



Herr Lars Berger
Jahrgang 1968

Branchen:
Banken, Versicherungen,
Finanzdienstleister

Die Beratungsschwerpunkte sind:

- Optimierung Vertriebs- und Wertpapierprozesse
- Vertriebsaktivierung, –optimierung
- Ganzheitliche und bedürfnisorientierte Beratung Banken und Finanzdienstleister
- Vertriebsplanung, -steuerung und -controlling
- Financial Planning Retail- und Affluentsektor
- Coaching Altersvorsorgeberatung
- Coaching von Führungskräften, Mentoring

Projektauszug:

- Unterstützung bei der Restrukturierung des Produktmanagements eines banknahen Dienstleisters

Optimierung der Konzeption und Implementierung des Produktlebenszyklusprozesses, Vorbereitung der externen IDW 951 Prüfung und Durchführung eines Stresstestest, Abarbeitung bestehender Revisionsbeanstandungen, Prozessdokumentation und Optimierung aufgenommener Prozesse, Begleitung der strategischen und organisatorischen Neuausrichtung des Bereiches Produktmanagement, Formulierung und Aktualisierung der Balanced Scorecard Ziele, Optimierung der bestehenden M2M-Lösung

- Vereinbarung Service Level Agreements

Verhandlungsführung, Optimierung der grundlegenden Dienstleistungsverträge, Vereinbarung konkreter Servicelevel, Fachanforderungen und Implementierung der SLA Reportings durch SAP

- Dezentrales Filialmanagement bei Restrukturierung einer Privatbank

Beschwerdemanagement, Steuerung und Motivation der Mitarbeiter vor Ort, Kommunikation und Verhandlung mit Kunden zur Reduzierung operationeller Risiken, Vorbereitung Filialschließung unter Aufrechterhaltung der Servicedienstleistungen im operativen und DS-Kontext wegen Wechsel der Rechtsform, Steuerung der Archivierung, Durchführung Prestudy zur Standortanalyse und Aufbau eines Franchisevertriebes.

- Aufbau Online Banking und Direktbankfunktion bei einer Spezialbank

Teilprojekt „Prozesse, fachliche Tests“, Unterstützung der Gesamtprojektleitung, Analyse bestehender und Erhebung notwendiger Prozesse für den neuen Geschäftsbereich, Prozessdesign künftiger Soll-Prozesse unter Sicherstellung der Optimierung der Prozesskosten. Dokumentation mittels Visio 2003, Anpassung des Pflichtenheftes, Durchführung von technischen und fachlichen Workshops mit den IT- und Back-Office-Partnern, Review Optimierung Dokumente und Formularwesen.

- Gesamtverantwortung der Neuausrichtung des Vertriebes in einer Volksbank

Strategieformulierung, Planung und Zielvorgaben, Neuausrichtung der Abläufe für Wertpapier, Versicherung, Baufinanzierung und Konsumkredite (Marktseitig), Mitarbeit bei der anschließenden Optimierung (Markfolgeseitig), Optimierung der Zusammenarbeit mit Vertriebspartnern unter Sicherstellung optimierter Prozesskosten und Prozesssteuerung.

- Unterstützung der Gesamtregionalleitung Süd in einer Universalbank

Steuerung aller Projekte zwischen Vertrieb und Zentrale, Projektpläne, Statusreportings, Entscheidungsvorlagen, Präsentationen; Vertretung in Managementmeetings, Planungsprozesse, Kostencontrolling und Abweichungsanalysen aller Vertriebsprozesse, Benchmarking und kontinuierliche Weiterentwicklung der Vertriebsprozesse, direkte Umsetzung identifizierter Quick Wins, Business Cases und Vorbereitung strategischer Entscheidungen.

- Implementierung Vermögensanlagecenter

Aufnahme aller Ist-Prozesse (insbesondere Wertpapiergeschäft) in Interview-Technik, Darstellung in Aris, Entwicklung der Sollprozesse incl. relevanter Business Kennzahlen, Implementierung der Sollprozesse durch Dokumentation, Workshops, Coaching Mitarbeiter und Führungskräfte.

- Optimierung Sparte Institutionelle Kunden

Aufnahme der Ist-Prozesse (Wertpapier- und Passivgeschäft) dadurch Schaffung von Transparenz, Strukturierung des operativen Business, Ist- und Soll- AK Messung, Entwicklung der Sollprozesse incl. Planhäufigkeiten für Vollauslastung, Implementierung der Sollprozesse durch Workshops.

- Optimierung und Implementierung Sales-Prozess Private Kunden

Prozessaufnahmen, Entwicklung eines Tool zur Prozessdeckungsbeitragsrechnung, Aufnahme aller Häufigkeiten, Zeiten und Abbruchwahrscheinlichkeiten, Ermittlung der Auslastungsquoten und möglicher Plansteigerungen, Ermittlung Prozesskosten und Prozessdeckungsbeiträge, Identifikation von Vertriebsprozessen mit negativem DB. Optimierung und Kreation der Sollprozesse, Mitentwicklung Strategischen Sales Prozesses, Implementierung und Erfolgsmessung (Workshops, Interviews, Side by Side Coaching), kontinuierliche Verbesserung.

- Reorganisation Prozess Baufinanzierung (Markt und Marktfolge)

Prozessaufnahme zur Transparenz von Arbeits-, Lage- und Transportzeiten, Schnittstellenanalyse, Prozessdeckungsbeitragsrechnung mit Darstellung der Kostentreiber, Darstellung kritischer Erfolgsfaktoren zum DB Turn-around, Prozessoptimierung, Implementierung in Markt und Marktfolge, AK-Bemessung und –veränderung zur Eliminierung der unproduktiven Zeitanteile des Prozesses, Erfolgsmessung der Prozessoptimierung.

- Studie zur Einführung der elektronischen Kreditakte

Empirische Erhebung, Prozessaufnahme und –optimierung, Darstellung eines Business Case., Bewertung und Herbeiführung der Entscheidung im Steering Committee.

- Steigerung Kreditkartenvertrieb

Untersuchung zur Erweiterung der Ausstattungsmerkmale des Produktes Kreditkarte, SWOT-Analyse bezüglich der Produktkategorie mit Ableitung der kritischen Erfolgsfaktoren, Kampagnenplanung zur Pilotierung der modifizierten Produktgruppe.

- Strategie Privatkunden

Business Case und Formulierung Kreditprozess und Risikosteuerung nach Eigentümerwechsel zur Fortführung und Ausweitung des privaten und gewerblichen Kreditgeschäftes, Standortanalysen und Bewertungen zum dezentralen Vertrieb im Affluent Sektor, Einführung des Beratungszweiges Financial Planning.