



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

Buchungsnummer
ST23-00446

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
Mitarbeiter höhere Erträge
Betreuung Ihrer Kunden.

Veranstaltungsart

Qualifizierungs-/ Managementprogramm

Dauer (in Tagen)

6

Termin

09.10.2023 - 14.10.2023

Zu erreichender Abschluss

Zertifikat

Preis

4.130,00 €

Bronze 3.717,00 €

Silber 3.717,00 €

Gold 3.717,00 €

Aktions- und Gutscheincodes werden im Bestellprozess berücksichtigt.

Beschreibung

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

Unser Qualifizierungsprogramm richtet sich sowohl an erfahrene 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, als 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 am letzten 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 an der „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 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 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"riperen 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"nindividuelle 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.