

## Zielgruppe

Erfahrene Assistenzen, die sich auf das Thema Private Banking spezialisieren und fachliche Inhalte zur klassischen Assistenzstätigkeit ergänzen wollen.

## Ihr Nutzen

- ✓ Sie lernen grundlegende Begriffe und Zusammenhänge im Private Banking kennen und bekommen Einblick in den Beratungsprozess.
- ✓ Sie bekommen einen Überblick über die Themenfelder einer ganzheitlichen (holistischen) Private Banking Beratung.
- ✓ Sie frischen Ihr Wissen zu Gesellschaftsformen auf.
- ✓ Sie unterscheiden Anlageberatung von Vermögensverwaltungen und bekommen einen Überblick zu den relevanten rechtlichen Rahmenbedingungen.
- ✓ Sie lernen die in der Vor- und Nachbereitung relevanten Unterlagen kennen.
- ✓ Sie beherrschen die Kunst des professionellen Telefonierens und können sowohl eingehende als auch ausgehende Anrufe sicher, effizient und kundenorientiert führen.
- ✓ Sie erkennen und deuten Signale in der Kommunikation mit Ihren Private Banking Kunden, wodurch Sie das Vertrauen und die Zufriedenheit Ihrer anspruchsvollen Klientel nachhaltig stärken.
- ✓ Sie treten im Umgang mit gehobener Klientel souverän und stilvoll auf, repräsentieren Ihr Unternehmen professionell und hinterlassen in jeder Situation einen bleibenden positiven Eindruck.
- ✓ Sie gestalten Kundenerlebnisse, die durch repräsentative Räumlichkeiten, einen exzellenten Empfang und erstklassigen Service überzeugen und die Erwartungen Ihrer Kunden übertreffen.
- ✓ Sie sind in der Lage, Beschwerden professionell zu managen und sie in Chancen zur Verbesserung der Kundenbindung zu verwandeln.
- ✓ Sie vertreten die genossenschaftlichen Werte authentisch und überzeugend und machen Mehrwerte für Ihre Kunden transparent.

## Inhalt

- Fachliches Grundlagenwissen (1 Tag)
- ✓ Private Banking – grundlegende Begriffe und Zusammenhänge
  - ✓ Einblick in den Ablauf eines Private Banking Beratungsprozesses
  - ✓ Überblick über die relevanten Themenfelder (Wertpapiere / Generationenberatung / Immobilien / sonstiges)
  - ✓ Segmentierung und Verständnis der potenziellen Kunden
  - ✓ Grundlagenwissen zu Gesellschaftsformen und Vollmachten
  - ✓ Überblick zu den für die Anlageberatung relevanten Gesetzen
  - ✓ Anlageberatung vs. Vermögensverwaltung
  - ✓ Relevante Unterlagen für die Vor- und Nachbereitung von Kundenterminen
- Kommunikation / Auftreten (2 Tage)
- ✓ Professionelles Telefonieren Inbound / Outbound
  - ✓ Signalerkennung in der Kommunikation mit Private Banking Kunden
  - ✓ Businessetikette für Assistenzen / Umgang mit der gehobenen Klientel
  - ✓ Repräsentatives Auftreten in der Öffentlichkeit
  - ✓ Gestaltung des Kundenerlebnisses (Ausgestaltung Räumlichkeiten, Kundenempfang, Kundenveranstaltungen)
  - ✓ Beschwerdemanagement
  - ✓ Genossenschaftliche Werte / Markenbotschafter

## Hinweis

Die Veranstaltung findet in Kooperation mit der GenoAkademie GmbH & Co. KG statt.

## Preisinformation

Zusätzlich zum Veranstaltungspreis erhebt die GenoAkademie eine Gebühr von 25,00 € für die digitale Teilnahme an der Veranstaltung.

 **Termin**  
25.11.2025 -  
27.11.2025

 **Ort**  
Frankfurt

 **Preis**  
790,00 €

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

[Buchen](#)

**ABG**  