



## Strukturierte Vermögensanlage für Unternehmensgelder

Buchungsnummer

**ST23-00137**

Diese Veranstaltung richtet sich an:

**Führungskräfte und Verantwortliche im Firmenkunden- und Gewerbekundengeschäft und SpezialistInnen aus dem Vermögensmanagement mit Betreuungsaufgaben im Firmenkundengeschäft**

Nicht jede/r FirmenkundIn ist kreditlastig! Eine ganzheitliche Finanzberatung im Rahmen einer stabilen Geschäftsbeziehung schließt immer auch das unternehmerische Vermögen ein. Als Verantwortliche/r im Firmenkundenvertrieb haben Sie einen tiefen Einblick und ein großes Verständnis für die Bilanzen Ihrer KundInnen - die perfekte Basis, um Impulse für die Anlage von Unternehmensgeldern aufzugreifen und ggf. zu übertragen!

Veranstaltungsart

**Seminar**

Dauer (in Tagen)

**2**

Termin

**02.02.2023 - 03.02.2023**

## Preis für Mitglieder des Fördervereins

KundInnen, die Mitglied im [Förderverein](#) sind, erhalten den Mitgliederpreis.

**1.503,00 €**

Mitgliederpreis [Info](#)

Preis

**1.670,00 €**

Bitte beachten Sie – Ihr individueller Preis wird Ihnen erst nach erfolgreichem Login angezeigt

## **Beschreibung**

# Erkennen Sie den ganzheitlichen Anlagebedarf Ihrer MittelstandskundInnen und beraten Sie kompetent und zielgerichtet!

Sie wollen Ihre FirmenkundInnen ganzheitlich beraten? Dann sollten Sie auch die Vermögensanlage für Unternehmen in Ihr Leistungsspektrum aufnehmen!

Neben dem Eigentümer kennen Sie das Unternehmen Ihres Kunden sicherlich am besten. Durch die langjährige und vertrauliche Beziehung zum Firmenkunden und die vorliegenden Jahresabschlüsse haben Sie einen guten Überblick über die Vermögenssituation des Unternehmens. Deshalb sollten Sie der/die erste AnsprechpartnerIn für Ihre Firmenkunden sein, wenn es um die Vermögensanlage geht.

Um dieses Ziel zu erreichen, sollten Sie einige Aspekte berücksichtigen: Wie sichern Sie die Liquidität des Unternehmens? Wie können Sie Ertragsspielräume für Ihr Institut und für Ihren Kunden ausschöpfen? Wie kann das Vermögen unter Berücksichtigung der betrieblichen Rahmenbedingungen optimiert bzw. gesichert werden?

Antworten auf diese Fragen erhalten Sie in unserer Veranstaltung.

## **Inhalte**

- UnternehmenskundInnen in der Vermögensbetreuung
- Aktuelle Herausforderungen im Anlage- und Wertpapiergeschäft für Unternehmen
- Aktuelles zur Kundenzielgruppe „Deutscher Mittelstand“ – mehr als nur Finanzierungsbedarf!
- Strategischer Asset-Management-Prozess für das Unternehmenskundendepot
- Die Risk Policy: Formulieren der Ziele unter Berücksichtigung unternehmerischer Vorgaben und Risikorestriktionen
- Aufbau einer individuellen Anlagestrategie in Abhängigkeit von der geschäftspolitischen Ausrichtung
- Vorgehensweisen zur strukturierten Herleitung einer fundierten Marktmeinung beim Firmenkunden
- Festlegen von Kriterien zur Meinungsanalyse
- Der Anlageausschuss, Ansprechpartner und Verantwortliche beim Kunden
- Produktauswahlprozess für Unternehmenskunden
- Selektionskriterien zur passenden Produktwahl
- Strukturierter Aufbau des Liquiditäts-, Renten- und Aktienbereichs

- Berücksichtigung der Risikokennziffern im Unternehmensdepot: Duration, Volatilität, Credit-Spreads etc.
- Spezielle Ausgestaltungsformen von strukturierten Anlageprodukten
- Professionelle Portfoliosteuerung bei Unternehmen
- Von der Strategie und Taktik hin zu Portfolio-Versicherung
- Einsatz, Funktion und Wirkung von Sicherungsinstrumenten im Anwendungsvergleich
- Performance-Analyse im gesicherten und ungesicherten Kundendepot
- Portfoliosteuerungseffekte und ihre Auswirkungen auf die Bilanz
- Bilanzielle Behandlung von Anlageprodukten
- Vorgaben durch das HGB und Auswirkungen auf die Bilanz
- Grundsatz der Vorsicht und der Einzelbewertung
- Wie wirken Imparitäts- und Realisationsprinzip?
- Niederstwertprinzipien in der Vermögensanlage

## **Nutzen**

- Sie erweitern Ihr fachliches Know-how im Bereich der Vermögensstrukturierung und positionieren sich so als kompetenter SparringspartnerIn Ihrer FirmenkundInnen.
- Sie realisieren weitere Ertragspotenziale bei Ihren FirmenkundInnen.
- Sie haben auch die Möglichkeit, individuelle Fragen in die Diskussion mit unserem ReferentenInnen einzubringen.

## **Dozenten**

Predrag Popovic, Decker & Popovic Management Consulting

Predrag Popovic berät und trainiert Banken in den Geschäftsfeldern Private Banking, Asset Management, Firmenkundengeschäft sowie Vertriebsmanagement. Er ist Dozent für Banking & Finance an diversen Hochschulen und einer der befragten ZEW-Analysten.