

Übersicht der zu erwerbenden Kompetenzen

Zielgruppe	Finanzvermittler, Anlageberater, Vermögensverwalter / Portfolioverwalter, Mitarbeiter von Banken und Sparkassen
Erwerbbar Kompetenzen	<p>Vortrag 1: Angebotene Produkte kennen, Produkte des Betriebs kundenorientiert erläutern, Gespräche strukturiert, zielorientiert & aktiv führen → Beispiele aus der Präsentation anwenden, Empathie für die Bedürfnisse des Gesprächspartners entwickeln, Hilfsmittel zielgerichtet einsetzen → Beispiele aus der Präsentation anwenden, komplexe Sachverhalte kundengerecht darstellen, sich verständlich ausdrücken → Beispiele aus der Präsentation anwenden</p> <p>Vortrag 2: Angebotenes Produkt kennen, Dienstleistung und Produkt des Betriebs nachvollziehbar erläutern, Produkte des Betriebs kundenorientiert erläutern, Zusammenhänge erkennen, vernetzen und in Lösungen umsetzen</p> <p>Vortrag 3: Angebotene Produkte kennen, Zielsetzung und Geschäftsfelder sowie die Stellung des Betriebs am Markt bei der Gesprächsvorbereitung angemessen berücksichtigen, Produkte und Dienstleistungen des Marktumfelds nachvollziehbar erläutern, die individuelle Fachkompetenz im Hinblick auf den Gesprächsanlass sicherstellen</p> <p>Vortrag 4: Dienstleistungen und Produkte des Betriebs erläutern, die Organisationsstruktur und Vertriebswege des Betriebs kennen, Zusammenhänge erkennen, vernetzen und in Lösungen umsetzen, Interne Informationsquellen kennen, Schnittstellen einbinden</p>
Inhalte	<p>Vortrag 1: Der Brexit wurde mit einem mehr oder weniger guten Ende vollzogen, das Coronavirus wird dank der Impfkampagne im Laufe der nächsten Monate hoffentlich seinen Schrecken verlieren und nach vier Jahren scheint wieder etwas Vernunft und Berechenbarkeit ins Weiße Haus einzukehren. Es kommen weitere Konjunkturpakete und die Notenbanken haben sich den Freibrief gegeben, weiter Geld zu drucken. Nun werden erste Stimmen laut, die von einer steigenden Inflation und ggf. steigenden Zinsen sprechen. Werden die Notenbanken nun doch restriktiver? Steigen die Zinsen? Und warum eine breite Aufstellung der Vermögenswerte im antea-Fonds hilft, sich auf die verschiedenen Szenarien einzustellen, erklärt die antea ag in ihrem Vortrag.</p>

	<p>Vortrag 2: Der asiatisch-pazifische Raum hat am 15. November 2020 mit dem Abschluss des größten Handelsabkommens weltweit Geschichte geschrieben. Mit dem Produkt JPM Pacific Equity Fund (WKN: A0F6XG) können Berater und Ihre Kunden von der Entwicklung der Unternehmen in diesem Wirtschaftsraum partizipieren. Darauf und auf die wichtigsten Fakten und Gründe für eine Anlage in dieser Region geht J.P. Morgan Asset Management im Vortrag ein.</p> <p>Vortrag 3: Corona, Brexit, US-Wahlen – nur drei der Themen, die im vergangenen Jahr in aller Munde waren und uns teilweise auch in diesem Jahr weiter beschäftigen werden. Damit verbunden sind wirtschaftliche Unsicherheit und konjunkturelle Schwankungen. Parallel dazu gibt es sogenannte Megatrends, langfristige Trends, die sich zum Teil konjunkturunabhängig entwickeln und die sich hervorragend in einem diversifizierten Immobilienportfolio abbilden lassen. Dabei stellen sich die Fragen: Welches sind diese Megatrends? Mit welchen Immobilienarten kann man diese Trends abbilden? Welche Immobilienarten entwickeln sich weitgehend konjunkturunabhängig? Wie kombiniere ich diese Immobilien in einem Portfolio? Hierzu wird die Swiss Life Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH in ihrem Vortrag referieren.</p> <p>Vortrag 4: Neue gesetzliche Vorgaben, die zunehmende Digitalisierung, veränderte Kundenbedürfnisse sowie die verstärkte Konkurrenz durch innovative Finanz-Start-ups haben starken Einfluss auf den klassischen Fondsvertrieb. Mit den ebase Depot- und Kontolösungen bieten wir unseren Partnern seit Jahren die Möglichkeit, ihren Kunden ein umfangreiches Produkt- und Leistungsspektrum zu bieten. Ob Investmentdepots, Depots für Minderjährige, VL-Depots, Wertpapierdepots, Business Depots zur Anlage von Betriebsvermögen oder Lösungen für die betriebliche Altersversorgung – bei uns erhalten Sie smarte Produkte für Ihr tägliches Geschäft. Entdecken Sie zudem unser Einstiegsmanagement für Einmalanlagen und den Rücklagen-Autopilot. Streuen Sie Einmalanlagen, minimieren Sie Timing-Risiken und begeistern Sie Ihren Kunden mit der Absicherung von Depots durch die Limitfunktion. All das wird die ebase - European Bank for Financial Services GmbH in ihrem Vortrag ausführen.</p>
Trainer	Vertriebsführungskräfte
Methode	Digitale Präsentationen und Diskussions- und Fragerunden
Dauer	09:45 – 11:30 Uhr
Organisatorische Hinweise	Diese Veranstaltung ist kostenfrei
Anrechenbare Bildungszeit	80 Minuten