

Het integreren van ESG in klantrelaties: strategieën en toegevoegde waarde

DOELSTELLINGEN

In de financiële sector wordt het belang van ESG (Environment, Social, Governance) steeds meer erkend. ESG-strategieën zijn niet alleen cruciaal voor duurzame operaties, maar spelen ook een belangrijke rol bij het opbouwen van waardevolle klantrelaties. Onze awareness-training van een halve dag is ontworpen om je inzicht te geven in de basisprincipes van ESG en hoe je deze principes kunt integreren in je dagelijkse activiteiten. Deze sessie biedt je de kennis en tools om ESG-inspanningen effectief te begrijpen en deze te delen met je klanten, waardoor je bedrijf en klantenrelaties worden versterkt.

De doelstellingen van deze opleiding zijn:

- begrijpen wat ESG (Environment, Social, Governance) betekent en waarom het belangrijk is;
- leren hoe ESG-principes in de bedrijfsstrategie kunnen worden geïntegreerd;
- begrijpen hoe ESG waarde kan creëren voor je bedrijf en je klanten;
- leren hoe een sterke ESG-strategie kan bijdragen aan betere klantrelaties.

SAMENVATTING

Categorie:

- Retail banking
- Risk, finance & treasury
- Compliance & audit
- Duurzaamheid

Niveau:

Advanced

Type opleiding:

Klassikale opleiding

Prijs:

- Lid: € 330.00
- Niet-lid: € 360.00
- Partner BZB: € 330.00
- Incompany: op maat, prijzen op aanvraag

Bijscholingsuren:

- Bank: **3u** algemeen
- Verzekeringen: **3u** algemeen
- Consumentenkredieten: **3u** algemeen
- Hypothecaire kredieten: **3u** algemeen
- Compliance: **3u**

DOELGROEP

De opleiding kan gevolgd worden door professionals betrokken bij de strategische planning ESG en relatiebeheerders.

VEREISTE VOORKENNIS

Advanced level opleiding: deze opleiding vereist een algemene basiskennis van het onderwerp.

PROGRAMMA

INHOUD

- **Introductie tot ESG**
 - Definitie van ESG, historische context en evolutie
 - Waarom ESG belangrijker is dan ooit
 - ESG en regelgeving
- **ESG als strategische hefboom**
 - Identificeren van relevante ESG-thema's voor jouw bedrijf en klanten
 - Van naleving van de wetgeving naar concurrentievoordeel
 - Voorbeelden van succesvolle ESG-strategieën
- **ESG-value drivers**
 - Wat zijn de value drivers?
 - Integreer van ESG-value drivers in de bedrijfsstrategie
 - Casestudies: hoe bedrijven waarde kunnen creëren met ESG
- **Klantenrelaties**
 - De impact van ESG op klantperceptie en klantloyaliteit
 - Communicatiestrategieën om ESG-inspanningen met klanten te delen
 - Voorbeelden en best practices
- **Interactieve discussie en ervaringsuitwisseling**

PRAKTISCHE INFORMATIE

- **Duurtijd:** ½ lesdag (3 uren)
- **Uren:** 09:00 tot 12:30
- **Plaats:** Febelfin Academy: Phoenix building, Koning Albert II-laan 19, 1210 Brussel

METHODOLOGIE

Een **'Klassikale opleiding'** volg je in groep. Je bent samen met de andere deelnemers en de docent aanwezig op een afgesproken tijdstip in hetzelfde leslokaal. Er is mogelijkheid tot interactie en feedback, zowel van de deelnemers naar de docent toe als omgekeerd. Het lesmateriaal bestaat als basis uit een presentatie via het MyFA leerplatform, aangevuld met diversen zoals (digitale syllabus, presentatie, audiovisuele fragmenten, ...).

Opleidingsmateriaal: PowerPoint presentatie