

# Vertriebschancen und notwendige Veränderungen im Private Banking

PBVV-24-dod

## Zielgruppe

Vorstände, Leiter Private Banking und Vermögensverwaltung, Leiter Privatkundenbank, Vertriebsleiter

## Ihr Nutzen

- ✓ Den Wandel vom Anlagespezialisten / Produktverkäufer zum Dienstleister vorbereiten, um bisherige Erträge abzusichern und alternative Ertragsquellen zu generieren.
- ✓ Erkennen von Vertriebschancen aus möglichen Dienstleistungsangeboten (Family Office)
- ✓ Diskussion und Praxiserfahrungsaustausch

## Inhalt

- ✓ Private Banking - eine Branche verändert sich
- ✓ Standortbestimmung der bisherigen Aktivitäten im Vergleich
- ✓ Dienstleistungsalternativen für ihre PB- Privatkunden mit Fokus auf die „künftige“ Zielgruppe der Unternehmer
- ✓ Praxiserprobte Umsetzungshilfen

 **Termin**

 **Ort**

 **Preis**  
400,00 €



## Ansprechpartner

Elke Kerschenlohr  
08461/650-1363  
elke.kerschenlohr@abg-bayern.de  
Nina Zacherl  
08461/650-1333  
nina.zacherl@abg-bayern.de

**Buchen**