plenum

finanzinstitute

plenum in der finanzbranche

plenum in der finanzbranche

Die Finanzindustrie ist im Umbruch. Steigende regulatorische Anforderungen sowie hoher Innovations- und Wettbewerbsdruck im Zuge der fortschreitenden Digitalisierung fordern die Entscheider der Finanzinstitute heraus. Zur Gestaltung der erforderlichen Transformation braucht es neben einer umsetzungsorientierten Organisation ein klares auf den Kunden ausgerichtetes Geschäftsmodell und eine konkrete operationalisierte Strategie.

plenum positionierung

Die plenum AG steht seit über 30 Jahren als umsetzungsstarker Beratungspartner an der Seite der Finanzindustrie. Wir betreuen Finanzinstitute aus allen drei Säulen der Finanzbranche. Unseren Schwerpunkt legen wir auf mittelständische Finanz- und Spezialinstitute.

> 140
motivierte Berater

Wir sind in Deutschland und Europa unterwegs und versuchen, die Welt ein bisschen besser werden zu lassen.

> 85
betreute Kunden

Sowohl langjährige als auch neue Kunden konnten wir von uns überzeugen.

> 180
abgeschlossene Projekte

Unsere Kompetenz an der Schnittstelle zwischen Business und IT konnten wir mehrmals unter Beweis stellen.

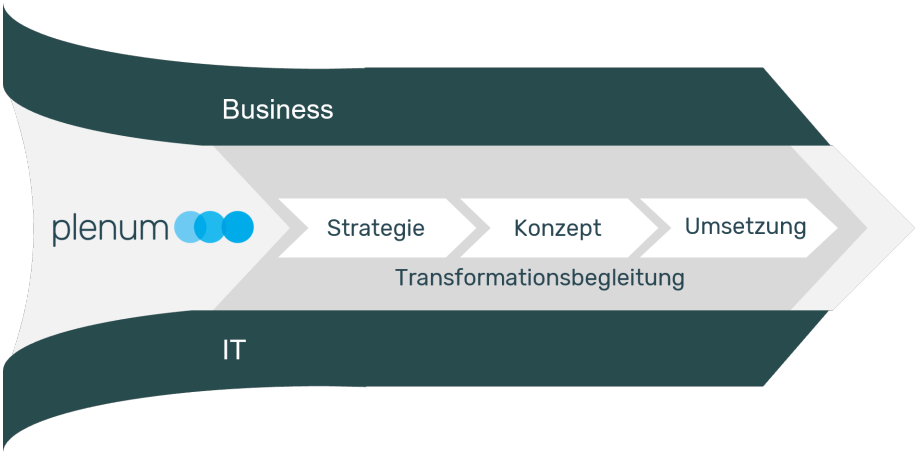
> 12%
realisiertes Wachstum

In unserem kontinuierlichen Umsatzwachstum spiegelt sich unser Markterfolg.

plenum beratungsansatz

Mit unserer Fokussierung auf die Schnittstelle zwischen Business und IT, d.h. den zentralen Erfolgsfaktor in einer digitalisierten Finanzindustrie, hat unsere Beratung stets einen hohen Wirkungsgrad für Ihre Umsetzungsziele. Auf Basis unserer über Jahre erworbenen 'Best Practice'-Erfahrungen finden wir gemeinsam mit unseren Kunden erfolgreich Antworten auf die aktuellen Herausforderungen der Digitalisierung und Regulatorik und transformieren diese in operative, zählbare Ergebnisse bis tief in die IT-Organisation hinein. Die Konzentration auf ausgewählte bankfachliche Themenbereiche im Spannungsfeld der Digitalisierung, Regulatorik und Effizienz (Process Advisory) hilft uns dabei, stets auf Augenhöhe mit den Experten der Kundenorganisation zu operieren.

brandeins /thema
2023
Beste Unternehmens-berater



value proposition

- Strategisches Denken gepaart mit umfassender Erfahrung in der operativen Umsetzung sichert die Erreichung der Projektziele
- Partnerschaftliche Zusammenarbeit mit unseren Kunden steigert die Wirksamkeit und Akzeptanz der Transformation
- Messbare und nachvollziehbare Ergebnisse in der Konzeption und Durchführung von Projekten schaffen Transparenz
- Fachwissen und Kennzahlen zu unseren Kernthemen steigern den Beratungsmehrwert

kompetenzen in der branche

wertpapiergeschäft

Globale Informationen und Geschäfte, tief gestaffelte Zulieferstrukturen, hoher Automatisierungsgrad: So sieht das Wertpapiergeschäft heute aus. Die technisch-organisatorische Seite des Geschäfts verlangt ähnliche Skills und Management-Techniken, wie sie in der Industrie üblich sind. Also, machen wir uns auf den Weg! In kaum einem Banking-Segment ist es so wichtig, dass Ihr Berater die Fachlichkeit versteht, wie im Wertpapiergeschäft. Dieses Verständnis bringen wir mit. Den Endkundenanbietern, vom Private Banking bis zum Broker für jedermann, stellen sich Fragen: Wie kann ich mit endlichen Budgets ein gutes Online-Kundenerlebnis schaffen? Wie organisiere ich meine Servicer-Struktur, damit ich nicht alle Erlöse an meine Provider weiterreiche? Servicer und Back Office Verantwortliche spüren den Kostendruck ihrer Mandanten. Gilt noch die alte Regel: Wer investiert, verliert? Woher soll die nächste Effizienzsteigerung noch kommen, angesichts der bereits sehr hohen Automatisierungsquoten?

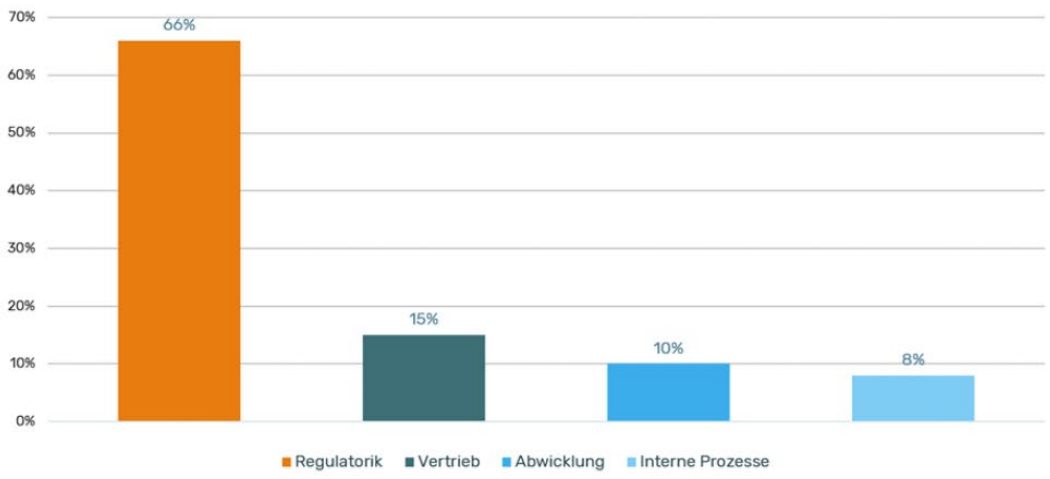
kreditgeschäft

Im Kreditgeschäft kennen wir uns aus: Im Vertrieb, Produktmanagement, Kreditrisikomanagement, Prozessdesign (inkl. Sourcing), Forderungsmanagement und Work Out sowie in der Auswahl und Einführung von IT-Systemen liegen unsere Kernkompetenzen. Der Margen-, Kosten- und Wettbewerbsdruck im Kreditgeschäft ist enorm und stellt die Kreditwirtschaft vor große Herausforderungen. Auch die Digitalisierung macht vor dem Kreditgeschäft nicht halt. Der Markt der Internetvermittler steigt kontinuierlich und geht zulasten des klassischen Filialvertriebs. Hieraus ergibt sich ein permanenter Handlungsdruck der Kreditinstitute, die Aufbau- und Ablauforganisation sowie die Schnittstellen entlang der Wertschöpfungskette zu überwachen und zu optimieren. Das Kreditgeschäft ist ein elementarer Bestandteil im Retail- und Wholesale Business der Finanzdienstleistungsindustrie. Der Zinsertrag hat einen signifikanten Einfluss auf das Geschäftsergebnis der Kreditinstitute. Veränderungen in Business und IT sind zwingend, um den Markterfordernissen gerecht zu werden und die Ertragssituation zu stabilisieren.

banksteuerung und risikomanagement

Unter Banksteuerung verstehen wir die Beratung in allen regulatorischen, aufsichtsrechtlichen und auch ökonomisch determinierten Themen zum Management von Risiken. Demnach gehören auch Geschäfts- und Risikostrategien, die Aufbau- und Ablauforganisation, Geschäftsprozesse sowie die Messung, Steuerung und Kommunikation von Risiken zu unserer Beratungskompetenz. Im Zeitalter der Digitalisierung spielt zudem auch die IT unserer Kunden eine herausragende Rolle. Diese gilt es im Hinblick einer integrierten Finanz- und Datenarchitektur zu reflektieren.

mittel- /budgetverwendung in deutschen banken



Gemäß einer Umfrage bei unseren Bank-Kunden werden aktuell bis zu 66% des Budgets für regulatorische Themen aufgewendet. Ein Ende dieses Trends ist nicht in Sicht und es ist auch keine wesentliche Verschiebung der Budgetverteilung erkennbar. Regulatorische Themen wie MaRisk, die EBA Guideline Outsourcing, NFR, sowie die Debatte zur Nachhaltigkeit beschäftigen unsere Kunden nach wie vor - und auch zukünftig.

branchenübergreifende kompetenzen

digital advisory

Design Thinking und Scrum werden schnell verprobt, neue Digitaleinheiten sind rasch aufgebaut. Aber der Rest der Organisation wird zurückgelassen, das Zusammenspiel des Neuen und des Tradierten funktioniert nicht. Oft mangelt es bereits an schlichten Grundlagen. Eine strategische Steuerung von Wertbeiträgen, Kosten, Risiken und Investitionen fehlt. Ein konsistentes Zielbild für das Unternehmen liegt ebenso wenig wie ein stringentes Operating Model vor. Und die Reifegrade der Prozesse in Entwicklung und Produktion bleiben weit hinter den Notwendigkeiten zurück. Compliance- und Sicherheitsrisiken nehmen in der Konsequenz zu und gefährden nicht nur die digitale Transformation, sondern das ganze Unternehmen. Der Schlüssel zum Erfolg sind die digitalen Fähigkeiten eines Unternehmens, ihre Reifegrade und die Wirksamkeit ihres Zusammenspiels.

Wir klären daher mit unseren Kunden, welche Fähigkeiten sie genau benötigen - morgen und übermorgen. Und wir zeigen ihnen ungeschönt auf, welche Hausaufgaben zu erledigen sind, um ein stabiles Fundament für die digitale Transformation zu schaffen. Und warum setzen unsere Kunden auf uns? Ganz einfach: weil wir 30 Jahre Erfahrung und ein sehr breites Spektrum an Kompetenzen an den Tisch bringen. Und weil wir jeden Kunden dort abholen, wo er gerade steht.

risk & compliance advisory

Das ökonomisch nachhaltige Arbeiten ist Grundlage jeder erfolgreichen Organisation. Nachhaltigkeit, bezogen auf environment, social und governance, in der Gesamtorganisation umzusetzen ist jedoch eine große Herausforderung. Sie muss auf mehreren Ebenen verstanden werden, um effektiv umgesetzt zu werden. Von der Seite der Zulieferer und Dienstleister, über ihre gesamte Wertschöpfungskette, das Informations- und Risikomanagementsystem bis hin zur Produktentwicklung und Customer Journey unterstützen wir Sie gerne. Ebenso ist die Aufstellung der eigenen Organisation mit Blick auf Nachhaltigkeit zu prüfen.

process advisory /process mining im banking

Das ökonomisch nachhaltige Arbeiten ist Grundlage jeder erfolgreichen Organisation. Nachhaltigkeit, bezogen auf environment, social und governance, in der Gesamtorganisation umzusetzen ist jedoch eine große Herausforderung.Sie muss auf mehreren Ebenen verstanden werden, um effektiv umgesetzt zu werden. Von der Seite der Zulieferer und Dienstleister, über ihre gesamte Wertschöpfungskette, das Informations- und Risikomanagementsystem bis hin zur Produktentwicklung und Customer Journey unterstützen wir Sie gerne. Ebenso ist die Aufstellung der eigenen Organisation mit Blick auf Nachhaltigkeit zu prüfen.

-18%

marktkonsolidierung

Die Anzahl der Kreditinstitute ist seit 2009 nicht signifikant gesunken.

63%

digitalisierungsgrad

Zwei Drittel der Finanzinstitute sind nach eigener Einschätzung bereits hoch digitalisiert.

25%

digitalisierungsbedarf

Ein Viertel der Banken sieht deutlichen Nachholbedarf in der Digitalisierung ihrer Prozesse.

77%

digitaler impact

Der Großteil der Finanzinstitute verankert die Digitalisierung in Ihrer Strategie und sieht einen starken Impact auf das Geschäftsmodell.

prozessoptimierung und -automatisierung

Alle reden von Automatisierung und Digitalisierung, doch was heißt das genau? Oftmals springt Automatisierung zu kurz. Betrachten unsere Kunden doch nur Teile der Wertschöpfungskette. Unser Ansatz der Process Advisory betrachtet die gesamte Wertschöpfungskette ausgehend vom Kundenwunsch bis hin zur Beantwortung seines Anliegens. "Der Erfolgsfaktor liegt somit in der end-to-end Betrachtung der Geschäftsprozesse und nicht in der partiellen Optimierung einzelner Geschäftsprozesse." – so Stephan Schmid, Managing Partner, plenum AG. "Hier kann Robotics helfen, ist aber nur eine Technologie von Vielen. Am Anfang aller Überlegungen steht das Nachdenken – dann erfolgt gegebenenfalls der Einsatz von Technologien. Nicht zuletzt die von großer Langeweile geprägten Standardprozesse sind gute Ansatzpunkte Robotics anzuwenden." Auch nach jahrelanger Optimierung bleibt der Einsatz von Straight-Through-Processing in der Finanzbranche in Teilen immer noch hinter den Möglichkeiten zurück. Silostrukturen, fragmentierte Systemlandschaften, Prozess- und Medienbrüche sind an der Tagesordnung. Der konsequente Einsatz bewährter Methoden wie KVP und Six Sigma in Verbindung mit modernen Technologien wie etwa RPA oder Micro-Services ermöglichst Ihnen, einen deutlich höheren Grad an Effizienz zu erreichen.