

MinD.Banker

Unterstützt die Integration von Kredit-, Steuerungs- und Vertriebsprozessen

Beschreibung

- Unterstützung der Volks- und Raiffeisenbanken im Firmenkundengeschäft
- Ganzheitliche Umsetzung des VR-Finanz-Plan Mittelstand
- Förderung der Vertriebs-, Kredit- und Steuerungsprozesse
- Automatisierter Import relevanter Kundendaten (Kundenstamm-/Kontodaten, Jahresabschlüsse, Ratinginformationen, Controllingdaten)
- Schneller Überblick über Finanz-, Ertrags- und Liquiditätslage des Kunden
- Erfassung qualitativer Daten aus Gesprächsleitfäden
- Analyse wirtschaftlicher Verhältnisse für Einzelkunden und Einheiten
- Kapitaldienstfähigkeitsberechnungen, Vermögensaufstellungen, qualitative Bilanzanalysen
- Anpassung an bankindividuelle Vorgaben

Vorteile für Kund:innen und Bank

Kunde

- Strukturierte Angebote
- Standardisierte Dokumente

Bank

- Erhöhen der risiko- und vertriebsbezogenen Ergebnisqualität
- Steigern der Prozesseffizienz
- Ausbauen der marktbezogenen Transparenz
- Dokumentation der Qualitätsstrategie nach Außen
- MaRisk-konforme Analyse der wirtschaftlichen Verhältnisse

Bausteine

- Analyse der Voraussetzungen und eingesetzten Programme in der Bank
- Ermittlung von individuellen Anforderungen in der Bank
- Gemeinsame Einführung der Software
- Konfiguration des Programms entlang des bankinternen Kreditprozess

Ihre Ansprechpartner:innen

Carsten Schuparra

carsten.schuparra@bms-cs.de

+49 211 302127-2122



Jürgen Möllerherm

juergen.moellerherm@bms-cs.de

+49 211 302127-2115



MinD.Banker Beratung

Unterstützt die Integration von Kredit-, Steuerungs- und Vertriebsprozessen

Beschreibung

- Automatisches Zusammenführen von Informationen aus agree21, VR-Rating und GENO-fbs in einer Anwendung
- Ermittlung von Produktvorschlägen auf Basis vertriebsorientierter Jahresabschlussauswertungen und strukturierter Analysebögen (z.B. VR-FinanzPlan Mittelstand) auf Knopfdruck
- Betriebswirtschaftlich fundierte Investitions- und Unternehmensplanung
- Unterstützung offener Ratinggespräche, z.B. durch automatische Erstellung des bankindividuellen UnternehmensExposés
- Unterstützung der Vertriebssteuerung durch Controllinginformationen

Vorteile für Kund:innen und Bank

Kunde

- Unterstützung des professionellen Wissensmanagements
- Qualitativ hochwertige Unterlagen für den Kunden

Bank

- Erhöhung der Netto-Marktzeit durch Automatisierung administrativer Tätigkeiten in der Gesprächsvor- und -nachbereitung
- Hohe bankindividuelle Flexibilität durch weitreichende Administrationsmöglichkeiten
- Automatisierte vertriebsorientierte Jahresabschlussauswertung
- Vereinfachung der Abstimmung mit dem Marktbereich

Bausteine

- Analyse der Voraussetzungen und eingesetzten Programme in der Bank
- Ermittlung von individuellen Anforderungen in der Bank
- Gemeinsame Einführung der Software
- Konfiguration des Programms entlang des bankinternen Kreditprozess

Ihre Ansprechpartner:innen

Carsten Schuparra

carsten.schuparra@bms-cs.de

+49 211 302127-2122



Jürgen Möllerherm

juergen.moellerherm@bms-cs.de

+49 211 302127-2115



MinD.Banker Kredit

Unterstützt die Integration von Kredit-, Steuerungs- und Vertriebsprozessen

Beschreibung

- Unterstützt die vernetzte Analyse der wirtschaftlichen Verhältnisse bis auf Einheitenebene
- Automatisches Zusammenführen von Informationen aus agree21, VR-Rating und GENO-fbs in einer Anwendung
- Zentrale Dokumentation und Ablage aller zugesandten Unterlagen in der Kundenmappe
- Automatisierung von Prozessschritten durch Vorbefüllen der Kapitaldienstfähigkeits-Berechnung, der Vermögens-Schulden-Übersicht und des Jahresabschlusses
- Integration der notwendigen Daten des Kunden in den zentralen Vorlagen des Kreditprozesses und somit Vermeidung von Doppeleingaben
- BWA-Analyse inklusive Hochrechnungen
- Qualifizierte Abbildung der wirtschaftlichen Verhältnisse von Kundenverbänden

Vorteile für Kund:innen und Bank

Kunde

Bank

- Zeitgewinn durch Automatisierung von Tätigkeiten für Markt und Marktfolge
- Berücksichtigung Vorgaben EBA-Guideline

Bausteine

- Analyse der Voraussetzungen und eingesetzten Programme in der Bank
- Ermittlung von individuellen Anforderungen in der Bank
- Gemeinsame Einführung der Software
- Konfiguration des Programms entlang des bankinternen Kreditprozess

Ihre Ansprechpartner:innen

Carsten Schuparra

carsten.schuparra@bms-cs.de

+49 211 302127-2122



Jürgen Möllerherm

juergen.moellerherm@bms-cs.de

+49 211 302127-2115



MinD.Banker Vertriebsmanagement

Unterstützt die Integration von Kredit-, Steuerungs- und Vertriebsprozessen

Beschreibung

- MinD.banker/Vertriebsmanagement schafft Transparenz im Firmenkundenvertrieb und unterstützt die systematische Bearbeitung im Vertrieb
- Technische Unterstützung bei der institutsindividuellen Grob- und potenzialorientierten Feinsegmentierung in der Firmenkundenbank
- Nutzung der ermittelten firmenkundenspezifischen Potenziale zur Begründung von Betreuungskonzeptionen (welcher Kunde verdient wie viel Betreuung)
- Hinterlegung von Betreuungskonzeptionen als Grundlage der Aktivitätensteuerung mit dem Ziel der Erhöhung von Prozesstransparenz
- Automatische Berechnung von Über- oder Unterdeckungen bei den Betreuungskapazitäten durch Verknüpfung der Betreuungskonzeption mit den Segmentierungsergebnissen
- Integration der Betreuungskonzeption in die tägliche Arbeitsorganisation des Firmenkundenbetreuers
- Integration der Wissensdokumentation aus Gesprächen in die Potenzialerkennung und zur regelmäßigen Aktualisierung der Segmentierungsergebnisse
- Aktivitäten- und wertorientierte Auswertungsmöglichkeiten je Segment für Firmenkundenleitung und Betreuer (Betreuerselbststeuerung)

Vorteile für Kund:innen und Bank

- Identifikation und Fokussierung von Potenzialen: Analyse und gezielte Priorisierung von Kunden und Zielgruppen mit hohem vertrieblischem Potenzial, einschließlich der Erschließung attraktiver Nichtkunden.
- Optimierter Ressourceneinsatz: Steuerung der vertrieblischen Ressourcen mit Schwerpunkt auf potenzialstarke Kunden, um Effizienz und Zielerreichung sicherzustellen.
- Kapazitätsplanung: Prüfung und Sicherstellung der Kapazitäten, um Qualitäts- und Quantitätsziele in der Kundenbetreuung zu gewährleisten.
- CRM-System mit Erinnerungsfunktion: Automatische Wiedervorlagen und Benachrichtigungen für anstehende Besuche.
- Dashboard im CRM-System: Übersicht über offene oder überfällige Besuchstermine mit Priorisierung nach Potenzial.

Bausteine

- Analyse der Voraussetzungen und eingesetzten Programme in der Bank
- Ermittlung von individuellen Anforderungen in der Bank
- Gemeinsame Einführung der Software
- Konfiguration des Programms entlang des bankinternen Kreditprozess

Ihre Ansprechpartner:innen

Carsten Schuparra

carsten.schuparra@bms-cs.de
+49 211 302127-2122



Jürgen Möllerherm

juegen.moellerherm@bms-cs.de
+49 211 302127-2115

