



Künftige Realisierung der genossenschaftlichen Vision - Die Optionen einer strategisch erfolgreichen Positionierung nach MaRisk AT 4.2

Buchungsnummer
ST0622-227

Diese Veranstaltung richtet sich an:
VorständInnen

Die guten Geschäftsergebnisse der vergangenen Jahre dürfen nicht darüber hinwegtäuschen, dass das Geschäftsumfeld für Genossenschaftsbanken schwieriger wird. Weiterhin verdienen viele Häuser"nig

Geld im Kundengeschäft, sodass Themen wie „sinkende Fristentransformationserträge“, „Wettbewerbsintensität“, „Kostendruck“ sowie die „Bewältigung steigender aufsichtsrechtlicher Anforderungen“ dafür sorgen, dass Banken nach strategischen Möglichkeiten suchen, wie sie mit den vielfältigen Herausforderungen umgehen. Neben Fusionen sind auch strategische Allianzen eine mögliche Option.

Veranstaltungsart

Seminar

Dauer (in Tagen)

2

Termin

28.03.2022 - 29.03.2022

Zu erreichender Abschluss

Teilnahmebescheinigung

Preis

1.245,00 €

Aktions- und Gutscheincodes werden in Ihren Bestellprozess berücksichtigt.

Beschreibung

Innerhalb des letzten Jahres hat sich sehr viel verändert und mittlerweile ist den meisten klar, dass eine Rückkehr zur Normalität in weiter Ferne liegt. Die Zinsen bleiben auf einem historisch niedrigen Tief, die Talfahrt des Zinsüberschusses setzt sich rasant fort. Eine Kompensation über andere Ertragspositionen wird durch BGH-Urteile zunehmend erschwert.

Viele Mittelständler ringen um die Zukunft – das strategische Geschäftsfeld Mittelstand wird aufgrund erwarteter Kreditausfälle zu einer strategischen Herausforderung.

Investitionen in zukunftsfähige Geschäftsfelder sind vor dem Hintergrund der aktuellen Entwicklungen von existentieller Bedeutung für die Genossenschaftsbanken. Dies vor dem bestehenden Druck, die Aufwandsseite so weit wie möglich zu optimieren. In einigen Häusern steht zudem ein Generationenwechsel an der Spitze an, der zukunftsgerichtet sein muss.

Die Genossenschaftsbanken sind aktuell mehr denn je Veränderungen ausgesetzt, die eine intensive Auseinandersetzung bezüglich bestehender Chancen und Risiken im Rahmen der optimalen strategischen Ausrichtung für die kommenden fünf Jahre erfolgreich sein müssen.

Inhalte

- Aktuelle genossenschaftliche Herausforderungen – Impulse
- Optionen zur strategischen genossenschaftlichen Positionierung vor dem Hintergrund dieser Herausforderungen
 - Sicherung des strategischen Ziels der Eigenständigkeit – Steigerung der Fitness der eigenen Bank (erneuerte und neue strategische Geschäftsfelder, optimierte Allokation der Ressourcen)
 - Strategische Allianzen – Gezielte Nutzung von Größenvorteilen zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit (systematisches Aufspüren und Nutzen von Kostensynergien)
 - Fusion – Bündelung der Stärken und gemeinsame Realisierung von Chancen

- Der professionelle Fusionsprozess im Überblick
- Fusionsanbahnungsgespräche
- Vom Zukunftsbild zum Fusionskonzept
- Gewinnende Kommunikation im Fusionsprozess
- Kulturelle Integration und Entwicklung einer gemeinsamen Zielkultur
- Den Zusammenschluss rechtlich und aufsichtsrechtlich abgesichert realisieren
- Operative Zusammenführung
- Post-Merger-Checkup – Messung des Fusionserfolges

Nutzen

- Sie erhalten einen Überblick über die aktuellen Herausforderungen im Bankensektor u. mögliche Handlungsoptionen.
- Sie erhalten Denkanstöße über die Sinnhaftigkeit von Verschmelzungen, den richtigen Zeitpunkt und den richtigen Partner.
- Zwei absolute Kenner und Begleiter zahlreicher Fusionen "nossenschaftlichen Bereich stellen Ihnen den idealtypischen Ablauf einer Verschmelzung vor.
- Sie bekommen für die Vertragsgestaltung und die verschiedenen Möglichkeiten der Absicherung von Mitarbeitern und Vorstandsmitgliedern wertvolle Empfehlungen. Sie besprechen insbesondere zahlreiche Praxistipps zum politischen und taktischen Vorgehen im Rahmen einer Fusion, auch zum professionellen Umgang mit den Mitgliedern und der Öffentlichkeit.

Dozenten

Dirk Hörner, 4P Consulting GmbH

Dirk Hörner zählt als Geschäftsführer der 4P Consulting neben vielen Genossenschaftsbanken und Sparkassen auch deren Zentral- und Verbundinstitute (wie Bausparkassen, Investmentfonds oder Versicherungen) "inen 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"axisnaher 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.

Seine Seminarteilnehmer schätzen neben seinem exzellenten Fach- und Methodenwissen vor allem sein Auftreten – offen, sympathisch, ideenreich und nicht zuletzt sehr schwäbisch, geprägt von bodenständigen und weltoffenen Werten zugleich.