



An die
Kreditgenossenschaften

Ansprechpartner: C. Selbach / M. Köhler
Durchwahl: 0251 7186 8414
Direktfax: 0251 7186 8199
E-Mail: christoph.selbach@rwgv.de

Rösrath, 16.07.2015

Modul VC4038

Chancen des Zahlungsverkehrsvertriebes als strategisches Geschäftsfeld

Zielgruppe: Verantwortliche für Organisation, Zahlungsverkehr und Vertrieb

Sehr geehrte Damen und Herren,

zunehmender Druck auf die Zinsmarge und der vorhandenen Potenziale im Provisionsgeschäft aus dem Bereich Zahlungsverkehr lassen einen Blick auf dieses Geschäftsfeld lohnenswert erscheinen.

Die Reorganisation des Zahlungsverkehrs bietet die Chance, ein strategisches Geschäftsfeld neu zu etablieren und ein Kerngeschäft der Volksbanken und Raiffeisenbanken nachhaltig gestärkt aufzustellen.

Mit Prof. Dr. Kay Pfaffenberger, welcher parallel bereits seit 2014 erfolgreich unseren Bildungsgang "Zertifizierter Zahlungsverkehrsexperte" begleitet, haben wir für dieses Tagesseminar einen bundesweit agierenden Experten gewinnen können; unsere Ansprechpartner der WGZ-Bank runden die Ausführungen ab.

Fragen zu diesem Seminar beantwortet Ihnen gerne Christoph Selbach, christoph.selbach@rwgv.de, Telefon: 0251 7186 8414.

Wir freuen uns über Ihre Anmeldung, gerne auch unter www.rwga.de/serviceportal.

Mit freundlichen Grüßen
Rheinisch-Westfälische Genossenschaftsakademie

gez. Manfred Schlösser gez. Christoph Selbach

Qualifikation braucht einen Partner. www.rwga.de



MODUL VC4038 Chancen des Zahlungsverkehrsvertriebes als strategisches Geschäftsfeld

ZIELGRUPPE	Verantwortliche für Organisation, Zahlungsverkehr und Vertrieb
IHR NUTZEN	<p>Der Schwerpunkt dieses Seminares liegt in der Einordnung des Zahlungsverkehrs als strategisches Geschäftsfeld in der Genossenschaftsbank.</p> <p>Durch eine integrierte Betrachtung der verschiedenen Teilfunktionen (wie etwa Kartengeschäft, Kontomodelle, Controlling Bargeldlogistik und elektronisch bzw. mobile banking) wird eine ganzheitliche und vertriebsorientierte Bearbeitung des Geschäftsfeldes möglich.</p> <p>An einem konkreten Best-Practice-Beispiel wird die Planung und Strukturierung einer solchen Reorganisation dargelegt und die relevanten Handlungsfelder vorgestellt.</p> <p>Sie diskutieren die Themen und tauschen Ihre Ziele und Erfahrungen aus.</p>
INHALT	<ul style="list-style-type: none">- Zusammenhänge und organisatorische Verknüpfung des Zahlungsverkehrs in der Genossenschaftsbank- Gegenüberstellung der Ist- und Zielorganisation im Geschäftsfeld Zahlungsverkehr- Möglichkeiten der Organisation des Überganges von der Ist- zur Zielorganisation (inkl. best-practice-Beispiel)- Ansatzpunkte zur Lösung unter den jeweiligen größenspezifischen Gegebenheiten der Bank- Chancen und Nutzen der Reorganisation- Analyse des Wettbewerbs und des Erfolgs der Wettbewerber- Analyse von Ansätzen zur Kosteneinsparung Ihres Filialgeschäftes im Bargeldbereich- Ansätze für ein Controlling im Zahlungsverkehr- MaRisk-konforme Gestaltung des SGF Zahlungsverkehr (erste Erfahrungen)- Flankierende Bildungsmaßnahmen der RWGA- Unterstützungsleistungen der WGZ-Bank- Nutzung von ProFi Zahlungsverkehr
TERMIN/ORT	18. September 2015 in der RWGA Forsbach
REFERENT	Prof. Dr. Kay Pfaffenberger Institute for Communication Finance & Good Governance, FH Flensburg Andreas Gutowski, WGZ-Bank
IHRE INVESTITION	350 Euro zzgl. Bewirtungs- und Übernachtungskosten.