



Praxisintensivtraining: Umgang mit anspruchsvollen Kreditengagements

Buchungsnummer
ST0222-036

Diese Veranstaltung richtet sich an:
Führungskräfte und SpezialistInnen

Schlechte
Vergangenheitszahlen Ihrer
KundInnen, Verfehlung von
Planzahlen, bevorstehende
Neuinvestitionen? Sie
benötigen eine gute
Engagementstrategie.

Tauschen Sie sich aus mit
ExpertInnen aus anderen
Häusern. Nutzen Sie mit dieser
Veranstaltung die Möglichkeit,
Ihre Fragen "skutieren und
Anregungen"rschiedenen
Herangehensweisen"halten.

Veranstaltungsart

Seminar

Dauer (in Tagen)

2

Termin

14.06.2022 - 15.06.2022

Preis

1.275,00 €

Aktions- und Gutscheincodes werden "iteren Bestellprozess berücksichtigt.

Beschreibung

Guter Kunde, schlechte Zahlen – was tun? Oftmals spiegeln die vergangenheitsorientierten Zahlen aus der Bilanz Ihrer KundInnen nicht unbedingt die aktuelle Situation des KundInnen wider. Da Ratingnoten und technische Systeme auf vergangenheitsbezogenen Daten basieren, lassen sich daraus keine zukunftsgerichteten Beurteilungen ableiten.

Wie gehen Sie damit um? Nutzen Sie unsere Veranstaltung, und tauschen Sie sich mit ExpertInnen aus anderen Häusern aus. Erweitern Sie Ihre Beurteilungs- und Entscheidungskompetenz als Kreditanalyst, und vertiefen Sie Ihre Kenntnisse "r anspruchsvollen und komplexen Bonitätsanalyse.

Im Workshop werden auch die von den TeilnehmerInnen eingebrachten Praxisfälle intensiv besprochen.

Voraussetzungen

Voraussetzung für die Teilnahme ist die Einreichung eines Praxisfalls bis zum 31.05.2022.

Inhalte

Effiziente Kreditanalyse anhand der Teilnehmer- Beispielfällen - "ch Ausprägung der eingebrachten Praxisfälle sind folgende Inhalte typisch:

Schlechte Vergangenheitszahlen des Kunden

- Wie kann die zukünftige Entwicklung analysiert und bewertet werden?
- Wie überprüfe ich die Realisierbarkeit von Planzahlen?

Verfehlung von Planzahlen

Unter welchen Voraussetzungen können Planverfehlungen tatsächlich noch aufgehoben werden?

- Welche Fragen sind "n FKB bzw. den Firmenkunden"ellen? Wie ist" beraten?

Neuinvestitionen

- Wie riskant ist die Neuinvestition?
- Reicht die Investitionsfinanzierung aus, oder benötigt die/der KundIn zusätzliche Betriebsmittel, und wovon hängt dies ab?

Engagementstrategie

- allgemein: Wie hilfreich können Engagementstrategien für die Kredit- und Kommunikationskultur"ner Bank sein?
- konkret: Welche Engagementstrategie lässt sich"n Beispielfällen anhand der Ertragspotenziale einerseits und der Risikosituation andererseits ableiten?

Intensivtraining"genen Praxisfällen der SeminarteilnehmerInnen

- Die TeilnehmerInnen bringen ihre eigenen Fälle"s Seminar ein. Die TeilnehmerIn stellt ihren/seinen jeweiligen Fall kurz vor. Die spezifische Problematik des Falls wird erläutert und anschließend im TeilnehmerInnenkreis analysiert.
- Austausch unter Leitung eines erfahrenen Moderators
- Tricks und Kniffe"r Kreditanalyse
- Erarbeitung von Lösungen für Ihre persönlichen Fragen
- Diskussion verschiedener möglicher Herangehensweisen
- Erfahrungsaustausch über methodische Herangehensweisen

Nutzen

- Sie lernen, Analysen zeiteffizient"stalten.
- Sie können die Bonitätsurteile (z. B. für Zweitvoten) präzise und hochwertig formulieren.
- Sie vertiefen Ihre Kenntnisse"r anspruchsvollen Bonitätsanalyse.
- Sie diskutieren komplexe Fragestellungen mit SparringspartnerInnen aus Beratung und Praxis.
- Sie erfahren, wie KollegInnen methodisch"ezifische Fragestellungen herangehen und welche Lösungen andere Häuser für sich entwickelt haben.

Hinweis:

Bitte beachten Sie, dass die Teilnehmerzahl begrenzt ist.

Dozenten

Gerd Bartholmé, RDG Köln GmbH Management-Beratungen

Gerd Bartholmé, Dipl. Bankbetriebswirt, absolvierte eine Ausbildung zum Bankkaufmann. Anschließend war"hrere Jahre im Firmenkundengeschäft einer Universalbank tätig und durchlief das gesamte dreistufige

Studium bei der Frankfurt School of Finance in Berlin.

Seit 1999 ist er Unternehmensberater und Dozent bei der RDG Management-Beratungen, zunächst am Standort Berlin, seit 2004 in Köln. Im Zuge der Nachfolgeregelungen bei der RDG Management-Beratungen GmbH ist er Anfang 2018 Partner bei der RDG Köln GmbH geworden.

In Schulungen profitiert er über 20 erfolgreichen Jahren als Trainer.