

# Regelmäßige Schulungen

Die akf bank bildet Händler kontinuierlich in der Absatzfinanzierung weiter



© monkeybusinessimages / istockphoto.com

## akf bank

### Ziel

Eine verantwortungsvolle und kompetente Finanzierungsberatung ihrer Endkunden ist eines der Kernanliegen der akf bank. Um dies sicherzustellen, schult sie ihre Händlerpartner, die die Kredite am Point of Sale vermitteln, regelmäßig in der Absatzfinanzierung und stattet sie mit fundiertem Finanzwissen aus.

### Umsetzung

Die Schulung der Händlerpartner und der kontinuierliche Informations- und Wissensaustausch wird durch regelmäßige persönliche Vor-Ort-Besuche der Finanzierungsspezialisten der akf bank gewährleistet. Dabei sind die Spezialisten deutschlandweit im Einsatz. Neben Expertenwissen für individuelle Finanzierungs-lösungen verfügen sie auch über breites branchenspezifisches Know-how. Bei umfangreichen Finanzierungsvorhaben kommt, sofern vom Händlerpartner gewünscht, ein Vertriebsmit-arbeiter der Bank zum Kundengespräch hinzu und unterstützt den Händler bzw. Verkäufer bei der Beratung. Anhand eines eigenen webbasierten Kalkulations- und Informationsprogramms (akf webkim) werden beim Kreditantrag automatisch auch die gesetzlichen Anforderungen berücksichtigt.

### Qualitätssicherung

Eine kontinuierliche Qualifikation von neuen und bestehenden Händlerpartnern ist Teil der täglichen Aufgaben der Finan-zierungsexperten der akf bank.

### Beispiel

Infomaterial

**Maßnahme in Kraft seit**  
Januar 2001

### Weitere Maßnahmen

- Händler-Hotline für aktuelle Fragen
- Entwicklung eines Schulungs-programms auf Basis des »Zertifizierten Kreditvermittlers«

### Kontakt

Dagmar Girod  
akf bank GmbH & Co. KG,  
Leiterin Marketing  
Tel. 0202 257272900  
[d.girod@akf.de](mailto:d.girod@akf.de)  
[www.akf.de](http://www.akf.de)