ADG

Qualifizierungs-/ Managementprogramm

13. Zertifizierte/r Leiter/-in Private Banking & Vermögensmanagement ADG

Preis
Details

Anmelde-Nr.

ST23-00446

Termin

09.10.2023 - 14.10.2023

4.130,00 €

Bronze **3.717,00 €**

Silber **3.717,00 €**

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"tze n. Diskutieren Sie"serer Veranstaltung, wie Sie Potenziale erschließen und ausschöpfen. Setzen Sie Ihr

erworbenes Wissen sowie Ihre Erkenntnisse"r Praxis"d generieren Sie und Ihre Mitarbeiter höhere Erträge"r Betreuung Ihrer Kunden.

Wir beraten Sie gerne.

Lukas Fasel

Produktmanager Private Banking, Projektmanagement, Arbeitsmethodik und Soft Skills
Tel.: +49 2602 14-278
lukas.fasel@adg-campus.de

Beschreibung
Für Führungskräfte im Private Banking ist"chtig, die Positionierung im Markt, die organisatorischen Strukturen, die Beratungsabläufe, die Marktbearbeitung und auch die Mitarbeiterausrichtung permanent konsequent und effizient weiter"twickeln.

Unser Qualifizierungsprogramm richtet sich sowohl"fahrene Führungskräfte, die einen Qualifizierungsnachweis erwerben möchten, als auch an Kollegen die für künftige Führungsaufgaben in Geschäft mit vermögenden

qualifiziert werden sollen. Wir vermitteln zusätzliches Know-how und Erfahrungen aus der Praxis,"s Leiter der Vermögenskundenabteilung 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"tzten Tag vor und diskutieren Sie mit der Prüfungskommission.

Voraussetzung für den abschließenden Erwerb des Abschlusses „Zertifizierte/r Leiter/-in Private Banking und Vermögensmanagement ADG“ ist die erfolgreiche Teilnahme"r „Leiterkompetenz: Führung von Teams und Unternehmenseinheiten“ oder eine vergleichbare Qualifizierung.

Inhalte

Voraussetzungen:

Voraussetzung für den Erwerb des Abschlusses „Zertifizierte/r Leiter/-in Private Banking ADG“ sind die Teilnahme"r „Leitungskompetenz: Führung von Teams und Unternehmenseinheiten“ oder der Nachweis vergleichbarer Kenntnisse.

Chancen, Potenziale und Kundenanforderungen

- Worauf kommt"ür 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 Berater"nanziellen Lebensbegleiter
- Unterschiedliche Betreuertypen: Anforderungsprofile"n Betreuer
- Nachhaltige Kompetenzentwicklung der Mitarbeiter
- 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 Kunden noch stärker"schließen.

- Sie erhalten praxisgeeignete Umsetzungsideen durch den Austausch mit Ihren Kollegen Best-Practice-Beispielen.

Der Nutzen für Ihr Unternehmen:

- Die Teilnehmer übersetzen die Seminarinhalte über konkrete Transferskizzen"nkindividuelle Umsetzungsmöglichkeiten.

- Die Teilnehmer 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.