



Workshop

Strategische Entwicklung des Wachstumsfeldes Private Banking & Vermögensmanagement

[Preis](#)
[Details](#)

Anmelde-Nr.

ST24-00937

Termin

27.11.2024 - 29.11.2024

2.440,00 €

Bronze 2.318,00 €

Silber 2.269,20 €

Gold 2.196,00 €

Diese Veranstaltung richtet sich an
Vorstände und Führungskräfte
Sie sind verantwortlich für die
strategische Entwicklung des
Wachstumsfeldes Private
Banking /
Vermögensbetreuung? Diese
Veranstaltung versetzt Sie"e
Lage die Potenziale des
Geschäftsfelds"urteilen sowie
die strategischen
Erfolgsfaktoren für einen
Ausbau"nnen und erfolgreich in
Ihrem Hause anzuwenden.

Wir beraten Sie gerne.



Lukas Fasel

Experte Projektmanagement, Arbeitsmethodik und Webinar-Technologie

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

lukas.fasel@adg-campus.de

Beschreibung

Genossenschaftsbanken haben sich in den letzten Jahren in der Betreuung vermögender Kunden deutlich entwickelt und verzeichnen Erfolge. Die Ertragspools werden aber bei weitem noch nicht ausgeschöpft.

Daher ist es so wichtig, den Blick auf den weiteren strategischen Ausbau des Geschäftsfeldes zu richten, um Potenzialhebung, Wachstum und Ertrag weiter zu realisieren.

Inhalte

- (unterschätzte) Strategische Bedeutung des Geschäftsfeldes
- Potenziale im Geschäftsfeld und Ableitungen für das bankindividuelle Marktgebiet
- Überlegungen zur Ausrichtung des Geschäftsmodells und der Geschäftsfeldstrategie
- Wettbewerbspositionierung und Alleinstellungsmerkmale
- Ausgründungserfolg bzw. bei welchem Reifegrad?

- Teil-Kundensegmente / Kundentypen / -erwartungen und differenzierte Marktbearbeitung
- Auswirkungen auf die Zielorganisation
- strategische Erfolgsfaktoren für den weiteren Ausbau
- weitere Optimierung der Schnittstelle zum Firmenkundenbereich
- Leistungsportfolio "make"y" / Überlegungen im Kontext der eigenen Positionierung
- Grundüberlegung zur Vermögensverwaltung
- Wertpapier- und Depotpricingstrategien
- Digitalisierung im Private Banking
- Business Case für die Weiterentwicklung
- agile / selbstgesteuerte Personalentwicklung"sonderen Umfeld von erfahrenen Beratern

Nutzen

- In unserem Seminar diskutieren wir, wie Sie das Geschäftsfeld in Ihrer Bank strategisch weiterentwickeln.
- Für die erfolgreiche Umsetzung erhalten Sie konkrete Ansätze, von Leistungsstandards bis hin zur Überwindung interner Hürden.
- Ergänzt werden die Ausführungen durch Impulse eines erfahrenen Praktikers, der exklusive Einblicke"ine Erfahrungen aus der strategischen Entwicklung des Wachstumsfeldes „Private Banking“ gewährt.

Dozenten

Alexander Morof, zeb.rolfes.schierenbeck.associates gmbh

Alexander Morof berät seit über 20 Jahren Banken und Asset Manager mit Schwerpunkt"r Vertriebsausrichtung- und management, insbesondere im Private Banking. Zudem ist er Autor zahlreicher Fachartikel und zweier Bücher

Christian Schulz, Volksbank Münsterland Nord eG

Christian Schulz ist als Bereichsleiter für das Wealth Management der Volksbank Münsterland Nord. Neben der Top-Kundenbetreuung der Bank zählt auch die Finanz- und Nachfolgeplanung gegen Honorar"inem Verantwortungsbereich.
