

## Private Banking Tagung 2010

### Zielgruppe

Vorstände, Führungskräfte und Top-Spezialisten aus dem Private Banking

### Seminarziele

Das Geschäft mit vermögenden Privatkunden steht als Wachstumsträger weiterhin im Fokus der Finanzbranche. Bei stark wachsendem Wettbewerb im Markt muss sich jede Sparkasse profilieren und das Geschäftsfeld erfolgreich gestalten. Neue Geschäftsfelder können den Ertrag erhöhen. Auf der Tagung erhalten Sie daher die Möglichkeit bei Vorträgen und in verschiedenen Workshops Ihr Wissen zu vertiefen und auszubauen sowie überregionale Netzwerke zu knüpfen.

Sie können sich diese Veranstaltung als Weiterbildung auf Ihre Rezertifizierung anrechnen lassen.

### Inhalte

- Volkswirtschaftliche Perspektiven und Auswirkungen auf das Private Banking
- Private Banking – ein Blick über den Tellerrand in die Schweiz zu Lombard Odier Darier Hentsch & Cie
- Rechtliche Konsequenzen der Beraterhaftung - Chancen einer rechtlichen Notwendigkeit
  - Nutzungsmöglichkeiten der Kundendaten im Rahmen der anleger-/anlagegerechten Beratung
  - Cross-selling-Ansätze im Rahmen der Protokollierung der Anlageberatung?
  - Die Rechtsprechung zu Rückvergütungen (Kickbacks)- Möglichkeiten der Kundenbindung durch Transparenz
  - Wettbewerbsvorteile durch präzise Vertragsgestaltung
  - Die Möglichkeiten des Telefonmarketing in der Anlageberatung
- Workshop Testamentsvollstreckung
  - Warum Testamentsvollstreckung? - Chancen und Risiken
  - Strategische Bedeutung für den Bereich Private Banking
  - Personelle Ausstattung / Qualifikation der handelnden Personen / erzielbare Erträge
  - Vertriebliche Umsetzung und Erfahrungen aus der Praxis
  - Wie ist die aktuelle Situation? Zielgruppen und erfolgreiche Akquisitionsmassnahmen
  - Der Ernstfall - Was ist zu tun, wenn dann tatsächlich jemand stirbt?
- Workshop Investmentprozess
  - Die Implementierung eines dauerhaften Investmentprozesses:
    - Notwendigkeit
    - Konsequenz
    - Mehrwerte
- Workshop Führungs- und Leistungskultur
  - Führen durch Zielvereinbarungen
  - Motivationsfaktoren für Mitarbeiter im Private Banking erkennen und operativ nutzen
  - Grundverständnis von Leistung und daraus resultierende Leistungsklassen
  - Leistung messen, bewerten und honorieren
- Workshop Kunden gewinnen – Marktanteile ausbauen
  - Akquisition - Ist das denn erlaubt? Wenn ja - wie?
  - Was heißt es den Kunden zu gewinnen? Wie gewinnt man sie denn? Gewinnt man Kunden durch Fachwissen?
  - Up- und Crossselling sind keine Zufallsprodukte im Verkaufsprozess
  - Empfehlungen!? Kann man das denn machen? Entspricht das unserem Status und Ansehen? Empfehlungen sind der leichteste und kostengünstigste Weg der Neukundengewinnung.

- Projekt „Update Private Banking“
- Training- und Coachingkonzept 2010 für Private Banking Einheiten

### **Dozenten**

Dr. Ulrich Kater, DekaBank, Frankfurt; Sabine Possel-Dölken, Norddeutsche Landesbank Girozentrale, Hannover; Andreas Herschel, Sparkasse Hildesheim, Hildesheim; Antonio Do Carmo, Sparkasse Harburg-Buxtehude, Hamburg; Frank Knura, Sparkasse Münsterland Ost, Münster; Bernd Stahlke und Steffen Hellmig, Sparkasse Wuppertal; Michael Künzl, Künzl Verkaufstraining, München; RA Dr. Volker Lang, Rechtsanwälte BalzerKühneLang, Bonn; Richard Nahmani, Lombard Odier Darier Hentsch & Cie, Zürich

### **Termin**

28. – 29. April 2010

### **Ort**

DekaBank, Frankfurt

### **Preis**

€ 780,-

### **Ansprechpartner**

#### **inhaltlich (Seminarleitung)**

Jens Wußmann

Deutsche Sparkassenakademie

Tel.: 0228/204-804

Fax: 0228/204-862

E-Mail: jens.wussmann@dsgv.de

#### **organisatorisch (Sekretariat)**

Margit Kafarnik

Deutsche Sparkassenakademie

Tel.: 0228/204-861

Fax: 0228/204-862

E-Mail: margit.kafarnik@dsgv.de

Als Seminarteilnehmer erhalten Sie Sonderkonditionen für Reisen mit der Deutschen Bahn - weitere Informationen erhalten Sie [hier](#).