

Seminar

Das Geschäftsfeld Vermögensbetreuung/ Private Banking erfolgreich gestalten und ausbauen

Dozenten:

Alexander Morof,
Compentus GmbH
Michael Göppert,
Volksbank Breisgau Nord eG

Termin:

18.03. – 19.03.2013

Ihr Erfolg ist unsere Motivation.

Diese Veranstaltung richtet sich an:

Vorstände und Führungskräfte

Der Zeitpunkt war nie so günstig wie heute!

Die Finanzmärkte befinden sich im Umbruch, und gerade das Geschäft mit vermögenden Kunden wird immer anspruchsvoller. Viele Banken haben erste Schritte unternommen, um ihre vermögenden Kunden gezielt zu betreuen.

Doch wie geht es in diesem Bereich weiter? Was können und müssen Sie tun, um Ihre vermögenden Kunden weiterhin zu halten und neue Gelder zu gewinnen? Wie können Sie vorgehen, wenn Sie Ihr Geschäftsfeld Vermögensbetreuung mit den besonderen Chancen, aber auch den besonderen Herausforderungen noch professioneller und profitabler gestalten wollen?

Ihr Nutzen:

- In unserem Seminar erfahren Sie, wie Sie das Geschäftsfeld in Ihrer Bank erfolgreich optimieren.
- Für die erfolgreiche Umsetzung erarbeiten Sie konkrete Ansätze, von Leistungsstandards bis hin zur Überwindung interner Hürden.
- Sie bewerten Ihre Handlungsoptionen nachhaltig durch die systematische Integration der Themen des „Handbuch Privatkundengeschäft“ des BVR und der „Marktinitiative Private Banking“.
- Ergänzt werden die Ausführungen durch Impulse erfahrener Praktiker aus Banken, die exklusive Einblicke in ihre Erfahrungen aus dem Aufbau bzw. Ausbau des Geschäftsfeldes „Vermögende Privatkunden“ gewähren.

Inhaltsschwerpunkte:

Aktuelle Informationen zu Kunden, Markt, Wettbewerb und Vertrieb

- Marktüberblick, Stärken und Schwächen der Wettbewerber
- GENO Vertriebspotenziale in der Vermögensbetreuung und im Private Banking sowohl auf Ihre Kunden, als auch auf den Markt bezogen

- Kundenerwartungen und Herausforderungen für Genossenschaftsbanken im Geschäftsfeld
- Aktuelle Studien und Veröffentlichungen zum Thema

Zielszenario für Genossenschaftsbanken

- Die besondere genossenschaftliche Vertriebskultur als Grundlage für die vertriebliche Vorgehensweise
- Anforderungen an ein „genossenschaftliches Private Banking“
- Weiterentwicklung der klassischen Beratungs- und Betreuungsmodelle hin zu einer an den Bedürfnissen vermögender Menschen orientierten finanziellen Lebensbegleitung
- Vernetzung des Private Banking mit dem Leistungsangebot zur Generationenbetreuung
- Marktauftritt und Leistungsmerkmale als Genossenschaftsbank im Private Banking, Aufbau und Vermarktung von Alleinstellungsmerkmalen

Die erfolgreiche Umsetzung

- Klarheit über die Zielkunden und deren Lebensbedürfnisse
- Ableiten von Leistungsprofilen und Qualitätsstandards
- Anforderungen an die Vertriebsplanung und -steuerung
- Anforderungen an Beratungsinstrumente und Beratungsunterstützung
- Anforderungen an die Führungskräfte und Mitarbeiter
- Modell zur bankindividuellen Umsetzung
- Internes Marketing und Überwindung von Umsetzungshürden

Exkurs:

- Einbezug der Unterstützungsangebote der Verbundpartner
- Erfahrungsberichte von Praktikern aus Banken

Diese Veranstaltung ist auch als Inhousemaßnahme buchbar.

Rufen Sie uns einfach an: 02602 14 - 131

ORGANISATORISCHES

Ihre Dozenten:

Alexander Morof, compentus GmbH
Alexander Morof (Dipl.-Betriebswirt (DH), M.B.A.) ist Senior Berater und Partner bei der compentus GmbH. Als Bankpraktiker sammelte er Erfahrungen sowohl in der genossenschaftlichen Organisation, als auch im Sparkassensektor. Als Unternehmensberater verhilft er seit vielen Jahren deutschen und schweizer Banken zum Vertriebs Erfolg. Seit 2003 ist Herr Morof darüber hinaus gefragter Referent und Dozent an der ADG und an verschiedenen Hochschulen.

Michael Göppert (Dipl.-Bankbetriebswirt ADG) ist seit 1987 in der Betreuung vermögenger Privatkunden tätig. Als Bereichsdirektor Vermögensbetreuung arbeitet er für die Volksbank Breisgau Nord eG.

Preise:

EUR 950,- für Mitglieder der ADG/des Fördervereins
EUR 1.190,- für Nicht-Mitglieder

Termin:

18.03. - 19.03.2013

Anmelde-Nr.:

SB113-504

Das Geschäftsfeld Vermögensbetreuung/Private Banking erfolgreich gestalten und ausbauen

Registration form with fields for: Institut, Position, Bankleitzahl Ihres Institutes, E-Mail, Name, Vorname, Telefon, Straße/Postfach, Telefax, PLZ/Ort, Datum, Unterschrift und Stempel

Wir buchen Ihnen automatisch ab dem Vorabend der Veranstaltung ein Zimmer im Hotel inklusive aller zusätzlichen Leistungen. Wenn Sie nicht am Vorabend anreisen oder gar keine Übernachtung benötigen, kreuzen Sie bitte an: [] keine Vorabendanreise [] keine Übernachtung
Mit welchem Verkehrsmittel werden Sie anreisen? [] Bahn [] PKW [] PKW-Mitfahrer

ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

Selbstverständlich stehen wir Ihnen auch gerne für weitergehende Fragen oder Informationen zur Verfügung.

dipl. Bankbetriebswirt

Markus Pluta

Produktmanager

T: 02602 14-131

F: 02602-1495-131

markus_pluta@adgonline.de

ANMELDUNG/ORGANISATORISCHE FRAGEN

Servicecenter Seminare

T: 02602 14-500

F: 02602 1495-500

service@adgonline.de

Akademie Deutscher Genossenschaften ADG

Schloss Montabaur | 56410 Montabaur

www.adgonline.de

Ein Angebot im Rahmen des ADG-Jahresprogramms 2013

Privatkundengeschäft

