

# Akquisitionsstrategien im Private Banking

Potenziale erkennen – Vertrauen aufbauen – Erfolge sichern

## Erfolgstraining für bewegte Zeiten

- Neukundenakquise unter verschärften Bedingungen
- Alleinstellung als Schlüsselfaktor
- 7 Best Practice-Strategien der Zielkundenerkennung vor Ort
- Erhöhung der Abschlusswahrscheinlichkeit im Erstgespräch
- Aktivierung ruhender Kunden: Umgang mit Entscheidungsblockaden
- Was bringt Social Media im Private Banking?

## Ihre Referenten



Dr. Christian Ohswald,  
Raiffeisen Private Banking Wien



Dr. Stefan Schmitt,  
Neukunde Beratungs- und Trainings GmbH



Alexander Verweyen,  
alexander verweyen BUSINESS CONSULTANTS GmbH



Matthias Wesseling,  
Bethmann Bank AG



*Best Practice aus  
dem Private Banking*

**SEMINAR**

7. und 8. Mai 2012, Kronberg bei Frankfurt | 19. und 20. Juni 2012, Hamburg

# „Ein lukrativer und umkämpfter Markt“

Handelsblatt, 11./12.11.11

Das Private Banking kämpft zurzeit mit vielfältigen Herausforderungen wie Vertrauensverlust, Kostendruck und Zwang zur Konsolidierung. Doch Krisenzeiten bieten immer auch Chancen, sich neu zu positionieren und neue Kunden zu gewinnen.

Der Einsatz von ausgewählten Akquisitions- und Betreuer-Strategien wird somit in Zukunft immer mehr über Erfolg oder Misserfolg in diesem lukrativen Marktsegment entscheiden. Im Rahmen unseres Euroforum-Seminars erhalten Sie eine umfassende Darstellung von Best Practice-Strategien zur Zielkundenerkennung sowie einen Leitfaden zur effizienten Kundenaktivierung und -betreuung.

## Diskutieren Sie mit unseren Experten folgende Fragen:

- Welche Möglichkeiten der Abgrenzung vom Wettbewerb gibt es?
- Wie erkenne und erreiche ich meine Zielkunden?
- Wie überzeugt man verunsicherte Kunden in schwierigen Zeiten?
- Welches Potenzial bieten Unternehmer als Privatkunden?
- Was ist bei der Akquisition von Unternehmerfamilien zu beachten?

Anhand von konkreten Fallbeispielen werden diese Themen erläutert und weitergehende Fragen diskutiert. Nutzen Sie dabei die Gelegenheit, Ihre individuellen Fragen zu stellen.

Ich freue mich auf Sie!

*Carola Bergmann*

Ihre Carola Bergmann  
Senior-Konferenz-Managerin Banken

## 5 gute Gründe, dieses Seminar zu besuchen:

- 1** Sie erhalten einen Überblick über die wesentlichen Erfolgsfaktoren bei der Ansprache der Zielkunden im HNWI-Segment.
- 2** Sie erfahren, wie eine effiziente Potenzialausschöpfung und Kundenaktivierung gelingen kann.
- 3** Sie lernen, was bei der Akquise von Unternehmerfamilien zu beachten ist.
- 4** Die Inhalte dieses Seminars sind sorgfältig aufeinander abgestimmt. Durch interaktive Fachvorträge und Praxisberichte erarbeiten Sie konkrete Handlungsalternativen.
- 5** Sie treffen Fachkollegen und profitieren von einem Erfahrungsaustausch über die betrieblichen Grenzen hinaus.

## Dieses Seminar ist konzipiert für:

Fach-, Führungs- und Nachwuchskräfte aus Großbanken, Privatbanken, Auslandsbanken, Investment Banken, Sparkassen, Genossenschaftsbanken, Landesbanken und Vermögensverwaltungen sowie Family Offices aus den Bereichen:

- Private Banking/Wealth Management
- Asset Management/Vermögensverwaltung
- Family Office
- Marketing/Vertrieb
- Akquisition
- Personal/Recht

Weiterhin angesprochen sind Anwälte, Wirtschaftsprüfer und Steuerberater.

**INFOLINE: 02 11/96 86-34 63**

**Haben Sie Fragen zu diesem Seminar?  
Wir helfen Ihnen gerne weiter.**



KONZEPTION UND INHALT

**Carola Bergmann**

Senior-Konferenz-Managerin



ORGANISATION

**Friederike Hintze**

Senior-Konferenz-Koordinatorin

E-Mail: [friederike.hintze@euroforum.com](mailto:friederike.hintze@euroforum.com)

## Gestalten Sie Ihr Seminar mit!

**Senden Sie uns bereits im Vorfeld Ihre Fragen zu!**

Wir leiten diese an die Referenten weiter, damit sie im Seminar optimal darauf eingehen können.

E-Mail: [friederike.hintze@euroforum.com](mailto:friederike.hintze@euroforum.com)

## Quality in Business Information

**Wir stehen zu unserem Wort!**

Wir sind von der Qualität unseres Seminars überzeugt. Daher gewähren wir Ihnen eine Geld-zurück-Garantie, wenn das Seminar Ihre Erwartungen nicht erfüllt. Wenden Sie sich in diesem Fall bitte bis zur Mittagspause des ersten Seminartages an unsere Mitarbeiter und wir werden versuchen, eine Lösung zu finden. Sollte uns dies nicht gelingen, erstatten wir Ihnen die Teilnahmegebühr zurück.

# Erster Seminartag

9.00–9.30

Empfang mit Kaffee und Tee, Ausgabe der Seminarunterlagen

9.30–9.45

**Begrüßung durch Euroforum und Einführung in das Seminar  
Darstellung der Zielsetzung und der Teilnehmererwartungen**

9.45–13.00

## Ihr Referent

Dr. Stefan Schmitt, Geschäftsführender Gesellschafter,  
Neukunde Beratungs- und Trainings GmbH

### Zielkundenerkennung

**(Der echte Private Banking Kunde möchte unerkannt sein)**

- Der Millionärererkennungsscanner:  
Zum Verhaltensprofil der Private Banking Kunden
- 7 Best Practice-Strategien der Zielkundenerkennung vor Ort
- Weitere Multiplikatoren, Zielkundenkenner und Info-Splitter zur Zielkundenerkennung
- Zielkundenerkennung im Umfeld der Stammkunden
- Zielkundenerkennung zwischen Entscheider, Beeinflusser, Gate-Keeper, Sprecher, Vorposten etc.

### Kundensegmente in Theorie und Praxis

**(...gerade umschwärmte Kunden sind noch nie stillvoll angesprochen worden)**

- Die Schwarz-Weiß-Einteilung: Einstiegsgröße
- Die Volatilität bei der Volumensgröße nachwachsender Generationen
- Die Sinus-Studie und deren Nachwirkungen
- Welcher Berater zu welchem Kundentyp:  
Selbstbild und Fremdbild
- Zielgruppen oder Zielkunden: Eine Frage der Grundeinstellung
- Kundensegmente im Blickwinkel von Aufwand und Ertrag

### Die Finanzplanung als Instrument der Kundengewinnung

- Zum Zielwechsel in der Finanzplanung:  
Von der Zahlengenerierung zur Vertrauensgewinnung
- Das Involvement-Paradoxon: Begeisterter Spezialist trifft auf höflich verborgenes Desinteresse
- Die scheinbaren und tatsächlichen Frageziele
- Die Finanzplanung als Motor der Depotzusammenlegung
- Die finanzielle Lebensplanung: Möglichkeiten und Illusionen
- Szenarien des Zusammenspiels Finanzplaner – Berater

### Vom Erstkontakt zum Erstgespräch

**(Der Fisch ist am Haken; wie krieg' ich ihn ins Boot?)**

- Konkrete Ansprachemöglichkeiten für „umschwärmte“ Zielkunden
- Selbstblockaden durch Fachgebietsorientierung
- Der Unterschied (oder Gegensatz?):  
Akquisitionsgespräch – Beratungsgespräch
- Vom „small-talk“ zum konkreten Gesprächstermin

- Techniken zur Steigerung des Gesprächsbedarfs
- Akquisition vor dem Hintergrund der individuellen Beraterprofile

### Abschluß im Erstgespräch

- Abschlußverstärkung durch die Alleinstellungsmerkmale der Berater
- Erhöhung der Abschlußwahrscheinlichkeit im Erstgespräch
- Der (unbekannte) persönliche Zielkorridor
- Besonderheiten der Abschlußtechniken bei vermögenden Kunden
- Das Erstgespräch für die Entscheidung:  
Mandat oder Drittverbindung auf Probe
- Projekt und Konditionendurchsetzung
- Vertagung oder Entscheidung: Der Entscheidungstrichter

### Potenzialausschöpfung und Kundenaktivierung

- Derzeitige Entscheidungsblokaden vermögender Kunden (ich will mich nicht entscheiden...)
- Aktivierungstechniken für den Kunden und dessen Umfeld
- Techniken der Bestandserhöhungen speziell für das Private Banking
- Bildhafte Argumente zur Erweckung des Handlungswillens der Kunden
- Techniken zur Verjüngung und zur Bindung des Kundenstammes
- Kundenaktivierungsmaßnahmen: Ein Zahlenbeispiel

[Vormittags findet eine halbstündige Kaffeepause statt.]

13.00–14.15 Apéritif und gemeinsames Mittagessen

14.15–17.30

## Ihr Referent

Matthias Wesseling, Niederlassungsleiter, Bethmann Bank AG



### BEST PRACTICE

#### Neukundenakquise unter verschärften Bedingungen

- Tour d'Horizont im Private Banking
- Hervorragende Private Banker sind...?
- Hochdruck oder Tiefdruck in der Akquisition?
- Neue Kunden systematisch gewinnen –  
10 Faktoren auf dem Weg zum Erfolg
- Die Psychologie im Akquisitionsprozess
- 11 Regeln der Akquisitionspsychologie
- Der Relationship-Manager als Akquisiteur
- Akquisitionswege und deren Qualifizierung

[Nachmittags findet eine halbstündige Kaffeepause statt.]

17.30 Ende des ersten Seminartages

Im Anschluss an den ersten Seminartag lädt Euroforum Sie herzlich zu einem gemeinsamen Umtrunk ein. Nutzen Sie die Gelegenheit zu einem informellen Erfahrungsaustausch und lassen Sie den Tag Revue passieren.



# Zweiter Seminartag

---

8.30–9.00

Empfang mit Kaffee und Tee

9.00–12.15

## Ihr Referent

Dr. Christian Ohswald, Leiter Raiffeisen Private Banking Wien



### BEST PRACTICE

#### Alleinstellung als Erfolgsstrategie

- Kann es Möglichkeiten und Strategien im Private Banking geben, sich vom Mitbewerber zu unterscheiden?
- Was denken Kunden?
- Kundenmotivation im Wandel
- Kundenloyalität auf dem Prüfstand
- Was denken Mitarbeiter?
- Warum ich Ihr bester Berater bin
- Was macht unsere Zusammenarbeit einzigartig?
- Was denken Führungskräfte?
- Ein Anspruch zwischen Wunsch und Wirklichkeit
- Klar im Anspruch, konsequent in der Umsetzung

[Vormittags findet eine halbstündige Kaffeepause statt.]

12.15–13.30 Apéritif und gemeinsames Mittagessen

13.30–15.30

## Ihr Referent

Alexander Verweyen, Geschäftsführer,  
alexander verweyen BUSINESS CONSULTANTS GmbH



### MIT WORKSHOP

#### Neue und mutige Wege in der Akquisition

- Authentizität und (neues) Selbstverständnis als akquirierender Kundenberater im Private Banking
- Grundregeln erfolgreicher Akquisition im Zielkundensegment
- Wie generiere ich potenzielle Kunden (-adressen)?
- Das 7 x Kontaktsystem zur Akquisition von (U)HNWI
- Potenzialkundenrecherche – Wie gelange ich an relevante Informationen und einen passenden Aufhänger?
- Top-Five: Weniger ist mehr oder Klasse statt Masse
- USP: Was macht mich aus und wo bin ich wirklich anders? (A4)
- Elevator-Pitch: Entwicklung einer passenden Sales Story
- Mutprobe Vertrieb: Konzept für eine andere Gesprächsführung im Erstkontakt
- Neurokommunikation und der Nutzen für´s Private Banking
- Die erfolgreiche Gestaltung des Empfehlungsmanagements
- Mit dem 45-Minuten-Plan garantiert zu mehr Fresh Money
- Was bringt Social Media im Private Banking?
- Wie funktionieren Hunter-Farmer-Ansätze?
- Mutige Beispiele erfolgreicher Kundenberater
- Welche Aufgabe haben Führungskräfte in der Akquisition?

15.30 Fragen und Diskussion

15.45 Ende des Seminars

## Ihre Referenten

---



**Dr. Christian Ohswald** leitet seit der Neugründung 2003 das Raiffeisen Private Banking in Wien. Nach dem Studium der Rechtswissenschaften sowie einem Doktoratsstudium an der Wirtschaftsuniversität Wien nahm er 14 Monate an einem Bank-Trainee-Programm teil. Anschließend war er als Kundenbetreuer, seit 1995 bei Raiffeisen als Regionalleiter und später als Stadtdirektor tätig. Herr Dr. Ohswald hat zudem als Lektor am Institut für Kreditwirtschaft an der Wirtschaftsuniversität besondere Forschungsschwerpunkte im Bereich Bankbetriebslehre/Personalmanagement gesetzt. Seit Herbst 2008 unterrichtet Dr. Ohswald an der Fachhochschule Wien im Rahmen des Master-Studienganges "Mitarbeiterführung in Marketing und Vertrieb".



**Dr. Stefan Schmitt** ist Geschäftsführender Gesellschafter der Neukunde Beratungs- und Trainings GmbH. Er vermittelt durch das individuelle Trainieren realer Verhandlungssituationen praxistaugliches, solides Handwerkszeug für die (vermeintlich) kritischen und konfliktträchtigen Situationen, die der Alltag jedem Private Banker so reichhaltig beschert. Er hat bei und für Großbanken, Privatbanken, Volksbanken, Investmenthäuser und unabhängige Vermögensbetreuer Akquisitionsmaßnahmen mit der jeweiligen Implementierung vor Ort umgesetzt.



**Alexander Verweyen** ist Gründer und Geschäftsführer der alexander verweyen BUSINESS CONSULTANTS GmbH. Der Buchautor mehrerer Fachbücher zum Themenbereich „Steigerung der Verkaufsleistung“ studierte zunächst Betriebswirtschaft und absolvierte eine Berufsausbildung im Vertrieb als Gebietsverkaufsleiter (B2B). Nach einer Ausbildung zum Berater und Verkaufstrainer war er vier Jahre Berater bei Geffroy & Partner in Düsseldorf, bevor er sein eigenes Unternehmen gründete.



**Matthias Wesseling** ist Sparkassenbetriebswirt, CFP und CEEP. In den letzten 15 Jahren hat er in verantwortlicher Position die beiden Private-Banking-Outsourcing-Geschäftsmodelle der Sparkassen Finanzgruppe aufgebaut. Er ist Autor, Co-Autor und Herausgeber mehrerer Bücher und einer Vielzahl von Fachartikeln zum Thema Private Banking in all seinen Facetten und dem Fokus-thema „Akquisition und Betreuung vermögender Kunden“. Seit Herbst 2005 leitet er die Kölner Niederlassung des Privatbankhauses Bethmann Bank AG, der früheren Delbrück Bethmann Maffei AG.

**Unser Katalog Finanzwissen ist da!  
Banking & Finance 2012**

[www.euroforum.de/katalog-finanzwissen](http://www.euroforum.de/katalog-finanzwissen)

# Akquisitionsstrategien im Private Banking

[Kenn-Nummer]

## Erfolgstraining für bewegte Zeiten:

- 1 Konkrete Praxistipps zur Neukundengewinnung
- 2 Ideen zur Kundenaktivierung
- 3 Psychologische Fallstricke im Kundengespräch

**Ja, ich nehme teil** zum Preis von € 1.999,- p. P. zzgl. MwSt.

am 7. und 8. Mai 2012 in Kronberg bei Frankfurt [P1105353M012]

am 19. und 20. Juni 2012 in Hamburg [P1105354M012]

[Ich kann jederzeit ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer benennen.  
Im Preis sind ausführliche Tagungsunterlagen enthalten.]

Ja, ich abonniere den **monatlichen E-Mail-Newsletter** mit den aktuellen Veranstaltungsterminen. [R05158]

Bitte schicken Sie mir den **Katalog Finanzwissen** mit allen aktuellen Terminen zu. [R05161]

Ich möchte **meine Adresse wie angegeben korrigieren** lassen.  
[Wir nehmen Ihre Adressänderung auch gerne telefonisch auf: 02 11/96 86-33 33.]

Name
Position/Abteilung
Telefon
Fax
E-Mail
Geb.-Datum (TTMMJJJJ)

Die EUROFORUM Deutschland SE darf mich über verschiedenste Angebote von sich, Konzern- und Partnerunternehmen wie folgt zu Werbezwecken informieren: Zusendung per E-Mail:  Ja  Nein Zusendung per Fax:  Ja  Nein

Firma
Anschrift
Branche
Ansprechpartner im Sekretariat
Datum, Unterschrift

Bitte ausfüllen, falls die Rechnungsanschrift von der Kundenanschrift abweicht:

Name
Abteilung
Anschrift

Wer entscheidet über Ihre Teilnahme?  Ich selbst

oder  Name: \_\_\_\_\_ Position: \_\_\_\_\_

Beschäftigtenzahl an Ihrem Standort:  bis 20  21-50  51-100  101-250  
 251-500  501-1000  1001-5000  über 5000

### Anmeldung und Information

per Fax: +49 (0)2 11/96 86-4040

telefonisch: +49 (0)2 11/96 86-34 63 [Friederike Hintze]

Zentrale: +49 (0)2 11/96 86-3000

schriftlich: EUROFORUM Deutschland SE  
Postfach 11 12 34, 40512 Düsseldorf

per E-Mail: [anmeldung@euroforum.com](mailto:anmeldung@euroforum.com)  
[info@euroforum.com](mailto:info@euroforum.com)

im Internet: [www.euroforum.de/akquisition](http://www.euroforum.de/akquisition)

### 7. und 8. Mai 2012, Schlosshotel Kronberg

Hainstrasse 25, 61476 Kronberg im Taunus, Telefon: 0 61 73/7 01-01

### 19. und 20. Juni 2012, Hotel Louis C. Jacob

Elbchausee 401-403, 22609 Hamburg, Telefon: 0 40/8 22 55-0

**Teilnahmebedingungen.** Der Teilnahmebetrag für diese Veranstaltung inklusive Tagungsunterlagen, Mittagessen und Pausengetränken pro Person zzgl. MwSt. ist nach Erhalt der Rechnung fällig. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Bestätigung. Die Stornierung (nur schriftlich) ist bis 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn kostenlos möglich, danach wird die Hälfte des Teilnahmebetrages erhoben. Bei Nichterscheinen oder Stornierung am Veranstaltungstag wird der gesamte Teilnahmebetrag fällig. Gerne akzeptieren wir ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer. Programmänderungen aus dringendem Anlass behält sich der Veranstalter vor.

**Datenschutzinformation.** Die EUROFORUM Deutschland SE verwendet die im Rahmen der Bestellung und Nutzung unseres Angebotes erhobenen Daten in den geltenden rechtlichen Grenzen zum Zweck der Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen postalisch Informationen über weitere Angebote von uns sowie unseren Partner- oder Konzernunternehmen zukommen zu lassen. Wenn Sie unser Kunde sind, informieren wir Sie außerdem in den geltenden rechtlichen Grenzen per E-Mail über unsere Angebote, die den vorher von Ihnen genutzten Leistungen ähnlich sind. Soweit im Rahmen der Verwendung der Daten eine Übermittlung in Länder ohne angemessenes Datenschutzniveau erfolgt, schaffen wir ausreichende Garantien zum Schutz der Daten. Außerdem verwenden wir Ihre Daten, soweit Sie uns hierfür eine Einwilligung erteilt haben. Sie können der Nutzung Ihrer Daten für Zwecke der Werbung oder der Ansprache per E-Mail oder Telefax jederzeit gegenüber der EUROFORUM Deutschland SE, Postfach 11 12 34, 40512 Düsseldorf widersprechen.

**Zimmerreservierung.** Im Tagungshotel steht Ihnen ein begrenztes Zimmerkontingent zum ermäßigten Preis zur Verfügung. **Bitte nehmen Sie die Zimmerreservierung direkt im Hotel unter dem Stichwort „EUROFORUM-Veranstaltung“ vor.**

**Ihre Tagungshotels.**

**Am Abend des ersten Veranstaltungstages lädt Sie das Schlosshotel Kronberg herzlich zu einem Umtrunk ein.**

**Am Abend des ersten Veranstaltungstages lädt Sie das Hotel Louis C. Jacob herzlich zu einem Umtrunk ein.**

**Wir über uns.** EUROFORUM steht in Europa für hochwertige Kongresse, Seminare und Workshops. Ausgewählte, praxiserfahrene Referenten berichten zu aktuellen Themen aus Wirtschaft, Wissenschaft und Verwaltung. Darüber hinaus bieten wir Führungskräften ein erstklassiges Forum für Informations- und Erfahrungsaustausch. Unsere Muttergesellschaft, die Informa plc mit Hauptsitz in London, organisiert und konzipiert jährlich weltweit über 12.000 Veranstaltungen. Darüber hinaus verfügt Informa über ein umfangreiches Portfolio an Publikationen für die akademischen, wissenschaftlichen und wirtschaftlichen Märkte. Informa ist in über 80 Ländern tätig und beschäftigt mehr als 10.000 Mitarbeiter.

Bitte ausfüllen und faxen an: 02 11/96 86-40 40