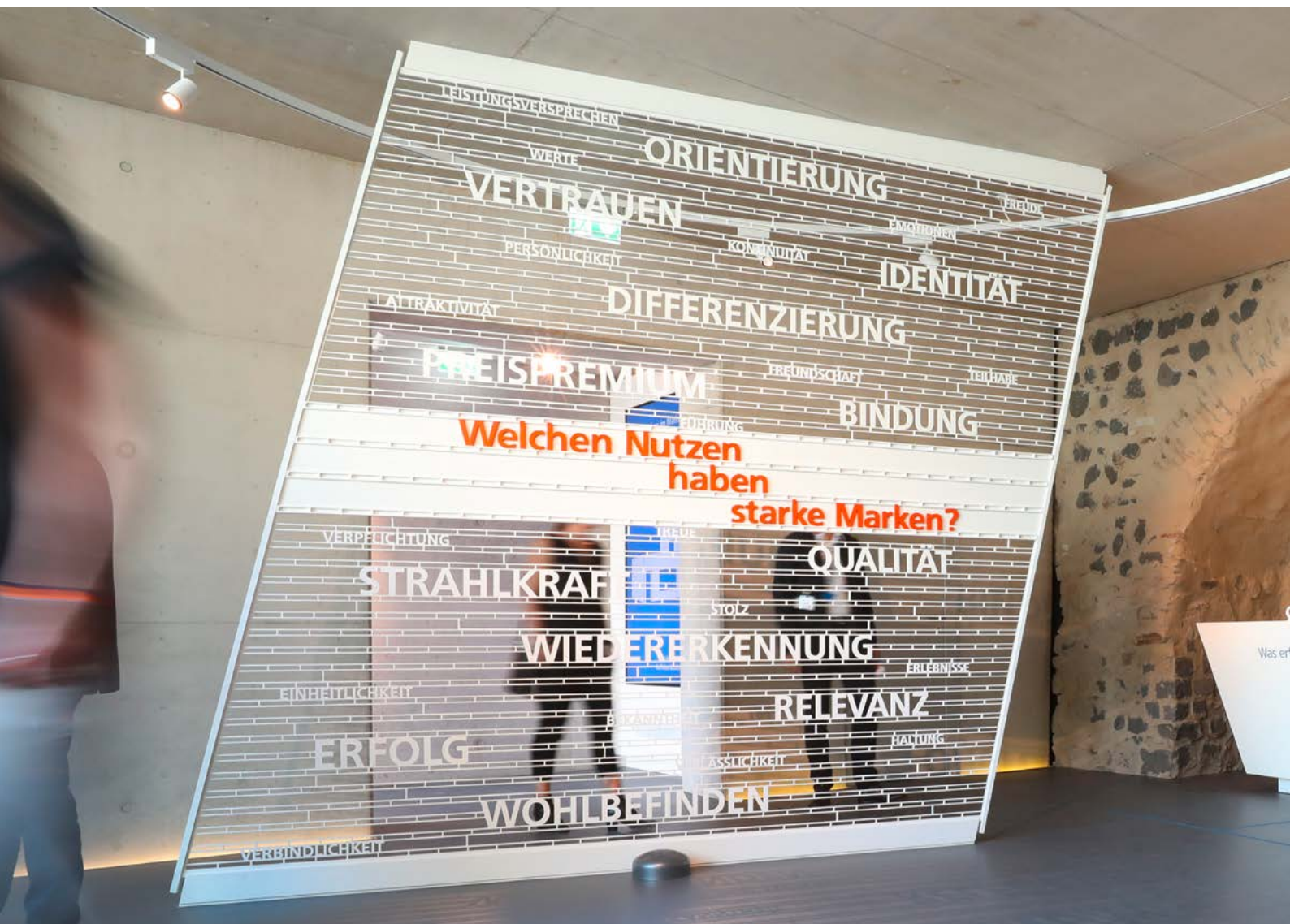
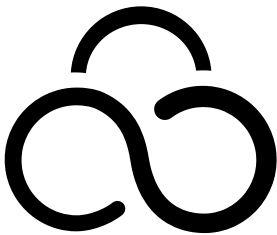


ADG-Qualifizierungsangebote zum BVR-Kompass 2019



Digitalisieren, Optimieren, Differenzieren – aktiv genossenschaftliches Banking der Zukunft gestalten

Reflexion



Analyse

Tun

Liebe Leserinnen und Leser,

Analyse, Reflexion, Tun – mit diesem Dreiklang beschreibt die Akademie Deutscher Genossenschaften (ADG) die Maxime der Vorgehensweise für ein genossenschaftlich geprägtes Führungs- und Managementverständnis. Auch bei unseren ADG-Qualifizierungsangeboten zum BVR-Kompass 2019 gilt dieses Prinzip.

Der BVR-Kompass identifiziert Entwicklungen und Trends und unterstützt die Mitglieder der Genossenschaftlichen FinanzGruppe (GFG) bei ihrer Ausrichtung, insbesondere für das kommende Jahr.

Digitalisierung, Optimierung und Differenzierung – so lassen sich die Herausforderungen, die der BVR-Kompass als Marktanalyse und -prognose zusammenfasst, umschreiben. „Niedrigzins, Regulatorik und Wettbewerbsdruck bei zunehmender Digitalisierung sind weiterhin die zentralen Aspekte, die die Zukunftsaussichten bestimmen“, so der Bericht.

Auf diese Analyse hin folgt die Reflexion mit der Frage: Was brauchen Volksbanken Raiffeisenbanken, um den Herausforderungen von heute und morgen begegnen zu können? Antworten und Lösungsansätze wurden bereits gemeinschaftlich in der GFG erarbeitet: Ob eine Omnikanalphilosophie und Digitalisierungsoffensive im Privat – und Firmenkundengeschäft, Gesamtbankstrategie, Ertragssteuerung oder Personalumbau.

Unsere Aufgabe als ADG ist es, Menschen zu befähigen, Organisationen im Sinne der genossenschaftlichen Idee, nachhaltig zu führen und zu gestalten. Mit unseren Qualifizierungsangeboten unterstützen wir verlässlich seit 40 Jahren Vorstände, Führungskräfte und Spezialisten darin, ihre Kompetenzen und Fähigkeiten umfassend und zeitgemäß weiterzuentwickeln. Nur durch den dauerhaften Anspruch – ob als Dienstleister oder Kunde – an ein genossenschaftliches und modernes Führungsverhalten, verstärken sich Handlungs- und Lösungskompetenz zur Umsetzung der gemeinsamen bundesweiten Konzepte. Diese brauchen wir zur kraftvollen Initiierung und Begleitung des Wandels, um aus einer erfolgreichen Vergangenheit verantwortungsvoll auch eine erfolgreiche Zukunft zu ermöglichen: für sich selbst sowie für die Mitarbeiter und Mitglieder der genossenschaftlichen Unternehmen.

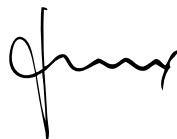
Ein zentrales Thema des BVR-Kompass 2019: Die Differenzierung über die starke Marke „Volksbanken Raiffeisenbanken“, auf deren Wertefundament alle strategischen Konzepte aufsetzen. Auf dem ADG-Campus auf Schloss Montabaur können Besucher seit ein paar Monaten diese Marke und ihre Bedeutung selbst erleben: Im BVR MarkenTurm zeigt eine multivisuelle und interaktive Ausstellung, wofür die Marke steht und warum Markenbildung nach wie vor so wichtig ist.

In dieser inspirierenden Lernumgebung bietet Ihnen die ADG zu allen Kompass-Themen Unterstützungs-, Austausch- und Qualifizierungsmaßnahmen an – selbstverständlich im digitalen Zeitalter auch als E-Learning- oder Blendend-Learning-Formate.

Wir wünschen Ihnen ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2019 und freuen uns auf Sie als Teilnehmer in einem unserer Bildungsangebote!



Dr. Yvonne Zimmermann
Vorstandsvorsitzende



Arno Marx
Vorstandsmitglied

**Differenzierung
über die
starke Marke
„Volksbanken
Raiffeisenbanken“**

**Firmenkunden-
geschäft**

**Privatkunden-
geschäft**

**Digitalisierungs-
offensive zur
Zukunftssicherung
der GFG**

**Optimierung
der Ertrags-,
Kosten- und
Risikosteuerung**

Differenzierung über die starke Marke „Volksbanken Raiffeisenbanken“

Eine starke Marke gibt Orientierung, stiftet Vertrauen und kann Kaufentscheidungen und Preisbereitschaft beeinflussen. Marke stiftet einen konkreten wirtschaftlichen Nutzen. Wichtig ist dabei: Die Marke muss erlebbar sein – digital und in der Interaktion mit anderen.

WegfreiMacher

Kaleidoskop der Genossenschaften

18.06. – 19.06.2019 | SB-KOM-0004

Neue Autorität in der Führung

29.01. – 30.01.2019 | SB119-0236

Dynamische Zeiten – stabile Führung

14.10. – 15.10.2019 | SB119-0267

Sichtbarkeit, Wahrnehmung, Präsenz.

7. Zertifizierter Marketingspezialist

04.11.2019 | SB119-0705

Markenkraft Ihres Hauses stärken –

Ressourcen optimal verwenden

11.03. – 12.03.2019 | SB119-0699

Gestaltung des umfassenden Veränderungsprozesses

23. Zertifizierter Projektleiter/-manager ADG

26.03.2019 | SRB119-115

24. Zertifizierter Projektleiter/-manager ADG

09.09.2019 | SRB119-116

Agile Coach ADG

23.01.2019 | SRB119-125

Kompaktwissen Change Management

11.02.2019 | SRB119-046

Genossenschaftlich Führen in unsicheren Zeiten

20.05.2019 | SRB119-026

Forum Führung, Kultur und Change

10.07. – 11.07.2019 | SB119-0232

Agil Führen

23.07. – 24.07.2019 | SB119-0254

Erfolgreicher Führungs-Change in der Regionalbank

27.06. – 28.06.2019 | SB119-0258

Agile Methoden des Projektmanagements

25.03. – 26.03.2019 | SB119-0495

Personal- und Organisationsentwicklung 2.0

07.05. – 08.05.2019 | SB119-0513

Agile Organisation: Strukturen schaffen für den Umgang mit Unvorhergesehenem

20.05. – 22.05.2019 | SB119-0524



Firmenkundengeschäft

Das Omnikanalmodell bildet sowohl im Privat- als auch im Firmenkundengeschäft den Grundstein für die Zukunftsfähigkeit der Genossenschaftlichen FinanzGruppe. Vertriebskanäle, Zugangswege, Filialen, Kunden-Servicecenter, Onlinebanking und Banking-App müssen technisch miteinander verzahnt werden.

Zielbild Omnikanalwelt

Vertrieb des Firmenkundengeschäfts professionell steuern

28.10. - 29.10.2019 | SB119-1214

Strategische Ausrichtung des Firmenkundengeschäfts

Zukunftswerkstatt Firmenkundengeschäft

29.11. - 30.11.2018 | SB118-1816

Digitalisierungsstrategie Firmenkundenbank

06.05. - 07.05.2019 | SB119-0167

Erfolgstreiber Firmenkundengeschäft:

Wirksame Gestaltung und Praxisdialog

08.04. - 09.04.2019 | SB119-0166

Marktbearbeitung Firmenkunden intensivieren

Marktbearbeitungskonzepte im Firmenkundengeschäft nachhaltig gestalten

07.10. - 08.10.2019 | SB119-0186

Firmenkunden im Fokus: Neue Impulse für Ihren Firmenkundenvertrieb

28.01. - 29.01.2019 | SB119-0151

Führung im Firmenkundengeschäft -

Spitzenleistungen im Firmenkundenvertrieb freisetzen

28.10. - 29.10.2019 | SB119-0189



Privatkundengeschäft

Der Aufbau des Omnikanalauftritts bedeutet nicht, dass der persönliche Kundenkontakt ersetzt wird. Neue technische Möglichkeiten unterstützen die Mitarbeiter im persönlichen und telefonischen Kundenkontakt. Das Angebot der genossenschaftlichen Beratung muss weiter ausgebaut werden.

Zielbild Omnikanalwelt

9. Zert. Filial-/Regionalleiter

13.05. – 18.05.2019 | SB119-0044

12. Zertifizierter Leiter KSC ADG

01.04.2019 | SB119-0053

Zertifizierter Leiter Medialer Vertrieb ADG

01.04.2019 | SB119-0059

Die Filiale als wesentlicher Erfolgsfaktor im Omnikanalvertrieb

24.07. – 26.07.2019 | SB119-1158

Omnikanalvertrieb mit technischen Hilfsmitteln

13.03.2019 | SB119-1089

Omnikanalstrategie: So optimieren Sie ganzheitlich Ihre Vertriebskanäle!

26.08. – 28.08.2019 | SB119-0057

Vermarktungs- und rechtliche Aspekte der Omnikanalstrategie

29.08. – 30.08.2019 | SB119-0058

Videoberatungslösungen im Omnikanalangebot

01.04. – 03.04.2019 | SB119-0072

Erfahrungsaustausch Leiter KSC

23.10. – 25.10.2019 | SB119-0060

KSC 2.0 – Trends und deren Auswirkung

28.03. – 29.03.2019 | SB119-0074

Mehrwerte und Effizienzgewinne zur Optimierung der Erträge und Kosten zu nutzen

„Generation Silber“ und die genossenschaftliche Beratung
27.06. – 28.06.2019 | SB119-0108

Das Geschäftsfeld Vermögensbetreuung/Private Banking erfolgreich gestalten

23.05. – 24.05.2019 | SB119-0107

Effizientere Fondsanalyse in der Praxis

18.03. – 19.03.2019 | SB119-1165

Ausweitung der digitalen Angebote

Führungskräftekompetenz Digitalisierung 2.0

07.02.2019 | SRB119-038

Führungskräftekompetenz Digitalisierung 2.0

13.09.2019 | SRB119-039

Onlinekurs 7. Digitaler Lotse

24.01.2019 | SRB119-040

Onlinekurs 8. Digitaler Lotse

13.09.2019 | SRB119-041

Social Media Recruiting

12.02.2019 | SB119-1211

Auswirkungen der Digitalisierung auf die Produktionsbank

07.02.2019-08.02.2019 | SB119-0097

Management & Praxis kompakt:

Innovation und Digitalisierung

21.03.2019 | SRB119-098

Management & Praxis kompakt:

Innovation und Digitalisierung

03.09.2019 | SRB119-099

#Digitaler Aufbruch: konkrete Schritte in die digitale Welt

13.03.2019 | SB119-0363

**Im Thema Digitalisierung am Puls der Zeit sein –
sicherer Umgang und konkrete Umsetzungsschritte**

18.03.2019-19.03.2019 | SB119-0367

Kooperationen mit FinTech's

07.02.2019 | SRB118-156

Digitalisierungsoffensive zur Zukunftssicherung der GFG

Regionale Verwurzelung, menschliche Nähe und individuelle Beratung sind und bleiben gewichtige Wettbewerbsvorteile der Genossenschaftsbanken. Die zunehmende Digitalisierung ist eine Chance, weiteren Nutzen für Mitglieder und Kunden zu schaffen, Marktanteile zu vergrößern und Effizienzvorteile zu realisieren.

Stabile Erträge aus dem Treasury erzielen

25. Zertifizierter Treasurymanager ADG
02.05.2019 | SRB119-083

Treasurymanager ADG Exklusiv
14.10. – 15.10.2019 | SB119-0968

Nachhaltig im Treasury aufgestellt
03.04. – 04.04.2019 | SB119-1010

Neu als Handels-/Treasuryvorstand
20.05.2019 | SB119-0999

Ordnungspolitische und gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen

11. Zertifizierter Compliance-Beauftragter (KWG/MaRisk) ADG
18.02.2019 | SRB119-047

Vorstandsupdate zu MaRisk 6.0, Basel III & Co. – Die aktuellen aufsichtsrechtlichen Entwicklungen
12.02.2019 | SB119-0823

Die TOP-Themen für Vorstandsvorsitzende
13.02.2019 | SB119-1043

Vorstandsamt im Griff! Corporate Governance, § 25c KWG, Vorstandshaftung, Dienstverträge & Co.
14.02.2019 | SB119-0816

Die Anforderungen des § 25a KWG an den Vorstand – inklusive MaComp und § 25h KWG
18.03. – 20.03.2019 | SB119-0837

Compliance für Vorstände in Genossenschaftsbanken
08.04.2019 | SB119-1034

Vorstandsupdate Interne Revision
09.04.2019 | SB119-0790

Regulatorisches Kompaktwissen für Vorstände
10.04.2019 | SB119-0844

Internes Kontrollsystem MaRisk-konform gestalten
06.03.2019 | SB119-0485

Personal

Kompaktwissen: Kapazitätsmanagement für Vorstände
Kapazitäten bemessen, planen und steuern
15.04. – 16.04.2019 | SB119-0505

24. Zertifizierter Personalleiter (ADG/VR)
18.03.2019 | SRB119-052

25. Zertifizierter Personalleiter (ADG/VR)
09.09.2019 | SRB119-053

Umgang mit Personalüberhängen:
Vom Personalumbau bis zur betriebsbedingten Kündigung
11.03. – 13.03.2019 | SB119-0488

Onlinekurs Personalmanagement
25.02.2019 | SRB119-107

Kosten- und Produktivitätsmanagement

11. Zertifizierter Leiter Organisation
06.05.2019 | SRB119-058

22. Vorstandskompetenz Produktion
03.04.2019 | SRB119-093

Optimierung der Ertrags-, Kosten- und Risikosteuerung

Ein angemessenes Steuerungsinstrumentarium bildet die Grundlage für eine fundierte Gesamtbank-Ergebnisplanung. Die Optimierung der Geschäftsprozesse mit Blick auf den Kunden als Auslöser und Ergebnisadressaten ist eine Daueraufgabe für jede einzelne Genossenschaftsbank.

9. Zertifizierter Produktionsbankmanager ADG
21.08.2019 | SRB119-071

15. Zertifizierter Leiter Marktfolge Aktiv ADG
01.07.2019 | SRB119-078

10. Zertifizierter Leiter Marktfolge Passiv ADG
19.02.2019 | SRB119-079

Prozessoptimierung

5. Zertifizierter Lean-Manager ADG und Green Belt
07.06.2019 | SRB119-060

29. Zertifizierter Prozessmanager ADG
17.01.2019 | SRB119-079

30. Zertifizierter Prozessmanager ADG
06.09.2019 | SRB119-066

ADG-Vergleichsanalyse Kreditgeschäft
30.04.2019 | SRB119-105

**Mehr Erfolg durch schlanke Geschäftsprozesse –
So optimieren Sie Ihr Kreditgeschäft nachhaltig**
07.03.2019 | SRB119-080

**Digitale Prozesse herbeiführen – End-2-End Optimierung
und Digitalisierung in der Produktionsbank**
20.02. – 21.02.2019 | SB119-0692

**Prozesswissen für Prozessverantwortliche –
Optimieren Sie die Vorgänge in Ihrem Unternehmen!**
15.04. – 17.04.2019 | SB119-0686

**Prozesse im Griff: Vertieftes Vorstandswissen
zu den Sonderprüfungen gemäß §44 KWG**
10.05.2019 | SB119-0687

**Prozesswerkstatt: Tipps und Tricks für das
Prozessmanagement**
14.05. – 15.05.2019 | SB119-0691



Weitere ADG-Qualifizierungsangebote zum
BVR-Kompass 2019 können Sie jeweils aktuell abrufen
unter www.adgonline.de/bvr-kompass

ADG-Qualifizierungsangebot zum BVR-Kompass 2019

SB-Nummer	Veranstaltung	Teilnehmer/in
SB-Nummer	Veranstaltung	Teilnehmer/in
SB-Nummer	Veranstaltung	Teilnehmer/in
SB-Nummer	Veranstaltung	Teilnehmer/in
SB-Nummer	Veranstaltung	Teilnehmer/in
SB-Nummer	Veranstaltung	Teilnehmer/in
SB-Nummer	Veranstaltung	Teilnehmer/in

Firma/Institut	Position	
	E-Mail	
Name/Vorname	Telefon	
Straße/Postfach	Zugangskennung VR-Bildung	
PLZ/Ort	Datum	Unterschrift und Stempel

Anmeldung:
Online unter www.adgonline.de oder
per Fax an +49 2602 1495-500



Ihre Ansprechpartnerin bei der ADG:
Teresa Görg
B. A.
T: +49 2602 14-279
teresa_goerg@adgonline.de



www.adgonline.de

**Akademie Deutscher
Genossenschaften (ADG)**
Schloss Montabaur
56410 Montabaur

Zentrale:
T: +49 2602 14-0

Servicecenter Seminare:
T: +49 2602 14-500
service@adgonline.de