ADG

Qualifizierungs-/ Managementprogramm

12. Vorstandskompetenz Strategie und Unternehmensentwicklung

Preis
Details

Anmelde-Nr.

RT0323-006

Termin

03.05.2023 - 15.09.2023

9.320,00 €

Diese Veranstaltung richtet sich an

Vorständ:innen

Sie wollen sich durch die Weiterentwicklung Ihrer Geschäftsstrategie erfolgreichin positionieren und langfristig die Wettbewerbsfähigkeit Ihres Instituts stärken? Der zunehmende Wettbewerbsdruck macht"forderlich, dass die obere Führungsebene stärker *am System* und weniger *im System* arbeitet. Auch die BaFin fordert eine stärkere Auseinandersetzung mit dem Thema. In unserer

Vorstandskompetenz wenden Sie aktuelle Methoden praxisnah an,"e Unternehmensentwicklung stärker in Richtung der strategischen Ziele"nken und als Folge den Zielerreichungsgrad"eigern.

Wir beraten Sie gerne.

Kai Geisslreither

Produktmanager
Tel.: +49 2602 14-221
kai.geisslreither@adg-campus.de

Beschreibung

Strategiekompetenzen, aufsichtsrechtliche Anforderungen und Top-Level-Impulse

Der § 25a KWG fordert eine „angemessene Geschäftsorganisation“ sowie die „Festlegung von Strategien“ im Rahmen eines „wirksamen Risikomanagements“. Die MaRisk 5.0 haben diese Anforderungen"sätzliche Aspekte konkretisiert:

- Systematischer und wirksamer Strategieprozess
- Spezifische Anforderungen"e Strategien selbst (z.B. Zukunftsorientierung und Konkretheit)
- Verknüpfung der Strategie mit der Gesamtbanksteuerung
- Stärkung der Überwachungsfunktion des Aufsichtsorgans

Diese erhöhten Anforderungen"e Strategieentwicklung und -umsetzung in Banken verlangt eine veränderte Betrachtung der jeweiligen Geschäftsaktivitäten, Risiken und Ertragsaussichten"ner Bank. Aber auch die Konsequenz"ncto „Umsetzung“ und „vorausschauendem Gegensteuern“ bei Veränderungen und Abweichungen stellen erhöhte Anforderungen"e Strategiekompetenz im Vorstand.

Inhalte

Baustein 1: Erfolgreiche Positionierung im Wettbewerb (ST0323-072)
(03. - 05.05.2023, hybrid - wahlweise in Präsenz auf Schloss Montabaur oder digital via GoToMeeting)

- Banking- und Makrotrends der Zukunft
- Wettbewerberstrategien im Fokus
- Einbindung von Interessengruppen als zusätzliche Qualitätstreiber"r Umfeldanalyse
- Ableitung einer hochwertigen und den aufsichtsrechtlichen Anforderungen gerecht werdenden Analyse der Ausgangslage

Baustein 2: Abgestimmte Geschäfts- und Risikostrategie (ST0323-073)
(26. - 28.06.2023, hybrid - wahlweise in Präsenz auf Schloss Montabaur oder digital via GoToMeeting)

- Überprüfung des Handlungsbedarfs und möglicher Positionierungs- und Strategiealternativen
- Optionen zur Gestaltung der Strategieentwicklungs-, Kommunikations- und Organisationsprozesse
- Ausrichtung des Eigenhandels und Vorsorge für inaktive und rezessive Märkte
- Aufsichtsrechtliches Zusammenspiel von Geschäfts- und Risikostrategie sowie Risikomanagement und Gesamtbankverantwortung

Baustein 3: Nachhaltige Strategieumsetzung (ST0323-074)
(13. - 15.09.2023, hybrid - wahlweise in Präsenz auf Schloss Montabaur oder digital via GoToMeeting)

- Strategie als Verständnis von Sinnvermittlung und Kulturgestaltung im Führungskreislauf einer Bank
- Herunterbrechen und Konsistenzanspruch im Sinne von § 25a KWG
- Kontinuierliches Management von Zukunfts- und Zielorientierung bei Führungskräften
- Die besondere Rolle des Vorstandsteams und der unterschiedlichen Persönlichkeiten

Nutzen

- Sie positionieren sich durch die Wahl der richtigen Strategie erfolgreich in Ihrem Geschäftsgebiet und stärken damit langfristig Ihre Wettbewerbsfähigkeit.
- Sie lenken Ihre Unternehmensentwicklung"e Richtung der strategischen Ziele und steigern den Zielerreichungsgrad.
- Durch den ganzheitlichen Strategieansatz unter Einbeziehung von Geschäfts- und Risikostrategie sowie der Themenfelder Unternehmensentwicklung, Kultur und Führung stellen Sie sicher, dass Sie bei der Definition Ihrer strategischen Vorhaben alle wesentlichen Einflussfaktoren im Blick behalten.
- Durch die Schwerpunktlegung auf nachhaltige Strategieumsetzung steigern Sie die Umsetzungswahrscheinlichkeit Ihrer strategischen Vorhaben.
- Sie tauschen sich mit anderen Primärbankvorständen vertrauensvoll aus und erhalten"chkundiges Feedback zur strategischen Positionierung Ihres Hauses.

Dozenten

Gabor Verheyen, 4P Consulting (Bausteine 1 und 2): Herr Verheyen ist langjähriger Unternehmensberater und Geschäftsführer von 4P Consulting. Er betreut vor allem mittelständische Banken und Sparkassen"n Funktionen Strategie & Organisation sowie Marketing & Vertrieb. Als ehemaliger Bereichsleiter im Vertrieb einer Primärgenossenschaft ist"it vielen Jahren als Dozent und Prüfer"r ADG tätig.

Dr. Torsten Woelpl, 4P Consulting (Baustein 3): Herr Dr. Woelpl ist nach mehrjähriger erfolgreicher Vertriebstätigkeit seit über 15 Jahren als Trainer, Coach und Unternehmensberater"terschiedlichen Branchen tätig. Er leitete über mehrere Jahre den Bereich Human Capital Management"ner Unternehmensberatung. Seit mehr als zehn Jahren begleitet"ternehmerische Veränderungsprozesse beispielsweise bei Fusionen und Restrukturierungen.