



Gemeinsames Qualifizierungs- angebot

Deka-InvestmentBerater

Deka-InvestmentBerater in zwei Varianten:

DEKA-INVESTMENTBERATER

I CLASSIC

Zielgruppe

Berater die auch zukünftig ausschließlich in Präsenz beraten

Durchführung wie bisher, Deka-Workshop jedoch in zwei Varianten

1. alle Module / Workshops in Präsenz
2. Deka-Workshop im Modul-Mix (BlendedLearning-Design: 3 Online-Trainings + 1 Präsenztage)



II MULTIKANAL

Zielgruppe

Berater beraten sowohl in Präsenz als auch digital (ScreenSharing /Telefon ...)

Durchführung erfolgt im Modul-Mix

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





Deka- InvestmentBerater *classic*

Deka
Investments

&



Sparkassenakademie
Bayern

Deka-InvestmentBerater *classic*

Beispielhafte Darstellung im Zeitablauf

Kick-off digital

➤ Information über Inhalt und Ablauf

Auftakt mit Führungskräften im Kick-off

➤ Aufgabe, Rolle der Führungskraft in der Begleitung der Deka-InvestmentBerater – classic

Umsetzung in Gruppen von max. 10 Beratern

➤ **KW 1 - 2**

Deka-Lernwelt

- Online-Training zur Auffrischung von Fach- und Produktwissen

Vorbereitungsauftrag

- Kennenlernen von deka.de und der Anlegerakademie

DekaBank

➤ **KW 3 - 5**

Workshop 1

- Die Deka und das WP-Geschäft
- Aktuelle Markteinschätzung
- Vertiefung Produktwissen (opt. Zertifikate zzgl. 0,5 Tage)

(2 Tage Präsenz-Workshop oder im Modul-Mix + ggf. Zusatzmodule)

DekaBank

➤ **8 - 12**

Workshop 2

- Kundenverhalten im aktuellen Marktumfeld
- Vertriebsimpulse für alle Gesprächsphasen
- Visualisierungs- und Fragekompetenz
- Lebensphasenorientierte Anlagekonzepte
- Vertriebliche Umsetzung Präsenz Beratung

(2 Tage Präsenz-Workshop)

Sparkassenakademie

Begleitung und Unterstützung der Deka-InvestmentBerater durch ihre Führungskräfte

Deka-InvestmentBerater *classic*

Beispielhafte Darstellung im Zeitablauf

Umsetzung in Gruppen von max. 10 Beratern

➤ KW 13 - 17

Training am Arbeitsplatz

Zwei Beratungsgespräche pro Berater

- Präsenz-Beratung
- Gesprächsvorbereitung und wertschätzendes Feedback
- SWOT-Analyse für Berater

(insg. 0,5 Tage pro Berater)

Sparkassenakademie

➤ KW 18

Professionalisierung

- Reflexion bisheriger Erfolge
- Erarbeitung von Lösungen für schwierige Situationen

Gruppenaufteilung

2 x 0,5 Tage Präsenz-Workshop

Sparkassenakademie + DekaBank

➤ KW 20

Prüfung zum Deka-InvestmentBerater classic

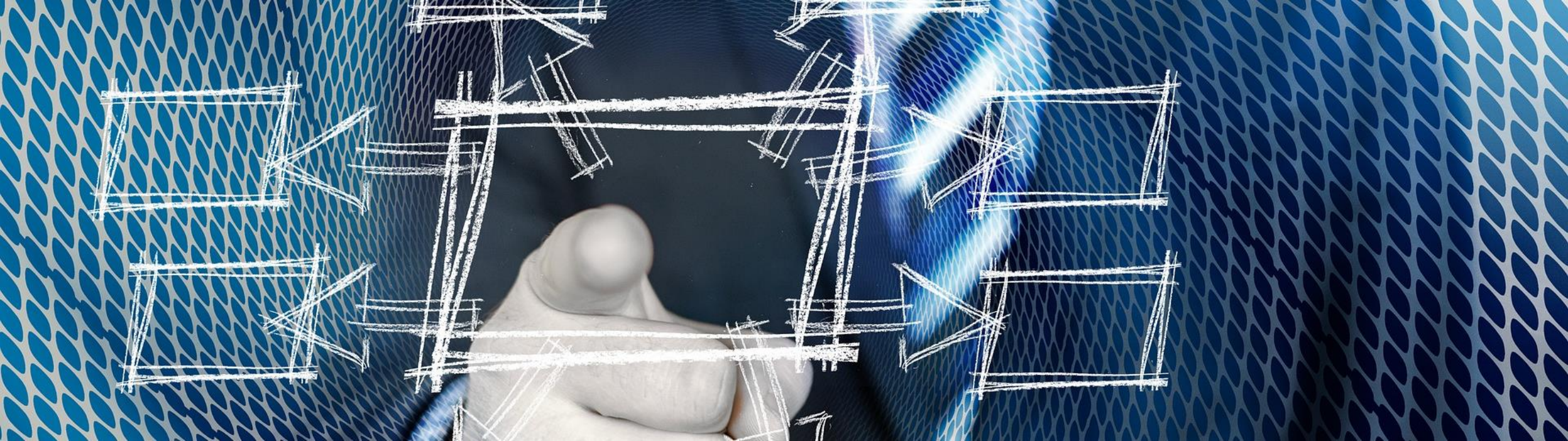
- In Form einer Einzelprüfung zum Abrufen von fachlichen und verkäuferischen Inhalten bei der Beratung in der Präsenz

(ca. 1,5 Std. pro Berater)

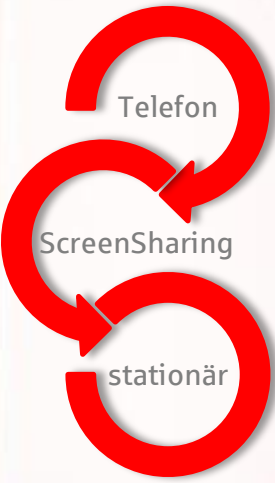
Sparkassenakademie + Sparkasse + DekaBank

Begleitung und Unterstützung der Deka-InvestmentBerater durch ihre Führungskräfte

Zertifikatsübergabe am Ende der Qualifizierung an die Teilnehmer



Deka-
InvestmentBerater
Multikanalberatung



Deka-InvestmentBerater *Multikanalberatung*

Deka-InvestmentBerater *Multikanalberatung*

Beispielhafte Darstellung im Zeitablauf

Kick-off digital

➤ Information über Inhalt und Ablauf

Auftakt mit Führungskräften im Kick-off

➤ Aufgabe, Rolle der Führungskraft in der Begleitung der Deka-InvestmentBerater *Multikanalberatung*

Umsetzung in Gruppen von 10 Beratern

KW 1–2

WBT

- Online-Training zur Auffrischung von Fach- und Produktwissen

Vorbereitungsauftrag

- Kennenlernen von deka.de und der Anlegerakademie

DekaBank

➤ **KW 3–5**

Workshop 1

- Die Deka und das WP-Geschäft
- Aktuelle Markteinschätzung
- Vertiefung Produktwissen (opt. Zertifikate zzgl. 0,5 Tage)

(Modul Mix:
3 Online-Module + 1 Tag Präsenz + ggf.
Zusatzmodule)

DekaBank

➤ **KW 6–7**

Online-Training

- Vertiefung offener fachlicher und vertrieblicher Fragen des angehenden DIB
- DekaNet & Co.
- Rechner und Mediathek

(60 Minuten pro Berater)

DekaBank

➤ **KW 8–12**

Workshop 2

- Kundenverhalten im aktuellen Marktumfeld
- Lebensphasenorientierte Anlagekonzepte
- Besonderheiten der hybriden Beratung
- Vertriebliche Umsetzung Präsenz Beratung, Beratung am Telefon und ScreenSharing
- Grundlagen digitale Beratung

(2 Tage Präsenz)

Sparkassenakademie

Begleitung und Unterstützung der Deka-InvestmentBerater durch ihre Führungskräfte

Deka-InvestmentBerater *Multikanalberatung*

Beispielhafte Darstellung im Zeitablauf

Umsetzung in Gruppen von 10 Beratern

➤ KW 12-13

Digitale Kompetenz live

- Demonstration Onlineberatung
- Nutzung OSPlus_neo Beratungsprozess Anlageberatung
- Aufzeichnung des Gesprächs
- Vertriebs- und Praxisimpulse

(0,5 Tage Webinar)

Sparkassenakademie

➤ KW 13-17

Web-Training / Live-Training

- 1x Präsenz Beratung
- 2x Beratung per ScreenSharing incl. telefonischer Akquise
- Gesprächsvorbereitung und wertschätzendes Feedback
- SWOT-Analyse für Berater

(2x 0,5 Tag pro Berater mit 3 Beratungsgesprächen)

Sparkassenakademie

➤ KW 18

Professionalisierung

- Reflexion bisheriger Erfolge
- Erarbeitung von Lösungen für schwierige Situationen

Gruppenaufteilung

2 x 0,5 Tage Webinar

Sparkassenakademie + DekaBank

➤ KW 20

Prüfung zum Deka-InvestmentBerater *Multikanalberatung*

- In Form einer Einzelprüfung zum Abrufen von fachlichen und verkäuferischen Inhalten bei der Multikanalberatung

(ca. 1,5 Std. pro Berater inkl. Vorbereitung, Durchführung in Präsenz)

Sparkasse + DekaBank + Sparkassenakademie

Begleitung und Unterstützung der Deka-InvestmentBerater durch ihre Führungskräfte

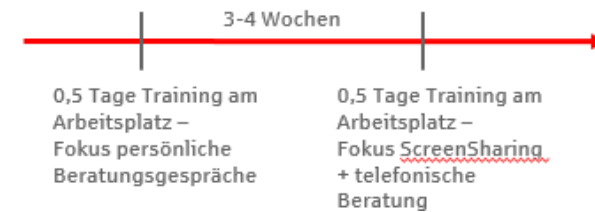
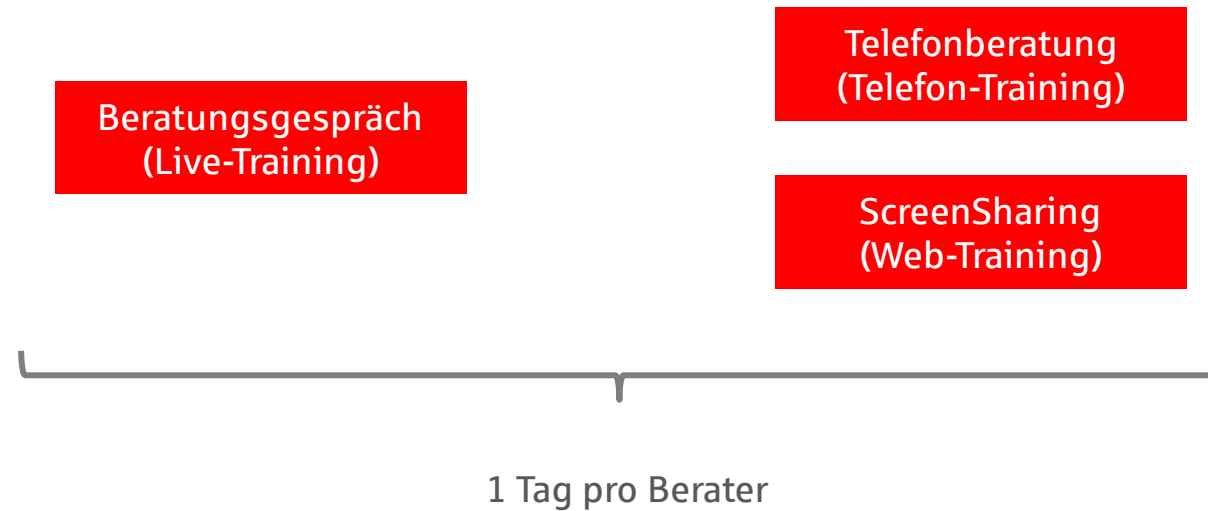
Zertifikatsübergabe am Ende der Qualifizierung an die Teilnehmer

Deka-InvestmentBerater *Multikanal*

Web-Training / Live-Training im Überblick

Training am Arbeitsplatz

Fokus auf alle Vertriebskanäle in der Umsetzung



DIB - Akademiedurchführungen

Aktuelle Informationen zu den zentralen Durchführungen in der Sparkassenakademie finden Sie unter:

Deka-InvestmentBerater classic:
[Deka InvestmentBerater classic - Akademie | BIKOS-Portal \(s-akaby.de\)](#)

Deka-InvestmentBerater Multikanal:
[Deka InvestmentBerater Multikanal - Akademie | BIKOS-Portal \(s-akaby.de\)](#)



Deka Investmentberater

„Classic“

„Hybrid“

„Digital“

... für jeden Berater die passende Lösung

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