



# Qualifizierungs-/ Managementprogramm

12. Zertifizierte/r Zahlungsverkehrsbetreuer/-in Firmenkunden  
ADG

Preis  
Details

Anmelde-Nr.

**RT24-00040**

**Termin**

18.03.2024 - 27.09.2024

**6.330,00 €**

**Bronze 6.013,50 €**

**Silber 5.886,90 €**

Gold 5.697,00 €

Platin 5.570,40 €

Diese Veranstaltung richtet sich an Verantwortliche aus dem Firmenkundengeschäft, EBL und Auslandszahlungsverkehr. Sie wollen Ihre Erträge im Firmenkundenvertrieb steigern? Dann sollten Sie die spezialisierte Zahlungsverkehrsbetreuung Ihrer Kunden"n Fokus nehmen. Weniger die technischen als vielmehr die vertrieblichen Aspekte „rund um Konto und

ZV“ sind es, die Ihnen die Anerkennung der Kunden und den entscheidenden Vorsprung gegenüber Ihren Mitbewerbern sichern. Unser Programm ist hierfür Ihr Katalysator!

Wir beraten Sie gerne.



Tugba Koca

B. A.  
Produktmanagerin

Tel.: [+49 2602 14-269](tel:+49260214269)  
[tugba.koca@adg-campus.de](mailto:tugba.koca@adg-campus.de)

## Prozesse auf Kundenseite"n Fokus nehmen

Die meisten Genossenschaftsbanken investieren im Firmenkundengeschäft in Vertriebsmaßnahmen zu Themen wie Steigerung des Kreditvolumens oder Steigerung der Provisionserlöse durch höheren Absatz von Verbundprodukten. Dabei wird gelegentlich übersehen, dass diese Aktionen der aktuellen Erlösposition nicht gerecht werden: Im Firmenkundengeschäft werden 50 bis 60 Prozent der Erträge aus dem Themengebiet rund"n Zahlungsverkehr generiert.

Mit unserer Qualifizierung bilden wir die Teilnehmer"nem Ansprechpartner zum Thema „Rund"s Konto und Zahlungsverkehr“ aus. Damit wird ein ganzheitlicher Ansatz verfolgt: Im Sinne des Anspruchs, die Beratungsqualität für Firmenkunden"höhen, konzentriert sich dieser spezialisierte Ansprechpartner darauf die Kundenprozesse optimal"stalten und gleichzeitig den Ertrag der eigenen Bank abzusichern und auszubauen.

## Inhalte

### Baustein 1

- Strategischer Ansatz und Positionierung
  - Bedeutung des Zahlungsverkehrs für Banken
  - Ertragspotenziale
  - Erfolgsfaktoren der ZV-Beratung
- Aktuelle Trends im Zahlungsverkehr
- Auffrischung der Grundlagen im Zahlungsverkehr
- Produktspektrum Zahlungsverkehr und Karten im Firmenkundengeschäft
- Schnittstellen"n Kundenprozessen zum Zahlungsverkehr
- Auslandszahlungsverkehr
  - Signale und Impulse erkennen und vertrieblich nutzen
- Sicherheit im Zahlungsverkehr
  - Rechtlicher Rahmen für Kontovollmachten und technische Möglichkeiten
  - Übertragungsverfahren und Zuordnung der Verfahren"n Kundengruppen
  - Aktuelle softwarebasierte Anwendungen und Schnittstellen für die Weiterverarbeitung
  - Datenschutz und IT-Sicherheit

### Baustein 2

- Wirtschaftlichkeit des Zahlungsverkehrs
  - Kartengestützter Zahlungsverkehr:
    - Bedeutung, Ertragspotenziale, Mehrwerte für Banken und Händler
    - Bedarfsermittlung und Potenzialerkennung
  - Bargeldversorgung"r Praxis: Kostenstrukturen bei der Bank und beim Kunden
  - Kartenzahlungssysteme: aktuelle Lösungen und Trends der Zukunft
  - Finanzrelevante Prozesse von Firmenkunden: Buchhaltung"ttelständischen Unternehmen und Schnittstellen zu ZV-Dienstleistungen
- Beratung und Vertrieb von ZV-Dienstleistungen
  - Strategien zur aktiven Steuerung der Zahlungsströme über das betreute Kontokorrentkonto
  - Themenfelder einer ganzheitlichen Zahlungsverkehrsberatung
  - Grundzüge der systematischen Fragestellung verstehen und gezielt innerhalb der Zahlungsverkehrsberatung einsetzen

- Beratertools und Leitfäden kennenlernen und hieraus die praktische Anwendung ableiten
- Gezielte Analysen von Kundensituationen durchführen und mit Lösungsansätzen Prozessoptimierungen, Cross Selling Möglichkeiten und Vertriebsansätze für die Bank und den Firmenkunden umsetzen
- Erfolg der Zahlungsverkehrsberatung messen

Hinweise:

- Vorkenntnisse im Bereich EBL sind wünschenswert.
- Das Qualifizierungsprogramm schließt mit einer Zertifizierung ab. Bestandteile sind eine schriftlich"stellende Projektarbeit sowie eine mündliche Prüfung.

Die Termine als Übersicht:

ST24-00369 | 12. Zertifizierte/r Zahlungsverkehrsbetreuer/-in Firmenkunden ADG, Baustein 1  
18.03.2024 - 21.03.2024  
Seminar

ST24-00370 | 12. Zertifizierte/r Zahlungsverkehrsbetreuer/-in Firmenkunden ADG, Baustein 2  
10.06.2024 - 13.06.2024  
Seminar

ST24-00371 | 12. Zertifizierte/r Zahlungsverkehrsbetreuer/-in Firmenkunden ADG, Prüfung  
27.09.2024

## Nutzen

# Ihr Nutzen als Teilnehmer:

- Sie positionieren sich als kompetenter Ansprechpartner im Zahlungsverkehr für die Firmenkunden Ihres Hauses.
- Sie lernen neben den Produkten und Dienstleistungen des Verbundes auch die finanzwirtschaftlichen Prozesse mittelständischer Unternehmen kennen.

# Der Nutzen für Ihre Bank:

- Sie nutzen aktiv die Chance, Mehrerträge im Zahlungsverkehr"nerieren und profitieren nachhaltig von zufriedeneren Kunden.
- Sie erweitern Ihr Betreuungsangebot"ne wertvolle Komponente und profitieren von zusätzlichem Knowhow

in Ihrem Haus.

- Aus der neuen Betreuungsleistung werden attraktive Lösungen und Leistungen auf der Produktseite für Ihre Firmenkunden abgesetzt.

## **Dozenten**

Michael Kellinghaus, Volksbank im Münsterland eG

Michael Küsters, Volksbank Heinsberg eG

Thomas Mayer, Vereinigte Volksbank Raiffeisenbank eG

Peter Menneke, Datev eG

Marc Nitzschmann, GLS Bank eG

Ralf Schneider, DZ BANK AG

Dirk Pieper, VR Payment GmbH

---