

Handbuch Bankorganisation

Thank you completely much for downloading **Handbuch Bankorganisation**. Most likely you have knowledge that, people have look numerous period for their favorite books with this Handbuch Bankorganisation, but stop taking place in harmful downloads.

Rather than enjoying a good ebook considering a cup of coffee in the afternoon, on the other hand they juggled considering some harmful virus inside their computer. **Handbuch Bankorganisation** is understandable in our digital library an online permission to it is set as public therefore you can download it instantly. Our digital library saves in merged countries, allowing you to acquire the most less latency era to download any of our books taking into consideration this one. Merely said, the Handbuch Bankorganisation is universally compatible considering any devices to read.

Handbuch Bankorganisation

2019-08-17

KEITH BAILEY

Bankenregulierung in den USA Springer-Verlag

Die zunehmende Internationalisierung der Wirtschaftsprozesse bietet auch Kreditinstituten neue Herausforderungen. Doch nur wenige verfügen über die nötige Leistungsfähigkeit, die darin liegenden Chancen zu nutzen und Risiken aus eigener Kraft zu bewältigen. Thomas Schubert zeigt auf, daß strategische Allianzen ein geeignetes Instrument sind, um den veränderten Aufgaben im internationalen Bankgeschäft gerecht zu werden. Er untersucht zunächst die theoretischen Grundlagen strategischer Allianzen und die Strategischen Optionen für international tätige Kreditinstitute. Darauf aufbauend werden mögliche Strukturen zur Umsetzung strategischer Allianzen im Bankgeschäft sowie Verfahren der Entscheidungsfindung hinsichtlich des adäquaten Wettbewerbsverhalten, der Präsenzform und der Geschäftsbereiche vorgestellt. Darüber hinaus geht der Autor ausführlich auf die besonderen Anforderungen, die an das Management einer strategischen Allianz gestellt werden, ein.

Handbuch Industrialisierung der Finanzwirtschaft Springer-Verlag

Sigrid Gerken verallgemeinert das in anderen Branchen bereits erfolgreich angewandte Logistik-Konzept und überträgt es auf das Kreditgewerbe. Im Mittelpunkt steht die effiziente Gestaltung bzw. Überwindung vielfältiger Schnittstellen.

Bankmarketing im Firmenkundengeschäft Springer-Verlag

Der immer intensiver werdende Wettbewerb auf den Bankenmärkten und die oftmals unzureichende Zufriedenheit der Kunden mit ihrer Bank stellen die Kreditinstitute vor das Problem, wie sie die Qualität ihrer Leistungen verbessern und die erreichte Qualität absichern können. Eine Lösung stellt die Einführung eines systematischen Qualitätsmanagement dar, wie es im industriellen Bereich schon seit längerem erfolgreich praktiziert wird. Ausgehend von dem Grundgedanken des Total Quality Management entwickelt Gerhard Schmitz eine Konzeption für das systematische Management der Qualität im Privatkundengeschäft von Banken. Geeignete Verfahren der Qualitätsplanung, der Qualitätssteuerung und der Qualitätskontrolle werden ausführlich diskutiert. Verzeichnis: Ausgehend von dem Grundgedanken des Total Quality Management entwickelt der Autor eine Konzeption für das systematische Qualitätsmanagement im Privatkundengeschäft von Banken. Geeignete Verfahren der Qualitätsplanung, der -steuerung und der -kontrolle werden ausführlich diskutiert.

Die Banken auf dem Weg ins 21. Jahrhundert Walter de Gruyter GmbH & Co KG

Spezialisierung, Standardisierung, Automatisierung, Prozessoptimierung und Reduzierung der Wertschöpfungstiefe sind die Erfordernisse, die das Bankwesen erfüllen muss, um international konkurrenzfähig zu sein, Vorbild ist v. a. die Fertigungsindustrie. Das Handbuch bietet eine Darstellung dieses Strukturwandels. Mit je einer wissenschaftlich fundierten Einführung, praktischen Beispielen aus Industrie und finanzwirtschaftlicher Praxis und einer Zusammenfassung aus Sicht der Beratungsbranche werden folgende Bereiche dargestellt: Management von Wertschöpfungsstrukturen, Geschäftsprozessen, Organisationsstrukturen, der technischen Architektur und Infrastruktur sowie Führung und Management.

Qualitätsmanagement im Privatkundengeschäft von Banken Springer-Verlag

Die grundlegenden Instrumente des Firmenkundenmarketing, also Produkt-, Preis- und Vertriebspolitik, werden in ihrer aktuellen Entwicklung praxisorientiert dargestellt und erläutert. Ein absolutes Muss auf dem Weg zum Kunden.

Der Eigenhandel von Universalbanken Springer-Verlag

Der Schlüssel zum zukünftigen Erfolg im Bankgewerbe liegt in Konzentration und Zielgerichtetheit und im Management der Risiken. Trotz der Deregulierung können die Banken es sich heute nicht mehr leisten, allen Kunden, die sie erreichen können, alle Produkte, die sie der Gesetzgebung entsprechend anbieten konnten, auch wirklich zu offerieren. Die erfolgreichen Geldinstitute sind und werden in immer stärkerem Maße die sein, die: - konzentrierte zielgerichtete Strategien entwickeln, - ihre Gemeinkosten senken, - ihre Vorteile geschickt ausnutzen, - ihre Risiken zu berechnen wissen. Das wird dazu führen, daß sich die Banken weniger ähnlich sehen als in der Vergangenheit und eine sogar noch größere Variationsbreite in ihren Leistungen aufweisen, als das heute der Fall ist. Um die Sieger ausweisen zu können, bedarf es einer tiefgreifenden Analyse der Produktlinien jedes einzelnen Geldinstituts sowie der Strategien, die das Management verfolgt. Hauptkriterien sind die Fähigkeit, zu positiven Ergebnissen zu gelangen, und das Risikobewußtsein. Im März 1989 bemerkte der Economist sehr treffend: "Der Konsens, der das Bankgeschäft bestimmt und definiert hat, bricht auseinander. Geschäftsbanken ... stufen sich bereits nach der Rentabilität, besonders nach der Kapitalverzinsung (return on equity), ein und nicht nur einfach nach der Größe. Sie werden sich in zunehmendem Maße aus Aktivitäten zurückziehen, die nicht die entsprechende Rendite erbringen." Das ist in der Tat die Richtung, die es einzuschlagen gilt. Ein weiterer wichtiger Trend ist die Risiko-Kontrolle.

Ertragsorientiertes Bankmanagement Springer-Verlag

Der Autor untersucht die klassischen Geschäftsfelder des Eigenhandels - Aktien-, Renten-, Geld und Devisenhandel - und kommt zu dem Ergebnis, daß durch die Profit Center-Konzeption der Eigenhandel erfolgsorientiert gesteuert werden kann.

Handbuch Bankorganisation Springer-Verlag

Das vorliegende Buch beschäftigt sich mit den ordnungspolitischen Kernfragen ökonomischer Theorie schlechthin: Inwieweit soll oder muß der Markt unter staatliche Kuratel gestellt werden? Und wieviel Regulierung brauchen die verschiedenen Marktsegmente im einzelnen? Diesen Fragen geht Reiner anhand der Entwicklungen im US amerikanischen Bankwesen unter Beachtung der jüngsten Reformdiskussion nach, wobei die daraus zu ziehenden Lehren auch für deutsche Leser von höchster Relevanz sind; denn auch das Finanzwesen in Europa sieht sich ähnlichen internationalen Herausforderungen gegenüber, wie sie für das amerikanische Bankensystem und seine Veränderungen bestimmend waren. In der Tat waren die amerikanischen Finanzmärkte -insbesondere seit den dreißiger Jahren -stark reguliert. Vor 1863 waren die Banken in den USA noch grundsätzlich freigesewesen und nur einer sehr lockeren staatlichen Kontrolle unterworfen, bevor der National Banking Act strengere Anforderungen an sie richtete und zudem Banken mit nationalen Standards schuf. Trotzdem blieb das starke Mißtrauen gegenüber zentralstaatlicher Aufsicht für die weitere Entwicklung beherrschend, so daß überwiegend regional arbeitende Banken entstanden und national operierende Finanzinstitute stark behindert wurden, was sich besonders im McFadden Act von 1927 und im Banking Act von 1935 ausdrückt. Der Glass-Steagall Act von 1933 hatte zudem eine Trennung von Geschäfts- und Investitionsbanken vorgenommen, was die Schaffung von überregional und in allen Sparten des Bankgeschäfts arbeitenden Instituten weiter einschränkte. Noch Ende der siebziger Jahre war der amerikanische Gesetzgeber über das interstate banking besorgt, dem er mit entsprechenden Gesetzen entgegen zu wirken suchte (International Banking Act von 1978).

BOS Manual Springer-Verlag

Die Existenzberechtigung von Banken als Intermediär leitet sich auch aus der Übernahme bzw. Transformation von Risiken ab, die aus Zins-, Wechselkurs- und Aktienkursänderungen entstehen. Das legt eine Auseinandersetzung mit Risikomanagement für Banken nahe.

Ökologie als strategisches Geschäftsfeld für Banken Springer-Verlag

Die Wettbewerbssituation im deutschen Private Banking-Markt verschärft sich weiter. Die Institute können sich vor allem dadurch am Markt behaupten, indem sie ihre Organisationsarchitektur optimal auf die Geschäftsfeldstrategien abstimmen. Die Komplementarität zwischen der Organisationsstruktur und der Vertriebssteuerung verdienen dabei besondere Beachtung. Im vorliegenden Buch wird das Thema konzeptionell analysiert und anhand von Fallstudien aus der Praxis dargestellt. Zusätzlich werden Gestaltungsvorschläge für bestimmte Geschäftsfeldstrategien gemacht.

Critical Success Factors of Mobile Payment diplom.de

Inhaltsangabe: Inhaltsverzeichnis: Inhaltsverzeichnis: Abkürzungsverzeichnis VII Tabellenverzeichnis IX
1. Einleitung 1 1.1 Problemstellung und Ziel der Arbeit 1 1.2 Abgrenzungen 3 1.2.1 Trennung zwischen Wert- und Betriebsbereich 3 1.2.2 Begriffsbestimmung der "Mittelständischen Bank" 4 1.2.3 Die Profit-

Center-Rechnung als Ansatzpunkt 5 2. Die Probleme der Bankkostenrechnung und die Idee der Prozeßkostenrechnung 7 2.1 Zielsystem, Probleme und Verfahren der Bankkostenrechnung in mittelständischen Kreditinstituten 7 2.1.1 Geschichtliche Entwicklung der Bankkostenrechnung und deren Zielsystem 7 2.1.2 Anforderungen an eine moderne Bankkostenrechnung und deren Aufgaben 9 2.1.3 Typische kostenrechnerische Probleme mittelständischer Banken 11 2.1.3.1 Definition der Gemeinkosten 11 2.1.3.2 Das Gemeinkosten-Dilemma der Bankkostenrechnung 12 2.1.3.3 Innerbetriebliche Leistungen 13 2.1.3.4 Die Personalkosten als größter Kostenblock 14 2.1.3.5 Eine mehrperiodische, multidimensionale Marktleistung als Kostenträger 15 2.1.3.6 Das Phänomen der Sortimentsvielfalt einer Universalbank 17 2.1.4 Kritische Darstellung der modernen theoretischen Verfahren der Bankkostenrechnung 17 2.1.4.1 Standardeinzelkostenrechnung 17 2.1.4.2 Vorgangskalkulation 18 2.1.5 Zur Anwendung der Bankkostenrechnung bei mittelständischen Kreditinstituten 19 2.2 Idee und Ziel der Prozeßkostenrechnung im Bankbetrieb 20 2.2.1 Erratische Zunahme der Gemeinkosten 20 2.2.1.1 Fortgang der Rationalisierung 20 2.2.1.2 Innerbetriebliche Leistungen sind "unentgeltlich" 21 2.2.1.3 Dynamische Veränderung der Käuferwünsche 22 2.2.1.4 Wachsende Zunahme rechtlicher Modifikationen 22 2.2.2 Transparente Darstellung und Schematisierung der Gemeinkosten und der Tätigkeiten 23 2.2.3 Analyse der gemeinkostentreibenden Tätigkeiten 25 2.2.4 Ziele der Prozeßkostenrechnung 26 2.2.4.1 Bewertung der Kosten- und Leistungsverhältnisse im Verwaltungsbereich 26 2.2.4.2 Klare Kostenevidenz in der innerbetrieblichen Leistungssphäre 26 2.2.4.3 Ermittlung der "tatsächlichen" Kosten der Profit-Center 27 2.2.4.4 Möglichkeit eines zutreffenden Produktkostenvergleiches zwischen Banken 27 3. Ein gedankliches Konstrukt zur Effizienz bankbetrieblicher Wertschöpfung 28 3.1 Ein Modell zur Abbildung effizienter bankbetrieblicher Wertschöpfung mittelständischer Kreditinstitute 28 3.1.1 Die bankbetriebliche Wertschöpfung und Komplexität 28 3.1.2 Gesamtbankzielkonformes Zielsystem der einzelnen Entscheidungsträger als Prämisse 30 3.1.3 Ein Modell zur Übertragung des [...]

Handbuch Rating Erich Schmidt Verlag GmbH & Co KG

Der Autor entwickelt ein integratives Personalentwicklungskonzept für Banken und zeigt sowohl die bankbetrieblichen Rahmenbedingungen und Einflussfaktoren als auch die notwendigen Voraussetzungen für den Erfolg eines solchen Konzeptes auf.

Der Weg zur Wirtschafts- und Währungsunion in Europa Springer-Verlag

Dieses Handbuch erläutert sämtliche Funktionen des Rating, die juristischen Aspekte und die Besonderheiten bei bestimmten Wertpapieremittenten.

Handbuch Bankcontrolling Springer-Verlag

Dieses Standardwerk zum Bank-Controlling gibt den State of the Art des Controllingwissens für Kreditinstitute wieder. Das integrierte Konzept ertragsorientierter Banksteuerung deckt alle wesentlichen Bereiche des Controllings ab.

Handbuch des Bankmarketing Springer-Verlag

Bei dem vorliegenden Werk handelt es sich um die erste umfassende deutschsprachige Monographie zum Thema Credit Securitization

Corporate Shared Services Springer-Verlag

Das Buch will einen Beitrag dazu leisten, organisatorische Gestaltungsmöglichkeiten im Veränderungsprozess der Bankbranche zu erkennen und ertragreich in Wettbewerbsvorteile

umzusetzen.

Management von Refinanzierungsrisiken in Kreditinstituten Springer-Verlag

Das Buch analysiert die heutige Verbundstruktur und die daraus resultierenden Probleme der Zusammenarbeit in einem veränderten ökonomischen Umfeld.

Erfolgsfaktoren von Banken im Firmenkundengeschäft BoD – Books on Demand

Inhaltsangabe: Einleitung: Die vorliegende Arbeit hat das Ziel, bei bestehenden Kreditgenossenschaften Ansätze zur Verbesserung der Kundennähe und der Wirtschaftlichkeit aufzuzeigen. Mittels eines ganzheitlichen Managementansatzes können Bankgenossenschaften reorganisiert werden, wenn man sich von Anfang an im klaren ist, daß es keine vollkommene Lösung für Kreditgenossenschaften geben kann. Jede Genossenschaftsbank hat bei der Planung und Durchführung einer Restrukturierung ihren eigenen Weg zu gehen. Im Rahmen dieser Arbeit wird Reorganisation von Kreditgenossenschaften als ein geplanter organisatorischer Wandel unter Berücksichtigung des Förderungsauftrages verstanden. Der Ablauf der Reorganisation in Bankgenossenschaften soll zur bestmöglichen Struktur für die jeweilige Kreditgenossenschaft führen. Ein Reorganisationsvorhaben setzt voraus, daß alle Betroffenen von Anfang an, informiert werden. Kunden und Mitglieder von Genossenschaftsbanken sollten bereits zu Beginn unterrichtet sein, daß eine geplante Veränderung letztlich eine Steigerung des Kundennutzens für sie bedeutet. Durch die Verbesserung der Wirtschaftlichkeit und der Kundennähe ihrer Kreditgenossenschaft können Kunden eine bessere Servicequalität und Mitglieder beispielsweise eine höhere Dividendenzahlung erhalten. Im Rahmen dieser Arbeit soll kein gesamtbankbezogener Reorganisationsprozess durchgeführt werden, da ein solcher Prozess mehrere Jahre andauern kann, sondern die Reorganisation der Geschäftsstellenstruktur der Volksbank Tettng eG als Teil eines gesamtbankbezogenen Prozesses auf der strategischen Ebene betrachtet werden. Ausgangspunkt der Reorganisationsstrategie bei Volksbank Tettng eG ist der Workshop des Vorstands der Volksbank Tettng eG mit der Gesellschaft für genossenschaftliches Bankenmarketing mbH (GSB). Im Service- oder Qualitätswettbewerb sollte "Dienen für den Kunden" bei allen Kreditinstituten eine Selbstverständlichkeit sein. Die Philosophie sollte bei Kreditgenossenschaften lauten: "Dienen, nicht nur verdienen", da der in §1 des Genossenschaftsgesetzes (GenG) formulierte Förderungsauftrag eine unverzichtbare Grundlage für die Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften ist. Kreditgenossenschaften können sich durch das Angebot von qualitativ besseren Bankdienstleistungen (Servicequalität) vom Mitwettbewerber positiv abheben, wenn neue Märkte weitgehend erschlossen sind (Produktwettbewerb). Genossenschaftsbanken haben gegenüber den Mitwettbewerbern den [...]

Bankbetriebslehre Springer-Verlag

Vor rund 30 Jahren habe ich in Anlehnung an Erkenntnisse aus der Theorie der Markenloyalty (Brand Loyalty) einen verhaltenswissenschaftlichen Ansatz dargestellt, mit dem das Kunde-Bank-Verhältnis, insbesondere im Mengengeschäft mit den privaten Haushalten, erklärt werden sollte: die Theorie der Bankloyalität, unter der die Bereitschaft eines Wirtschaftssubjektes verstanden wird, dauerhaft die Leistungen eines bestimmten Kreditinstitutes nachzufragen. Angesichts der weiter zunehmenden Konkurrenz in der Kreditwirtschaft, verstärkt auch aus dem Nearbank- (z. B.

Versicherungsaußendienste) und Nonbank-Bereich (z. B. Autobanken), vor allem aber der rasanten technischen Entwicklung mit dem Trend zur Selbstbedienung (z. B. im Internet) erhebt sich die Frage, ob die Grundlagen einer Theorie der Bankloyalität mit den daraus gezogenen absatzpolitischen Konsequenzen heute noch gültig sind. Einerseits ist unbestritten, daß die Loyalität der Kunden gegenüber ihrer (Haus-)Bank weiter nachgelassen hat. Nicht eine, sondern mehrere Bankverbindungen prägen heute zunehmend das Bild, auch bei den Privatkunden; ihre Bereitschaft zum Bankwechsel hat zugenommen. Andererseits besinnen sich die Kreditinstitute auf das traditionelle Relationship Banking. (Nach Saenz soll damit in Spanien ein dort beobachtbarer Trend zur Rekonzentration der Finanzgeschäfte der Privatkunden auf eine Bank unterstützt werden; vgl. seinen Beitrag) Vor allem im Individualkundengeschäft versucht man, über ein systematisches Beziehungsmanagement Kundenzufriedenheit, Kundenbindung und damit die Bankloyalität wieder zu stärken. Die Beiträge in dieser 3.

Asset-Backed Securities diplom.de

Inhaltsangabe: Problemstellung: In der vorliegenden Studienarbeit wird auf der Basis einer Unternehmerbefragung analysiert, ob Geschäftsleiter mittelständischer Unternehmen Potenzial für das Privatkundengeschäft darstellen und inwieweit dieses derzeit ungenutzt ist. Des Weiteren gilt es zu zeigen, ob Firmenkundenbeziehungen zum Mittelstand die Akquisition von Geschäftsleitern erleichtern. Eine Bankenbefragung gibt Aufschluss darüber, ob dies überhaupt Ziel der Kreditinstitute ist und durch welchen Geschäftsbereich derzeit eine aktive Ansprache dieser Personen erfolgt. Ein Vergleich der Kreditinstitute ermöglicht es, auf institutsspezifische Unterschiede einzugehen. Hierauf aufbauend werden Handlungsempfehlungen erarbeitet, wie bisher ungenutztes Potenzial einer Firmenkundenbeziehung erfolgreich genutzt oder aber bereits genutztes Potenzial gesichert werden kann. Nach der im ersten Kapitel vorgenommenen Einführung in den Themenkomplex wird im zweiten Kapitel die theoretische Basis für die Untersuchung geschaffen. Es werden Begriffsklärungen sowie -abgrenzungen vorgenommen, die für das Verständnis der folgenden Kapitel unerlässlich sind. Das dritte Kapitel behandelt die empirische Untersuchung, zu der zwei standardisierte Fragebögen entwickelt werden. Zum einen wird eine Befragung von Geschäftsleitern mittelständischer Unternehmen in Hessen durchgeführt. Von 1.115 angeschriebenen Geschäftsleitern nehmen 26 Prozent an der Befragung teil. Diese Unternehmeruntersuchung erfolgt auf Grundlage von Hypothesen, die durch die Untersuchungsergebnisse bestätigt oder falsifiziert werden. Zum anderen erfolgt eine Befragung leitender Bankmitarbeiter des Geschäftsbereiches Firmenkunden. Hierzu werden 196 Fragebögen versandt. Der Rücklauf von 33 Prozent gewährleistet die Aussagefähigkeit der Ergebnisse. Im vierten Kapitel werden darauf aufbauend institutsspezifische Handlungsempfehlungen gegeben. Den Abschluss der Arbeit bildet ein Fazit aus den zuvor dargelegten Ergebnissen.

Inhaltsverzeichnis: Inhaltsverzeichnis: Abkürzungsverzeichnis IV Abbildungsverzeichnis V

1. Problemstellung 1 1.1 Einleitung 1 1.2 Ziele der Studienarbeit 2 1.3 Aufbau der Studienarbeit 2
2. Theoretische Basis der Untersuchung 3 2.1 Zeitliche Entwicklung und Überblick über die Aufbauorganisation von Großbanken, Sparkassen und Genossenschaftsbanken 3
2.2 Begriffsabgrenzung mittelständisches Firmenkundengeschäft 6 2.3 Geschäftsleiter mittelständischer Firmenkunden als Zielgruppe für das [...]