

Zielgruppe

Zukünftige Private Banking Betreuer, Private Banking Berater, Individualkundenbetreuer oder Vermögensplaner, die ihre Beratungskompetenz gezielt erweitern und sich weiter im Private Banking spezialisieren möchten

Ihr Nutzen

- ✓ Sie lernen die Stellschrauben kennen, wie Sie sich als strategischer Partner für die komplexe Vermögensbetreuung unternehmerischer Kunden positionieren.
- ✓ Sie erhalten ein fachliches und vertriebliches Update, um Ihre Beratungsgespräche weiter zu professionalisieren und neue Ertragspotenziale zu identifizieren und zu erschließen.
- ✓ Sie erreichen bei der Kundenakquise und dem Relationship-Management das "next level".
- ✓ Sie pflegen und erweitern Ihr Netzwerk und tauschen sich zu aktuellen Herausforderungen des Tagesgeschäftes und Best Practices aus.
- ✓ Sie erlangen die fachliche und verkäuferische Sicherheit in den Themen der unterschiedlichen Module. Somit werden Sie befähigt, diese Themen in Beratungsgesprächen im Zuge der Private Banking Betreuung anzuwenden und holistische Lösungskonzepte zur Schließung der vorhandenen Bedarfe für das gehobene Private Banking Betreuungsklientel zu erstellen.

Inhalt

- ✓ Beratungsmanufaktur Unternehmer Banking
 - ✓ Erkennen und Verstehen unternehmerischer Kernthemen
 - ✓ Welche Unternehmer-Typologien gibt es und wie können diese erkannt werden?
 - ✓ Bedeutung des Umfelds und der Familie:
- ✓ Businessknigge 2.0
- ✓ Behavioral Finance
 - ✓ Kanalisierung von Informationsflut
 - ✓ Nicht alle Menschen sind gleich
- ✓ Immobilienmanagement
 - ✓ Grundlegende Entwicklungen am Immobilienmarkt
 - ✓ Risikofaktoren im Immobilienportfolio
 - ✓ Optimierung und Bewertung des Immobilienbestandes

Hinweis

- ✓ Die Inhalte sind Gegenstand des Kompetenznachweises "Zertifizierter VR-Private Banking Betreuer" (KPBB).
- ✓ Dieses Modul kann nur mit dem Paket "Zertifizierter VR-Private Banking Betreuer" (PEPB) gebucht werden.
- ✓ Die Veranstaltung findet in Kooperation mit der GenoAkademie GmbH & Co. KG statt.

Voraussetzungen

Fach- und Praxiswissen des VR-Private Banking Beraters erforderlich. Berufserfahrung als Private Banking Berater oder Individualkundenbetreuer ist Voraussetzung für die Teilnahme. Die Inhalte des Entwicklungsweges bauen auf diese praktischen, fachlichen sowie beruflichen Erfahrungen auf.

 **Termin**

 **Ort**



Ansprechpartner

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

Buchen