

Banker für Banker

Kontaktaufnahme

Wir interessieren uns für das Beratungsangebot:

Wir interessieren uns für Kundenveranstaltungen zu den Themen:

Mitarbeiterschulungen zu den Themen:

im Zeitraum:

Bitte nehmen Sie Kontakt zu uns auf:

Name

Vorname

Position

Abteilung

Firma

Straße

PLZ/Ort

Telefon

Fax

Datum, Unterschrift

Bitte faxen oder einsenden an:
Fax 06221 - 99 89 8-99

Finanz Colloquium Heidelberg GmbH
Plöck 32 a · 69117 Heidelberg · Info@FC-Heidelberg.de

Weitere Infos unter:

Tel. 0 62 21 - 99 89 8-0 oder www.FC-Heidelberg.de

Unsere Leistungen für Sie

Wir unterstützen Sie bei der Bewältigung zukünftiger Herausforderungen:

- > Sie haben ein Projekt, für das Sie Bankpraktiker-Spezialisten brauchen?
- > Sie stehen vor strukturellen Herausforderungen und wollen eine unabhängige Meinung von Bankpraktikern?
- > Sie haben Interesse an einem Erfolgsmodell eines anderen Institutes und wollen hierzu einen Erfahrungsaustausch mit Bankpraktikern?
- > Sie benötigen auf Grund besonderer Ereignisse (z. B. Sonderprüfungen, Betrugsdelikte, Kündigung von Spezialisten, ...) für eine befristete Zeit einen Bankspezialisten?
- > Sie wollen für Ihre Kundenveranstaltungen einen praxisorientierten Redner?
- > Sie suchen Fachkräfte, um Ihre Bank dauerhaft noch erfolgreicher zu machen?

Unsere kostenfreien Leistungen für Sie:

- > Analysegespräch zur Bestimmung der Kompetenzanforderungen an eine praxisorientierte Beratung
- > Festlegung des personellen- und zeitlichen Umfangs
- > Definition der Zielparameter und qualitativen Anforderungen
- > Kompetenzorientierte und personalisierte Erarbeitung von Vorschlägen für mögliche Bank-Praktiker
- > Sie erhalten für jeden Teilnehmer einer Inhouse-Schulung eine Semindokumentation in bewährter Seminarqualität
- > Bei Kundenveranstaltungen bereiten wir einen Handout für Sie vor, den Sie mit Ihrem Logo etc. versehen an die Kunden austeilen können
- > Bei Inhouse-Schulungen können Sie bis zu 30 Mitarbeiter günstig im eigenen Haus schulen
- > Bei Kundenveranstaltungen können Sie so viel Kunden einladen, wie Sie organisatorisch ermöglichen können

Für Rückfragen wenden Sie sich bitte an:

Herrn Marcus Michel
Geschäftsführer

Mail: Marcus.Michel@fc-heidelberg.de
Tel.: 06221 - 99 89 815
Fax: 06221 - 99 89 899

Finanz Colloquium Heidelberg
Plöck 32a
69117 Heidelberg



Aktuelle Best Practice-Themen mit direkter Umsetzungsmöglichkeit:

Geschäftsfeldstrategie Erben & Vererben



Implementierung und Umsetzung des neuen Strategieprozesses nach MaRisk



Erfolgreiche Personalgewinnung und Nachfolgeplanung



Zukunftsprojekt: Entwicklung einer individuellen Social Media Strategie



Fit für die Sonderprüfung nach § 44 KWG



Prüfung des Personalmanagements



Vertriebspotentiale systematisch erschließen



Beratung aus der Bankpraxis für die Bankpraxis BankPraktiker DIREKT

- > den Netzwerkgedanken im Beratungsbereich erfolgreich nutzen
- > von Best Practice - Projekten profitieren
- > Aktuelle Praxiserfahrung für eigene Projekte zielgerichtet einsetzen
- > Projektsteuerung - Beratung - Schulung - Kundenveranstaltungen

Mehr Informationen unter BankPraktiker DIREKT auf www.fc-heidelberg.de Rubrik Beratung

BankPraktiker DIREKT

Consulting und Inhouse-Schulungen. Von Bankern für Banker.

Banker für Banker - dieser Grundsatz, der unsere Geschäftsphilosophie bei Seminaren, Bücher und Zeitschriften prägt, gilt künftig auch für unseren Bereich der **praxisorientierten Beratungsdienstleistungen** und grenzt uns gegenüber vielen „klassischen“ Beratungsunternehmen ab.

Die Anforderungen, um **ein Kreditinstitut zukunftsfähig aufzustellen**, werden immer komplexer und erfordern den Einsatz erheblicher Ressourcen. Banken sind auf der Suche Ertragspotenziale zu heben, Aufwendungen zu reduzieren und möglichst die Prozesse zu verschlanken. Dies alles mit dem **Fokus auf die „Ordnungsmäßigkeit der Geschäftsführung“** unter Einhaltung einer Vielzahl neuer gesetzlicher Bestimmungen und offiziellen Verlautbarungen.

Immer wieder gelingt es einzelnen Instituten, in abgegrenzten Teilbereichen besonders erfolgreich zu sein, ein besonderes Know-How aufzubauen bzw. anstehende Herausforderungen frühzeitig zu meistern. **Es sind meist besonders engagierte und kreative Mitarbeiter und/oder Mitarbeiterteams, die diese Institute erfolgreicher machen als andere.**

Genau diese Kollegen/-innen haben wir schon bisher für unsere Seminare als Referenten und im Verlagsbereich als Autoren gewonnen. Nun gehen wir mit ausgewählten Consultingangeboten den nächsten Schritt und wollen noch mehr **institutsgruppenübergreifende Wissensvernetzung** schaffen.

Mit unseren Consultingdienstleistungen bieten wir Ihnen die **Kompetenz erfahrener Bankpraktiker zur Lösung Ihrer Herausforderungen.**

Das sind Ihre Vorteile

- > Den Netzwerkgedanken im Bankbereich erfolgreich nutzen
- > Von Best Practice-Projekten zielgerichtet profitieren
- > Mehrwert aktueller, langjähriger Praxiserfahrung für eigene Projekte zielgerichtet einsetzen
- > Projektsteuerung - Beratung - Inhouse-Schulung - Kundenveranstaltungen vom Banker für Banker

Wir konnten dies im vergangenen Jahr in vielen Referenzprojekten erfolgreich umsetzen und stellen Ihnen im Folgenden einige unserer Beratungskonzepte vor:

Geschäftsfeldstrategie Erben und Vererben - Alleinstellungsmerkmale im Vertrieb schaffen

Karlheinz Pütz Generationenberater ehm. Volksbank Ettlingen eG

- > Erschließen Sie ein lukratives, neues Geschäftsfeld mit hohem Akquisitionspotenzial
- > „Nachlassmanagement“ als neues erfolgsträchtiges Betreuungskonzept
- > Generationen-Vermögen in der Bank sichern bzw. neues binden
- > Beratungskompetenz in Erbschaftsfragen als Marktpotential nutzen
- > Neue Produkte und spezielle Herangehensweise für die neue Zielgruppe „50+“
- > Testamentsvollstreckung durch Banken und Sparkassen als lukratives neues Geschäftsfeld erschließen
- > Begleitung/Errichten von Stiftungen und Stiftungsmanagement als weiteres Geschäftsfeld

Referenz: u. a. Sparkasse Heilbronn, BBBank, Volksbank Ettlingen eG, Volksbank Offenburg eG, Kreissparkasse Esslingen-Nürtingen, Karlsruher Lebensversicherung

Implementierung und Umsetzung des neuen Strategieprozesses nach MaRisk Interimsmanagement in der Gesamtbanksteuerung

Interimsmanagement im Hinblick auf Gesamtbanksteuerung mit Schwerpunkten in den Bereichen Treasury-/Eigenanlagen- und Risikomanagement mit folgenden Aufgaben:

Guido Pfeifer

- > **Beratungsunterstützung bei Implementierung bzw. Umsetzung eines Strategieprozesses**
 - Aufbauend auf Unternehmensleitbild und Unternehmenserwartungen sowie der Analyse des Unternehmens und Unternehmensumfelds, werden individuelle Geschäfts- und Risikostrategie erarbeitet, ergänzt um entsprechende Teilstrategien zur Erreichung der Unternehmensziele.
 - Überprüfung, Weiterentwicklung oder Neuentwicklung von Zielrichtungen, Konzepten und Maßnahmen
 - Analyse und Kontrolle operativer Ergebnisse sowie Durchführung von Workshops zur kontinuierlichen Optimierung der Strategien
- > **Projektbezogene Analysen und Umsetzungsmaßnahmen**
 - Soll-/Ist-Analyse im Geschäftsfeld (im Hinblick auf z. B. Organisation, vorhandene Systeme und Instrumente sowie Aufgabenprofile der handelnden Personen) mit konkreten Handlungsempfehlungen.
 - Unterstützung bei der Entwicklung eines strategischen Steuerungsinstrumentariums unter Beachtung der MaRisk-Vorgaben mit Konkreten Vorschläge zu Rahmenumsetzungsmaßnahmen (z. B. Geschäfts-

und Risikostrategie, Handelsstrategie, Risikoinventur und Risikotragfähigkeit, Rahmenbedingungen, Aufgabenprofile und Limitsysteme)

- Unterstützung bei Vorbereitungen auf anstehende Prüfungen bzw. Umsetzung der Empfehlungen aus vorhanden Prüfungsberichten.

> **Aufbau und Umsetzung von Multi-Asset- / Asset Allokation-Konzepten**

- Festlegung der bankindividuellen Risikopräferenz und der Ertrags-/Risikorelation
- Diversifikationsentscheidung - Auslagerung oder Übernahme durch das eigene Treasury
- Durchführung des Auswahlverfahrens externer Asset-Manager
- Erarbeitung der bankindividuellen Anlagerestriktionen
- Definition einer internen Wertsicherungskonzeption

> **Referenzbanken:** u. a. VR Bank Südpfalz eG, Volksbank Darmstadt-Kreis Bergstraße eG, Evangelische Kreditgenossenschaft eG, Volksbank Mittweida eG, VR Bank Südliche Weinstraße eG, vr bank Untertaunus eG

Fit für die Sonderprüfung nach § 44 KWG: Gezielte Vorbereitung von Mitarbeitern und Bank auf die Prüfungssituation

Alle 5 Jahre kommt im Durchschnitt auf die Banken **eine Sonderprüfung** gemäß § 44 KWG durch die Bundesbank/Wirtschaftsprüfungsgesellschaften zu. Die Rechtsprechung des Hessischen Verwaltungsgerichtes hat untermauert, dass der Umfang der Prüfung auch für kleinere Institute (Genossenschaftsbanken und Sparkassen) vollumfänglich Anwendung findet. Unsere Spezialisten aus den Prüfungsbereichen der Verbände und ehem. Bundesbankprüfer bieten ihnen eine **systematische Vorbereitung auf die Sonderprüfung** und begleiten sie auch im Verlauf der Prüfung.

Neben einem **Check der Organisationsanweisungen** mit dem Fokus auf den **Prüfungsfeststellungen der letzten Jahre** werden sie strukturiert auf die Situation der Prüfung und anspruchsvollen **Mitarbeiterinterviews vorbereitet.**

Entwicklung einer individuellen Social Media Strategie Attraktive Vertriebskanäle erschließen und neue Kundengruppen gewinnen / binden

Thomas Göhrig

Angebot für Vorstände, Marktverantwortliche und Vertriebssteuerung/Marketing

Internet- Nutzer möchten heutzutage gemeinschaftlich Informationen austauschen und generieren. Die Kommunikation **über E-Mail und Homepage ist zu einseitig**, Social Media (Xing, Facebook, StudieVZ, Twitter und Co.) ist angesagt.

Banken können durch die gezielte **Integration von Social Media Aktivitäten in die bestehende Marketingstrategie** einen **entscheidenden Wettbewerbsvorteil beim Endkunden** erlangen.

Nutzen Sie die Chancen für:

- > Zielgruppenspezifische Imagebildung
- > Verbesserung von Kundenbindung und -service
- > Gezielte Marketing- und Vertriebsaktionen
- > Marktbeobachtung und Meinungsforschung

Informieren Sie sich über **Risiken und treffen Sie entsprechende Vorkehrungen:**

- > Gestaltung und Umsetzung eines Social-Media-Kodex für die Mitarbeiter
- > Aufklärung über Risiken im Rahmen von Mitarbeiter-schulungen
- > Arbeitgeberbewertungsportale gezielt zur Steigerung der Attraktivität nutzen (Employer Branding)

Entwicklung einer Social Media Strategie passend zum Kommunikationsprofil Ihrer Bank. Die gemeinsame Abwägung von Chancen und Risiken bildet dabei die Grundlage für eine erfolgreiche Präsenz im Social Web.

Erfolgreiche Personalgewinnung und Nachfolgeplanung:

Direkte Ansprache von potentiellen Kandidaten gezielt nutzen

Der **„Kampf um Talente“** hat längst begonnen, die mitarbeiterbezogenen Altersstrukturen in der deutschen Kreditwirtschaft führen zu einem Umdenkprozess und zu einer deutlichen Zunahme der Stellenausschreibungen. Trotzdem wird es immer schwieriger die richtigen Mitarbeiter/innen für die eigene Bank zu gewinnen, Stellenausschreibungen erreichen oftmals gar nicht die interessante Zielgruppe. Wir haben daher, **speziell auf die Bedürfnisse der deutschen Kreditwirtschaft, abgestellte Gewinnungsprozesse** entwickelt und nutzen dabei unser seit vielen Jahren aufgebautes Netzwerk. Wir haben die Möglichkeit einer **zielgruppengenaue Ansprache** (z. B. Revisoren mit Sparkassenerfahrung).

Prüfung des Personalmanagements: Fokus auf MaRisk und Strategiekonformität

Der Bereich Personal stellt die bedeutendste Aufwandsgröße eines jeden Kreditinstituts dar. Trotzdem wird er prüfungsseitig in der Regel standardisiert und häufig ohne echte risikoorientierte Prüfungsansätze abgearbeitet. **Mit den MaRisk kommt der strategischen Einordnung des „Humankapitals“ aus aufsichtsrechtlicher Sicht eine erhöhte Bedeutung zu.**

Neben der systematischen, funktionsbezogenen Personalentwicklung rücken **neue Themen** wie die strategiebezogene Nachfolgeplanung, jährliche Soll-Ist-Gespräche sowie deren qualitative und quantitative Ergebnisse in den **Fokus der internen und externen Prüfung.**

Insbesondere der Bereich der variablen Vergütung, für den das neue Gesetze zur erfolgsabhängigen Vergütung (InstVergV) vorliegt, erfordert künftig einen neuen risikoorientierten Prüfungsansatz.

Die **Prüfungsfelder im Bereich des Sozialversicherungs- und Lohnsteuerrechts erfordern eine hohe fachbezogene Spezialexpertise**, die nur selten umfassenden von der internen Revision vorgehalten werden kann. Vielfach besteht auch die Angst, dass vertrauliche Inhaltsinformationen im Rahmen der Prüfungshandlungen durch die „Internen“ Revisionen bekannt werden.

Lassen Sie Ihren Personalbereich unabhängig und fachlich versiert prüfen, alle Prüfungshandlungen erfolgen grundsätzlich mit einem hohen Beratungsfokus.