

Qualifizierungsprogramm

Zertifizierter Leiter Vermögenskundenbetreuung

Termine:

15.04. – 19.04.2013

Prüfung: 20.04.2013

Dozenten:

Dr. Heinrich Ebbing, innovent
consult GmbH und Co. KG |
Alexander Morof, compentus
GmbH | Harald Martens, Volks-
bank Niederrhein eG

NEU

Ihr Erfolg ist unsere Motivation.

Diese Veranstaltung richtet sich an:

Führungskräfte

200 Milliarden Euro Potenzial allein bei den Bestandskunden genossenschaftlicher Banken!

Vermögende und Private Banking-Kunden stellen für Genossenschaftsbanken eine Zielgruppe mit hohem Wachstumspotenzial dar. Die Geschäftsfeldkonzepte ähneln aber in vielen Fällen denen der etablierten Konkurrenz aus dem Privatbankensektor. Dieser Fakt weist auf das Risiko hin, dass diese Modelle vergleichbar werden und der Zielkunde abwandern kann. Nur mittels individueller Preispolitik, kundenorientierten Beratungsansätzen und Marketingaktivitäten kann es den Genossenschaftsbanken gelingen, in diesem potenzialstarken Geschäftsfeld zu wachsen. Dazu ist es wichtig, die organisatorischen Strukturen, die Beratungsabläufe und die Vertriebsplanung und -steuerung konsequent und effizient zu gestalten. In unserem Qualifizierungsprogramm vermitteln wir Ihnen das nötige Wissen, um als Leiter der Vermögenskundenabteilung erfolgreich zu arbeiten.

Ihr Nutzen als Teilnehmer:

- Sie werden in die Lage versetzt, sich die Potenziale Ihres Marktgebietes zu erschließen und damit die Ertragsleistung des gesamten Hauses zu steigern, indem Sie eine passende Struktur und eine wirksamere Vertriebssteuerung für Ihr Haus und Ihren Markt schaffen.
- Durch den Expertenmix aus Beratung und Bankpraxis sowie den Austausch mit Ihren Kollegen erhalten Sie Ideen und Tipps, die Sie direkt umsetzen können.

Der Nutzen für Ihre Bank:

- Die Teilnehmer erarbeiten Maßnahmen und konkrete Handlungspläne für nachhaltige Volumina- und Ertragssteigerungen.

Inhaltsschwerpunkte:

Chancen, Potenziale und Kundenanforderungen

- Worauf kommt es für eine Genossenschaftsbank im Vermögensmanagement heute und künftig an?
- Welche Potenziale sind in Ihrem Marktgebiet und Ihrem Kundenbestand vorhanden?
- Zusammenarbeit mit anderen Bereichen und den Verbundpartnern

Diese Veranstaltung ist auch als Inhousemaßnahme buchbar.

Rufen Sie uns einfach an: 02602 14 - 131

- Welche Erwartungen haben die verschiedenen Kunden(typen) an Ihre Bank?
- Umsetzung eines genossenschaftlichen Vermögensmanagements bzw. Private Bankings
- (Weiter-)Entwicklung einer tragfähigen Geschäftsfeldstrategie
- Planung und Steuerung des Geschäftsfeldes
- Betreuungsstandards und Leistungen
- Aktuelle Projekte im Verbund
- Zusammenarbeit mit dem Firmenkundenbereich
- Kundenaktivierung und Neukundengewinnung

Praxisbericht (Durch einen erfahrenen Bereichsleiter einer Genossenschaftsbank)

- Erfahrungen beim Aufbau/Ausbau des Bereiches in einer Genossenschaftsbank
- Vorgehensweise bei der Umsetzung
- Erfolgsfaktoren und Erfolgshemmer
- Weitere Informationen und Diskussionen zu Potenzialen, Strategien und Beratungskonzepten

Vertriebsplanung und -steuerung

- Klarheit über den Prozess von der Absatzplanung und die Zielverteilung bis hin zur Planung und Steuerung der Vertriebsaktivitäten
- Steuerung des Geschäftsfeldes mit dem richtigen Mix aus Ergebnis-, Aktivitäten- und Qualitätszielen
- Vertriebscontrolling auf Basis der entscheidenden Steuerungsfaktoren

Personal, Kompetenzentwicklung, Führung

- Vom wertpapierorientierten Berater zum finanziellen Lebensbegleiter
- Das Anforderungsprofil an den Kundenbetreuer der Zukunft
- Das Führungscockpit und erfolgreiche Führungsinstrumente im qualifizierten Geschäft

Produkte und Leistungen

- Anforderungen an ein leistungsfähiges Produkt- und Dienstleistungsspektrum
- Make-or-buy-Entscheidungen

Abendveranstaltung:

- Erfahrungsaustausch mit einer Führungskraft aus dem Private Banking einer Großbank

ORGANISATORISCHES

Ihre Dozenten:

Dr. Heinrich Ebbing, innovent consult GmbH und Co. KG
Alexander Morof, compentus GmbH
Harald Martens, Leiter Finanz- und Vermögensbetreuung, Volksbank
Niederrhein eG
N.N. Leiter Private Wealth Management einer Großbank

Preis:

EUR 2.390,- für Mitglieder der ADG/des Fördervereins
EUR 2.990,- für Nicht-Mitglieder

Termine:

15.04. – 19.04.2013
Prüfung: 20.04.2013

Anmelde-Nr.:

SB113-787

Zertifizierter Leiter Vermögenskundenbetreuung

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 Vorabandanreise ☐ 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

