

## **FIRMENKUNDENBANK**



Die Genossenschaftsbanken mit ihrer regionalen Verwurzelung sind geradezu prädestiniert, mittelständische Unternehmen optimal in ihrer Weiterentwicklung zu unterstützen. Dabei bleibt das Firmenkundengeschäft in einem herausfordernden Marktumfeld ein zentraler Anker für die Gesamtbank.

Hier sind die Qualifizierungswege in der GenoPE im Firmenkundengeschäft (Marktseite) dargestellt. In Fortführung unserer Systematik finden Sie die Qualifizierungswege der Firmenkundenbank Marktfolge Aktiv in der Produktionsbank.

## **ENTWICKLUNGSWEGE**

### **Firmenkundenbetreuung I**

P1F Paket Firmenkundenbetreuung I

BJAA Bonitätsprüfung: Jahresabschlussanalyse

KSF Praxisgerechte Beurteilung von gewerblichen Sicherheiten

BEBR Bonitätsprüfung: EÜR, BWA, VR-Rating

GZMS Gesamtwirtschaftliche Zusammenhänge und Management-Simulation

VTF Kundenorientierte Gesprächsführung in der Firmenkundenbetreuung

KESP Kreditentscheidung in der Praxis

K1F Kompetenznachweis Firmenkundenbetreuung I

KBMF Kundenbeziehungsmanagement im digital-persönlichen Vertriebsweg

## **Firmenkundenbetreuung II**

P2F Paket Firmenkundenbetreuung II

WATB ABG-Webinar: Aktuelle Situation, Trends und Betreuungsstrategien im Firmenkundengeschäft

IUF Investition und Finanzierung

EXF Existenzgründung

RUI Risikofrüherkennung und Umgang mit insolvenzbedrohten Unternehmen

GSS Vertriebsorientierte und schwierige Gespräche in der Firmenkundenbetreuung

UNN Unternehmensnachfolge

AVGZ Betreuungsthemen: Absicherung, Vorsorge, Mitarbeiterbindung, Geldanlagen und Zahlungsverkehr

KN2 Kompetenznachweis Firmenkundenbetreuung II

KBMF Kundenbeziehungsmanagement im digital-persönlichen Vertriebsweg

### **Zertifizierter VR-Gewerbekundenberater**

PZGB Paket Zertifizierter VR-Gewerbekundenberater

BJAA Bonitätsprüfung: Jahresabschlussanalyse

KSF Praxisgerechte Beurteilung von gewerblichen Sicherheiten

BEBR Bonitätsprüfung: EÜR, BWA, VR-Rating

VGK Beratungsthemen: Liquidität, Absicherung, Vorsorge und Zahlungsverkehr

VBG Kundenorientierte Gesprächsführung in der Gewerbekundenberatung

KZGB Kompetenznachweis Zertifizierter VR-Gewerbekundenberater

KBMF Kundenbeziehungsmanagement im digital-persönlichen Vertriebsweg

## **Zertifizierter VR-Nachfolge- und Gründungsberater**

PZNB Paket Zertifizierter VR-Nachfolge- und Gründungsberater

EXF Existenzgründung

UNN Unternehmensnachfolge

KBMF Kundenbeziehungsmanagement im digital-persönlichen Vertriebsweg

## **Zertifizierter Zahlungsverkehrsberater**

PZZV Paket Zertifizierter Zahlungsverkehrsberater

GZVK Grundlagen Zahlungsverkehr

PFKU Ansätze zur Produktplatzierung in der Finanzlieferkette von Unternehmen

VRBF Vertriebliche Rahmenbedingungen im Firmenkundengeschäft

KZZ Kompetenznachweis Zertifizierter Zahlungsverkehrsberater

## **Zertifizierter Electronic Banking-Berater**

PZEB Paket Zertifizierter Electronic Banking-Berater

GZVK Grundlagen Zahlungsverkehr

EBPF Rahmenbedingungen des Electronic Bankings im Privat- und Firmenkundengeschäft

KZEB Kompetenznachweis Zertifizierter Electronic Banking-Berater

PFKU Ansätze zur Produktplatzierung in der Finanzlieferkette von Unternehmen

## ENTWICKLUNGSWEGE AUF EINEN BLICK

Entwicklungswege Firmenkundenbank im Überblick [JPG | 80,0 KB]

## KOMPETENZNACHWEISE

### INFOS KOMPETENZNACHWEISE

## HIGHLIGHTS

FTS Fachtagung: Sanierung und Abwicklung

FFG Fachtagung Firmenkundengeschäft

FTZV Fachtagung: Zahlungsverkehr

## VERTIEFENDE QUALIFIZIERUNGEN - AKTUELL

Veranstaltung	Datum	Ort	Seminarart	Kürzel
<ul style="list-style-type: none"><li>Kritische Kreditengagements in Markt und Marktfolge rechtzeitig erkennen und sachgerecht bearbeiten</li></ul>	30.11.2021-01.12.2021 <a href="#">1 weiterer Termin</a>	Beilngries	Seminar	KKM 21001
<ul style="list-style-type: none"><li>ABG-Webinar: Rechtliche Grundlagen zu den Immobilier-Verbraucherdarlehen zur Erlangung des FinanzierungsPasses I</li></ul>	02.12.2021-03.12.2021 <a href="#">2 weitere Termine</a>	Digital	Seminar	WFPI1 2104
<ul style="list-style-type: none"><li>Firmenkundenengagement schnell und sicher beurteilen und Kreditrisiken erkennen</li></ul>	13.12.2021-15.12.2021 <a href="#">1 weiterer Termin</a>	Grainau	Seminar	FKE 21001

• Neue Impulse für Ihren Firmenkundenvertrieb	20.01.2022-21.01.2022	Grainau	Seminar	NIFK 22001
• Firmenkunden-Banking für Familienunternehmen: Die entscheidenden Faktoren in der ganzheitlichen Beratung familiengeführter Unternehmen	26.01.2022-03.02.2022 <a href="#">1 weiterer Termin</a>	Digital	Seminar	MFU 2202

[1](#) [2](#) [3](#) [4](#) [5](#) [6](#) [7](#) [8](#) [9](#) [10](#) ... [19](#)

## VERTIEFENDE QUALIFIZIERUNGEN AUF EINEN BLICK

Seminarprogramm Firmenkundenbank

[HERUNTERLADEN](#)

## AUSTAUSCHEN UND VERNETZEN

Veranstaltung	Datum	Ort	Seminarart	Kürzel
• Erfahrungsaustausch: Zahlungsverkehrs-Experten / TxB Praxis	23.05.2022 <a href="#">1 weiterer Termin</a>	Beilngries	Seminar	VZV 22001
• Erfahrungsaustausch: Aktuelle Themen aus der Landwirtschaft	24.11.2022	Beilngries	Seminar	ATL 22001

## DIGITALE ANGEBOTE FIRMENKUNDENBANK

[UPDATE DIGITAL FINANZIERUNGSPASS](#)

## WEITERFÜHRENDE INFORMATIONEN

Qualifizierungsangebote im Bereich Marktfolge Aktiv

VR-FinanzierungsPass

## IHRE ANSPRECHPARTNER



**Bernd Orthmann**  
Produktmanager

Firmenkundenbank, Beleihungswertermittlung, Interne Gutachter, Zahlungsverkehr, Marktfolge aktiv

Tel.: 08461/650-1352  
Fax: 08461/650-1350  
[bernd.orthmann@abg-bayern.de](mailto:bernd.orthmann@abg-bayern.de)

**Alexandra Staudigl**  
Assistentin

Firmenkundenbank

Tel.: 08461/650-1353  
Fax: 08461/650-1350  
[alexandra.staudigl@abg-bayern.de](mailto:alexandra.staudigl@abg-bayern.de)

