



Der Aufsichtsrat im Strategieprozess der Bank

Buchungsnummer

ST0622-054

Diese Veranstaltung richtet sich an:

MitgliederInnen des Aufsichtsrats von Genossenschaftsbanken

Begleiten Sie als Mitglied des Aufsichtsrates einer Genossenschaftsbank den Strategieprozess Ihres Hauses aktiv und verschaffen Sie sich in unserer Veranstaltung hierfür eine sichere Ausgangsposition sowie einen aktuellen Marktüberblick.

Veranstaltungsart

Seminar

Dauer (in Tagen)

1,5

Termin

07.10.2022 - 08.10.2022

Zu erreichender Abschluss

Teilnahmebescheinigung

Preis für Mitglieder des Fördervereins

KundInnen, die Mitglied im [Förderverein](#) sind, erhalten den Mitgliederpreis.

815,00 €

Mitgliederpreis [Info](#)

Preis

1.020,00 €

Bitte beachten Sie – Ihr individueller Preis wird Ihnen erst nach erfolgreichem Login angezeigt

Beschreibung

Ihr Part im Strategieprozess der Bank nach MaRisk

Das Marktumfeld der Genossenschaftsbanken ist im steten Wandel: Zunehmender Wettbewerb, Margendruck und steigende Vergleichbarkeit von Bankprodukten kennzeichnen die Bankenlandschaft. Die anhaltende Niedrigzinspolitik der EZB führt zu schwindenden Erträgen aus der Fristentransformation. Um das eigene Haus zukunftssicher und wettbewerbsfähig aufzustellen, braucht es eine passende Geschäftsstrategie, die mit den aktuellen Entwicklungen Schritt hält, und hierauf aufbauend dann eine konsistente Risikostrategie. Dies ist zunächst die originäre Aufgabe des Vorstands. Die MaRisk stellen mittlerweile erhöhte Anforderungen an den Strategieprozess der Banken und an die Einbindung des Aufsichtsrats. Damit sind auch Sie als Aufsichtsrat gefragt, denn die Aufsicht fordert von Aufsichtsräten als eine ihrer Kernaufgaben „insbesondere, dass sie die Geschäftsstrategie und die Risikosituation des Unternehmens beobachten und sich ein Urteil darüber bilden“. Dies unterstreicht zusätzlich der neue § 25d Abs. 6 KWG: „[Der Aufsichtsrat] muss der Erörterung von Strategien, Risiken [...] ausreichend Zeit widmen.“

Begleiten Sie den Strategieprozess Ihres Hauses daher aktiv, und verschaffen Sie sich in unserer Veranstaltung hierfür eine sichere Ausgangsposition und einen aktuellen Marktüberblick.

Inhalte

- Strategische Veränderungen im Umfeld der Genossenschaftsbanken:
 - (Finanzmarkt-)Regulierung
 - Kosten- und Ertragslage
 - Bankkunden und Wettbewerb
- Aufsichtsrechtliche Rahmenbedingungen in der Bankenlandschaft
- Grundlagen zur Strategiearbeit:
 - Strategie, Aufsichtsrecht und Aufsichtsrat: MaRisk-Anforderungen an den Strategieprozess und an die Einbindung des Aufsichtsrats
 - Der Strategieprozess – von der Strategieentwicklung bis zur Strategieumsetzung
 - Ziele erreichen: Überprüfung der Zielerreichung und entsprechende Analysen als Bestandteil des Strategieprozesses
 - Der Aufsichtsrat im Strategieprozess
- Aktuelle strategische Herausforderungen für Genossenschaftsbanken:
 - Das Ziel? Langfristige Existenzsicherung durch nachhaltige Ertragssicherung
 - Die Qualität? Exzellente Beratungsqualität und Kundennähe schaffen Vertrauen

- Der Vertrieb? Herausforderungen und Erfolgskonzepte
- Die Kosten? Strategische Herausforderungen im Kostenmanagement
- Die Risiken? Frühzeitiges Erkennen und Managen von Risiken
- Praxisorientierte Handlungsstrategien

Nutzen

- Die Veranstaltung eignet sich ideal als Möglichkeit zur regelmäßigen Weiterbildung, wie sie von der BaFin jährlich gefordert wird.
- Sie bringen sich, gerade vor dem Hintergrund der Anforderungen der MaRisk und des KWG zum Strategieprozess, zu aktuellen Themen in der strategischen Entwicklung von Genossenschaftsbanken auf den neuesten Stand.
- Sie erhalten zudem einen Überblick über die aktuellen Trends und Herausforderungen am Bankenmarkt sowie über deren Auswirkungen auf die Genossenschaftliche FinanzGruppe Volksbanken Raiffeisenbanken. Gemeinsam mit einem Kenner und Impulsgeber der Bankenlandschaft, der anerkannter Berater zahlreicher Häuser ist, diskutieren Sie aktuelle Erfolgskonzepte für die langfristige Ertragssicherung von Genossenschaftsbanken. So nehmen Sie konkrete Anregungen für Ihre Arbeit als Aufsichtsrat mit.

Dozenten

Dirk Hörner, 4P Consulting GmbH, zählt als Geschäftsführer der 4P Consulting neben vielen Genossenschaftsbanken und Sparkassen auch deren Zentral- und Verbundinstitute (wie Bausparkassen, Investmentfonds oder Versicherungen) zu seinen Kunden. Und nicht nur sie, auch deren politische Entscheidungsträger, ihre Aufsichts- und Bildungseinrichtungen und die Vertreter der Gewerkschaften wissen, dass mit 4P auch schwierige Situationen für und nicht gegen Menschen gelöst werden. Diese profunden Markt- und Praxiskenntnisse lässt Herr Hörner in praxisnaher und verständlicher Form im Rahmen seiner Seminare einfließen und bietet damit einen guten Überblick über die Themenfelder, die aktuell im Bankensektor bewegen und Banken langfristig erfolgreich machen.