



Seminar

Strategische Entwicklung der Wachstumsfelder
Generationenberatung & Nachlassservice

Preis
Details

Anmelde-Nr.

ST25-01030

Termin

20.02.2025 - 21.02.2025

1.920,00 €

Bronze 1.824,00 €

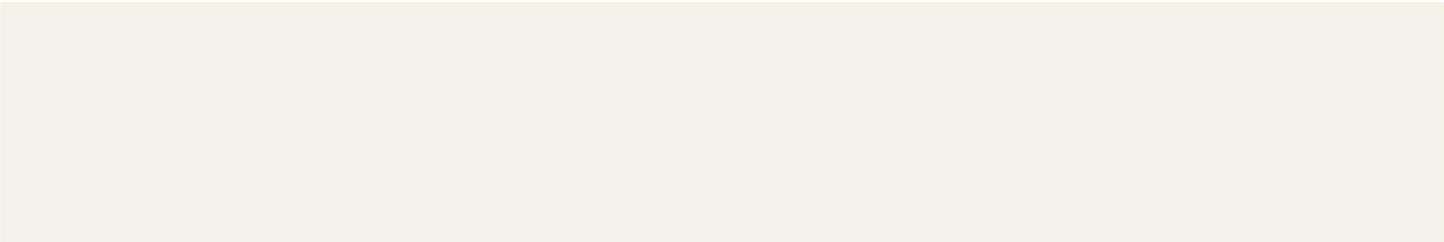
Silber 1.785,60 €

Gold 1.728,00 €

Platin 1.689,60 €

Diese Veranstaltung richtet sich an
Führungskräfte im Vertrieb,
Führungskräfte Private Banking
/ Individualkunden,
Führungskräfte Firmenkunden
Legen Sie die Basis für neue
Geschäftsfelder im Vertrieb:
Was verbirgt sich hinter den

Beratungsdienstleistungen
Generationenberatung / Estate
Planning /
Testamentsvollstreckung /
Nachlassservice und
Stiftungsgeschäft? Wie
implementieren Sie diese
Dienstleistungen erfolgreich in
Ihrem Institut? Erfahren Sie
darüber hinaus, welche
Ertragspotenziale Ihr Haus mit
diesen Dienstleistungen
erschließen kann.



Wir beraten Sie gerne.



Lukas Fasel

Experte Projektmanagement, Arbeitsmethodik und Webinar-Technologie

[+49 2602 14-278](tel:+49260214278)

lukas.fasel@adg-campus.de

Beschreibung

Banken wurden in letzten Jahren mit großen Veränderungen konfrontiert. Überalterung der Kundenbestände, massive Verwerfungen im Zinsumfeld, Digitalisierung, neue Wettbewerber und veränderte Verhaltensweisen – das sind nur einige Schlagwörter. Und: Die Transformation wird sich fortsetzen. Doch wie lassen sich in diesen Zeiten neue Ertragsquellen erschließen? Welche Produkte und Dienstleistungen sind hierfür geeignet?

Je höher das Standardisierungspotenzial, desto größer ist das Digitalisierungspotenzial. Standardisierung und Digitalisierung machen Leistungen und Preise jedoch vergleichbar. Die Folgen: Die Einzigartigkeit (USP) bleibt auf der Strecke und die Margen werden geringer. Der höchste Beratungs- und Aufklärungsbedarf in möglichen Privat- und Firmenkundengeschäft besteht in Bereichen Vorsorge- und Vermögensnachfolgekonzepte. Beide Bereiche sind individuell und komplex.

Mit den Beratungsdienstleistungen Generationenberatung / Estate Planning / Testamentsvollstreckung / Nachlassservice und Stiftungsgeschäft kann nahezu das gesamte Spektrum der Vorsorge und

Vermögensnachfolge abgedeckt werden. Damit aus dem vorhandenen Kundenbedarf auch eine neue Ertragsquelle wird, ist "forderlich, diese Dienstleistungen" rstellen, richtig "schreiben, effizient" bringen und ein erträgliches Honorar- und Vergütungssystem "entwickeln.

Inhalte

Zielsetzung der Genossenschaftsbank "n Beratungsthemen

- Generationenberatung
- Estate Planning
- Testamentsvollstreckung
- Nachlassservice
- Stiftungsgeschäft

Was ist erlaubt?

- Möglichkeiten und Grenzen des Rechtsdienstleistungsgesetzes (RDG)

Beratungsinhalte und Beratungsergebnisse (Best Praxis)

- Generationenberatung
- Estate Planning
- Testamentsvollstreckung
- Nachlassservice
- Stiftungsgeschäft

Ertragspotenziale

- Honorargestaltung - Honorarerträge
- Umsetzungserlöse

Einbindung "n Vertriebs- und Beratungsprozess - Nahtstellen "rhanden Beratungsthemen

- Privatkundengeschäft
- Firmenkundengeschäft

Erforderliche Kooperationen

Erforderliche Mitarbeiterqualifikation

Entscheidungsfindung

Organisatorische Einbindung

Vermarktungsstrategie

Nutzen

- Sie lernen, was sich hinter den Beratungsdienstleistungen Generationenberatung / Estate Planning / Testamentsvollstreckung / Nachlassservice und Stiftungsgeschäft verbirgt.
- Sie lernen, was erforderlich ist, "ese Dienstleistungen"ner Genossenschaftsbank erfolgreich"plementieren.
- Sie können einschätzen, welche Ertragspotenziale sich mit den Dienstleistungen erschließen lassen.

Dozenten

Erfahrene Referenten und Berater der GeNe GmbH, Privates Fachinstitut für Vermögens- und Unternehmensnachfolge
