



## Praxisintensivtraining: Umgang mit anspruchsvollen Kreditengagements

Buchungsnummer

**ST24-00303**

Diese Veranstaltung richtet sich an:

**Führungskräfte und Spezialisten**

Schlechte Vergangenheitszahlen Ihrer Kunden, Verfehlung von Planzahlen, bevorstehende Neuinvestitionen? Sie benötigen eine gute Engagementstrategie. Tauschen Sie sich aus mit Experten aus anderen Häusern. Nutzen Sie mit dieser Veranstaltung die Möglichkeit, Ihre Fragen zu diskutieren und Anregungen zu verschiedenen Herangehensweisen zu erhalten.

Veranstaltungsart

**Workshop**

Dauer (in Tagen)

**2**

Termin

**01.07.2024 - 02.07.2024**

Teilnahmeart

**Präsenz**

Preis

**1.500,00 €**

**Bronze 1.425,00 €**

**Silber 1.395,00 €**

**Gold 1.350,00 €**

**Platin 1.320,00 €**

Aktions- und Gutscheincodes werden im weiteren Bestellprozess berücksichtigt.

### **Beschreibung**

Guter Kunde, schlechte Zahlen – was tun? Oftmals spiegeln die vergangenheitsorientierten Zahlen aus der Bilanz

Ihrer Kunden nicht unbedingt die aktuelle Situation des Kunden wider. Da Ratingnoten und technische Systeme auf vergangenheitsbezogenen Daten basieren, lassen sich daraus keine zukunftsgerichteten Beurteilungen ableiten.

Wie gehen Sie damit um? Nutzen Sie unsere Veranstaltung, und tauschen Sie sich mit Experten aus anderen Häusern aus. Erweitern Sie Ihre Beurteilungs- und Entscheidungskompetenz als Kreditanalyst, und vertiefen Sie Ihre Kenntnisse in der anspruchsvollen und komplexen Bonitätsanalyse.

Im Workshop werden auch die von den Teilnehmern eingebrachten Praxisfälle intensiv besprochen.

## **Inhalte**

# Effiziente Kreditanalyse anhand der Teilnehmer-Beispielfällen – je nach Ausprägung der eingebrachten Praxisfälle sind folgende Inhalte typisch:

### Schlechte Vergangenheitszahlen des Kunden

- Wie kann die zukünftige Entwicklung analysiert und bewertet werden?
- Wie überprüfe ich die Realisierbarkeit von Planzahlen?

### Verfehlung von Planzahlen

Unter welchen Voraussetzungen können Planverfehlungen tatsächlich noch aufgehoben werden?

- Welche Fragen sind an den FKB bzw. den Firmenkunden zu stellen? Wie ist er zu beraten?

### Neuinvestitionen

- Wie riskant ist die Neuinvestition?
- Reicht die Investitionsfinanzierung aus, oder benötigt der Kunde zusätzliche Betriebsmittel, und wovon

hängt dies ab?

## Engagementstrategie

- allgemein: Wie hilfreich können Engagementstrategien für die Kredit- und Kommunikationskultur in einer Bank sein?
- konkret: Welche Engagementstrategie lässt sich in den Beispielfällen anhand der Ertragspotenziale einerseits und der Risikosituation andererseits ableiten?

# Intensivtraining an eigenen Praxisfällen der Seminarteilnehmer

- Die Teilnehmer bringen ihre eigenen Fälle in das Seminar ein. Der Teilnehmer stellt seinen jeweiligen Fall kurz vor. Die spezifische Problematik des Falls wird erläutert und anschließend im Teilnehmerkreis analysiert.
- Austausch unter Leitung eines erfahrenen Moderators
- Tricks und Kniffe in der Kreditanalyse
- Erarbeitung von Lösungen für Ihre persönlichen Fragen
- Diskussion verschiedener möglicher Herangehensweisen
- Erfahrungsaustausch über methodische Herangehensweisen

## **Nutzen**

- Sie lernen, Analysen zeiteffizient zu gestalten.
- Sie können die Bonitätsurteile (z. B. für Zweitvoten) präzise und hochwertig formulieren.
- Sie vertiefen Ihre Kenntnisse in der anspruchsvollen Bonitätsanalyse.
- Sie diskutieren komplexe Fragestellungen mit Sparringspartnern aus Beratung und Praxis.
- Sie erfahren, wie Kollegen methodisch an spezifische Fragestellungen herangehen und welche Lösungen andere Häuser für sich entwickelt haben.

Hinweis:

Bitte beachten Sie, dass die Teilnehmerzahl begrenzt ist.

## **Dozenten**

Gerd Bartholmé, RDG Köln GmbH Management-Beratungen

Gerd Bartholmé, Dipl. Bankbetriebswirt, absolvierte eine Ausbildung zum Bankkaufmann. Anschließend war er

mehrere Jahre im Firmenkundengeschäft einer Universalbank tätig und durchlief das gesamte dreistufige Studium bei der Frankfurt School of Finance in Berlin.

Seit 1999 ist er Unternehmensberater und Dozent bei der RDG Management-Beratungen, zunächst am Standort Berlin, seit 2004 in Köln. Im Zuge der Nachfolgeregelungen bei der RDG Management-Beratungen GmbH ist er Anfang 2018 Partner bei der RDG Köln GmbH geworden.

In Schulungen profitiert er von über 20 erfolgreichen Jahren als Trainer.