

Ja, ich interessiere mich ✓

für den Financial Consultant Business.
Bitte nehmen Sie Kontakt mit mir auf und
informieren Sie mich über die nächsten Termine.

Name/Vorname _____

Geburtsdatum _____

Institut _____

Telefon _____

E-Mail _____

Ort, Datum _____

Stempel/Unterschrift _____

TEILNAHMEVORAUSSETZUNGEN

Mindestens fünf Jahre Erfahrung in der Betreuung von Firmen-
kunden. Aktuelle Tätigkeit als Firmenkundenbetreuer mit
Kundenverantwortung für Firmenkunden aus dem obersten
Segment (nach bankindividuellen Definitionen).



Stephan Spinnrath
RWGA
0251 71 86 82 14
stephan.spinnrath@rwgv.de



Christoph Selbach
RWGA
0251 71 86 84 14
christoph.selbach@rwgv.de



Peter Drahtschmidt
WGZ-BANK
0211 77 82 112
peter.drahtschmidt@wgzbank.de



Mendy Booten
WGZ-BANK
0211 77 82 135
mendy.booten@wgzbank.de

Kunden-Service-Center
Telefon: 0251 7186 -8000
Fax: 0251 7186 -8199



Financial Consultant Business
Erfolg im gehobenen Firmenkundengeschäft



Die BVR-Kompasstudie zeigt es deutlich:

Ihr Firmenkundengeschäft wird in den nächsten Jahren weiter an Bedeutung gewinnen.

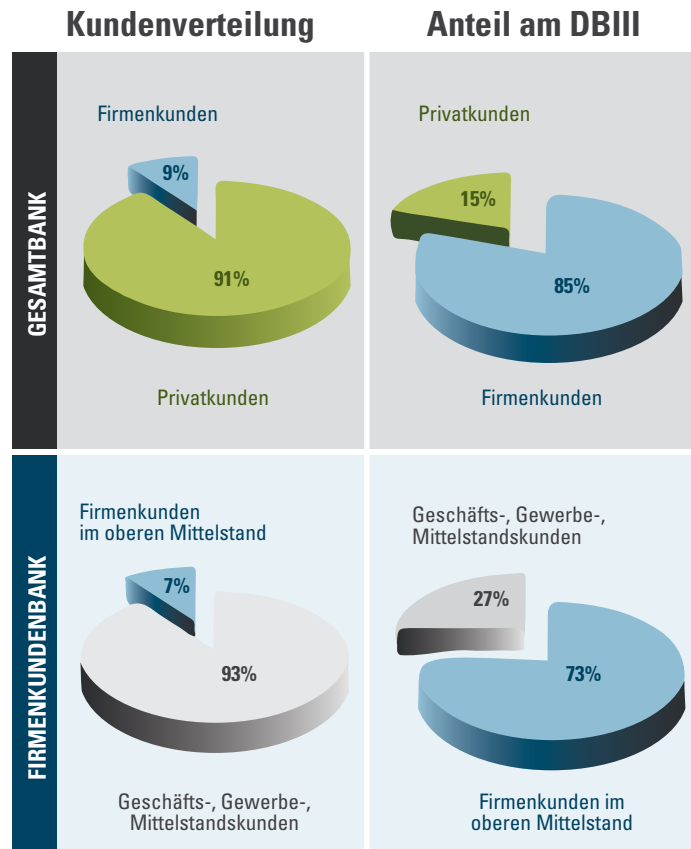
Insbesondere eine sich weiter verschärfende Wettbewerbssituation und demografisch bedingte Veränderungen auf der Nachfrageseite machen es unumgänglich, dass sich Ihre Berater permanent weiterentwickeln.

Speziell das Segment Oberer Mittelstand (gemäß Cluster der ProFi-FK-Studie, d.h. Außenumsatz des Unternehmens mehr als 6 Mio EUR p.a.) liefert schon jetzt erhebliche Ertragsanteile für Ihr Gesamthaus.

Auch in der aktuellen **TNS Infratest-Studie** bezeichnen lediglich 14% der befragten Kunden im Oberen Mittelstand eine Volksbank oder Raiffeisenbank als Ihre Hausbank (Sparkassen 47% und Großbanken 37%). Demnach besteht erheblicher Nachholbedarf in der Darstellung der Kompetenzen der genossenschaftlichen FinanzGruppe sowie in der Gewinnung von Marktanteilen.

Unsere Empfehlung

Bauen Sie weitere Beratungs- und Verkaufskompetenzen in Ihrem Firmenkundenteam auf, um die Produktnutzungsquoten zu erhöhen und auch künftig die notwendigen Deckungsbeiträge besonders im gehobenen Firmenkundensegment zu erwirtschaften.



Grafik: Es handelt sich um Durchschnittswerte aus der ProFi Statistik, die institutsindividuell deutlich abweichen können.

Ihr Nutzen

- Ausbau Ihrer Kompetenz und Marktpräsenz im gehobenen Firmenkundengeschäft
- Sicherung und Ausbau der Marktanteile im gehobenen Firmenkundengeschäft
- Steigerung Ihres Provisionsergebnisses durch Einbindung von Experten der genossenschaftlichen FinanzGruppe
- Perspektive für Ihre Firmenkundenberater mit Potenzial (Mitarbeiterbindung)

FS9101 Financial Consultant Business

Teil 1

- Unternehmensnachfolge
- Unternehmensbewertung
- Kauf- und Verkauf von Unternehmen
- Spezielle Finanzierungsmodelle im Verbund
- Betreuung von großen Familienunternehmen

Teil 2

- Dokumentäres Auslandsgeschäft
- Zins- und Währungssicherungsgeschäfte
- Projektfinanzierungen

Teil 3

- Herausforderungen annehmen
- Gespräche mit gehobenen Firmenkunden zielgerichtet führen
- Besondere Aspekte in der Kommunikation
- Kolloquium mit Zertifizierung

Verzahnte Praxisphasen in Unternehmen der genossenschaftlichen FinanzGruppe

Von den fünf Angeboten sind drei zu belegen:

- Metageschäft (WGZ BANK AG)
- Zins- und Währungsmanagement und Derivate (WGZ BANK AG)
- Auslandsgeschäft und Vermögensbetreuung (WGZ BANK AG und DZ PRIVATBANK S.A.)
- Nachfolgeberatung (VR Corporate Finance GmbH und VR Nachfolgeberatung GmbH)
- Beteiligungsfinanzierungen (VR Equitypartner GmbH)

Alle Veranstaltungen werden von einem Referenten-Tandem aus ausgewiesenen Experten und Praktikern der genossenschaftlichen FinanzGruppe durchgeführt. Die Konzeption erfolgt in enger Abstimmung mit der WGZ BANK AG.

Option

ERGÄNZENDES ANGEBOT FÜR ABSOLVENTEN
Transfer durch „Praxistraining individuell“ (Coaching)