

Private Banking im Fokus

PBA-26001

Zielgruppe

Für Führungskräfte und Vertriebsverantwortliche im Private Banking / Vermögensmanagement

Ihr Nutzen

- ✓ Sie bauen Ihre fachlichen Kenntnisse im Private Banking für erfolgreichen Vertrieb aus.
- ✓ Sie erkennen neue Gesprächsansätze und entwickeln bedarfsgerechte Lösungen im Private Banking.
- ✓ Sie platzieren überzeugend Bankleistungen im Bereich Private Banking und Firmenkunden.

Das Seminar fokussiert eine Themendarstellung aus der Sichtweise des Vertriebsbeauftragten, der für die Ausgestaltung von Vertriebsvorgaben zuständig ist

Inhalt

- ✓ Private Banking der Zukunft
 - ✓ Herausforderungen, strategische Ausrichtung, Regulatorik und Positionierung im Private Banking
- ✓ Banken und Mitbewerber in der Zukunft
- ✓ Anlageprodukte im Private Banking
 - ✓ Modernes Portfoliomanagement in der Praxis
 - ✓ Portfolioabsicherung als Erfolgsfaktor
- ✓ Nachfolge und Erbrecht in Unternehmen und Vermögen und Stiftungen
- ✓ Customer-Relationship-Management (CRM) im Private Banking
 - ✓ Kundenbedürfnisse und -bedarfe
 - ✓ Kundenbindung und Kundenzufriedenheit messen und bewerten
- ✓ Blick nach vorne
 - ✓ Identifizierung fehlender Instrumente
 - ✓ Handlungsfelder in der fachlichen und vertrieblichen Qualifizierung



Termin

09.07.2026 -
10.07.2026



Ort

Beilngries



Preis

935,00 €



Dozent(en)

Predrag Popovic



Ansprechpartner

Elke Kerschenlohr

08461/650-1363

elke.kerschenlohr@abg-bayern.de

Nina Zacherl

08461/650-1333

nina.zacherl@abg-bayern.de

[Buchten](#)