



Firmenkundenbank 2025

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

Berufsstart
Entwicklungswege
Weiterbildung
Vorstand
Aufsichtsrat



Wichtige Hinweise



Erfüllung der Weiterbildungspflicht gemäß der IDD-Richtlinie

Die seit 20.12.2018 geltende Versicherungsrichtlinie IDD (Insurance Distribution Directive) sieht eine jährliche Weiterbildungspflicht von 15 Zeitstunden für Mitarbeitende von Vermittlungsbetrieben (auch Banken) vor. Durch dieses Seminar erfüllen die Seminarteilnehmenden diese Weiterbildungspflicht.



Gendergerechte Sprache

Eine gendergerechte Sprache ist uns sehr wichtig. Dazu haben wir einen Prozess gestartet, der die gesamte Angebots- und Kommunikationsform der ABG betrifft. Derzeit verwenden wir aus Vereinfachungsgründen häufig geschlechtsneutrale Formulierungen oder das generische Maskulin, sprechen dabei weibliche und diverse Geschlechteridentitäten gleichermaßen an.



Impressum

Redaktion: Joachim Simon

Fotografennachweise: Marc Gilsdorf Fotografie, Garmisch-Partenkirchen; Sebastian Pieknik, Freier Fotojournalist und Fotograf, Neustadt an der Donau; Frank Baumer, B3 Mediagroup Bewegtbildkommunikation, Riedenburg

Wir danken den Teilnehmenden aus den bayerischen Genossenschaften und den Referenten für die Mitwirkung zur Erstellung des Bildmaterials.

Änderungen und Irrtümer vorbehalten.

Stand: Mai 2024

Qualitätsstandards der ABG

Bundesweite Zertifizierungen



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

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.

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.

Sehr zufriedene Teilnehmende



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

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.

Praxisnähe



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

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.

Unsere Werte

Lösungs- und
Zukunftsorientierung

Miteinander

Wertschätzung

Verlässlichkeit



Wir sind für Sie da!

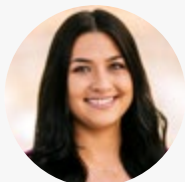
Ihr fachlicher Ansprechpartner



Bernd Orthmann

👤 Produktmanager
☎ 08461 650-1352
✉ bernd.orthmann@abg-bayern.de

Ihre organisatorische Ansprechpartnerin



Sabrina Waldhier

👤 Assistentin
☆ Firmenkundenbank
☎ 08461 650-1353
✉ sabrina.waldhier@abg-bayern.de



Karrierewege

Führen

Zertifizierter Leiter Firmenkunden

S. 109

Spezialisieren

Zertifizierter Nachhaltigkeitsmanager
Firmenkunden

S. 99

NEU

Zertifizierter Manager
Zahlungsverkehr

S. 106

Zertifizierter VR-Nachfolge- und
Gründungsberater

S. 97

Zertifizierter
Electronic
Banking-Berater

S. 104

Zertifizierter
Zahlungsverkehrsberater

S. 102

Zertifizierter
VR-Gewerbekundenberater

S. 94

GenoPE

Firmenkundenbetreuung II –
Zertifizierter VR-Firmenkundenbetreuer

S. 89

Firmenkundenbetreuung I

S. 85

Die jeweiligen GenoPE- und ADG-Management- und Qualifizierungsprogramme finden Sie in der Broschüre „Durchgängige Qualifizierungswege 2025“ auf den angegebenen Seiten.

Inhaltsverzeichnis

Strategie und Steuerung im Firmenkundengeschäft

Erfahrungsaustausch: Firmenkundenvertrieb.....	11
Fachtagung: Firmenkundengeschäft.....	11
Fachtagung: Zahlungsverkehr.....	11
Risikofrüherkennung im Kreditgeschäft.....	12
Onlineseminar: Risikofrüherkennung im Kreditgeschäft.....	12
Führungskräfte kompakt - Firmenkundenengagement schnell und sicher.....	12
(Kapital-)Anlagen bei Unternehmen.....	13
Das Unternehmer-Jahresgespräch: Mit Systematik zu mehr Erfolg.....	13
Zertifizierter Leiter Firmenkunden.....	13
Workshop: Prävention, Risikofrüherkennung (RFE), Intensivbetreuung und.....	14
ABG-Webinar: VSME – Grundlagen und Mehrwert für Banken als Nutzer und.....	14
Aufzeichnung: VSME – Grundlagen und Mehrwert für Banken als Nutzer und.....	15
Onlineseminar: Risikofrüherkennung im Kreditgeschäft.....	15
Onlineseminar: Risikofrüherkennung im Kreditgeschäft.....	16
ABG-Webinar: Menschen gewinnen, nicht nur Positionen besetzen: Wie Sie.....	16

Allgemeine Gewerbe- und Firmenkundenbetreuung

Verkaufserfolge im Firmenkundengeschäft steigern durch.....	18
Herausfordernde Gespräche und Verhandlungen im Firmenkundengeschäft.....	18
Existenzgründungskonzepte sicher hinterfragen.....	19
ABG-Webinar: Strukturiert durch die Gewinn- und Verlustrechnung - Ein.....	19
ABG-Webinar: Strukturiert durch die Gewinn- und Verlustrechnung - Ein.....	19
ABG-Webinar: Strukturiert durch die Bilanz - Ein roter Faden I:.....	20
ABG-Webinar: Strukturiert durch die Bilanz - Ein roter Faden II:.....	20
Quereinsteiger gewerbliches Kreditgeschäft – von der Privatkredit- zur.....	20
Einführung in die Jahresabschlussanalyse.....	21
Crashkurs - Bilanzierung und Bilanzanalyse.....	21
Betriebswirtschaftliche Beurteilung ausgewählter Unterlagen von.....	21
Freiberufler und Geschäftskunden zielorientiert beurteilen.....	22
Aufbauworkshop - Jahresabschluss- und BWA-Analyse.....	22
Onlinespezialseminar - Updates zur Jahresabschlussanalyse.....	22

Kapitaldienstfähigkeit und Bonitätsbeurteilung.....	23
ABG-Webinar: Beachtung von ESG-Faktoren bei der Bonitätsanalyse.....	23
ABG-Webinar: Krisensymptome und Risikofrüherkennungen bei Gewerbe- und.....	23
Intensivbetreuung - Kritische Kreditengagements in Markt und.....	24
Onlineseminar: Intensivbetreuung von Firmenkunden.....	24
Onlineseminar: Fresh up - Kapitaldienstfähigkeit und.....	24
Onlineseminar: Fresh Up - Steuerrecht in der Praxis des.....	25
Onlineseminar: Die Immobilie im Steuerrecht.....	25
Update: Kreditsicherheiten im Firmenkundengeschäft.....	25
ABG-Webinar: Rechtssichere Kreditentscheidungen in der.....	26
Aktuelle Rechtsprechung im Firmenkundengeschäft.....	26
Onlineseminar: Aktuelle Entwicklungen zu Rechtsfragen im.....	26
ABG-Webinar: Gesellschaftsrecht im Firmenkundengeschäft – inkl. Gesetz.....	28
Verbraucherkreditrecht - Grundlagen, Vertiefung, aktuelle.....	28
ABG-Webinar: Abgrenzung Verbraucher / Unternehmer und Überblick über.....	28
Rechtliche Fragen der Kontoeröffnung und Kontoführung bei Gewerbe- und.....	30
Onlineseminar: Kreditsicherungspraxis - Sachsicherheiten.....	30
Onlineseminar: Kreditsicherungspraxis - Personalsicherheiten.....	30
Firmenkundenassistentz.....	31
Firmenkundenassistentz - Aufbauworkshop.....	31
Praktische Durchführung und Interpretation der Szenario- und.....	31
Onlineseminar: Betriebswirtschaftliche Interpretation des.....	32
Plausibilisierung von Ertrags- und Finanzplanungen aus Bankensicht.....	32
ABG-Webinar: Update zum VR-ESG-RisikoScore – Nachhaltigkeitsrisiken im.....	33
Rechtliche Grundlagen zu den Immobilier-Verbraucherdarlehen zur.....	33
Fachwissen Markt für die Vergabe von Immobilier-Verbraucherdarlehen.....	33
Fachwissen Marktfolge für die Vergabe von.....	34
BusinessCards - Verkaufen leicht gemacht.....	34
Wiedereinsteiger gewerbliches Kreditgeschäft – Grundlagen der.....	34

Fachvertiefungen und Branchenveranstaltungen zur speziellen

Firmenkundenbetreuung

Das Unternehmer-Jahresgespräch: Mit Systematik zu mehr Erfolg.....	36
--	----

Onlineseminar: Betriebswirtschaftliche Interpretation des.....	36
Onlineseminar: Rechtliche Neuerungen im Firmenkreditgeschäft - von der.....	36
Existenzgründungskonzepte sicher hinterfragen.....	37
Onlineseminar: Gastronomie und Hotellerie in Krise und Transformation.....	37
Bauträgerfinanzierungen.....	37
Praxisworkshop: Bauträgerfinanzierungen.....	38
Beurteilung von Bau- und Bauträgerunternehmen in der Krise.....	38
ABG-Webinar: Die Bauträgerfinanzierung in Krise und Insolvenz.....	38
ABG-Webinar: Branchen-Spezial - Bauträger in der Krise.....	39
ABG-Webinar: Die Kreditvergabe an Wohnungseigentümergeinschaften -	39
Sicher entscheiden im Firmenkundengeschäft - Lösungen für komplexe.....	39
ABG-Webinar: Grundlagen zum Konsortialkreditgeschäft.....	41
Erfahrungsaustausch: Aktuelle Themen aus der Landwirtschaft.....	41
ABG-Webinar: Aktuelles aus der Landwirtschaft.....	41
Bonitätsanalyse in der Landwirtschaft.....	42
Rechtliche, steuerliche und betriebswirtschaftliche Rahmenbedingungen.....	42
ABG-Webinar: Krisensymptome und Risikofrüherkennungen bei Gewerbe- und.....	42
Ausgewählte Aspekte der Kreditwürdigkeitsprüfung in Krisensituationen.....	43
Jahresabschlussanalyse effektiv: Gestaltung und Manipulation.....	43
Onlineseminar: Intensivbetreuung von Firmenkunden.....	43
SCHUFA-Praxisworkshop: SCHUFA-Beauftragte.....	44
SCHUFA-Praxisworkshop: SCHUFA Themen im Bereich Abwicklung.....	44
SCHUFA-Praxisworkshop: Themen im Firmenkundenbereich.....	44
Onlineseminar: Bildung von Kreditnehmereinheiten und Gruppen.....	45
ABG-Webinar: Beachtung von ESG-Faktoren bei der Bonitätsanalyse.....	45
Der aktuelle Rechtsrahmen für Erneuerbare-Energien-Anlagen – was.....	45
Online-Seminar: BranchenSpezial Heilberufe.....	46
Real-Estate-Planning - Immobilienbesitz nachhaltig planen, sichern und.....	46
Onlineseminar: Praxisbezogene Einführung in die Projektfinanzierung.....	46
Workshop: Bonitätseinschätzung mittels DATEV-Auswertungen.....	47
Workshop: Prävention, Risikofrüherkennung (RFE), Intensivbetreuung und.....	47

Zahlungsverkehr

Fachtagung: Zahlungsverkehr.....	49
Rechtliche Grundlagen des Zahlungsverkehrs.....	49
Ausgewählte Aspekte des Zahlungsverkehrs.....	49
Onlineseminar: Prüfung Zahlungsverkehr - Update.....	50
BusinessCards - Verkaufen leicht gemacht.....	50
ABG-Webinar Express: PSD3 & PSR – Status Quo und Ausblick.....	50
ABG-Webinar: Pfändungsbearbeitung im BankingWorkspace.....	51

Nachhaltigkeit

Nachhaltigkeit im Firmenkundengeschäft: Von der Gesetzespflicht zur.....	53
Nachhaltigkeit im Firmenkundengeschäft in der vertrieblichen.....	53
Nachhaltigkeit in der Immobilienfinanzierung/Wertermittlung.....	54
ABG-Webinar: Nachhaltigkeit in der Immobilienfinanzierung.....	54
ABG-Webinar: Nachhaltigkeit in der Immobilienwertermittlung.....	54
Erfahrungsaustausch: Firmenkundenvertrieb.....	55
Erfahrungsaustauschkreis Nachhaltigkeit.....	55
Tag der bayerischen Energiegenossenschaften.....	55
Erfahrungsaustausch: Nachhaltigkeitsmanager Firmenkunden.....	56
Onlineseminar: Praxisbezogene Einführung in die Projektfinanzierung.....	56



Firmenkundenbank Weiterbildung

Strategie und Steuerung im Firmenkundengeschäft

Erfahrungsaustausch: Firmenkundenvertrieb

ERFK

Zielgruppe

Vertriebsverantwortliche für das Firmenkundengeschäft

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

Fachtagung: Firmenkundengeschäft

FFG

Zielgruppe

Für Firmenkundenleiter und erfahrene Firmenkundenbetreuer

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

Fachtagung: Zahlungsverkehr

FTZV

Zielgruppe

Mitarbeitende sowie Fach- und Führungskräfte im und um den Zahlungsverkehr

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

Risikofrüherkennung im Kreditgeschäft

RFK

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

Onlineseminar: Risikofrüherkennung im Kreditgeschäft (Frühwarnverfahren)

WRFK

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

Führungskräfte kompakt - Firmenkundenengagement schnell und sicher beurteilen und Kreditrisiken erkennen

FKE

Zielgruppe

Führungskräfte aus dem Markt und der Marktfolge

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

(Kapital-)Anlagen bei Unternehmen

KBU

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.

Weitere Infos

Das Unternehmer-Jahresgespräch: Mit Systematik zu mehr Erfolg

UJG

Zielgruppe

Für Firmenkundenbetreuer

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

Zertifizierter Leiter Firmenkunden

ZLF

Zielgruppe

• Leiter Firmenkunden • Führungskräfte im Bereich Firmenkunden

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

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

REFW

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

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

WVSME

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

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

AVSME

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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



Termin
18.12.2025



Ort
Digital



Preis
200,00€

Weitere Infos

Onlineseminar: Risikofrüherkennung im Kreditgeschäft (Frühwarnverfahren)

WRFKE

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

Onlineseminar: Risikofrüherkennung im Kreditgeschäft

WRFKF

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

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

WEBF

Zielgruppe

Für Leitende und Entscheider in der Firmenkundenbank

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos



Firmenkundenbank Weiterbildung

Allgemeine Gewerbe- und Firmenkundenbetreuung

Verkaufserfolge im Firmenkundengeschäft steigern durch Weiterentwicklung der Verkäuferpersönlichkeit

VFS

Weitere Infos

Zielgruppe

- ✓ Firmenkundenbetreuer
- ✓ Gewerbekundenberater
- ✓ Führungskräfte im Firmenkundenvertrieb

Ihr Nutzen

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

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

HGV

Weitere Infos

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

Existenzgründungskonzepte sicher hinterfragen

EXH

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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



Termin

08.12.2025 - 09.12.2025



Ort

Beilngries



Preis

800,00€

Weitere Infos

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

WGUV

Zielgruppe

Mitarbeiter/innen aus den Bereichen Markt, Marktfolge, Stabsstellen

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

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

WGUV2

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

- ✓ Der bewährte „Rote Faden“ der RDG: Die Gewinn- und Verlustrechnung strukturiert, fokussiert auf ihre Kernelemente, effizient und beurteilungssicher verarbeiten können
- ✓ 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

Weitere Infos

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

WSDB

Zielgruppe

Mitarbeiter/innen aus den Bereichen Markt, Marktfolge, Stabsstellen

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

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

WSDB2

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

- ✓ Der bewährte „Rote Faden“ der RDG: Die Bilanz strukturiert, fokussiert auf ihre Knackpunkte, effizient und beurteilungssicher verarbeiten können
- ✓ 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

Weitere Infos

Quereinsteiger gewerbliches Kreditgeschäft – von der Privatkredit- zur Firmenkreditsachbearbeitung

Q GK

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

Einführung in die Jahresabschlussanalyse

EAB

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

Crashkurs - Bilanzierung und Bilanzanalyse

CBB

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

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

SBWV

Zielgruppe

Mitarbeitende in der Geschäfts- und Gewerbekundenberatung

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

Freiberufler und Geschäftskunden zielorientiert beurteilen

FGZ

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

Aufbauworkshop - Jahresabschluss- und BWA-Analyse

AJB

Zielgruppe

Erfahrene Mitarbeitende in der Bonitätsanalyse (Marktfolge und Firmenkundenbetreuung)

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

Onlinespezialseminar - Updates zur Jahresabschlussanalyse

SUJ

Zielgruppe

- ✓ Firmenkreditsachbearbeiterinnen und Firmenkreditsachbearbeiter
- ✓ Firmenkundenberaterinnen und Firmenkundenberater

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

Kapitaldienstfähigkeit und Bonitätsbeurteilung

KUB

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

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

WBEB

Zielgruppe

Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen in der Firmenkundenbetreuung sowie der Marktfolge Aktiv.

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

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

WKRG

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

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

KKM

Weitere Infos

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

Onlineseminar: Intensivbetreuung von Firmenkunden

IFK

Weitere Infos

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.

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

FUH

Weitere Infos

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.

Onlineseminar: Fresh Up - Steuerrecht in der Praxis des Firmenkundengeschäfts

FUS

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

Onlineseminar: Die Immobilie im Steuerrecht

DIS

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

Update: Kreditsicherheiten im Firmenkundengeschäft

UKF

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

ABG-Webinar: Rechtssichere Kreditentscheidungen in der Unternehmenskrise

WRKU

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

 **Termin**
30.03.2026

 **Ort**
Digital

 **Preis**
220,00€

Weitere Infos



Aktuelle Rechtsprechung im Firmenkundengeschäft

ARFK

Zielgruppe

Firmenkundenberater und Mitarbeiter in der Marktfolge Kredit sowie Sanierung und Abwicklung

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

Onlineseminar: Aktuelle Entwicklungen zu Rechtsfragen im Firmenkundengeschäft

AER

Zielgruppe

Für Firmenkundenbetreuer, Mitarbeitende der Marktfolge Aktiv sowie der Firmenkundenbank

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhalten einen Überblick über gesetzliche Neuregelungen und Rechtsprechungen sowie aktuelle Entwicklungen im Firmenkreditgeschäft

Weitere Infos

✓ Die Veranstaltung legt ihren Focus darauf, wie die einfache und rechtssichere Übertragung der gesetzlichen Anforderungen auf die Praxis gelingt

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

WGIF

Weitere Infos

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

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

VKL

Weitere Infos

Zielgruppe

Mitarbeitende der Kreditberatung und der Kreditmarktfolge

Ihr Nutzen

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

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

WAVX

Weitere Infos

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhalten einen kompakten Überblick über die Grundlagen und aktuellen Entwicklungen bei Verbraucherkrediten, insbesondere Immobilien-Verbraucherdarlehensverträgen.

- ✓ Sie informieren sich anhand von Praxisfällen und Beispielen über wesentliche Abgrenzungsfragen zwischen Verbraucher und Unternehmer in der Kreditvergabepraxis.
- ✓ Sie gewinnen Rechtssicherheit in der Kreditvergabepraxis.

Rechtliche Fragen der Kontoeröffnung und Kontoführung bei Gewerbe- und Firmenkunden

FKF

Weitere Infos

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

Onlineseminar: Kreditsicherungspraxis - Sachsicherheiten

KSPS

Weitere Infos

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

Onlineseminar: Kreditsicherungspraxis - Personalsicherheiten

KSPS

Weitere Infos

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

Firmenkundenassistentz

FKA

Zielgruppe

Mitarbeitende der Teamassistentz

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

Firmenkundenassistentz - Aufbauworkshop

AAW

Zielgruppe

Mitarbeiter/innen der Teamassistentz

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

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

SZSM

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

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

BIDZ

Weitere Infos

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.

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

BBIH

Weitere Infos

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.

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

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

WESG



Termin
22.12.2025



Ort
Aufzeichnung (Digital)



Preis
220,00€

Weitere Infos

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

Zielgruppe

- ✓ Wohnbaufinanzierungsberater
- ✓ Mitarbeiter in der Marktfolge Wohnbaufinanzierung

Ihr Nutzen

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

FPI1

Weitere Infos

Fachwissen Markt für die Vergabe von Immobilien-Verbraucherdarlehen inkl. agree21

Zielgruppe

- ✓ Wohnbaufinanzierungsberater
- ✓ Firmenkundenberater
- ✓ Gewerbekundenberater

Ihr Nutzen

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

FPI2

Weitere Infos

Fachwissen Marktfolge für die Vergabe von Immobilien-Verbraucherdarlehen

FPI3

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

BusinessCards - Verkaufen leicht gemacht

BCV

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

Wiedereinsteiger gewerbliches Kreditgeschäft – Grundlagen der Bonitätsanalyse betriebswirtschaftlicher Unterlagen

WKG

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos



Firmenkundenbank Weiterbildung

Fachvertiefungen und Branchenveranstaltungen zur speziellen Firmenkundenbetreuung

Das Unternehmer-Jahresgespräch: Mit Systematik zu mehr Erfolg

UJG

Zielgruppe

Für Firmenkundenbetreuer

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

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

BIDZ

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

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

NIK

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

Existenzgründungskonzepte sicher hinterfragen

EXH

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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



Termin

08.12.2025 - 09.12.2025



Ort

Beilngries



Preis

800,00€

Weitere Infos

Onlineseminar: Gastronomie und Hotellerie in Krise und Transformation

BCGH

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

Bauträgerfinanzierungen

BTF

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

Praxisworkshop: Bauträgerfinanzierungen

PWB

Zielgruppe

Führungskräfte und Spezialisten im Firmenkundengeschäft aus Markt und Marktfolge Aktiv mit Erfahrungen im 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

Weitere Infos

Beurteilung von Bau- und Bauträgerunternehmen in der Krise

BEBB

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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



Termin

09.12.2025 - 10.12.2025



Ort

Beilngries



Preis

800,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Die Bauträgerfinanzierung in Krise und Insolvenz

WBKI

Zielgruppe

Mitarbeitende in der Abwicklung und Sanierung/Problemkreditbearbeitung

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

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

WBS3

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

ABG-Webinar: Die Kreditvergabe an Wohnungseigentümergeinschaften - Rechtlicher Überblick

WKWR

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

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

BTFK

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

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

ABG-Webinar: Grundlagen zum Konsortialkreditgeschäft

WKS

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

Erfahrungsaustausch: Aktuelle Themen aus der Landwirtschaft

ATL

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

ABG-Webinar: Aktuelles aus der Landwirtschaft

WMAL

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

Bonitätsanalyse in der Landwirtschaft

BLW

Zielgruppe

- ✓ Firmenkundenberater/innen
- ✓ Firmenkreditsachbearbeiter/innen

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

Rechtliche, steuerliche und betriebswirtschaftliche Rahmenbedingungen landwirtschaftlicher Betriebe

LWS

Zielgruppe

- ✓ Firmenkundenberater/innen
- ✓ Firmenkreditsachbearbeiter/innen

Ihr Nutzen

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



Termin

01.12.2025 - 05.12.2025



Ort

Beilngries



Preis

1.590,00€

Weitere Infos

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

WKRG

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

Ausgewählte Aspekte der Kreditwürdigkeitsprüfung in Krisensituationen

AAKK

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

Jahresabschlussanalyse effektiv: Gestaltung und Manipulation

JAGM

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

Onlineseminar: Intensivbetreuung von Firmenkunden

IFK

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

SCHUFA-Praxisworkshop: SCHUFA-Beauftragte

SPSB

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

SCHUFA-Praxisworkshop: SCHUFA Themen im Bereich Abwicklung

SPEK

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

SCHUFA-Praxisworkshop: Themen im Firmenkundenbereich

SPFG

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

Onlineseminar: Bildung von Kreditnehmereinheiten und Gruppen verbundener Kunden

BKNE

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

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

WBEB

Zielgruppe

Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen in der Firmenkundenbetreuung sowie der Marktfolge Aktiv.

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

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

AREE

Zielgruppe

Mitarbeitende im gewerblichen Kreditgeschäft, Markt und Marktfolge

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

Online-Seminar: BranchenSpezial Heilberufe

BSHB

Zielgruppe

- ✓ Heilberufeberatende
- ✓ Mitarbeitende Marktfolge Aktiv
- ✓ Firmenkundenbetreuer

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

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

REIM

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

Onlineseminar: Praxisbezogene Einführung in die Projektfinanzierung von Photovoltaikanlagen

PEPP

Zielgruppe

Mitarbeitende im gewerblichen Kreditgeschäft (Markt und Marktfolge)

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

Workshop: Bonitätseinschätzung mittels DATEV-Auswertungen

BDAT

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

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

REFW

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos



Firmenkundenbank Weiterbildung

Zahlungsverkehr

Fachtagung: Zahlungsverkehr

FTZV

Zielgruppe

Mitarbeitende sowie Fach- und Führungskräfte im und um den Zahlungsverkehr

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

Rechtliche Grundlagen des Zahlungsverkehrs

RGZ

Zielgruppe

- ✓ Mitarbeitende 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

Weitere Infos

Ausgewählte Aspekte des Zahlungsverkehrs

ZFG

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

Onlineseminar: Prüfung Zahlungsverkehr - Update

OPZU

Zielgruppe

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Internen Revision

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

BusinessCards - Verkaufen leicht gemacht

BCV

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

ABG-Webinar Express: PSD3 & PSR – Status Quo und Ausblick

WPSD

Zielgruppe

Für Mitarbeitende im Zahlungsverkehr

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhalten einen Überblick über den aktuellen Umsetzungsstand und die geplanten Neuerungen
- ✓ Sie leiten erste Indikationen für Ihre Bank ab

 **Termin**
04.12.2025

 **Ort**
Digital

 **Preis**
120,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Pfändungsbearbeitung im BankingWorkspace

WPBB

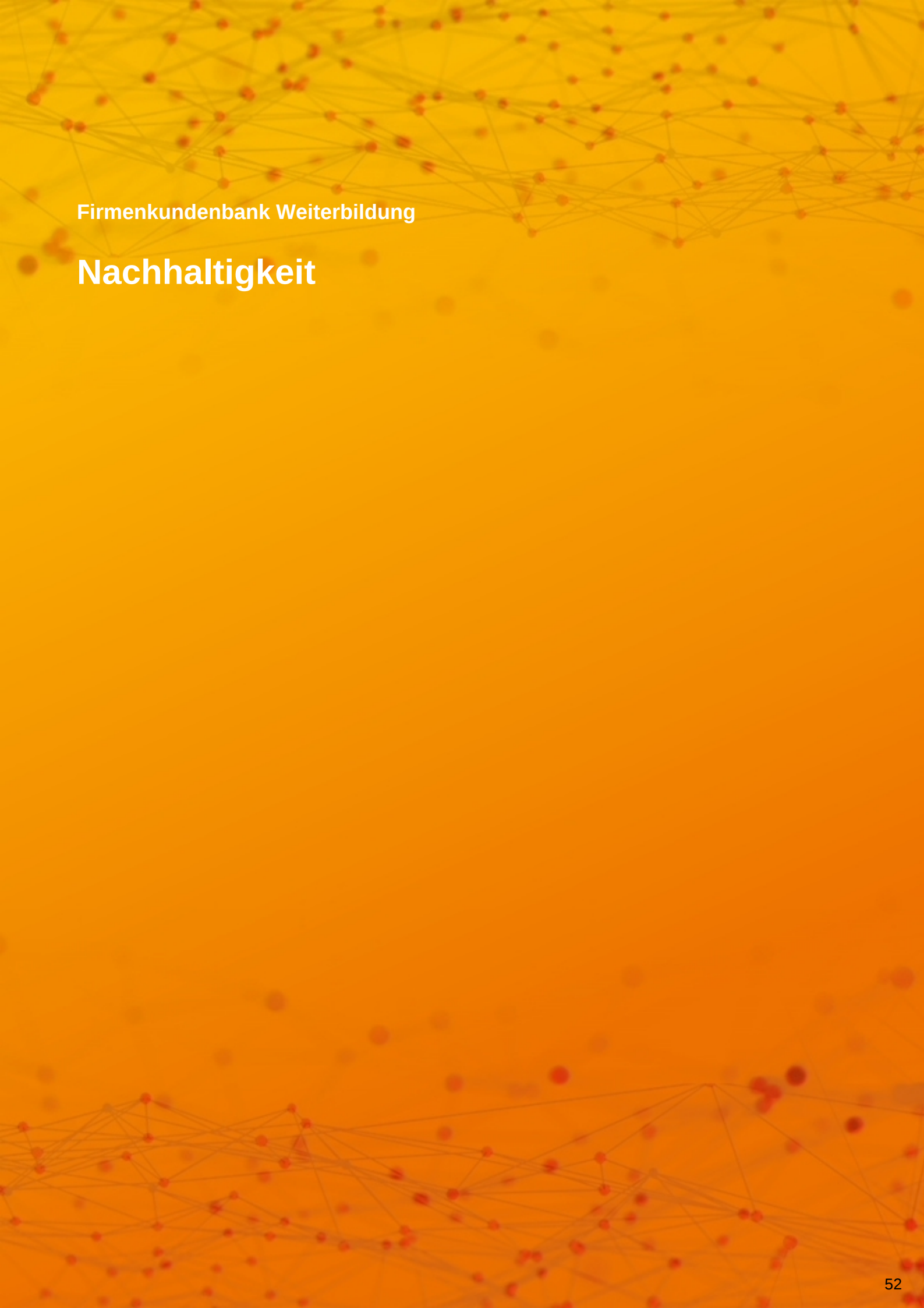
Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos



Firmenkundenbank Weiterbildung

Nachhaltigkeit

Nachhaltigkeit im Firmenkundengeschäft: Von der Gesetzespflicht zur Zukunftssicherung in Unternehmen

NIF

Weitere Infos

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

Nachhaltigkeit im Firmenkundengeschäft in der vertrieblichen Marktbearbeitung

NIFM

Weitere Infos

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.

Nachhaltigkeit in der Immobilienfinanzierung /Wertermittlung

NIFW

Weitere Infos

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

ABG-Webinar: Nachhaltigkeit in der Immobilienfinanzierung

WNIF

Weitere Infos

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

ABG-Webinar: Nachhaltigkeit in der Immobilienwertermittlung

WNIW

Weitere Infos

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

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

Erfahrungsaustausch: Firmenkundenvertrieb

ERFK

Zielgruppe

Vertriebsverantwortliche für das Firmenkundengeschäft

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

Erfahrungsaustauschkreis Nachhaltigkeit

EAKN

Zielgruppe

Nachhaltigkeitsverantwortliche

Ihr Nutzen

- ✓ Sie diskutieren aktuelle, praktische Fragen rund um Nachhaltigkeit.
- ✓ Sie tauschen sich mit anderen Teilnehmenden über Erfahrungen aus und erarbeiten gemeinsam Lösungsansätze in der Gruppe.
- ✓ Sie gewinnen neue Einsichten und nehmen sowohl frische Ideen als auch konkrete Handlungsanleitungen für Ihre Praxis mit.
- ✓ Sie erhalten – abhängig von Ihren individuellen Fragestellungen – Informationen zu relevanten Praxisbeispielen sowie zu Angeboten des GVB und aus dem genossenschaftlichen Verbund.

Weitere Infos

Tag der bayerischen Energiegenossenschaften

EEG

Zielgruppe

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

Ihr Nutzen

Das Netzwerktreffen beschäftigt sich in diesem Jahr besonders mit Speichern, innovativen, genossenschaftlichen Verbundprojekten, Sektorenkopplung und Wärmeversorgung.

Weitere Infos

Erfahrungsaustausch: Nachhaltigkeitsmanager Firmenkunden

ENMF

Zielgruppe

Für Mitarbeitende in der Firmenkundenbetreuung/Firmenkundenbank

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

Onlineseminar: Praxisbezogene Einführung in die Projektfinanzierung von Photovoltaikanlagen

PEPP

Zielgruppe

Mitarbeitende im gewerblichen Kreditgeschäft (Markt und Marktfolge)

Ihr Nutzen

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

Weitere Infos

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 25001	Termin: 23.10. – 24.10.2025	Ort: Grainau
Dauer: 2 Tage		Preis: 890,00 €

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 25001	Termin: 10.11. – 12.11.2025	Ort: Grainau
Dauer: 3 Tage		Preis: 1.250,00 €

MGBFU | MGB intensiv: Agil führen in Zeiten der Transformation

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 schaffen einen Nährboden für agiles Mindset und agiles Handeln.

Buchungsnr.: MGBFU 25001	Termin: 12.05. – 14.05.2025	Ort: Grainau
Dauer: 3 Tage		Preis: 1.320,00 €

PLF | Positive Leadership – Führung, die bewegt mit PERMA-Lead®

Ihr Nutzen:

- Sie lernen die Grundlagen von Positive Leadership kennen und erhalten Methoden und Tools, um stärkenorientiert und sinnvermittelnd führen zu können.
- Sie schärfen Ihren Blick auf die eigenen Stärken und Ressourcen und entdecken neue Potenziale.
- Mit Hilfe der PERMA-Lead®-Prinzipien können Sie Ihre und die Entwicklung Ihres Teams nachhaltig steuern.

Buchungsnr.: PLF 25001	Termin: 22.09. – 23.09.2025	Ort: Grainau
Dauer: 2 Tage		Preis: 760,00 €

Stärkenorientiert führen: TalentCoach

Den eigenen Führungsstil entwickeln, Potenziale im Team gezielt erkennen und nutzen

Für Führungs- und Nachwuchsführungskräfte – jeder Teilnehmende erhält eine detaillierte Auswertung der wirksamsten Stärken, Charaktereigenschaften und Werte

- **Talentmanagement:** Talente fördern
- **Führungskräfteentwicklung:** Führung stärken
- **Teamentwicklung:** Team-Performance steigern
- **Mitarbeiterentwicklung:** Potenziale nutzen

Jetzt den Weg zum eigenen Führungsstil einschlagen!

Ihre Ansprechpartnerin:

Irina Weber

irina.weber@abg-bayern.de





FACHTAGUNG FIRMENKUNDENGESCHÄFT

Ihr Forum für kreative Impulse in einem dynamischen Umfeld.

Sie profitieren vom
Erfahrungsaustausch mit Kolleginnen
und Kollegen aus anderen Banken

Diese Tagung richtet sich an Fachvorstände, Leitende im
Firmenkundengeschäft oder Firmenkundenbetreuer.

- 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!

Persönlichkeitskompetenzen sind von entscheidender Bedeutung für unser berufliches und persönliches Wachstum. Sie umfassen eine Vielzahl von Fähigkeiten und Eigenschaften, die es uns ermöglichen, effektiv mit anderen zu interagieren, Herausforderungen zu bewältigen und unsere Ziele zu erreichen. Dazu gehören unter anderem Kommunikationsfähigkeiten, Problemlösungskompetenz, Resilienz und Selbstmanagement.

#Achtsamkeit
#Moderation & Präsentation
#Selbstmanagement
#Zeitmanagement
#Train the trainer
#Innovationsmanagement
#New Work
#Resilienz
#Kommunikation
#Stärken stärken
#Persönliche Entwicklung
#Arbeitsorganisation
#Agiles Arbeiten
#Innere Stärke

Unsere Angebote
finden Sie hier:



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 170 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 Loissachtal.

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 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

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.



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

info@abg-bayern.de



www.abg-bayern.de