Online: Strukturierte Vermögensanlage für Unternehmensgelder

Buchungsnummer
ST0222-230

Diese Veranstaltung richtet sich an:
Führungskräfte und SpezialistInnen im Firmenkunden- und Gewerbekundengeschäft und SpezialistInnen aus dem Vermögensmanagement mit Betreuungsaufgaben im Firmenkundengeschäft

Nicht jeder Firmenkunde ist kreditlastig! Eine ganzheitliche Finanzberatung im Rahmen einer stabilen Geschäftsbeziehung schließt immer auch das unternehmerische Vermögen

ein. Als Spezialist im Firmenkundenvertrieb haben Sie einen tiefen Einblick und ein großes Verständnis für die Bilanzen Ihrer Kunden - die perfekte Basis, um Impulse für die Anlage von Unternehmensgeldern aufzugreifen und ggf. zu übertragen!

Veranstaltungsart
Webinar
Dauer (in Tagen)
2
Termin
03.02.2022 - 04.02.2022

Preis
1.450,00 €

Aktions- und Gutscheincodes werden"iteren Bestellprozess berücksichtigt.
Beschreibung

Erkennen Sie den ganzheitlichen Anlagebedarf Ihrer Mittelstandskunden und beraten Sie kompetent und zielgerichtet!

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

Neben dem Eigentümer kennen Sie das Unternehmen Ihres Kunden sicherlich"sten. Durch die langjährige und vertrauliche Beziehung zum Firmenkunden und die vorliegenden Jahresabschlüsse haben Sie einen guten Überblick über die Vermögenssituation des Unternehmens. Deshalb sollten Sie der erste Ansprechpartner für Ihre Firmenkunden 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

- Unternehmenskunden"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 kompetenter SparringspartnerIn Ihrer Firmenkunden.
- Sie realisieren weitere Ertragspotenziale bei Ihren Firmenkunden.
- Sie können diese Veranstaltung bequem von zu Hause oder Ihrem Arbeitsplatz aus verfolgen.
- Sie haben auch die Möglichkeit, individuelle Fragen"e Diskussion mit unserem ReferentenInnen 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.