EUROFORUM
Quality in Business Information

4. EUROFORUM-TAGUNG
20. und 21. November 2014, Düsseldorf

Kreditprozesse der Zukunft

Neue Ideen und Strategien im Privat- und Gewerbekredit. Der Kunde im Fokus.

Jens Honigmann
ING-DiBa

Axel Johannemann
sDG Dienstleistungs-gesellschaft

Dr. Ingo Kipker
Horváth & Partners Management Consultants

Michael Lepper
Volksbank Mittelhessen

Dr. Clemens Paschke
Lendico Global Services

Heimo Saubach
PPA Gesellschaft für Finanzanalyse und Benchmarks mbH

Hartmut Schröder
Landessparkasse zu Oldenburg

Christian Schuler
Deutsche Bundesbank

Ursula Schwedler
Dipl. Sparkassenbetriebs-wirtin

Morten Wild
Danske Bank

Michael Timmermann
Schmitz Cargobull

Karsten John
GfK

Neu in diesem Jahr:

- Dynamisch, interaktiv und neue Ideen mit der **„Ideenfabrik Kreditprozess der Zukunft“**
- **„Facing Reality“:** Was Kunden beim Abschluss eines Kredites wirklich wichtig ist, hören Sie erstmalig bei einer **Live-Kundenbefragung** auf der Bühne
- **Querdenkerbeitrag** vom Logistikweltmarktführer Europas: Schmitz Cargobull

„Liefert gute Bespiele für die praktische Umsetzung in den eigenen Instituten!" (Frank Kretschmer, NORD/LB)

DONNERSTAG, 20. NOVEMBER 2014

9.00–9.30
Networking Empfang

9.30–9.45
Begrüßung durch EUROFORUM und den Vorsitzenden

Dr. Ingo Kipper,
Partner, Horváth & Partners Management Consultants

Trends, innovative Ansätze und Impulse für den Kreditprozess

9.45–10.15
FinTech – Was Banken im Kreditgeschäft lernen können!
- Aktuelle FinTech-Geschäftsmodelle mit Kreditfokus
- Erfolgsfaktoren FinTech und Herausforderungen für Banken im Kreditgeschäft
- Handlungsempfehlungen für Banken

Dr. Ingo Kipper

10.15–11.00
Kreditmarkt besser als deskriptive Kreditfabriken?!
- Alternative zur Bank – Aufbrechen bestehender Strukturen
- Operational Excellence – Vom Job Shop zur Kreditfabrik
- Wertgenerierung – Von der Kreditfabrik zum Zalando des Banking

Dr. Clemens Paschke, Geschäftsführer,
Lendico Global Services GmbH

„Kreditmarktplätze bringen den deutschen Sparern die Zinsen zurück und bieten dabei Kreditnehmern eine günstige Alternative zu Bankkrediten"

11.00–11.30 Networkingpause

LIVE-KUNDENBEFRAGUNG

11.30–12.30
„Facing Reality": Was erwarten Kunden von Banken und Krediten/Kreditbearbeitungen?
Profitieren Sie bei einer Live-Diskussion von Kunden auf der Bühne von den neu gewonnenen Erkenntnissen für Ihr Geschäft sowie den zukünftigen Kreditprozess.

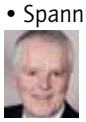
12.30–13.00
Facing Reality – Was für Kunden beim Abschluss eines Kredites wirklich wichtig ist
- Die digitalen Medien verändern Abläufe beim Kreditabschluss nachhaltig.
- Technische Implikationen sowie Veränderungen von Kundenerwartungen und -anforderungen sind die Folge
- Kreditangebote müssen zukünftig individuell auf die Kunden zugeschnitten und an ihre Lebenssituation angepasst werden

Karsten John,
Head of Financial Market Research, GfK SE

„Nicht nur das Internet verändert die Welt, auch die Kunden und ihre Erwartungen wandeln sich. Beide Aspekte werden auch die Finanzbranche grundlegend beeinflussen. Dabei geht es nicht nur um neue technische Lösungen und Angebote im Internet, sondern auch um die Neuinterpretation von Kundennähe, Kundenservice und Kundenansprache."

13.00–13.15 Diskussionen und Fragen
13.15–14.15 Gemeinsamer Businesslunch

14.15–14.45
Lernen von anderen Branchen
Das Ohmsche Gesetz im Produktionsalltag: Wie Sie Widerstand gegen Veränderungen in Abläufen begegnen
- Ohne Widerstand keine Leistung. Vorsicht vor Kurzschluss
- Geduld ist der Meister der Veränderung
- Spannung erhöht die Leistung um ein Vielfaches



Michael Timmermann, Leiter Geschäftsbereich Kofferfahrzeuge, Schmitz Cargobull

„Kosten rauf – Nutzen runter … gilt das auch bei Ihnen?"

14.45–15.15
Englischsprachiger Vortrag aus Dänemark
Future Credit processes in Danske Bank
- Danske Bank´s strategy on credit processes
- How to implement an ambitious strategy
- Process and people performing together
- Optimising the use of credit risk models in the credit processes

Morten Wild,
First Vice President Credit and Risk Personal Banking,
Danske Bank

15.15–15.30 Fragen und Antworten
15.30–16.00 Networkingpause

Prozessprüfung und aufsichtsrechtliche Anforderungen

16.00–16.30
Super-Kreditprozess, faire Bedingungen – Aber keiner weiß es?
Von der Entwicklung und Bewertung eines fairen Bewertungsprozesses bis zur Kommunikation im Markt
- Trends bei Ratenkrediten
- Kritische Prüfung des hauseigenen Prozesses
- Entwicklung zum fairen Ratenkreditprozess
- Kommunikation im Markt

Ursula Schwedler, Diplomierte Sparkassenbetriebswirtin und seit fast 30 Jahren in der Sparkassenorganisation aktiv, u.a. in der Funktion des Sparkassenvorstands

„Aus bankinterner Sicht ist der Prozess optimal gestaltet. Empfinden Ihre Kunden dies genauso – oder stellen Sie rückläufige Marktanteile fest? Was könnte ein alternativer Weg sein?"

16.30–17.15
MaRisk – Erfahrungen aus der Prüfungspraxis
- Öffnungsklauseln effektiv nutzen!
- Kreditgeschäft: Erfahrungen aus den Sonderprüfungen
- Neues Fokus-Thema IT:
  Warum auch die Marktfolge betroffen ist
- Europäische Aufsicht: Neue Anforderungen?

Christian Schuler,
Referatsleiter, Deutsche Bundesbank

„MaRisk. Nimmt die Regelungsdichte weiter zu? Was sind die aktuellen Trends?"

NETWORKING – DYNAMIK – NEUE IMPULSE

17.15–17.30
Einfinden zu den Diskussionen im Rahmen der Ideenfabrik zum effizienten Kreditprozess der Zukunft

17.30–18.30
Ideenfabrik „Kreditprozess der Zukunft" – World Café zur Identifizierung von Herausforderungen und Erarbeitung von neuen Ideen sowie Lösungsansätzen

Wirken Sie an moderierten Thementischen der Ideenfabrik mit und diskutieren Sie spezielle Fragestellungen über den aktuellen und zukünftigen Kreditprozess. Erarbeiten Sie neben Herausforderungen auch in der Gruppe gemeinsame Lösungsansätze. Profitieren Sie dabei von den Erfahrungen der Gruppe und dem gemeinsamen Austausch. Wechseln Sie zwischen diesen 3 verschiedenen Fragestellungen:

KREDITINNOVATIONEN: Welche aktuellen Marktentwicklungen und neuen Chancen gäbe es für die Branche?

PERSONAL UND IT: Welche Anforderungen müssen diese für den perfekten Kredit bieten?

KREDITPROZESS DER ZUKUNFT: Noch mehr Kostenbewusstsein bei gleichen Qualitätsanforderungen – Geht das?

18.30–18.45
Kurzpräsentation der Ergebnisse aus den Diskussionen mit anschließendem Get-Together

18.45 Ende des ersten Tages

Im Anschluss an den ersten Tag laden wir Sie sehr herzlich zu einem Get-Together ein, um Gespräche des ersten Tages zu vertiefen und den Abend ausklingen zu lassen.

„Gute Standardisierung der Themen. Platz für Anregungen, Bestätigungen und Weiterentwicklungen!"
(Jochen Litzinger, Commerzbank AG)

FREITAG, 21. NOVEMBER 2014

8.30–9.00
Networking Empfang

9.00–9.15
Begrüßung zum zweiten Tag

Kapazitätssteuerung, Verschlankung und Ressourceneinsatz

9.15–10.00
Mehr Effizienz in der Kreditbearbeitung – Was sind die Erfolgsfaktoren am Beispiel der Volksbank Mittelhessen
- Produktionsstrategie – Mehr als ein Stück Papier?
- Den Hebel finden – Die wichtigen Themen identifizieren!
- Change Management – Projektbestandteil oder dauerhafte Führungsaufgabe?
- Möglichkeiten und Grenzen der Steuerung

Michael Lepper, Bereichsleiter Marktservice, Volksbank Mittelhessen eG

10.00–10.45
Modernes Kapazitätsmanagement – Anreize für Autonomie, Identifikation und Eigenverantwortung der Mitarbeiter
- Motivorientierte Arbeitsorganisation
- Kunden-, Mitarbeiter- und Bankanforderungen in Einklang bringen
- Führungsverständnis
- Commitment und Eigeninitiative

Jens Honigmann,
Leiter Immobilienfinanzierung Steuerung, ING-DiBa AG

„Schlanke Prozesse und effiziente Produkte können schnell adaptiert werden - motivierte, initiative Mitarbeiter sind das wahre Alleinstellungsmerkmal."

10.45–11.00 Fragen und Diskussionen
11.00–11.30 Networkingpause

11.30–12.15
Mehr Qualität und Kosteneffizienz durch Interne Leistungsverrechnung (ILV)
- Interne Leistungsverrechnung und kein € Ertrag mehr in der GuV – Was soll das bringen?
- Nur wer seine Kosten kennt, findet die richtigen Stellhebel für Prozessoptimierungen

Effizienz
Change Management
Neue Impulse im K
Kunden und Personal
Prozesssteuerung
Erfolgsfak

- Führungsimpulse durch ILV
- Förderung der Preissensitivität beim Berater zur Erzielung besserer Kreditmargen
- ILV als gerechte Maßgröße zur Verteilung der Marktfolgekosten

Hartmut Schröder, Bereichsdirektor Kreditmanagement, Landessparkasse zu Oldenburg

„Interne Leistungsverrechnung bringt nichts ein – das können nur diejenigen sagen, die keine haben!"

12.15–13.00

Kreditservice als Treiber – Veränderungen vom „Prozessende aus den Operations" treiben?

- Braucht es ein end-to-end-Prozessmanagement außerhalb der Finanzierungsabwicklung?
- Warum funktionieren die meisten Modelle in der Praxis nicht?
- Kreditservice als Treiber von Veränderungen
- Change Management in der Kreditabwicklung dezentraler Organisationen – Utopie?

Axel Johannemann, Geschäftsführer, sDG Dienstleistungsgesellschaft mbH

13.00–13.45

Outsourcing der Datenerfassung im Firmenkreditgeschäft

- Hohe Qualität – niedrige Kosten – Standardisierung der Prozesse – Spielraum für Einzelfall-Behandlung: Kann die Quadratur des Kreises gelingen?
- Der externe Dienstleister als neutrale Instanz in der Prozessorganisation
- Die Kunden des Outsourcing in der Bank: Risikomanagement, Revision, Vertrieb und IT
- Outsourcing der Datenerfassung im Kontext von Banking 2.0 – Vertriebsunterstützung und Firmenkreditvergleich

Heimo Saubach, Geschäftsführer, PPA Gesellschaft für Finanzanalyse und Benchmarks mbH

13.45–14.00 Fragen und Diskussionen

Ab 14 Uhr

Ausklang der Tagung mit einem gemeinsamen Business Lunch

Mit der Tagung sprechen wir an:

Vorstände, Geschäftsführer, Direktoren, Regionalleiter, Führungskräfte und Mitarbeiter aus Banken der Bereiche:

- Prozessorganisation/-management und -steuerung
- Unternehmensentwicklung und -planung
- Kreditmanagement/Kreditservice und Portfoliomanagement
- Marktfolge Kredit/Produktion
- Firmenkunden- und Privatkundengeschäft
- Organisation/IT
- Risikomanagement/Revision/Controlling
- Qualitätssicherung/-management

Service-Dienstleister für Banken
Unternehmensberatungen und IT-Dienstleister

INFOLINE

+49 (0)2 11/96 86-33 44

Haben Sie Fragen zu dieser Veranstaltung?
Wir helfen Ihnen gerne weiter.

Anmeldung und Kundenberatung:

Jürgen Kellner
Kundenberatung/Vertrieb
E-Mail: anmeldung@euroforum.com

Inhalt und Konzeption:

Kathrin Dietrich-Pfaffenbach,
Conference Director
E-Mail: kathrin.dietrich-pfaffenbach@euroforum.com

SPONSORING UND AUSSTELLUNGEN

Im Rahmen der Veranstaltung besteht die Möglichkeit, dem exklusiven Teilnehmerkreis Ihr Unternehmen und Ihre Produkte oder Dienstleistungen zu präsentieren. Ihre Fragen zu Sponsoring- und Ausstellungsmöglichkeiten sowie zur Zielgruppe beantwortet Ihnen gerne:

Sebastian Bach, Sales Manager
Telefon: +49 (0)2 11/96 86 – 37 32
E-Mail: sebastian.bach@euroforum.com

Folgen Sie uns!

www.twitter.com/finance_live

www.facebook.com/euroforum.de

www.euroforum.de/news

Aufsicht und Dokumentation
Kreditgeschäft **KPIs**
toren **Kapazitätssteuerung**

Den Kunden im Fokus – Wie lässt sich das Spannungsfeld zwischen Kosteneffizienz und bester Qualität lösen?

Die Finanzwirtschaft steht gerade vor großen Herausforderungen: Erträge aufgrund der niedrigen Zinsen sind kaum noch zu erwirtschaften, die Regulierung bindet alle Ressourcen und der Kunde kann Kredite transparent sichten und ändert sein Kaufverhalten. Doch wie lässt sich dieses Spannungsfeld lösen? Wie können zum Einen durch Prozessoptimierungen Synergien gehoben werden, und zum Anderen bei gleich bleibender oder sogar höherer Kreditqualität Kundenansprüche schnell und kostengünstig erfüllt werden?

Aufgrund der neuen aufsichtsrechtlichen Anforderungen müssen Banken zudem auch im Kreditprozess mögliche Risiken gezielter dokumentieren. Diese und die Implementierung der neuen Aufsichtsregeln kosten enorme Ressourcen und Geld.

Daher wird der Kostendruck in den **Prozessen für das private und gewerbliche Kreditgeschäft** weiter zunehmen. Dabei ist insbesondere ein effizientes Management in der Organisation gefragt, um die personellen und finanziellen Mittel kostenoptimal einzusetzen. Wie stellen Sie sich zukünftig auf?

Lösungen und Ideen diskutieren wir auf der 4. EUROFORUM Tagung „Kreditprozesse der Zukunft".

Unternehmenspräsenz:

MISYS
FINANCIAL SOFTWARE

Misys is at the forefront of the financial software industry, providing the broadest portfolio of banking, capital markets, investment management and risk solutions available on the market. With more than 2,000 customers in 130 countries our team of domain experts, combined with our partner eco-system, have an unparalleled ability to address industry requirements at both a global and local level. We connect systems, collect data and create intelligent information to drive smarter business decisions. To learn more about how our Fusion software portfolio can deliver a holistic view of your operations, and help you to solve your most complex challenges, please visit www.misys.com and follow @MisysFS on Twitter.

Misys International Banking Systems GmbH | Hedderichstrasse 36, 60594 Frankfurt am Main
Ansprechpartner: Christoph Mayr, Business Development Manager Misys Deutschland & Österreich,
Telefon: +49 (0) 69.23 85 27 307

Ihre Vorteile:

1. **Neue Impulse und Ideen** für den Kreditprozess erhalten Sie durch die **„Ideenfabrik Kreditprozess der Zukunft"**, welche als moderiertes World Café zu drei Herausforderungen interaktiv und dynamisch neue Lösungen diskutiert.
2. **„Facing Reality":** Profitieren Sie in diesem Jahr **von den Erkenntnissen einer Kundenbefragung auf der Bühne.** Erfahren Sie, was Kunden beim Abschluss eines Kredites wirklich wichtig ist und verschaffen Sie sich durch den Beitrag der Gesellschaft für Konsumforschung (GfK) einen fundierten Quereinblick.
3. **Querdenkerbeitrag vom Logistikweltmarktführer Europas:** Neue Anregungen und Parallelen zum Kreditgeschäft und dem Thema Lean Management in Banken erhalten Sie durch den Beitrag des Weltmarktführers Europas in der Logistikbranche, Schmitz Cargobull.
4. **1,5 Tage wertvoller, einzigartiger Informationen, die sich lohnen!** Zahlreiche Praxisvorträge von großen und kleinen Banken, Sparkassen und Volksbanken garantieren spannende Einblicke in aktuelle und zukünftige Fragestellungen und Projekte.
5. **Networking:** Das gemeinsame Get-Together am ersten Abend verbindet und ermöglicht einen gewinnbringenden Fachaustausch.

Ihr persönlicher Anmeldecode

Internet-PDF

Anmeldung und Information

schriftlich: EUROFORUM Deutschland SE, Postfach 11 12 34, 40512 Düsseldorf
per E-Mail: anmeldung@euroforum.com
per Fax: +49 (0)2 11/96 86 - 40 40
telefonisch: +49 (0)2 11/96 86 - 33 44 [Jürgen Kellner]
im Internet: www.euroforum.de/kreditprozesse

TEILNAHMEBEDINGUNGEN. Der Teilnahmebetrag für diese Veranstaltung inklusive Tagungsunterlagen, Mittagessen und Pausengetränken pro Person zzgl. MwSt. ist nach Erhalt der Rechnung fällig. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Bestätigung. Die Stornierung (nur schriftlich) ist bis 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn kostenlos möglich, danach wird die Hälfte des Teilnahmebetrages erhoben. Bei Nichterscheinen oder Stornierung am Veranstaltungstag wird der gesamte Teilnahmebetrag fällig. Gerne akzeptieren wir ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer. Programmänderungen aus dringendem Anlass behält sich der Veranstalter vor.

DATENSCHUTZINFORMATION. Die EUROFORUM Deutschland SE verwendet die im Rahmen der Bestellung und Nutzung unseres Angebotes erhobenen Daten in den geltenden rechtlichen Grenzen zum Zweck der Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen postalisch Informationen über weitere Angebote von uns sowie unseren Partner- oder Konzernunternehmen zukommen zu lassen. Wenn Sie unser Kunde sind, informieren wir Sie außerdem in den geltenden rechtlichen Grenzen per E-Mail über unsere Angebote, die den vorher von Ihnen genutzten Leistungen ähnlich sind. Soweit im Rahmen der Verwendung der Daten eine Übermittlung in Länder ohne angemessenes Datenschutzniveau erfolgt, schaffen wir ausreichende Garantien zum Schutz der Daten. Außerdem verwenden wir Ihre Daten, soweit Sie uns hierfür eine Einwilligung erteilt haben. Sie können der Nutzung Ihrer Daten für Zwecke der Werbung oder der Ansprache per E-Mail oder Telefax jederzeit gegenüber der EUROFORUM Deutschland SE, Postfach 11 12 34, 40512 Düsseldorf widersprechen.

ZIMMERRESERVIERUNG. Im Tagungshotel steht Ihnen ein begrenztes Zimmerkontingent zum ermäßigten Preis zur Verfügung. **Bitte nehmen Sie die Zimmerreservierung direkt im Hotel unter dem Stichwort „EUROFORUM-Veranstaltung" vor.**

20. und 21. November 2014, Van der Valk Airporthotel Düsseldorf
Am Hülserhof 57, 40472 Düsseldorf, Telefon: +49 (0)2 11/2 00 63-0
Am Abend des ersten Veranstaltungstages lädt Sie das Hotel Van der Valk Airporthotel Düsseldorf herzlich zu einem Umtrunk ein.
Ad on: Kostenfreie Parkplätze stehen Ihnen bei Anreise mit dem Auto zur Verfügung.

4. EUROFORUM-TAGUNG

Kreditprozesse der Zukunft

20. und 21. November 2014, Düsseldorf

Neue Ideen und Strategien im Privat- und Gewerbekredit. Der Kunde im Fokus.

Jetzt schnell und bequem **online** anmelden!

www.euroforum.de/anmeldung/p1106477
oder ausfüllen und faxen an: 02 11/96 86 - 40 40

Ja, ich nehme teil

☐ **am 20. und 21. November 2014 in Düsseldorf** [P1106477M012]
zum Preis von € 2.049,– zzgl. MwSt. p.P.

☐ Ich kann nicht teilnehmen. Senden Sie mir bitte die **Tagungsunterlagen**
zum Preis von € 399,– zzgl. MwSt. [P1106477M700]
[Lieferbar ab ca. 2 Wochen nach der Veranstaltung.]

☐ Ich interessiere mich für **Ausstellungs- und Sponsoringmöglichkeiten.**

☐ Ich abonniere den **kostenlosen Katalog Finanzwissen** [R05257]

☐ Ich abonniere den **kostenlosen Bankennewsletter** per E-Mail [SIWA01]

☐ Ich möchte **meine Adresse wie angegeben korrigieren** lassen.
[Wir nehmen Ihre Adressänderung auch gerne telefonisch auf: +49 (0)2 11/96 86 - 33 33.]

[Ich kann jederzeit ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer benennen.
Im Preis sind ausführliche Tagungsunterlagen enthalten.]

Name

Position/Abteilung

Telefon | Fax

E-Mail | Geburtsjahr

Die EUROFORUM Deutschland SE darf mich über verschiedenste Angebote von sich, Konzern- und Partnerunternehmen wie folgt zu Werbezwecken informieren:
Zusendung per E-Mail: ◯ Ja ◯ Nein Zusendung per Fax: ◯ Ja ◯ Nein

Firma

Anschrift

Anmeldung erfolgt durch

Position

Datum, Unterschrift