

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, Produkte des Betriebs kundenorientiert erläutern, Zusammenhänge erkennen, vernetzen und in Lösungen umsetzen, die individuelle Fachkompetenz in 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: Neben dem PRIMA – Global Challenges verfügt nun auch der vermögensverwaltende PRIMA – Globale Werte über einen profunden Nachhaltigkeitsansatz. Gleich im ersten Anlauf konnte der Fonds einen Stern beim renommierten FNG – Siegel erreichen und hat damit von dritter Seite seinen hohen Anspruch an das Thema Nachhaltigkeit bestätigt bekommen. Gleichwohl unterscheiden sich die Nachhaltigkeitsansätze bei den beiden Mandaten der PRIMA deutlich. Beide Mandate eint hingegen wiederum, dass sie in der Corona-Krise 2020 deutliche Zugewinne verzeichnen konnten! Somit unterstreichen sie eindrucksvoll und auf individuelle Weise die These: „Nachhaltigkeit rechnet sich nachweislich!“</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