



Seminar

Der Aufsichtsrat im Strategieprozess der Bank

Preis
Details

Anmelde-Nr.

ST24-00263

Termin

18.10.2024 - 19.10.2024

1.210,00 €

Bronze 1.149,50 €

Silber 1.125,30 €

Gold 1.089,00 €

Platin 1.064,80 €

Diese Veranstaltung richtet sich an Mitglieder des Aufsichtsrats von Genossenschaftsbanken. Begleiten Sie als Mitglied des Aufsichtsrates einer Genossenschaftsbank den Strategieprozess Ihres Hauses aktiv und verschaffen Sie sich "serer Veranstaltung hierfür eine sichere Ausgangsposition sowie einen aktuellen Marktüberblick.

Wir beraten Sie gerne.



Thomas Wilbert

M.A., B.A.

Experte für Interne Revision, rechtliche Fragen des Bankgeschäfts und Aufsichtsräte

[+49 2602 14-183](tel:+49260214183)

thomas.wilbert@adg-campus.de

Beschreibung

Ihr Part im Strategieprozess der Bank nach MaRisk

Das Marktumfeld der Genossenschaftsbanken ist in steten Wandel: Zunehmender Wettbewerb, Margendruck und steigende Vergleichbarkeit von Bankprodukten kennzeichnen die Bankenlandschaft. Die anhaltende Niedrigzinspolitik der EZB führt zu sinkenden Erträgen aus der Fristentransformation. Um das eigene Haus zukunftssicher und wettbewerbsfähig aufzustellen, braucht man eine passende Geschäftsstrategie, die mit den aktuellen Entwicklungen Schritt hält, und hierauf aufbauend dann eine konsistente Risikostrategie. Dies ist zunächst die originäre Aufgabe des Vorstands. Die MaRisk stellen mittlerweile erhöhte Anforderungen an den Strategieprozess der Banken und die Einbindung des Aufsichtsrats. Damit sind auch Sie als Aufsichtsrat gefragt, denn die Aufsicht fordert von Aufsichtsräten als eine ihrer Kernaufgaben „insbesondere, dass sie die Geschäftsstrategie und die Risikosituation des Unternehmens beobachten und sich ein Urteil darüber bilden“. Dies unterstreicht zusätzlich der neue § 25d Abs. 6 KWG: „[Der Aufsichtsrat] muss der Erörterung von Strategien, Risiken [...] ausreichend Zeit widmen.“

Begleiten Sie den Strategieprozess Ihres Hauses daher aktiv, und verschaffen Sie sich an unserer Veranstaltung hierfür eine sichere Ausgangsposition und einen aktuellen Marktüberblick.

Inhalte

- Strategische Veränderungen im Umfeld der Genossenschaftsbanken
 - (Finanzmarkt-)Regulierung
 - Kosten- und Ertragslage
 - Bankkunden und Wettbewerb
 - Aufsichtsrechtliche Rahmenbedingungen"r Bankenlandschaft
- Grundlagen zur Strategiearbeit:
 - Strategie, Aufsichtsrecht und Aufsichtsrat: MaRisk-Anforderungen"n Strategieprozess und"e Einbindung des Aufsichtsrats
 - Der Strategieprozess - von der Strategieentwicklung bis zur Strategieumsetzung
 - Ziele erreichen: Überprüfung der Zielerreichung und entsprechende Analysen als Bestandteil des Strategieprozesses
 - Der Aufsichtsrat im Strategieprozess
- Aktuelle strategische Herausforderungen für Genossenschaftsbanken:
 - Das Ziel? Langfristige Existenzsicherung durch nachhaltige Ertragssicherung
 - Die Qualität? Exzellente Beratungsqualität und Kundennähe schaffen Vertrauen
 - Der Vertrieb? Herausforderungen und Erfolgskonzepte
 - Die Kosten? Strategische Herausforderungen im Kostenmanagement
 - Die Risiken? Frühzeitiges Erkennen und Managen von Risiken
- Praxisorientierte Handlungsstrategien

Nutzen

- Die Veranstaltung eignet sich ideal als Möglichkeit zur regelmäßigen Weiterbildung, wie sie von der BaFin jährlich gefordert wird.
- Sie bringen sich, gerade vor dem Hintergrund der Anforderungen der MaRisk und des KWG zum Strategieprozess,"tuellen Themen"r strategischen Entwicklung von Genossenschaftsbanken auf den neuesten Stand.
- Sie erhalten zudem einen Überblick über die aktuellen Trends und Herausforderungen am Bankenmarkt sowie über deren Auswirkungen auf die Genossenschaftliche FinanzGruppe Volksbanken Raiffeisenbanken. Gemeinsam mit einem Kenner und Impulsgeber der Bankenlandschaft, der anerkannter Berater zahlreicher Häuser ist, diskutieren Sie aktuelle Erfolgskonzepte für die langfristige Ertragssicherung von Genossenschaftsbanken. So nehmen Sie konkrete Anregungen für Ihre Arbeit als Aufsichtsrat mit.

Dozenten

Dirk Hörner, 4P Consulting GmbH, 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.
