

Vertriebssteuerung

Profitabilität im Vertrieb: Messung und Steuerung im Kontext von Geschäftsmodellanalysen

20. - 21.06.2024
in Karlsruhe

Produktstrategie
Geschäftsfeldrechnung
Korrekte Bewertungskurven
Geschäftsmodellanalyse
Transparenz über Vertriebserfolge

Konditionenpolitik
Ergebnisoptimierung

Seminarbeschreibung:

Die Transparenz über die Ergebnisbeiträge aus dem Vertrieb und Abgrenzung zu den Fristentransformationserträgen ist eine Kernaufgabe in der Banksteuerung und rückt zunehmend auch in den Fokus der Bankenaufsicht. Durch den jüngsten starken Zinsanstieg haben zu dem Fragen zur Produktstrategie auf der Passivseite große Relevanz, nicht zuletzt wegen der potenziellen Auswirkungen auf die gesamte Banksteuerung (BFA 3, ökonomisches Risikodeckungspotenzial).

Ausgehend von der aktuellen Situation ist es wichtig die Optimierungsmöglichkeiten für die Vertriebs-erträge durch eine entscheidungsorientierte Darstellung Transparenz herzustellen.

Behandelt werden im Seminar zunächst die methodischen Fragen zur Kalkulation von Kundengeschäften mit dem Fokus auf aktuelle Themen, z.B. zur Produktstrategie auf der Passivseite. Einen wichtigen Themenblock bildet darüber hinaus auch die Einbindung der Vertriebssteuerung in die Gesamtbanksteuerung, insbesondere durch die Etablierung eines geeigneten Planungsprozesses.

Das Seminar vermittelt einen umfassenden Überblick zu Ausgangssituation und Handlungsalternativen im aktuellen Marktumfeld aus Sicht der Banksteuerung und behandelt speziell auch die für Führungskräfte relevanten strategischen Fragestellungen zum Themenkomplex Profitabilität im Vertrieb und Geschäftsmodellanalyse.

Wer sollte teilnehmen?

Vorstände / Verhinderungsvertreter sowie Führungskräfte aus den Bereichen Unternehmenssteuerung, Controlling, Vertriebssteuerung, Planung und Gesamtbanksteuerung.

TERMIN:

20.-21. Juni 2024

ORT:

Eventfabrik, Karlsruhe

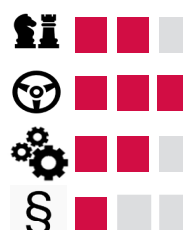
IHRE REFERENTEN:

Dr. Andreas Beck,
Martin Feix

PREIS:

1.200,- EUR

SCHWERPUNKTE:



Vertriebssteuerung

Profitabilität im Vertrieb: Messung und Steuerung im Kontext von Geschäftsmodellanalysen

Inhalt des Seminars:

Aufsichtsrechtlicher Rahmen zur Geschäftsmodellanalyse und Ausgangssituation

- Überblick zum LSI-SREP
- Wesentliche Aspekte der Geschäftsmodellanalyse
- Einflussfaktoren auf das Bankergebnis und Stellhebel
- Relevante Kennzahlen und Ausgangssituation

Transparenz über die Erfolgsbeiträge aus dem Kundengeschäft

- Kalkulationsgrundlagen (Margen, Bonitätsprämien, implizite Optionen, Liquiditätsbeiträge, variables Geschäft)
- Aufbau einer Geschäftsfeldrechnung / Deckungsbeitragsschema
- Ex-Post-Analyse zur Zusammensetzung des Zinsüberschusses: Vertriebsergebnisse vs. Fristentransformation / Vermögensanlage

Ansatzpunkte zur Optimierung der Ergebnisse

- Variables Geschäft und Mischungsverhältnisse
- Produktstrategie Passivseite
- Konditionenpolitik und Margenoptimierung

Verzahnung der Vertriebssteuerung in die Gesamtbanksteuerung

- Einbindung der Vertriebssteuerung in die Gesamtbanksteuerung
- Ableitung von Vertriebszielen aus den strategischen Gesamtbankzielsetzungen
- Konsistente Planwerte für die Vertriebsenerträge vs. geeignete Ausgestaltung von Zielkarten

Reporting und Steuerung

- Reporting und Ergebnisdarstellung
- Beispielanalysen (Plan, Ist und Forecast, Margenanalysen, Einzelgeschäftsanalysen, Toplisten)
- Beispielreports (z. B. Zielkarten, Vertriebsbarwert, Plan-Ist-Vergleiche, Abweichungsanalyse, Bestandsentwicklung)
- Moderne Abweichungsanalyse in der Vertriebssteuerung

Praxistipps

Anmeldung

**www.icnova.de/veranstaltungen,
e-mail: sekretariat@icnova.de oder
Fax:+49 (0) 721 / 464 72 33 – 9**

Seminar / Datum _____

Institut _____

Straße _____

PLZ / Ort _____

Name / Vorname _____

Abteilung / Funktion _____

Telefon / Fax _____

E-Mail _____

Anmeldeunterlagen und Rechnung senden Sie bitte an:

Name / Vorname _____

Abteilung _____

Telefon / Fax _____

E-Mail _____

Zimmerreservierung bei Präsenzveranstaltungen:

Wir haben im Veranstaltungshotel Hotel Rebstock in Würzburg und GenoHotel Karlsruhe ein Zimmerkontingent zu Sonderkonditionen reserviert. Nähere Informationen dazu finden Sie auf Seite 8/9 in unserem Seminarkatalog oder unter www.icnova.de.

- Bitte senden Sie mir auch zukünftig Ihren Seminarkatalog.
- Ich möchte Ihren Newsletter/Kundenzeitschrift zu aktuellen Themen und Veranstaltungen erhalten.

Mit meiner Unterschrift willige ich ein, dass die von mir angegebenen Daten von der ICnova AG zum Zweck der Auftragsbearbeitung und Zusendung der oben ausgewählten Informationen gespeichert und genutzt werden dürfen. Eine Weitergabe an Dritte erfolgt nicht. Mir ist bekannt, dass ich meine Einwilligung jederzeit bei der ICnova AG, An der RaumFabrik 33c, 76227 Karlsruhe widerrufen kann.

Datum _____

Unterschrift _____