



Kreditprozesse effizient und nachhaltig für mehr Erfolg optimieren

Buchungsnummer
ST23-00184

Diese Veranstaltung richtet sich an:

Vorstände und Führungskräfte aus den Bereichen Baufinanzungsvertrieb, Firmenkundenvertrieb, Marktfolge Kredit 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

06.02.2023 - 07.02.2023

Zu erreichender Abschluss

Teilnahmebescheinigung

Preis

1.400,00 €

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. Dabei geht"cht um „ein Aufräumen"r Marktfolge Kredit“, sondern insbesondere"ne kundenorientierte und ganzheitlich effiziente Gestaltung der Prozesse.

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

Was bedeutet die Digitalisierung des Kreditgeschäftes konkret? Welche Möglichkeiten bietet Ihnen hierbei die Omnikanalplattform? Welche Elemente sind bereits heute sinnvoll und welche noch nicht?

Sie haben eine Sonderprüfung nach § 44 KWG vor sich oder vor Kurzem erlebt? Und "bt Anpassungsbedarf"r Organisation zum Kreditgeschäft? Auch dann ist dieses Seminar genau das Richtige für Sie!

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.

Inhalte

- Praxisbeispiel: Geschäftsprozessoptimierung Kredit – von der Analyse bis zur vollständigen Umsetzung.
- Aktuelle Methoden, mit denen Sie Ihr Kreditgeschäft analysieren und die Zusammenhänge deuten können.
- Geeignete Methoden, wie Sie nicht nur neue Kreditprozesse entwickeln, sondern diese auch nachhaltig umsetzen.
- Digitalisierung"n Kreditprozessen – einfach und verständlich.
- Bewertung der Möglichkeiten der Omnikanalplattform.
- Aufbaustrukturen im Kreditgeschäft für die optimale Unterstützung des Vertriebes.
- Erleichterung bei der MaRisk zur Entlastung des Marktes und der Marktfolge Kredit.
- Typische Problemstellungen"r heutigen Kreditbearbeitung und dazu passende praxisnahe Lösungsansätze.
- Vereinfachte Verfahren – Kreditprozesse ohne großen Aufwand.

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,
 - die aktuellen Möglichkeiten der Omnikanalplattform,
 - aktuelle Software von Drittanbietern.
- Sie erkennen, wie Ihre Firmenkunden- oder Baufinanzierungsberater spürbar entlastet werden können.
- Sie wissen, welche Aufgaben einer Vertriebsassistenz im Firmenkundenvertrieb und"r Wohnbaufinanzierung für das Kreditgeschäft sinnvoll 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 lernen, wie Sie angemessene Personalkapazitäten für die Marktfolge Kredit ermitteln können.

Dozenten

Peter Sesterhenn, Partner Dialog Unternehmensberatung GmbH

Peter Sesterhenn ist Gesellschafter und Geschäftsführer. Er hat nach mehreren Jahren Tätigkeit bei einem genossenschaftlichen Prüfungsverband im Jahr 2003 die Partner Dialog Unternehmensberatung GmbH gegründet. Seine Spezialgebiete sind die Themen Produktivitätsmanagement, Prozesse,

Organisationsentwicklung und Kreditgeschäft.

Sandro Heppenheimer, Partner Dialog Unternehmensberatung GmbH

Sandro Heppenheimer ist Berater der Partner Dialog und verantwortlich für den Fachbereich Kredit. Er berät Banken bei organisatorischen und prozessualen Themenstellungen. Sein Ziel ist ein effizientes und ganzheitlich organisiertes Kreditgeschäft nach dem Motto: Kunden- und Prozessorientiert.