



## Erfahrungsaustausch LeiterIn Private Banking & Vermögenskundenbetreuung

Buchungsnummer  
**ST0122-217**

Diese Veranstaltung richtet sich an:  
**Führungskräfte aus dem Bereich Private Banking & Vermögenskundenbetreuung**

Welche aktuellen Themen bewegen das Geschäft mit vermögenden KundInnen und welche strategischen Impulse braucht ein modernes Private Banking-Geschäft?

Nutzen Sie unseren

# Erfahrungsaustausch für LeiterInnen im Private Banking- bzw.

# Vermögenskundensegment als exklusives Format, um Ihr Wissen aufzufrischen und Ihre KollegInnen aus anderen Häuser"effen.

Dauer (in Tagen)

**2**

Termin

**17.10.2022 - 18.10.2022**

Zu erreichender Abschluss

**Teilnahmebescheinigung**

Preis

**1.440,00 €**

Aktions- und Gutscheincodes werden"iteren Bestellprozess berücksichtigt.

## **Beschreibung**

Als Führungskraft im Bankgeschäft mit vermögenden KundInnen hat"ür Sie höchste Relevanz, die aktuellen Impulse zur strategischen Ausrichtung Ihres Tagesgeschäfts"halten und damit die Wachstums- und Ertragspotenziale Ihres Geschäftsfelds optimal auszuschöpfen.

Unser Erfahrungsaustausch für LeiterInnen aus dem Private Banking- und Vermögenskundensegment bietet Ihnen die ideale Plattform,"tuelle Fragestellungen des Private Banking tiefgreifend"skutieren und gemeinsam mit unseren Dozierenden präzise Lösung- und Optimierungsansätze"arbeiten. Daher ist dieses Seminar als Workshop konzipiert, mit relevanten Impulsen versehen und wird maßgeblich durch Ihre Themen mitgestaltet.

Nutzen Sie dieses Seminar außerdem zum Auf- und Ausbau Ihres Netzwerks: Treffen Sie Ihre KollegInnen aus anderen Häusern, tauschen Sie sich aus und genießen Sie gemeinsam während des für Sie geplanten „Specials“ am Abend die Atmosphäre auf unserem Campus.

## **Inhalte**

Der Inhalt der Veranstaltung hängt im Wesentlichen von den konkreten Themenwünschen und dem Bedarf der TeilnehmerInnen ab.

Gerne geben wir somit Ihnen die Gelegenheit, im Vorfeld der Veranstaltung eigene Themenwünsche einzureichen. Auf Basis der erhaltenen Rückmeldungen werden wir die Seminarinhalte mit unseren Dozierenden abstimmen und für Sie feinjustieren. Bitte senden Sie hierzu einfach eine Mail an: [bastian.herold@adg-campus.de](mailto:bastian.herold@adg-campus.de)

Mögliche Themenschwerpunkte:

- Immobilienmanagement bei vermögenden PrivatkundInnen – welches Know-how und welche Kennzahlen sind relevant, "n KundInnen auch mit Blick auf sein Immobilienportfolio aktiv"gleiten?
- Nachfolgende Generationen aktivieren – wie gelingt es, nachfolgende Generationen innerhalb der Familie "ktivieren und diese als potentielle Private Banking-KundInnen" winnen?

## **Nutzen**

- Sie erarbeiten und vertiefen "ner homogenen Teilnehmergruppe die aktuell relevanten Themen des Private Banking-Geschäfts.
- Sie profitieren von einem intensiven Erfahrungsaustausch und erweitern Ihr Netzwerk zu Führungskräften anderer Häuser.
- Sie erhalten spannende Best Practise-Impulse direkt aus dem Tagesgeschäft eines erfolgreichen Private Wealth Managements

## **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 Private Banking. Zudem ist er Autor zahlreicher Fachartikel und zweier Bücher.

Christian Schulz, Werte-Bank-Münsterland

Christian Schulz bringt aus seiner Funktion als Bereichsleiter Private Wealth Management das ideale Profil mit, "annende Praxisberichte und zentrale Erfolgsfaktoren mit "n Workshop"ingen.

