ADG

Seminar

Trends"r Vermögensanlage – Was ist relevant im Private Banking & Vermögensmanagement?

Preis
Details

Anmelde-Nr.

ST24-00954

Termin

25.04.2024 - 26.04.2024

1.700,00 €

Bronze **1.615,00 €**

Silber **1.581,00 €**

Gold **1.530,00 €**

Platin **1.496,00 €**

Diese Veranstaltung richtet sich an Vorstände, Führungskräfte, Vertriebsbeauftragte und Spezialisten aus dem Bereich Private Banking & Vermögenskundenbetreuung Das Geschäft rund um Anlage von liquiden Mitteln unterliegt der ständigen Veränderung und neue Mitbewerber drängen"eses ertragsreiche Geschäftsfeld. Durch die massiven Verwerfungen"r Zins- und Inflationsumgebung und

spätestens auch die enorme mediale Präsenz neuer Anlagevehikel ist die Geldanlage wieder"n Mittelpunkt gerückt.

Wir beraten Sie gerne.

Lukas Fasel

Produktmanager Private Banking, Projektmanagement, Arbeitsmethodik und Soft Skills
Tel.: +49 2602 14-278
lukas.fasel@adg-campus.de

Beschreibung
Das Geschäft rund um Anlage von liquiden Mitteln unterliegt der ständigen Veränderung und neue Mitbewerber drängen"eses ertragsreiche Geschäftsfeld. Durch die massiven Verwerfungen"r Zins- und Inflationsumgebung und spätestens auch die enorme mediale Präsenz neuer Anlagevehikel ist die Geldanlage wieder"n Mittelpunkt gerückt – und das im Schatten einer weltweiten Pandemie, die für Irritationen"n Finanzmärkten gesorgt und ihre Spuren hinterlassen hat. Ihre Kunden werden hierbei mit Informationen überhäuft und wünschen sich von Ihnen die professionelle Einordnung der vielschichtigen Entwicklungen und Anlagetrends. Was hat"so auf sich mit Kryptowährungen und Blockchain? Welche Rolle spielen Neo Broker? Kann Robo Advisory eine Alternative für

aktives Portfoliomanagement sein und für welche Anlagestrategien lassen sich mittels ETFs tatsächlich abbilden?

Inhalte

Private Banking der Zukunft

- Herausforderungen im Private Banking
- Strategische Ausrichtung im Private Banking
- Positionierung der Bank
- Regulatorische Grundlagen

Banken und Mitbewerber"r Zukunft

- Marktpotenziale im Segment Private Banking
- Positionierung des Privatbanken Sektors
- Was macht der öffentlich-rechtliche Sektor?
- Wachstumspotential von FinTechs

Anlageprodukte im Private Banking

- Modernes Portfoliomanagement"r Praxis
- Produktvielfalt und Diversifikation
- Prozess der Asset Allocation
- Portfolioabsicherung als Erfolgsfaktor

Nachfolge in Unternehmen und Vermögen

- Familien- und Erbrecht
- Ziele und Grundaspekte der Nachfolgeplanung und vorweggenommenen Erbfolge
- Stiftung"r Nachfolge

Customer-Relationship-Management (CRM) im Private Banking

- Kundensegmentierung
- Best Practice Strategien und Modelle zur Marktbearbeitung des Segments Private Banking
- Erfolgsfaktoren"r Marktbearbeitung
- Kundenbedürfnisse und -bedarfe
- Kundenbindung
- Kundenzufriedenheit messen und bewerten

Blick nach vorne

- Individuelle Standortbestimmung
- Identifizierung fehlender Instrumente
- Handlungsfelder"r fachlichen und vertrieblichen Qualifizierung

Nutzen

- Sie erhalten"ei kompakten Seminartagen das Wissen, welche Anlagetrends aktuell von Relevanz sind und wie Sie diese im Kundengespräch souverän einordnen
- Ausbau der fachlichen Kenntnisse zum Thema „Private Banking“ als Fundament für einen erfolgreichen Vertrieb beim Private Banking Kunden und Firmenkunden
- Erkennen weiterer Gesprächsansätze für den Bereich Private Banking und Firmenkunden und bedarfsgerechte Lösungsansätze
- Best Practise Strategien zum Customer-Relationship-Management im Private Banking
- Überzeugende Platzierung von Leistungen der Bank im Bereich Private Banking und Firmenkunden
- Nehmen Sie spannende Impulse für Ihr Tagesgeschäft mit und modernisieren Sie Ihr Wissen rund"e Vermögensanlage

Dozenten

Dipl.-Kfm. Predrag Popovic

Managing Partner bei DECKER & POPOVIC Management Consulting

Herr Popović befasst sich als Managing Partner mit den Aufgabengebieten Training und Consulting im Bereich Finanzwesen. Schwerpunkte seiner Tätigkeit sind die Bereiche Privatkundengeschäft, Private Wealth Management, Asset Management, Sales Management, Internationales Firmenkundengeschäft, und Nachhaltige Investments.

Herr Popovic gehört"n 200 Experten von Banken, Versicherungen und Finanzabteilungen ausgewählter Großunternehmen, die monatlich im Rahmen des ZEW-Finanzmarkttests nach ihrer Einschätzung und Prognose wichtiger internationaler Finanzmarktdaten befragt werden. Er ist Dozent"kreditierten Ausbildungsprogramm zum Certified Financial Planner (CFP) und lehrt zudem in Bachelor-, Master- und MBA-Studiengängen"versen Hochschulen und Business Schools.