

Seminar

Bewertung des Kreditpotenzials für eine sichere Kreditentscheidung

Dozent:

Dirk Bredies,
RDG Management Beratungen
GmbH

Termin:

02.03. – 03.03.2015

Ihr Erfolg ist unsere Motivation.

Diese Veranstaltung richtet sich an:

Vorstände, Leiter Firmenkunden bzw. Marktfolge Aktiv, Spezialisten aus Markt und Marktfolge

Aktives Kreditgeschäft: Erkennen und Nutzen von Chancen, Reduzierung von Ausfällen

Genossenschaftsbanken haben in den vergangenen Jahren von einem lebhaften Kreditgeschäft profitiert. Besonders bei der Kreditvergabe an Firmenkunden verbesserten sich die genossenschaftlichen Institute im Vergleich zu den Vorjahren nochmals. Nur: Kennen Sie en détail die Investitionsvorhaben Ihrer Kunden und wissen, welche Chancen und Risiken damit verbunden sind? Welche Investitionen sind Chancenträger, Problemlöser oder Risikopotenzierer? Wie treffen Sie eine fundierte Kreditentscheidung, um letztlich eine völlige Überschuldung des Kreditnehmers zu verhindern?

In unserer Veranstaltung lernen Sie diese Fragen mit Hilfe des EDV-Tools „Kapitaldienstrechner“ methodisch sicher zu beantworten. Damit können Sie den maximal tragbaren Verschuldungsgrad bei der Mittelstandsfinanzierung ermitteln. Sie erhalten zudem einen Überblick darüber, wie Sie dank des Tools Rückschlüsse zur zielgerichteten Weiterverwertung im Kredit-, Passiv- und Provisionsgeschäft ziehen.

Ihr Nutzen:

- Sie erarbeiten Leitlinien, wie eine vertriebs- und risikoorientierte Kundenanalyse aufgebaut werden kann.
- Sie lernen Ansatzpunkte kennen, wie mittels des EDV-Tools „Kapitaldienstrechner“ der maximal tragbare Verschuldungsgrad bei der Mittelstandsfinanzierung ermittelt wird. Sie erfahren auch, wie Hinweise zum Kredit- und Cross-Selling-Geschäft weiterverwertet werden können.
- Sie lösen das Spannungsfeld aus maximaler Verschuldungsgrenze und interner Kreditobergrenze.
- Sie erfahren, wie Kundeninformationen zum Kredit- oder Geschäftspotenzial richtig kanalisiert werden.
- Sie beurteilen Investitionsvorhaben der Kunden sicher, nutzen vorhandene Chancen und vermeiden unnötige Risiken.
- Sie wissen, wann Investitionen der Kunden das Kreditpotenzial belasten und wann sie es entlasten.

Inhaltsschwerpunkte:

- Aktives Kreditgeschäft: Erkennen und Nutzen von Chancen, Reduzierung von Ausfällen
- Kreditpotenzial: Schnelle Ermittlung über den „Kapitaldienstrechner“ (EDV-Tool) – sorgsames Abwägen der Rechnungsprämissen – sichere Kreditentscheidung
- Verschuldungsgrad: Vermeidung von Überbewertung und Überfinanzierungen
- Kapitaldienstfähigkeit: Stärkung der Aussagekraft durch Weiterführung der vergangenheits- zur zukunftsorientierten Kapitaldienstfähigkeitsberechnung
 - Kriterien von Nachhaltigkeit
 - Nutzung des erweiterten Cashflow
 - Pauschalen vs. Ist-Zahlen: Entscheidungshilfen für den praktischen Einsatz
 - Nutzung von Zahlen aus Jahresabschlüssen, BWAs und/oder Ertragsplanungen
 - Steuerung der Kapitaldienstfähigkeit des Unternehmens durch Anpassung der Leistungsdaten durch das Kreditinstitut
- Beurteilung von Investitionsvorhaben von Kunden
 - Methodisch sichere Vorgehensweisen
 - Investitionsrechnungen, ihre Grenzen und nichtrechenbare Faktoren
 - Entscheidungsschwellen definieren für sichere Investitionsentscheidungen: Durchwinken, abwinken oder vertiefen
 - Investitionen als Be- oder Entlastung des Kreditpotenzials
 - Differenzierungshilfen bei Investitionen: Chancenträger, Problemlöser oder Risikopotenzierer

Hinweis:

Wir empfehlen die gemeinsame Teilnahme von Führungskräften aus Markt und Marktfolge, um ein einheitliches Verständnis und gemeinsames Vorgehen zu entwickeln.

ORGANISATORISCHES

FAX-ANMELDUNG 02602 14 95-500

Ihr Dozent:

Dirk Bredies begann nach seiner Tätigkeit im Firmenkundengeschäft einer Hypothekenbank und in der kaufmännischen Abteilung eines mittelständischen Betriebs das Studium der Betriebswirtschaftslehre. Seit 1995 ist er Unternehmensberater und Dozent bei der RDG Management-Beratungen GmbH. Seit 2005 leitet er die Kölner Niederlassung der RDG Management-Beratungen.

Termin:

02.03. – 03.03.2015

Anmelde-Nr.:

SB115-0788

Preis:

EUR 860,- für Mitglieder der ADG/des Fördervereins
EUR 1.075,- für Nicht-Mitglieder

**Diese Veranstaltung ist auch als
Inhousemaßnahme buchbar.**

Bewertung des Kreditpotenzials für eine sichere Kreditentscheidung

Institut

Bankleitzahl Ihres Institutes

Name, Vorname

Straße/Postfach

PLZ/Ort

Position

E-Mail

Telefon

Zugangskennung VR-Bildung

Datum Unterschrift und Stempel

Wir buchen Ihnen automatisch ab dem Vorabend der Veranstaltung ein Zimmer im Hotel inklusive aller zusätzlichen Leistungen. Hotel Schloss Montabaur verfügt über drei Zimmerkategorien. Bitte kreuzen Sie Ihre bevorzugte Wahl unbedingt an. Standard Comfort Superior.
Die aktuellen Zimmerpreise finden Sie online unter: www.adgonline.de/adg-hotelpreise. Wir setzen alles daran, Ihnen nach Verfügbarkeit Ihre Wunschkategorie zu optionieren.

Wenn Sie nicht am Vorabend anreisen oder gar keine Übernachtung benötigen, kreuzen Sie dies bitte an: keine Vorabendanreise keine Übernachtung

Mit welchem Verkehrsmittel werden Sie anreisen? Bahn PKW PKW-Mitfahrer

ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

Selbstverständlich stehen wir Ihnen auch gerne für weitergehende Fragen oder Informationen zur Verfügung.

Dipl.-Handelslehrerin/Dipl.-Berufspädagogin

Inken Hallberg

Teamleiterin Produktion/Steuerung

T: 02602 14-189

F: 02602 1495-189

inken_hallberg@adgonline.de

ANMELDUNG/ORGANISATORISCHE FRAGEN

Servicecenter Seminare

T: 02602 14-500

F: 02602 1495-500

service@adgonline.de

Akademie Deutscher Genossenschaften ADG

Schloss Montabaur | 56410 Montabaur

www.adgonline.de

Ein Angebot im Rahmen des ADG-Jahresprogramms 2015

Produktionsbank: Marktfolge, Betriebsbereich, Kosten- und Prozessmanagement