



Online: Digitalisierungsstrategie Firmenkundenbank

Buchungsnummer
ST23-00168

Diese Veranstaltung richtet sich an:
VorständInnen und Führungskräfte mit dem Schwerpunkt „Firmenkundenvertrieb“

Die zunehmende Digitalisierung ist auch im Firmenkundenvertrieb nicht aufzuhalten. Wer als regionale Genossenschaftsbank dabei nicht abgehängt werden will, muss die Auswirkungen auf Produkte, Strukturen und

Prozesse kennen. Nutzen Sie unser kompaktes Online-Format," erfahren, was im Verbund und darüber hinaus „State of the Art“ ist und werden wird!

Veranstaltungsart

Webinar

Dauer (in Tagen)

2

Termin

16.05.2023 - 17.05.2023

Zu erreichender Abschluss

Teilnahmebescheinigung

Preis

1.700,00 €

Aktions- und Gutscheincodes werden im weiteren Bestellprozess berücksichtigt.

Beschreibung

Frühzeitig auf digitale Veränderungen vorbereiten

Die immer schneller fortschreitende Digitalisierung hat signifikante Auswirkungen auf alle Bankenbereiche, auch auf die Vertriebsbank. Dies betrifft vor allem das Firmenkundengeschäft, da FirmenkundInnen viel digitalaffiner sind als die PrivatkundInnen. Deshalb gilt es, die Stärke der VR-Banken zu stärken.

Das Firmenkundengeschäft ist für viele Institute Hauptertragsquelle und somit ein wesentlicher Stabilisator der Geschäftslage. Daher gilt es hier, den Kundenanforderungen an Qualität, Effizienz und Komfort bestmöglich weiterzuentwickeln, ohne dabei die Profitabilität der Geschäftsbeziehung zu gefährden oder den Kunden gar an Wettbewerber, beispielsweise aus dem Fintech-Umfeld, zu verlieren.

Gerade im kreativen Geschäft mit FirmenkundInnen haben sich bereits neue Marktteilnehmer erfolgreich auf den

Weg gemacht, den etablierten Banken mit standardisierten Produkten, klarem Fokus, schlanken Prozessen und prägnanter Kommunikation Marktanteile streitig machen. Die „neuen“ Mechanismen im Firmenkundengeschäft sollten sich auch Genossenschaftsbanken machen.

In unserem Seminar betrachten Sie die Auswirkungen der Digitalisierung auf die Firmenkundenbank im Detail und insgesamt, also nicht nur in Bezug auf das Kreditgeschäft. Ihnen wird vermittelt, wie Sie sich auf die im Gang befindlichen Veränderungen vorbereiten können und Sie bekommen Impulse, wie Sie für Ihr Haus den Wandel aktiv mitgestalten.

Inhalte

Auswirkungen der Digitalisierung auf das Firmenkundengeschäft:

- Aktuelle Impressionen und Trends digitalen Firmenkundengeschäft inkl. des Plattformgeschäfts und von Ökosystemen
- Vorstellung von relevanten Marktanalysen
- Bewertung der aktuellen Verbundinitiativen

Lösungsansätze für die Umsetzung des digitalen Firmenkundengeschäftes in der Praxis:

- Erarbeitung der Handlungsfelder zum digitalen Vertrieb im Firmenkundengeschäft
- Entwicklung einer Digitalisierungs- und Plattformstrategie
- Ansätze für den digitalen Vertrieb und den Beratungsprozess
- Erstellung eines Umsetzungsplans für die Digitalisierung des Firmenkundengeschäftes
- Ansätze für eine Change-Roadmap für die Führungskräfte und Mitarbeiter

Nutzen

- Sie erhalten eine klare Struktur, wie Sie die Digitalisierung der Firmenkundenbank umsetzen können.
- Sie gewinnen einen Überblick über mögliche Auswirkungen der Digitalisierung inkl. des Plattformgeschäfts auf die Firmenkundenbank.
- Sie können sich auf die Digitalisierung vorbereiten und erkennen Erfolgsfaktoren und Fallstricke.
- Sie erhalten Hinweise auf mögliche Synergieeffekte der Digitalisierung, z.B. ein BusinessCenter oder Kundenservicecenter
- Sie bekommen ausgewählte Tools für das zukünftige Zielbild der Firmenkundenbank in die Hand.

Dozenten

Gabor Verheyen, 4P Consulting

Gabor Verheyen ist Geschäftsführer bei 4P Consulting und betreut Kunden in Bereichen Banken und Versicherungen vor allem in Funktionen Strategie sowie Vertrieb, insbesondere bei der Digitalisierung. Daneben ist er Dozent tätig.

