

Mit MinD.banker Qualität und Ertrag des Firmenkundengeschäfts Ihrer Genossenschaftsbank verbessern



Würden auch Sie gerne Ihren Cross-Selling-Erfolg im Firmenkundengeschäft steigern bei gleichzeitiger Erhöhung der Kundenzufriedenheit? Benötigen Sie die wesentlichen rating- und vertriebsrelevanten Informationen Ihrer Kunden in einer Anwendung im Überblick? Würden Sie gerne das Konzept des **VR-FinanzPlan Mittelstand** mit einer technischen Lösung umsetzen?

Die gemeinsam von der BMS Consulting GmbH und der GAD eG entwickelte Software **MinD.banker** bietet Ihnen genau diesen integrierten Ansatz. MinD.banker ermöglicht über die technische Einbindung in die Systemwelt der GAD den Austausch mit allen relevanten Anwendungsprogrammen (BB3/bank21, GENO-FBS und BVR-II-Rating). Zusätzlich können Sie mit MinD.banker über zahlreiche Funktionen eine innovative Analyse und Steuerung Ihres **Bestands- und Neukundengeschäftes** durchführen und so den **Vertriebserfolg** Ihrer Firmenkundenbetreuer optimieren.

MinD.banker bietet Ihnen die übersichtliche Darstellung und Verwaltung von vertriebs- und ratingrelevanten Daten

Basis einer effektiven und effizienten Firmenkundenbetreuung ist eine transparente **Darstellung der aktuellen Ist-Situation** des Kunden. MinD.banker unterstützt Sie in diesem Zusammenhang durch

- die Hinterlegung eines kompletten Bankenspiegels,
- der Ist-Bilanzdaten, BWAs (ab 1. Quartal 2007) und Planungsrechnungen sowie
- der qualitativen Fragen des BVR-II-Ratings und
- einen Überblick über die genutzten Produkte (Bank und Verbund)

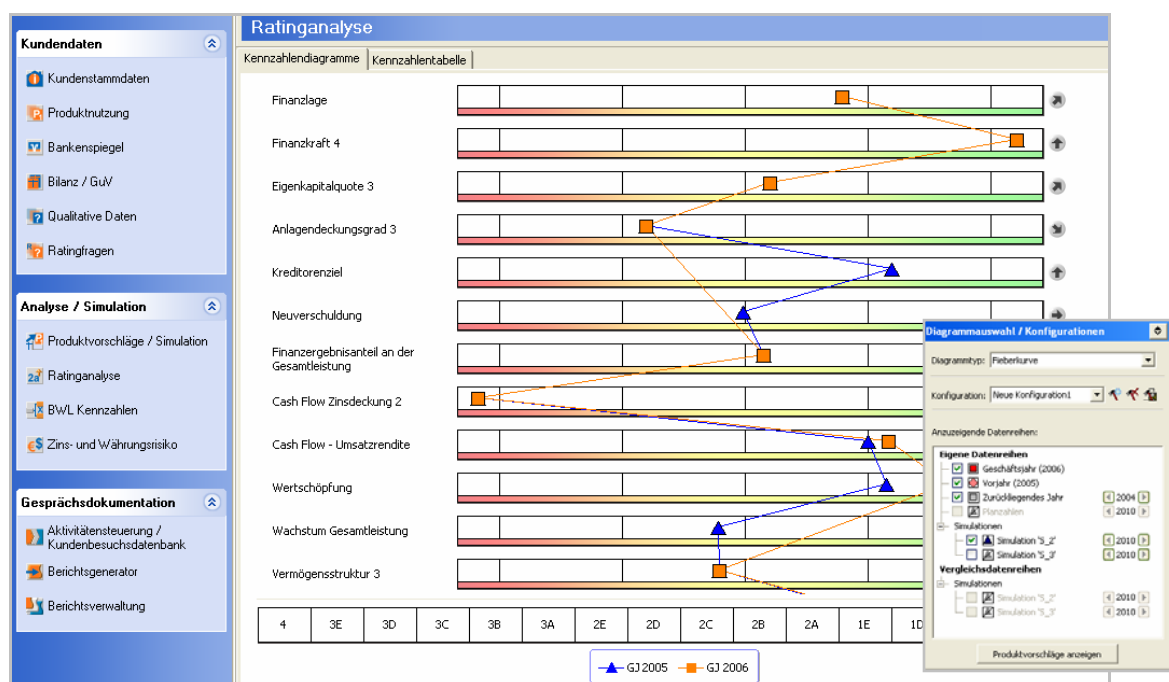
Über integrierte **Schnittstellen** Ihres Banksystems zu den Systemen des Kunden bzw. seines (Steuer-) Beraters können diese Informationen auch automatisiert in MinD.banker übertragen werden, so dass der Erfassungsaufwand für Sie minimiert wird.

Aus vertrieblicher Sicht sind für Sie i.d.R. jedoch noch zusätzliche Informationen relevant. MinD.banker beinhaltet deswegen abgestimmt auf die **Bedarfsfelder** des **VR-FinanzPlan Mittelstand** zusätzliche Fragenkataloge, mit denen Sie zielsicher Produktbedarfe Ihrer Kunden identifizieren können. So können Sie beispielsweise die Informationen aus Ihren Kundengesprächen gemäß der Analysebögen des BVR-Konzeptes strukturiert in MinD.banker ablegen.

Erhöhen Sie mit MinD.banker Ihren Cross-Selling-Erfolg und verbessern Sie die Kundenzufriedenheit

Überzeugen Sie Ihren Firmenkunden durch eine fundierte Analyse seiner Ist-Situation und der Ableitung innovativer und bedarfsgerechter Finanzdienstleistungskonzepte. MinD.banker unterstützt Ihre Firmenkundenbetreuer dabei durch eine Fülle innovativer Funktionalitäten.



Basis hierfür ist eine umfassende **Analysemöglichkeit aller ratingrelevanten** sowie der insgesamt **betriebswirtschaftlich bedeutsamen Sachverhalte**. Die Hinterlegung umfangreicher Vergleichsdaten erleichtert Ihnen außerdem die Identifizierung spezifischer **Stärken und Schwächen** Ihrer Kunden. Durch eine grafische Unterstützung gelingt Ihnen zudem eine optisch ansprechende Präsentation der Analyseergebnisse und hilft Ihnen bei einem zeitgemäßen **Ratingdialog**.



Kern einer effektiven Kundenbetreuung ist die passgenaue **Adaption und Selektion Ihres Dienstleistungsangebotes** im Hinblick auf die Bedürfnisse der Firmenkunden. In MinD.banker werden dazu auf Basis aller verfügbaren Informationen über Ihren Kunden durch qualitätsgesicherte Algorithmen zielsicher Produktbedarfe aus dem **verbundweiten Dienstleistungsangebot** selektiert. Grundlage der Algorithmen sind das Expertenwissen einer Vielzahl von Firmenkundenbetreuern und Produktspezialisten aus Primärbanken und der WGZ BANK. Die Verknüpfung der Algorithmen mit den Fragen des Konzeptes VR-FinanzPlan Mittelstand ermöglicht Ihnen, die systematische Analyse Ihrer gewonnenen Daten und somit einen maximalen Informationsgewinn.

Durch Selektion der Produkte wird gewährleistet, dass Sie ihren Kunden immer nur die Dienstleistungen anbieten, die für ihn in seiner aktuellen Situation zielführend sind. Über **Simulationsmöglichkeiten** können Sie Ihrem Firmenkunden zudem direkt aufzeigen, wie sich seine betriebswirtschaftlichen sowie speziell seine ratingrelevanten Kennzahlen durch den Produkteinsatz verändern. Beispielsweise können Sie ihm mit MinD.banker zeigen, welche besonderen Auswirkungen ein Leasingvertrag im Vergleich zu einem Investitionskredit auf die Ratingkennzahlen für ihn hat.

Produktvorschläge / Simulation

Infobasis verbessern... Auswahl simulieren... Simulationen verwalten... Status: vollständig   Ansicht filtern...

Produkt (Produktanlass)	Bedarfswahrscheinlichkeit	Status	Erläuterung
Darlehen (Investitionen)	Hoch	Neu	Durchschn. Erhaltungsinvestitionen Gebäude > 50.00...
R+V Gebäudeversicherung (Gebäudeversicherung)	Hoch	Neu	Immobilienvermögen gem. Bilanz = 3.336.000 EUR Keine RuV-Gebäudeversicherung
Beratung baV (Versicherungsmathematische Gutachten)	Hoch	Neu	Pensionsrückstellungen = 4.054.000 EUR (Pensionsrückstellungen > 0)
Darlehen (Existenz SoPo)	Hoch	Neu	Kein passendes Szenario vorhanden
Corporate Finance (Beratung Instabile Gesellschafterbeziehung)	Hoch	Neu	Absicherung Gebäude Keine RuV-Gebäudeversicherung
Corporate Finance (Beratung Bilanzstrukturmanagement)	Hoch	Neu	Forderungen aus Lieferung und Leistung > 20 ... Keine RuV-Kreditversicherung
Darlehen (Nachfin)	Hoch	Neu	SoPo mit Rücklagenanteil > 25 TEUR
Darlehen (Wachst)	Hoch	Neu	Eventualverbindlichkeiten abzgl. Wechsel > 0 Keine Avalkonten bei uns

Eingabe Simulationsparameter - 'Factoring';

Durchschnittliche Forderungslaufzeit: 30 Tage

Faktorabler Umsatz: 1.570.000,00 EUR

Ankaufsquote: 90

Sperrkontosatz: 10

Factoringzins: 11,75

Factoringgebühr: 2,03

Anteil des Wareneinsatzes mit Skontonutzung: 50

Full-Service-Factoring

Inhouse-Factoring

Warenkreditversicherung vorhanden:

Mittelverwendung zur Verbindlichkeittilgung:

Simulationszeitraum: 5

OK Abbr

Produktinformationen: Factoring

Produktname	Factoring ggf. mit Full-Serviceangebot
Kurzbeschreibung/ Ziel des Produktes	Angekauft werden noch nicht fällige Forderungen, die aus der regelmäßigen Belieferung gewerblicher Abnehmer stammen. Grundlage der Geschäftsbeziehung zwischen Factoring-Gesellschaft und Factoring-Kunde ist ein Factoring-Vertrag, der rechtlich gesehen ein Kaufvertrag ist.
Vorteile aus Kundensicht	<ul style="list-style-type: none"> Verbesserung der Liquiditätslage, da durch den Verkauf der Forderungen Kapital freigesetzt wird Vermeidung des Ausfallrisikos bei Zahlungsunfähigkeit der Abnehmer Einsparung von Verwaltungskosten durch Übertragung des Einzugsverfahrens und des Mahnwesens an die Factoring-Gesellschaft
Nachteile aus Kundensicht	Kosten des Factorings: Factoring-Gebühr und Zinsen. Die Factoring-Gebühr wird in Höhe eines bestimmten Prozentsatzes vom Rechnungsbetrag berechnet. Sie ist auch Entgelt für die Übernahme des Ausfallrisikos. Zinsen muss der Factoring-Kunde für die Bevorschussung der Forderungen vom Tage der

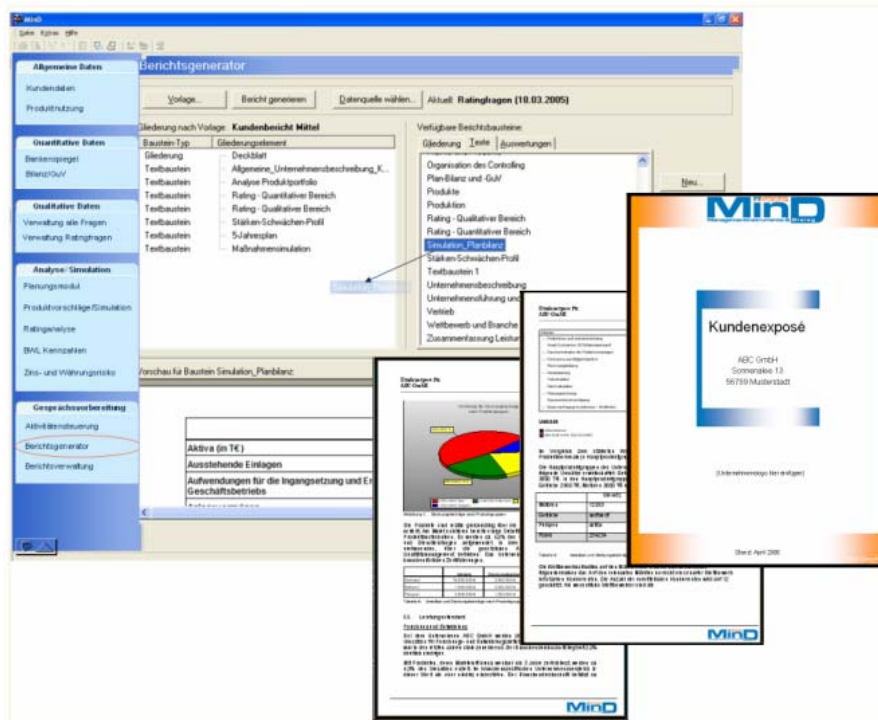
Produktbeschreibung Produktvoraussetzungen

Schließen

Eine Produktsimulation bietet Ihnen den Einstieg in einen zukunftsgerichteten Dialog mit Ihren mittelständischen Firmenkunden. MinD.banker unterstützt Sie dabei zusätzlich durch die Funktion eines **Planungsmoduls**. Erstellen Sie hiermit auf komfortable Weise Planungsrechnungen für Ihre Kunden als zusätzliche Dienstleistung und steigern Sie damit Ihre wahrgenommene unternehmerische Kompetenz. Alternativ können Sie die vielfältigen Planungsfunktionen auch als Chance für einen intensiven zukunftsgerichteten Dialog mit dem Ziel der Kundenbindung verwenden.

Verbessern Sie die Effektivität und Effizienz im Vertriebsprozess durch individuelle Unternehmensexposés und interne Dokumentationen

Eine effiziente Kundenbetreuung erfordert eine übersichtliche **Dokumentation und Verwaltung** aller vertriebsrelevanten Unterlagen. MinD.banker bietet Ihnen deshalb über ein komfortables Reportingmodul die einfache Ermittlung und Ablage aller Dokumente zur Gesprächsvor- und -nachbereitung. Über die Definition **bankspezifischer Berichte** passt sich MinD.banker an Ihre vorhandenen Vertriebsprozesse an. Durch die Gestaltung eigener Berichte im Layout Ihrer Genossenschaftsbank können Sie zudem **individuelle Exposés** für die Kunden gestalten. Diese lassen sich durch die Integration von Grafiken, Ratinginformationen, gemeinsam vereinbarten Maßnahmenplanung u.v.m. optisch und inhaltlich ansprechend aufbauen. Zur Vorbereitung von Kundengesprächen können Sie zudem vollautomatisch aus MinD.banker heraus aussagekräftige Power-Point-Präsentationen erzeugen.



Standardmäßig ist in MinD.banker ein Unternehmensexposé auf Basis der Fragen des **VR-FinanzPlan Mittelstand** vordefiniert. Hiermit lässt sich auf Knopfdruck dem Kunden eine ansprechend aufbereitete Dokumentation Ihrer Gesprächsinhalte übermitteln. Sie können das Exposé über wenige Einstellungen an die konkret besprochenen Themen anpassen, da in MinD.banker die betreffenden Bausteine zur Abdeckung aller Bedarfsfelder des BVR-Konzeptes enthalten sind.

Optimieren Sie Ihr bankweites Vertriebsergebnis im Firmenkundengeschäft durch eine übergreifende Vertriebssteuerung

Eine **kundenorientierte Vertriebssteuerung** erfordert die Ermittlung von sowohl realistischen als auch bedarfsgerechten Zielvorgaben für Ihre Vertriebsmitarbeiter auf allen Ebenen. Deshalb können Sie in MinD.banker durch die Hinterlegung Ihrer individuellen Organisationsstrukturen auf allen Detaillierungsebenen von der Gesamtbank bis hin zum einzelnen Firmenkundenbetreuer **zieladäquate Produktbedarfe** auf Basis der tatsächlichen Bedarfssituation Ihrer Kunden ermitteln. So können Sie z.B. zur Vorbereitung gezielter Produktmarketingaktionen zielsicher die in Frage kommenden Firmenkunden selektieren. Dadurch steigern Sie die Realitätsnähe und die Transparenz Ihres Vertriebssteuerungsprozesses. In der Folge finden ein bedarfsgerechterer Einsatz Ihrer Betreuungskapazitäten und schlussendlich eine **Steigerung Ihres Vertriebs Erfolges** statt.

Kontakt und weitere Informationen



BMS Consulting GmbH
 Herr Dr. Andreas Siemes
 Neuer Zollhof 3
 40221 Düsseldorf
 Tel. (0211) 30 21 27-02
 siemes@bms-consulting.de

BMS Consulting GmbH
 Herr Dr. Klaus Segbers
 Neuer Zollhof 3
 40221 Düsseldorf
 Tel. (0211) 30 21 27-17
 segbers@bms-consulting.de

Weitere Informationen erhalten Sie auch im Internet auf www.Min-D.de.