

**Informationsveranstaltung  
zum Jahresprogramm 2024**

## **Firmenkundengeschäft**

Markt und Marktfolge

# Firmenkundengeschäft – Markt und Marktfolge



## Fortbildungsangebote –

Entwicklungswege für  
Nachwuchskräfte im  
Firmenkundengeschäft und  
Zahlungsverkehr



## Weiterbildungsangebote –

Spezialmodule für  
Bestandsmitarbeiterinnen und  
-mitarbeiter



## Inhouseangebote –

Bildungsangebote ganz  
individuell für Ihr Haus

01

## Produktion Firmenkunden



Entwicklungswege für  
Nachwuchskräfte in der  
Marktfolge Aktiv Firmenkunden

# Marktfolge Aktiv Firmenkunden

Qualifizierte Marktfolge Mitarbeiter als Qualitätsgarant für Ihr Haus.



In den turbulenten geopolitischen Zeiten wird gemäß BVR-Kompass 2024 der Trend der multipolaren Welt eine Unsicherheit in der genossenschaftlichen Gruppe hervorrufen, was zu **Einbußen in der Ertragslage** führen kann.<sup>1</sup>

Mit den beiden **Entwicklungswegen Sanierung und Abwicklung** qualifizieren Sie Ihre Mitarbeitenden zu Spezialisten für die bevorstehenden Herausforderung.

Die klassischen Entwicklungswege nach **BVR- Zielgruppendefinition** werden an der GenoAkademie angeboten. Integration von aktuellen Themen, wie z. B. **Nachhaltigkeit** werden in den Blended-Learning Konzepten berücksichtigt.

**NEU: Die Kompetenznachweise** für die Kreditsachbearbeitung und die Bonitätsanalyse werden seit Jahresanfang 2023 **vollständig digital** abgebildet. Neben den tollen Feedbacks der Teilnehmer haben wir als GenoAkademie Chance, das Fachwissen über eine mündliche Prüfung auf hohem Niveau zu überprüfen.

<sup>1</sup> Quelle: BVR Kompass 2024

## Qualifikation aufbauen

Eine Übersicht über alle Karrierewege und ihre Bestandteile finden Sie in unserem PDF.

[🔍 Karriereweg "Marktfolge Aktiv Firmenkunden" \(PDF\)](#)

Wählen Sie ein Thema:

Kreditsachbearbeitung

Bonitätsanalyse

Kreditentscheidung

Interner Gutachter

Sanierung

Abwicklung

# 02

## Vertrieb Firmenkunden



Entwicklungswege für  
Nachwuchskräfte Markt  
Firmenkunden

# Markt Firmenkunden



Das Firmenkundengeschäft ist weiterhin die tragende Säule in der Genossenschaftlichen FinanzGruppe mit starken Wachstumspotenzial. Die aktive Betreuung in den Kundensegmenten bildet die Grundlage für vertriebliche Stoßrichtungen. In den **Entwicklungswegen** der GenoAkademie vermitteln wir Ihnen die **segmentspezifischen Ansatzpunkte** für eine nachhaltig erfolgreiche Kundenbetreuung.

Die klassischen Entwicklungswege nach Zielgruppendefinition werden an der GenoAkademie angeboten.

**NEU:** Integration von aktuellen Themen, wie z. B. **Nachhaltigkeit** und **Banking Working Space (BWS)** werden in den Blended-Learning Konzepten berücksichtigt.

## Qualifikation aufbauen

Eine Übersicht über alle Karrierewege und ihre Bestandteile finden Sie in unserem PDF.

[🔍 Karriereweg "Firmenkunden" \(PDF\)](#)

Wählen Sie ein Thema:

Geschäftskunden

Gewerbekunden

Firmenkunden I

Firmenkunden II

Nachfolge & Gründung

Unternehmenskunden

Agrarkunden

Firmenkundenassistentz

03

## Fortbildungsangebote



Änderungen und  
Individualisierungsmöglichkeiten

# Was verändert sich in den Entwicklungswegen der Firmenkundenbank?

Modulbezeichnungen - Titel

FK122105

*Kundenorientierte  
Gesprächsführung in der  
Gewerbekundenberatung im  
digitalen und persönlichen  
Vertriebsweg*

FK123106

*Kundenorientierte  
Gesprächsführung in der  
Firmenkundenbetreuung im  
digitalen und persönlichen  
Vertriebsweg*

FK114107

*Vertriebsorientierte und  
schwierige Gespräche in der  
Firmenkundenbetreuung im  
persönlichen Vertriebsweg  
erfolgreich führen*



FK123105

*Interne und externe  
Rahmenbedingungen für die  
Kreditentscheidung in der  
Praxis*



MA123001

*Einflussfaktoren der  
Kreditentscheidung*

# Individualisierte Entwicklungswege Inhouse



- Nutzen Sie die Chance, bereits ab ca. 5 - 6 Mitarbeitern oder im Zusammenschluss mit weiteren Banken eine individualisierte Durchführung eines Entwicklungsweges Inhouse kostenneutral umzusetzen - ggf. auch mit einer benachbarten Banken gemeinsam.
  - Einsatz bankindividueller Tools und Berücksichtigung interner Vorgaben/Vorgehensweisen
  - Abweichende Schwerpunktsetzung bei den Inhalten
  - Stärkere Fokussierung auf Vertriebskompetenz
  - Gestaltung des Gesamtzeitraums vom ersten Modul bis zum Kompetenznachweis

# 04

## Zahlungsverkehr & elektronische Bankdienstleistung



Entwicklungswege für  
Nachwuchskräfte und Spezialmodule  
im Zahlungsverkehr & elektronische  
Bankdienstleistungen

# Zahlungsverkehr & elektronische Bankdienstleistung



Das Ertragspotenzial im Zahlungsverkehr ist weiterhin auf einem attraktiven Niveau. Laut der aktuellen BVR Kompass-Studie 2024 trägt dieser Bereich 43,6 % zum gesamten Provisionsergebnissen bei. Im Rahmen der Strategieagenda des BVR wird der Bereich Zahlungsverkehr auch als ein strategisch relevantes Thema berücksichtigt und erfährt somit neben dem Thema Nachhaltigkeit eine besondere Relevanz.

Mit den Entwicklungswege unterstützen wir Sie dabei, den besonderen Herausforderungen erfolgreich zu begegnen, um den nachhaltigen Erfolg in diesem Bereich zu sichern und effizient auszubauen.

## Qualifikation aufbauen

Wählen Sie ein Thema:

Zahlungsverkehrsberater

Electronic Banking Berater

Manager Zahlungsverkehr

Spezialist Auslandsgeschäft

<sup>1</sup> Quelle: BVR Kompass 2024

# Weitere Themen zu Spezialisieren und aktualisieren Zahlungsverkehr & elektronische Bankdienstleistung

## Spezialisieren & aktualisieren

### Veranstaltungen

Bezeichnung	Veranstaltungsnr.
<a href="#">Learning Journey: Potentiale des Auslandsgeschäfts aktiv nutzen</a>	ZV123101
Online-Seminar Meldevorschriften im Zahlungs- und Kapitalverkehr mit dem Ausland	ZV630003
Online-Seminar: Dokumentäres Auslandsgeschäft für Kunden abwickeln	ZV630004
Webinar Zahlungsverkehr aktuell: Virtuelle Konten im Firmenkundengeschäft	ZV630006
Online-Seminar: Die EU-Strategie für den Massenzahlungsverkehr	ZV630007
Der E-Commerce-Markt und die Anforderungen von Online Händlern/Endkunden an Banken Schwerpunkt Handel der Zukunft und Zahlungsabwicklung im Spannungsfeld von Innovation & Regulierung	ZV630010
Digitaler Praxisaustausch zum erfolgreichen Einsatz des ZV-Beraters im Firmenkundenbereich	ZV630011
Webinar: Überblick Verbundprodukte im Zahlungsverkehrsbereich	ZV630012
Webinar: Best Practice – erfolgreicher Einstieg in die Zahlungsverkehrsberatung	ZV630013
Webinar: Arbeitsprozesse für den Bereich Karten- und Kontenschäden (Online-Banking)	ZV630014
Webinar: Beantwortung von (unberechtigten) Kundenforderungen bei Karten- und Kontenschäden (Online-Banking)	ZV630015

Quelle: [www.genoakademie.de](http://www.genoakademie.de)

# Weitere Themen zu Informieren & austauschen

## Zahlungsverkehr & elektronische Bankdienstleistung

Informieren & austauschen

### Veranstaltungen

Bezeichnung	Veranstaltungsnr.
Infotagung Zahlungsverkehrsrecht	ZV310001
Fachtagung elektronischer Zahlungsverkehr	ZV310004
TxB Praxis für Zahlungsverkehrs-Berater (Regionale ERFA-Runde)	ZV610003
Praxisaustausch ZV-Manager	ZV910001

Quelle: [www.genoakademie.de](http://www.genoakademie.de)

# 05

## Weiterbildungsangebote Firmenkundengeschäft



Spezialmodule für  
Bestandsmitarbeiterinnen und  
-mitarbeiter in Markt und  
Marktfolge Firmenkunden



# Firmenkunden

[Startseite](#) > [Genossenschaftsbanken](#) > [Vertrieb](#) > [Firmenkunden](#)

## Übersicht

Um die passenden Veranstaltungen zu finden, rufen Sie eine unserer vier Veranstaltungskategorien auf oder blenden Sie die Gesamtübersicht für den Bereich "Firmenkunden" ein.

Qualifikation aufbauen

Spezialisieren & aktualisieren

Informieren & austauschen

Individual-Konzepte



# Marktfolge Aktiv Firmenkunden

[Startseite](#) > [Genossenschaftsbanken](#) > [Produktion](#) > [Marktfolge Aktiv Firmenkunden](#)

## Übersicht

Um die passenden Veranstaltungen zu finden, rufen Sie eine unserer vier Veranstaltungskategorien auf oder blenden Sie die Gesamtübersicht für den Bereich "Marktfolge Aktiv Firmenkunden" ein.

Qualifikation aufbauen

Spezialisieren & aktualisieren

Informieren & austauschen

Individual-Konzepte

# Spezialisieren und aktualisieren



- Neben dem Jahresprogramm 2024 werden zusätzlich unterjährig Formate für Markt und Marktfolge Firmenkunden entwickelt – um noch schneller und passgenauer auf den Schulungsbedarf reagieren zu können.
- Individualisierungsmöglichkeiten bei **Inhousedurchführungen** der Spezialmodule. Nutzen Sie die Chance, die Inhalte individuell für Ihr Haus zu gestalten - ggf. auch mit einer benachbarten Banken gemeinsam.

# Viele Themen bewegen aktuell das Firmenkundengeschäft in den Banken!



Risikofrüherkennung

Ausbildung  
Leitungsfunktion



Omnikanalberatung im  
Firmenkundengeschäft



Nachhaltigkeit



KSC-Business



Vom „Bringgeschäft“ zum  
„Holgeschäft“

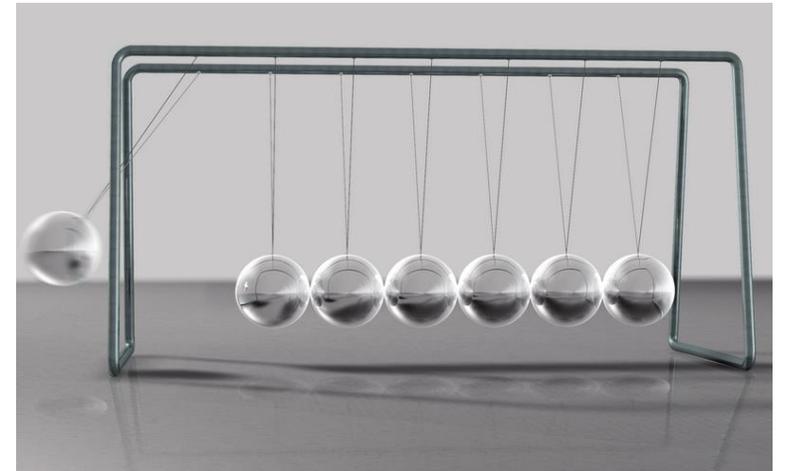


Nachwuchs-  
förderung

# Krisensymptome und Krisenfrüherkennung im gewerblichen Kreditgeschäft – als Inhousemaßnahme oder als Spezialmodul wählbar

[Webinar: Risikofrüherkennung im Firmenkundengeschäft - kompakt : GenoAkademie](#)

- Typischer **Verlauf** einer Unternehmenskrise und wie erkenne ich **Risikofaktoren**?
- **Krisenfrüherkennung**
- **Wie gehe ich damit um?** Stichwort Dauerüberziehung, Kreditausweitung, Prolongation, Umschuldung, Tilgungsaussetzung
- Krise und Risikofrüherkennung ergänzt durch **Kreditfälle aus der Praxis**
- Darstellung von **Branchen** in der Krise mit entsprechenden **Handlungsmöglichkeiten seitens der Bank**
- Krisenindikatoren frühzeitig aus der **BWA** erkennen an Hand von **Praxisfällen**
- Risikomerkmale/Quellen für **Krisenfrühwarnindikatoren**
- Beurteilung des **Geschäftsmodells** und **Managements**
- Verplausibilisierung von **Liquiditäts- und Rentabilitätsplanungen**
- **Szenarioanalysen** in der Krise eines Unternehmens
- **Anforderungen an Kreditentscheidungen** in einer Krisensituation
- Berücksichtigung von **Unternehmenskennzahlen** bei der Kreditentscheidung
- Kreditentscheidungen im Spannungsfeld von **Fortführung oder Abwicklung** und **Dokumentation** der Kreditentscheidung



# NEU: Zertifizierte(r) Leiter\*in Firmenkunden

Leitung Firmenkunden gemäß F&C des BVR:

- Absicherung und Ausbau der langfristigen **Marktposition** der Bank im Bereich der Firmenkunden mit eigener Ergebnisverantwortung
- Vertriebskanalübergreifende **Umsetzung gelebter und erlebbarer Vertriebskultur** in der Bank.
- Ziel- und erfolgsorientierte Planung und Steuerung des Funktionsbereichs mit **vertriebsorientierten Aufgabenstellungen zu allen relevanten Themen des Geschäftsfeldes** und auf Basis der definierten Geschäftsfeld-strategie bzw. im Sinne der Philosophie der Genossenschaftlichen Beratung.
- Verantwortung für die Umsetzung der **Führungs- und Fachaufgaben** unter **Berücksichtigung der gesetzlichen Rahmenbedingungen**, der definierten Qualitätsstandards sowie hausinterner Regelungen.
- **Führung der Mitarbeiter**



Wir verbinden für Sie strategische Leitungs- und Gestaltungskompetenz mit der erforderlichen Führungs- und Persönlichkeitskompetenz, indem wir ..

... die relevanten Themen durch ein Trainertandem aus Firmenkundenexperten und Führungsspezialisten gemeinsam gestalten lassen

# Die Inhalte

## Zertifizierte(r) Leiter\*in Firmenkunden (GenoAkademie)

### Inhalte:

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

### ImpulsePLUS:

- Kaminabend mit Vorstand/Bereichsleitern verschiedener Banken
- Abendliche Teammaßnahme als Anregung für die eigene Führungsrolle
- Trainertandem: Führungsfragen und relevante Softskills werden direkt am jeweiligen Managementaspekt beleuchtet

### Zertifizierung (optional):

- Präsentation einer Praxisaufgabe im Rahmen der digitalen Transferphase
- +
- Kompetenznachweise Firmenkundenbetreuung II, MGB Leadership und MGB Bankmanagement oder vergleichbare Abschlüsse



# Zusätzliche MehrWerte

Nach der Zertifizierung unterstützen wir Sie bei der Weiterentwicklung in Ihrer neuen Rolle

Sie nehmen in den ersten 2 Jahren nach der Zertifizierung zum halben Preis an der Fachtagung Leiter Firmenkundenbetreuung teil und profitieren vom BestPractice-Austausch, aktuellen Themen und der Erweiterung ihres Netzwerkes

$\frac{1}{2}$   
Preis



Sie buchen im ersten halben Jahr nach der Zertifizierung rabattierte Termine (auf Stundenbasis) zum digitalen Führungskräftecoaching, um die Aufgaben und Herausforderungen der Praxis mit Profis zu reflektieren und sich nachhaltig weiterzuentwickeln.

20 %

# Fachtagungen und Foren

## Informieren & austauschen

### Veranstaltungen

Bezeichnung	Veranstaltungsnr.
Fachtagung Leitung Firmenkundenbetreuung	FK310001
Fachtagung Agrarkunden	FK310002
Fachtagung Leitung Marktfolge Aktiv	MA319001
Fachtagung Problemkreditmanagement Intensivbetreuung - Sanierung - Abwicklung	MA319002
Forum Immobilien - Wertermittlung und Märkte	MA319004
Forum für Ratingverantwortliche	MA319010

# Coming soon: Banking Workspace

## Individuelle Inhousemaßnahmen

Immer mehr Anwendungen werden vom bisherigen Kernbankensystem in den BankingWorkspace integriert, bis der Bankarbeitsplatz im Zielbild komplett abgelöst wird.

Bis Ende 2023 sollen die kundennahe Bereiche, wie z. B. die Beratung oder der Service die im BankingWorkspace weitere verfügbaren Anwendungen nutzen können.

Wir unterstützen Sie Inhouse mit WebTrainings, Gruppentrainings und Arbeitsplatzbegleitungen, um Ihren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern die vertriebsorientierte Umsetzung der Anwendungen zu ermöglichen.



# Coming soon: Praktische Vorstandskompetenz

## Individuelle PE-Maßnahme: Erlangung der fachlichen Eignung als Bankleiter (Kreditgeschäft)

Zur Erfüllung der hohen inhaltlichen und formalen Anforderungen der BaFin an die Position des Bankleiters ist u. a. umfassendes und aktuelles Wissen im Bereich Kreditgeschäft/Firmenkundengeschäft notwendig.

Außerdem werden praktische Erfahrungen und ausgeübte Kreditkompetenz (risikorelevantes Kreditgeschäft) gefordert.

**Die Lösung:** umfangreiche Unterstützungs- und Coachingmaßnahmen an, die individuell auf die Erfahrungen und Kenntnisse der Vorstandsanwärter/-innen und die Belange der beauftragenden Bank abgestimmt sind.



# Coming soon: Ratingneuerung 2024

## 1. VR-Rating Immobilien

Breiten-Roll-Out voraussichtlich ab der Jahresmitte mit zeitlicher Gestaltungsfreiheit der einzelnen Banken

Herausforderungen an die Bank:

- Datenbeschaffung im Kontext "Immobilie" muss auf eine breit gefächerte Weiterverwendung abgestimmt sein (u. a. VR-Rating, Wertermittlung, Sicherheitenerfassung, Kreditvertrag, WIFSta Meldung),
- Sachgerechte Konfiguration des Regelwerks
- Abgrenzung zu den Verfahren Privatkunden, Firmenkunden/Großunternehmen

## 2. Vererbungsthematik

Mit der Bereitstellung neuer VR-Ratingverfahren wurden die Ratinglücken weitgehend geschlossen. Zugleich ist absehbar, dass die Freiheitsgrade in der Anwendung der Vererbungsmöglichkeit aufsichtsrechtlichen Anforderungen nicht mehr dauerhaft genügen werden.

Die 'Haftungs- und Unterstützungssystematik' wird die Vererbungsmöglichkeit sukzessive in einer konsistenten, zukunftsfähigen Umsetzung mit technischer Unterstützung weiterentwickeln.

Sie erhalten wie gewohnt Schulungskonzepte zu diesen Herausforderungen, diese werden je nach Vorlage fachlicher Informationen ab 1. Quartal 2024 entwickelt und kommuniziert.



# Danke für Ihr Interesse!

Wir freuen uns auf den Austausch mit Ihnen – Rufen Sie uns gerne an!



Sven Piecocha  
Produktmanager  
Abteilung Firmenkunden und  
Immobilie  
Telefon: 02205 803-9269  
E-Mail: sven.piecocha@  
genoakademie.de



Melanie Breustedt  
Produktmanagerin  
Abteilung Firmenkunden und  
Immobilie  
Telefon: 069 6978-3095  
E-Mail: melanie.breustedt@  
genoakademie.de



Jens Heist  
Produktmanager  
Abteilung Firmenkunden und  
Immobilie  
Telefon: 069 6978-3186  
E-Mail: jens.heist@  
genoakademie.de

## Ihre Ansprechpartner

### **Sven Piecocha**

Firmenkundengeschäft  
(Fortbildung)  
Zahlungsverkehrsberatung und  
EBL

### **Melanie Breustedt:**

Firmenkundengeschäft  
(Weiterbildung)

### **Jens Heist:**

Individual-  
Inhousequalifizierungen  
Firmenkunden und Marktfolge  
Aktiv:

- Entwicklungswege
- Spezialmodule
- Vertriebstraining
- Training on the Job

Vielen Dank!



Corinna Schoenwald  
Abteilungsleiterin Firmenkunden und Immobilie

Telefon: 069 6978-3164

E-Mail: [corinna.schoenwald@genoakademie.de](mailto:corinna.schoenwald@genoakademie.de)

Zeit für Ihre Fragen