



Gemeinsames Qualifizierungsangebot Deka InvestmentConsultant

DIC classic und Multikanalberatung

Deka-InvestmentConsultant in zwei Varianten:

DEKA-INVESTMENTCONSULTANT

PERSÖNLICHE BERATUNG

Zielgruppe

Berater, die auch zukünftig ausschließlich in Präsenz beraten

Durchführung wie bisher

1. alle Module / Workshops in Präsenz
2. ggf. Durchführung im Modul-Mix, je nach aktuellen Rahmenbedingungen (virtuelle und/oder Präsenz-Workshops)



MULTIKANALBERATUNG

Zielgruppe

Berater, die sowohl in Präsenz als auch digital beraten.
(ScreenSharing mit Skype for Business/Videoberatung mit Video-BeraterChat/telefonische und persönliche Beratung)

Durchführung erfolgt im Modul-Mix

1. Deka-Workshop und Akademie-Workshop im Modul-Mix
2. Neukonzeption Fach- und Vertriebs-Workshop, Professionalisierung und Audit; jeweils ausgerichtet auf die hybride Beratung





Gemeinsames Qualifizierungsangebot

Deka-InvestmentConsultant
classic



Deka-InvestmentConsultant „classic“

Deka-InvestmentConsultant classic

Beispielhafte Darstellung im Zeitablauf

Kick-off digital

Auftakt mit Beratern und Führungskräften

Information über Ziel der Qualifizierung, Ablauf und Inhalt

Aufgabe & Rolle der Berater und der begleitenden Führungskraft

Individuelle Selbstlernphase:

- ✓ Fachliche Fragen zur Selbstreflexion

Umsetzung in Gruppen von 10 Beratern

12.10.2022/ 13.10.2022

Workshop 1 Deka

- ✓ Ihre DekaBank
- ✓ Fonds & Zertifikate
- ✓ Wirtschaftliches Umfeld
- ✓ Anlageklasse, Kennzahlen
- ✓ Fondstypen
- ✓ DekaBank Depot
- ✓ Steuern
- ✓ DekaNet

(2 Tage Präsenz-Workshop)

DekaBank

18.10.-20.10. und 24.10.

Transferphase 1

- ✓ Fachliche Beurteilung/Beratung von Depotengagements
- ✓ Individuelle Themenstellungen & Kundensituationen
- ✓ Vereinbarungen mit Ihrer Führungskraft

(0,5 Tage Training am Arbeitsplatz)

DekaBank

09.11.2022

Workshop 2 Akademie

- ✓ Weshalb wollen Kunden Sicherheit? Erkenntnisse aus der Hirnforschung
- ✓ Vom Risiko zur Chance – was will mein Kunde?
- ✓ Gekonnt fragen heißt professionell beraten!
- ✓ Wie aktiviere ich Menschen mit viel Lebenserfahrung für neue Lösungen?

(1 Tag Präsenz-Workshop)

Sparkassenakademie

div. Termine vor Ort – bereits mit der Spk. abgestimmt

Transferphase 2

- ✓ Begleitung von Kundengesprächen vor Ort
- ✓ Gemeinsame Vorbereitung, Durchführung und Nachbesprechung
- ✓ Intensivcoaching für individuelle Anliegen

(0,5 Tage Training am Arbeitsplatz)

Sparkassenakademie

Unterstützung & Begleitung durch die Führungskraft

Deka-InvestmentConsultant classic

Beispielhafte Darstellung im Zeitablauf

Umsetzung in Gruppen von 10 Beratern

20.01.2023

Workshop 3 Akademie

- ✓ Vier Ohren einer Nachricht oder Einwände annehmen und lösen
- ✓ Unterschiedliche Kundentypen fordern unterschiedliche Visualisierungstechniken
- ✓ Feinschliff Gesprächsführung

(1 Tag Präsenz-Workshop)

Transferphase 3

- ✓ Training & Coaching Führungskraft
- ✓ Individuelle Begleitung und Vertiefung Inhalte Workshop 1 – 3

➤ 15.02.2023

Professionalisierung

- ✓ Besprechung der Transferthemen/-aufgaben
- ✓ Erarbeitung von Lösungsstrategien
- ✓ Hinweise zum Ablauf des Audits

(1 Tag Präsenz-Workshop)

DekaBank & Sparkassenakademie

➤ 08.03.2023/09.03.2023

Audit

- ✓ Kolloquium in Einzelterminen
- ✓ Fachlich und verkäuferische Fragestellungen

(Prüfungsdauer: 90 Minuten)

DekaBank, Sparkassenakademie & Vertreter der Sparkasse

➤ Noch offen

Zertifikatsübergabe

- ✓ Übergabe der Zertifikate durch die Sparkasse und

Reflexion mit der Führungskraft

- ✓ Rück- und Ausblick
- ✓ Nachhaltiges Begleiten

Nachhaltigkeitsworkshop (optional)

- ✓ In Absprache mit der Sparkasse
- ✓ ca. ½ jährlich

Unterstützung & Begleitung durch die Führungskraft



Gemeinsames Qualifizierungsangebot

Deka-InvestmentConsultant

Multikanalberatung

Was ist hybride Beratung?

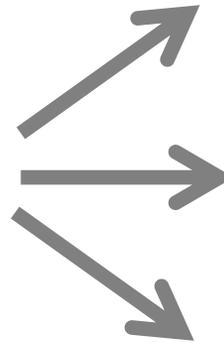
Die Anspracheinitiative liegt beim Berater – die Wahl des Beratungskanals beim Kunden



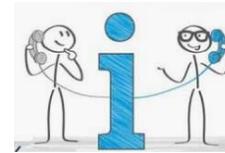
Kundenliste
Ereignisse



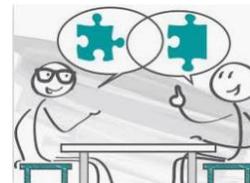
telefonische
Kundenansprache



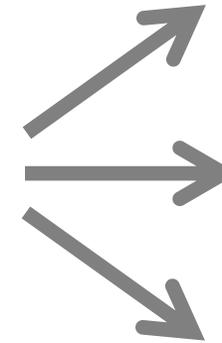
Beratung mittels
Screen-Sharing



Beratung per
Telefon



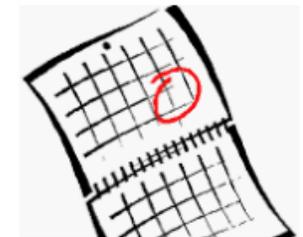
Beratung in der
Geschäftsstelle/im
BeratungsCenter



Produktverkauf



Internet-Filiale



Terminvormerkung

Deka-InvestmentConsultant *hybrid*

Beispielhafte Darstellung im Zeitablauf

Kick-off digital

Auftakt mit Beratern und Führungskräften



Information über Ziel der Qualifizierung, Ablauf und Inhalt
Aufgabe & Rolle der Berater und der begleitenden Führungskraft

Umsetzung in Gruppen von 10 Beratern

Individuelle Selbstlernphase



KW 1-2



KW 3-4



KW 5-6

Deka-Lernwelt

Individuelle Vorbereitung:
Selbstcheck zur fachlichen
Standortbestimmung

Individuelle Vertiefungszeit anhand
eines strukturierten Lernpfads

Vertriebs-Workshop Akademie

- ✓ Mindset Kunde - Mindset Berater
- ✓ Verändertes
Verbraucherverhalten:
Erwartungen der Kunden an einen
innovativen Finanzdienstleister
- ✓ „Hidden Champions“ im eigenen
Kundensegment neu entdecken &
überzeugend gewinnen

(2 Tage Präsenz-Workshop)

Fach-Workshop Deka

- ✓ 360° Analyse und Portfolioausbau
- ✓ Beraterempfehlungen mit
Fachkompetenz und
Markteinschätzung untermauern

(Modul-Mix:
2 Tage in Präsenz und Digital)

Zusatzmodule (optional)

- Optional wählbar für die fachliche
oder vertriebliche Vertiefung
aktueller Themen - Beispiele:
- ✓ Krypto-Währungen/ETF:
Auf Augenhöhe mit dem Kunden
argumentieren

Unterstützung & Begleitung durch die Führungskraft

Deka-InvestmentConsultant *hybrid*

Beispielhafte Darstellung im Zeitablauf

Umsetzung in Gruppen von 10 Beratern

KW 7-8 > KW 9-10 > KW 10-11 > KW 12-13

Vertriebs-Workshop Akademie

- ✓ Fokus auf digitale und telefonische Beratung: Gespräche erfolgreich vorbereiten und führen

(1 x 0,5 Tage digitaler Workshop)

Fach-Workshop Akademie

- ✓ Rechtliche Sicherheit in der digitalen bzw. telefonischen Beratung

(1 x 0,5 Tage digitaler Workshop)

Training & Coaching Akademie

- ✓ Präsenz Beratung
- ✓ Akquise bzw. Beratung am Telefon
- ✓ Beratung per ScreenSharing

(2 x 0,5 Tage je Berater)

Trainings Deka

- ✓ Online-Training mit individueller Vertiefung

(1 x 0,5 Tage je Berater)

Professionalisierung SAB + Deka

- ✓ Reflexion bisheriger Erfolge
- ✓ Erarbeitung von Lösungen für schwierige Situationen

(1 Tag virtueller Workshop)

Vertriebstransfer

- ✓ Präsentation einer entwickelten Vermögensstrategie des eigenen Kundensegments im Teammeeting der Vertriebseinheit

Audit und Zertifikatsübergabe

- ✓ Bewertetes Kundengespräch

(Prüfungsdauer: 90 Minuten, digital)

Unterstützung & Begleitung durch die Führungskraft

Zentrale DIB Durchführungen der Sparkassenakademie

Art der Unterstützung	Zielgruppe	Preis je Teilnehmer	Trainer
 Deka-InvestmentConsultant „classic“	Individualkundenberater bzw. Vermögensberater, die Anlageberatungen ausschließlich im persönlichen Kundengespräch durchführen.	Deka InvestmentConsultant classic - Akademie BIKOS-Portal (s-akaby.de)	In Kooperation Deka & Trainer der Sparkassenakademie
 Deka-InvestmentConsultant Multikanal	Individualkundenberater bzw. Vermögensberater, die Anlageberatungen sowohl im persönlichen Kundengespräch, als auch telefonisch oder digital durchführen.	Deka InvestmentConsultant Multikanal - Akademie BIKOS-Portal (s-akaby.de)	In Kooperation Deka & Trainer der Sparkassenakademie

Ihre Ansprechpartner



Tobias Göttl
Referent Private Kunden
Sparkassenakademie Bayern
Telefon: 0871/504-2275
Mobil: 0160/5891696
Email: t.goettl@s-akaby.de

Theresa Mühlbauer
Assistentin Private Kunden & Private Banking
Sparkassenakademie Bayern
Ansprechpartnerin für DIB classic
Telefon: 0871/504-2295
Email: t.muehlbauer@s-akaby.de



Rita Hagelsieper
Assistentin Private Kunden
Sparkassenakademie Bayern
Ansprechpartnerin für DIB Multikanal

Telefon: 0871/504-2388
Email: r.hagelsieper@s-akaby.de