



FORUM VERMÖGENSKUNDENBETREUUNG

Aktuelle Entwicklungen im Geschäft mit vermögenden Kunden

29.04. – 30.04.2013

FORUM VERMÖGENSKUNDENBETREUUNG

Dieses Forum richtet sich an:

Vorstände und Führungskräfte

Entwicklung von Strategien für ein Geschäftsfeld mit hohem Potenzial

Nachdem sich viele Genossenschaftsbanken in den vergangenen Jahren eher mit anderen Themen beschäftigt haben, rückt aktuell das Geschäftsfeld der vermögenden Kunden mit ihren Chancen wieder verstärkt in den Fokus. Viele Banken überlegen sich derzeit Strategien für eine Weiterentwicklung ihres Geschäftes mit vermögenden Kunden und die verstärkte Nutzung der sich dort bietenden Potenziale. Dass dieses Engagement richtig ist, beweisen zahlreiche Studien, aus denen sich ergibt, dass rund 60 Prozent aller Vermögenswerte im Besitz von nur 10 Prozent der Bevölkerung liegen.

Um sich im Markt zu behaupten, benötigen Sie einen aktuellen Blick auf die Entwicklungen des Marktes und des Wettbewerbs. Gleichzeitig ist es wichtig, die Anforderungen dieser Klientel zu kennen und passende Dienstleistungen bieten zu können. Neben der Auswahl und Qualifizierung geeigneter Mitarbeiter spielt auch eine ausgewogene und zielgerichtete Führung eine wesentliche Rolle für den Erfolg Ihrer Einheit.

Das Thema Neukundengewinnung beschäftigt ebenfalls viele Banken, wobei das Empfehlungsgeschäft zwar attraktiv ist, aber gerade bei Ihrer Klientel andere Mechanismen wirken. Da es sich bei Finanzdienstleistungen nicht um greifbare Produkte handelt, wie beispielsweise bei Autos, Kleidung oder Nahrung, drängt sich

hier oftmals der Gedanke an eine Drückerkolonne auf, die im Verwandten- und Familienkreis wildert. Bedenken Sie aber, dass positiv Empfehlende sehr viel wirksamer sind als jede Werbesendung – und dass sie Ihnen keinen Cent kosten. Besser und einfacher können Sie an richtige Neukunden nicht kommen.

Abschließend bringt der beste und am besten ausgebildete Verkäufer nichts, wenn nicht das Ambiente und der Servicegedanke stimmen. Kurzum: Die Empfehlungsfrage wird Ihnen „leichter von den Lippen gehen“ – wenn der Kunde von Ihrer Leistung überzeugt war.

Unser Forum wendet sich an Vorstände und Führungskräfte aus dem Vertrieb, die die Veranstaltung dazu nutzen möchten, Ihre Kompetenzen und Blickwinkel bei hoch aktuellen Vorträgen zu erweitern und um sich mit Referenten wie Kollegen individuell auszutauschen.

Anerkannte Experten geben Ihnen Einblicke und Methodenkenntnisse aus der Praxis zu den wichtigsten Eckpunkten in der Vermögenskundenbetreuung.

Ihr Nutzen

- Sie betrachten den Vertrieb aus strategischer Sicht und diskutieren aktuelle Entwicklungen im Markt.
- Sie nehmen aktuelle Lösungsansätze und neue Perspektiven mit, die sich auch in Ihrem Haus schnell umsetzen lassen.
- Sie haben die Möglichkeit Praxisbeispiele zu diskutieren, die Ihnen die eigene Umsetzung erleichtern.
- Sie haben die Gelegenheit zum Erfahrungsaustausch mit Experten und Kollegen aus anderen Häusern.



Alexander Morof



Dr. Florian Müller



Peter Michels



Harald Martens



Michael Göppert

Programm

ERSTER TAG | MONTAG, 29.04.2013

- 08:45 – 09:00 Begrüßung und Eröffnung
Alexander Morof, compentus/ gmbh
Markus Pluta, ADG
- 09:00 – 10:00 Ausblick auf Markt und Wettbewerb: Marktanteile bei vermögenden Kunden
Dr. Florian Müller, Senior Manager, zeb/rolfes.schierenbeck.associates gmbh
- 10:00 – 11:00 Wie nimmt der Wettbewerb uns wahr? Wie agiert der Wettbewerb?
Peter Michels, Commerzbank Wealth Management Luxemburg S.A.
- 11:00 – 11:15 Pause
- 11:15 – 12:15 Positionierungsfragen bei vermögenden Kunden der Genossenschaftsbank - Erwartungen vermögender Privatkunden
Alexander Morof, compentus/ gmbh
- 12:15 – 13:15 Mittagspause
- 13:15 – 14:15 Erfolgsfaktoren bei der nachhaltigen Entwicklung des Geschäftsfeldes Vermögensbetreuung
Harald Martens, Volksbank Niederrhein eG
- 14:15 – 15:15 Aktivierung vermögender Unternehmer
Michael Göppert, Volksbank Breisgau Nord
- 15:15 – 15:45 Pause

15:45 – 17:00 Kundenorientierung: Von anderen Branchen lernen
Vera Haueisen, ehemalige Hoteldirektorin Hotel Bareiss in Baiersbronn

17:00 – 17:15 Zusammenfassung des Tages und Diskussion
Alexander Morof, compentus/ gmbh

Gemeinsames Abendessen und Networking

ZWEITER TAG | DIENSTAG, 30.04.2013

- 08:30 – 09:30 Mitarbeiterqualität in der Vermögenskundenbetreuung
Hermann-Josef Simonis, Sprecher des Vorstandes, LAUREUS AG PRIVAT FINANZ
- 09:30 – 10:00 Pause
- 10:00 – 11:00 Führung und Führungsinstrumente einer Vermögenskundenabteilung
Ulrich Peine, Bereichsleiter Private Banking und Treasury, Volksbank Rhein-Ruhr eG
- 11:00 – 12:00 Neukundengewinnung in der Vermögensbetreuung
Gaby Vesen-Kramp, Training & Coaching für Führung & Vertrieb
- 12:00 – 12:45 Zusammenfassung der Tagung
Alexander Morof, compentus/ gmbh
Markus Pluta, ADG



Vera Haueisen



Hermann-Josef
Simonis



Ulrich Peine



Gaby Vesen-Kramp



Markus Pluta

FAXANMELDUNG 02602 14 95-500

Bitte nutzen Sie diese Seite als Kopiervorlage.

FORUM VERMÖGENSKUNDENBETREUUNG

Termin/Anmelde-Nr.: 29.04. – 30.04.2013 (SB113-1646)

Preis für Mitglieder der ADG/des Fördervereins:

EUR 860,-

Preis für Nicht-Mitglieder:

EUR 1.075,-

Anreise:

Sonntag, 28.04.2013, Rezeption hat durchgehend geöffnet, Gelegenheit zum Abendessen von 18:00 – 21:30 Uhr.

Eröffnung des Forums:

Montag, 29.04.2013, 08:45 Uhr

Abschließendes Kolloquium:

Dienstag, 30.04.2013, ca. 12:45 Uhr

Ihr Ansprechpartner bei der ADG:

dipl.-Bankbetriebswirt Markus Pluta | Telefon 02602 14-131 | markus_pluta@adgonline.de

Firma/Bank

Position

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