Onlineseminar: Private Banking im Fokus

PBA-24-dod

Zielgruppe

Vorstände, Führungskräfte im Vertrieb, Vertriebsleitende und Vertriebsbeauftragte, die für das Private Banking zuständig sind/sein werden

Ihr Nutzen

- Ausbau der fachlichen Kenntnisse zum Thema „Private Banking“ als Fundament für einen erfolgreichen Vertrieb beim Private Banking Kunden und Firmenkunden
- Erkennen weiterer Gesprächsansätze für den Bereich Private Banking und Firmenkunden und bedarfsgerechte Lösungsansätze
- Best Practise Strategien zum Customer-Relationship-Management im Private Banking
- Überzeugende Platzierung von Leistungen der Bank im Bereich Private Banking und Firmenkunden

Das Seminar fokussiert eine Themendarstellung aus der Sichtweise des Vertriebsbeauftragten, der für die Ausgestaltung von Vertriebsvorgaben zuständig ist.

Inhalt

- Private Banking der Zukunft
  - Herausforderungen im Private Banking
  - Strategische Ausrichtung im Private Banking
  - Positionierung der Bank
  - Regulatorische Grundlagen
- Banken und Mitbewerber in der Zukunft
  - Marktpotenziale im Segment Private Banking
  - Positionierung des Privatbanken Sektors
  - Was macht der öffentlich-rechtliche Sektor?
  - Wachstumspotential von FinTechs
- Anlageprodukte im Private Banking
  - Modernes Portfoliomanagement in der Praxis
  - Produktvielfalt und Diversifikation
  - Prozess der Asset Allocation
  - Portfolioabsicherung als Erfolgsfaktor
- Nachfolge in Unternehmen und Vermögen
  - Familien- und Erbrecht
  - Ziele und Grundaspekte der Nachfolgeplanung und vorweggenommenen Erbfolge
  - Stiftung in der Nachfolge
- Customer-Relationship-Management (CRM) im Private Banking
  - Kundensegmentierung
  - Best Practise Strategien und Modelle zur Marktbearbeitung des Segments Private Banking
  - Erfolgsfaktoren in der Marktbearbeitung
  - Kundenbedürfnisse und -bedarfe
  - Kundenbindung
  - Kundenzufriedenheit messen und bewerten
- Blick nach vorne
  - Individuelle Standortbestimmung
  - Identifizierung fehlender Instrumente
  - Handlungsfelder in der fachlichen und vertrieblichen Qualifizierung

Termin

Ort

Preis
830,00 €

Ansprechpartner
Elke Kerschenlohr
08461/650-1363
elke.kerschenlohr@abg-bayern.de
Nina Zacherl
08461/650-1333
nina.zacherl@abg-bayern.de

Buchen

ABG