



12. Zertifizierte/r LeiterIn Private Banking - Vermögenskundenbetreuung, Modul + Prüfung

Buchungsnummer
ST0222-132

Diese Veranstaltung richtet sich an:
Führungskräfte

Als Führungskraft im Private Banking ist von hoher Relevanz, regelmäßig Impulse für die strategische Ausrichtung und Strukturierung des Segments "halten,"e hohen Wachstums- und

Ertragssteigerungschancen
n. Diskutieren Sie
Veranstaltung, wie Sie
Potenziale erschließen und
ausschöpfen. Setzen Sie Ihr
erworbenes Wissen sowie Ihre
Erkenntnisse in der Praxis um
generieren Sie und Ihre
MitarbeiterInnen höhere
Erträge in der Betreuung Ihrer
KundInnen.

Veranstaltungsart

Qualifizierungs-/ Managementprogramm

Dauer (in Tagen)

6

Termin

10.10.2022 - 15.10.2022

Zu erreichender Abschluss

Zertifikat

Preis

3.970,00 €

Aktions- und Gutscheincodes werden in den Bestellprozess berücksichtigt.

Beschreibung

Für Führungskräfte im Private Banking ist wichtig, die Positionierung im Markt, die organisatorischen Strukturen, die Beratungsabläufe, die Marktbearbeitung und auch die MitarbeiterInnenausrichtung permanent konsequent und effizient weiterzuentwickeln.

Unser Qualifizierungsprogramm richtet sich sowohl an erfahrene Führungskräfte, die einen Qualifizierungsnachweis erwerben möchten, als auch an KollegInnen die für künftige Führungsaufgaben in Geschäft mit vermögenden qualifiziert werden sollen. Wir vermitteln zusätzliches Know-how und Erfahrungen aus der Praxis, sodass LeiterIn der VermögenskundInnenabteilung 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 Erwerb des Titels „Zertifizierte/r LeiterIn Private Banking ADG“ sind die Teilnahme an der „Leitungskompetenz: Führung von Teams und Unternehmenseinheiten“ 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
- Weiterentwicklung der Betreuungsstandards 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 BeraterInnen"nanziellen LebensbegleiterInnen
- Unterschiedliche Betreuertypen: Anforderungsprofile"n BetreuerInnen
- Nachhaltige Kompetenzentwicklung der MitarbeiterInnen
- Das Führungscockpit und erfolgreiche Führungsinstrumente"alifizierten Geschäft

Produkte und Leistungen

- Anforderungen"n leistungsfähiges Produkt- und Dienstleistungsspektrum"len relevanten Vertriebskanälen
- Von Kernleistungen über ergänzende Leistungen bis hin"ripheren Leistungen
- Make-or-buy-Entscheidungen

Praxisbericht eines Leiters Private Banking

- Erfahrungen beim Aufbau/Ausbau des Bereiches"ner 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,"e Potenziale Ihres Marktgebietes bei vermögenden KundInnen noch stärker"schließen.
- Sie erhalten praxisgeeignete Umsetzungsideen durch den Austausch mit Ihren KollegInnen Best-Practice-Beispielen.

Der Nutzen für Ihr Unternehmen:

- Die TeilnehmerInnen übersetzen die Seminarinhalte über konkrete Transferskizzen"nindividuelle Umsetzungsmöglichkeiten.
- Die TeilnehmerInnen 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"r Vertriebsausrichtung- und management, insbesondere im PrivateBanking. Zudem ist er Autor zahlreicher Fachartikel und zweier Bücher.