



14. Zertifizierte/r Leiter/-in Private Banking & Vermögensmanagement ADG

Buchungsnummer

ST24-00995

Diese Veranstaltung richtet sich an:

Führungskräfte im Private Banking

Als Führungskraft im Private Banking ist von hoher Relevanz, regelmäßig Impulse für die strategische Ausrichtung und Strukturierung des Segments zu erhalten, um die hohen Wachstums- und Ertragssteigerungschancen zu nutzen. Diskutieren Sie in unserer Veranstaltung, wie Sie Potenziale erschließen und ausschöpfen. Setzen Sie Ihr erworbenes Wissen sowie Ihre Erkenntnisse in der Praxis um und generieren Sie und Ihre Mitarbeiter höhere Erträge in der Betreuung Ihrer Kunden.

Veranstaltungsart

Qualifizierungs-/ Managementprogramm

Dauer (in Tagen)

6

Termin

14.10.2024 - 19.10.2024

Zu erreichender Abschluss

Zertifikat

Preis

4.540,00 €

Bronze	4.313,00 €
Silber	4.222,20 €
Gold	4.086,00 €
Platin	3.995,20 €

Aktions- und Gutscheincodes werden im weiteren Bestellprozess berücksichtigt.

Beschreibung

Für Führungskräfte im Private Banking ist es wichtig, die Positionierung im Markt, die organisatorischen Strukturen, die Beratungsabläufe, die Marktbearbeitung und auch die Mitarbeiterausrichtung permanent konsequent und effizient weiter zu entwickeln.

Unsere Zertifizierung richtet sich sowohl an erfahrene Führungskräfte, die einen Qualifizierungsnachweis erwerben möchten, als auch an Kollegen die für künftige Führungsaufgaben in Geschäft mit vermögenden qualifiziert werden sollen. Wir vermitteln zusätzliches Know-how und Erfahrungen aus der Praxis, um als LeiterIn der Vermögenskundenabteilung die Entwicklung weiter voranzutreiben.

Für die Zertifizierung fertigen Sie anhand einer konkreten Themenstellung aus Ihrer Praxis im Laufe der Woche eine Präsentation an. Diese stellen Sie am letzten Tag vor und diskutieren Sie mit der Prüfungskommission.

Inhalte

Voraussetzungen:

Voraussetzung für den Abschluss „Zertifizierte/r Leiter/-in Private Banking & Vermögensmanagement ADG“ ist die Teilnahme an einem unserer [Führungskompetenz-Formate](#) oder der Nachweis vergleichbarer Kenntnisse.

Chancen, Potenziale und Kundenanforderungen

- Worauf kommt es für eine Genossenschaftsbank bei einer Wachstumsstrategie bei vermögenden Menschen heute und künftig an?
- Welche Potenziale sind in Ihrem Marktgebiet und Ihrem Kundenbestand vorhanden?
- Wie lassen sich Alleinstellungsmerkmale aufbauen und im Vertrieb nutzen
- (Weiter-)Entwicklung einer tragfähigen Geschäftsfeldstrategie
- Planung und Steuerung des Geschäftsfeldes
- Zusammenarbeit mit dem Firmenkundenbereich

Vertriebsplanung und Steuerung

- Planung und Steuerung einer Wachstumsstrategie
- Der richtige Mix aus Ergebnis-, Aktivitäten- und Qualitätszielen
- Vertriebscontrolling auf Basis der entscheidenden Steuerungsfaktoren

Personal, Kompetenzentwicklung, Führung

- Von wertpapierorientierten Beratern zu finanziellen Lebensbegleitern
- Unterschiedliche Betreuertypen: Anforderungsprofile an den Betreuer

- Nachhaltige Kompetenzentwicklung der Mitarbeiter
- Das Führungcockpit und erfolgreiche Führungsinstrumente im qualifizierten Geschäft

Produkte und Leistungen

- Anforderungen an ein leistungsfähiges Produkt- und Dienstleistungsspektrum in allen relevanten Vertriebskanälen
- Von Kernleistungen über ergänzende Leistungen bis hin zu peripheren Leistungen
- Make-or-buy-Entscheidungen

Praxisbericht eines Leiters Private Banking

- Erfahrungen beim Aufbau/Ausbau des Bereiches in einer Genossenschaftsbank
- Private Banking 2.0 als next step
- Erfahrungen bei der Umsetzung
- Zentrale Erfolgsfaktoren

Nutzen

Ihr Nutzen:

- Sie erhalten weiterführende Impulse zur Ausrichtung und Strukturierung des Bereiches.
- Sie diskutieren Ideen und Ansätze, um die Potenziale Ihres Marktgebietes bei vermögenden Kunden noch stärker zu erschließen.
- Sie erhalten praxisgeeignete Umsetzungsideen durch den Austausch mit Ihren Kollegen anhand von Best-Practice-Beispielen.

Der Nutzen für Ihr Unternehmen:

- Die Teilnehmer übersetzen die Seminarinhalte über konkrete Transferskizzen in bankindividuelle Umsetzungsmöglichkeiten.
- Die Teilnehmer erarbeiten für ein Handlungsfeld einen konkreten Lösungsansatz für die Praxis.

Dozenten

Alexander Morof, zeb rolfes schierenbeck GmbH

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

Ulrich Peine, Volksbank Rhein-Ruhr eG

Daniel Bügers, Innovent consult GmbH & Co. KG