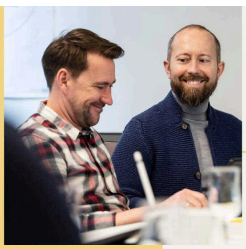

Mehr Erfolg durch schlanke Geschäftsprozesse - So optimieren Sie Ihr Kreditgeschäft nachhaltig

Buchungsnummer
ST0222-039

Diese Veranstaltung richtet sich an:
VorständInnen und Führungskräfte aus den Bereichen Baufinanzierungsvertrieb, Firmenkundenvertrieb, Marktfolge Aktiv sowie Projektmanagement und Prozessmanagement

Bei einer Prozessoptimierung im Kreditgeschäft sollte der Vertrieb im Vordergrund stehen – doch wie funktioniert das? Nutzen Sie diese Veranstaltung,"ch neben prozessualen Erleichterungen

auch mit aufbauorganisatorischen Varianten von Markt und Marktfolge"schäftigen und somit für eine optimale Unterstützung des Marktes"rgen.

Veranstaltungsart
Seminar
Dauer (in Tagen)
2
Termin
08.09.2022 - 09.09.2022
Zu erreichender Abschluss
Teilnahmebescheinigung

Preis
1.295,00 €

Aktions- und Gutscheincodes werden"iteren Bestellprozess berücksichtigt.

Beschreibung

Bei einer Prozessoptimierung im Kreditgeschäft sollte der Vertrieb im Vordergrund stehen – doch wie funktioniert das?

Benötigen Sie bei der Optimierung Ihrer Prozesse immer eine externe Begleitung? Ist Prozessoptimierung im Kreditgeschäft nur auf das Neugeschäft beschränkt?

In diesem Seminar lernen Sie eine praxiserprobte Vorgehensweise zur internen Geschäftsprozessoptimierung kennen. Und" dabei nicht nur um „ein Aufräumen"r Marktfolge Aktiv“ geht, werden auch die Prozesse im Vertrieb berücksichtigt.

Sie haben eine Sonderprüfung nach § 44 KWG vor sich oder gerade erlebt? Und"bt Anpassungsbedarf"r Organisation zum Kreditgeschäft? Dann ist das Seminar genau richtig für Sie!

Welche Erleichterungen ergeben sich zum Beispiel aus den Öffnungsklauseln der MaRisk, und wie können sie in Ihrer Bank risikoorientiert umgesetzt werden?

Die Digitalisierung verändert alles. Wie wir leben, wie wir arbeiten, aber was bedeutet das konkret?

In unserem Seminar beschäftigen Sie sich neben prozessualen Erleichterungen auch mit aufbauorganisatorischen Varianten von Markt und Marktfolge: So können Sie nach dem Seminar für eine optimale Unterstützung des Marktes und für angepasste Kapazitäten"r Marktfolge sorgen.

Im Aufbaumodul stehen neben den Themenbereichen Personalkapazitäten und Change Management insbesondere Ihre individuellen Problemstellungen im Kreditgeschäft im Fokus. Für die bankinternen Herausforderungen der Teilnehmer werden praxisgerechte Lösungen gemeinsam entwickelt.

Inhalte

- Praxisbeispiel: Geschäftsprozessoptimierung Kredit – von der Analyse bis zur vollständigen Umsetzung
- Digitalisierung"n Kreditprozessen – einfach und verständlich
- Aufbaustrukturen im Kreditgeschäft für die optimale Unterstützung des Vertriebes
- Erleichterung bei der Umsetzung der MaRisk zur Entlastung des Marktes
- Aktuelle Methoden, mit denen Sie Ihr Kreditgeschäft analysieren und die Zusammenhänge deuten können
- Typische Problemstellungen"r heutigen Kreditbearbeitung und dazu passende praxisnahe Lösungsansätze
- Wichtige Aspekte, die bei der Optimierung"rücksichtigen sind – Kreditgeschäft von A bis Z
- Wichtige Hilfsmittel zur Geschäftsprozessoptimierung
- Vereinfachte Verfahren – Kreditprozesse ohne großen Aufwand

Hinweise:

Voraussetzung für das Aufbaumodul ist der Besuch des Basismoduls.

Nutzen

- Sie lernen Lösungen für typische Problemstellungen kennen, die sich"r Praxis bewährt haben.
- Sie bekommen aktuelle technische Möglichkeiten zur Digitalisierung Ihrer Kreditprozesse erläutert. Darin geht" Anwendungen"ree21, aber auch"tuelle Software von Drittanbietern.
- Sie erkennen, wie Ihre Firmenkunden- oder Baufinanzierungsberater deutlich entlastet werden können.
- Sie wissen, welche Aufgaben einer Vertriebsassistenz im Firmenkundenvertrieb und"r Wohnbaufinanzierung für das Kreditgeschäft elementar sind – und welche eher nicht.
- Sie diskutieren mit Experten Lösungen für Ihre individuellen Problemstellungen.
- Sie lernen qualifizierte Kreditprozesse im Detail kennen,"gital und effizient wie möglich.
- Sie diskutieren und bearbeiten Ihre individuellen Herausforderungen"r Kreditorganisation im Aufbaumodul.

- Sie lernen, wie Sie angemessene Personalkapazitäten für die Marktfolge Aktiv ermitteln können.

Dozenten

Peter Sesterhenn, Partner Dialog Unternehmensberatung GmbH

Peter Sesterhenn ist Geschäftsführer / Gesellschafter der Partner Dialog. Er berät Banken bei strategischen, vertrieblichen und prozessualen Themenstellungen. Sein Motto bei der Einführung von effizienten Kreditorganisationen: Mach´s mal wieder einfach!