



# Seminar

Online: Strukturierte Vermögensanlage für Unternehmensgelder

Preis  
Details

Anmelde-Nr.

**ST23-01584**

**Termin**

13.09.2023 - 14.09.2023

**1.670,00 €**

Gold 1.503,00 €

Diese Veranstaltung richtet sich an  
**Führungskräfte und  
Verantwortliche im**

Firmenkunden- und  
Gewerbekundengeschäft und  
SpezialistInnen aus dem  
Vermögensmanagement mit  
Betreuungsaufgaben im  
Firmenkundengeschäft  
Nicht jede/r Firmenkund:in ist  
kreditlastig! Eine ganzheitliche  
Finanzberatung im Rahmen  
einer stabilen  
Geschäftsbeziehung schließt  
immer auch das  
unternehmerische Vermögen  
ein. Als Verantwortliche/r im  
Firmenkundenvertrieb haben

Sie einen tiefen Einblick und ein  
großes Verständnis für die  
Bilanzen Ihrer Kund:innen - die  
perfekte Basis, um Impulse für  
die Anlage von  
Unternehmensgeldern  
aufzugreifen und ggf. zu  
übertragen!

Wir beraten Sie gerne.



Tugba Koca

Produktmanagerin

Tel.: [+49 2602 14-269](tel:+49260214269)

[tugba.koca@adg-campus.de](mailto:tugba.koca@adg-campus.de)

## Beschreibung

# Erkennen Sie den ganzheitlichen Anlagebedarf Ihrer Mittelstandskund:innen und beraten Sie kompetent und zielgerichtet!

Sie wollen Ihre Firmenkund:innen ganzheitlich beraten? Dann sollten Sie auch die Vermögensanlage für Unternehmen in Ihr Leistungsspektrum aufnehmen!

Neben dem Eigentümer kennen Sie das Unternehmen Ihres/r Kund:in sicherlich"sten. Durch die langjährige und vertrauliche Beziehung zum/r Firmenkund:in und die vorliegenden Jahresabschlüsse haben Sie einen guten Überblick über die Vermögenssituation des Unternehmens. Deshalb sollten Sie der/die erste Ansprechpartner:in für Ihre Firmenkund:innen sein, wenn" die Vermögensanlage geht.

Um dieses Ziel"reichen, sollten Sie einige Aspekte berücksichtigen: Wie sichern Sie die Liquidität des Unternehmens? Wie können Sie Ertragsspielräume für Ihr Institut und für Ihren Kunden ausschöpfen? Wie kann das Vermögen unter Berücksichtigung der betrieblichen Rahmenbedingungen optimiert bzw. gesichert werden?

Antworten auf diese Fragen erhalten Sie"serer Veranstaltung.

## Inhalte

- UnternehmenskundInnen"r Vermögensbetreuung
- Aktuelle Herausforderungen im Anlage- und Wertpapiergeschäft für Unternehmen
- Aktuelles zur Kundenzielgruppe „Deutscher Mittelstand“ – mehr als nur Finanzierungsbedarf!
- Strategischer Asset-Management-Prozess für das Unternehmenskundendepot
- Die Risk Policy: Formulieren der Ziele unter Berücksichtigung unternehmerischer Vorgaben und

## Risikorestriktionen

- Aufbau einer individuellen Anlagestrategie in Abhängigkeit von der geschäftspolitischen Ausrichtung
- Vorgehensweisen zur strukturierten Herleitung einer fundierten Marktmeinung beim Firmenkunden
- Festlegen von Kriterien zur Meinungsanalyse
- Der Anlageausschuss, Ansprechpartner und Verantwortliche beim Kunden
- Produktauswahlprozess für Unternehmenskunden
- Selektionskriterien zur passenden Produktwahl
- Strukturierter Aufbau des Liquiditäts-, Renten- und Aktienbereichs
- Berücksichtigung der Risikokennziffern im Unternehmensdepot: Duration, Volatilität, Credit-Spreads etc.
- Spezielle Ausgestaltungsformen von strukturierten Anlageprodukten
- Professionelle Portfoliosteuerung bei Unternehmen
- Von der Strategie und Taktik hin zu Portfolio-Versicherung
- Einsatz, Funktion und Wirkung von Sicherungsinstrumenten im Anwendungsvergleich
- Performance-Analyse"sicherten und ungesicherten Kundendepot
- Portfoliosteuerungseffekte und ihre Auswirkungen auf die Bilanz
- Bilanzielle Behandlung von Anlageprodukten
- Vorgaben durch das HGB und Auswirkungen auf die Bilanz
- Grundsatz der Vorsicht und der Einzelbewertung
- Wie wirken Imparitäts- und Realisationsprinzip?
- Niederstwertprinzipien"r Vermögensanlage

## Nutzen

- Sie erweitern Ihr fachliches Know-how im Bereich der Vermögensstrukturierung und positionieren sich"s kompetente/r Sparringspartner:in Ihrer Firmenkund:innen.
- Sie realisieren weitere Ertragspotenziale bei Ihren Firmenkund:innen.
- Sie haben auch die Möglichkeit, individuelle Fragen"e Diskussion mit unserem Referenten einzubringen.

## Dozenten

Predrag Popovic, Decker & Popovic Management Consulting

Predrag Popovic berät und trainiert Banken"n Geschäftsfeldern Private Banking, Asset Management, Firmenkundengeschäft sowie Vertriebsmanagement. Er ist Dozent für Banking & Finance"versen Hochschulen und einer der befragten ZEW-Analysten.

---