



Strategische Entwicklung des Wachstumsfeldes Private Banking / Vermögensbetreuung

Buchungsnummer
ST22-00225

Diese Veranstaltung richtet sich an:
VorständInnen und Führungskräfte

Sie sind verantwortlich für die strategische Entwicklung des Wachstumsfeldes Private Banking / Vermögensbetreuung? Diese Veranstaltung versetzt Sie z. B. in die Lage die Potenziale des

Geschäftsfelds"urteilen sowie die strategischen Erfolgsfaktoren für einen Ausbau"nnen und erfolgreich in Ihrem Hause anzuwenden.

Veranstaltungsart

Workshop

Dauer (in Tagen)

3

Termin

19.10.2022 - 21.10.2022

Zu erreichender Abschluss

Teilnahmebescheinigung

Preis

1.925,00 €

Aktions- und Gutscheincodes werden"iteren Bestellprozess berücksichtigt.

Beschreibung

Genossenschaftsbanken haben sich"n letzten Jahren"r Betreuung vermögenger KundInnen deutlich entwickelt und verzeichnen Erfolge. Die Ertragspools werden aber bei weitem noch nicht ausgeschöpft.

Daher ist"so wichtiger, den Blick auf den weiteren strategischen Ausbau des Geschäftsfeldes"chten, um Potenzialhebung, Wachstum und Ertrag weiter"rcieren.

Inhalte

- (unterschätzte) Strategische Bedeutung des Geschäftsfeldes
- Potenziale im Geschäftsfeld und Ableitungen für das bankindividuelle Marktgebiet
- Überlegungen zur Ausrichtung des Geschäftsmodells und der Geschäftsfeldstrategie
- Wettbewerbspositionierung und Alleinstellungsmerkmale
- Ausgründung"er nein bzw. bei welchem Reifegrad?
- Teil-Kundensegmente / Kundentypen / -erwartungen und differenzierte Marktbearbeitung
- Auswirkungen auf die Zielorganisation
- strategische Erfolgsfaktoren für den weiteren Ausbau

- weitere Optimierung der Schnittstelle zum Firmenkundenbereich
- Leistungsportfolio "make"y" / Überlegungen im Kontext der eigenen Positionierung
- Grundüberlegung zur Vermögensverwaltung
- Wertpapier- und Depotpricingstrategien
- Digitalisierung im Private Banking
- Business Case für die Weiterentwicklung
- Agile / selbstgesteuerte Personalentwicklung"sonderen Umfeld von erfahrenen BeraterInnen

Nutzen

- In unserem Seminar diskutieren wir, wie Sie das Geschäftsfeld in Ihrer Bank strategisch weiterentwickeln.
- Für die erfolgreiche Umsetzung erhalten Sie konkrete Ansätze, von Leistungsstandards bis hin zur Überwindung interner Hürden.
- Ergänzt werden die Ausführungen durch Impulse eines erfahrenen Praktikers, der exklusive Einblicke"ine Erfahrungen aus der strategischen Entwicklung des Wachstumsfeldes „Private Banking“ gewährt.

Dozenten

Alexander Morof, zeb.rolfes.schierenbeck.associates gmbh

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

Christian Schulz, Volksbank Münsterland Nord eG

Christian Schulz ist als Bereichsleiter für das Wealth Management der Volksbank Münsterland Nord. Neben der Top-Kundenbetreuung der Bank zählt auch die Finanz- und Nachfolgeplanung gegen Honorar"inem Verantwortungsbereich.