



# Finanzwissen für Händler

Die akf bank schult regelmäßig ihre Partner



**akf bank**

## Ziel

Der akf bank ist es wichtig, eine verantwortungsvolle und kompetente Finanzierungsberatung ihrer Endkunden sicherzustellen. Um die eigenen hohen Standards in der Kreditvergabe zu gewährleisten, schult sie ihre Partner in der Absatzfinanzierung, die Kredite am Point-of-sale vermitteln, regelmäßig und gibt dabei fundiertes Finanzwissen an die Händler weiter.

## Maßnahme

Die Finanzierungsspezialisten der akf bank sind deutschlandweit vor Ort und bieten neben Expertenwissen für individuelle Finanzierungslösungen auch branchenspezifisches Know-how. Regelmäßige persönliche Besuche der Vertriebsmitarbeiter beim Händlerpartner dienen dem kontinuierlichen Informations- und Wissensaustausch. Im webbasierten Kalkulations- und Informationsprogramm (akf webkim) werden gesetzliche Anforderungen automatisch berücksichtigt. Bei umfangreichen Finanzierungsvorhaben kommt, sofern vom Händlerpartner gewünscht, ein Vertriebsmitarbeiter der Bank zum Kundengespräch hinzu und unterstützt den Händler bzw. Verkäufer in der Beratung.

## Ausblick

Aufgrund des positiven Feedbacks der Händlerschaft plant die akf bank, ihr Engagement zur Händlerqualifizierung fortzusetzen und den Maßnahmenkatalog weiter auszubauen.

**Maßnahme in Kraft seit**  
Januar 2001

### Aus dem Kodex

1. Vor Vertragsschluss – Erläuterungen:

»Gerne erläutern wir Ihnen vor Abschluss eines Kreditvertrages die Einzelheiten der Ihnen angebotenen Kreditprodukte.«

### Kontakt

Dagmar Girod  
akf bank GmbH & Co KG  
Leiterin Marketing  
Tel. 0202 25727 2900  
[d.girod@akf.de](mailto:d.girod@akf.de)  
[www.akf.de](http://www.akf.de)