



Erfolgsfaktor Branchenwissen: Im Geschäft mit Kommunen

Buchungsnummer
ST0222-245

Diese Veranstaltung richtet sich an:

Führungskräfte und SpezialistInnen, die mit der Betreuung von Kommunen und deren Tochtergesellschaften beauftragt sind, sowohl im Markt als auch in der Marktfolge

Sparkassen sind die „Platzhirsche“ in der Kommunalfinanzierung. Das war schon immer so, aber das muss nicht sein! Mit dem richtigen Know-how und passenden Lösungen können

auch Sie"esem spannenden Feld Fuß fassen und neue Ertragspotenziale realisieren.

Veranstaltungsart

Seminar

Dauer (in Tagen)

3

Termin

12.09.2022 - 14.09.2022

Zu erreichender Abschluss

Teilnahmebescheinigung

Preis

1.865,00 €

Aktions- und Gutscheincodes werden"iteren Bestellprozess berücksichtigt.

Beschreibung

Besonderheiten und Strategien kennen: Es gibt mehr als nur Kommunal- und Kassenkredit!

Kommunale und kommunalnahe Finanzierungen und Beteiligungen: Dieser spezielle Bereich des Firmenkundengeschäfts folgt aufgrund des öffentlich-rechtlichen Charakters und der unterschiedlichen Finanz- und Risikosituation der Kundengruppe eigenen Regeln.

Nicht nur der bestehende Finanzierungs- und Anlagebedarf der Kommunen und ihrer Tochtergesellschaften, sondern auch die veränderten regulatorischen Rahmenbedingungen bei den Banken lassen die kommunale Gruppe nach alternativen Partnern suchen. Dies ist ein attraktives Geschäftsfeld für Genossenschaftsbanken – aber nur, wenn man die Spielregeln kennt und beherrscht!

Inhalte

- Darstellung der aktuellen Situation der Kommunen und deren Tochtergesellschaften
 - Besonderheiten der Zielgruppe

- Aufbau eines Haushalts
 - Haushaltskreislauf von der Aufstellung bis zur Jahresrechnung
 - Kameralistische und doppische Haushalte
 - Aufbau einer Verwaltung und ihre Arbeitsweise
- Rechtliche Rahmenbedingungen
 - Was sind die Rechtsgrundlagen für eine Kommune und deren Tochtergesellschaften?
 - Was sind die Rahmenbedingungen für das Geschäft mit dem Konzern Kommune?
- Rechts- und Formerfordernisse
- Analyse der wirtschaftlichen Situation einer Kommune und deren Tochtergesellschaften
 - Risikoeinschätzung
 - Konditionsgestaltung
 - Kreditsicherheiten
- Wege des Kommunalgeschäfts zur Intensivierung des Vertriebs
 - Kassenkredite- und Kommunalkredite
 - PPP
 - Zins- und Schuldenmanagement
 - Städteanleihen und Schuldscheindarlehen
 - Vermögensverwaltung/Anlagemanagement (z. B. Stiftungen, Pensionsrückstellungen)
 - Zahlungsverkehr
- Kommunalnahe Unternehmen
 - Beteiligungen, Rechtsformen, Finanzbeziehungen zur Kommune und kommunalbasierte Finanzierungsarten
 - Rechtliche Strukturen
 - Wirtschaftliche Beurteilung

- Risikoeinschätzung

- Exemplarische Aktivitäten einer Volksbank und Raiffeisenbank im Kommunalgeschäft

Nutzen

- Sie lernen die Besonderheiten dieses Geschäftsfeldes kennen.
- Sie nehmen praxisnahe Konzepte zur strategischen Positionierung für Ihr Haus mit.
- Sie erhalten von einem Vertreter des öffentlichen Sektors einen Überblick über aktuelle Bedarfe des Konzerns Kommune.
- Sie tauschen sich mit KollegInnen aus anderen Häusern aus und erweitern Ihr fachliches und persönliches Netzwerk.

Dozenten

Markus Krampe, DZ HYP

Markus Krampe ist Bereichsleiter für die beiden Geschäftsfelder Privatkunden und als öffentliche Kunden"r DZ HYP. Innerhalb der DZ BANK Gruppe fungiert die DZ HYP als Kompetenzcenter für öffentliche Kunden.