Erfahrungsaustausch und Vertriebschancen sowie notwendige Veränderungen im Private Banking

PBVV-25001

Zielgruppe

- Vorstände
- Leiter Private Banking und Vermögensverwaltung
- Leiter Privatkundenbank, Vertriebsleiter

Ihr Nutzen

- Den Wandel vom Anlagespezialisten / Produktverkäufer zum Dienstleister vorbereiten, um bisherige Erträge abzusichern und alternative Ertragsquellen zu generieren.
- Erkennen von Vertriebschancen aus möglichen Dienstleistungsangeboten (Family Office)
- Diskussion und Praxiserfahrungsaustausch

Inhalt

- Private Banking - eine Branche verändert sich
- Standortbestimmung der bisherigen Aktivitäten im Vergleich
- Dienstleistungsalternativen für ihre PB- Privatkunden mit Fokus auf die „künftige“ Zielgruppe der Unternehmer
- Praxiserprobte Umsetzungshilfen

Termin
27.10.2025

Ort
Beilngries

Preis
420,00 €

Dozent(en)
Dieter Baumann

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

Buchen

ABG