



ADG Webinar: Strategische Entwicklung der Wachstumsfelder Generationenberatung & Nachlassservice

Buchungsnummer
ST23-00419

Diese Veranstaltung richtet sich an:

**Führungskräfte im Vertrieb, Führungskräfte Private Banking / IndividualkundInnen, Führungskräfte
FirmenkundInnen**

Legen Sie die Basis für neue
Geschäftsfelder im Vertrieb:
Was verbirgt sich hinter den
Beratungsdienstleistungen
Generationenberatung / Estate
Planning /
Testamentsvollstreckung /

Nachlassservice und
Stiftungsgeschäft? Wie
implementieren Sie diese
Dienstleistungen erfolgreich in
Ihrem Institut? Erfahren Sie
darüber hinaus, welche
Ertragspotenziale Ihr Haus mit
diesen Dienstleistungen
erschließen kann.

Veranstaltungsart

Seminar

Dauer (in Tagen)

2

Termin

18.01.2023 - 19.01.2023

Zu erreichender Abschluss

Teilnahmebescheinigung

Preis

1.670,00 €

Aktions- und Gutscheincodes werden in Ihren Bestellprozess berücksichtigt.

Beschreibung

Banken wurden in letzten Jahren mit großen Veränderungen konfrontiert. Überalterung der KundInnenbestände, massive Verwerfungen im Zinsumfeld, Digitalisierung, neue Wettbewerber und veränderte Verhaltensweisen –

das sind nur einige Schlagwörter. Und: Die Transformation wird sich fortsetzen. Doch wie lassen sich diese Zeiten neue Ertragsquellen erschließen? Welche Produkte und Dienstleistungen sind hierfür geeignet?

Je höher das Standardisierungspotenzial, desto größer ist das Digitalisierungspotenzial. Standardisierung und Digitalisierung machen Leistungen und Preise jedoch vergleichbar. Die Folgen: Die Einzigartigkeit (USP) bleibt auf der Strecke und die Margen werden geringer. Der höchste Beratungs- und Aufklärungsbedarf im möglichen Privat- und Firmenkundengeschäft besteht in Bereichen Vorsorge- und Vermögensnachfolgekonzepte. Beide Bereiche sind individuell und komplex.

Mit den Beratungsdienstleistungen Generationenberatung / Estate Planning / Testamentsvollstreckung / Nachlassservice und Stiftungsgeschäft kann nahezu das gesamte Spektrum der Vorsorge und Vermögensnachfolge abgedeckt werden. Damit aus dem vorhandenen Kundenbedarf auch eine neue Ertragsquelle wird, ist es erforderlich, diese Dienstleistungen anzubieten, richtig zu schreiben, effizient zu bringen und ein erträgliches Honorar- und Vergütungssystem zu entwickeln.

Inhalte

Zielsetzung der Genossenschaftsbank in Beratungsthemen

- Generationenberatung
- Estate Planning
- Testamentsvollstreckung
- Nachlassservice
- Stiftungsgeschäft

Was ist erlaubt?

- Möglichkeiten und Grenzen des Rechtsdienstleistungsgesetzes (RDG)

Beratungsinhalte und Beratungsergebnisse (Best Praxis)

- Generationenberatung
- Estate Planning
- Testamentsvollstreckung
- Nachlassservice
- Stiftungsgeschäft

Ertragspotenziale

- Honorargestaltung – Honorarerträge
- Umsetzungserlöse

Einbindung in Vertriebs- und Beratungsprozess – Nahtstellen in vorhandenen Beratungsthemen

- Privatkundengeschäft
- Firmenkundengeschäft

Erforderliche Kooperationen

Erforderliche Mitarbeiterqualifikation

Entscheidungsfindung

Organisatorische Einbindung

Vermarktungsstrategie

Nutzen

- Sie lernen, was sich hinter den Beratungsdienstleistungen Generationenberatung / Estate Planning / Testamentsvollstreckung / Nachlassservice und Stiftungsgeschäft verbirgt.
- Sie lernen, was erforderlich ist, "ese Dienstleistungen"ner Genossenschaftsbank erfolgreich"plementieren.
- Sie können einschätzen, welche Ertragspotenziale sich mit den Dienstleistungen erschließen lassen.

Dozenten

Erfahrene ReferentInnen und BeraterInnen der GeNe GmbH, Privates Fachinstitut für Vermögens- und Unternehmensnachfolge