ADG

Webinar

Online: Digitalisierungsstrategie Firmenkundenbank

Preis
Details

Anmelde-Nr.

ST23-00168

Termin

16.05.2023 - 17.05.2023

1.700,00 €

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 oft he Art“ ist und

werden wird!

Wir beraten Sie gerne.

Tugba Koca

Produktmanagerin
Tel.: +49 2602 14-269
tugba.koca@adg-campus.de

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,"e FirmenkundInnen viel digitalaffiner sind als die PrivatkundInnen. Deshalb gilt es, die Stärke der VR-Banken"ärken.

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

Gerade"krativen 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"chen. Die „neuen“ Mechanismen im Firmenkundengeschäft sollten sich auch Genossenschaftsbanken"gen 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"gitalen Firmenkundengeschäft inkl. des Plattformgeschäfts und von Ökosystemen
- Vorstellung von relevanten Marktanalysen
- Bewertung der aktuellen Verbundinitiativen

Lösungsansätze für die Umsetzung des digitalen Firmenkundengeschäftes"r 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"r 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."nem BusinessCenter oder Kundenservicecenter
- Sie bekommen ausgewählte Tools für das zukünftige Zielbild der Firmenkundenbank"e Hand.

Dozenten

Gabor Verheyen, 4P Consulting

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