

Zielgruppe

- ✓ Privatkundenberater
- ✓ Angehende Private-Banking Berater
- ✓ Vermögensplaner
- ✓ Wertpapierspezialisten

Ihr Nutzen

- ✓ Ziele leichter erreichen
- ✓ Mehr Erfolg durch professionelles Auftreten
- ✓ Sicherheit gewinnen

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 Beratung anzuwenden und holistische Lösungskonzepte zur Schließung der vorhandenen Bedarfe zu erstellen.

Inhalt

Selbstpräsentation / Neukundenakquise

- ✓ Selbstpräsentation - Warum bin ich der richtige Partner für eine langfristige Kundenbeziehung?
- ✓ Wer ist mein Gegenüber?
- ✓ Personalisierte Kundenansprache
- ✓ Kundenakquise- und dann? Wie überzeuge ich potenzielle Neukunden?
- ✓ Tipps für eine zielorientierte Gesprächsstruktur
- ✓ Gestaltung eines langfristigen Beziehungsmanagements - Kunden zu Partnern machen

✓ Best Practice-Beispiele

✓ Praktische Übungen zur Gesprächsführung

Businessknigge

- ✓ Erster Eindruck: Wer besser wirkt, ist erfolgreicher
 - ✓ Dauer, Signale, Wirkung und eigene Einflussnahme
- ✓ Der kompetente Auftritt: Erscheinungsbild und Ausstrahlung
 - ✓ Farben, Dresscodes und ihre Bedeutung
- ✓ Begrüßung, Titel und Anreden: Können statt Kennen
 - ✓ Lächeln statt Händedruck, Anrede, Gruß, (Selbst-) Vorstellung, Visitenkarten-Knigge
- ✓ Umgangsformen heute
 - ✓ als Gastgeber im Unternehmen, Umgang mit Smartphone und Social Media
- ✓ Small Talk: das kleine Gespräch mit großer Wirkung
 - ✓ smart einsteigen, Exitstrategien, Themenwahl
- ✓ Geschäftsessen souverän gestalten
 - ✓ Top-Tipps für das nächste Geschäftsessen beim moderierten Business-Lunch

Generationenberatung

- ✓ Güterstandsrecht
- ✓ Ehegattenerbrecht
- ✓ Erbschaftssteuerliche Betrachtungen
- ✓ Behandlung von Auslandsvermögen
- ✓ Nachfolgeplanung im „Private Banking“
- ✓ Praxisfälle

Risiko- Vorsorgemanagement

- ✓ Gesetzliche Altersvorsorge
- ✓ 3-Schichten-Modell / SV-Systeme
- ✓ Digitale Rentenübersicht
- ✓ Ganzheitliches Management der Basisvorsorge
- ✓ Ganzheitliches Management der Lebensrisiken
- ✓ Steuerliche Aspekte im Vorsorgemanagement
- ✓ Beamtenversorgung
- ✓ Praxisfälle

Hinweis

- ✓ Bildungszeit IDD (§ 34d Abs. 9 GewO): 7 Stunden
- ✓ Die Inhalte sind Gegenstand des Kompetenznachweises "Zertifizierter VR-Private Banking Berater" (KPB).

- ✓ Dieses Modul kann nur mit dem Paket "Zertifizierter VR-Private Banking Berater" (PVPB) gebucht werden.
- ✓ Die Veranstaltung findet in Kooperation mit der GenoAkademie GmbH & Co. KG statt.

**Termin**

09.09.2025 -
12.09.2025

**Ort**

Hannover

**Preis**

1.590,00 €

**Ansprechpartner**

Elke Kerschenlohr

08461/650-1363

elke.kerschenlohr@abg-bayern.de

Nina Zacherl

08461/650-1333

nina.zacherl@abg-bayern.de

Buchen

ABG