



FIRMENKUNDENBANK

QUALIFIKATION AUFBAUEN
SYSTEMATISCHE QUALIFIZIERUNGSPROGRAMME

2011

Kurt Beilfuß
Telefon 0251 7186-8201
Kurt.Beilfuss@rwgv.de



Wenn Sie weiterblättern werden Sie eine verschlankte, aber dennoch pointiertere PE-Struktur für Ihre Firmenkundenbetreuer und -sachbearbeiter finden. Die genossenschaftlichen Akademien haben sich, den Anforderungen der Volks- und Raiffeisenbanken folgend, auf Bundesebene verständigt, die Aufstiegsfortbildung in der Firmenkundenbank Markt und der Firmenkundenbank Marktfolge weiter zu straffen.

Im Markt entfällt die dritte Stufe – in der Marktfolge wird die dritte Stufe durch eine Aufbauqualifikation Sanierung und Abwicklung ersetzt. Sanierung und Abwicklung sind jeweils in sich abgeschlossene PE-Maßnahmen, die es Ihnen ermöglichen, Ihre Mitarbeiter gezielt weiter zu entwickeln. Die angepasste Aufstiegsfortbildung in der Firmenkundenbank greift Ihre Anforderungen nach schlanker und gezielter Ausbildung Ihrer Firmenkundenbetreuer und -sachbearbeiter konsequent auf. Dabei bietet Sie aber effiziente Möglichkeiten, bereits begonnene PE-Maßnahmen nahtlos fortzusetzen.

Auf den folgenden Seiten finden Sie detaillierte Übersichten, die Ihnen die Änderungen und Übergangsregelungen anschaulich zeigen. Gerne unterstützen wir Sie auch persönlich. Meine Mitarbeiter der Firmenkundenbank und ich stehen Ihnen dafür gerne zur Verfügung.

Ihr

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'K. Beilfuß', written in a cursive style.

Kurt Beilfuß

Abteilungsleiter Privatkundenbank und Firmenkundenbank

Markt und Marktfolge

Die Seminare der Firmenkundenberatung (Markt) und der Firmenkundensachbearbeitung (Marktfolge) beinhalten die (Basis-) Kenntnisse im Firmenkundengeschäft.

Wir führen sie (wie bisher) für Mitarbeiter des Marktes und der Marktfolge gemeinsam durch, da sich die zu vermittelnden (Basis-) Kenntnisse nicht unterscheiden. Oftmals hat bei den i. d. R. jungen Mitarbeitern eine abschließende Orientierung zur Firmenkundenberatung oder -sachbearbeitung noch nicht stattgefunden. Die zum Teil unterschiedlichen Blickwinkel auf die verwendeten Fallstudien lassen die Teilnehmer ferner von denen des jeweils anderen Bereichs (in allen Kompetenzbereichen) profitieren.

Aufgrund der unterschiedlichen Anforderungen im betrieblichen Alltag differieren die Trainingsmodule (FK107 und FK2107) und die Kompetenznachweise (FN110 und FN210).

Die für die Module ausgewiesenen Preise verstehen sich zzgl. Bewirtungs- und ggf. Übernachtungskosten.

Für Banken ohne E-Learning-Lizenzvertrag mit DB-III-Rechner werden zusätzlich 250 Euro berechnet. Für Banken ohne E-Learning-Lizenzvertrag werden zusätzlich pro Modul bzw. Teil mit E-Learningtool 70 Euro berechnet.

Die Termine der hier beschriebenen Systematischen Qualifizierungsprogramme finden Sie in der Broschüre **Termine 2011/2012.**

- 6 VR-Finanzplan Mittelstand
- 7 Übersichten
- 13 Entwicklungswege alt – neu/Übergangsregelungen

14-17 MARKT UND MARKTFOLGE – 1. STUFE

Firmenkundenberatung/Firmenkundensachbearbeitung

- 15 FK1101 Auswahl und Bewertung von Kreditsicherheiten
FK1102 Jahresabschlussanalyse
FK1103 Bonitätsberurteilung (BWA, Freiberufler, VR-Rating)
- 16 FK1104 Zusammenhänge im Unternehmen kennen, verstehen und erleben
FK1105 Existenzgründung
FK1106 Kreditentscheidung in der Praxis
- 17 FK1107 Verkaufstraining für Firmenkundenberater
FK2107 Kommunikationstraining für Firmenkundensachbearbeiter
FN110 Kompetenznachweis Firmenkundenberatung Markt
FN210 Kompetenznachweis Firmenkundensachbearbeitung Marktfolge

18-21 MARKT – 2. STUFE

Firmenkundenbetreuung

- 19 FK1201 Volkswirtschaftliche Rahmenbedingungen für das Firmenkundengeschäft
FK1202 Risikofrüherkennung/Intensivbetreuung
FK1203 Vertiefung Jahresabschlussanalyse/Investitions- und Finanzplanung
- 20 FK1204 Vertiefung Steuern im Firmenkundengeschäft
FK1205 Vermögensanlage, Absicherung und Betriebliche Altersvorsorge
FK1206 Komplexe Existenzgründungen und Unternehmensnachfolgen
- 21 FK1207 Anspruchsvolle Gespräche erfolgreich führen
FK1208 Komplexe Kreditentscheidungen sicher treffen
FN120 Kompetenznachweis Firmenkundenbetreuung

22-25 MARKTFOLGE – 2. STUFE

Qualifizierte Firmenkundensachbearbeitung

- 23 FK2201 Risikofrüherkennung /Intensivbetreuung
FK2202 Vertiefung Jahresabschlussanalyse/Investitions- und Finanzplanung
FK2203 Konsolidierung von Jahresabschlüssen
- 24 FK2204 Ausgewählte Fragen des Kreditvertrags- und Sicherheitenrechts
FK2205 Vertiefung Steuern im Firmenkundengeschäft
FK2206 Sichere Kommunikation in Konfliktsituationen
- 25 FK2207 Komplexe Kreditentscheidungen sicher treffen
FN220 Kompetenznachweis Qualifizierte Firmenkundensachbearbeitung

26-30 MARKTFOLGE – AUFBAUQUALIFIKATION

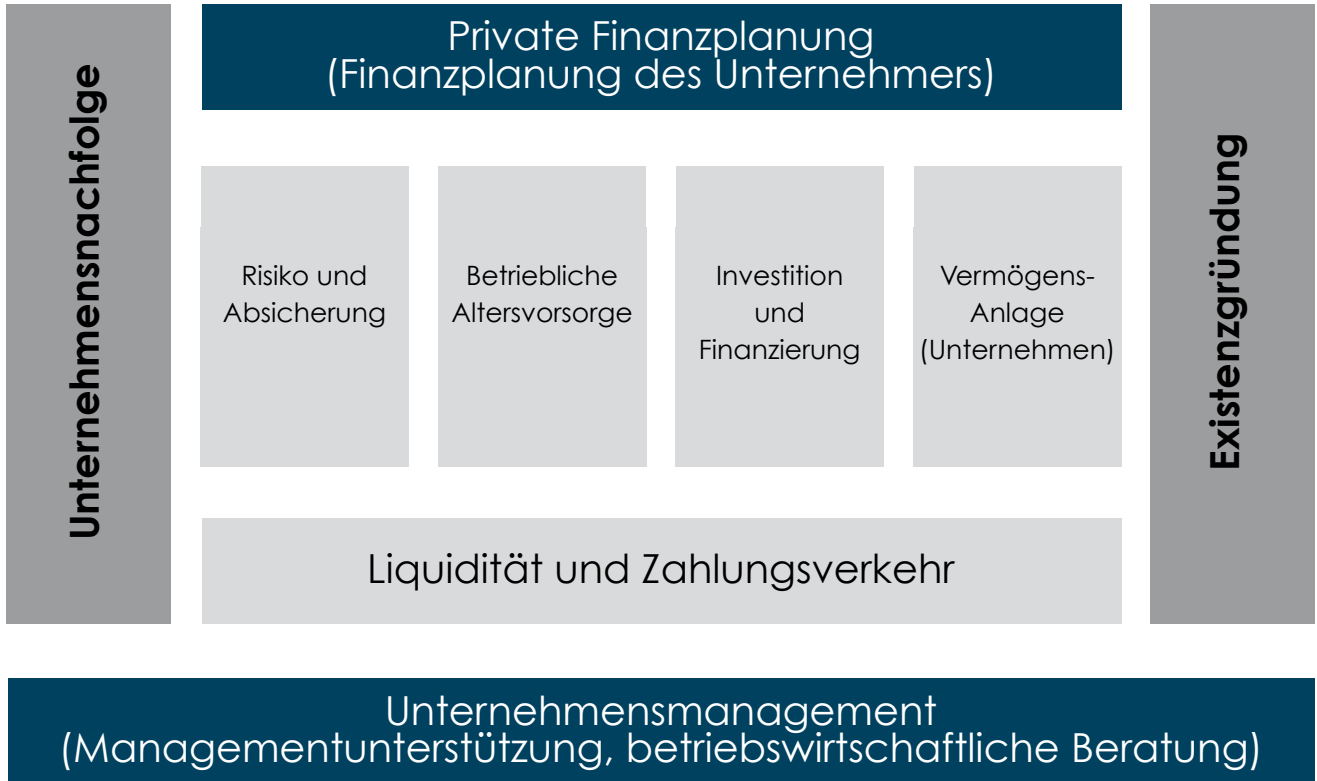
27 Sanierung

- FK3101 Prüfung gefährdeter Engagements auf Erhaltungswürdigkeit
FK3102 Entwicklung und Begleitung von Sanierungskonzepten
FK3103 Sanierungsverhandlungen erfolgreich führen
- 28 FN310 Kompetenznachweis Sanierung

29-30 Abwicklung

- 29 FK1101 Auswahl und Bewertung von Kreditsicherheiten
FK2201 Risikofrüherkennung / Intensivbetreuung
FK2204 Ausgewählte Fragen des Kreditvertrags- und Sicherheitenrechts
FK3101 Prüfung gefährdeter Engagements auf Erhaltungswürdigkeit
- 30 FK4101 Zwangsvollstreckung in das mobile Vermögen
FK4102 Zwangsvollstreckung in Immobilien
FN410 Kompetenznachweis Abwicklung
- 31 Ihre Ansprechpartner

VR-FINANZPLAN MITTELSTAND





GEGENÜBERSTELLUNG MARKT ALT - NEU AB 2011

Firmenkundenbank Markt 1. Stufe
Firmenkundenberatung

2010 = 22,5 Tage


2010

Kompetenznachweis FN110
Basisqualifikation Firmenkundenbank

2011 = 25 Tage

2011

Kompetenznachweis FN110
Firmenkundenberatung

<p>FK1102</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>5 Tage</p>	<p>FK1103</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>5 Tage</p>	<p>FK1104</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>5 Tage</p>	<p>FK1101</p> <p>Auswahl und Bewertung von Kreditsicherheiten</p> <p>4 Tage</p>	<p>FK1102</p> <p>Jahresabschluss- analyse</p> <p>5 Tage</p>	<p>FK1103</p> <p>Bonitätsbeurteilung (BWA, Freiberufler, VR-Rating)</p> <p>5 Tage</p>
<p>FK1105</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>4,5 Tage</p>	<p>FK1106</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>3 Tage</p>		<p>FK1104</p> <p>Zusammenhänge im Unternehmen kennen, verstehen und erleben</p> <p>3 Tage</p>	<p>FK1105</p> <p> Existenzgründung</p> <p>2 Tage</p>	<p>FK1106</p> <p>Kreditent- scheidungen in der Praxis</p> <p></p> <p>2 Tage</p>
			<p>FK1107</p> <p>Verkaufstraining für Firmenkunden- berater</p> <p>4 Tage</p>		

FAZIT: Die konsequente Integration der Inhalte des VR-Finanzplan Mittelstand führt zu einer stärkeren Vertriebsorientierung Ihrer Mitarbeiter in der Firmenkundenberatung

GEGENÜBERSTELLUNG MARKT ALT - NEU AB 2011

Firmenkundenbank Markt 2. und 3. Stufe Firmenkundenbetreuung

2010 = 34 Tage

2010

Zertifizierter Firmenkundenbetreuer 

Kompetenznachweis FN130
Firmenkundenbetreuung

2011 = 25 Tage

2011

Zertifizierter Firmenkundenbetreuer 

Kompetenznachweis FN120
Firmenkundenbetreuung

FK1301 ENTFÄLLT 5 Tage	FK1302 INHALTE IN FK1205 5 Tage	FK1303 ENTFÄLLT 5 Tage
------------------------------	---------------------------------------	------------------------------

Kompetenznachweis FN120
Qualifizierte Firmenkundenberatung

FK1201 Volkswirtschaftliche Rahmenbedingungen für das Firmenkunden- dengeschäft 2 Tage	FK1202 Risikofrüher- kennung/ Intensivbetreuung 3 Tage	FK1203 Vertiefung Jahres- abschlussanalyse/ Investitions- und Finanzplanung 5 Tage
---	--	---

FK1204 Vertiefung Steuern im Firmenkunden- geschäft 2 Tage	FK1205 Vermögensanlage, Absicherung und betriebliche Alters- vorsorge 3 Tage	FK1206 Komplexe Existenz- gründungen und Unternehmensnach- folgen 4 Tage
--	---	---

FK 1201 5 Tage	FK1202 4 Tage	FK 1203 4 Tage	FK1204 5 Tage	FK 1205 INHALTE IN FK1208 5 Tage
-------------------	------------------	-------------------	------------------	--

FK1207 Anspruchsvolle Gespräche erfolgreich führen 4 Tage	FK1208 Komplexe Kreditentscheidungen sicher fällen 2 Tage
---	---

FAZIT: 9 Tage weniger bei gleicher Zertifizierung

GEGENÜBERSTELLUNG MARKTFOLGE ALT - NEU AB 2011

Firmenkundenbank Marktfolge 1. Stufe Firmenkundensachbearbeitung

2010 = 21,5 Tage

2011 = 23 Tage

2010

2011

Kompetenznachweis FN110
Basisqualifikation Firmenkundenbank

Kompetenznachweis FN120
Firmenkundensachbearbeitung

<p>FK1102</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>5 Tage</p>	<p>FK1103</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>5 Tage</p>	<p>FK1104</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>5 Tage</p>	<p>FK1101</p> <p>Auswahl und Bewertung von Kreditsicherheiten</p> <p>4 Tage</p>	<p>FK1102</p> <p>Jahresabschluss- analyse</p> <p>5 Tage</p>	<p>FK1103</p> <p>Bonitätsbeurteilung (BWA, Freiberufler, VR-Rating)</p> <p>5 Tage</p>
<p>FK1105</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>4,5 Tage</p>	<p>FK2106</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>2 Tage</p>		<p>FK1104</p> <p>Zusammenhänge im Unternehmen kennen, verstehen und erleben</p> <p>3 Tage</p>	<p>FK1105</p> <p> Existenzgründung</p> <p>2 Tage</p>	<p>FK1106</p> <p>Kreditent- scheidungen in der Praxis</p> <p> 2 Tage</p>
			<p>FK2107</p> <p>Kommunikations- training für Firmen- kundensachbearbeiter</p> <p>2 Tage</p>		

FAZIT: Fundiertere Ausbildung In der Firmenkundensachbearbeitung

GEGENÜBERSTELLUNG MARKTFOLGE ALT - NEU AB 2011

Firmenkundenbank Marktfolge 2. Stufe Qualifizierte Firmenkundensachbearbeitung

2010 = 19 Tage

2011 = 19 Tage

2010

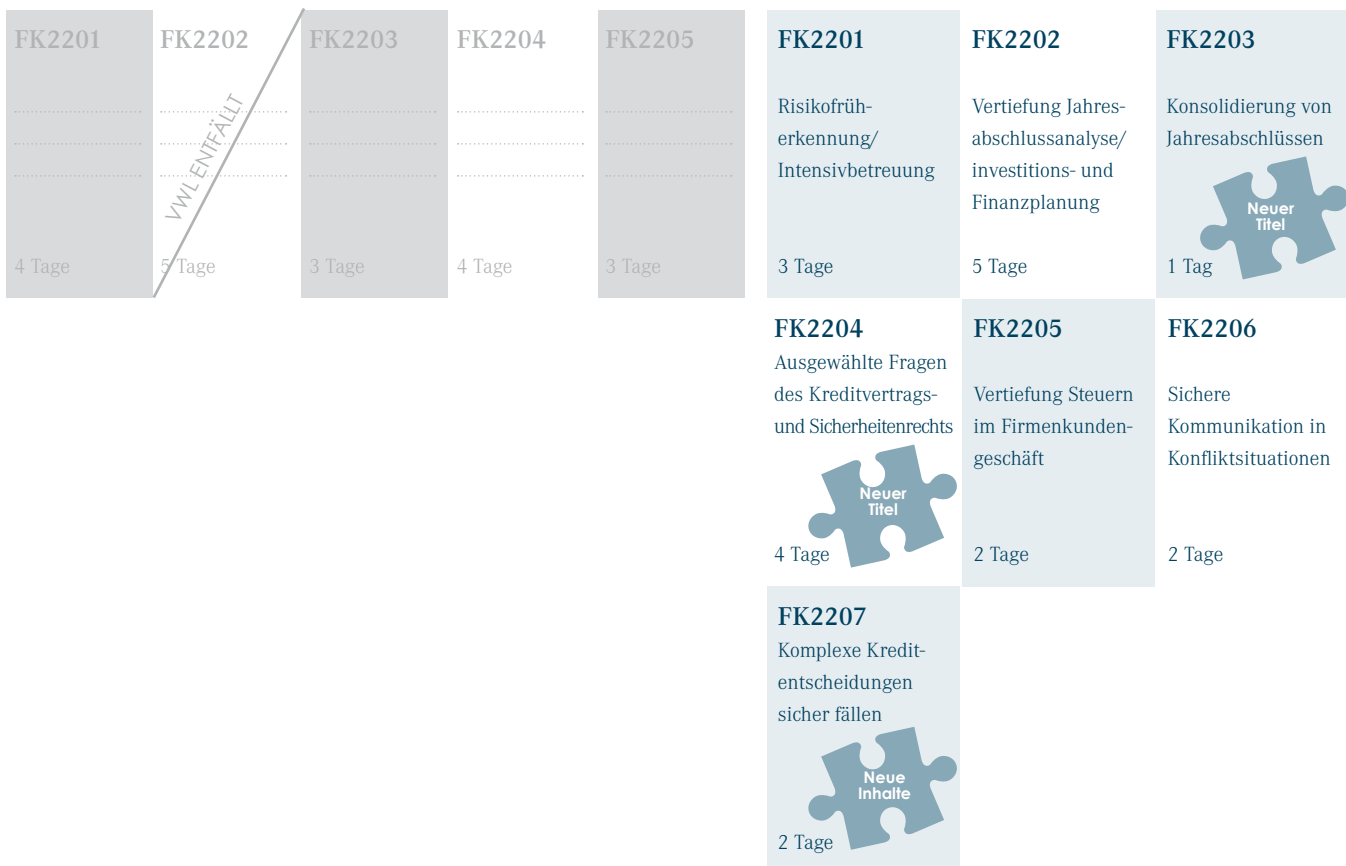
2011

Zertifizierter
Firmenkundensachbearbeiter RWGA

Zertifizierter
Firmenkundensachbearbeiter RWGA

Kompetenznachweis FN220
Qualifizierte Firmenkundensachbearbeitung

Kompetenznachweis FN220
Qualifizierte Firmenkundensachbearbeitung



FAZIT: Handlungsorientierte Ausbildung bei unveränderter Dauer

GEGENÜBERSTELLUNG MARKTFOLGE ALT - NEU AB 2011


Firmenkundenbank Marktfolge 3. Stufe versus Aufbauqualifikation Sanierung/Abwicklung

2010 = 12 Tage

2011 = 14 Tage

2010

2011

Zertifizierter Kreditspezialist VR 
(FN230)

Zertifizierter Kreditspezialist VR 
(FN310 und FN410)

Kompetenznachweis FN410
Abwicklung

FK2301

FK2302

FK2303

FK4101

FK4102

FK1101 (Stufe 1)

Zwangsvollstreckung
in das mobile
Vermögen

Zwangsvollstreckung
in Immobilien

FK2201 (Stufe 2)

FK2204 (Stufe 2)

FK3101
(Sanierung)

5 Tage

5 Tage

2 Tage

2 Tage

3 Tage

Kompetenznachweis FN310
Sanierung

FK3101

FK3102

FK3103

Prüfung gefährdeter
Kreditengagements
auf
Erhaltungswürdigkeit

Entwicklung und
Begleitung von
Sanierungskonzepten

Sanierungsver-
handlungen
erfolgreich führen

2 Tage

5 Tage



2 Tage

Differenzierter Kompetenznachweis

Die 3. Stufe der Marktfolge entfällt. Ab 2011 werden Aufbauqualifikationen für die Funktion des Sanierers bzw. des Abwicklers eingeführt.

Sanierung: Die Inhalte der Module Firmenkundensachbearbeitung und Qualifizierte Firmenkundensachbearbeitung werden als bekannt vorausgesetzt.

Abwicklung: Die Aufbauqualifikation Abwicklung setzt sich zusammen aus Modulen der Firmenkundensachbearbeitung, der Qualifizierten Firmenkundensachbearbeitung, der Sanierung und ergänzender Module zum Thema Zwangsvollstreckung.

	Markt	Marktfolge	
Aufbau-qualifikation Zertifizierung	Zertifizierter Firmenkundenbetreuer 	Zertifizierter Firmenkundensachbearbeiter RWGA	Zertifizierter Kreditspezialist 
Weitere Anforderung für die Zertifizierung	Fachwirt BankCOLLEG	Fachwirt BankCOLLEG	Fachwirt BankCOLLEG
Kompetenznachweise			Abwicklung (FN410)
			Sanierung (FN310)
	Firmenkundenbetreuung (FN120)	Qualifizierte Firmenkundensachbearbeitung (FN220)	
	Firmenkundenberatung (FN110)	Firmenkundensachbearbeitung (FN210)	

Übergangsregelungen für Mitarbeiter des Marktes:

1. MITARBEITER, DIE DIE ERSTE STUFE BEREITS BEENDET HABEN

Modulbesuch: Wir empfehlen den Besuch der (neuen) Module FK1105 und FK1106.

Kompetenznachweis: Ein erneuter Kompetenznachweis ist nicht abzulegen.

2. MITARBEITER, DIE DIE ZWEITE STUFE BEREITS BEENDET HABEN UND ZERTIFIZIERT WERDEN SOLLEN

Modulbesuch: Wir empfehlen den Besuch der Module FK1205 und FK1206.

Kompetenznachweis: Firmenkundenbetreuung (FN120 neu)

3. MITARBEITER, DIE EINE AUSBILDUNGSSTUFE BEGONNEN, ABER NICHT BEENDET HABEN

Modulbesuch: Wir empfehlen den Besuch der fehlenden Module der begonnenen Ausbildungsstufe in der jeweils neuen Struktur.

Übergangsregelungen für Mitarbeiter der Marktfolge:

1. MITARBEITER, DIE DIE ERSTE STUFE BEREITS BEENDET HABEN

Modulbesuch: Wir empfehlen den Besuch der (neuen) Module FK1105 und/oder FK1106.

Kompetenznachweis: Ein erneuter Kompetenznachweis ist nicht abzulegen.

2. MITARBEITER, DIE DIE ZWEITE STUFE BEREITS BEENDET HABEN

Die Inhalte der zweiten Stufe weisen im Vergleich eine so hohe Übereinstimmung auf, dass kein weiterer Modulbesuch notwendig ist.

Kompetenznachweis: Ein erneuter Kompetenznachweis ist nicht abzulegen.

3. MITARBEITER, DIE EINE AUSBILDUNGSSTUFE BEGONNEN, ABER NICHT BEENDET HABEN

Modulbesuch: Wir empfehlen den Besuch der fehlenden Module der begonnenen Ausbildungsstufe in der jeweils neuen Struktur.



FK1101

4 Tage
640 Euro

Auswahl und Bewertung von Kreditsicherheiten

ZIELGRUPPE	Mitarbeiter aus dem Firmenkundengeschäft mit Bankausbildung
VORAUSSETZUNG	E-Learning Vorbereitung
IHR NUTZEN	Sie beurteilen die typischen Kreditsicherheiten im Firmenkundengeschäft in rechtlicher und wirtschaftlicher Hinsicht.
INHALTE	<ul style="list-style-type: none">• Bedeutung der Sicherheiten im Firmenkundengeschäft• praxisgerechter Umgang mit Bürgschaften, Zessionen, Pfandrechten und Sicherungsübereignungen• Grundpfandrechte und Rechte in Abt.II• aktuelle Rechtssprechung zu den Sicherheiten• Kriterien für die Auswahl von Sicherheiten und Entscheidungen über Blankokredite• Sicherheitenbewertung inkl. gewerblicher Beleihungswertermittlung• Fallstudien

FK1102

5 Tage
800 Euro

Jahresabschlussanalyse

ZIELGRUPPE	Mitarbeiter aus dem Firmenkundengeschäft mit Bankausbildung
VORAUSSETZUNG	E-Learning Vorbereitung
IHR NUTZEN	Sie analysieren effizient Jahresabschlüsse und können die Analyseergebnisse formulieren und kommunizieren.
INHALTE	<ul style="list-style-type: none">• Zielsetzung und Bestandteile des Jahresabschlusses• Jahresabschlussanalyse anhand von bank21-FBS-Auswertungen• Ermittlung der nachhaltigen Kapitaldienstfähigkeit• Erfolgswirtschaftliche und finanzwirtschaftliche Auswertungen• Bestandsveränderungen• Wichtige Unternehmenssteuern• Fallstudien

FK1103

5 Tage
800 Euro

Bonitätsbeurteilung (BWA, Freiberufler, VR-Rating)

ZIELGRUPPE	Mitarbeiter aus dem Firmenkundengeschäft mit Bankausbildung
VORAUSSETZUNG	<ul style="list-style-type: none">• Inhalte des Moduls FK1102• E-Learning Vorbereitung
IHR NUTZEN	Sie führen selbstständig fundierte Bonitätsanalysen durch.
INHALTE	<ul style="list-style-type: none">• Aufbau, Inhalt und Analyse einer DATEV-BWA• Grenzen der Aussagefähigkeit einer BWA• Kapitaldienstfähigkeitsberechnung auf Basis der BWA• Auswertung und Analyse der Einnahmenüberschussrechnung• Beurteilung ergänzender Unterlagen• Grundlagen des VR-Rating• Ratingaufbau in den einzelnen Segmenten• Analyse, Interpretation und Kommunikation der Ratingergebnisse• Fallstudien

FK1104

3 Tage
480 Euro

Zusammenhänge im Unternehmen kennen, verstehen und erleben

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter aus dem Firmenkundengeschäft mit Bankausbildung

VORAUSSETZUNG

• Inhalte des Moduls FK1102 • E-Learning Vorbereitung

IHR NUTZEN

Sie erleben die Situation des Unternehmers in einem Planspiel; durch Simulation und Rollentausch wächst Ihr Verständnis für den Unternehmer als Partner.

INHALTE

• Planspiel mit Elementen aus Kostenrechnung, Kalkulation und Finanzbuchhaltung • Ansätze für eine betriebswirtschaftliche Beratung von Firmenkunden • Controllinggrundlagen für mittelständische Unternehmen

FK1105

2 Tage
320 Euro

Existenzgründung

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter aus dem Firmenkundengeschäft mit Bankausbildung

VORAUSSETZUNG

E-Learning Vorbereitung

IHR NUTZEN

Sie können Existenzgründungsvorhaben einschätzen und begleiten.

INHALTE

• Bedeutung des Geschäftsfeldes Existenzgründung • Beurteilung von Existenzgründungen
• Fallstudien

FK1106

2 Tage
320 Euro

Kreditentscheidungen in der Praxis

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter aus dem Firmenkundengeschäft mit Bankausbildung

VORAUSSETZUNG

Inhalte der Module FK1101 bis FK1105

IHR NUTZEN

Sie sind in der Lage, vorliegende Informationen eines Kreditnehmers zu analysieren und eine qualifizierte Kreditentscheidung abzuleiten.

INHALTE

• Beurteilung des Firmenkundengeschäftes unter Ertrags-/Risikoaspekten • Kalkulation von Kundengeschäften (DB III-Rechnung) • Grundlagen der Aufbau- und Ablauforganisation im Firmenkundengeschäft
• Mindestanforderung an das Risikomanagement der Kreditinstitute (MaRisk) • Kreditkompetenzen
• Unterlagenanforderung in Abhängigkeit von Rechtsformen und Engagementgröße • Auswertung der relevanten Unterlagen • Ableitung der Bonitätseinschätzung, Abgabe eines Kreditvotums und Kreditentscheidung • Anforderung an die Unternehmensanalyse aus den §18 und §19 Abs.2 KWG • Fallstudien

FK1107

4 Tage
630 Euro

Verkaufstraining für Firmenkundenberater

ZIELGRUPPE

Firmenkundenberater

VORAUSSETZUNG

• Grundlagen des Verkaufsgesprächs • E-Learning Vorbereitung

IHR NUTZEN

Sie können Kundengespräche effektiv vorbereiten und erfolgreich führen.

INHALTE

• Training verschiedener Gesprächsanlässe und -situationen • Neukundengewinnung
• Cross-Selling • Preis- und Konditionsgespräche • Sicherheitenvereinbarung • Einwandbehandlung
• Kundentypologien • Bedeutung des Zahlungsverkehrs für die Geschäftsverbindung

FK2107

2 Tage
320 Euro

Kommunikationstraining für Firmenkundensachbearbeiter

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter mit Erfahrungen aus dem Firmenkundengeschäft in der Marktfolge

VORAUSSETZUNG

Inhalte der Module FK1101 bis FK1106

IHR NUTZEN

Sie können Analyseergebnisse prägnant formulieren u. lösungsorientiert mit dem Firmenkundenberater besprechen.

INHALTE

• Grundlagen der Kommunikation • Zusammenarbeit Markt- und Marktfolge
• Kommunikationstraining • Zusammenarbeit im Team

FN110

1,5 Tage
630 Euro

KOMPETENZNACHWEIS Firmenkundenberatung Markt

ZIELGRUPPE

Absolventen der Module FK1101 bis FK1107 aus dem Markt

VORAUSSETZUNG

Inhalte der Module Firmenkundenberatung (FK1101 bis FK1107)

IHR NUTZEN

Sie zeigen Ihre fachliche, methodische, soziale und persönliche Kompetenz im Bereich der Firmenkundenberatung. Über das Ergebnis erhalten Sie am Tag der Prüfung eine qualifizierte Rückmeldung und im Anschluss ein Zeugnis.

PRÜFFORMEN

Klausur/Praktische Prüfung; Prüfungsgespräch

FN210

1,5 Tage
630 Euro

KOMPETENZNACHWEIS Firmenkundensachbearbeitung Marktfolge

ZIELGRUPPE

Absolventen der Module FK1101 bis FK1107 aus der Marktfolge

VORAUSSETZUNG

Inhalte der Module der Firmenkundensachbearbeitung (FK1101 bis FK1106 und FK2107)

IHR NUTZEN

Sie zeigen Ihre fachliche, methodische, soziale und persönliche Kompetenz im Bereich der Firmenkundensachbearbeitung. Über das Ergebnis erhalten Sie am Tag der Prüfung eine qualifizierte Rückmeldung und im Anschluss ein Zeugnis.

PRÜFFORMEN

Klausur
Praktische Prüfung; Prüfungsgespräch



FK 1201

2 Tage
350 Euro

Volkswirtschaftliche Rahmenbedingungen für das Firmenkundengeschäft

ZIELGRUPPE	Mitarbeiter mit Erfahrungen in der Firmenkundenberatung
VORAUSSETZUNG	<ul style="list-style-type: none">• Inhalte der Modulreihe Firmenkundenberatung• E-Learning Vorbereitung
IHR NUTZEN	Sie erkennen den Einfluß volkswirtschaftlicher Parameter auf das Firmenkundengeschäft.
INHALTE	<ul style="list-style-type: none">• Aktuelle Fragen und Inhalte der Wirtschaftspolitik• Globalisierung der Märkte und deren Auswirkungen auf mittelständische Unternehmen• Konjunkturelle Einflüsse und die daraus resultierenden Konsequenzen für die Firmenkunden• Geld- und Kapitalmarkt, Bestimmungsfaktoren der Zinsentwicklung• Ableitung von Prognosen für mittelständische Unternehmen aus Konjunkturindikatoren

FK 1202

3 Tage
525 Euro

Risikofrüherkennung/Intensivbetreuung

ZIELGRUPPE	Mitarbeiter mit Erfahrungen in der Firmenkundenberatung
VORAUSSETZUNG	<ul style="list-style-type: none">• Inhalte der Modulreihe Firmenkundenberatung• E-Learning Vorbereitung
IHR NUTZEN	Sie erkennen frühzeitig Risiken bei Kreditengagements.
INHALTE	<ul style="list-style-type: none">• Möglichkeiten zur Erkennung von Frühindikatoren für Unternehmenskrisen• Ansatzpunkte und Kriterien zur Intensivbetreuung kritischer Engagements• Entwicklung von individuellen Engagementsstrategien• Fallstudien

FK 1203

5 Tage
875 Euro

Vertiefung Jahresabschlussanalyse/ Investitions- und Finanzplanung

ZIELGRUPPE	Mitarbeiter mit Erfahrungen in der Firmenkundenberatung
VORAUSSETZUNG	<ul style="list-style-type: none">• Inhalte der Modulreihe Firmenkundenberatung• E-Learning Vorbereitung
IHR NUTZEN	Sie begleiten Firmenkunden erfolgreich bei Investitionsvorhaben.
INHALTE	<ul style="list-style-type: none">• Bilanzpolitik und Bilanzmanipulation• Testatsformen• Analyse von Anhang und Lagebericht• Chancen und Grenzen der IFRS-Bilanzierung für mittelständische Unternehmen• Grundlage und Hilfsmittel zur Investitions- und Finanzplanung• MinD.banker• Möglichkeiten einer betriebsgerechten Finanzierung• Prüfung der nachhaltigen Kapitaldienstfähigkeit• Alternative Finanzierungsmöglichkeiten• Fallstudien

FK1204

2 Tage
350 Euro

Vertiefung Steuern im Firmenkundengeschäft

ZIELGRUPPE	Mitarbeiter mit Erfahrungen in der Firmenkundenberatung
VORAUSSETZUNG	Inhalte der Modulreihe Firmenkundenberatung
IHR NUTZEN	Komplexe steuerliche Anforderungen im Firmenkundengeschäft – Sie sind up to date.
INHALTE	<ul style="list-style-type: none">• Aktuelle steuerliche Rahmenbedingungen• Betriebliche Steuern und Ihre Gestaltungsmöglichkeiten für unterschiedliche Rechtsformen• Fallstudien

FK1205

3 Tage
525 Euro

Vermögensanlage, Absicherung und betriebliche Altersvorsorge

ZIELGRUPPE	Mitarbeiter mit Erfahrungen in der Firmenkundenberatung
VORAUSSETZUNG	Inhalte der Modulreihe Firmenkundenberatung
IHR NUTZEN	Sie begleiten Ihren Firmenkunden ganzheitlich und kompetent.
INHALTE	<ul style="list-style-type: none">• Inhalte abgeleitet aus dem VR-FinanzPlan Mittelstand• Bedarfsfeld Private Finanzplanung• Bedarfsfeld Vermögensanlage des Unternehmens• Bedarfsfeld Risiko und Absicherung• Bedarfsfeld Betriebliche Altersvorsorge• Fallstudien

FK1206

4 Tage
750 Euro

Komplexe Existenzgründungen und Unternehmensnachfolgen

ZIELGRUPPE	Mitarbeiter mit Erfahrungen in der Firmenkundenberatung
VORAUSSETZUNG	Inhalte der Modulreihe Firmenkundenberatung
IHR NUTZEN	Sie kennen die spezifischen Anforderungen im Themenkreis Existenzgründung und Unternehmensnachfolge und sind kompetenter Gesprächspartner für Existenzgründer, Nachfolger und übergebende Unternehmer.
INHALTE	<ul style="list-style-type: none">• Die strategische Aufgabe: Einstieg in den Ausstieg• Zielkonflikte beim Management des Generationswechsels• Herausforderungen für Übergeber und Nachfolger• Erstellung des Anforderungsprofils für den Nachfolger• Ermittlung des Kaufpreises und Methoden zur Ermittlung des Unternehmenswertes• Rolle des Firmenkundenbetreuers im Rahmen der Nachfolgeplanung• Unternehmensnachfolgekonzepte• ungeplante Nachfolge• Fallstudien

FK1207

4 Tage
700 Euro

Anspruchsvolle Gespräche erfolgreich führen

ZIELGRUPPE	Mitarbeiter mit Erfahrungen in der Firmenkundenberatung
VORAUSSETZUNG	Inhalte der Modulreihe Firmenkundenberatung und der Module FK1201 bis FK1206
IHR NUTZEN	Sie können mit Firmenkunden des gehobenen Mittelstands auf Augenhöhe kommunizieren.
INHALTE	<ul style="list-style-type: none">• Gesprächs- und Verhandlungstaktik• Ganzheitliche Beratungsgespräche• Krisengespräche• Konfliktgespräche

FK1208

2 Tage
350 Euro


Komplexe Kreditentscheidungen sicher fällen

ZIELGRUPPE	Mitarbeiter mit Erfahrungen in der Firmenkundenberatung
VORAUSSETZUNG	Inhalte der Modulreihen Firmenkundenberatung und Firmenkundenbetreuung
IHR NUTZEN	Sie sind in der Lage, vorliegende Informationen eines Kreditnehmers zu analysieren, eine qualifizierte Kreditentscheidung abzuleiten und diese zu kommentieren.
INHALTE	<ul style="list-style-type: none">• Sammeln, Aufarbeiten, Vergleichen und Beurteilen von internen und externen Daten und Informationen• Beurteilen und Darstellen der rechtlichen und wirtschaftlichen Verhältnisse des Kreditnehmers, der nachhaltigen Kapitaldienstfähigkeit und der Besicherung• Kommunikation der Ergebnisse• komplexe Fallstudien

FN120

1,5 Tage
750 Euro

KOMPETENZNACHWEIS Firmenkundenbetreuung

ZIELGRUPPE	Absolventen der Module FK1201 bis FK1208
VORAUSSETZUNG	<ul style="list-style-type: none">• Kompetenznachweis Firmenkundenberatung• Inhalte der Module Firmenkundenbetreuung (FK1201 bis FK1208)
IHR NUTZEN	Sie zeigen Ihre fachliche, methodische, soziale und persönliche Kompetenz in der Firmenkundenbetreuung. Über das Ergebnis erhalten Sie am Tag der Prüfung eine qualifizierte Rückmeldung und im Anschluss ein Zeugnis.
PRÜFFORMEN	Klausur Praktische Prüfung; Prüfungsgespräch
ZERTIFIKAT	Nach dem erfolgreichen Abschluss dieses Kompetenznachweises und dem Abschluss des Fachwirt BankCOLLEG erhalten Sie den Titel „Zertifizierter Firmenkundenbetreuer VR  “.



FK2201

3 Tage
525 Euro

Risikofrüherkennung/Intensivbetreuung

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter mit Erfahrungen in der Marktfolge Firmenkundengeschäft

VORAUSSETZUNG

- Inhalte der Modulreihe Firmenkundensachbearbeitung
- E-Learning Vorbereitung

IHR NUTZEN

Sie erkennen frühzeitig Risiken bei Kreditengagements.

INHALTE

- Möglichkeiten zur Erkennung von Frühindikatoren für Unternehmenskrisen
- Ansatzpunkte und Kriterien zur Intensivbetreuung kritischer Engagements
- Entwicklung von individuellen Engagementsstrategien
- Fallstudien

FK2202

5 Tage
875 Euro

Vertiefung Jahresabschlußanalyse/ Investitions- und Finanzplanung

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter mit Erfahrungen in der Marktfolge Firmenkundengeschäft

VORAUSSETZUNG

- Inhalte der Modulreihe Firmenkundensachbearbeitung
- E-Learning Vorbereitung

IHR NUTZEN

Sie begleiten Firmenkunden erfolgreich bei Investitionsvorhaben.

INHALTE

- Bilanzpolitik und Bilanzmanipulation
- Testatsformen
- Analyse von Anhang und Lagebericht
- Chancen und Grenzen der IFRS-Bilanzierung für mittelständische Unternehmen
 - Grundlagen und Hilfsmittel zur Investitions- und Finanzplanung - MinD.banker
 - Möglichkeiten einer betriebsgerechten Finanzierung - Prüfung der nachhaltigen Kapitaldienstfähigkeit - Alternative Finanzierungsmöglichkeiten
- Fallstudien

FK2203

1 Tag
213 Euro

Konsolidierung von Jahresabschlüssen

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter mit Erfahrungen in der Marktfolge Firmenkundengeschäft

VORAUSSETZUNG

Inhalte der Modulreihe Firmenkundensachbearbeitung und des Moduls FK2202

IHR NUTZEN

Sie beherrschen die Jahresabschlußkonsolidierung bei Kreditnehmereinheiten.

INHALTE

- Bildung von Kreditnehmereinheiten
- Konsolidierung von Jahresabschlüssen
- Analyse der konsolidierten Abschlüsse
- Fallstudien

FK2204

4 Tage
700 Euro

Ausgewählte Fragen des Kreditvertrags- und Sicherheitenrechts

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter mit Erfahrungen in der Marktfolge Firmenkundengeschäft

VORAUSSETZUNG

Inhalte der Modulreihe Firmenkundensachbearbeitung

IHR NUTZEN

Sie handhaben Kreditsicherheiten professionell – auch bei etwaigen Besonderheiten.

INHALTE

• Sonderfälle im Kreditvertrags- und Sicherheitenrecht • Vertiefende Behandlung von Bürgschaften, Grundpfandrechten, Zessionen, Pfandrechten und Sicherungsübereignungen • Fallstudien

FK2205

2 Tage
350 Euro

Vertiefung Steuern im Firmenkundengeschäft

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter mit Erfahrungen in der Marktfolge Firmenkundengeschäft

VORAUSSETZUNG

Inhalte der Modulreihe Firmenkundensachbearbeitung

IHR NUTZEN

Komplexe steuerliche Anforderungen im Firmenkundengeschäft – Sie sind up to date.

INHALTE

• Aktuelle steuerliche Rahmenbedingungen • Betriebliche Steuern und Ihre Gestaltungsmöglichkeiten für unterschiedliche Rechtsformen • Fallstudien

FK2206

2 Tage
350 Euro

Sichere Kommunikation in Konfliktsituationen

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter mit Erfahrungen in der Marktfolge Firmenkundengeschäft

VORAUSSETZUNG

Inhalte der Modulreihe Firmenkundensachbearbeitung

IHR NUTZEN

Sie können durch geschickte Gesprächsführung das Konfliktpotenzial in Gesprächen reduzieren.

INHALTE

• Grundlagen Konfliktmanagement • Erfolgreiche Kommunikationsmodelle
• Rollenfunktion und innere Einstellung • Training von schwierigen Gesprächssituationen anhand von Praxisfällen der Teilnehmer

FK2207

2 Tage
350 Euro

Komplexe Kreditentscheidungen sicher fällen

ZIELGRUPPE	Mitarbeiter mit Erfahrungen in der Marktfolge Firmenkundengeschäft
VORAUSSETZUNG	<ul style="list-style-type: none">• Inhalte der Modulreihe Firmenkundensachbearbeitung• Inhalte der Module FK2201 und FK2206
IHR NUTZEN	Sie sind in der Lage, vorliegende Informationen eines Kreditnehmers zu analysieren, eine qualifizierte Kreditentscheidung abzuleiten und diese zu kommentieren.
INHALTE	<ul style="list-style-type: none">• Sammeln, Aufarbeiten, Vergleichen und Beurteilen von internen und externen Daten und Informationen• Beurteilen und Darstellen der rechtlichen und wirtschaftlichen Verhältnisse des Kreditnehmers, der nachhaltigen Kapitaldienstfähigkeit und der Besicherung• Kommunikation der Ergebnisse• komplexe Fallstudien

FN220

1,5 Tage
750 Euro

KOMPETENZNACHWEIS Qualifizierte Firmenkundensachbearbeitung

ZIELGRUPPE	Mitarbeiter aus der Marktfolge Firmenkundengeschäft
VORRAUSSETZUNG	<ul style="list-style-type: none">• Kompetenznachweis Firmenkundensachbearbeitung FN210• Inhalte der Modulreihe Qualifizierte Firmenkundensachbearbeitung
IHR NUTZEN	Sie zeigen Ihre fachliche, methodische, soziale und persönliche Kompetenz im Bereich der qualifizierten Firmenkundensachbearbeitung. Über das Ergebnis erhalten Sie am Tag der Prüfung eine qualifizierte Rückmeldung und im Anschluss ein Zeugnis.
PRÜFFORMEN	Klausur Praktische Prüfung, Prüfungsgespräch
ZERTIFIKAT	Nach dem erfolgreichen Abschluss dieses Kompetenznachweises und dem Abschluss des Fachwirt BankCOLLEG erhalten Sie den Titel „Zertifizierter Firmenkundensachbearbeiter RWGA“.



FK3101

2 Tage
490 Euro

Prüfung gefährdeter Kreditengagements auf Erhaltungswürdigkeit

ZIELGRUPPE	Mitarbeiter mit Erfahrungen im Firmenkundengeschäft, die im Sanierungsbereich eingesetzt sind oder zukünftig eingesetzt werden
VORRAUSSETZUNG	Inhalte der Module der Firmenkundensachbearbeitung und der Qualifizierten Kundensachbearbeitung.
IHR NUTZEN	Sie beurteilen die Sanierungsfähigkeit von Kreditnehmern.
INHALTE	<ul style="list-style-type: none">• Abgrenzung Problemkredit – Intensivbetreuung – Sanierung – Abwicklung• Analyse und Überwachung problematischer Kreditengagements• Entwicklung von Handlungsalternativen und Lösungsvorschlägen• Entscheidungsfindung Sanierung oder Abwicklung• Fallstudien

FK3102

5 Tage
1. 050 Euro

Entwicklung und Begleitung von Sanierungskonzepten

ZIELGRUPPE	Mitarbeiter mit Erfahrungen im Firmenkundengeschäft, die im Sanierungsbereich eingesetzt sind oder zukünftig eingesetzt werden
VORRAUSSETZUNG	Inhalte der Module der Firmenkundensachbearbeitung und der Qualifizierten Kundensachbearbeitung.
IHR NUTZEN	Sie entwickeln und begleiten Sanierungskonzepte.
INHALTE	<ul style="list-style-type: none">• Entwicklung von Sanierungskonzepten• Bewertung von Entwicklungsprognosen• Weiterbehandlung des Engagements• Rechtliche Risiken der Sanierung• Beurteilung von Kreditsicherheiten in der Krise• Begleitung der Sanierung• Störgrößen in der Sanierung und Sanierungscontrolling• Einführung in die Insolvenzordnung• Insolvenzplan• Fallstudien

FK3103

2 Tage
420 Euro


Sanierungsverhandlungen erfolgreich führen

ZIELGRUPPE	Mitarbeiter mit Erfahrungen im Firmenkundengeschäft, die im Sanierungsbereich eingesetzt sind oder zukünftig eingesetzt werden
VORRAUSSETZUNG	Inhalte der Module der Firmenkundensachbearbeitung und der Qualifizierten Kundensachbearbeitung.
IHR NUTZEN	Sie führen erfolgreich Sanierungsverhandlungen.
INHALTE	<ul style="list-style-type: none">• Vorbereitung eines Sanierungsgesprächs• Strukturierte Gesprächsführung• Verhandlungspositionen von Bank und Firmenkunde• Ziele und Strategien der Bank• Ziele des Firmenkunden• Umgang mit Widerständen• Der Sanierer im Spannungsfeld zwischen Risiko und Nutzen für die Bank

FN310

1 Tag
630 Euro

KOMPETENZNACHWEIS Sanierung

ZIELGRUPPE	Mitarbeiter mit Erfahrungen im Firmenkundengeschäft, die im Sanierungsbereich eingesetzt sind oder zukünftig eingesetzt werden
VORAUSSETZUNG	Inhalte der Modulreihe Sanierung
IHR NUTZEN	Sie zeigen Ihre fachliche, methodische, soziale und persönliche Kompetenz im Bereich Sanierung. Über das Ergebnis erhalten Sie am Tag der Prüfung eine qualifizierte Rückmeldung und im Anschluss ein Zeugnis.
PRÜFFORMEN	Praktische Prüfung, Prüfungsgespräch
ZERTIFIKAT	Nach dem erfolgreichen Abschluss dieses Kompetenznachweises, dem Abschluss des Fachwirt BankCOLLEG, sowie den Kompetenznachweisen Qualifizierte Firmenkundensachbearbeitung und Abwicklung erhalten Sie den Titel „Zertifizierter Kreditspezialist  “.

FK1101

4 Tage
640 Euro

Auswahl und Bewertung von Kreditsicherheiten

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter mit Erfahrungen im Firmenkundengeschäft, die im Abwicklungsbereich eingesetzt sind oder zukünftig eingesetzt werden

Die Modulbeschreibung finden Sie unter Firmenkundensachbearbeitung, Modul FK1101

FK2201

3 Tage
525 Euro

Risikofrüherkennung/Intensivbetreuung

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter mit Erfahrungen im Firmenkundengeschäft, die im Abwicklungsbereich eingesetzt sind oder zukünftig eingesetzt werden

Die Modulbeschreibung finden Sie unter Qualifizierte Firmenkundensachbearbeitung, Modul FK2201

FK2204

4 Tage
700 Euro

Ausgewählte Fragen des Kreditvertrags- und Sicherheitenrechts

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter mit Erfahrungen im Firmenkundengeschäft, die im Abwicklungsbereich eingesetzt sind oder zukünftig eingesetzt werden

Die Modulbeschreibung finden Sie unter Qualifizierte Firmenkundensachbearbeitung, Modul FK2204

FK3101

2 Tage
490 Euro

Prüfung gefährdeter Kreditengagements auf Erhaltungswürdigkeit

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter mit Erfahrungen im Firmenkundengeschäft, die im Abwicklungsbereich eingesetzt sind oder zukünftig eingesetzt werden

Die Modulbeschreibung finden Sie unter Sanierung, Modul FK3101

FK4101

2 Tage
300 Euro

Zwangsvollstreckung in das mobile Vermögen

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter mit Erfahrungen im Firmenkundengeschäft, die im Abwicklungsbereich eingesetzt sind oder zukünftig eingesetzt werden

IHR NUTZEN

Sie kennen die Rahmenbedingungen und die Gepflogenheiten der Zwangsvollstreckung in das mobile Vermögen.

INHALTE

- Zwangsvollstreckungsvoraussetzungen
- Eidesstattliche Versicherung
- Titulierung von Forderungen
- Mobiliarpfändung
- Zwangsvollstreckung in Forderungen und andere Vermögensrechte
- Drittschuldnererklärung
- Verrechnung von Teilzahlungen des Schuldners
- Rechtsbehelfe in der Zwangsvollstreckung
- Fallstudien

FK4102

3 Tage
450 Euro

Zwangsvollstreckung in Immobilien

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter mit Erfahrungen im Firmenkundengeschäft, die im Abwicklungsbereich eingesetzt sind oder zukünftig eingesetzt werden

IHR NUTZEN

Sie kennen die Rahmenbedingungen und die Gepflogenheiten der Zwangsvollstreckung in Immobilien.

INHALTE

- Voraussetzungen für den Versteigerungsantrag durch die Bank
- Bewertung und Berücksichtigung vorrangiger Ansprüche
- Rangklassen und geringstes Gebot
- Verhalten im laufenden Verfahren
- Rückgewähransprüche und Löschungsvormerkung
- Zwangsverwaltung
- Zwangsversteigerung zum Zwecke der Auseinandersetzung
- Erlösverteilung
- Kosten der Vollstreckung
- Fallstudien

FN410

1 Tag
630 Euro

KOMPETENZNACHWEIS Abwicklung

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter mit Erfahrungen im Firmenkundengeschäft, die im Abwicklungsbereich eingesetzt sind oder zukünftig eingesetzt werden

VORAUSSETZUNG

Inhalte der Modulreihe Abwicklung


IHR NUTZEN

Sie zeigen Ihre fachliche, methodische, soziale und persönliche Kompetenz im Bereich Abwicklung. Über das Ergebnis erhalten Sie am Tag der Prüfung eine qualifizierte Rückmeldung und im Anschluss ein Zeugnis.

PRÜFFORMEN

Praktische Prüfung, Prüfungsgespräch

ZERTIFIKAT

Nach dem erfolgreichen Abschluss dieses Kompetenznachweises, dem Abschluss des Fachwirt BankCOLLEG, sowie den Kompetenznachweisen Qualifizierte Firmenkundensachbearbeitung und Sanierung erhalten Sie den Titel „Zertifizierter Kreditspezialist VR “.

FACHLICHE ANTWORTEN GIBT ES HIER:



Stephan Spinnrath
Telefon 0251 7186-8214
Stephan.Spinnrath@rwgv.de



Susanne Froning
Telefon 0251 7186-8213
Susanne.Froning@rwgv.de

KUNDEN-SERVICE-CENTER



Alexandra Baranski
Telefon 0251 7186-8002
Alexandra.Baranski@rwgv.de

www.rwga.de