

Digital Summer School

Firmenkundengeschäft im Umbruch



“I CANNOT UNDERSTAND WHY PEOPLE ARE FRIGHTENED OF NEW IDEAS. I’M FRIGHTENED OF THE OLD ONES.” JOHN CAGE

Niedrigzinsumfeld. Immer heterogenere Kundengruppen. Neue Möglichkeiten für Geschäftsmodelle. Gestiegener Wettbewerb – auch durch Fin Tecs. Das Firmenkundengeschäft befindet sich im Umbruch.

Die Digitale Transformation hat die Erwartungen von Kunden verändert. Auch die der Firmenkunden an ihre Hausbank. Ständige Erreichbarkeit über die präferierten Kanäle. Eine hohe Useability der Anwendungen. Transaktionen in Echtzeit. Angebote, die über klassischen Bankdienstleistungen hinausgehen. Das sind nur einige der Kundenwünsche. Aus den neuen Herausforderungen erwachsen spannende Felder auf denen Sie Ihre Firmenkundenberatung weiterhin positionieren können:

- › Der Aufbau strategischer Kundenbeziehungen, die auf einer bedarfsorientierten digital persönlichen Beratung fußt
- › Das Angebot von effizienten digitalen Produkten
- › Die Bereitstellung technischer Lösungen für die Geschäftsprozesse der Firmenkunden

WAS EINER NICHT SCHAFFT, DAS SCHAFFEN VIELE. ODER: „EINZELKÄMPFER HABEN IN DIGITALISIERTEN ZEITEN AUSGEDIENT.“

VERENA MUNTSCHIK

Bereits heute bietet der Verbund Möglichkeiten die neuen Bedürfnisse der Firmenkunden zu erfüllen. Zugleich haben einzelne Banken spannende regionale Angebote für Ihre Firmenkunden etabliert. In unserer Digital Summer School geben wir Ihnen gemeinsam mit der DZ BANK, der Fiducia & GAD IT AG, dem BWGV und Primärbanken einen Einblick in die neue Welt des Firmenkundengeschäfts.

Unsere digitale Summer School umfasst Webinare, die Sie zwischen Juli und September zu den ausgeschriebenen Terminen einfach von zu Hause aus streamen können. Die Sommerferien haben wir dabei bewusst ausgeklammert.

Was erwarten Sie?

- › Kurze Lerneinheiten in Webinaren
- › Ortsunabhängige Impulse für Ihre Praxis
- › Expertenwissen direkt aus dem Verbund
- › Austausch mit Firmenkundenbetreuern anderer Banken
- › Möglichkeiten von den Erfahrungen anderer zu profitieren

Für wen ist das spannend?

- › Leiter Firmenkunden
- › FirmenkundenBetreuer
- › GewerbekundenBerater
- › Vorstände
- › Firmenkundensachbearbeiter

Unsere Webinare auf einen Blick:

Buchungs-Nr.
WDSF1 19001

VR Business Online – der Blick des Firmenkunden auf den Markt digitaler Angebote

Firmenkunden stehen bei der Auswahl von Finanzierungen und Geldanlagen in der digitalen Welt vor einer Vielzahl von Möglichkeiten. Wettbewerber wie Pay Pal, Finnest, oder Auxmoney weiten ihre Angebote aus. Den Wettbewerb um den Firmenkunden gewinnt der Anbieter, der die Kundenbedürfnisse versteht und in den digital-persönlichen Beratungsprozess integriert.

Doch wie sehen diese Bedürfnisse aus? Wie erlebt der einzelne Firmenkunde seine digitalen Anfragen? Peter Freyer (Umsetzungsmanagement strategischer Initiativen Firmenkunden, DZ Bank) nimmt Sie in unserem Webinar mit auf eine Customer Journey. Sehen Sie VR Business Online aus dem Blick Ihrer Kunden und lernen Sie die Vorteile kennen, die sich auch in Zukunft durch die Nutzung der digitalen Anwendung ergeben.

- Themenpunkte:
- › Bedeutung der Digitalisierung für die Banken
 - › Neue Möglichkeiten aber auch neue Herausforderungen für Firmenkunden
 - › Ein Blick auf die Wettbewerber
 - › Customer Journeys- VR Business Online aus dem Blick des Firmenkunden erleben

Referent: Peter Freyer, Umsetzungsmanagement strategischer Initiativen Firmenkunden, DZ Bank

Termin: 11.09.2019 | um 10:00 bis 11:30 Uhr

Buchungs-Nr.
WDSF2 19001

VR-ExtraPlus - Chancen in digitalen Märkten für regionale Händler nutzen

Das eigene regionale Geschäft online direkt neben großen Unternehmen wie Otto, Rewe oder Zalando platzieren – für Händlerkunden von Genossenschaftsbanken ist das jetzt möglich und bedeutet mehr Reichweite und letztlich auch mehr Umsatz. Zudem wird die Region gestärkt und erlebt einen Imagegewinn. Denn kurze Wege und nachhaltiges Einkaufen vor Ort liegen im Trend. Silvia Bellmann (Innovationen und Beratungen TxB) zeigt Ihnen in unserem Webinar auf, wie Sie Ihren regionalen Händlern mit VR-ExtraPlus die digitale Vermarktung ihrer Angebote ermöglichen und dabei von neuen Impulsen durch die Kooperation mit dem FinTech OptioPay profitieren.

- Themenpunkte:
- › Die Zukunft des stationären Handels ist digital
 - › Vom stationären Händler zum „New Retail“ durch Mehrwerte
 - › Die Genossenschaftsbank als Enabler für digitale Märkte

Referentin: Silvia Bellmann, Transaction Management Innovationen und Beratungen TxB, DZ BANK

Termin: 12.09.2019 | um 10:00 bis 11:30 Uhr

Buchungs-Nr.
WDSF3 19001

Beziehungen statt Bytes – Einstieg in die Bedarfsfeldberatung mit dem KBM Firmenkunden

Veränderte Bedürfnisse der Firmenkunden erfordern das Kundenbeziehungsmanagement neu zu denken. In der Privatkundenberatung hat sich die Einführung digital-persönlicher Beratungsprozesse bereits als Teil der genossenschaftlichen Beratung etabliert. In unserem Webinar bieten wir Ihnen die Möglichkeit die neuen digitalen Tools für Firmenkundenbetreuer kennenzulernen und Impulse für die Umsetzung zu gewinnen. Ihre Fragen beantwortet Ihnen live Matthias Morlock, Fachvertrieb Firmenkunden, Fiducia & GAD IT AG.

- Themenpunkte:
- › Was ändert sich durch die neuen digitalen Werkzeuge für den Firmenkundenberater?
 - › Warum soll der Firmenkundenberater das Hilfsmittel einsetzen?
 - › Wie kann der Firmenkundenberater das KBM Firmenkunde anwenden?
 - › Ideen zur Anwendung der ersten Funktionalitäten (Stichwort "MVP")

Referent: Matthias Morlock, Fachvertrieb Firmenkundengeschäft, Fiducia & GAD IT AG

Termin: 04.09.2019 | um 14:00 bis 15:30 Uhr

Buchungs-Nr.
WDSF4 19001

Beyond Banking – Firmenkunden mit Zusatzleistungen begeistern

Beyond Banking gehört zu den Top 5 Innovationsthemen für Banken 2019. Doch wie kann die Ausweitung von Near- und Non-Banking Leistungen für Firmenkunden gelingen? Wie können bestehende Verbindungen zu Firmenkunden intensiviert und Neukunden gewonnen werden? In unserem Webinar stellen wir Ihnen zwei Genossenschaftsbanken vor, die diesen Schritt bereits gegangen sind. Welche Ziele mit dem Aufbau einer regionalen Mittelstandsplattform verbunden waren und wie die Umsetzung erfolgte, berichtet Ihnen Martin Stoll. Im Anschluss zeigen Michael Basler und Daniele Roll auf, wie Sie Ihre Training & Coaching für Firmenkunden geöffnet haben.

- Themenpunkte:
- › Beyond Banking: was ist darunter zu verstehen?
 - › Mittelstandsplattform der Volksbank Weinheim eG
 - › Neue Strategie im Firmenkundenmarketing
 - › Ziele und Umsetzung
 - › Training & Coaching Akademie der Volksbank Bühl eG
 - › Online-Banking-Kurse für Seniorenverein/ Kontakte zu Unternehmerfrauen
 - › praxisnahe Vorträge und Workshops für Firmenkunden

Referenten: Martin Stoll (Bereichsleiter Firmenkunden, Volksbank Weinheim eG), Michael Basler (Bereichsdirektor Training & Coaching Akademie (TCA) , Volksbank Bühl eG), Daniele Roll (Trainerin, Training und Coaching Akademie (TCA))

Termin: 22.07.2019 | um 10:00 bis 12:00 Uhr

Buchungs-Nr.
WDSF5 19001

Social Media – B2B im digitalen Zeitalter

Ein Engagement in sozialen Netzwerken lohnt sich für alle Business-to-Business (B2B) Unternehmen, um Neu- und Bestandskunden anzusprechen. Doch welche Vorteile und Chancen bietet Social Media darüber hinaus, Ihrer Bank, Ihren Beratern und vor allem Ihren Kunden? Halten Sie sich im digitalen Zeitalter bereits dort auf, wo Ihre Firmenkunden zu finden sind?

Andreas Sperlich nimmt Sie in unserem Webinar mit auf eine Reise auf die sozialen Plattformen. Erfahren Sie, wo sich erfolgreiche Unternehmen anderer Branchen schon heute positionieren und wie Sie dies für Ihre Genossenschaftsbank nutzen können.

- Themenpunkte:
- › Kurzüberblick Social Media
 - › Bedeutung von sozialen Netzwerken im Firmenkundenbereich
 - › Zielgerichteter Einsatz und Chancen im B2B-Bereich
 - › Handlungsansätze zur regionalen Umsetzung

Referent: Andreas Sperlich, Beratung Genossenschaftsbanken-Markt, Baden-Württembergischer Genossenschaftsverband e.V.

Termin: 26.09.2019 | um 10:00 bis 11:30 Uhr

Buchungs-Nr.
WDSF6 19001

Digitale Mehrwerte für Firmenkunden mit dem VR Smart Guide schaffen

Die Buchhaltung und die Verwaltung der Finanzen erfordern von den Firmenkunden neben fachlichen Know-how und kaufmännischer Kompetenz vor allem zeitliche Ressourcen im Alltag. Bei der Wahl einer Bank sind Produkte und Preise längst keine Differenzierungsmerkmale mehr. Kunden bevorzugen das Angebot, das Sie bei Ihren Herausforderungen unterstützt. Neben einer Zeitersparnis soll es einfache Handhabbarkeit und spürbare Mehrwerte bieten. Der VR Smart Guide ist als digitaler Begleiter im Finanzalltag des Geschäfts- und Gewerbetreibenden eine solche Lösung.

Das Webinar zeigt Ihnen das Tool aus dem Blickwinkel Ihrer Kunden. Darüber hinaus lernen Sie die Vorteile des VR Smart Guide für Ihre Genossenschaftsbank kennen und verstehen, wie Sie der VR Smart Guide zukunftsicher bei der Beratung Ihrer Kunden im digitalen Zeitalter unterstützen kann.

- Themenpunkte:
- › Strategische Bedeutung des VR Smart Guide für die gFG
 - › Herausforderungen im Finanzalltag der Geschäfts- und Gewerbetreibenden
 - › Einblick: eine Reise durch den VR Smart Guide
 - › Ausblick: VR Smart Guide als Teil des digitalen Ökosystems

Referent: Imke Hahn, Lösungsmanagement Firmenkunden, DZ BANK Transaction Management

Termin: 16.09.2019 | um 10:00 bis 11:00

Kontakte Sie haben noch Fragen? Dann rufen Sie uns gerne an:

Inhaltliche Fragen

Bernd Orthmann
Produktmanager Firmenkundenbank
Tel.: 08461 / 650-1352
mobil: 0151 / 19682623
mail: Bernd.Orthmann@abg-bayern.de

Organisatorische Fragen

Elke Kerschenlohr
Assistentin
Tel.: 08461 / 650-1304
mail: Elke.Kerschenlohr@abg-bayern.de

ABG GmbH

Leising 16
92339 Beilngries

www.abg-bayern.de