

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

€ **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