

Automatisierte Pflege von Kundenverbänden

Effiziente und übersichtlich aufgesetzte Kundenverbände –
Prozess-Standardisierung & Prozess-Optimierung



Banken-Praxis-Seminar

Deutliche
Verschlankungs-
möglichkeiten im
Kunden-
management!

- **Verbundbeziehungen als Mittel für ganzheitliche Kundenbetreuung**
- **Aktuelle Veränderungen in den Verbänden werden nicht angemessen gepflegt**
- **Das Ziel: regelmäßig ausgeführte Automatismen unter Verwendung von KI-Algorithmen**
- **Jahrelange praktische Erfahrungen belegen, dass es im Privatkundengeschäft funktioniert**
- **Auch im Firmenkundengeschäft ist dies jetzt möglich**

Kostenlos!

Mit freundlicher
Unterstützung von

foconis

Referenten



Falk Lübbecke
Key-Account
FOCONIS AG



Frank Schlaphof
Key-Account
FOCONIS AG



Jens Matthies
Key-Account
FOCONIS AG

Programm

**Vortrag Herr Lübbecke, Herr Schlaphof, Herr Matthies
(14:00-16:45 Uhr):**

Automatisierte Pflege von Kundenverbänden

- Verbundbeziehungen als Mittel für ganzheitliche Kundenbetreuung
- Aktuelle Veränderungen in den Verbänden werden nicht angemessen gepflegt
- Das Ziel: regelmäßig ausgeführte Automatismen unter Verwendung von KI-Algorithmen
- Jahrelange praktische Erfahrungen belegen, dass es im Privatkundengeschäft funktioniert
- Auch im Firmenkundengeschäft ist dies jetzt möglich

Gute Gründe für die Teilnahme:

- Sie erarbeiten sich aktuelles Know-How zu spezifischen Anforderungen an die Ausgestaltung von Kundenverbänden
- Sie erhalten sofort anwendbare Umsetzungstipps für Ihr Institut & Ihren Bereich
- Sie klären offene Fragen für Ihren Bereich oder Ihr Institut mit den Referenten
- Sie erhalten wertvolle Praxistipps im Erfahrungsaustausch mit anderen Praktikern

Seminarziel

Das Wettbewerbsumfeld im Bankenbereich ist deutlich anspruchsvoller geworden. Eine intensive, ganzheitliche Kundenbetreuung stärkt die Kundenbindung und senkt die Wechselbereitschaft. Vertriebslichen Verbänden kommt in diesem Zusammenhang eine besondere Bedeutung zu, da sie die jeweilige Lebenssituation des Kunden widerspiegeln und damit die Möglichkeit einer zielgerichteten, den Bedürfnissen des Kunden entsprechende Ansprache eröffnen.

Die fortlaufende Pflege durch die Kundenberater stellt sich mangels Zeit in der Praxis als große Herausforderung dar, zumal sich sowohl die Lebenssituation der Kunden als auch ihre Beziehungen untereinander schnell verändern.

KI-Methoden bieten die Möglichkeit, die Daten des operativen Systems eines Finanzinstituts automatisch mit bankfachlichem Wissen zu verarbeiten. Hierdurch entstehen im Vergleich zur manuellen Pflege qualitativ gleichwertige Ergebnisse in deutlich kürzerer Zeit.

Für die automatische Pflege von vertriebslichen Verbänden hat die Firma FOCONIS schnell anpassbare Lösungen sowohl für den Privatkunden- als auch für den Firmenkundenbereich entwickelt und bereits seit einigen Jahren im Einsatz.

Mit dem Seminar lernen Teilnehmer Möglichkeiten kennen, die Sie in der Praxis in die Lage versetzen, ressourcenschonend Verbände automatisiert pflegen zu lassen. Hinweise auf die notwendigen fachlichen Entscheidungen im Hinblick auf wesentliche Parameter des softwarebasierten Modells zeigen vorbereitende Aufgaben auf.

Wissenswertes

Teilnehmerkreis

Von Praktikern für Praktiker!

Wir wenden uns insbesondere an die Mitarbeiter*innen der Bereiche

- Vertriebsmanagement,
- Vertriebssteuerung,
- Firmenkundenmanagement,
- Digitale Transformation,
- Prozessmanagement,

sowie andere interessierte Fachbereiche bzw. Grundsatzbereiche, Vorstände/Geschäftsleiter und externe Prüfer sowie Bankdienstleister.

Unsere Referenten



Falk Lübbecke

Key-Account,
FOCONIS AG

Herr Lübbecke ist seit dem 01.01.2016 bei der FOCONIS AG als Key Account Manager tätig, er verantwortet insbesondere den Vertrieb der FOCONIS AG im Norden Deutschlands. Nach seiner Ausbildung war er über lange Zeit für unterschiedlich Sparkassen aktiv. Seit dem Jahr 2000 war er für diverse IT-Unternehmen tätig, alle Unternehmen bedienten ausschließlich Banken und Sparkassen mit betriebswirtschaftlicher Anwendungssoftware.



Frank Schlaphof

Key-Account,
FOCONIS AG

Herr Schlaphof ist seit dem 1.1.2022 bei der Foconis AG als Key Account Manager tätig. Zuvor war er 17 Jahre bei der emagixx GmbH. In dieser Zeit war er u.a. mit der Einführung von Datenqualitätslösungen bei Kunden im Bereich von Sparkassen betraut, mit dem Schwerpunkt auf ressourcenschonende Verfahren. Zuletzt war er Leiter Vertrieb bei der emagixx GmbH. Seit 30 Jahren ist Herr Schlaphof in der IT-Industrie, hat u.a. als Senior Consultant war in großen Projekten bei Banken tätig.



Jens Matthies

Key-Account,
FOCONIS AG

Herr Matthies ist seit dem 01.02.2022 bei der Foconis AG als Key Account Manager im Vertriebsaußendienst tätig. Vorher war er seit rd. 3 Jahren als Leiter Vertrieb Sparkassen/Verbundpartner für die emagixx GmbH tätig. Herr Matthies arbeitet seit über 20 Jahren im Sparkassenvertrieb in verschiedenen Funktionen und Unternehmen.

Prüfung Datenqualität

17. Januar 2022, Online-Veranstaltung

Risikokultur & Compliance-Kultur erfolgreich umsetzen und pflegen

17. Januar 2022, Online-Veranstaltung

Mängel-Kategorisierung & Mängel-Verfolgung (Follow Up)

25. Januar 2022, Online-Veranstaltung

(Kredit-)Frühwarnverfahren in Praxis & Prüfung

26. Januar 2022, Online-Veranstaltung

(Online-)Presentation Skills

27. Januar 2022 bis 30. Juni 2022, Online-Veranstaltung

(IT-)Notfallmanagement & BCM AKTUELL

1. Februar 2022, Online-Veranstaltung

IT-Auslagerungen & Cloud-Nutzung im Fokus der Aufsicht

1. Februar 2022, Online-Veranstaltung

Umsetzung neuer MaRisk- & BAIT-Vorgaben im Auslagerungsmanagement

7. Februar 2022, Online-Veranstaltung

Organkredite: Aktuelle BaFin-Auslegungen zum RiG

16. Februar 2022, Online-Veranstaltung

Weitere Informationen? Gerne!

Ihre Fragen zu dieser Schulung oder unserem gesamten Programm beantworte ich gerne.



Björn Wehling

Tel.: 06221/65033-44

E-Mail: B.Wehling@akademie-heidelberg.de

Anmeldeformular Fax: 06221/65033-29 oder anmeldung@akademie-heidelberg.de

Automatisierte Pflege
von Kundenverbänden

Name _____

Vorname _____

Position _____

Firma _____

Strasse _____

PLZ/Ort _____

Tel./Fax _____

e-Mail _____

Name der Assistenz _____

Datum Unterschrift _____

Termin und Seminarzeiten

Montag, 7. Februar 2022

14:00 – 16:45 Uhr

Online-Zugang ab 13:45 Uhr

Seminar-Nr. 22 02 BA030



Die Anmeldung berechtigt zur Teilnahme am Online-Seminar sowie zum Erhalt der Präsentation als PDF-Datei.

Allgemeine Geschäftsbedingungen

Es gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen (Stand: 01.01.2010), die wir Ihnen auf Wunsch gerne zusenden. Unter www.akademie-heidelberg.de/agb können Sie diese jederzeit einsehen.

Zum Ablauf

- Vor dem Seminartag erhalten Sie von uns eine E-Mail mit einem Link, über den Sie sich direkt in die Online-Veranstaltung einwählen können.
- Für Ihre Teilnahme ist es nicht notwendig, ein Programm herunterzuladen. Sie können vielmehr direkt im Internet-Browser teilnehmen.
- Über Ihr Mikrofon und Ihre Kamera können Sie jederzeit Fragen stellen und mit den Referent*innen und weiteren Teilnehmer*innen diskutieren. Alternativ steht auch ein Chat zur Verfügung.

AH **AKADEMIE**
HEIDELBERG

**AH Akademie für Fortbildung
Heidelberg GmbH**

Maaßstraße 28, 69123 Heidelberg

Telefon 06221/65033-0, Telefax 06221/65033-69

info@akademie-heidelberg.de

www.akademie-heidelberg.de