

KB1 – Der Berater für Liquidität

F&C Zielgruppen:

ServiceBeratung
Privatkundenberatung

Kenntnisvoraussetzungen:

abgeschlossene Bankausbildung oder vergleichbare Kenntnisse werden vorausgesetzt (z.B. S-ServiceBasis)

Ziel: VR-BeraterPass ServiceBeratung (Pass 2)

Zielsetzung:

Die Teilnehmer erhalten grundlegende Kenntnisse zur serviceorientierten Erbringung von Dienstleistungen und zu den relevanten Themen im Bedarfsfeld „Liquidität planen und Wünsche realisieren“. Die genossenschaftliche Beratung steht dabei im Mittelpunkt. Die Teilnehmer vertiefen ihre rechtlichen Kenntnisse im Vertragsrecht und beschäftigen sich mit Zahlungsverkehr und Kontoführung (Digitalisierung und Omnikanalvertrieb).

Seminarvorbereitung: E-Learning

Seminartage: 5 ½

Inhalte:

1. Genossenschaftliche Beratung

- Philosophie der genossenschaftlichen Beratung
- Gesprächsvorbereitung
- ganzheitliche Beratung
- vertriebliche Kommunikation

2. Structogram®

- Structogram® als Schlüssel zur Kenntnis der Grundstruktur der eigenen Persönlichkeit
- Die eigene Persönlichkeit gezielt für die genossenschaftliche Beratung nutzen.

3. Allgemeines Vertrags- und Schuldrecht

- Der Kontovertrag in Verbindung mit der aktuellen Rechtsprechung.
- Fragen zu den AGB und Sonderbedingungen

4. Private Konsum- und Liquiditätsfinanzierung

- Kreditwürdigkeit und Kreditfähigkeit
- Kapitaldienstfähigkeit
- Bestimmungen zu Verbraucherdarlehen

5. Kreditsicherheiten

- z. B. Abtretung, Bürgschaft, Sicherungsübereignung und Restkreditversicherung
- Kreditfälle aus Sicht des Kunden, der Bank und des Beraters

6. Vertriebsansätze im Konsumentkreditgeschäft (EasyCredit)

- standardisierte Kreditbearbeitung
- Schutzbrief

7. Kontoführung und Zahlungsverkehr

- Nachlassabwicklung
- Digitalisierung
- Kartengeschäfte
- Mitgliedschaft