einen strukturierten Vertriebsprozess • Ansatzpunkte zur Effizienzsteigerung • Vorhandene Potenziale künftig besser nutzen ■ Die Gesprächsvorbereitung: Systematik erspart Zeit • Die fachliche Vorbereitung • Die persönliche Vorbereitung • Die Unterlagen ■ Der Unternehmer als Privatperson • Bedarfsfelder • Cross Selling - Ansätze ■ Geschäftspotenziale gezielt ausschöpfen • Instrumente zur Geschäftsintensivierung • Die verkaufsorientierte Bilanzanalyse • Das maßgeschneiderte Angebot ■ Kundenorientierte Gesprächsführung • Unternehmer-Typologie • Kauf-Motive erkennen • Kundenutzen konkret formulieren ■ Trend „Nachhaltigkeit“ • Die Relevanz des Themas • Nachhaltigkeit im Firmenkundengeschäft • Vertriebsansätze ableiten ■ Die Betriebsbesichtigung • Grundlagen • Worauf sollten Sie besonders achten? • Praxis - Checklisten ■ After Sales Service • Zielsetzungen • Kundenbindung stärken • Empfehlungen generieren
Hinweis	Dozent: Prof. Dr. Anton Schmoll

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
UJG

Preis
750,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Firmenkunden-Banking für Familienunternehmen: Die entscheidenden Faktoren in der ganzheitlichen Beratung familiengeführter Unternehmen

Zielgruppe

- Firmenkundenberater/innen
- Vermögensmanager/innen
- Mitarbeiter/innen in der Marktfolge

Ihr Nutzen

- Sie erhalten ein grundlegendes Verständnis für die Eigenheiten familiengeführter Betriebe und können diese "Regeln" im eigenen Sinne zur effektiven Kundenbindung zu nutzen.
- Das Seminar bietet einen aufschlussreichen „Blick hinter die Kulissen“ und gibt Ihnen die nötigen Werkzeuge an die Hand, um zu erfolgreichen Unternehmer-Verstehern zu werden.

Inhaltsschwerpunkte

- Der Unternehmer, die unbekannte Spezies
  - Wie ticken Unternehmer und was ist ihnen wichtig?
  - Wem vertrauen sie und welche Prioritäten setzten sie?
  - Was sind die 6 Bausteine des Unternehmerdaseins?
- Das Umfeld des Unternehmers: Oft vernachlässigt, jedoch entscheidend
  - Wer sind die Player und wer entscheidet was?
  - Wen muss man kennen und rechtzeitig in Gespräche mit einbeziehen?
- Ganz besondere Dynamiken kennen und synergetisch nutzen
  - Welche Dynamiken dominieren zwischen Familie und Unternehmen?
  - Welche Wechselwirkungen zwischen Nachfolgeplanung, Notfallmanagement und Vermögen gilt es zu berücksichtigen?
- Ganzheitlich kompetent und wertvoll für Ihre Unternehmerkunden
  - Welche weiteren Themenkomplexe sind für den Unternehmer aktuell relevant?
  - Was sind die entscheidenden Faktoren von aktuellen Entwicklungen wie der Digitalisierung und Individualisierung?
  - Welchen Einfluss haben moderne Arbeitswelten auf den Unternehmer?

Hinweis

Dozent: Dirk Wiebusch, Geschäftsführer (Institut für UnternehmerFamilien)

Organisatorisches

Termin
28.11. - 29.11.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
MFU

Preis
890,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Dozent(en)
Dirk Wiebusch

Buchen

Private Banking für Unternehmerfamilien

Zielgruppe	Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus den Bereichen: Private Banking, Vermögensberatung, Vermögensmanager Firmenkunden, Generationenmanagement sowie deren Führungskräfte
Ihr Nutzen	■ Sie kennen die persönlichen Ansprüche und Bedürfnisse eines Unternehmers und seiner Familie und wissen diese gezielt zu bedienen. ■ Sie verstehen die Besonderheiten in Familienunternehmen und bringen sich strategisch optimal in Stellung für eine nachhaltige Beratung und Kundenbeziehung.
Inhaltsschwerpunkte	■ Der Unternehmer im Privatkunden – der Privatkunde im Unternehmen • Was sind die Grundsätze und Besonderheiten des erfolgreichen Vermögensmanagements für Unternehmerfamilien? • Welches sind die entscheidenden Erfolgsfaktoren für ein nachhaltig ertragreiches Private Banking für Unternehmer? ■ Den Unternehmer verstehen, privat und geschäftlich. • Warum trennen Unternehmer ihre privaten und geschäftlichen Bankbeziehungen? • Wie kann eine strategische Kundenanalyse und optimierte Gesprächsvorbereitung effektiv und zeiteffizient umgesetzt werden? ■ Ein schmaler Grat, souverän gemeistert • Wie geht man als Beraterin oder Berater damit um, wenn das eigene Institut auf der Firmenseite ins Risiko geht, während Wettbewerber das risikolose Provisionsgeschäft auf der Vermögensseite abgreifen? • Von Krieg bis Zinsanstieg: Welche Risiken und immensen Chancen ergeben sich aus den aktuellen Rahmenbedingungen und wie können diese ideal genutzt werden? ■ Als Private-Banking-Berater: Potenziale erkennen und nutzen • Wie überzeuge ich Firmenkundenberater, dass sie mich mit zum Kunden nehmen? • Wie führe ich als Private Banker Gespräche mit Unternehmern erfolgreich? • Welche Cross-Selling-Ansätze gibt es und wie spricht man den Unternehmer gewinnbringend auf sein Vermögens- und Generationenmanagement an?
Hinweis	Dozent: Dirk Wiebusch, Geschäftsführer (Institut für UnternehmerFamilien)

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
PBUN

Preis
890,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Onlineseminar: Private Banking im Fokus

Zielgruppe

Vorstände, Führungskräfte im Vertrieb, Vertriebsleitende und Vertriebsbeauftragte, die für das Private Banking zuständig sind/sein werden

Ihr Nutzen

- Ausbau der fachlichen Kenntnisse zum Thema „Private Banking“ als Fundament für einen erfolgreichen Vertrieb beim Private Banking Kunden und Firmenkunden
- Erkennen weiterer Gesprächsansätze für den Bereich Private Banking und Firmenkunden und bedarfsgerechte Lösungsansätze
- Best Practise Strategien zum Customer-Relationship-Management im Private Banking
- Überzeugende Platzierung von Leistungen der Bank im Bereich Private Banking und Firmenkunden

Das Seminar fokussiert eine Themendarstellung aus der Sichtweise des Vertriebsbeauftragten, der für die Ausgestaltung von Vertriebsvorgaben zuständig ist.

Inhaltsschwerpunkte

- Private Banking der Zukunft
  - Herausforderungen im Private Banking
  - Strategische Ausrichtung im Private Banking
  - Positionierung der Bank
  - Regulatorische Grundlagen
- Banken und Mitbewerber in der Zukunft
  - Marktpotenziale im Segment Private Banking
  - Positionierung des Privatbanken Sektors
  - Was macht der öffentlich-rechtliche Sektor?
  - Wachstumspotential von FinTechs
- Anlageprodukte im Private Banking
  - Modernes Portfoliomanagement in der Praxis
  - Produktvielfalt und Diversifikation
  - Prozess der Asset Allocation
  - Portfolioabsicherung als Erfolgsfaktor
- Nachfolge in Unternehmen und Vermögen
  - Familien- und Erbrecht
  - Ziele und Grundaspekte der Nachfolgeplanung und vorweggenommenen Erbfolge
  - Stiftung in der Nachfolge
- Customer-Relationship-Management (CRM) im Private Banking
  - Kundensegmentierung
  - Best Practise Strategien und Modelle zur Marktbearbeitung des Segments Private Banking
  - Erfolgsfaktoren in der Marktbearbeitung
  - Kundenbedürfnisse und -bedarfe
  - Kundenbindung
  - Kundenzufriedenheit messen und bewerten
- Blick nach vorne
  - Individuelle Standortbestimmung
  - Identifizierung fehlender Instrumente
  - Handlungsfelder in der fachlichen und vertrieblichen Qualifizierung

Organisatorisches

Termin
23.07. - 24.07.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
PBA

Preis
830,00 €

Ansprechpartner
Elke Kerschenlohr

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

Dozent(en)
Predrag Popovic

Buchen

Trends im Auslandsgeschäft: Die Formatmigration ISO20022 und die Auswirkungen auf das Firmenkundengeschäft in der genossenschaftlichen Finanzgruppe

Zielgruppe

- Firmenkundenbetreuer/-innen
- ZV-Experten
- Auslandsfachberater/-innen

Ihr Nutzen

- Sie erfahren welche Trends und Entwicklungen es im Auslandsgeschäft gibt, wie sich der Wettbewerb positioniert und was es mit der Migration auf den Formatstandard ISO 20022 auf sich hat.
- Sie erkennen die Auswirkungen der Formatmigration auf Ihr Haus und auf Ihre Firmenkunden und welche Chancen damit verbunden sind.
- Sie lernen die aktuellen Rahmenbedingungen im Auslandsgeschäft und die künftigen Entwicklungen kennen.
- Sie verstehen die Auswirkungen internationaler Initiativen auf das Firmenkundengeschäft der Volksbanken Raiffeisenbanken.

Inhaltsschwerpunkte

- Überblick über die aktuellen Rahmenbedingungen und Trends im Auslandsgeschäft
- Analyse der unterschiedlichen Wettbewerber und deren Marktantritt
- Entwicklungen im Korrespondenzbankengeschäft
- Anforderungen nach Standardisierung und insbesondere auf dem Standard ISO 20022 und der Auswirkungen auf die Firmenkunden der Volksbanken Raiffeisenbanken
- Ausblick künftiger Entwicklungen

Hinweis

Referenten:

- Ulrich Loof

DZ BANK AG

Transaction Management

Lösungen Firmenkundengeschäft

- Nina Frohnweiler

DZ BANK AG

Transaction Management

Lösungen Firmenkundengeschäft

Termin:

07.03. - 08.03.2024

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
ISO

Preis
590,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Umgang mit Unternehmern in der Krise - Sanierungsgespräche fundiert und erfolgreich führen

Zielgruppe

- Firmen- und Gewerbekundenbetreuer/innen
- Mitarbeiter/innen aus den Bereichen Intensivbetreuung, Sanierung und Abwicklung sowie deren Führungskräfte

Ihr Nutzen

- Sie kennen typische Verhaltensweisen der Unternehmer und Mitarbeiter während einer Unternehmenskrise und deren Auswirkungen auf die Kommunikation mit der Bank.
- Sie verwenden Beurteilungs- und Kommunikationstechniken um die Voraussetzungen für erfolgreiche Krisengespräche und Sanierungsentscheidungen zu schaffen.

Inhaltsschwerpunkte

- Vorbereitung von Sanierungsentscheidungen und Sanierungsgesprächen
  - Bewertung der Ausgangssituation
  - Gewichtung von Informationen
  - Sanierungsphasen im Überblick
  - Abwicklung versus Unternehmensfortführung
  - Entscheidungsmatrix
- Typisches Unternehmerverhalten
  - Verhaltensmuster und die Folgen
  - Ursachen
  - Taktik des Rollenspiels
  - Chancen und Risiken verschiedener Unternehmertypen
- Krisenbewältigung aus Unternehmersicht
  - Vorwärtsstrategie als Allheilmittel
  - Unternehmer als Sanierungsmotor
- Kommunikation zwischen Hausbank und Unternehmen
  - Sprachenabgleich
  - Bankenreporting: Inhalte und Aufbau
  - Vorteile als Motiv für den Unternehmer
- Das Sanierungsgespräch
  - Gesprächsebenen und Gesprächspartnertypologien
  - Gesprächsstruktur, die einzelnen Phasen
  - Konfliktbehandlungstechnik und Lösungsmatrix
  - Gesprächssteuerung / Talkmodell
- Verhaltensänderung
  - Phasen des Veränderungsprozesses
  - Eingriffsmöglichkeiten
  - Folgen bei der Maßnahmenumsetzung
- Beurteilung der Veränderungsbereitschaft
  - Schicksal oder innere Einstellung
  - Betriebsklima und Unternehmenskultur als Erfolgsfaktor
  - Veränderungsmethoden
- Fallbeispiele: Der Betonkopf und der Macher

Hinweis

Dozent: Stephan Glauer (Assessor jur.)

Organisatorisches

Termin
20.11. - 21.11.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
KVI

Preis
790,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Dozent(en)
Stephan Glauer

Buchen

Zertifizierter Leiter Firmenkunden

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

Inhaltsschwerpunkte

- Aktueller strategischer Rahmen für Ihr Geschäftsfeld und Ihre Führungsrolle
- Marktbearbeitungskonzepte und Risikostrategien aus der Praxis
- Kundengruppen und Segmentierung
- Segmentspezifische Betreuungsansätze
- Produkt- und Preispolitik
- Innovative Geschäftsmodelle
- Verbund-Marktplatz: Zusammenarbeit im Firmenkundengeschäft
- Prozesse und Organisationsmodelle in Abhängigkeit von Banksituation und Marktbearbeitungskonzeption
- Auswirkung der bankeigenen Risikostrategie auf die Marktbearbeitung
- Relevante 44er-Fälle und deren Ableitung für Ihr Firmenkundengeschäft
- Mitarbeiter finden – binden – motivieren: Durch gute Führung zum Erfolg
- NextStep – was ist Ihr nächster Schritt?

Hinweis

- Kooperationsveranstaltung:
  - Die Veranstaltung wird in Kooperation mit der GenoAkademie GmbH & Co. KG durchgeführt.
  - Ihre Anmeldedaten werden hierzu an die GenoAkademie GmbH & Co. KG weitergeleitet.
  - Die Abrechnung erfolgt über die GenoAkademie GmbH & Co. KG.

Organisatorisches

Termin
07.10. - 11.10.2024

Ort
Göttingen

Anmelde-Nummer
ZLF

Preis
3.990,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Buchen

NextGen trifft Unternehmer: Die nächste Berater-Generation fit für Unternehmerkunden machen!

Zielgruppe	Führungskräfte, Firmenkundenberater und Vermögensmanager, die seit Mitte 2019 oder später Familienunternehmen betreuen.
Ihr Nutzen	■ Das Seminar erstreckt sich vom theoretischen Spezialwissen über offene Diskussionen bis hin zu echten Kundenfällen sowie sofort anwendbare Handlungsempfehlungen. ■ Die neue Generation der Berater erhalten das Training und die Inhalte, die sie brauchen, um sich persönlich weiterzuentwickeln und nachhaltig Erfolg sowie Erträge bei Unternehmerkunden zu maximieren.
Inhaltsschwerpunkte	■ Mit Spezialwissen allen anderen einen Schritt voraus • Der Kreislauf der wesentlichen 7 Fokusthemen in der Beratung • Geschäftsmodell, Geschäftsmodell, Geschäftsmodell – Erkennen. Verstehen. Unternehmerherz erobern! • Echte, potenzielle und latente Unternehmensrisiken im Sinne der Kreditrisikobewertung erkennen und identifizieren. • Was Unternehmer sich in Jahres- und Strategiegesprächen wünschen ■ Den Unternehmer, sein Familienunternehmen und Umfeld kennen und verstehen. • Führen Sie messerscharfe Persönlichkeitsanalysen der Unternehmer-Typologien durch und stimmen Ihre eigene Kommunikation sowie Ihr eigenes Handeln ideal darauf ab. • Gespräche führen in rezessionalem Umfeld – was, wann, wie und mit wem besprechen. • Beratung, Lösung und Produktverkauf gehören zusammen. Denn ohne Produkt kein Ertrag! ■ Jetzt wird es persönlich • Altersunterschied „Youngster trifft auf Oldie“: unterschiedliche Erfahrungen (Leben, Beruf) und Erwartungshaltungen meistern. • Sich einzigartig beim Unternehmer positionieren, auch wenn dieser aufgrund seines Segments sehr oft neue Berater kennengelernt hat. ■ Jetzt geht es um das Geld • Das Vermögen und Einkommen Ihrer Unternehmerkunden präzise verstehen sowie effektive Maßnahmen zum Notfall, Generationen- und Nachfolgemanagement ableiten können. • Private Banking ist mehr als „nur“ Wertpapier-Beratung und auch kein „Zinsautomat“ – so kann eine ganzheitliche Beratung effektiv positioniert werden. ■ Das Tandem als Erfolgsgarant: Firmenkundenberatung und Private Banking Beratung • Wie gemeinsam beim Unternehmer erfolgreich auftreten? • So gelingt eine gemeinsame Gesprächsvorbereitung. • Das Generationentandem als geheimer Schlüssel zum Erfolg: erfahrener Firmenkundenberater mit jungem Private Banking Berater oder junger Firmenkundenberater mit erfahrenem Private Banking Berater. ■ Das große Finale: 10 Fragen und Sätze, mit denen Sie Ihre Kunden „knacken“.
Hinweis	Dozent: Dirk Wiebusch, Geschäftsführer (Institut für UnternehmerFamilien)

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
NGU

Preis
890,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Firmenkundenbank Weiterbildung

Allgemeine Gewerbe- und Firmenkundenbetreuung

Fachtagung: Firmenkundengeschäft

Zielgruppe	■ Fachvorstände ■ Leiter und Leiterinnen Firmenkundengeschäft ■ Firmenkundenbetreuer und Firmenkundenbetreuerinnen
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

Organisatorisches

Termin
10.10. - 11.10.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
FFG

Preis
760,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Buchen

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

Zielgruppe	■ Firmenkundenberater/innen ■ Gewerbekundenberater/innen ■ Führungskräfte im Firmenkundenvertrieb
Ihr Nutzen	■ Durch umfassende Unternehmerberatung mit Mehrwertansätzen zum Verkaufserfolg ■ Kundenmotivation durch Chancen, Vorteile und Problemlösungen ■ Ganzheitliche Vertriebschancen auch in Verhandlungssituationen immer nutzen
Inhaltsschwerpunkte	■ Erfolgsfaktoren für aktiven (Cross-Selling) und passiven Verkauf (Cross-Buying) • Potenziale identifizieren – den Bedarf detektivisch entdecken und wecken • Verkauf emotionalisieren - mit Verkaufsstories und Kopfkino • Den Kunden kaufen lassen - Chancen und Problemlösungen konsequent aufzeigen • Abschlüsse planen und Geschäft verbindlich einfordern ■ Verhandlungssituationen konsequent auch vertrieblich nutzen • Bock auf Verhandlungen – Vorbereitung und mentale Einstellung entscheidet • Preisherausforderungen strategisch und vertrieblich begegnen ■ Ihre Praxisfälle reflektieren und vorbereiten
Hinweis	Dozent: Manfred Klapproth (Consulting Coaching Training)

Organisatorisches

Termin
25.06. - 26.06.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
MWB

Preis
760,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Dozent(en)
Manfred Klapproth

Buchen

Herausfordernde Gespräche und Verhandlungen im Firmenkundengeschäft erfolgreich führen – abschlussorientiert und erfolgreich verhandeln

Zielgruppe	■ Firmenkundenberater/innen ■ Gewerbekundenberater/innen ■ Führungskräfte im Firmenkundenvertrieb
Ihr Nutzen	■ Sie verhandeln Konditionen, Sicherheiten und Vertragsbedingungen zielorientiert. ■ 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 vermeiden unnötige Verhandlungskonflikte und stärken die Kundenbindung.
Inhaltsschwerpunkte	■ Ertragsorientierung: Der Verkäufer als Unternehmer und Partner auf Augenhöhe ■ Preisbewusstsein für die eigenen Leistungen schärfen und diese adäquat verkaufen ■ Sicherheiten und Vertragsbedingungen konstruktiv vereinbaren ■ Den Werkzeugkoffer "Verhandlungs-Know-how" konsequent weiterentwickeln ■ Kunden mit Zufriedenheit positiv binden
Hinweis	Dozent: Manfred Klapproth (Consulting Coaching Training)

Organisatorisches

Termin
23.10. - 24.10.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
HGV

Preis
760,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Dozent(en)
Manfred Klapproth

Buchen

Das Unternehmer-Jahresgespräch: Mit Systematik zu mehr Erfolg

Zielgruppe	Erfahrene Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen in der Firmenkundenbetreuung sowie deren Führungskräfte
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.
Inhaltsschwerpunkte	■ Ertragssteigerung durch einen strukturierten Vertriebsprozess • Ansatzpunkte zur Effizienzsteigerung • Vorhandene Potenziale künftig besser nutzen ■ Die Gesprächsvorbereitung: Systematik erspart Zeit • Die fachliche Vorbereitung • Die persönliche Vorbereitung • Die Unterlagen ■ Der Unternehmer als Privatperson • Bedarfsfelder • Cross Selling - Ansätze ■ Geschäftspotenziale gezielt ausschöpfen • Instrumente zur Geschäftsintensivierung • Die verkaufsorientierte Bilanzanalyse • Das maßgeschneiderte Angebot ■ Kundenorientierte Gesprächsführung • Unternehmer-Typologie • Kauf-Motive erkennen • Kundenutzen konkret formulieren ■ Trend „Nachhaltigkeit“ • Die Relevanz des Themas • Nachhaltigkeit im Firmenkundengeschäft • Vertriebsansätze ableiten ■ Die Betriebsbesichtigung • Grundlagen • Worauf sollten Sie besonders achten? • Praxis - Checklisten ■ After Sales Service • Zielsetzungen • Kundenbindung stärken • Empfehlungen generieren
Hinweis	Dozent: Prof. Dr. Anton Schmoll

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
UJG

Preis
750,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Fresh-up: Betriebswirtschaftliches Knowhow zur Beratung meines Firmenkunden auf Augenhöhe

Zielgruppe	Mitarbeitende im gewerblichen Aktivgeschäft, die ihre betriebswirtschaftliche Beratungskompetenz im Kundengeschäft verbessern möchten.
Ihr Nutzen	Trotz immer schlanker werdenden Prozessen ist eine enge Bindung des Firmenkunden an die Hausbank ein zentraler Baustein, künftig mit diesen Kunden partnerschaftlich zum beidseitigen Vorteil einen Mehrwert realisieren zu können. ■ Sie erkennen, wie Sie anhand des Zahlmaterials aber auch anderer, weicher Faktoren Ihren Kunden betriebswirtschaftlich besser verstehen und damit auch beraten können. ■ Sie verstehen seine täglichen Sorgen und Nöte und können diese in einem Gesamtkontext zu einer Bonitätseinschätzung verdichten. ■ Sie gehen auch in gemeinsamen Beratungsgesprächen mit einer steuerlichen Begleitung souverän mit betriebswirtschaftlichen Zahlen und Fragestellungen um.
Inhaltsschwerpunkte	■ Kenne ich meinen Firmenkunden wirklich oder: Welche zentralen Informationen sollten mir als Hausbank vorliegen? ■ Typische Sorgen und Nöte von Unternehmen - Setzt mein Kunde die richtigen Prioritäten? ■ Der souveräne Umgang mit Jahresabschlüssen mittelständischer Unternehmen • Worauf sollte sich der erste Blick richten bzw. welche Fragen sind zu stellen? • Bildet sich das Geschäftsmodell meines Kunden korrekt in den Jahresabschlüssen ab? • Wie kann ich die „Handschrift“ des Bilanzerstellenden richtig lesen? ■ Der souveräne Umgang mit unterjährigen (DATEV-) Auswertungen • Wie kann ich typische Fehlerquellen in der BWA schnell entlarven und wie gehe ich damit um? • Was steht wo? Die richtige Interpretation der Kontenrahmen SKR 03 und SKR 04 • Soll und Haben - lese ich die Summen- und Saldenliste richtig? • Wie kann ich aus einer SuSa den Ergebnisausweis der BWA verproben? ■ Cashflow und Kapitaldienstfähigkeit - Was zeichnet eine nachhaltige Kapitaldienstfähigkeit aus? ■ Stiefkind Controlling und Kalkulation • Warum sollte ich diesen Aspekt in meinen Kundengesprächen regelmäßig thematisieren? • Welche Erkenntnisse kann ich aus der Summen- und Saldenliste über die Kalkulation des Kunden ableiten bzw. diese verifizieren? ■ Vertiefung der Seminarinhalte anhand von praxisorientierten Fallstudien ■ Checklisten zur Interpretation des unterjährigen Datenmaterials
Hinweis	Dozent: Peter Schaaf (Peter Schaaf & Managementpartner GmbH)

Organisatorisches

Termin
12.09. - 13.09.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
FUN

Preis
760,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Dozent(en)
Peter Schaaf

Buchen

Existenzgründungskonzepte sicher hinterfragen

Zielgruppe
- Firmenkundenberater/innen
- Gewerbekundenberater/innen
- Mitarbeiter/innnen in der Marktfolge Aktiv

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

Inhaltsschwerpunkte
- Beurteilung von Geschäftsmodellen
- Prüfung der Marktchancen: Marktpotenzial und Abgrenzung der relevanten Zielgruppe
- Bestandteile eines geeigneten Marketing-Mix
- Beurteilung der Unternehmerperson und dessen Motive
- Prüfung der Unternehmensstruktur
- Prüfung der Rentabilität:
  - Wie soll eine fundierte Rentabilitätsplanung aussehen?
  - Welche „Knackpunkte“ sind kritisch zu hinterfragen?
- Prüfung der Liquidität - Finanzbedarfsermittlung
- Plausibilisierung von Finanzplanungen

Hinweis
Dozent: Andreas Kultschytzky (RDG Management-Beratungen GmbH)

Organisatorisches

Termin
12.12. - 13.12.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
EXH

Preis
760,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Buchen

Unternehmensnachfolge

Zielgruppe
Firmenkundenberater/innen

Ihr Nutzen
- Sie kennen die spezifischen Anforderungen im Themenfeldes Unternehmensnachfolge und sind kompetente Gesprächspartner für Nachfolger und übergebende Unternehmen.
- Sie sensibilisieren den Unternehmer für Risiken aus fehlenden Regelungen.
- Sie kennen praxisübliche Verfahren zur Ermittlung des Unternehmenswertes und berücksichtigen das Ergebnis bei anstehenden Übernahmefinanzierungen.

Inhaltsschwerpunkte
- Unternehmensnachfolge - Aufgabe für Mittelstand und Finanzierer
- Zielkonflikte beim Generationswechsel - Herausforderungen und Konsequenzen für die Beteiligten
- Die externe Nachfolge - Methoden zur Ermittlung des Unternehmenswertes und Validierung von Kaufpreisen aus Bankensicht
- Veräußerungsprozesse in der Mittelstandspraxis
- Zahlungsmodelle und Finanzierungsmöglichkeiten
- Besonderheiten der Unternehmensnachfolge als Gründungsmöglichkeit
- Die familieninterne Nachfolge und ihre Besonderheiten
- Rechtliche und steuerliche Grundlagen
- Betriebsw. Aspekte und Planung der Nachfolge
- Nachfolgekonzeption, Gestaltungsvarianten und Planung des Generationswechsels
- Notfallplan B - Umgang mit nicht versicherbaren Risiken
- Rolle des Firmenkundenbetreuers im Rahmen der Nachfolgegestaltung
- Beratung, Dienstleistungen und Planungshilfen für den Unternehmensnachfolger
- Fallstudien

Hinweis
Dozent: Andreas Kultschytzky (RDG Stuttgart-München GmbH)

Organisatorisches

Termin
17.06. - 19.06.2024

Ort
Riedenburg-Buch

Anmelde-Nummer
UNN

Preis
1.040,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Dozent(en)
Andreas Kultschytzky

weitere Termine auf www.abg-bayern.de

Buchen

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

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
Inhaltsschwerpunkte	■ Gliederungen der Gewinn- und Verlustrechnungen nach Größenklasse und Rechtsformen ■ Grundzüge der Einnahmen-Überschuss-Rechnung ■ Erläuterung und Interpretation der einzelnen Positionen der Gewinn- und Verlustrechnung ■ Praxistipps zur Vorbereitung der vertiefenden Analyse
Hinweis	■ Dozent: Kultschytzky Andreas (RDG Stuttgart-München GmbH)

■ Bitte beachten Sie auch unser weiterführendes ABG-Webinar "Strukturiert durch die Gewinn- und Verlustrechnung - Ein roter Faden II: Vertiefende Analyse" (Anmeldenummer: WGUV2).

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
WGUV

Preis
200,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

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

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 ■ Substanzielle 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
Inhaltsschwerpunkte	■ Analyseschritte zur zeiteffizienten und zielsicheren dynamischen Analyse von Gewinn- und Verlustrechnungen ■ Zielgerichtetes Aufzeigen der Zusammenhänge und Mechanismen in der GuV ■ Kennenlernen einer effizienten Struktur zur Formulierung aussagekräftiger Zusammenfassungen der Ertragsstruktur ■ Beispiele typischer Entwicklungsmuster der Ertragskraft
Hinweis	■ Dozent: Kultschytzky Andreas (RDG Suttgart-München GmbH)

■ Bitte beachten Sie auch unser ABG-Webinar: "Strukturiert durch die Gewinn- und Verlustrechnung - Ein roter Faden I: Grundlagen" (Anmeldenummer: WGUV).

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
WGUV2

Preis
200,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

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

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
Inhaltsschwerpunkte	■ Gliederungen der Bilanzen nach Größenklasse und Rechtsformen ■ Erläuterung und Interpretation der einzelnen Positionen der Bilanz ■ Der Ausweis des Eigenkapitals ■ Differenzierung der Vorräte ■ Rückstellungen, latente Steuern, Rechnungsabgrenzungsposten, Bilanzierungshilfen ■ Grundzüge der Ansatz- und Bewertungswahlrechte ■ Praxistipps zur Vorbereitung der vertiefenden Analyse
Hinweis	■ Dozent: Andreas Kultschytzky (RDG Stuttgart-München GmbH) ■ Bitte beachten Sie auch unser weiterführendes ABG-Webinar: "Strukturiert durch die Bilanz - Ein roter Faden II: Vertiefende Analyse" (Anmeldenummer WSDB2).

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
WSDB

Preis
200,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

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

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 ■ Substanzielle 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
Inhaltsschwerpunkte	■ Von der Bilanzstrukturanalyse zur dynamischen Bilanzanalyse ■ Analyseschritte und Kennzahlen zur zeiteffizienten und zielsicheren Analyse von Bilanzen ■ Einschätzung von Liquiditätsspielräumen und Werthaltigkeit des Working Capitals ■ Kennenlernen einer effizienten Struktur zur Formulierung aussagekräftiger Zusammenfassungen der Finanzstruktur
Hinweis	■ Dozent: Andreas Kultschytzky (RDG Stuttgart-München GmbH) ■ Bitte beachten Sie auch unser ABG-Webinar: "Strukturiert durch die Bilanz - Ein roter Faden I: Grundlagen" (Anmeldenummer: WSDB).

Organisatorisches

Termin
24.05.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
WSDB2

Preis
200,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Dozent(en)
Andreas Kultschytzky

Buchen

Quereinsteiger gewerbliches Kreditgeschäft - von der Privatkredit- zur Firmenkreditsachbearbeitung

Zielgruppe	Mitarbeiter/innen 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.
Inhaltsschwerpunkte	Das Seminar wendet sich an Mitarbeiter/-innen im gewerblichen Kreditgeschäft, die als Quer- oder wiedereinsteiger/-innen aus dem Privatkundengeschäft oder einem anderen Bereich kommen und das Handwerkszeug einer betriebswirtschaftlichen Beurteilung gewerblicher Kreditnehmer in kurzer und effektiver Form erlernen möchten: ■ Aufbau/Zusammensetzung des Jahresabschlusses: Was steht wo? ■ Struktur- und Inhaltsanalyse von Jahresabschlüssen ■ Der rote Faden GuV und Bilanz ■ Aufbau/Zusammensetzung unterjähriger Betriebswirtschaftlicher Auswertungen und Summen- und Saldenlisten: Was steht wo? ■ Stimmt die vorgelegte BWA betriebswirtschaftlich? Quick-Check der unterjährigen Daten anhand des Roten Fadens BWA und SUSA ■ Aufbau/Zusammensetzung der Einnahmen-Überschussrechnung: Was steht wo? ■ Systematische Aufbereitung und Analyse der E/Ü-Rechnung ■ Vorbereitung der Kapitaldienstfähigkeitsberechnung aus GuV, BWA und E/Ü-Rechnung ■ Verbesserung der Urteilsfähigkeit durch Erkennen von typischen Risiken aus GuV/Bilanz, BWA/SUSA und E/Ü-Rechnung ■ Faktenhintergrund für das Kundengespräch

Organisatorisches

Termin
27.11. - 29.11.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
QGK

Preis
1.090,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Buchen

Crashkurs - Bilanzierung und Bilanzanalyse

Zielgruppe	■ Gewerbekundenberater/innen ■ Firmenkreditsachbearbeiter/innen
Ihr Nutzen	■ Sie analysieren strukturiert Jahresabschlussunterlagen/Bilanzen mittelständischer Familienunternehmen. ■ Sie trainieren die Ableitung einer eigenen Stellungnahme ■ Sie erkennen Beratungs- und Vertriebsansätze aus der Analyse.
Inhaltsschwerpunkte	■ Fresh-up: Einige Grundlagen der Bilanzierung ■ Gliederung und Interpretation ausgewählter GuV- und Bilanzpositionen ■ Das 1x1 der Bilanzkennzahlen – Herleitung und Interpretation ausgewählter Ertrags- und Bilanzkennzahlen ■ Votierung von Jahresabschlüssen • Strukturierte Vorgehensweise einer Bonitätseinschätzung • Training der Votierung ■ Rentabilität versus Liquidität – zwei Facetten einer Medaille • Überschlägige Ableitung der Kapitaldienstfähigkeit • Fixierung der Liquiditätssituation zum Bilanzstichtag ■ Kurzer Exkurs: Auswirkungen bilanzpolitischer Instrumente auf den Ertragsausweis, das Bilanzbild bzw. auf die Liquidität des Unternehmen ■ Fallstudienarbeit und Arbeit mit Checklisten
Hinweis	Dozent: Peter Schaaf (Peter Schaaf & Managementpartner GmbH)

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
CBB

Preis
760,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Freiberufler und Geschäftskunden zielorientiert beurteilen

Zielgruppe	■ Firmenkundenberater/innen ■ Gewerbekundenberater/innen ■ Firmenkreditsachbearbeiter/innen
Ihr Nutzen	■ Gehaltvolle EÜR-Analysen erstellen ■ Kleine Kundenbilanzen „lesen“ lernen ■ Analytische Überwindung von Informationsdefiziten ■ Unterjährige Einnahme-Überschuss-Rechnungen (EÜR) analysieren können
Inhaltsschwerpunkte	■ Einnahme-Überschuss-Rechnung und Gewinn- und Verlustrechnung im Vergleich ■ Aufzeichnungs- und Bewertungsspielräume ■ Aufwertung der Einnahme-Überschuss-Rechnung durch Debitoren-/Kreditorenlisten und Inventuren ■ Verdichtung der Analysen durch Kennzahlen ■ Ableitung der Kapitaldienstfähigkeit aus Einnahmen-/Überschuss-Rechnungen
Hinweis	Dozent: Andreas Kultschytzky (RDG Management-Beratungen GmbH)

Organisatorisches

Termin
21.11. - 22.11.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
FGZ

Preis
760,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Dozent(en)
Andreas Kultschytzky

Buchen

Einführung in die Jahresabschlussanalyse

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.
Inhaltsschwerpunkte	■ Rechnungslegungsvorschriften ■ Bedeutung der Bilanzbesprechung ■ Grenzen und Defizite der JAA ■ Ziele der Bilanzpolitik ■ Finanzwirtschaftliche und rechtliche Auswirkungen der Corona-Krise auf die Unternehmen verschiedener Rechtsformen. ■ Vorgehensweise in der JAA ■ Grobstruktur eines Bilanzkommentars ■ Grundlagen der klassischen Kennzahlenanalyse ■ JAA von mehreren Fallstudien
Hinweis	Dozent: Andreas Ackermann (GVB)

Organisatorisches

Termin
23.09. - 25.09.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
EAB

Preis
1.020,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Dozent(en)
Andreas Ackermann

Buchen

Aufbauworkshop - Jahresabschluss- und BWA-Analyse

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 Rechtformen, Bilanzkonsolidierungen und Sonderbilanzen ■ Erweiterung der Kenntnisse zur Kosten- und Planungsrechnung, zur Überschuldungsproblematik sowie weiteren, aktuellen Themen
Inhaltsschwerpunkte	■ Bilanzkonsolidierung, Sonderbilanzen, Ergänzungsbilanzen ■ Ausgewählte Bilanzpositionen (z.B. Eigenkapital, Anzahlungen, Bestandsveränderungen, Sonderposten, Bewertung unfertiger Leistungen) ■ Bilanzpolitik u.a. mit Auswirkung auf das VR-Rating ■ Vorratsbewertung im Handwerk/Industrie über Herstellungskosten unter Berücksichtigung von Kostenträger- und Kostenstellenrechnung (BAB), Vor- und Nachkalkulation zum Ergebnisabgleich ■ Liquiditätsbetrachtungen unterschiedlicher Rechtsformen von Gewerbe- und Firmenkunden ■ Szenario- und Sensitivitätsanalysen sowie Vertiefung der Finanzanalyse gem. MaRisk ■ Zahlreiche Übungsbeispiele auf Basis von diversen Praxisfällen, die speziell die unterschiedlichsten, relevanten Themen vertiefen
Hinweis	Dozent: Andreas Ackermann (GVB)

Organisatorisches

Termin
30.09. - 02.10.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
AJB

Preis
1.020,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Dozent(en)
Andreas Ackermann

Buchen

Onlinespezialseminar - Updates zur Jahresabschlussanalyse

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.
Inhaltsschwerpunkte	■ Aktuelle gebräuchliche, internationale Fachbegriff Sstandards zur Einschätzung der nachhaltigen Kapitaldienstfähigkeit (DSCR- Koeffizient, Cash-Flow Correct, Max. Verschuldungsgrenze, EBITDA, Working Capital, Capex) ■ Aktuellste DGRV-Bilanzierungsstandards ■ Schnellbeurteilung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage über ausgewählte Bilanz- und GuV-Positionen (z.B. Mezzaninkapital, Steuerlatenzen, Cashflow- und Betriebsergebnisbetrachtungen, JA-Konsolidierung, Ansatz Ersatzinvestitionen) ■ Kreditausreichungen an Intensiv- und Problemkunden mit Frühirisikoindikatoren ■ Besonderheiten bei der Liquiditätsbetrachtung und den Kapitaldienstberechnungen unterschiedlichster Rechtsformen ■ Szenario- und Sensitivitätsanalysen sowie Vertiefung der Finanzanalyse gem. MaRisk ■ Steuerliche Neuheiten im aktuellen Jahr, Identifizierung von Sonderposten, Investitionsabzugsbetrag, Steuer Latenzen, Ansatz und Ausweis sowie Berücksichtigung in der nachhaltigen Kapitaldienstberechnung
Hinweis	Dozent: Andreas Ackermann (GVB)

Organisatorisches

Termin
31.07.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
SUJ

Preis
400,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Dozent(en)
Andreas Ackermann

Buchen

Kapitaldienstfähigkeit und Bonitätsbeurteilung

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
Inhaltsschwerpunkte	■ Behandlung von Besonderheiten bei der Ermittlung von den unterschiedlichsten Cashflows (erfolgs- und finanzwirtschaftlich, zukunftsbezogen) ■ Kapitalflussrechnung nach DRS 21 unter kritischer Würdigung von Wandlungsprozessen, Geldumschlagsdauer, Cash Effekte im Umlaufvermögen ■ Operativer Cashflow vor und nach Bestandseffekten (beständeinduzierte Cashflows), Kritische Würdigung des Vorratsvermögens über Beständsveränderungen mit den unterschiedlichen Ansatzmöglichkeiten und Verplausibilisierung, u.a. durch erhaltene Anzahlungen ■ Beurteilung von Reinvestitionsfallen, Ermittlung sachgerechter Eigenmittel für Ersatzinvestitionsquoten ■ Tilgungssurrogate, auch unter Berücksichtigung von Leasing ■ Schuldendienstdeckungsgrad DSCR, dynamischer Verschuldungsgrad, maximale Verschuldungskapazität, Auslastung von Kapitaldienstgrenzen ■ Teilkapitaldienstfähigkeit ■ Strategien zur Wiederherstellung der Kapitaldienstfähigkeit unter Going Concern Gesichtspunkten ■ Würdigung von Planungsrechnungen, Strategien zur Wiederherstellung der Kapitaldienstfähigkeit ■ Relevante Indikatoren aus Jahresabschlusspositionen, Sonder- u. Ergänzungsbilanz ■ Betriebsaufspaltungen und Konsolidierung, Steuerliche Aspekte ■ Szenario- und Sensitivitätsanalysen sowie Vertiefung der Finanzanalyse gem. MaRisk
Hinweis	Dozent: Andreas Ackermann (GVB)

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
KUB

Preis
1.050,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Update zum Rating und zur Bonitätsprüfung Jahresabschluss, EÜR und BWA unserer gewerblichen Kunden

Zielgruppe	■ Firmenkundenberater/innen ■ Firmenkreditsachbearbeiter/innen
Ihr Nutzen	Sie bringen Ihr bereits vor einigen Jahren erworbenes Wissen zum Rating und zur Bonitätsprüfung Jahresabschluss, EÜR und BWA im gewerblichen Geschäft hinsichtlich fachlicher und organisatorischer Weiterentwicklungen auf den aktuellen Stand und wiederholen wichtige Inhalte für Ihre tägliche Arbeit.
Inhaltsschwerpunkte	■ aktuelle Änderungen und Infos zu den aktuellen VR-Ratingverfahren ■ wichtige Kennzahlen und Neuerungen in der Jahresabschlussanalyse ■ Wiederholung der Besonderheiten bei der Bonitätsprüfung nicht bilanzierender Kreditnehmer ■ Schwachstellen in der BWA erkennen ■ Kapitaldienstberechnung bei gewerblichen Kunden
Hinweis	■ Dieses Seminar ist zur Auffrischung für erfahrene Mitarbeiter konzipiert und für Einsteiger nicht geeignet. ■ Dozent: Armin Dauser (VR-Bank Donau-Mindel eG)

Organisatorisches

Termin
27.09.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
URB

Preis
400,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Dozent(en)
Armin Dauser

Buchen

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

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.
Inhaltsschwerpunkte	■ Anforderungen der MaRisk an die Einschätzung der Kapitaldienstfähigkeit ■ Aufsichtliche Grundlagen zu den ESG-Faktoren ■ Nachhaltigkeitsrisiken als wesentlicher Risikofaktor ■ Analyse der Kapitaldienstfähigkeit ■ Strukturierung der Beurteilung der Kapitaldienstfähigkeit ■ Transitorische und physische Risiken im Firmenkundenkreditgeschäft ■ Cash-Flow-Ermittlung ■ Finanzkennzahlen bei der Beurteilung der Kapitaldienstfähigkeit ■ Planungsrechnungen bei der Kapitaldienstprüfung
Hinweis	Dozent: Thomas Wuschek (San Expert-Rechtsanwalt)

Organisatorisches

Termin
24.07.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
WBEB

Preis
200,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Dozent(en)
Thomas Wuschek

Buchen

ABG-Webinar: "Crashkurs Risiko" für Gewerbe- und Firmenkundenberater

Zielgruppe	Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in der Gewerbe- und Firmenkundenberatung
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 von den Krisensymptomen über Risiken beim Geschäftsmodell bis zur Auswertung 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.
Inhaltsschwerpunkte	Modul 1: ■ Typischer Verlauf einer Unternehmenskrise ■ Besonderheiten des Krisenverlaufs in der Corona- und Ukraine-Krise ■ Wie erkenne ich Risikofaktoren? Krisenfrüherkennung ■ Wie gehe ich damit um? z.B. Dauerüberziehung ■ Psychologische Kenntnisse zur Beurteilung der Unternehmerpersönlichkeit ■ Verändertes Bank- und Kundenverhalten in der Krise ■ Krise und Risikofrüherkennung ■ Risikomerkmale/ Quellen für Krisenfrühwarnindikatoren ■ Kontoentwicklung bis zur Kontoüberziehung Modul 2: ■ Betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA) als Frühindikatoren ■ Analyse der Wertschöpfungskette gibt Struktur für die Risikobeurteilung ■ Beurteilung des Geschäftsmodells und Managements ■ Kennzahlen zur Erkennung der Widerstandsfähigkeit eines Unternehmens ■ Kreditentscheidungen im Spannungsfeld von Fortführung oder Abwicklung ■ Plausibilisierung von Liquiditätsplanung inkl. möglicher Planungsfehler ■ Dokumentation der Kreditentscheidung
Hinweis	Referent: Thomas Wuschek, Rechtsanwalt, M.B.A., SanExpert-Rechtsanwalt

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
WCKR

Preis
375,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

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

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.
Inhaltsschwerpunkte	■ "Alarmzeichen“ im Geschäftsverkehr ■ Krisendefinition, typischer Krisenverlauf und Branchen ■ Kontoentwicklung bis zur Kontoüberziehung ■ Verändertes Bank- und Kundenverhalten in der Krise ■ Gewinn- und Verlustrechnung und Betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA) als Frühindikatoren ■ Häufige Krisen- und Insolvenzursachen, Corona-Einflüsse, tragfähiges Geschäftsmodell
Hinweis	Dozent: Thomas Wuschek, SanExpert-Rechtsanwalt

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
WKRG

Preis
200,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

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

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
Inhaltsschwerpunkte	■ Unternehmenskrisenverläufe in der Praxis – Konsequenzen für die Intensivbetreuung ■ Betreuungsansätze in der Unternehmenskrise ■ Chancen-/Risikoabwägungen bei Engagementausweitungen ■ Maßnahmen aus Kreditgebersicht ■ Differenzierung zwischen Intensivbetreuung und Sanierung in der Kreditpraxis ■ Intensivbetreuung in der Bankenpraxis: Erfolgsmodelle ■ Anforderungen durch die MaRisk zur Feststellung der Sanierungsfähigkeit und Sanierungswürdigkeit
Hinweis	■ Haftungsrechtliche Fragen für das Kreditinstitut („Was darf die Bank?“ bzw. „Was darf die Bank nicht?“) werden hier nur am Rande im Zusammenhang mit der Ausgestaltung der Instrumente und Prozesse behandelt. Zur Thematik Haftungsfragen möchten wir Sie auf die folgenden Veranstaltungen aufmerksam machen: • ABG-Webinar: Rechtssichere Kreditentscheidungen in der Unternehmenskrise (WRKU 24001) • Sicherheit in der Kreditsachbearbeitung verhindert böse Überraschungen in der Insolvenz (KSI 24001)

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
KKM

Preis
760,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Onlineseminar: Intensivbetreuung von Firmenkunden

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.

Inhaltsschwerpunkte

- Aufzeigen von Handlungsoptionen in der Intensivbetreuung von Gewerbe- und Firmenkunden
  - Welche Maßnahmen können noch in der Intensivbetreuung ergriffen werden?
  - Wann ist die Engagementabgabe in die Sanierung sinnvoll?
  - Welche Kompetenzregelungen sind in der Intensivbetreuung zielführend?
- Anforderungen an ein (externes) Intensivkonzept durch einen Unternehmensberater
  - Was sind die Mindestinhalte eines Intensivkonzepts?
  - Wie unterscheidet sich ein Intensivkonzept von einem Sanierungskonzept?
  - Ist auch bei einem Intensivkonzept eine Anlehnung an den IDW S 6 zielführend?
- Merkmale und Besonderheiten eines Intensivkonzeptes
  - Was sind die besonderen Merkmale derartiger Konzeptionierungen?
  - Standards bei der Konzepterstellung – Orientierung an IDW S 6 sinnvoll?
  - Bringt der neue IDW S 6 von August 2018 Erleichterungen mit sich?
  - Ist der neue IDW S 6 praxistauglich?
- Angemessene Einbeziehung der Erkenntnisse aus Forbearance-Maßnahmen in die Früherkennung von Risiken, Intensivbetreuung, Risikoklassifizierung und bei der Bildung der Risikovorsorge

Hinweis

Dozenten:

- Thomas Wuschek (SanExpert-Rechtsanwalt)
- Ulrich Suttmeyer (AMB Aktive Management Beratung GmbH)

Organisatorisches

Termin
07.11.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
IFK

Preis
490,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Dozent(en)
Thomas Wuschek, Ulrich Suttmeyer

Buchen

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

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.

Inhaltsschwerpunkte

- Fresh up: (Überschlägige) Ermittlung der Kapitaldienstfähigkeit
- Cashflow versus Liquidität, oder: Was sagt der Cashflow eigentlich aus?
- Diskussion typischer „Knackpunkte“ bei der Berechnung und der Beurteilung der Kapitaldienstfähigkeit (z.B. Ersatzinvestitionen, angemessener Unternehmerlohn, Gliederungsthematik der Gewinn-/Verlustrechnung; Beeinflussung der KDF durch die Bilanzpolitik)
- Einschätzung der Liquiditätssituation des Unternehmens aus Jahresabschlüssen
  - Aufbau und Interpretation der Kapitalflussrechnung
  - Interpretation des bereinigten Netto-Umlaufvermögens (BNUV)
- (Pragmatische) Abschätzung des Finanzbedarfs in Krisen-/Überziehungssituationen – Wieviel kurzfristige Liquidität braucht der Kunde wirklich?
- Training der Seminarinhalte anhand von praxisorientierten Fallstudien
- Checklisten

Hinweis

Dozent: Peter Schaaf (Peter Schaaf & Managementpartner GmbH)

Organisatorisches

Termin
07.10.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
FUH

Preis
400,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Dozent(en)
Peter Schaaf

Buchen

Fresh up - Verprobung und effiziente Analyse von Unterlagen zur Bonitätsprüfung mittelständischer Unternehmen

Zielgruppe	■ Firmenkreditsachbearbeiter/innen ■ Firmenkundenberater/innen
Ihr Nutzen	■ Vom Kunden eingereichte Unterlagen mit praxisorientierten Verfahren plausibilisieren ■ Anspruchsvolle wirtschaftliche Unterlagen Ihrer Kunden auch mit engem Zeitbudgets qualitativ auswerten ■ Mögliche Risiken sowie Chancen für Ihre Bank erkennen
Inhaltsschwerpunkte	■ Verprobung/Verifizierung ausgewählter Positionen des Jahresabschlusses – insbesondere des Warenbestandes (Handel) sowie der halbfertigen und fertigen Arbeiten (Produktion) ■ Verprobung der Kalkulation des Unternehmens: Kann mit den veranschlagten Kalkulationsätzen ein auskömmliches Ergebnis erzielt werden? ■ Verprobung der DATEV-BWA sowie ausgewählter Positionen der Summen- und Saldenliste ■ Einschätzung der Qualität des unterjährigen Datenmaterials ■ Verprobung von Ertrags- und Finanzplanungen des Kunden
Hinweis	Dozent: Peter Schaaf (Peter Schaaf & Managementpartner GmbH)

Organisatorisches

Termin
07.11. - 08.11.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
FUB

Preis
760,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Dozent(en)
Peter Schaaf

Buchen

Onlineseminar: Fresh up - Betriebswirtschaftliche Analyse von Einnahmen-Überschuss-Rechnungen von größeren Gewerbekunden bzw. Freiberuflern

Zielgruppe	Erfahrene Gewerbe- und Firmenkundenberater, Firmenkreditsachbearbeiter
Ihr Nutzen	■ Sie sind urteilssicher in der Interpretation der EÜR im Unterschied zur GuV ■ Sie kennen die Besonderheiten und Tücken der EÜR aus Sicht der Hausbank. ■ Sie können neben einer Liquiditätsaussage auch eine Aussage zur Ertragskraft des Kunden ableiten.
Inhaltsschwerpunkte	■ Fresh up: Grundlagen der EÜ-Rechnung im Vergleich zur Gewinn- und Verlustrechnung ■ Besonderheiten von EÜ-Rechnungen ■ Tücken bei der Interpretation des Zahlenwerkes ■ Ableitung einer Liquiditätsaussage aus der EÜR ■ Ableitung einer Rentabilitätsaussage aus der EÜR ■ Welche ergänzenden Unterlagen werden noch zur Bonitätsentscheidung benötigt? ■ Checkliste zur Beurteilung der Rentabilität ■ Training der Seminarinhalte anhand von praxisorientierten Fallstudien ■ Checkliste zur Interpretation der EÜR
Hinweis	Dozent: Peter Schaaf (Peter Schaaf & Managementpartner GmbH)

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
FUJ

Preis
400,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Onlineseminar: Fresh Up - Steuerrecht in der Praxis des Firmenkundengeschäfts

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.
Inhaltsschwerpunkte	■ Aktuelles zum Handelsrecht (BilMoG, MicroBilG) ■ Aktuelles zum Verfahrensrecht (Änderungen bei der Selbstanzeige, Bankgeheimnis, Rechtsbehelfsverfahren etc.) ■ Kompakte Informationen über die Einkommenssteuer ■ Aktuelles zur Körperschafts-, Gewerbesteuer und Umsatzsteuer ■ Aktuelles zum Erbschaft- und Schenkungssteuerrecht ■ Besteuerung von Personengesellschaften (insbesondere GmbH & Co.KG) ■ Die steuerliche Außenprüfung beim Firmenkunden (Grundlagen, Techniken und Prüfungsschwerpunkte)
Hinweis	Dozent: Rudolf Jung (Steueramtsrat)

Organisatorisches

Termin
05.11.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
FUS

Preis
400,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Dozent(en)
Rudolf Jung

Buchen

Onlineseminar: Die Immobilie im Steuerrecht

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
Inhaltsschwerpunkte	■ Einkommensteuer • vermietete Immobilien (Ertragsbesteuerung Veräußerungsgewinne, Nießbrauch) • selbstgenutztes Wohneigentum (Steuerbegünstigung für energetische Maßnahmen, Renovierungsmaßnahmen) ■ Erbschaft- und Schenkungsteuer, Immobilienübertragung, Nießbrauchsvorbehalt ■ Grundsteuerreform 2022/2025 ■ Die Besteuerung von im Ausland gelegenem Grundbesitz
Hinweis	■ Dozent: Rudolf Jung (Steueramtsrat) ■ Diese Veranstaltung zahlt mit 4,5 Stunden auf die Fortbildungsverpflichtung für Immobilienmakler gemäß § 34c GewO i. V. m. § 15b Abs. 1 MaBV ein.

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
DIS

Preis
400,00 €

Ansprechpartner
Maximilian Höfler

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

Aktuelle Rechtsprechung im Firmenkundengeschäft

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.
Inhaltsschwerpunkte	■ Aktuelle Rechtsthemen
Hinweis	Dozent: Dr. Oliver Schießer (GVB)

Organisatorisches

Termin
23.09.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
ARFK

Preis
400,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Dozent(en)
Dr. Oliver Schießer

Buchen

Onlineseminar: Aktuelle Entwicklungen zu Rechtsfragen im Firmenkundengeschäft

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.
Inhaltsschwerpunkte	■ Immobiliensammler als Verbraucher oder Unternehmer ■ Gestaltungsformen für Bearbeitungsentgelte nach den BGH-Entscheidungen ■ Widerrufsbelehrungen und Widerrufsjoker bei Verbrauchern im Firmenkundenbereich ■ Immobilienfinanzierungen bis zur Sicherheitenbewertung ■ Anfängliche Übersicherung bei Firmenkunden ■ Rechtsberatung: Grenzen der rechtlichen Beratung des Kunden ■ CRR-Verordnungsentwurf zur aufsichtsrechtlichen EWB ■ Besondere Kreditformen: Der Konsortialkredit ■ Sittenwidrigkeit einer Mithaftübernahme/Bürgschaft ■ Risiken im Gesellschaftsrecht: Verein, Gesellschaft des bürgerlichen Rechts, UG, Vor-GmbH, Vorgesellschaft, Partnerschaft, Missbrauch der Vertretungsmacht, Private Limited) ■ Sanierungskonzepte nach dem neuen IDW S 6 ■ Weitere aktuelle Themen
Hinweis	Dozent: Thomas Wuschek (SanExpert-Rechtsanwalt)

Organisatorisches

Termin
19.09.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
AER

Preis
570,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Dozent(en)
Thomas Wuschek

Buchen

Update: Kreditsicherheiten im Firmenkundengeschäft

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.
Inhaltsschwerpunkte	■ Kreditsicherheiten in der Praxis des Firmenkundengeschäfts, insbesondere: • Grundschuld • Bürgschaft • Sicherungsübereignung • Sicherungsabtretung • Besprechung offener Fragen
Hinweis	■ Dozent: Frank Pape (GVB)

Organisatorisches

Termin
16.09.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
UKF

Preis
400,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Buchen

ABG-Webinar: Rechtssichere Kreditentscheidungen in der Unternehmenskrise

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.
Inhaltsschwerpunkte	■ Beurteilung des Geschäftsmodells ■ Managementbeurteilung ■ Plausibilisierung von Liquiditätsplänen ■ Anforderungen an Kreditentscheidungen in einer Krisensituation ■ Risiken bei Kreditgewährungen an Unternehmen in der Krise ■ Wege aus der Haftungsfalle ■ Sanierungskonzepte richtig prüfen ■ Abgrenzung Normalkredit-, Intensiv- und Problemkreditbetreuung ■ Insolvenzantragspflichten
Hinweis	Dozent: Thomas Wuschek (SanExpert-Rechtsanwalt)

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
WRKU

Preis
200,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

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

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.
Inhaltsschwerpunkte	■ Überblick über die einzelnen Gesellschaftsformen • Personengesellschaften • Kapitalgesellschaften • Misch- und Sonderformen ■ Informationsquellen zu Gesellschaftern und wirtschaftlich Berechtigten (Handels-, Gesellschaftsregister, Transparenzregister) ■ Aktuelle Gestaltungsmodelle aus der Praxis ■ Procedere der Gründung einer Gesellschaft und Rolle der Bank ■ Geschäftsführung und Vertretung der Gesellschaft ■ Kapitalaufbringung und Kapitalerhaltung ■ Arten der Finanzierung der Gesellschaft ■ Verschmelzung, Spaltung, Betriebsübergang und Co: Wichtige Grundbegriffe zu Umwandlungen und Umstrukturierungen ■ Überblick über rechtliche Voraussetzungen ■ Ablauf von Umwandlungen und Umstrukturierungen und die Rolle der Bank im Prozess
Hinweis	Referent: Thomas Wuschek, SanExpert-Rechtsanwalt

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
WGIF

Preis
400,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

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

Zielgruppe	Mitarbeiter/innen 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
Inhaltsschwerpunkte	■ Ausführliche Darstellung der praxisrelevanten Kreditformen für Verbraucher: Immobiliar-Verbraucherdarlehensverträge, Allgemein-Verbraucherdarlehensverträge, Förderdarlehen mit Verbrauchern, eingeräumte Überziehungsmöglichkeiten, geduldete Überziehungen ■ Vertragsanbahnung: Werbung, Informationsbroschüre, Referenzwert-Dokument, ESIS-Merkblatt, sonstige vorvertragliche Informationen; Besonderheiten bei Dispo-Krediten ■ Kreditwürdigkeitsprüfung ■ Vertragsschluss und Widerrufsrecht, richtiger Umgang mit Vertragsänderungen ■ effektiver Jahreszins ■ verbundene, zusammenhängende, angegebene Verträge ■ Darlehensvermittlung in und außerhalb der genossenschaftlichen FinanzGruppe ■ Verbraucher mit Auslandsbezug: Immobiliar-Verbraucherdarlehensverträge in Fremdwährung und andere Praxisfragen ■ Besondere Vertriebsformen: Fernabsatz, Außergeschäftsraumverträge ■ Aktuelle Rechtsprechung
Hinweis	Dieses Seminar wird für den FinanzierungsPass (Modul 1) angerechnet.

Organisatorisches

Termin
26.09.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
VKL

Preis
400,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Dozent(en)
Dr. Oliver Schießer

Buchen

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

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 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.
Inhaltsschwerpunkte	■ Überblick über die wichtigsten rechtlichen Vorgaben des Verbraucherkreditrechts • Beratung • vorvertragliche Informationen • Kreditwürdigkeitsprüfung und Vertragsschluss ■ Abgrenzung Verbraucher - Unternehmer anhand konkreter Praxisbeispiele, wie • Betriebsaufspaltungen • Immobilienfinanzierungen • Existenzgründungen • Gesellschafter und Geschäftsführer • Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR) und vermögensverwaltende Personengesellschaft • Nebenerwerbslandwirtschaft
Hinweis	Dozent: Dr. Oliver Schießer (GVB)

Organisatorisches

Termin
23.10.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
WAVX

Preis
200,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Dozent(en)
Dr. Oliver Schießer

Buchen

Rechtliche Fragen der Kontoeröffnung und Kontoführung bei Gewerbe- und Firmenkunden

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

Inhaltsschwerpunkte
- Legitimationsprüfung bei juristischen Personen
- Rechtliche Aspekte einer Vor-GmbH – Eröffnung eines Kontos für eine GmbH in Gründung
- Besonderheiten bei der Kontoeröffnung von Personengesellschaften (GbR, KG, OHG)
- Bedeutung des wirtschaftlich Berechtigten, z.B. bei einer KG, GmbH, UG, Ltd. etc.
- Transparenzregister

Hinweis
- FKF 24001 digitale Durchführung
- FKF 24002 Präsenzveranstaltung
- Dozent: Martin Christ (Rechtsanwalt)
- Grundlagenkenntnisse werden vorausgesetzt

Organisatorisches

Termin
08.07.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
FKF

Preis
400,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Dozent(en)
Martin Christ

Buchen

Onlineseminar: Kreditsicherungspraxis - Sachsicherheiten

Zielgruppe
- Firmenkundenberater/innen
- Mitarbeiter/innen Markfolge 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

Inhaltsschwerpunkte
- Grundschulden, u.a.:
  - Bearbeitungsentgelte im Zusammenhang mit Grundschulden
  - Neuregelungen durch die Wohnimmobilienkreditrichtlinie
  - Vorlasten in Abteilung II des Grundbuches
  - Schwer erkennbare Risiken außerhalb des Grundbuches: öffentliches Baurecht und Baulastenverzeichnis
  - Risiken bei Rückgewähransprüchen
- Zession- und Raumsicherungsübereignungen, u.a.:
  - Knackpunkt: Bestimmbarkeit- Bestimmtheit
  - Werthaltigkeit der Globalzession bei Mehrfachabtretungen und verlängerten Eigentumsvorbehalten
  - BGH-Rechtsprechung zum "ernsthaften Führen" einer Globalzession
  - Haftungsproblematik bei USt-Rückständen
  - Problematik bei Abtretung von Honoraren bestimmter Berufsgruppen
- Verpfändung von Lebensversicherungen, Guthaben und Konten, u.a.:
  - Verpfändung von Gesellschaftsanteilen
  - Problematiken bei der Verpfändung von Wertpapierdepots
  - Besonderheiten bei der Abtretung von Kapitallebensversicherungen
  - Verpfändung von Patenten, Lizenzen und Marken

Hinweis
Dozent: Thomas Wuschek (SanExpert-Rechtsanwalt)

Organisatorisches

Termin
23.07.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
KSPS

Preis
400,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Dozent(en)
Thomas Wuschek

Buchen

Onlineseminar: Kreditsicherungspraxis - Personalsicherheiten

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

Inhaltsschwerpunkte

- Bürgschaften:
  - Anforderungen an die Selbstauskunft
  - Voraussetzungen und Fallgruppen der Sittenwidrigkeit einer Bürgschaft
  - Emotionale Verbundenheit, Strohmanngeschäfte
  - Gesellschafter und Geschäftsführer als Bürgen
  - Verjährung der Bürgschaftsforderung
  - Abgrenzung zum Mitunterzeichner (Darlehensnehmer)
  - Formulierung des Sicherungszwecks als weite oder enge Zweckerklärung?
  - Risikovermeidung bei Stundungen, Prolongationen und internen Umschuldungen
- Garantien, u.a.:
  - Darstellung der Probleme in der Praxis bei der Bearbeitung von Garantien
  - Unterschiede zur Bürgschaft auf erstes Anfordern
- Patronatserklärung, u.a. Bewertungsfragen, harte/weiche Patronatserklärung
- Besonderheiten bei Positiv-und Negativerklärung
- Aktuelle Gesetzgebung und Rechtsprechung zu allen Personalsicherheiten
  - Einfluss der Verbraucherrechterichtlinie
  - Bearbeitungsentgelte, Besonderheiten bei Sicherheiten-Poolverträgen

Hinweis

Dozent: Thomas Wuschek (SanExpert-Rechtsanwalt)

Organisatorisches

Termin
22.07.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
KSPP

Preis
400,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Dozent(en)
Thomas Wuschek

Buchen

Baufinanzierung im Firmen- und Gewerbekundengeschäft: Der Private Unternehmer und sein Unternehmen im Focus

Zielgruppe

- Firmenkundenberater/innen
- Gewerbekundenberater/innen
- Geschäftsstellenleiter/innen
- Mitarbeiter/innen in der Marktfolge

Ihr Nutzen

- "Wohnimmobilienkreditrichtline" mit Leben erfüllen und erfolgreich verkaufen.
- Erweiterung der Beratungskompetenz durch Problemlösungen in der Baufinanzierung
- Erhöhte Kundenbindung bei Bestandskunden und Steigerung des Erfolgs bei der Neukundengewinnung durch bedarfsgerechten Verkauf der Baufinanzierung

Inhaltsschwerpunkte

- Verändertes Umfeld und Ansprüche der Firmen- und Gewerbekunden
- GEG als Chance - Kunden motivieren
- Steuerliche Komponenten bei Betriebs- und Privatvermögen
- Fördermittel und Fördermöglichkeiten privater Immobilien
- Finanzierungsprodukte der Verbundpartner sinnvoll platzieren
- Absicherung und Vorsorge als selbstverständliches Cross-Selling
- Praxisfälle in agree21 mit Einbindung der aktuellen Assistenten im gewerblichen und privaten Bereich

Hinweis

- Bitte beachten Sie: Dieses Seminar ergänzt optimal die gewerbliche Ausbildung um die private Baufinanzierung.
- Dozenten:
  - Christian Scharrer (Wohnbauspezialist)
  - Armin Dauser (VR-Bank Donau-Mindel eG)

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
GBG

Preis
990,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Firmenkundenassistenz

Zielgruppe	Mitarbeitende der Teamassistenz
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
Inhaltsschwerpunkte	■ Grundlagen der Jahresabschlussanalyse, BWA-Analyse sowie der Analyse einer EÜR ■ Kapitaldienstgrenzberechnung, Signalerkennung aus Bonitätsunterlagen und Kontoführung ■ Gesprächsvor- und nachbereitung ■ Zeitgemäße Verkaufsrhetorik, moderne Businesskorrespondenz und Telefontraining ■ Kundenorientierter Umgang mit Reklamationen
Hinweis	■ Wir stellen den Teilnehmerinnen und Teilnehmern allgemein die Standard-Anwendungen von agree21 vor. Bitte haben Sie Verständnis dafür, dass wir aufgrund unterschiedlicher agree-Benutzermenüs in den Primärbanken vor Ort nicht auf jede individuelle Anforderung in den Seminarinhalten eingehen können. ■ Bitte beachten Sie auch unseren Aufbauworkshop vom 25.09. - 26.09.2024 (AAW 24001).

Organisatorisches

Termin
18.11. - 21.11.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
FKA

Preis
1.250,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Dozent(en)
Julia Probst, Armin Dauser

Buchen

Firmenkundenassistenz - Aufbauworkshop

Zielgruppe	Mitarbeiter/innen der Teamassistenz
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
Inhaltsschwerpunkte	■ Vertiefung Telefontraining und Verkaufsrhetorik ■ Schwierige Gespräche ■ Telefonate mit Firmenkunden zielorientiert führen ■ Verbesserung des kundenorientierten Briefstils anhand eigener Briefe ■ Zeitmanagement ■ Erfahrungsaustausch

Organisatorisches

Termin
25.09. - 26.09.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
AAW

Preis
760,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Dozent(en)
Julia Probst

Buchen

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

Zielgruppe	Wohnbaufinanzierungsberater, Mitarbeiter in der Marktfolge Wohnbaufinanzierung
Ihr Nutzen	■ Aktualisierung der erforderlichen rechtlichen Grundlagen für die Vergabe von Immobiliar-Verbraucherdarlehen ■ Kenntnisse zur Prüfung der Kreditwürdigkeit des Verbrauchers nach §§ 505 a-d BGB und §18 Abs. 2 KWG
Inhaltsschwerpunkte	■ Die Kreditwürdigkeitsprüfung nach §§ 505 a-d BGB und § 18 Abs. 2 KWG ■ Der Begriff „Verbraucher“ ■ Regelungen zu den Immobiliar- und Allgemein-Verbraucherdarlehensverträgen ■ Die Kreditberatung ■ Vorvertragliche und vertragliche Informationspflichten ■ Besonderheiten bei Fremdwährungsdarlehen ■ Besonderheiten bei Koppelungs- und Bündelungsverträgen ■ Besondere Vertriebsformen: Fernabsatz, Außengeschäftsraumverträge ■ Besonderheiten bei Überziehungskrediten
Hinweis	Die Teilnehmer erhalten kostenfrei das Lernprogramm " Verbraucherdarlehensverträge incl. der Neuerungen zur Wohnimmobilienkreditrichtlinie" Für die Qualifizierung, insbesondere junger Mitarbeiter, in der Wohnbaufinanzierung empfehlen wir den Entwicklungsweg zum Zertifizierten VR-WohnbaufinanzierungsBerater oder Zertifizierten VR-Privatkreditsachbearbeiter.

Organisatorisches

Termin
17.06.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
FPI1

Preis
400,00 €

Ansprechpartner
Christian Mosandl

Ansprechpartner (organisatorisch)
Astrid Koller

Dozent(en)
Martin Christ

Buchen

Fachwissen Markt für die Vergabe von Immobiliar-Verbraucherdarlehen inkl. agree21 zur Erlangung des FinanzierungsPasses I

Zielgruppe	Wohnbaufinanzierungsberater, Firmen-und Gewerbekundenberater
Ihr Nutzen	■ Aktualisierung der erforderlichen fachlichen Grundlagen für die Vergabe von Immobiliar ■ Verbraucherdarlehen für Wohnbaufinanzierungsberater privater Kreditengagements
Inhaltsschwerpunkte	■ Einschlägige Kreditprodukte und der üblicherweise mit ihnen angebotenen Nebenleistungen ■ Darlehensarten und deren Besonderheiten ■ Erfordernisse einer vollständigen Kundenanalyse ■ Praxisbeispiele unter Berücksichtigung besonderer Fördermöglichkeiten ■ Technische Darstellung und verkäuferische Aspekte in agree21 mit Hinweisen zum Kundenprotokoll ■ Grundwissen für die Organisation und Funktionsweise von Grundbüchern ■ Grundwissen zur grundpfandrechtlichen Besicherung ■ Grundzüge der Beleihungswertermittlung
Hinweis	Für die fachliche, verkäuferische und technische (agree21) Grundlagenqualifizierung, insbesondere junger Mitarbeiter, empfehlen wir den Entwicklungsweg zum Zertifizierten VR-WohnbaufinanzierungsBerater.

Organisatorisches

Termin
18.06.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
FPI2

Preis
300,00 €

Ansprechpartner
Christian Mosandl

Ansprechpartner (organisatorisch)
Astrid Koller

Dozent(en)
Christian Scharrer

Buchen

Fachwissen Marktfolge für die Vergabe von Immobiliar-Verbraucherdarlehen

Zielgruppe	Mitarbeiter der Marktfolge Wohnbaufinanzierung
Ihr Nutzen	■ Aktualisierung der erforderlichen fachlichen Grundlagen für die Vergabe von Immobiliar-Verbraucherdarlehen für Mitarbeiter der Marktfolge Wohnbaufinanzierung privater Kreditengagements
Inhaltsschwerpunkte	■ Verfahren des Immobilienerwerbs • Grundstückskaufvertrag und Erwerb; Vormerkung und Auflassung ■ Organisation und Funktionsweise von Grundbüchern • Bedeutung des Grundbuchs für die Grundschuld und Grundbuchverfahren • Bestandteile des Grundbuchs und Eintragungen in Abteilung II • Sicherheitenansatz bei Grundschuldsicherheit • Erbbaurecht • WEG - Wohneigentum ■ Grundpfandrechtliche Besicherung • Gemeinsame Vorschriften für Hypothek und Grundschuld; Sicherungsgrundschuld ■ Zusätzliche Besicherung und deren Bewertung: Bürgschaft, Abtretung, Verpfändung ■ Grundzüge der Beleihungswertermittlung ■ Grundlagen zu Kreditprodukte und der üblicherweise mit ihnen angebotenen Nebenleistungen
Hinweis	Die Teilnehmer erhalten kostenfrei den Studienbrief "Grundlagen der Beleihungswertermittlung". Für die fachliche und kommunikative Grundlagenqualifizierung, insbesondere junger Mitarbeiter, empfehlen wir den Entwicklungsweg zum Zertifizierten VR-PrivatkreditSachbearbeiter.

Organisatorisches

Termin
18.06.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
FPI3

Preis
300,00 €

Ansprechpartner
Christian Mosandl

Ansprechpartner (organisatorisch)
Astrid Koller

Dozent(en)
Volker Bücherl

weitere Termine auf www.abg-bayern.de

Buchen

Trends im Auslandsgeschäft: Die Formatmigration ISO20022 und die Auswirkungen auf das Firmenkundengeschäft in der genossenschaftlichen Finanzgruppe

Zielgruppe

- Firmenkundenbetreuer/-innen
- ZV-Experten
- Auslandsfachberater/-innen

Ihr Nutzen

- Sie erfahren welche Trends und Entwicklungen es im Auslandsgeschäft gibt, wie sich der Wettbewerb positioniert und was es mit der Migration auf den Formatstandard ISO 20022 auf sich hat.
- Sie erkennen die Auswirkungen der Formatmigration auf Ihr Haus und auf Ihre Firmenkunden und welche Chancen damit verbunden sind.
- Sie lernen die aktuellen Rahmenbedingungen im Auslandsgeschäft und die künftigen Entwicklungen kennen.
- Sie verstehen die Auswirkungen internationaler Initiativen auf das Firmenkundengeschäft der Volksbanken Raiffeisenbanken.

Inhaltsschwerpunkte

- Überblick über die aktuellen Rahmenbedingungen und Trends im Auslandsgeschäft
- Analyse der unterschiedlichen Wettbewerber und deren Marktantritt
- Entwicklungen im Korrespondenzbankengeschäft
- Anforderungen nach Standardisierung und insbesondere auf dem Standard ISO 20022 und der Auswirkungen auf die Firmenkunden der Volksbanken Raiffeisenbanken
- Ausblick künftiger Entwicklungen

Hinweis

Referenten:

- Ulrich Loof

DZ BANK AG

Transaction Management

Lösungen Firmenkundengeschäft

- Nina Frohnweiler

DZ BANK AG

Transaction Management

Lösungen Firmenkundengeschäft

Termin:

07.03. - 08.03.2024

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
ISO

Preis
590,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

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

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).
Inhaltsschwerpunkte	■ Beispielfälle über Szenarien Darstellung, Sensitivitätsanalysen für Bilanzierungspflichtige, BWA und EÜR-Rechnungsersteller ■ Break-Even Berechnung und Mindestumsatzplanung ■ Behandlung von Besonderheiten bei der Ermittlung von den unterschiedlichsten Cashflows in der nachhaltigen Gesamtkapitaldienstbetrachtung (erfolgs- und finanzwirtschaftlich, zukunftsbezogen) ■ Maßgebliche Planungsparameter, z. B. • Cashflow aus lfd. Geschäftstätigkeit • Veränderungen von Ertrags- und Aufwandsgrößen • Liquiditätsbetrachtungen über Working Capital-Bedarf • Investitionen mit notwendigem Eigenmittelbindungsansatz • Entnahmen und Ausschüttungen • DSCR-Schuldendienstdeckungsgrad • dynamischer Verschuldungsgrad, maximale Verschuldungskapazität • Debitoren/Kreditoren Cash Effekt ■ Kapitalflussrechnung nach DRS 21 unter kritischer Würdigung von Wandlungsprozessen ■ Auslegung der Öffnungsklausel für Ausnahmeregelungen für die Kreditvergabe an Kleinst- und Kleinunternehmen
Hinweis	Dozent: Andreas Ackermann (GVB)

Organisatorisches

Termin
03.06.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
SZSM

Preis
400,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Dozent(en)
Andreas Ackermann

Buchen

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

Zielgruppe	■ Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Firmenkundengeschäft ■ Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus der Kreditmarktfolge ■ Ggf. Nachhaltigkeitsverantwortliche
Ihr Nutzen	■ Sie erhalten eine umfassende Einführung in die Funktionsweise des VR-ESG-RisikoScorings – vom automatisierten Portfoliobericht bis zur kundenindividuellen Anpassung (Fragenkatalog der parcIT). ■ Sie lernen Ansätze zum Umgang mit dem Fragebogen im Kundengespräch kennen. ■ Sie erhalten erste, pragmatische Tipps zur Umsetzung und Sammlung der erforderlichen Daten in der Praxis.
Inhaltsschwerpunkte	■ Einführender Überblick in die regulatorischen Grundlagen (hauptsächlich MaRisk-Neuerungen der 7. Novelle) ■ Gründe, warum die Auseinandersetzung mit dem VR-ESG-RisikoScore sinnvoll und zukunftsweisend ist ■ Vom Portfoliobericht zur kundenbezogenen Konkretisierung: die Funktionsweise des Scores ■ ESG-Faktoren im Kundendialog: die Integration des parcIT-Fragebogens in die Gesprächsführung und den Kreditvergabeprozess ■ Tipps aus der Praxis: bisherige Erfahrungen und Hürden bei der Anwendung der Individualisierungsfragen ■ Nächste Entwicklungsschritte: die Weiterentwicklung des VR-ESG-RisikoScores
Hinweis	Dozentin: Sabrina Wolf (Grundsatz Prüfung, GVB)

Organisatorisches

Termin
28.06.2024

Ort
Aufzeichnung (Digital)

Anmelde-Nummer
WESG

Preis
200,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Dozent(en)
Sabrina Wolf

Buchen

Erfahrungsaustausch – Nachwuchskräfte in der gewerblichen Kundenbetreuung

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.
Inhaltsschwerpunkte	Vorstellung und Diskussion aktueller Themen aus der Betreuung gewerblicher Kunden: ■ Fünf essenzielle Bausteine für das Strategiegespräch 2024 • Geschäftsmodell: Wie generiert das Geschäft des Unternehmers Gewinne – heute, morgen, übermorgen? • Digitalisierung: Welchen Digitalisierungsgrad erfordert das Unternehmen • ESG und Nachhaltigkeit: Welche Maßnahmen zur ökologischen, sozialen und ökonomischen Verträglichkeit lassen sich (realistisch) durchsetzen? • Personal: Wen braucht die Firma heute, morgen und übermorgen und wo werden die Spezialisten, Führungskräfte, Fachkräfte, Arbeiter etc. benötigt? • Nachfolge: Wer übernimmt im Ruhestand oder Todesfall des Unternehmers – vererben, abgeben, verkaufen? ■ (Risikoadjustiertes) Pricing / Konditionen – Notwendigkeit und Wege einer erfolgreichen Kommunikation ■ Kommunikativer Umgang mit Unternehmen in Krisensituationen ■ VR-ESG-RisikoScore – Wie gestalte ich meinen Kundendialog zum Thema Nachhaltigkeit ■ Dialog, Erfahrungen und Anforderungen in der Firmenkundenbetreuung ■ Best Practice – Erfahrungsaustausch
Hinweis	■ Die Teilnehmenden haben die Möglichkeit, im Vorfeld individuelle Themenwünsche (bernd.orthmann@abg-bayern) einzureichen. ■ Referent: Andreas Lukas Firmenkundenberater VR-Bank-Mittelfranken Mitte eG

Organisatorisches

Termin
19.06.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
ERFB

Preis
400,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Dozent(en)
Andreas Lukas

Buchen

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

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).
Inhaltsschwerpunkte	■ Einführende „Gedanken“ zur Auswertung der wirtschaftlichen Verhältnisse • Warum sollte eine zeitnahe Einsichtnahme der wirtschaftlichen Verhältnisse vorgenommen werden? • Welche Unterlagen sind sinnvoll, um eine Einschätzung der wirtschaftlichen Situation des Kunden vornehmen zu können? ■ Gliederung der Gewinn- und Verlustrechnung – Welche Interpretationsansätze ergeben sich aus den einzelnen GuV-Positionen? ■ Gliederung der Bilanz – Welche Interpretationsansätze ergeben sich aus den einzelnen Bilanzpositionen bei kleineren Unternehmen? ■ Das Einmaleins der Bilanzkennzahlen – Ableitung von 5 wesentlichen Kennzahlen ■ Einnahmen- und Überschussrechnung vs. Gewinn- und Verlustrechnung – Ein kurzer Vergleich • Was sagt die Einnahmen- und Überschussrechnung eigentlich aus und wie kann diese zielgerichtet interpretiert werden ■ Exkurs: Das unterjährige Datenmaterial des Kunden • Warum sollte ich auch unterjährig in die Entwicklung der wirtschaftlichen Verhältnisse meines Kunden Einblick haben? • Erläuterung der BWA sowie der Summen- und Saldenliste. ■ Der „magische Cashflow • (Überschlägige) Ableitung der Kapitaldienstfähigkeit • ESG und Nachhaltigkeit – ein kleiner Exkurs ■ Training der Seminarinhalte anhand von praxisorientierten Fallstudien
Hinweis	Dozent: Peter Schaaf (Peter Schaaf & Managementpartner GmbH)

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
SBWV

Preis
800,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

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

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.
Inhaltsschwerpunkte	■ Welche betriebswirtschaftlich sinnvollen Unterlagen kann ich - neben dem klassischen Standardsatz – mir als Bank vom Unternehmen aus dem DATEV-System einreichen lassen? ■ Wie kann die betriebswirtschaftliche Qualität der DATEV-auswertung beurteilt werden? ■ Skr 03 und Skr 04 – einmal flott durch die Kontenrahmen, oder: was steht wo? ■ Typische Interpretationsfallen in der Summen- und Saldenliste ■ Welche Anforderungen sind an die unterjährigen Daten zu stellen? ■ Verifizierung der betriebswirtschaftlichen Auswertung von Handels- und Produktions- / Handwerksunternehmen und Quantifizierung der notwendigen Korrekturpositionen ■ Diskussion von Checklisten für die tägliche Arbeit ■ Vorstellung von Praxisbeispielen / Fallstudien aus der täglichen Beratungspraxis
Hinweis	Dozent: Peter Schaaf (Peter Schaaf & Managementpartner GmbH)

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
BIDZ

Preis
420,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

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

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.

Inhaltsschwerpunkte

- Einige Grundlagen zur Planung
  - Strategische versus operative Planung
  - Planungsanlässe und -zwecke
- Planungsgrundsätze und -prinzipien – GoP (Grundsätze ordnungsgemäßer Planung)
  - Was zeichnet eine gute Planung aus ? - Betriebswirtschaftliche Anforderung an Planungsunterlagen
  - Ableitung aussagekräftiger Planungen
  - Vorgehensweise bei der Planerstellung
  - Ableitung von Ertragsplanungen
  - Ableitung von Finanzplanungen
- Plausibilisierung von Planungen
  - Fehlerquellen bei der Ableitung von Ertragsplanungen
  - Handwerkliche Fehler bei der Ableitung von Finanzplanungen
  - Möglichkeiten zur Plausibilisierung von Planungen.
- Exkurs: Sensitivitätsanalyse oder: Besondere Anforderungen aus den EBA-Richtlinien sowie der 7. MaRisk-Novelle bei der Beurteilung der künftigen Kapitaldienstfähigkeit unter potenziell ungünstigen Bedingungen
- Soll-Ist-Vergleiche
- Abschätzung der kurzfristigen Liquidität in den nächsten Kalenderwochen zur Beurteilung der Zahlungs-(un-)fähigkeit von Unternehmen
- Diskussion diverser Checklisten zur Beurteilung von Planungen
- Training der Seminarinhalte anhand von praxisorientierten Fallstudien

Hinweis

Dozent: Peter Schaaf (Peter Schaaf & Managementpartner GmbH)

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
BBIH

Preis
800,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Firmenkundenbank Weiterbildung

Fachvertiefungen und Branchenveranstaltungen zur speziellen Firmenkundenbetreuung

Fresh-up: Betriebswirtschaftliches Knowhow zur Beratung meines Firmenkunden auf Augenhöhe

Zielgruppe	Mitarbeitende im gewerblichen Aktivgeschäft, die ihre betriebswirtschaftliche Beratungskompetenz im Kundengeschäft verbessern möchten.
Ihr Nutzen	Trotz immer schlanker werdenden Prozessen ist eine enge Bindung des Firmenkunden an die Hausbank ein zentraler Baustein, künftig mit diesen Kunden partnerschaftlich zum beidseitigen Vorteil einen Mehrwert realisieren zu können. ■ Sie erkennen, wie Sie anhand des Zahlmaterials aber auch anderer, weicher Faktoren Ihren Kunden betriebswirtschaftlich besser verstehen und damit auch beraten können. ■ Sie verstehen seine täglichen Sorgen und Nöte und können diese in einem Gesamtkontext zu einer Bonitätseinschätzung verdichten. ■ Sie gehen auch in gemeinsamen Beratungsgesprächen mit einer steuerlichen Begleitung souverän mit betriebswirtschaftlichen Zahlen und Fragestellungen um.
Inhaltsschwerpunkte	■ Kenne ich meinen Firmenkunden wirklich oder: Welche zentralen Informationen sollten mir als Hausbank vorliegen? ■ Typische Sorgen und Nöte von Unternehmen - Setzt mein Kunde die richtigen Prioritäten? ■ Der souveräne Umgang mit Jahresabschlüssen mittelständischer Unternehmen • Worauf sollte sich der erste Blick richten bzw. welche Fragen sind zu stellen? • Bildet sich das Geschäftsmodell meines Kunden korrekt in den Jahresabschlüssen ab? • Wie kann ich die „Handschrift“ des Bilanzerstellenden richtig lesen? ■ Der souveräne Umgang mit unterjährigen (DATEV-) Auswertungen • Wie kann ich typische Fehlerquellen in der BWA schnell entlarven und wie gehe ich damit um? • Was steht wo? Die richtige Interpretation der Kontenrahmen SKR 03 und SKR 04 • Soll und Haben - lese ich die Summen- und Saldenliste richtig? • Wie kann ich aus einer SuSa den Ergebnisausweis der BWA verproben? ■ Cashflow und Kapitaldienstfähigkeit - Was zeichnet eine nachhaltige Kapitaldienstfähigkeit aus? ■ Stiefkind Controlling und Kalkulation • Warum sollte ich diesen Aspekt in meinen Kundengesprächen regelmäßig thematisieren? • Welche Erkenntnisse kann ich aus der Summen- und Saldenliste über die Kalkulation des Kunden ableiten bzw. diese verifizieren? ■ Vertiefung der Seminarinhalte anhand von praxisorientierten Fallstudien ■ Checklisten zur Interpretation des unterjährigen Datenmaterials
Hinweis	Dozent: Peter Schaaf (Peter Schaaf & Managementpartner GmbH)

Organisatorisches

Termin
12.09. - 13.09.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
FUN

Preis
760,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Dozent(en)
Peter Schaaf

Buchen

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

Zielgruppe	Mitarbeiter/innen 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.
Inhaltsschwerpunkte	■ BilRUG & Co. – die aktuellen Veränderungen im Bilanzrecht ■ Der aktuelle MARisk-Entwurf und die zukünftige Perspektive bei der Prüfung der Kapitaldienstfähigkeit ■ Weitere risikoorientierte strukturelle Veränderungen aus dem MARisk-Entwurf ■ Immobilienkredite – zwischen Sicherheitenbewertung und Verbraucherschutz ■ Unternehmen in Schwierigkeiten – ein weites Feld ständiger rechtlicher Veränderungen (Zahlungsunfähigkeit IDW S11 n.F., Insolvenzanfechtung, Sanierungskonzepte IDW S6 n.F., steuerrechtliche Konsequenzen, neue Sanierungsverfahren usw.)
Hinweis	Dozent: Alexander Terhardt (RDG Management-Beratungen GmbH)

Organisatorisches

Termin
19.06.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
NIK

Preis
400,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Dozent(en)
Alexander Terhardt

Buchen

Das Unternehmer-Jahresgespräch: Mit Systematik zu mehr Erfolg

Zielgruppe	Erfahrene Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen in der Firmenkundenbetreuung sowie deren Führungskräfte
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.
Inhaltsschwerpunkte	■ Ertragssteigerung durch einen strukturierten Vertriebsprozess • Ansatzpunkte zur Effizienzsteigerung • Vorhandene Potenziale künftig besser nutzen ■ Die Gesprächsvorbereitung: Systematik erspart Zeit • Die fachliche Vorbereitung • Die persönliche Vorbereitung • Die Unterlagen ■ Der Unternehmer als Privatperson • Bedarfsfelder • Cross Selling - Ansätze ■ Geschäftspotenziale gezielt ausschöpfen • Instrumente zur Geschäftsintensivierung • Die verkaufsorientierte Bilanzanalyse • Das maßgeschneiderte Angebot ■ Kundenorientierte Gesprächsführung • Unternehmer-Typologie • Kauf-Motive erkennen • Kundenutzen konkret formulieren ■ Trend „Nachhaltigkeit“ • Die Relevanz des Themas • Nachhaltigkeit im Firmenkundengeschäft • Vertriebsansätze ableiten ■ Die Betriebsbesichtigung • Grundlagen • Worauf sollten Sie besonders achten? • Praxis - Checklisten ■ After Sales Service • Zielsetzungen • Kundenbindung stärken • Empfehlungen generieren
Hinweis	Dozent: Prof. Dr. Anton Schmoll

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
UJG

Preis
750,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Existenzgründungskonzepte sicher hinterfragen

Zielgruppe
- Firmenkundenberater/innen
- Gewerbekundenberater/innen
- Mitarbeiter/innnen in der Marktfolge Aktiv

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

Inhaltsschwerpunkte
- Beurteilung von Geschäftsmodellen
- Prüfung der Marktchancen: Marktpotenzial und Abgrenzung der relevanten Zielgruppe
- Bestandteile eines geeigneten Marketing-Mix
- Beurteilung der Unternehmerperson und dessen Motive
- Prüfung der Unternehmensstruktur
- Prüfung der Rentabilität:
  - Wie soll eine fundierte Rentabilitätsplanung aussehen?
  - Welche „Knackpunkte“ sind kritisch zu hinterfragen?
- Prüfung der Liquidität - Finanzbedarfsermittlung
- Plausibilisierung von Finanzplanungen

Hinweis
Dozent: Andreas Kultschytzky (RDG Management-Beratungen GmbH)

Organisatorisches

Termin
12.12. - 13.12.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
EXH

Preis
760,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Buchen

Unternehmensnachfolge

Zielgruppe
Firmenkundenberater/innen

Ihr Nutzen
- Sie kennen die spezifischen Anforderungen im Themenfeldes Unternehmensnachfolge und sind kompetente Gesprächspartner für Nachfolger und übergebende Unternehmen.
- Sie sensibilisieren den Unternehmer für Risiken aus fehlenden Regelungen.
- Sie kennen praxisübliche Verfahren zur Ermittlung des Unternehmenswertes und berücksichtigen das Ergebnis bei anstehenden Übernahmefinanzierungen.

Inhaltsschwerpunkte
- Unternehmensnachfolge - Aufgabe für Mittelstand und Finanzierer
- Zielkonflikte beim Generationswechsel - Herausforderungen und Konsequenzen für die Beteiligten
- Die externe Nachfolge - Methoden zur Ermittlung des Unternehmenswertes und Validierung von Kaufpreisen aus Bankensicht
- Veräußerungsprozesse in der Mittelstandspraxis
- Zahlungsmodelle und Finanzierungsmöglichkeiten
- Besonderheiten der Unternehmensnachfolge als Gründungsmöglichkeit
- Die familieninterne Nachfolge und ihre Besonderheiten
- Rechtliche und steuerliche Grundlagen
- Betriebsw. Aspekte und Planung der Nachfolge
- Nachfolgekonzeption, Gestaltungsvarianten und Planung des Generationswechsels
- Notfallplan B - Umgang mit nicht versicherbaren Risiken
- Rolle des Firmenkundenbetreuers im Rahmen der Nachfolgegestaltung
- Beratung, Dienstleistungen und Planungshilfen für den Unternehmensnachfolger
- Fallstudien

Hinweis
Dozent: Andreas Kultschytzky (RDG Stuttgart-München GmbH)

Organisatorisches

Termin
17.06. - 19.06.2024

Ort
Riedenburg-Buch

Anmelde-Nummer
UNN

Preis
1.040,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Dozent(en)
Andreas Kultschytzky

weitere Termine auf www.abg-bayern.de

Buchen

ABG-Webinar: Automobilwirtschaft 2024

Zielgruppe	■ Firmen- und Gewerbekundenberater/innen ■ Firmenkreditsachbearbeiter/innen
Ihr Nutzen	■ Sie erhalten einen kompakten Überblick über das Branchengeschehen der Automobilwirtschaft bis 2024. ■ Sie erhöhen Ihre Branchenkompetenz für Beratung und Analyse.
Inhaltsschwerpunkte	■ Entwicklung der Industrie von 2019 bis 2024 • Vom Käufer zum Verkäufermarkt und wieder zurück • E-mobilität & Digitalisierung • E-Autoabsatz 2022 – 2024, eine Erfolgsgeschichte? • Restriktive gesetzgeberische Vorgaben (Verbrennerautos) • Ukraine, Inflation, Rezession? ■ Folgen für Automobilhersteller in Deutschland • Produktionskürzungen und Produktionsverlagerung • Aufbau neuer Wertschöpfungsketten für E-Mobilität • Digitalisierung und Direktverkauf ■ Folgen für die Zulieferer in Deutschland • Weg vom Verbrenner - Lieferant für Komponenten von E-Autos • Produktion raus aus Deutschland • Marktaustritte ■ Autohändler in Deutschland inkl. Servicebetriebe • Händlernetze schrumpfen • neuer Wettbewerber, die Hersteller • betriebswirtschaftliche Herausforderungen für Händler • Zwang zur Größe? • Rating durch Banken
Hinweis	Dozent: Klaus Overath (Ifu)

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
BSAW

Preis
200,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Onlineseminar: Branchen-Spot - Gastronomie und Hotellerie

Zielgruppe	■ Firmen- und Gewerbekundenberater/innen ■ Firmenkreditsachbearbeiter/innen
Ihr Nutzen	■ Update des Branchen-Know-How ■ Erhöhung der Branchenkompetenz für Beratung und Analyse ■ Kompakter Überblick über das Branchengeschehen
Inhaltsschwerpunkte	■ Aktuelle Rahmenbedingungen und Erfolgsfaktoren für Gastronomen und Hoteliers ■ Kennzahlen-Analyse ■ Besonderheiten bei der Gastro- und Hotel-Analyse ■ Best-Practice-Beispiele
Hinweis	Referent: Andreas Kultschytzky (RDG Stuttgart-München GmbH)

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
BCGH

Preis
400,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Bauträgerfinanzierungen

Zielgruppe	Führungskräfte und Spezialisten im Firmenkundengeschäft aus Markt und Marktfolge Aktiv mit Erfahrungen im Bauträgergeschäft, sowie Verantwortliche der Innenrevision.
Ihr Nutzen	■ Bauträgerfinanzierungen 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
Inhaltsschwerpunkte	■ Rechtliche Grundlagen ■ Rahmenbedinungen für das Bauträgergeschäft definieren ■ Bauträgerfinanzierung strukturieren ■ Bedingungen und Konditionen gestalten ■ Besicherungsmöglichkeiten beurteilen ■ Handhabung und Überwachung des Engagements ■ Rückführung des Kredits ■ Der notleidende Bauträgerkredit
Hinweis	Dozent: Robert Bayer (Unternehmensberater bankingTeam)

Organisatorisches

Termin
14.10. - 15.10.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
BTF

Preis
760,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Dozent(en)
Robert Bayer

Buchen

Praxisworkshop: Bauträgerfinanzierungen

Zielgruppe	Führungskräfte und Spezialisten im Firmenkundengeschäft aus Markt und Marktfolge Aktiv mit Erfahrungen im Bauträgergeschäft, 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
Inhaltsschwerpunkte	■ Überblick über wesentliche kritische Erfolgsfaktoren in komplexen Bauträgerfinanzierungen ■ Austausch über aktuelle Entwicklungen im Immobilien- und Bauträgerbereich ■ Problemfelder und Lösungsansätze entsprechend der Fragestellungen der Teilnehmer ■ Besprechung und Beurteilung der eingereichten Fälle zur Ableiten von Handlungsempfehlungen
Hinweis	Dozent: Robert Bayer (Unternehmensberater bankingTeam)

Organisatorisches

Termin
26.06.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
PWB

Preis
440,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Dozent(en)
Robert Bayer

Buchen

Beurteilung von Bau- und Bauträgerunternehmen in der Krise

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 Bauträgerverordnung
Inhaltsschwerpunkte	■ Verprobungshilfen für die bilanzierten und unterjährigen halbfertigen Bauleistungen ■ Differenzierung von Vorauszahlungen, Abschlags- und erhaltene Anzahlungen ■ Relevante Ertrags- und Liquiditätskennziffern ■ Branchenvergleich ■ Baukalkulation: Ansätze zur Überprüfung ■ Aufbau einer Baustellenrechnung, projektbegleitende Nachkalkulation ■ Aufbau- und Ablauforganisation mit den in der Praxis häufig auftretenden Fehlern und Versäumnissen
Hinweis	Dozent: Rudi Schumacher (RDG Management- Beratungen GmbH)

Organisatorisches

Termin
11.07. - 12.07.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
BEBB

Preis
760,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Dozent(en)
Rudi Schumacher

Buchen

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

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.

Inhaltsschwerpunkte

Teil 1: Schwerpunkt Früherkennung

- Wirtschaftliche und rechtliche Rahmenbedingungen
- Krisenanzeichen und -ursachen in der Bauträgerfinanzierung
  - Erkennen von Strategie-, Ertrags- und Liquiditätskrise
  - Beispielfälle zu den einzelnen Krisenarten und -ursachen
- Früherkennung von Risikosignalen aus der Bauträgerbilanz
- Nebenabreden – die gängigsten Regelungen
- Rechtliche Risiken bei der Bauträgerfinanzierung

Teil 2: Schwerpunkt Sanierung

- Handlungs- und Sanierungsoptionen bei Bauträgern in der Krise
  - Aktive Unternehmenssanierung, Konsolidierung oder kontrollierter Ausstieg
  - Überbrückungs- und Sanierungskredite
- Sicherheitenverwertung durch Zwangsversteigerung und Zwangsverwaltung
  - Kombination aus Versteigerung und Verwaltung zur Fertigstellung der Baumaßnahmen
- Insolvenzverfahren eines Bauträgers an Hand eines Praxisbeispiels
  - Gewährung eines echten bzw. unechten Massekredits in der (vorläufigen) Insolvenz eines Bauträgers
  - Vor- und Nachteile eines Insolvenzverfahrens

Hinweis

Referent: Thomas Wuschek (SanExpert-Rechtsanwalt)

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
WBS3

Preis
400,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

ABG-Webinar: Die Kreditvergabe an Wohnungseigentümergemeinschaften - Rechtlicher Überblick

Zielgruppe	■ Immobilienfinanzierungsberater ■ Firmenkundenberater ■ Kreditsachbearbeiter ■ Immobilienmakler ■ Wohnimmobilienverwalter
Ihr Nutzen	■ Verständnis für die rechtliche Situation entwickeln ■ Kreditentscheidungen lösungsorientiert vorbereiten und treffen
Inhaltsschwerpunkte	■ Rechtsfähigkeit der WEG ■ Haftung der WEG und der Wohnungseigentümer ■ Titulierung und Vollstreckung ■ Nachschusspflicht ■ Verbrauchereigenschaft ■ Kreditwürdigkeitsprüfung ■ Vorbereitung der Beschlussfassung ■ Ordnungsgemäße Verwaltung und Vertretung der WEG ■ Beschlüsse und Versammlungsprotokoll ■ Kreditsicherheiten
Hinweis	Diese Veranstaltung zahlt mit 1,5 Stunden auf die Fortbildungsverpflichtung für Immobilienmakler gemäß § 34c GewO i. V. m. § 15b Abs. 1 MaBV ein.

Organisatorisches

Termin
24.09.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
WKWR

Preis
200,00 €

Ansprechpartner
Maximilian Höfler

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

Dozent(en)
Matthias Kilian

Buchen

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

Zielgruppe

- Firmenkundenbetreuer/innen
- Mitarbeiter/innen Marktfolge/QSA (Firmenkunden)
- Spezialist/innen Investoren- und Projektfinanzierung bzw. Bauträgergeschäft
- Leiter/innen Firmenkundenbetreuung
- Leiter/innen 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 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.

Inhaltsschwerpunkte

- Finanzierungs- und Strukturierungsoptionen
- Gestaltung einer Konsortialfinanzierung
  - Inhalte und Besonderheiten Term Sheet, Kredit und Konsortialvertrag
- Einsatz von eigenkapitalersetzenden Finanzierungsmitteln/Mezzaninekapital
- Besonderheit - Partiarisches Darlehen
- Covenants - Arten und Einsatzmöglichkeiten
- Umgang mit Strukturierungs- und Bearbeitungsentgelten
- Immobilienspezifische Maßnahmen zur Risikoreduzierung
  - Makro-/Mikroanalyse
  - Mietentwicklung
  - Instandhaltung
  - Altlasten
  - Management
- Plausibilisierung, Validierung, Risikoanalyse und Überwachung
  - Investitionsplan
  - Kostenplanung und Baukostenkalkulation DIN 276 vs. Gewerke
  - externe Projektsteuerung/-controlling
- Leistungsphasen HOAI (0-9 Phasen)
- Nachtragsmanagement
- Zustandsdiagnose - Due Dilligence
- Nutzungsmöglichkeiten (Zweit- oder Drittverwendung)
- Nachhaltigkeitsaspekt

Hinweis

- Kooperationsveranstaltung:
  - Die Veranstaltung wird in Kooperation mit der GenoAkademie GmbH & Co. KG durchgeführt.
  - Ihre Anmeldedaten werden hierzu an die GenoAkademie GmbH & Co. KG weitergeleitet.
  - Die Abrechnung erfolgt über die GenoAkademie GmbH & Co. KG.

Organisatorisches

Termin
17.09. - 18.09.2024

Ort
Baunatal

Anmelde-Nummer
BTFK

Preis
810,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Buchen

Learning Journey: Potentiale des Auslandsgeschäfts aktiv nutzen [Kooperationsveranstaltung]

Zielgruppe

- Zahlungsverkehrsberater/innen
- zukünftige Fachspezialisten Ausland
- Firmenkundenberater/innen

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.

Inhaltsschwerpunkte

- Modul 1: Film (5 Minuten)
  - 7 Firmenkunden unterschiedlichster Größe, die erfolgreich ihr Auslandsgeschäft über eine Volksbank/Raiffeisenbank abwickeln
- Modul 2: Webinar (20.06.2024 von 09:00 - 10:15 Uhr)
  - wesentliche Kennzahlen des Auslandsgeschäftes
  - internationales Geschäft des Firmenkunden
  - Risiken bei der Abwicklung von internationalen Geschäften
  - Rolle Ihrer Bank bei der Begleitung des Firmenkunden
- Modul 3: WBT (60 Minuten)
  - Auslandszahlungsverkehr
  - dokumentäres Auslandsgeschäft
  - Devisengeschäft
  - Außenhandelsfinanzierung
- Modul 4: WBT (45 Minuten)
  - internationale Lieferkette des Kunden
  - passende Finanzlösungen
  - Hilfestellungen bei der Abwicklung des Geschäfts anhand konkreter Beispiele
- Modul 5: Webinar (25.06.2024 von 09:00 - 10:15 Uhr)
  - Überblick über am Markt verfügbare technische Werkzeuge, die Firmenkunden einsetzen:
  - Auslandszahlungsverkehr
  - Devisengeschäft
  - dokumentären Auslandsgeschäft
- Modul 6: Webinar (26.06.2024 von 09:00 - 10:00 Uhr)
  - Zahlen und Fakten zum Außenhandel
  - mögliche Ertragsquellen im Auslandsgeschäft
  - Wettbewerber
  - Datenquellen und Indikatoren für Potenziale
  - Instrumente zur Unterstützung bei der Potenzialerkennung
- Modul 7: Webinar (27.06.2024 von 09:00 - 10:00 Uhr)
  - Überblick über Erträge
  - im Auslandszahlungsverkehr
  - im Devisengeschäft
  - im dokumentären Geschäft
- Modul 8: Webinar (01.07.2024 von 09:00 - 10:15 Uhr)
  - Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung von Kundengesprächen mit der Thematik Auslandsgeschäft.
  - vorhandene Hilfsmittel
  - vorhandene Unterstützungsleistungen der genossenschaftlichen Finanzgruppe
- Modul 9: Webinar (02.07.2024 von 09:00 - 10:00 Uhr)
  - gezielte Fragestellungen, um das Thema Auslandsgeschäft bei Kundengesprächen anzubringen
  - sinnvolle Tipps zur Überleitung an Spezialisten der genossenschaftlichen FinanzGruppe
- Modul 10: WBT (45 Minuten)
  - rechtliche Grundlagen des Auslandsgeschäftes:
  - Außenwirtschaftsrecht, Meldevorschriften
  - Beschränkungen - Embargo und Sanktionen
  - MiFID II
  - PRIIP-Verordnung
  - WpHG

Organisatorisches

Termin
20.06.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
PAZV

Preis
1.275,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

weitere Termine auf www.abg-bayern.de

Buchen

- Modul 11: Webinar (03.07.2024 von 09:00 - 10:00 Uhr)
  - Wettbewerber am Markt
  - ISO 20022
- Modul 12: Film (60 Minuten)
  - zwei praktische Beispiele, wie andere Volksbanken Raiffeisenbanken das Auslandsgeschäft erfolgreich umgesetzt haben
  - Organisationsstruktur
  - Bedeutung von Mentoren im eigenen Haus
  - Workshop zur Strategiefestlegung
  - Nutzung der Mehrwerte über das internationale Netzwerk der DZ BANK
  - Potenzialererkennung
  - Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten
  - Kompetenz am Markt aufzeigen durch geeignete Aktionen
  - Nutzung VR International

Hinweis

- Referenten: Experten der DZ Bank AG
- Kooperationsveranstaltung:
  - Die Learning Journey wird in Kooperation mit der GenoAkademie GmbH & Co. KG durchgeführt.
  - Ihre Anmeldedaten werden hierzu an die GenoAkademie GmbH & Co. KG weitergeleitet.
  - Die Abrechnung erfolgt über die GenoAkademie GmbH & Co. KG.

(Kapital-)Anlagen bei Unternehmen

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.

Inhaltsschwerpunkte

- Best Practice (Diskussion / Erfahrungsaustausch), ergänzt um folgende fachliche Themen:
  - Gründe / Ursachen von Kapitalanlagen im Rahmen der Unternehmenssphäre
  - Steuerliche Behandlung
  - Behandlung von Kapitalanlagen bei der Unternehmensnachfolge
  - Überblick in Frage kommender Anlageprodukte
  - Private oder unternehmerische Kapitalanlage?
  - Optionen zur Organisation der Vermögensberatung in der Firmenkundenbank
  - Gestaltung erfolgsversprechender Zielsysteme
- Weitere Themenwünsche – auf die im Rahmen der Veranstaltung gerne eingegangen werden kann – senden Sie bitte vorab an: Bernd.Orthmann@abg-bayern.de

Hinweis

Dozent: Peter Götzl

Finanzfachwirt (FH), Wirtschaftsmediator (IHK), CFP / CFEP / CEP / EFA mit 15 Jahre Erfahrung mit Aufbau und Leitung von Private Banking in einer Genossenschaftsbank mit der Verantwortung für die Implementierung der Vermögensberatung in der Firmenkundenbank

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
KBU

Preis
400,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Onlineseminar: Unternehmensgelder akquirieren und strukturiert anlegen

Zielgruppe

- Private Banking Berater
- Firmenkundenberater
- Individualkundenberater
- Vermögensberater

Ihr Nutzen

- Erkennen der Bedürfnisse des Unternehmenskunden
- Vermittlung einer strukturierten Ansprache
- Optimierung der Vermögensstruktur des Unternehmenskunden

Inhaltsschwerpunkte

- Unternehmenskunden in der Vermögensbetreuung
- Bedarfserkennung beim Unternehmenskunden
- Vorbereitung und Ansprache
- Die Risk Policy des Kunden
- Produktauswahlprozess für Unternehmenskunden
- Professioneller Portfoliomanagementprozess aus Firmenkundengesichtspunkten

Organisatorisches

Termin
10.10. - 11.10.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
UGA

Preis
760,00 €

Ansprechpartner
Elke Kerschenlohr

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

Dozent(en)
Predrag Popovic

Buchen

ABG-Webinar: Grundlagen zum Konsortialkreditgeschäft

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
Inhaltsschwerpunkte	■ Gründe für Konsortialkredite ■ Unterschiedliche Arten eines Konsortiums ■ Vertragliche Ausgestaltung/ maßgebliche Regelungen von Konsortialverträgen ■ Überblick über Sicherheitenpoolverträge
Hinweis	Dozent: Stefan Kochanski (Rechtsabteilung, GVB)

Organisatorisches

Termin
06.11.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
WKSK

Preis
200,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Dozent(en)
Stefan Kochanski

Buchen

Erfahrungsaustausch: Aktuelle Themen aus der Landwirtschaft

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
Inhaltsschwerpunkte	■ Aktuelle Themen aus der Landwirtschaft ■ Aktuelle Trends und Preise
Hinweis	Durch die Teilnahme an diesem Erfa-Kreis können Sie zusätzlich kostenfrei an unserem Update-Webinar "Aktuelles aus der Landwirtschaft" (WMAL 24001) am 12.07.2024 teilnehmen.

Organisatorisches

Termin
22.11.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
ATL

Preis
400,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Dozent(en)
Robert Högl

Buchen

ABG-Webinar: Aktuelles aus der Landwirtschaft

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

Inhaltsschwerpunkte

- aktuelle Preisentwicklung von Agrar - Commoditis
- Ernteerwartungen
- aktuelles zu Rentenbank Programmen
- Fragen und Wünsche der Teilnehmer
- weitere Themen/Fragen können gerne von den Teilnehmern im Vorfeld eingereicht werden

Hinweis

- Dieses ABG-Webinar ist eine unterjährige Ergänzung zum "Erfahrungsaustausch: Aktuelle Themen aus der Landwirtschaft" (ATL). Für die Teilnehmer des ATL ist dieses Webinar kostenlos.
- Dieses ABG-Webinar kann auch separat gebucht werden.

Organisatorisches

Termin
12.07.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
WMAL

Preis
200,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Dozent(en)
Robert Högl

Buchen

Bonitätsanalyse in der Landwirtschaft

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

Inhaltsschwerpunkte

- Die landwirtschaftliche Bilanz als Hilfsmittel zur Bonitätsanalyse
- Beurteilung der Produktivität und Ertragskraft des landwirtschaftlichen Betriebes
- Vermögens- und Schuldenaufstellung
- Selektion der Stärken und Schwächen des landwirtschaftlichen Betriebes
- Anwendung der landwirtschaftlichen Deckungsbeitragsrechnungen
- Planrechnung (EVR) für Neuinvestitionen
- Heranführung des Kunden an die regelmäßige Liquiditätsplanung
- Cross-Selling mit Hilfe der Bonitätsanalyse
- Bewertung von Sicherheiten

Hinweis

- Dozent:
  - Robert Högl (Volksbank Raiffeisenbank Bayern Mitte eG)
- Bitte mitbringen:
  - zwei (anonymisierte) Jahresabschlüsse aus der Bankpraxis

Organisatorisches

Termin
28.05. - 29.05.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
BLW

Preis
760,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Dozent(en)
Robert Högl

Buchen

Rechtliche, steuerliche und betriebswirtschaftliche Rahmenbedingungen landwirtschaftlicher Betriebe

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

Inhaltsschwerpunkte

- Inhalt, Aufbau und Besonderheiten landwirtschaftlicher Bilanzen
- Analyse von Jahresabschlüssen landwirtschaftlicher Betriebe
- Besonderheiten des landwirtschaftlichen Steuerrechts
- Rechtsformen in der Landwirtschaft und deren steuerliche Auswirkungen
- Deckungsbeiträge bei verschiedenen Betriebszweigen
- Bonitätsprüfung und Ermittlung des Kapitaldienstes

Hinweis

- Referenten:
  - Robert Högl
  - Erfahrene Spezialisten aus dem Bereich Landwirtschaft und Agrar
- Bitte mitbringen: zwei (anonymisierte) Jahresabschlüsse aus der Bankpraxis

Organisatorisches

Termin
02.12. - 06.12.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
LWS

Preis
1.490,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Dozent(en)
Robert Högl

Buchen

Erfahrungsaustausch: Landwirtschaft

Zielgruppe

Vorjahres Teilnehmerinnen und Teilnehmer aus dem Seminar "Rechtliche, steuerliche und betriebswirtschaftliche Rahmenbedingungen landwirtschaftlicher Betriebe" (LWS)

Ihr Nutzen

- Sie erhalten Beratungs- und Bearbeitungstipps von landwirtschaftlichen Kunden.
- Sie bringen aktuelle Kundenfälle (anonymisiert) mit und besprechen diese in der Gruppe.
- Sie tauschen Erfahrung mit Agrarberatern und Agrarsachbearbeitern aus.

Inhaltsschwerpunkte

Erfahrungsaustausch ehemaliger Teilnehmer des Seminars "Rechtliche, steuerliche und betriebswirtschaftliche Rahmenbedingungen landwirtschaftlicher Betriebe".

Hinweis

- Bitte bringen Sie anonymisierte, aktuelle Kundenfälle mit.

Der Erfahrungsaustausch lebt von den Themen der Teilnehmenden. Bitte senden Sie Ihre Themenwünsche bis spätestens zwei Wochen vor der Veranstaltung per Mail an sabrina.waldhier@abg-bayern.de

- Dozent: Robert Högl, Volksbank Raiffeisenbank Bayern Mitte eG

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
ELWS

Preis
400,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Firmenkunden-Banking für Familienunternehmen: Die entscheidenden Faktoren in der ganzheitlichen Beratung familiengeführter Unternehmen

Zielgruppe

- Firmenkundenberater/innen
- Vermögensmanager/innen
- Mitarbeiter/innen in der Marktfolge

Ihr Nutzen

- Sie erhalten ein grundlegendes Verständnis für die Eigenheiten familiengeführter Betriebe und können diese "Regeln" im eigenen Sinne zur effektiven Kundenbindung zu nutzen.
- Das Seminar bietet einen aufschlussreichen „Blick hinter die Kulissen“ und gibt Ihnen die nötigen Werkzeuge an die Hand, um zu erfolgreichen Unternehmer-Verstehern zu werden.

Inhaltsschwerpunkte

- Der Unternehmer, die unbekannte Spezies
  - Wie ticken Unternehmer und was ist ihnen wichtig?
  - Wem vertrauen sie und welche Prioritäten setzten sie?
  - Was sind die 6 Bausteine des Unternehmerdaseins?
- Das Umfeld des Unternehmers: Oft vernachlässigt, jedoch entscheidend
  - Wer sind die Player und wer entscheidet was?
  - Wen muss man kennen und rechtzeitig in Gespräche mit einbeziehen?
- Ganz besondere Dynamiken kennen und synergetisch nutzen
  - Welche Dynamiken dominieren zwischen Familie und Unternehmen?
  - Welche Wechselwirkungen zwischen Nachfolgeplanung, Notfallmanagement und Vermögen gilt es zu berücksichtigen?
- Ganzheitlich kompetent und wertvoll für Ihre Unternehmerkunden
  - Welche weiteren Themenkomplexe sind für den Unternehmer aktuell relevant?
  - Was sind die entscheidenden Faktoren von aktuellen Entwicklungen wie der Digitalisierung und Individualisierung?
  - Welchen Einfluss haben moderne Arbeitswelten auf den Unternehmer?

Hinweis

Dozent: Dirk Wiebusch, Geschäftsführer (Institut für UnternehmerFamilien)

Organisatorisches

Termin
28.11. - 29.11.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
MFU

Preis
890,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Dozent(en)
Dirk Wiebusch

Buchen

Private Banking für Unternehmerfamilien

Zielgruppe	Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus den Bereichen: Private Banking, Vermögensberatung, Vermögensmanager Firmenkunden, Generationenmanagement sowie deren Führungskräfte
Ihr Nutzen	■ Sie kennen die persönlichen Ansprüche und Bedürfnisse eines Unternehmers und seiner Familie und wissen diese gezielt zu bedienen. ■ Sie verstehen die Besonderheiten in Familienunternehmen und bringen sich strategisch optimal in Stellung für eine nachhaltige Beratung und Kundenbeziehung.
Inhaltsschwerpunkte	■ Der Unternehmer im Privatkunden – der Privatkunde im Unternehmen • Was sind die Grundsätze und Besonderheiten des erfolgreichen Vermögensmanagements für Unternehmerfamilien? • Welches sind die entscheidenden Erfolgsfaktoren für ein nachhaltig ertragreiches Private Banking für Unternehmer? ■ Den Unternehmer verstehen, privat und geschäftlich. • Warum trennen Unternehmer ihre privaten und geschäftlichen Bankbeziehungen? • Wie kann eine strategische Kundenanalyse und optimierte Gesprächsvorbereitung effektiv und zeiteffizient umgesetzt werden? ■ Ein schmaler Grat, souverän gemeistert • Wie geht man als Beraterin oder Berater damit um, wenn das eigene Institut auf der Firmenseite ins Risiko geht, während Wettbewerber das risikolose Provisionsgeschäft auf der Vermögensseite abgreifen? • Von Krieg bis Zinsanstieg: Welche Risiken und immensen Chancen ergeben sich aus den aktuellen Rahmenbedingungen und wie können diese ideal genutzt werden? ■ Als Private-Banking-Berater: Potenziale erkennen und nutzen • Wie überzeuge ich Firmenkundenberater, dass sie mich mit zum Kunden nehmen? • Wie führe ich als Private Banker Gespräche mit Unternehmern erfolgreich? • Welche Cross-Selling-Ansätze gibt es und wie spricht man den Unternehmer gewinnbringend auf sein Vermögens- und Generationenmanagement an?
Hinweis	Dozent: Dirk Wiebusch, Geschäftsführer (Institut für UnternehmerFamilien)

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
PBUN

Preis
890,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

ABG-Webinar: "Crashkurs Risiko" für Gewerbe- und Firmenkundenberater

Zielgruppe	Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in der Gewerbe- und Firmenkundenberatung
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 von den Krisensymptomen über Risiken beim Geschäftsmodell bis zur Auswertung 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.
Inhaltsschwerpunkte	Modul 1: ■ Typischer Verlauf einer Unternehmenskrise ■ Besonderheiten des Krisenverlaufs in der Corona- und Ukraine-Krise ■ Wie erkenne ich Risikofaktoren? Krisenfrüherkennung ■ Wie gehe ich damit um? z.B. Dauerüberziehung ■ Psychologische Kenntnisse zur Beurteilung der Unternehmerpersönlichkeit ■ Verändertes Bank- und Kundenverhalten in der Krise ■ Krise und Risikofrüherkennung ■ Risikomerkmale/ Quellen für Krisenfrühwarnindikatoren ■ Kontoentwicklung bis zur Kontoüberziehung Modul 2: ■ Betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA) als Frühindikatoren ■ Analyse der Wertschöpfungskette gibt Struktur für die Risikobeurteilung ■ Beurteilung des Geschäftsmodells und Managements ■ Kennzahlen zur Erkennung der Widerstandsfähigkeit eines Unternehmens ■ Kreditentscheidungen im Spannungsfeld von Fortführung oder Abwicklung ■ Plausibilisierung von Liquiditätsplanung inkl. möglicher Planungsfehler ■ Dokumentation der Kreditentscheidung
Hinweis	Referent: Thomas Wuschek, Rechtsanwalt, M.B.A., SanExpert-Rechtsanwalt

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
WCKR

Preis
375,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

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

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.
Inhaltsschwerpunkte	■ "Alarmzeichen“ im Geschäftsverkehr ■ Krisendefinition, typischer Krisenverlauf und Branchen ■ Kontoentwicklung bis zur Kontoüberziehung ■ Verändertes Bank- und Kundenverhalten in der Krise ■ Gewinn- und Verlustrechnung und Betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA) als Frühindikatoren ■ Häufige Krisen- und Insolvenzursachen, Corona-Einflüsse, tragfähiges Geschäftsmodell
Hinweis	Dozent: Thomas Wuschek, SanExpert-Rechtsanwalt

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
WKRG

Preis
200,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Onlineseminar: Indikatoren aus dem unterjährigen Zahlenmaterial von Unternehmen als potenzielle Krisenhinweise

Zielgruppe	Mitarbeitende im gewerblichen Aktivgeschäft, die bereits über Kenntnisse bezüglich der Interpretation des unterjährigen (DATEV-) Datenmaterials verfügen.
Ihr Nutzen	Aktuell gilt es, auf viele gesamtwirtschaftliche Aspekte wie bspw. steigende Energie- und Zinskosten, Veränderungen der Kaufkraft, Lieferkettenthematik usw. professionelle Antworten zu finden: ■ Sie nutzen die unterjährigen Daten gezielt zur Krisenprävention bzw. Krisenfrüherkennung für Kunde und Kreditinstitut. ■ Sie trainieren, welche Benchmarks an das unterjährige Zahlenmaterial frühzeitig zu stellen sind und anhand welcher Positionen des DATEV-Satzes und dort wiederum insbesondere der Summen- und Saldenliste Sie mögliche Krisenindikatoren erkennen können.
Inhaltsschwerpunkte	■ Fresh up: Grundlagen der unterjährigen Buchführung • Aus welchen Komponenten setzt sich ein Standard (DATEV-) Satz zusammen? • Von Soll an Haben - Check-up der Buchführungskenntnisse • Erste Indikatoren zur Beurteilung der Datenqualität des unterjährigen Datenmaterials ■ BWA und Vorjahresvergleich ein schneller Blick zur Krisenprävention? ■ Die Summen- und Saldenliste als Basis zur Krisenerkennung • Typische Fehlerquellen bei der Interpretation der betriebswirtschaftlichen Auswertung • Die Kontenrahmen SKR 03 bzw. SKR 04 - Gemeinsamkeiten bzw. Unterschiede • Typische Fehlerquellen bei der Interpretation der Summen- und Saldenliste ■ Der schnelle Blick: Anhand welcher Punkte kann mein Kunde bezüglich potenzieller Krisenindikatoren abgeklopft werden? ■ Die Debitoren- bzw. Kreditorenliste - ein unterschätztes Medium ■ Welche ergänzenden Unterlagen des DATEV-Systems helfen mir zur Beurteilung meines Kunden in Krisensituationen (u.a. OPOS-Liste, Wertenachweis, Entwicklungsübersicht) und welche Besonderheiten sind bei Handel-, Produktions- bzw. Dienstleistungsunternehmen zu beachten? ■ Anhand welcher Punkte des unterjährigen Datenmaterials kann die Liquiditätssituation des Kunden beurteilt werden? ■ Das Problem der Abschlagszahlungen oder: Sind Akontos ein Krisenindikator? ■ Die Benchmark: Welche Qualitätsanforderungen sollte der unterjährigen Datensatz - insbesondere die SuSa - erfüllen? ■ Vertiefung der Seminarinhalte anhand von praxisorientierten Fallstudien ■ Checklisten zur Interpretation des unterjährigen Datenmaterials
Hinweis	Dozent: Peter Schaaf (Peter Schaaf & Managementpartner GmbH)

Organisatorisches

Termin
26.08.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
IUK

Preis
400,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Dozent(en)
Peter Schaaf

Buchen

Ausgewählte Aspekte der Kreditwürdigkeitsprüfung in Krisensituationen

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.

Inhaltsschwerpunkte

- Vorbereitende Schritte der Kreditwürdigkeitsprüfung in Krisensituation
- die Ausgangssituation (Gründe und Entstehung von Unternehmenskrisen und deren Erkennung durch die Hausbank)
- Ableitung eines Anforderungsprofils der notwendigen Unterlagen zur Bonitätsbeurteilung
- Analyse der Ist-Situation – Wie schlimm ist es wirklich?
  - typische Risikomerkmale und Risikoindikatoren in Jahresabschlüssen von „Krisenunternehmen“
  - Anforderungen unterjähriger (DATEV-) Zahlen und deren Interpretation
  - Sonstige Fehlerquellen und Indikatoren zur Beurteilung der Qualität der Unterlagen
  - Checklisten für unterjährige Daten
- Kapitaldienstfähigkeitsberechnung versus tatsächliche Liquiditätssituation
  - Was sagen Cashflow und Kapitaldienstfähigkeitsberechnung eigentlich aus?
  - Verifizierung der Kapitaldienstberechnung mit der Kontoentwicklung
  - Kapitalflussrechnung
  - Einschätzung der (historischen) Kapitaldienstfähigkeit
  - (pragmatische) Ermittlung des Finanzbedarfs in Krisen- und Überziehungssituationen
- Die Betrachtung der Zukunft
  - Was sind die wesentlichen Erfolgsfaktoren von Unternehmen?
  - Planung der Unternehmenszukunft: Vereinfachte Ertragshochrechnung, Erste Plausibilisierung mit Hilfe der Gewinnschwellenrechnung
  - (pragmatische) Ableitung und Verifizierung einer Plan-Kapitaldienstberechnung
  - Abschließende Einschätzung (Votierung)
- Training der Seminarinhalte anhand von praxisorientierten Fallstudien

Hinweis

Dozent: Peter Schaaf (Peter Schaaf & Managementpartner GmbH)

Organisatorisches

Termin
27.05. - 28.05.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
AAKK

Preis
760,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Dozent(en)
Peter Schaaf

Buchen

Jahresabschlussanalyse effektiv: Gestaltung und Manipulation

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

Inhaltsschwerpunkte

- Beurteilung der legalen Bilanzierungs- und Bewertungsspielräume in der Handels- und Steuerbilanz anhand der aktuellen Gesetzgebung
- Grauzonen der Bilanzierung zwischen Legalität und Illegalität
- Unterscheidung bilanzpolitischer Möglichkeiten nach Handels- und Produktionsunternehmen
- Verprobungstechniken für den „richtigen“ Gewinnausweis
- Kennzahlenanalyse als Hilfsinstrument
- Beispiele der Bilanzmanipulation im Mittelstand
- Umgang mit „entlarvten“ Jahresabschlüssen

Hinweis

Dozent: Andreas Kultschytzky (RDG Stuttgart-München GmbH)

Organisatorisches

Termin
14.11. - 15.11.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
JAGM

Preis
760,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Dozent(en)
Andreas Kultschytzky

Buchen

Onlineseminar: Intensivbetreuung von Firmenkunden

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.

Inhaltsschwerpunkte

- Aufzeigen von Handlungsoptionen in der Intensivbetreuung von Gewerbe- und Firmenkunden
  - Welche Maßnahmen können noch in der Intensivbetreuung ergriffen werden?
  - Wann ist die Engagementabgabe in die Sanierung sinnvoll?
  - Welche Kompetenzregelungen sind in der Intensivbetreuung zielführend?
- Anforderungen an ein (externes) Intensivkonzept durch einen Unternehmensberater
  - Was sind die Mindestinhalte eines Intensivkonzepts?
  - Wie unterscheidet sich ein Intensivkonzept von einem Sanierungskonzept?
  - Ist auch bei einem Intensivkonzept eine Anlehnung an den IDW S 6 zielführend?
- Merkmale und Besonderheiten eines Intensivkonzeptes
  - Was sind die besonderen Merkmale derartiger Konzeptionierungen?
  - Standards bei der Konzepterstellung – Orientierung an IDW S 6 sinnvoll?
  - Bringt der neue IDW S 6 von August 2018 Erleichterungen mit sich?
  - Ist der neue IDW S 6 praxistauglich?
- Angemessene Einbeziehung der Erkenntnisse aus Forbearance-Maßnahmen in die Früherkennung von Risiken, Intensivbetreuung, Risikoklassifizierung und bei der Bildung der Risikovorsorge

Hinweis

Dozenten:

- Thomas Wuschek (SanExpert-Rechtsanwalt)
- Ulrich Suttmeyer (AMB Aktive Management Beratung GmbH)

Organisatorisches

Termin
07.11.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
IFK

Preis
490,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Dozent(en)
Thomas Wuschek, Ulrich Suttmeyer

Buchen

Umgang mit Unternehmern in der Krise - Sanierungsgespräche fundiert und erfolgreich führen

Zielgruppe

- Firmen- und Gewerbekundenbetreuer/innen
- Mitarbeiter/innen aus den Bereichen Intensivbetreuung, Sanierung und Abwicklung sowie deren Führungskräfte

Ihr Nutzen

- Sie kennen typische Verhaltensweisen der Unternehmer und Mitarbeiter während einer Unternehmenskrise und deren Auswirkungen auf die Kommunikation mit der Bank.
- Sie verwenden Beurteilungs- und Kommunikationstechniken um die Voraussetzungen für erfolgreiche Krisengespräche und Sanierungsentscheidungen zu schaffen.

Inhaltsschwerpunkte

- Vorbereitung von Sanierungsentscheidungen und Sanierungsgesprächen
  - Bewertung der Ausgangssituation
  - Gewichtung von Informationen
  - Sanierungsphasen im Überblick
  - Abwicklung versus Unternehmensfortführung
  - Entscheidungsmatrix
- Typisches Unternehmerverhalten
  - Verhaltensmuster und die Folgen
  - Ursachen
  - Taktik des Rollenspiels
  - Chancen und Risiken verschiedener Unternehmertypen
- Krisenbewältigung aus Unternehmersicht
  - Vorwärtsstrategie als Allheilmittel
  - Unternehmer als Sanierungsmotor
- Kommunikation zwischen Hausbank und Unternehmen
  - Sprachenabgleich
  - Bankenreporting: Inhalte und Aufbau
  - Vorteile als Motiv für den Unternehmer
- Das Sanierungsgespräch
  - Gesprächsebenen und Gesprächspartnertypologien
  - Gesprächsstruktur, die einzelnen Phasen
  - Konfliktbehandlungstechnik und Lösungsmatrix
  - Gesprächssteuerung / Talkmodell
- Verhaltensänderung
  - Phasen des Veränderungsprozesses
  - Eingriffsmöglichkeiten
  - Folgen bei der Maßnahmenumsetzung
- Beurteilung der Veränderungsbereitschaft
  - Schicksal oder innere Einstellung
  - Betriebsklima und Unternehmenskultur als Erfolgsfaktor
  - Veränderungsmethoden
- Fallbeispiele: Der Betonkopf und der Macher

Hinweis

Dozent: Stephan Glauer (Assessor jur.)

Organisatorisches

Termin
20.11. - 21.11.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
KVI

Preis
790,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Dozent(en)
Stephan Glauer

Buchen

SCHUFA-Praxisworkshop: SCHUFA-Beauftragte

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

Inhaltsschwerpunkte

- Datengrundlage und Herkunft der SCHUFA-Daten B2C und B2B
- Rechtliche Rahmenbedingungen
- Bestandskunden versus Neukunden
- B2C Nachmeldungen und B2B Monitoring
- Erst- und Folgemeldungen / Meldepflichten
- Meldeautomation in Agree21
- Adressthematik z.B. Postrückläufer
- Umgang mit Freiberuflern, Gewerbetreibenden, eingetragenen Kaufmann, GbR juristischen Personen
- SCHUFA-Scores
- Umgang mit Basis- und Pfändungsschutzkonten
- Identitätsvorbehalt und die richtige Vorbehaltsbearbeitung
- Serviceinformationen - was ist zu tun?
- Fehler und Hinweise aus der Praxis und deren Lösungsansätze
- Umgang mit Kundenreklamationen
- SCHUFA-Campus
- Behandlung fallbezogener Fragestellungen der Teilnehmerinnen une Teilnehmer

Hinweis

Dozenten: Schulungsreferenten der Schufa

- Mareike Klahr
- Michael Susewind

Organisatorisches

Termin
13.11.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
SPSB

Preis
400,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Dozent(en)
Michael Susewind, Mareike Klahr

Buchen

SCHUFA-Praxisworkshop: SCHUFA Themen im Bereich Abwicklung

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

Inhaltsschwerpunkte

- Meldeverfahren von Zahlungsstörungen
- Datengrundlage und Herkunft der SCHUFA-Daten
- Informationsbeschaffung in agree21 - schnell und effizient
- Rechtliche Voraussetzungen zur Meldung nach DSGVO
- Optimierung der Meldequalität
- Besonderheiten Speicherfristen, Merkmale und deren Bedeutung
- Erst- und Folgemeldungen an die SCHUFA
- Fehlerhinweise aus der Praxis, Lösungsansätze
- Eigene Meldungen kontrollieren
- Anfragen / Meldungen im Eigentümerverbund
- Zusammenarbeit mit Inkassounternehmen
- Adressthematik z.B. Postrückläufer
- SCHUFA-Campus
- Behandlung fallbezogener Fragestellungen der Teilnehmenden

Hinweis

Dozenten: Schulungsreferenten der Schufa

- Mareike Klahr
- Michael Susewind

Organisatorisches

Termin
14.11.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
SPEK

Preis
400,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Dozent(en)
Mareike Klahr, Michael Susewind

Buchen

SCHUFA-Praxisworkshop: Themen im Firmenkundenbereich

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.
Inhaltsschwerpunkte	■ Wissenswertes rund um die SCHUFA und die Unternehmensdatenbank ■ Verstehen einer Auskunft ■ Unterstützung bei Ihrer Melde-, Daten- und Beratungsqualität ■ Richtig anfragen und melden bei Gewerbetreibenden, Freiberuflern und Selbstständigen ■ SCHUFA-Hinweislösung nach DS-GVO ■ Scoring für Firmenkunden und der Bonitätsindex der Unternehmensdatenbank ■ SCHUFA-Wirtschaftsauskünfte in agree21 ■ Firmenkundenmonitoring ■ Erfüllung regulatorischer Anforderungen z.B. GWG, KYC, Analysen
Hinweis	Dozenten: Experten der SCHUFA

Organisatorisches

Termin
18.09.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
SPFG

Preis
400,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Buchen

Onlineseminar: Bildung von Kreditnehmereinheiten und Gruppen verbundener Kunden

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.
Inhaltsschwerpunkte	■ Die Kreditnehmereinheit nach § 19 Absatz 2 KWG (Millionenkredite) • Beherrschender Einfluss und seine unterschiedlichen Ausprägungen • Die Berechnung von Mehrheiten in besondere Fällen • Paritätische Beteiligungen • Personengesellschaften in der Kreditnehmereinheit – Behandlung von KG, GbR und stillen Beteiligungen • Besonderheiten bei Konzernen ■ Die Kreditnehmereinheit nach § 19 Absatz 3 KWG (Großkredite, Offenlegung, Organkredite) / „Gruppe verbundener Kunden“ • Was ist „Kontrolle“? • Behandlung von Personengesellschaften • Einbezug und Privilegierung öffentlicher Stellen • Der Risikoverbund in seiner aktuellen Interpretation Das Seminar verschafft einen Überblick über die Voraussetzungen und die Anwendungen in unterschiedlichen Konstellationen – unabhängig von der EDV-seitigen Umsetzung. Diese wird im Seminar nicht thematisiert.
Hinweis	■ Bitte beachten Sie, die technische Umsetzung in agree21 ist nicht Bestandteil dieses Seminars. ■ Auch möchten wir Sie auf unser Seminar "Bildung von Gruppen verbundener Kunden gemäß Art. 4 Abs. 1 Nr. 39 CRR sowie von Kreditnehmereinheiten nach § 19 Abs. 2 KWG" (KNE 25001) hinweisen.

Organisatorisches

Termin
23.09.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
BKNE

Preis
400,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Dozent(en)
Torsten Schimmel

Buchen

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

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.
Inhaltsschwerpunkte	■ Anforderungen der MaRisk an die Einschätzung der Kapitaldienstfähigkeit ■ Aufsichtliche Grundlagen zu den ESG-Faktoren ■ Nachhaltigkeitsrisiken als wesentlicher Risikofaktor ■ Analyse der Kapitaldienstfähigkeit ■ Strukturierung der Beurteilung der Kapitaldienstfähigkeit ■ Transitorische und physische Risiken im Firmenkundenkreditgeschäft ■ Cash-Flow-Ermittlung ■ Finanzkennzahlen bei der Beurteilung der Kapitaldienstfähigkeit ■ Planungsrechnungen bei der Kapitaldienstprüfung
Hinweis	Dozent: Thomas Wuschek (San Expert-Rechtsanwalt)

Organisatorisches

Termin
24.07.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
WBEB

Preis
200,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Dozent(en)
Thomas Wuschek

Buchen

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

Zielgruppe	Mitarbeiter/innen 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.
Inhaltsschwerpunkte	■ Photovoltaik: • EEG-Vergütung: neue Vergütungstatbestände, neue Vergütungshöhe und -voraussetzungen; Praxisprobleme wie Netzanschluss; Austausch von Modulen etc. • Ausschreibungsvergütung: Ablauf des Verfahrens, Voraussetzungen, Fallstricke ■ Wärmeversorgung (Nahwärme): • Zulässiger Inhalt Wärmeliefervertrag; warum viele Verträge unwirksam sind • Leitungsrechte und deren Sicherung, Nutzung kommunaler Wege, Nutzungsentgelt ■ Biogas: • Zukunftskonzepte für bestehende Biogasanlagen (Hochflexibilität, Erschließung neuer Wärmesenken, Biomethanaufbereitung etc.) • Neue Güllekleinanlagen als Zukunftsoption? • Zweite Vergütungsperiode über die Ausschreibung – Möglichkeiten und Grenzen ■ Windenergie: • Neuer rechtlicher Rahmen in Bayern: die modifizierte 10-H-Regelung • Komplett neuer bundesrechtlicher Rahmen: Änderungen im Naturschutz, Baurecht, Immissionsschutzrecht etc. • Die Ausschreibungsvergütung nach EEG ■ Eigenversorgung und Direktverkauf von Strom an Dritte: • Rechtliche Möglichkeiten und Grenzen • Preisbestimmung – welche Abgaben/Kosten kommen hinzu? • Leitungsrechte und Absicherung derselben
Hinweis	Der Referent Dr. Helmut Loibl befasst sich sein gut 25 Jahren hochspezialisiert mit dem Rechtsrahmen für EEG-Anlagen, insbesondere Wind-, PV- und Biogasanlagen. In dieser Zeit hat er zusammen mit seinem Anwaltsteam bundesweit viele Tausend EEG-Projekte begleitet und betreut, so dass er im Rahmen seines Vortrags vor allem auf viele Praxisbeispiele eingehen kann.

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
AREE

Preis
420,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

ABG-Webinar: Neue Immobilien-GbR ab 01.01.2024 in der Finanzierungspraxis

Zielgruppe	Mitarbeitende in der ■ Marktfolge Aktiv Kredit ■ Gewerbe- und Firmenkundenbetreuung ■ Intensiv- und Sanierungsbetreuung ■ Kreditrevisoren
Ihr Nutzen	■ Sie erfahren, welche Auswirkungen das Gesetz zur Modernisierung des Personengesellschaftsrechts (MoPeG) auf die Kredit- und Ihre Prüfungspraxis sowie die Kreditprozesse hat. ■ Sie erhalten einen Überblick zu den wesentlichen Fragestellungen im Zusammenhang mit dem Immobilienerwerb/-verkauf einer GbR, Kredit- und Sicherheitenverträge und welche wichtigen Weichen vorab für die Bestands-GbR gestellt werden sollten.
Inhaltsschwerpunkte	Die neue „Immobilien-GbR“ – Auswirkungen und Besonderheiten im Kreditgeschäft ■ Künftige Änderungen beim Immobilienkauf/-verkauf einer GbR („Neu-GbR“ und „Bestands-GbR“)“ ■ Auswirkungen auf Kreditvertragspraxis (u. a. Darlehensnehmer, Haftung) ■ Immobilien-GbR künftig Verbraucher (§13 BGB) oder Unternehmer (§ 14 BGB)? ■ Handlungserfordernisse für grundpfandrechtliche Besicherung und Sicherheitenverträge (Immobilienerwerb durch „Neu-GbR“; Immobilienerwerb-/verkauf durch eine bereits bestehenden im Grundbuch eingetragenen GbR - Bestands-GbR) ■ Handlungsempfehlungen fürs Bestandsgeschäft
Hinweis	Es handelt sich um zwei Module mit à 90 Minuten.

Modul 1: 16.01.2024 von 10.00 - 11.30 Uhr

Modul 2: 22.01.2024 von 10.00 - 11.30 Uhr

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
WGBR

Preis
375,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Trends im Auslandsgeschäft: Die Formatmigration ISO20022 und die Auswirkungen auf das Firmenkundengeschäft in der genossenschaftlichen Finanzgruppe

Zielgruppe

- Firmenkundenbetreuer/-innen
- ZV-Experten
- Auslandsfachberater/-innen

Ihr Nutzen

- Sie erfahren welche Trends und Entwicklungen es im Auslandsgeschäft gibt, wie sich der Wettbewerb positioniert und was es mit der Migration auf den Formatstandard ISO 20022 auf sich hat.
- Sie erkennen die Auswirkungen der Formatmigration auf Ihr Haus und auf Ihre Firmenkunden und welche Chancen damit verbunden sind.
- Sie lernen die aktuellen Rahmenbedingungen im Auslandsgeschäft und die künftigen Entwicklungen kennen.
- Sie verstehen die Auswirkungen internationaler Initiativen auf das Firmenkundengeschäft der Volksbanken Raiffeisenbanken.

Inhaltsschwerpunkte

- Überblick über die aktuellen Rahmenbedingungen und Trends im Auslandsgeschäft
- Analyse der unterschiedlichen Wettbewerber und deren Marktantritt
- Entwicklungen im Korrespondenzbankengeschäft
- Anforderungen nach Standardisierung und insbesondere auf dem Standard ISO 20022 und der Auswirkungen auf die Firmenkunden der Volksbanken Raiffeisenbanken
- Ausblick künftiger Entwicklungen

Hinweis

Referenten:

- Ulrich Loof

DZ BANK AG

Transaction Management

Lösungen Firmenkundengeschäft

- Nina Frohnweiler

DZ BANK AG

Transaction Management

Lösungen Firmenkundengeschäft

Termin:

07.03. - 08.03.2024

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
ISO

Preis
590,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

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

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).
Inhaltsschwerpunkte	■ Beispielfälle über Szenarien Darstellung, Sensitivitätsanalysen für Bilanzierungspflichtige, BWA und EÜR-Rechnungsersteller ■ Break-Even Berechnung und Mindestumsatzplanung ■ Behandlung von Besonderheiten bei der Ermittlung von den unterschiedlichsten Cashflows in der nachhaltigen Gesamtkapitaldienstbetrachtung (erfolgs- und finanzwirtschaftlich, zukunftsbezogen) ■ Maßgebliche Planungsparameter, z. B. • Cashflow aus lfd. Geschäftstätigkeit • Veränderungen von Ertrags- und Aufwandsgrößen • Liquiditätsbetrachtungen über Working Capital-Bedarf • Investitionen mit notwendigem Eigenmittelbindungsansatz • Entnahmen und Ausschüttungen • DSCR-Schuldendienstdeckungsgrad • dynamischer Verschuldungsgrad, maximale Verschuldungskapazität • Debitoren/Kreditoren Cash Effekt ■ Kapitalflussrechnung nach DRS 21 unter kritischer Würdigung von Wandlungsprozessen ■ Auslegung der Öffnungsklausel für Ausnahmeregelungen für die Kreditvergabe an Kleinst- und Kleinunternehmen
Hinweis	Dozent: Andreas Ackermann (GVB)

Organisatorisches

Termin
03.06.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
SZSM

Preis
400,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Dozent(en)
Andreas Ackermann

Buchen

ABG-Webinar: Finanzierung Erneuerbarer Energien – Photovoltaik

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.
Inhaltsschwerpunkte	■ Grundlagen und Definitionen bei der Finanzierung von Photovoltaikprojekten ■ Ansätze zur Wirtschaftlichkeitsberechnung entsprechender Projekte ■ Finanzierungsbeispiele aus der Praxis
Hinweis	Dozenten: ■ Daniel Caspari (Bereich Prüfung und Betreuung W&D, GVB) ■ Christian Haberger (Vertriebsdirektor Firmenkunden, VR-Bank Rottal-Inn eG) ■ Tobias Schaer (Firmenkundenberater, VR-Bank Rottal-Inn eG)

Organisatorisches

Termin
20.12.2024

Ort
Aufzeichnung (Digital)

Anmelde-Nummer
WFEP

Preis
200,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Buchen

ABG-Webinar Finanzierung Erneuerbarer Energien - Nahwärme

Zielgruppe	■ Vorstände ■ Firmenkundenberaterinnen und Firmenkundenberater ■ Firmenkreditsachbearbeiterinnen und Firmenkreditsachbearbeiter
Ihr Nutzen	■ Sie erhalten einen Überblick zu den Grundlagen der Nahwärme. ■ Sie bekommen Einblick in die speziellen Parameter und Begriffe im Rahmen der Finanzierung von Nahwärmeprojekten. ■ Sie erfahren, welche besonderen Analysen erforderlich sind, um Nahwärme im Tagesgeschäft zu bewerten. ■ Praktiker mit großer Erfahrung stellen ihre Herangehensweise an die Bewertung und Finanzierung von Anlagen unterschiedlicher Größenordnung vor.
Inhaltsschwerpunkte	■ Grundlagen und Definitionen bei der Finanzierung von Nahwärmeprojekten ■ Ansätze zur Wirtschaftlichkeitsberechnung entsprechender Projekte ■ Finanzierungsbeispiele aus der Praxis
Hinweis	Dozenten: ■ Daniel Caspari (Bereich Prüfung und Betreuung Ware & Dienstleistung, GVB) ■ Max Riedl (Bereich Prüfung und Betreuung Ware & Dienstleistung, GVB) ■ Mario Hilpert (Firmenkundenbetreuer, VR Bank im südlichen Franken eG)

Organisatorisches

Termin
20.12.2024

Ort
Aufzeichnung (Digital)

Anmelde-Nummer
WFEN

Preis
200,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Buchen

ABG-Webinar: Finanzierung Erneuerbarer Energien – Windkraft (Aufzeichnung)

Zielgruppe

- Vorstände
- Firmenkundenberaterinnen und Firmenkundenberater
- Firmenkreditsachbearbeiterinnen und Firmenkreditsachbearbeiter

Ihr Nutzen

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

Inhaltsschwerpunkte

- Grundlagen und Definitionen bei der Finanzierung von Windkraftprojekten
- Ansätze zur Wirtschaftlichkeitsberechnung entsprechender Projekte
- Finanzierungsbeispiele aus der Praxis

Hinweis

- Aufzeichnung des ABG-Webinars "Finanzierung Erneuerbarer Energien - Windkraft) vom 16.11.2023.

- Dozenten
  - Daniel Caspari (Bereich Prüfung und Betreuung Ware & Dienstleistung, GVB)
  - Ralf Schulze (Vertriebsleiter Immobilien & Erneuerbare Energien, Berliner Volksbank eG)

> Manja Klug (Senior Firmenkunden-Betreuerin Immobilien & Erneuerbare Energien, Berliner Volksbank eG)

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
WFEW

Preis
190,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Immobilienbesitz in Eigentümergemeinschaften

Zielgruppe

- Immobilienmakler
- Wohnbaufinanzierungsberater
- Firmenkundenberater
- Vermögensplaner
- Estate Planner

Ihr Nutzen

- Sie kennen die Struktur und Funktionen der Eigentümergemeinschaft.
- Sie erhalten praxisnahe Einblicke in die Aufgaben von Haus- und Mietverwaltern.
- Sie kennen die Rechte und Pflichten nach dem Wohnungseigentümergesetz.
- Sie lernen die Rolle und Aufgaben des Hausverwalters, Sondereigentumsverwalters und Mietverwalters.
- Sie diskutieren die Herausforderungen der Eigentümergemeinschaften in Nachlassfällen.

Inhaltsschwerpunkte

1. Tag

- Einführung in die Grundlagen von Eigentümergemeinschaften:
  - Definition und Entstehung des Wohnungs-, Teil- und Sondereigentum
  - Funktionen und Aufgaben (inkl. Verwaltungsbeirat) innerhalb der Eigentümergemeinschaft
  - Rechte und Pflichten der Wohnungseigentümer nach dem Wohnungseigentumsgesetz (WEG)
  - Aufgaben und Pflichten des Verwalters
  - Beschlussfassung in einer Eigentümergemeinschaft (Mehrheiten, Inhalte, Zeitablauf)
  - Eigentümerwechsel (verkaufen, verschenken, vererben)
  - Teilungserklärungen verstehen/ Ärger (Kostenverteilschlüssel) vermeiden
- Abrechnungen und Wirtschaftspläne verstehen:
  - Aufbau und Inhalte einer Abrechnung inkl. Abrechnungsspitze, Abrechnungssaldo und Vermögensstatus
  - Darstellung von Wohngeldaußenständen
  - Aufbau und Inhalte eines Wirtschaftsplanes
- Schadensmanagement:
  - Verantwortlichkeiten, Kostentragung in der Eigentümergemeinschaft
  - Selbstbeteiligung und Regress

2. Tag

- Instandhaltung und Instandhaltungsplanung:
  - Übersicht über den Erhaltungszustand einer Wohnanlage
  - Geplante/ zu erwartende/ gewünschte Maßnahmen
  - Durchführung von Sanierungsmaßnahmen
- Unterschiede zwischen Hausverwaltung, Sondereigentumsverwaltung und Mietverwaltung inkl. Praxisbeispiele:
  - Rolle und Aufgaben des WEG-Hausverwalters
  - Rolle und Aufgaben des Sondereigentumsverwalters
  - Rolle und Aufgaben des Mietverwalters
- Digitale Transformation und Einsatz von KI in der Verwalterbranche:
  - Kommunikation und Informationsbereitstellung über Plattformen
  - Beispiel: Schadensmanagement
  - Beispiel: Rechnungsbearbeitung/ Kontierung/ Buchhaltung
- Zusammenarbeit mit Eigentümern und Verwaltern:
  - Welche Unterlagen hat der Eigentümer/ Was tun, wenn der Eigentümer nicht alle Unterlagen hat
  - Die Beschlusssammlung
  - Auskünfte durch den Verwalter/ DSGVO

Hinweis

- Referent Thomas Janssen
  - Rechtsanwalt und Fachanwalt für Miet- und Wohnungseigentumsrecht
  - Syndikusrechtsanwalt
- Referentin Angela Hartmann
  - Dipl.-Wirtsch.-Ing. (FH) / MBA
  - Geschäftsführerin der Sayao GmbH

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
IBE

Preis
760,00 €

Ansprechpartner
Maximilian Höfler

Ansprechpartner (organisatorisch)
Lisa Schneider

- Diese Veranstaltung zahlt mit 14 Stunden auf die Fortbildungsverpflichtung für Immobilienmakler gemäß § 34c GewO i. V. m. § 15b Abs. 1 MaBV ein.

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

Zielgruppe	■ Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Firmenkundengeschäft ■ Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus der Kreditmarktfolge ■ Ggf. Nachhaltigkeitsverantwortliche
Ihr Nutzen	■ Sie erhalten eine umfassende Einführung in die Funktionsweise des VR-ESG-RisikoScorings – vom automatisierten Portfoliobericht bis zur kundenindividuellen Anpassung (Fragenkatalog der parcIT). ■ Sie lernen Ansätze zum Umgang mit dem Fragebogen im Kundengespräch kennen. ■ Sie erhalten erste, pragmatische Tipps zur Umsetzung und Sammlung der erforderlichen Daten in der Praxis.
Inhaltsschwerpunkte	■ Einführender Überblick in die regulatorischen Grundlagen (hauptsächlich MaRisk-Neuerungen der 7. Novelle) ■ Gründe, warum die Auseinandersetzung mit dem VR-ESG-RisikoScore sinnvoll und zukunftsweisend ist ■ Vom Portfoliobericht zur kundenbezogenen Konkretisierung: die Funktionsweise des Scores ■ ESG-Faktoren im Kundendialog: die Integration des parcIT-Fragebogens in die Gesprächsführung und den Kreditvergabeprozess ■ Tipps aus der Praxis: bisherige Erfahrungen und Hürden bei der Anwendung der Individualisierungsfragen ■ Nächste Entwicklungsschritte: die Weiterentwicklung des VR-ESG-RisikoScores
Hinweis	Dozentin: Sabrina Wolf (Grundsatz Prüfung, GVB)

Organisatorisches

Termin
28.06.2024

Ort
Aufzeichnung (Digital)

Anmelde-Nummer
WESG

Preis
200,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Dozent(en)
Sabrina Wolf

Buchen

NextGen trifft Unternehmer: Die nächste Berater-Generation fit für Unternehmerkunden machen!

Zielgruppe	Führungskräfte, Firmenkundenberater und Vermögensmanager, die seit Mitte 2019 oder später Familienunternehmen betreuen.
Ihr Nutzen	■ Das Seminar erstreckt sich vom theoretischen Spezialwissen über offene Diskussionen bis hin zu echten Kundenfällen sowie sofort anwendbare Handlungsempfehlungen. ■ Die neue Generation der Berater erhalten das Training und die Inhalte, die sie brauchen, um sich persönlich weiterzuentwickeln und nachhaltig Erfolg sowie Erträge bei Unternehmerkunden zu maximieren.
Inhaltsschwerpunkte	■ Mit Spezialwissen allen anderen einen Schritt voraus • Der Kreislauf der wesentlichen 7 Fokusthemen in der Beratung • Geschäftsmodell, Geschäftsmodell, Geschäftsmodell – Erkennen. Verstehen. Unternehmerherz erobern! • Echte, potenzielle und latente Unternehmensrisiken im Sinne der Kreditrisikobewertung erkennen und identifizieren. • Was Unternehmer sich in Jahres- und Strategiegesprächen wünschen ■ Den Unternehmer, sein Familienunternehmen und Umfeld kennen und verstehen. • Führen Sie messerscharfe Persönlichkeitsanalysen der Unternehmer-Typologien durch und stimmen Ihre eigene Kommunikation sowie Ihr eigenes Handeln ideal darauf ab. • Gespräche führen in rezessionalem Umfeld – was, wann, wie und mit wem besprechen. • Beratung, Lösung und Produktverkauf gehören zusammen. Denn ohne Produkt kein Ertrag! ■ Jetzt wird es persönlich • Altersunterschied „Youngster trifft auf Oldie“: unterschiedliche Erfahrungen (Leben, Beruf) und Erwartungshaltungen meistern. • Sich einzigartig beim Unternehmer positionieren, auch wenn dieser aufgrund seines Segments sehr oft neue Berater kennengelernt hat. ■ Jetzt geht es um das Geld • Das Vermögen und Einkommen Ihrer Unternehmerkunden präzise verstehen sowie effektive Maßnahmen zum Notfall, Generationen- und Nachfolgemanagement ableiten können. • Private Banking ist mehr als „nur“ Wertpapier-Beratung und auch kein „Zinsautomat“ – so kann eine ganzheitliche Beratung effektiv positioniert werden. ■ Das Tandem als Erfolgsgarant: Firmenkundenberatung und Private Banking Beratung • Wie gemeinsam beim Unternehmer erfolgreich auftreten? • So gelingt eine gemeinsame Gesprächsvorbereitung. • Das Generationentandem als geheimer Schlüssel zum Erfolg: erfahrener Firmenkundenberater mit jungem Private Banking Berater oder junger Firmenkundenberater mit erfahrenem Private Banking Berater. ■ Das große Finale: 10 Fragen und Sätze, mit denen Sie Ihre Kunden „knacken“.
Hinweis	Dozent: Dirk Wiebusch, Geschäftsführer (Institut für UnternehmerFamilien)

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
NGU

Preis
890,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

ABG-Webinar: Die Bauträgerfinanzierung in Krise und Insolvenz

Zielgruppe	Mitarbeitende in der Abwicklung und Sanierung/Problemkreditbearbeitung
Ihr Nutzen	■ Sie informieren sich über Handlungsmöglichkeiten, die Ihrem Haus in der Krise eines Bauträgerkunden zustehen
Inhaltsschwerpunkte	■ Anforderungen an eine Nachfinanzierung einer Bauträgermaßnahme in der Krise, insbesondere im Hinblick auf eine Insolvenzanfechtung nach § 133 InsO ■ Aus der Freistellungsverpflichtungserklärung resultierende Möglichkeiten der Bank ■ Ansprüche des Erwerbers aus der Freistellungsverpflichtungserklärung, insbesondere im Falle des Rücktritts vom Bauträgervertrag: Anspruchsgegner: Bauträger oder Bank? ■ Die Bauträgermaßnahme in der Abwicklung - Handlungsalternativen der Bank: Fertigstellung durch den Insolvenzverwalter im Rahmen einer Fertigstellungsvereinbarung, Fertigstellung im Rahmen der Zwangsverwaltung unter Duldung der Erwerber, Überleitung der Bauträgermaßnahme auf einen potentiellen Interessenten ■ Insolvenzanfechtung und die Problematik der nicht revalutierenden Globalgrundschuld der Bank
Hinweis	Dozent: Frank Pape, Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht (GVB)

Organisatorisches

Termin
09.07.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
WBKI

Preis
200,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Dozent(en)
Frank Pape

weitere Termine auf www.abg-bayern.de

Buchen

Firmenkundenbank Weiterbildung

Zahlungsverkehr

Fachtagung: Zahlungsverkehr

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.

Inhaltsschwerpunkte

09.00 - 10.00 Uhr

Zahlungsverkehr in Zeiten des digitalen Euros – Kundenbeziehung als Herausforderung?

- Wallets und Kundenbindung
- Ausblick auf das Pricing und den Wettbewerb
- Rolle der Finanzdienstleistungsunternehmen (Revolut & Co.)
- Mögliche Auswirkungen auf den Zahlungsverkehr

Prof. Kay Pfaffenberger

Institute for Communication, Finance & Good Governance

10.00 - 10.45 Uhr

Aktuelle Initiativen im Zahlungsverkehr – Produkte und OKP-Vertriebslösungen

- ZV-Lösungen für Firmenkunden – Request to Pay
- European Payments Initiative (EPI) – wero als digitale Wallet-Lösung
- ZV-Vertriebslösungen für Berater und Kunden
- Update Module BankingGuide auf der OKP und im BankingWorkSpace

Ralf Schneider

Transaction Management, Business Development, F/TMLD, DZ BANK AG

10.45 - 11.00 Uhr | Netzwerk- und Kaffeepause

11.00 - 12.00 Uhr

Co-Badging und weitere Initiativen im Zahlungsverkehr - Eine Einordnung aus Sicht des BVR

- Co-Badging
- digitale Karten/Dual Brand
- Ablösung VPay?
- Digital Market Act (digitale Bankkarte ohne Apple Pay im Iphone usw.)

Matthias Hönisch

Head of Card Business Unit, BVR

12.00 - 13.00 Uhr

girocard CoBadge - Basis für eine erfolgreiche Zwei-Karten-Strategie

- Erfahrungsbericht Mastercard am Beispiel der girocard DMC
- Praxisbericht aus einer Genossenschaftsbank
- Empfehlungen für eine erfolgreiche Umsetzung

Franz Neheider

Director, Account Management, Mastercard

Organisatorisches

Termin
08.07.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
FTZV

Preis
400,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

weitere Termine auf www.abg-bayern.de

Buchen

Dieter Straubinger und Stefan Schützeneder

VR-Bank Vilshofen-Pocking eG

13.00 - 14.00 Uhr | Netzwerk- und Mittagspause

14.00 - 14.35 Uhr

Podiumsdiskussion / Fragen aus dem Plenum

Moderation: Prof. Dr. Kay Pfaffenberger

14.35 - 14.45 Uhr | Organisatorische Pause

14.45 - 15.30 Uhr

Aktuelle Rechtsprechung im Zahlungsverkehr

- Betrug im Zahlungsverkehr
- Phishing / digitale girocard
- Betrügerisch veranlasste Überweisungen

Stefan Jäger

Rechtsanwalt, Bereich Steuern und Recht

Rechtsberatung, GVB

15.30 - 15.45 Uhr | Netzwerk- und Kaffeepause

15.45 - 16.30 Uhr

Ansätze zur Stärkung eines erfolgreichen Zahlungsverkehrs - Ein Praxisbericht der VR-Bank München Land eG

- ZV-Beratung in der VR Bank München Land eG - seit 11 Jahren eine Erfolgsgeschichte
- Vom Projekt "Profi-ZV" der DZ Bank bis zur Umsetzung
- Die Schlüssel für eine erfolgreiche Umsetzung
- Messung der Vertriebserfolge
- Künftige Entwicklungsschritte

Till Hemmer

Prokurist Unternehmensplanung und -service

VR-Bank München Land eG

Änderungen vorbehalten

Hinweis

Die Fachtagung wird in einem hybriden Format durchgeführt:

- FTZV 24001 Präsenzveranstaltung
- FTZV 24002 Digitale Teilnahme

Trends im Auslandsgeschäft: Die Formatmigration ISO20022 und die Auswirkungen auf das Firmenkundengeschäft in der genossenschaftlichen Finanzgruppe

Zielgruppe

- Firmenkundenbetreuer/-innen
- ZV-Experten
- Auslandsfachberater/-innen

Ihr Nutzen

- Sie erfahren welche Trends und Entwicklungen es im Auslandsgeschäft gibt, wie sich der Wettbewerb positioniert und was es mit der Migration auf den Formatstandard ISO 20022 auf sich hat.
- Sie erkennen die Auswirkungen der Formatmigration auf Ihr Haus und auf Ihre Firmenkunden und welche Chancen damit verbunden sind.
- Sie lernen die aktuellen Rahmenbedingungen im Auslandsgeschäft und die künftigen Entwicklungen kennen.
- Sie verstehen die Auswirkungen internationaler Initiativen auf das Firmenkundengeschäft der Volksbanken Raiffeisenbanken.

Inhaltsschwerpunkte

- Überblick über die aktuellen Rahmenbedingungen und Trends im Auslandsgeschäft
- Analyse der unterschiedlichen Wettbewerber und deren Marktantritt
- Entwicklungen im Korrespondenzbankengeschäft
- Anforderungen nach Standardisierung und insbesondere auf dem Standard ISO 20022 und der Auswirkungen auf die Firmenkunden der Volksbanken Raiffeisenbanken
- Ausblick künftiger Entwicklungen

Hinweis

Referenten:

- Ulrich Loof

DZ BANK AG

Transaction Management

Lösungen Firmenkundengeschäft

- Nina Frohnweiler

DZ BANK AG

Transaction Management

Lösungen Firmenkundengeschäft

Termin:

07.03. - 08.03.2024

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
ISO

Preis
590,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Rechtliche Grundlagen des Zahlungsverkehrs

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
Inhaltsschwerpunkte	■ SEPA-Zahlungsverkehr / SEPA-Überweisung / Rückruf ■ Grundzüge des SEPA-Lastschriftmandats ■ Autorisierung einer Zahlung nach dem BGB ■ Fallbeispiele Betrug / Missbrauch / Phishing - Haftungsfragen ■ Aktuelle Rechtsprechung aus dem Zahlungsverkehr ■ Grundzüge und Problematiken der Entgelte und Bepreisungen im Zahlungsverkehr ■ Auswirkungen der Finanzsanktionen auf den Zahlungsverkehr (inkl. AWG) ■ Anforderungen aus dem Zahlungsdiensteaufsichtsgesetz (ZAG) ■ Anforderungen aus dem Bundesbankgesetz (BBankG) ■ Anforderungen aus dem Zahlungskontengesetz (ZKG) ■ Anforderungen aus der Geldtransfer-Verordnung (GTVO)
Hinweis	Referenten: ■ Stefan Jäger (GVB) ■ Marius Götke (GVB)

Organisatorisches

Termin
15.10.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
RGZ

Preis
410,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Dozent(en)
Marius Götke, Stefan Jäger

Buchen

Grundlagen des elektronischen Zahlungsverkehrs im Firmenkundengeschäft

Zielgruppe	Mitarbeiter/innen im Firmen-/Gewerbekundenvertrieb
Ihr Nutzen	■ Die Teilnehmer erhalten einen Überblick über die Angebote des elektronischen Zahlungsverkehrs aus der VR-FinanzGruppe ■ Sie verstehen deren Bedeutung, erkennen den Nutzen sowie das Erfolgspotenzial für Ihre Bank.
Inhaltsschwerpunkte	■ Grundlagen des Electronic Banking (EBL) • Bankanwendungsprogramme • Kundenprogramme und Zugangsmedien ■ VR-Payment • Angebote für Firmenkunden und Händlerterminals • Aufgaben, Angebote und Unterstützungsleistungen für Ihre Bank ■ Processing (Verarbeitung internationaler Debit-und Kreditkartentransaktionen) ■ Nutzen des Electronic Banking für den Kunden und Ihre Bank ■ Potenziale zur Kundenbindung und Steigerung der Kundenzufriedenheit durch EBL ■ Ertragspotenzial des bargeldlosen Zahlungsverkehrs erkennen und ausbauen
Hinweis	Dozent: Thomas Baar (Volksbank Raiffeisenbank Starnberg-Herrsching-Landsberg eG)

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
GEZ

Preis
400,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Ausgewählte Aspekte des Zahlungsverkehrs

Zielgruppe

Mitarbeiter/innen 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.

Inhaltsschwerpunkte

- Aktuelle Fallbeispiele im Zusammenhang mit Kontoführung und Zahlungsverkehr, u.a. Preis- und Leistungsverzeichnis (aktuell: cut-off-Zeiten), auch Hinweise auf mögliche höhere Entgelte, vor allem bei Unternehmenskunden; Überblick; mögliche Lösungen für ein zukünftiges PLV nach BGH
- SCT-Überweisung und Echtzeitüberweisungen, u.a. Reklamationen wie Nachfrage zum Verbleib und Missbrauchsfälle bei Telefaxaufträgen neue BGH-Entscheidung vom 17.11.2020
- Lastschriftverfahren - praktische Beispiele für die Behandlung von Lastschrifteinreichungen (Vereinbarungen, Entgelte) sowie -rückgaben seitens des Kreditinstituts oder des Kunden nach der sowie fundiertes Wissen zum Bereich der Firmenlastschriften
- eIDAS: elektronische Unterzeichnung von Lastschriftmandaten und Aufträgen mit den Banken
- Aktuell gestellte Fachfragen zum gesamten Zahlungsverkehr in den letzten 12 Monaten: z.B. GbR bei B2B-Mandaten, Adressenherausgabe bei Rückrufen, unberechtigte Rentenrückforderungen seitens der DRV und privater Anbieter, nicht korrekte Karteneinzüge nach §154AO, „all-crime-Ansatz“ bei SCT, Dispositionszeiten für die rechtzeitige Ausführung (PLV) & für SCT/SDD-Rückgaben
- Kartenzahlungsverkehr: unmittelbarer Erstattungsanspruch (§675u BGB) bei unautorisierten Belastungen und wie denen häufig erfolgreich begegnet werden kann
- Drittanbieter-was tut sich weiterhin-Schwierigkeiten dieser Anbieter in Deutschland und wie deutsche Kreditinstitute dieses für sich nutzen können
- EU-Barrierefreiheitsrichtlinie und die verpflichtende Umsetzung vor allem im ZV
- Ausblick auf die weiteren Änderungen bis 2025

Hinweis

- Im Rahmen des Seminars wird die Anfang Januar 2025 in Kraft tretende Echtzeitüberweisung-Verordnung ausführlich thematisiert. Der Referent zeigt auf, was Ihr Kreditinstitut bereits jetzt umsetzen kann, ja sogar unbedingt muss.
- Dabei werden folgende Sachverhalte angesprochen, interne sowie externe Lösungen unter anderem für folgende Abläufe aufgezeigt:
  - PLV - auch evtl. Preisaushang und einzelvertragliche Vereinbarungen
  - mögliche Anpassungsalternativen für Daueraufträge
  - umfangreiche Vertragsumstellungen für DFÜ-Verträge (inkl. DATEV)
  - IBAN-Check für papierhafte Zahlungen und telefonische Aufträge
  - IBAN-Check für die eigenen Empfängerkonten vorbereiten
  - IBAN-Check Opt-Out-Vereinbarungen für Unternehmen vorbereiten
  - konkrete Handlungsempfehlungen für alle Kreditinstitute (Zahler- und Empfängerbanken)

Organisatorisches

Termin
17.06. - 18.06.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
ZFG

Preis
890,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Dozent(en)
Michael Buschkühl

Buchen

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
Inhaltsschwerpunkte	■ Best Practice - Erfahrungsberichte ■ Vorstellung aktueller Themen aus dem Zahlungsverkehr ■ Dialog, Erfahrungen und Anforderungen an die Zahlungsverkehrsberatung
Hinweis	Dozenten: Experten der DZ BANK AG

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
VZV

Preis
400,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

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
Inhaltsschwerpunkte	■ Vorstellung aktueller zivilrechtliche und IT-Prüfungsthemen ■ SEPA-Zahlungsverkehr/ SEPA-Überweisung/ Recall ■ Schwerpunkt Missbrauch/Betrug im Zahlungsverkehr • Phishing- Spoofing – DeepFake • Rechtliche Bewertung und Haftungsfragen • Risiken und Prävention, insbesondere KSC/KDC • Aktuelle Rechtsprechung zu verschiedenen Fallkonstellationen ■ Ausblick auf mögliche Neuerungen nach der PSD III – Richtlinie ■ Aktuelle Neuerungen im Zahlungsverkehr ■ Ausblick auf die Verordnung über digitale Betriebsstabilität (DORA) ■ Übersicht der Neuerungen durch die Payment Service Regulation (PSR) ■ Erkenntnisse aus IT-Prüfungen im Bereich Zahlungsverkehr ■ Dialog und Diskussionsmöglichkeit bezüglich Erfahrungen und Anforderungen an den Zahlungsverkehr
Hinweis	■ Dozenten: • Stefan Jäger (GVB) • Markus Dürrbeck (GVB) ■ Es besteht die Möglichkeit im Vorfeld der Tagung individuelle Themenwünsche bei den Referenten einzureichen. Bitte senden Sie Ihre Themenwünsche bis spätestens 2 Wochen vor der Veranstaltung an bernd.orthmann@abg-bayern.de.

Organisatorisches

Termin
16.10.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
EZVK

Preis
400,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Dozent(en)
Markus Dürrbeck, Stefan Jäger

Buchen

ABG-Webinar: Onlinebanking-Betrug (Phishing)

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

Inhaltsschwerpunkte

- Darstellung der Haftung bei Onlinebanking-Betrug
- Mitwirkungs-/Schadensminderungspflichten der Bank
- Aktuelle Rechtsprechung zu verschiedenen Fallkonstellationen
  - Zur Frage der Autorisierung einer Zahlung
  - Zur groben Fahrlässigkeit
  - LG Heilbronn zur starken Kundenauthentifizierung
- Risiken und Präventionsmöglichkeiten, insbesondere im KSC/KDC
- BGH zum „Mitwirken“ an illegalem Glückspiel

Hinweis

Dozent:

RA Stefan Jäger (Bereich Recht, GVB)

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
WOBB

Preis
300,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

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.

Inhaltsschwerpunkte

- Das ZV LAB ist ein Laboratorium / Übungsraum, der Möglichkeiten für die Bankenpraxis eröffnet.
- Im Rahmen einer zweitätigen Präsenzveranstaltung diskutieren die Teilnehmer vorab gemeldete Themenfelder mit anderen Teilnehmern und den Fachreferenten.
- Das Know How und die Erfahrungen der gesamten Gruppe dienen als Quelle für die einzelnen Themenfelder. Die Referenten tragen ebenso ihre Erfahrungen sowie die vermittelten Inhalte aus ihren Seminaren bei.

Hinweis

Methoden der Trainer/Referenten:

- Impuslvorträge
- Moderation, Supervision, Rollenspiele, Feedback

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
ZVLAB

Preis
760,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

BankingGuide 2.0: Digital-Persönliche Beratung im Zahlungsverkehr

Zielgruppe	Zahlungsverkehrsberater/innen im digitalen "Zeitalter"
Ihr Nutzen	■ Anwendung des BankingGuide 2.0 auf dem Tablet (Convertible oder iPad) ■ Gesprächsvorbereitung – worauf kommt es beim Einsatz von Technik an? ■ Gestaltung und Durchführung der Ergebnisberechnung unter Einsatz der Technik ■ Moderationsfähigkeit in der Interaktion mit dem Kunden stärken
Inhaltsschwerpunkte	■ Ergänzend zu den fachlichen Inhalten der ZV-Experten-Ausbildung wird der Umgang mit digitalen Medien in der Beratung Schwerpunkt der beiden Seminartage sein ■ Grundsätzliche Funktionsweisen der Technik (iPad und Convertibles) und deren Nutzung ■ Funktionsweise des BankingGuide 2.0 (Demoversion) ■ Grundsätze zur Nutzung von Medien in Kundengesprächen – Interaktion mit Technik ■ Präsentations- und Moderationstechnik – wie wirke ich mit welchen Medien und worauf kommt es dabei an? ■ Wie gelingt die Nutzung der digitalen Beratungsunterlagen oder des BankingGuide 2.0 im Kundengespräch? ■ Anwendung der Inhalte des ersten Tages ■ Interaktion in kleinen Gruppen – simulierte Gespräche mit Anwendung des BankingGuide 2.0 (Demoversion)
Hinweis	■ Dozent: Matthias Molitor (BMS Training & Coaching GmbH) ■ Sofern eigene bankspezifische Beratungsunterlagen vorhanden sind, sollten diese auf dem Tablet/Laptop vorhanden sein, um diese im Seminar anzuwenden.

Organisatorisches

Termin
01.10. - 02.10.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
BGZV

Preis
850,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Buchen

Prüfung Zahlungsverkehr

Zielgruppe	Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Internen Revision
Ihr Nutzen	Sie erwerben aktuelles Wissen und Kenntnisse zu den wichtigsten Aspekten des Zahlungsverkehrs.
Inhaltsschwerpunkte	■ AGB-Zustimmung der Verbraucher evtl. wieder über Widerspruchslösung im Verlauf 2024 möglich - Bundesjustizminister will das BGB ändern ■ Betrug - wie begegnen die Primärbanken erfolgreich die Schadenersatzforderungen der Kunden . Die PSD 3 steht im Startblock - was soll sich ändern > AGB Zustimmung von Verbrauchern - neueste Entwicklungen z.G. der Banken! > Datenschutzfragen: Weiterleitung eines Kontoauszuges an den falschen Kunden, immer strenger werdende Anforderungen > FRAUD: Gerichte urteilen zunehmend für die Kreditinstitute, aber mit der Künstlichen Intelligenz wird vieles schwieriger > Urteil zur SecureGo-App auf demselben Gerät mit der VR-Banking-App - Bedeutung für die Primärbanken > Umbuchungen (interne Buchungsvorgänge) sind gemäß BGH (7/23) auch Zahlungsvorgänge im Sinne der PSD > S€PA-Ausführungsfristen von Überweisungen bei Geschäftsstellen, PLV und die möglichen Lösungsansätze > Nach einer Fusion - Kontoanrufprüfung doppelter Konten für SCT und SDD notwendig? > SCT Echtzeitzahlungen - zukünftig geplante (und geänderte) EU-Vorgaben - Sind SCT Inst wirklich die Ultima ratio? > B2B-Mandat - Übertragung eines bestehenden Mandats auf neue Zahlungsempfänger bei der Zahlstelle - Was ist zu beachten? > ATRUVIA - Löschen ungenutzter B2B-Mandate nach 36 Monaten ■ Scheck - er immer noch nicht tot • Prüfung bestehender relevanter Risiken wie verpflichtende Prüfungen der 1. Inkassostelle und der bez. Bank, Disparitätsprüfung, neutrale Scheckvordrucke, nicht ordnungsgemäße Schecks und die Risiken für die 1. Inkassostelle, hohe Risiken im Auslands-ZV ■ Empfehlungen in einer Prüfungsliste für zukünftige Evaluierungen

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
SZI

Preis
890,00 €

Ansprechpartner
Christian Schmidtner

Ansprechpartner (organisatorisch)
Ute Beck

Onlineseminar: Prüfung Zahlungsverkehr - Update

Zielgruppe	Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Internen Revision
Ihr Nutzen	Sie erwerben aktuelles Wissen und Kenntnisse zu den wichtigsten Aspekten des Zahlungsverkehrs.
Inhaltsschwerpunkte	Aktuelles aus den Bereichen (u.a.)

- erster “Anriss” der Änderungen im Jahr 2025ff, Anforderungen der neuen Instant-Payment-VO, PSD3/PSR1/FIDA
- ZV-Recht sowie aktuelle Urteile innerhalb der letzten 12 Monate
  - Datenschutzfragen: Weiterleitung eines Kontoauszuges an den falschen Kunden, immer strenger werdende Anforderungen
  - FRAUD: Gerichte urteilen zunehmend für die Kreditinstitute, aber mit der Künstlichen Intelligenz wird vieles schwieriger
  - Umbuchungen (interne Buchungsvorgänge) sind gemäß BGH (7/23) auch Zahlungsvorgänge im Sinne der PSD
  - S€PA-Ausführungsfristen von Überweisungen bei Geschäftsstellen, PLV und die möglichen Lösungsansätze
- SCT
  - Nach einer Fusion - Kontoanrufprüfung doppelter Konten notwendig?
  - erneut: korrekte passive Bearbeitung von SCT-Rückrufen mit ‘AC03' und bei Betrugsverdacht ‘FRAD’- Betrachtung der EPC-Regeln und §43 GwG
  - SCT Rückrufe - passive Bearbeitung bei der Empfängerbank - Rückmeldung des Kontoinhabers
  - SCT Echtzeitzahlungen - Umsetzung an die neuen EU-Vorgaben - PLV, Fristen, Nachfragen und Rückrufe?
  - Request to Pay - EPC-Rulebook SRTP - wie geht es (evtl.) weiter - starke ‘Gegner’ wollen R2P verzögern/verhindern
- SDD
  - Risiken bei SDD CORE bei online erteilten Mandate und ihre Gültigkeit
  - Rückgaben von Basislastschriften nach Ablauf der Erstattungsfrist von acht Wochen
  - B2B-Mandat - Übertragung eines bestehenden Mandats auf neue Zahlungsempfänger bei der Zahlstelle - Was ist zu beachten?
  - ATRUVIA - Löschen ungenutzter B2B-Mandate nach 36 Monaten
- Wir schauen gemeinsam kurz in die weitere Zukunft - was kommt auf die Banken bis 2027 zu?
  - Payment Services and Electronic Money Services Directive (PSD3), Payment Services Regulation (PSR) & FIDA, Konsultationsvorlage der EU-Kommission - wichtige Eckpunkte, Zeitrahmen, Auswirkungen auf die dt. Kreditinstitute
  - EPI (nun “WERO”) – bessere Aussichten für die “kleine” Lösung?
  - E-Euro - wird er wie geplant ab 2026 starten?

Organisatorisches

Termin
20.06.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
OPZU

Preis
470,00 €

Ansprechpartner
Christian Schmidtner

Ansprechpartner (organisatorisch)
Ute Beck

Dozent(en)
Michael Buschkühl

Buchen

ABG-Webinar: Elektronischer Zahlungsverkehr auf dem aktuellen Stand

Zielgruppe	■ Wiedereinsteigende ■ Quereinsteigende ■ Mitarbeitende in der MaFo und im Vertrieb
Inhaltsschwerpunkte	■ Kontoeröffnung und Kontoführung: Rund um das Girokonto ■ Möglichkeiten von Kartenzahlungen ■ Kreditkarten ■ Digitaler € ■ Online-Banking und Apps, Scan2Bank, giropay/Kwitt, VR-mobileCash usw.

Organisatorisches

Termin
23.07.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
WEZV

Preis
240,00 €

Ansprechpartner
Matthias Regnat

Ansprechpartner (organisatorisch)
Andrea Meier

Dozent(en)
Ludwig Hurle

Buchen

Firmenkundenbank Weiterbildung

Nachhaltigkeit

Nachhaltigkeit im Firmenkundengeschäft aus Sicht der Unternehmen

Zielgruppe

- Mitarbeiter/-innen im Firmenkundengeschäft
- Leiter/-innenFirmenkundengeschäft
- Mitarbeiter/-innen in der Marktfolge Aktiv
- Leiter/-innen 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.
  - Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz
  - Nachhaltigkeitsberichtserstatt (CSRD) inklusive CO2-Bilanz
  - Stakeholderanforderungen

Inhaltsschwerpunkte

- Grundlagen und Bedeutung der Nachhaltigkeit
  - Herkunft und Geschichte der Nachhaltigkeit
  - Klimawandel
  - Bedeutung ESG
  - Bedeutung SDGs
- Nachhaltigkeit aus der Kundenperspektive:
  - Nachhaltigkeitsanforderungen und Lösungsmöglichkeiten für Unternehmen (CSRD, ESRS, Stakeholderanforderungen)
  - Nachhaltige Geschäftsmodelle unter Berücksichtigung Lieferkette und Kreislaufwirtschaft
  - Bedeutung und praktische Einblicke in die CO2-Bilanzierung von Unternehmen

Hinweis

- Dozentin: Sylvia Brockmann (Expertin Nachhaltigkeitstransformation der UNO INO eG)
- Es besteht die Möglichkeit, im Vorfeld der Veranstaltung individuelle Themenwünsche (bis spätestens zwei Wochen vor Veranstaltungsbeginn) unter bernd.orthmann@abg-bayern.de einzureichen.

Organisatorisches

Termin
24.09.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
NIF

Preis
370,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Dozent(en)
Sylvia Brockmann

weitere Termine auf www.abg-bayern.de

Buchen

Grundlagenseminar Nachhaltigkeitsmanager Firmenkunden

Zielgruppe

- Firmenkundenbetreuer und Firmenkundenbetreuerinnen
- Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen in der Markfolge Aktiv
- Leiter und Leiterinnen im Firmenkundengeschäft und der Marktfolge Aktiv

Ihr Nutzen

Nachhaltigkeit ist eines der Zukunftsthemen in den Kreditinstituten und den Unternehmen – ihren Kunden – aller Größenordnungen.

- Sie erhalten ein Grundverständnis über die Nachhaltigkeit insgesamt, aus Banken- und Kundensicht.
- Sie kennen die Bedeutung der Nachhaltigkeit, die künftigen Chancen und (regulatorischen) Anforderungen der Unternehmen und Kreditinstitute.
- Sie lernen die wichtigsten Nachhaltigkeitsthemen, u. a. ESG, SDGs, CO2, CSRD, ESG-Scoring und Fördermittel kennen.
- Sie erkennen, welche Anforderungen aus Kunden-, Banken- und Regulatorik-Sicht an Unternehmen gestellt werden und welche Lösungsansätze es gibt.
- Sie lernen den aktuellen Stand hinsichtlich des Umgangs mit Nachhaltigkeit in der Firmenkundenberatung kennen (Berücksichtigung BVR-Projektergebnisse „Nachhaltigkeit im Firmenkundenbereich“).

Inhaltsschwerpunkte

- Grundlagen und Bedeutung der Nachhaltigkeit
  - Herkunft und Geschichte der Nachhaltigkeit
  - Klimawandel
  - Bedeutung und Auswirkungen des European Green Deals und des Pariser Abkommen
  - Bedeutung ESG
  - Bedeutung SDGs
- Nachhaltigkeit aus der Bankenperspektive:
  - Rolle des Finanzsektors bei der nachhaltigen Transformation
  - Nachhaltigkeitsanforderungen an Banken (u. a. EBA, BaFin, MaRisk)
  - Auswirkungen der Nachhaltigkeit auf das Firmenkundengeschäft (Kundenbedarf, steigender Finanzierungsbedarf)
  - ESG-Scoring und Auswirkungen auf das Firmenkundengeschäft
  - Praktische Umsetzungstipps Nachhaltigkeit im Firmenkundengeschäft
- Nachhaltigkeit aus der Kundenperspektive:
  - Nachhaltigkeitsanforderungen und Lösungsmöglichkeiten für Unternehmen (CSRD, ESRS)
  - Bedeutung und Chancen von Stakeholder- und Wesentlichkeitsanalysen
  - Nachhaltige Geschäftsmodelle unter Berücksichtigung Lieferkette und Kreislaufwirtschaft
  - Ansätze Nachhaltigkeitstransformation in Unternehmen unter Berücksichtigung ESG
  - Bedeutung und praktische Einblicke in die CO2-Bilanzierung von Unternehmen

Hinweis

- Sie haben die Möglichkeit sich aufbauend auf dieses Seminar als „Nachhaltigkeitsmanager Firmenkunden“ (PNMF 24001) zertifizieren zu lassen.
- Optional kann das Seminar "Nachhaltigkeit im Firmenkundengeschäft in der vertrieblichen Marktbearbeitung" dazu gebucht werden. (NIFM 24001)
- Dozenten und Dozentinnen:
  - Felix Bauer (Genossenschaftsverband Bayern)
  - Sylvia Brockmann (Expertin Nachhaltigkeitstransformation der UNO INO eG)
  - Torsten Groos (Experte Klimamanagement der UNO INO eG)
  - Frau Lippl (Genossenschaftsverband Bayern)
  - Sabrina Wolf (Genossenschaftsverband Bayern)
  - Tassilo Brockert (DZ BANK)

Organisatorisches

Termin
03.06. - 05.06.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
NMF

Preis
1.140,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Buchen

Nachhaltigkeit im Firmenkundengeschäft in der vertrieblichen Marktbearbeitung

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.

Inhaltsschwerpunkte

Der Fokus liegt auf der vertrieblichen Übersetzung des Nachhaltigkeitsverständnisses in den Beratungsalltag:

- Übersetzung der fachlichen Inhalte in den Firmenkundenvertrieb von der Gesprächsvorbereitung bis zum Abschluss und Nachbetreuung
- Vertriebliche Vertiefung des Themas Nachhaltigkeit auf den Berateralltag
- Nutzung des Nachhaltigkeitsdialoges „Zukunftsdialog“ aus dem BVR-Projekt (BVR) für Mittelstand und Oberer Mittelstand
- Umsetzungsmöglichkeiten im Beratungsdialog, auf der Omnikanal-Plattform (OKP) bzw. im Kundenbeziehungsmanagement (KBM)

Hinweis

- Dozent: Roberto Maurer (BMS CS)
- Es besteht die Möglichkeit, im Vorfeld der Veranstaltung individuelle Themenwünsche (bis spätestens zwei Wochen vor Veranstaltungsbeginn) unter bernd.orthmann@abg-bayern.de einzureichen.
- Bitte beachten Sie auch unser Veranstatlungsangebot "Nachhaltigkeit im Firmenkundengeschäft für vertriebliche Entscheider" (NIFE 23001)

Organisatorisches

Termin
30.09.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
NIFM

Preis
400,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Dozent(en)
Roberto Maurer

Buchen

Nachhaltigkeit in der Immobilienfinanzierung/Wertermittlung

Zielgruppe

- Immobiliensachverständige und Gutachter
- Mitarbeiter Grundsatzfragen Kredit
- Leiter/-innen 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.

Inhaltsschwerpunkte

- Nachhaltigkeit in der Immobilienfinanzierung
  - Nachhaltigkeitsanforderungen der EBA und der BaFin
  - Nachhaltigkeitsrisiken in der Perspektive Kreditgeschäft (Private und Gewerbliche Immobilienfinanzierung)
  - ESG-Faktoren
  - Einbindung von ESG-Faktoren in den Kreditprozess
  - Anhang: Klima- und Umweltrisiken
  - Empfehlungen
- Nachhaltigkeit in der Immobilienbewertung
  - ESG-Risiken der Immobilien
  - Gesetzliche Einflüsse
  - Umgang mit ESG-Risiken in der Immobilienbewertung (Unterlagen, Besichtigung, Daten, eigene Recherchen und Risikoeinschätzung, Berücksichtigung bei Markt- und Beleihungswertermittlung)
  - Empfehlungen
  - Anhang: Photovoltaik

Hinweis

- NIFW 24001 digitale Durchführung
- NIFW 24002 Präsenzveranstaltung
- Dozent: Oliver Schwier (Leitender Berater der vdpConsulting AG)
- Es besteht die Möglichkeit, im Vorfeld der Veranstaltung individuelle Themenwünsche (bis spätestens zwei Wochen vor Veranstaltungsbeginn) unter bernd.orthmann@abg-bayern.de einzureichen.

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
NIFW

Preis
400,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

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

Zielgruppe	Mitarbeiter/innen 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.
Inhaltsschwerpunkte	■ Photovoltaik: • EEG-Vergütung: neue Vergütungstatbestände, neue Vergütungshöhe und -voraussetzungen; Praxisprobleme wie Netzanschluss; Austausch von Modulen etc. • Ausschreibungsvergütung: Ablauf des Verfahrens, Voraussetzungen, Fallstricke ■ Wärmeversorgung (Nahwärme): • Zulässiger Inhalt Wärmeliefervertrag; warum viele Verträge unwirksam sind • Leitungsrechte und deren Sicherung, Nutzung kommunaler Wege, Nutzungsentgelt ■ Biogas: • Zukunftskonzepte für bestehende Biogasanlagen (Hochflexibilität, Erschließung neuer Wärmesenken, Biomethanaufbereitung etc.) • Neue Güllekleinanlagen als Zukunftsoption? • Zweite Vergütungsperiode über die Ausschreibung – Möglichkeiten und Grenzen ■ Windenergie: • Neuer rechtlicher Rahmen in Bayern: die modifizierte 10-H-Regelung • Komplett neuer bundesrechtlicher Rahmen: Änderungen im Naturschutz, Baurecht, Immissionsschutzrecht etc. • Die Ausschreibungsvergütung nach EEG ■ Eigenversorgung und Direktverkauf von Strom an Dritte: • Rechtliche Möglichkeiten und Grenzen • Preisbestimmung – welche Abgaben/Kosten kommen hinzu? • Leitungsrechte und Absicherung derselben
Hinweis	Der Referent Dr. Helmut Loibl befasst sich sein gut 25 Jahren hochspezialisiert mit dem Rechtsrahmen für EEG-Anlagen, insbesondere Wind-, PV- und Biogasanlagen. In dieser Zeit hat er zusammen mit seinem Anwaltsteam bundesweit viele Tausend EEG-Projekte begleitet und betreut, so dass er im Rahmen seines Vortrags vor allem auf viele Praxisbeispiele eingehen kann.

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
AREE

Preis
420,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

ABG-Webinar: Finanzierung Erneuerbarer Energien – Photovoltaik

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.
Inhaltsschwerpunkte	■ Grundlagen und Definitionen bei der Finanzierung von Photovoltaikprojekten ■ Ansätze zur Wirtschaftlichkeitsberechnung entsprechender Projekte ■ Finanzierungsbeispiele aus der Praxis
Hinweis	Dozenten: ■ Daniel Caspari (Bereich Prüfung und Betreuung W&D, GVB) ■ Christian Haberger (Vertriebsdirektor Firmenkunden, VR-Bank Rottal-Inn eG) ■ Tobias Schaer (Firmenkundenberater, VR-Bank Rottal-Inn eG)

Organisatorisches

Termin
20.12.2024

Ort
Aufzeichnung (Digital)

Anmelde-Nummer
WFEP

Preis
200,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Buchen

ABG-Webinar Finanzierung Erneuerbarer Energien - Nahwärme

Zielgruppe	■ Vorstände ■ Firmenkundenberaterinnen und Firmenkundenberater ■ Firmenkreditsachbearbeiterinnen und Firmenkreditsachbearbeiter
Ihr Nutzen	■ Sie erhalten einen Überblick zu den Grundlagen der Nahwärme. ■ Sie bekommen Einblick in die speziellen Parameter und Begriffe im Rahmen der Finanzierung von Nahwärmeprojekten. ■ Sie erfahren, welche besonderen Analysen erforderlich sind, um Nahwärme im Tagesgeschäft zu bewerten. ■ Praktiker mit großer Erfahrung stellen ihre Herangehensweise an die Bewertung und Finanzierung von Anlagen unterschiedlicher Größenordnung vor.
Inhaltsschwerpunkte	■ Grundlagen und Definitionen bei der Finanzierung von Nahwärmeprojekten ■ Ansätze zur Wirtschaftlichkeitsberechnung entsprechender Projekte ■ Finanzierungsbeispiele aus der Praxis
Hinweis	Dozenten: ■ Daniel Caspari (Bereich Prüfung und Betreuung Ware & Dienstleistung, GVB) ■ Max Riedl (Bereich Prüfung und Betreuung Ware & Dienstleistung, GVB) ■ Mario Hilpert (Firmenkundenbetreuer, VR Bank im südlichen Franken eG)

Organisatorisches

Termin
20.12.2024

Ort
Aufzeichnung (Digital)

Anmelde-Nummer
WFEN

Preis
200,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Buchen

ABG-Webinar: Finanzierung Erneuerbarer Energien – Windkraft (Aufzeichnung)

Zielgruppe

- Vorstände
- Firmenkundenberaterinnen und Firmenkundenberater
- Firmenkreditsachbearbeiterinnen und Firmenkreditsachbearbeiter

Ihr Nutzen

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

Inhaltsschwerpunkte

- Grundlagen und Definitionen bei der Finanzierung von Windkraftprojekten
- Ansätze zur Wirtschaftlichkeitsberechnung entsprechender Projekte
- Finanzierungsbeispiele aus der Praxis

Hinweis

- Aufzeichnung des ABG-Webinars "Finanzierung Erneuerbarer Energien - Windkraft) vom 16.11.2023.

- Dozenten
  - Daniel Caspari (Bereich Prüfung und Betreuung Ware & Dienstleistung, GVB)
  - Ralf Schulze (Vertriebsleiter Immobilien & Erneuerbare Energien, Berliner Volksbank eG)

> Manja Klug (Senior Firmenkunden-Betreuerin Immobilien & Erneuerbare Energien, Berliner Volksbank eG)

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
WFEW

Preis
190,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Tag der bayerischen Energiegenossenschaften

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. Außerdem bekommen Sie bei einer Exkursion, Vorträgen und Workshops energiefachliches und unternehmerisches Fachwissen aus erster Hand zur Umsetzung neuer Geschäftsmodelle und zur strategischen Weiterentwicklung der Genossenschaften.
Inhaltsschwerpunkte	Donnerstag, 29. Februar 2024 (1. Tag: Firmenbesichtigung und Get-together) Eigene Anreise nach Hilpoltstein 14:00 Uhr Treffpunkt: ENERPIPE GmbH, An der Autobahn M1, 91161 Hilpoltstein Vortrag: Genossenschaftliche Wärmenetze im ländlichen Raum Christoph Bachmann, Leiter technischer Vertrieb ENERPIPE GmbH Firmenrundgang ENERPIPE GmbH 16:00 Uhr Fahrt zum Heizhaus nach Berching Führung Heizhaus Nahwärmenetz Berching Josef Schneider, Nahwärme Berching Fahrt nach Beilngries und Check-in ABG Tagungszentrum, Leising 16, 92339 Beilngries 19:00 Uhr Gemeinsames Abendessen im ABG Tagunszentrum 20:00 Uhr Get-together im Kaminzimmer oder Bistro Freitag, 01. März 2024 (2. Tag: Tagung und Netzwerken) 08:30 Uhr Anmeldung und Begrüßungskaffee 09:00 Uhr

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
EEG

Preis
299,00 €

Ansprechpartner
Maximilian Höfler

Ansprechpartner (organisatorisch)
Anke Gabler

Eröffnung

Dr. Alexander Leißl, Vorstand Genossenschaftsverband Bayern e. V.

Impuls zur Energiewende

Dr. Michael Stöhr, Physiker und Energieexperte B.A.U.M. Consult GmbH, Mitglied von Scientists for Future

Podiumsdiskussion zur Finanzierung Erneuerbarer Energien-Projekte

"Katharina Habersbrunner, Bürgerenergiegenossenschaft BENG eG; N.N. Bank eG;

Stefan Jörg, VR-Bank Landsberg-Ammersee eG und VR-BürgerEnergie Landsberg eG;

Joachim Scherrer, Bürger Energie Region Regensburg eG"

Moderation: Dr. Alexander Leißl, Vorstand Genossenschaftsverband Bayern e. V.

11:00 Uhr

Kaffeepause

11:30 Uhr

Aktuelle Energiepolitische und -gesetzgeberische Entwicklungen aus Berlin (insb. Solarpaket 1)

René Groß, Leiter Politik und Recht, Bundesgeschäftsstelle Energiegenossenschaften, DGRV

Agri PV Chancen für die Landwirtschaft und den ländlichen Raum

Stephan Schindele, Head of Product Management Agri-PV, BayWa r.e.

13:00 Uhr

Mittagspause

14:00

Kommunale Wärmeplanung - Booster für genossenschaftliche Wärmenetze?

Jonas von Obernitz, Bundesgeschäftsstelle Energiegenossenschaften, DGRV

Projektentwicklung und Archäologie - Kelte versus Energiewende

Julian Decker, In Terra Veritas, Archäologische Dienstleistungen

15:00 Uhr

Kaffeepause

15:20 Uhr

Realisierung von Energieprojekten

	Energieatlas Bayern Mehrwert für genossenschaftliche Energieprojekte Franz Reitberger, Bayerisches Landesamt für Umwelt
	Best Practice: Umsetzung Windenergie-Projekte Betrieb Bestandsanlage und Planung Neuanlage Alfred Grimmer, Bürger-Energie Altertheim eG
	Wärmenetze und Wärmeversorgung Workshop Wärmeversorgung durch Genossenschaften Max Riedl, GVB und Jonas von Obernitz, Bundesgeschäftsstelle Energiegenossenschaften, DGRV"
	16:30 Uhr Abschließende Diskussionsrunde im Plenum Moderation: Daniel Caspari, Genossenschaftsverband Bayern e. V.
	17:00 Uhr Tagungsende
Hinweis	Preis für beide Tage: 299,00 (inkl. Übernachtung und Verpflegung) Preis nur für den 01.03.2023: 199,00 € (inkl. Verpflegung) Anmeldung per Mail an: anke.gabler@abg-bayern.de ist direkt möglich.

Nachhaltigkeitsforum

Zielgruppe	Führungskräfte und Nachhaltigkeitsverantwortliche
Ihr Nutzen	■ Sie erhalten tiefgreifende Informationen zum Thema Nachhaltigkeit z.B. durch den GVB sowie die Verbundpartner. ■ Ebenfalls können Sie sich einen Eindruck aus den Praxisberichten "Nachhaltigkeit" anderer Genossenschaftsbanken verschaffen. ■ Zudem können Sie Fragen stellen, um aktuelle Problemstellungen zu besprechen.
Inhaltsschwerpunkte	■ Impulsvortrag Klimawandel mit Fragerunde ■ Status Quo und Ausblick zum Handlungsprogramm Nachhaltigkeit ■ ESG-Score und Risikosteuerung ■ Erfahrungsaustausch ■ Nachhaltige Finanzierungsgrundsätze & Anlagekriterien ■ Pilotprojekt Wesentlichkeitsanalyse im Rahmen der CSR-Berichterstattung ■ Praxisbeispiele, Unterstützungsleistungen und Ausblick

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
NHF

Preis
390,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

Erfahrungsaustauschkreis Nachhaltigkeit

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.
Inhaltsschwerpunkte	■ Aktuelle Fragestellungen der Teilnehmenden ■ Praxisfälle der Teilnehmenden ■ Ggf. Einbringen von Angeboten aus dem Verbund
Hinweis	Die Inhalte und zu behandelnden Themen werden unter Einbezug der Teilnehmenden festgelegt. Bitte stellen Sie Ihre Fragestellungen und Themen vorab in das Kursforum in VR-Bildung ein.

Organisatorisches

Termin
22.11.2024

Ort
Beilngries

Anmelde-Nummer
EAKN

Preis
400,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier

Ansprechpartner (organisatorisch)
Julia Gabler

Dozent(en)
Martina Stutz, Sabrina Wolf

Buchen

Erfahrungsaustausch: Firmenkundenvertrieb

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.
Inhaltsschwerpunkte	■ aktuelle Fragestellungen der Teilnehmenden ■ Praxisfälle der Teilnehmenden ■ Präsentation von Erfahrungen durch die Teilnehmenden Der Erfahrungsaustausch lebt von den Themen der Teilnehmenden. Bitte senden Sie Ihre Themenwünsche bis spätestens zwei Wochen vor der Veranstaltung per Mail an fbauer@gv-bayern.de.
Hinweis	Moderator: Felix Bauer (GVB)

Organisatorisches

Termin
18.11.2024

Ort
Digital

Anmelde-Nummer
ERFK

Preis
50,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Dozent(en)
Felix Bauer

Buchen

ABG-Webinar: Steuerliche Förderungen energetischer Sanierungen und Besteuerung von Photovoltaikanlagen

Zielgruppe	■ Mitarbeiter aller Genossenschaften, die mit der Neuregelung der Besteuerung befasst sind
Ihr Nutzen	In dem ABG-Webinar erfahren Sie die steuerlichen Neuerungen zur Nutzung der Sonnenenergie mit einer Photovoltaikanlage und die steuerlichen Förderungen energetischer Sanierungen
Inhaltsschwerpunkte	■ Einleitung / Überblick ■ Ertragsteuerliche Behandlung • Einkommensteuer • Umsatzsteuer • Gewerbesteuer • Grunderwerbsteuer • Bauabzugsteuer • PVA im Sinne der Erbschaft- und Schenkungsteuer • Wichtige Internetadresse ■ Steuerliche Förderungen energetischer Sanierungen
Hinweis	■ Dozent: Rudolf Jung (Steueramtsrat) ■ Diese Veranstaltung zahlt mit 2,5 Stunden auf die Fortbildungsverpflichtung für Immobilienmakler gemäß § 34c GewO i. V. m. § 15b Abs. 1 MaBV ein. ■ Ab dem 2. Teilnehmer 70,00 €.

Organisatorisches

Termin
-

Ort
-

Anmelde-Nummer
WBPA

Preis
200,00 €

Ansprechpartner
Maximilian Höfler

Ansprechpartner (organisatorisch)
Anke Gabler

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

Zielgruppe	■ Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Firmenkundengeschäft ■ Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus der Kreditmarktfolge ■ Ggf. Nachhaltigkeitsverantwortliche
Ihr Nutzen	■ Sie erhalten eine umfassende Einführung in die Funktionsweise des VR-ESG-RisikoScorings – vom automatisierten Portfoliobericht bis zur kundenindividuellen Anpassung (Fragenkatalog der parcIT). ■ Sie lernen Ansätze zum Umgang mit dem Fragebogen im Kundengespräch kennen. ■ Sie erhalten erste, pragmatische Tipps zur Umsetzung und Sammlung der erforderlichen Daten in der Praxis.
Inhaltsschwerpunkte	■ Einführender Überblick in die regulatorischen Grundlagen (hauptsächlich MaRisk-Neuerungen der 7. Novelle) ■ Gründe, warum die Auseinandersetzung mit dem VR-ESG-RisikoScore sinnvoll und zukunftsweisend ist ■ Vom Portfoliobericht zur kundenbezogenen Konkretisierung: die Funktionsweise des Scores ■ ESG-Faktoren im Kundendialog: die Integration des parcIT-Fragebogens in die Gesprächsführung und den Kreditvergabeprozess ■ Tipps aus der Praxis: bisherige Erfahrungen und Hürden bei der Anwendung der Individualisierungsfragen ■ Nächste Entwicklungsschritte: die Weiterentwicklung des VR-ESG-RisikoScores
Hinweis	Dozentin: Sabrina Wolf (Grundsatz Prüfung, GVB)

Organisatorisches

Termin
28.06.2024

Ort
Aufzeichnung (Digital)

Anmelde-Nummer
WESG

Preis
200,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann

Ansprechpartner (organisatorisch)
Sabrina Waldhier

Dozent(en)
Sabrina Wolf

Buchen

Entdecken Sie Big Data und Künstliche Intelligenz als Erfolgsformel im Bankwesen.

Diese zählen zu den spannendsten Zukunftstechnologien. Gerne unterstützen wir Sie mit unserem Expertennetzwerk von der ersten Annährung an das Thema, über die Bereiche **„Ideation“** und **„Use Case-Bewertung“** bis hin zur Umsetzungsbegleitung für Ihr Unternehmen.

Profitieren Sie von unseren Qualifizierungsangeboten, sowie von unseren Inhouse-Unterstützungsleistungen von der ersten Annäherung an das Thema bis zur Umsetzung:

- **Webinare und Präsenzveranstaltungen**
- **Ideation-Workshops**
- **Use Case-Bewertung**
- **Inhouse-Umsetzungsbegleitung**

www.abg-bayern.de/ki

Zusatzangebote für alle MGB-Absolventen

MGBFW | MGB-Supervision – Erfahrungsaustausch und kollegiale Beratung für Führungskräfte

Ihr Nutzen:

- In einem geschützten Rahmen arbeiten Sie professionell an Ihren Führungsthemen/Praxisfällen.
- Sie profitieren von der Lebens- und Berufserfahrung der teilnehmenden Führungskräfte und Trainer.
- Sie erarbeiten Antworten und Lösungen für Ihre Führungssituationen.

Buchungsnr.: **MGBFW 24001**	Termin: **02.05. – 03.05.2024**	Ort: **Grainau**
Buchungsnr.: **MGBFW 24002**	Termin: **01.10. – 02.10.2024**	Ort: **Grainau**
Dauer: **2 Tage**	Preis: **840,00 €**	

MGBHB | MGB intensiv: „Happy Brain“ – mehr Leistungsfähigkeit, Erfolg und Lebensqualität

Ihr Nutzen:

- Sie sensibilisieren sich für die Bedeutung von gehirngerechten Führen und verstehen die Funktionsweise des menschlichen Gehirns.
- Sie erfahren wie Verstand und Emotionen im Gehirn effektiv zusammenarbeiten.
- Durch neurowissenschaftliche Erkenntnisse lernen Sie, noch effektiver zu kommunizieren, zu motivieren und zu führen.

Buchungsnr.: **MGBHB 24001**	Termin: **12.06. – 14.06.2024**	Ort: **Grainau**
Buchungsnr.: **MGBHB 24002**	Termin: **06.11. – 08.11.2024**	Ort: **Grainau**
Dauer: **3 Tage**	Preis: **1.250,00 €**	

MGBFU | MGB intensiv: „Start being agile“

Ihr Nutzen:

- Sie werden praxisnah und erlebnisorientiert fit gemacht für die „neue Art“ der Führung.
- Sie erarbeiten wertvolle Quick Wins für die schnelle Umsetzung im Unternehmen.
- Sie stellen eine nachhaltige Transfersicherung durch Remote-Coaching sicher.

Buchungsnr.: **MGBFU 24001**	Termin: **17.04. – 19.04.2024**	Ort: **Grainau und Digital**
Buchungsnr.: **MGBFU 24002**	Termin: **23.10. – 25.10.2024**	Ort: **Grainau und Digital**
Dauer: **3 Tage**	Preis: **1.250,00 €**	

Sie profitieren vom Erfahrungs-
austausch mit Kolleginnen
und Kollegen aus anderen Banken

Ihr Forum für kreative Impulse
in einem dynamischen Umfeld.

Diese Tagung richtet sich an Fachvorstände, Leiter/innen Firmenkundengeschäft oder Firmenkundenbetreuer/innen.

- Informationen zu aktuellen Entwicklungen und Themen im Firmenkundengeschäft
- Impulse für Ihre tägliche Betreuung von Firmenkunden
- Referenten aus der Praxis, der Beratung oder Wissenschaft stehen Ihnen als Experten in Gesprächen zur Verfügung

Termin und Inhalte der nächsten Tagung finden Sie hier:

Entwickeln Sie Ihre persönlichen Kompetenzen!

#SELBSTMANAGEMENT

#MODERATION & PRÄSENTATION

#NEW WORK

#INNOVATIONSMANAGEMENT

#ZEITMANAGEMENT

#KOMMUNIKATION

#STÄRKEN STÄRKEN

#ACHTSAMKEIT

#AGILES ARBEITEN

#ARBEITSORGANISATION

#RESILIENZ

#TRAIN THE TRAINER

#INNERE STÄRKE

#PERSÖNLICHE ENTWICKLUNG

Alle Angebote finden Sie hier:

NACHHALTIGKEIT GEHT UNS ALLE AN!

Kreditinstitute nehmen im Transformationsprozess zur Nachhaltigkeit eine bedeutende Rolle ein. BVR und GVB begleiten die genossenschaftlichen Institute in diesem Prozess bei der Initiierung und Umsetzung von Maßnahmen in Form von zahlreichen Projekten und Unterstützungsleistungen.

Die ABG unterstützt Sie durch:

- Integration der vielfältigen Aspekte der Nachhaltigkeit in bestehende Seminare, Webinare, Erfa-Kreise sowie Tagungen und Web-Based-Trainings
- Zertifizierungen zum Themenfeld „Nachhaltigkeit“
- Entwicklung neuer Maßnahmen mit den Regionalakademien auf Bundesebene
- Zusammenarbeit mit dem GVB bei der Umsetzung verbandspolitischer Maßnahmen zur Nachhaltigkeit

Nähere Informationen und die konkreten Angebote finden Sie direkt auf unserer Website: www.abg-bayern.de

Unsere Tagungshäuser

BEILNGRIES

ABG Tagungszentrum: Tagen mit Aussicht

In unserem ABG Tagungszentrum bieten wir Ihnen unterschiedlichste Räume für Ihre Veranstaltung – von kleineren Seminaren oder Workshops bis hin zu großen Veranstaltungen mit bis zu 200 Personen.

Dabei genießen Flexibilität und Erlebnis bei uns einen hohen Stellenwert. Neben Standardtagungsformaten bieten wir zusätzlich moderne Veranstaltungsmethoden sowie Kreativ-Tagungsräume für interaktive Events. Durch unsere herrliche Alleinlage inmitten einer bezaubernden Naturlandschaft verfügt das Hotel außerdem über viel Fläche für Veranstaltungen, Meetings und Gruppenarbeiten im Freien.

Tel. 08461 650-0
info@abg-bayern.de

GRAINAU

Hotel am Badersee: Begeistern unterhalb der Zugspitze

Erfolgreich tagen, perfekt entspannen oder unglaublich aktiv sein: all das treffen Sie an einem einzigen Ort, am schönen Badersee im Zugspitzdorf Grainau. Deutschlands höchster Berg, die Zugspitze, bildet den natürlichen Hintergrund für Ihren Aufenthalt im Loisachtal.

Begeistern Sie sich und andere: auf Tagungen, Konferenzen und in Meetings. 22 Tagungsräume mit modernster Konferenztechnik bieten Ihnen dafür die perfekte Hardware. In allen Tagungsräumen und Gästezimmern steht Ihnen unser kostenfreies W-LAN zur Verfügung.

In unseren neuen Kreativ-Tagungsräumen finden Sie eine lockere und entspannte Tagungsatmosphäre, denn frische Ideen brauchen Raum für Inspiration und Kreativität!

Tel. 08821 821-668 oder -688
mice@hotelambadersee.de

INDIVIDUAL

Wir bieten bedarfsgerechte Lösungen in Top-Qualität

Sind Sie auf der Suche nach einer individuellen Personal- oder Organisationsentwicklungsmaßnahme, die Ihr Haus einen entscheidenden Schritt voranbringt? Sie wollen ein Team, einen Bereich oder große Teile der Bank in diesen Prozess oder in die Veranstaltung einbeziehen? Mit **INDIVIDUAL** liefern wir Ihnen Modelle und Lösungen, gleich, ob es um „vorkonfektionierte“ Programme oder um Maßanfertigungen geht.

- **Vertrieb & Marketing**
- **Management & Führung**
- **Chancen & Potenziale**
- **Digitalisierung & Innovation**

Ihr Nutzen:

- Sie erhalten individuelle Lösungen zum idealen Zeitpunkt.
- Unsere Maßnahmen werden in die bestehenden Strukturen und Prozesse Ihrer Bank integriert.
- Sie greifen auf umfassende Lösungen – auf Wunsch auch mit Blended Learning-Konzepten – zur Beschleunigung der Lernprozesse zurück.
- Sie profitieren von exzellenten Dozenten aus Wissenschaft und Bankpraxis.
- Transferunterstützung und hohe Umsetzungsorientierung kennzeichnen unsere Konzepte. Hohe Qualität und Innovation sind der Maßstab für unsere Dienstleistungen. Und selbstverständlich gilt auch hier unsere Zufriedenheitsgarantie!

Weitere Informationen erhalten Sie unter
www.abg-bayern.de/Individual

ABG GmbH
Leising 16, 92339 Beilngries
Tel. 08461 650-0, Fax 08461 650-1350
info@abg-bayern.de, www.abg-bayern.de