

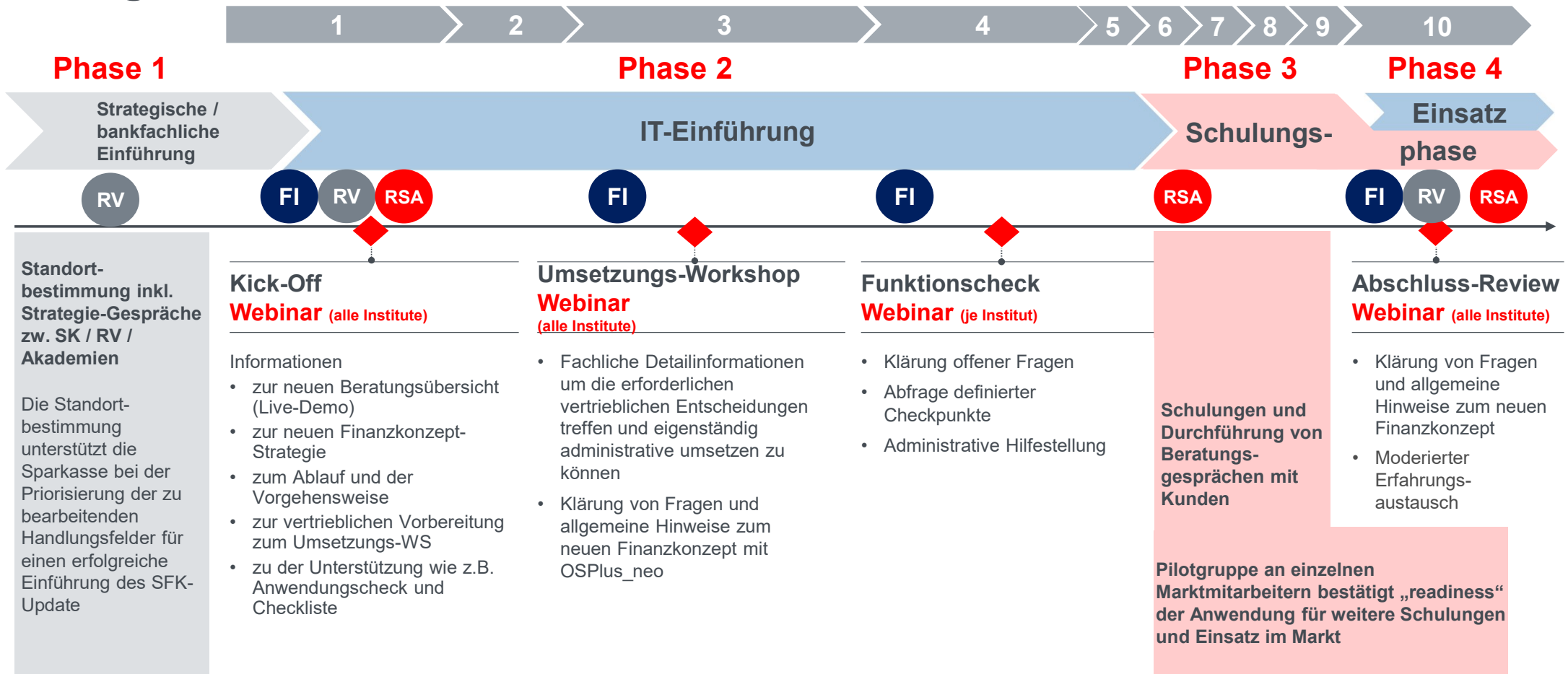
# Sparkassen- Finanzkonzept Update

Qualifizierungsempfehlung



# Blick in den Serienrollout

## - Vorgehensmodell für eine Serie



# Qualifizierungskonzept (Phase 3)



# Zielgruppen

Im Fokus stehen hierbei unterschiedliche Rollen und damit auch Sichtweisen.

Vorstand, Vertriebsleitung



Berater\*innen im PK-/IK-Markt  
Multiplikator\*innen in den SK  
Interne Verkaufstrainer\*innen  
und Vertriebscoaches

Management



Führung

Führungskräfte im  
Privat-/Individual-  
kundenvertrieb

Beratung



# Bausteine der Qualifizierungs- konzeption

Je nach Zielsetzung und  
Inhalt werden  
verschiedene Formate  
verzahnt.

WBT zum OSPlus\_neo-  
Beratungsprozess

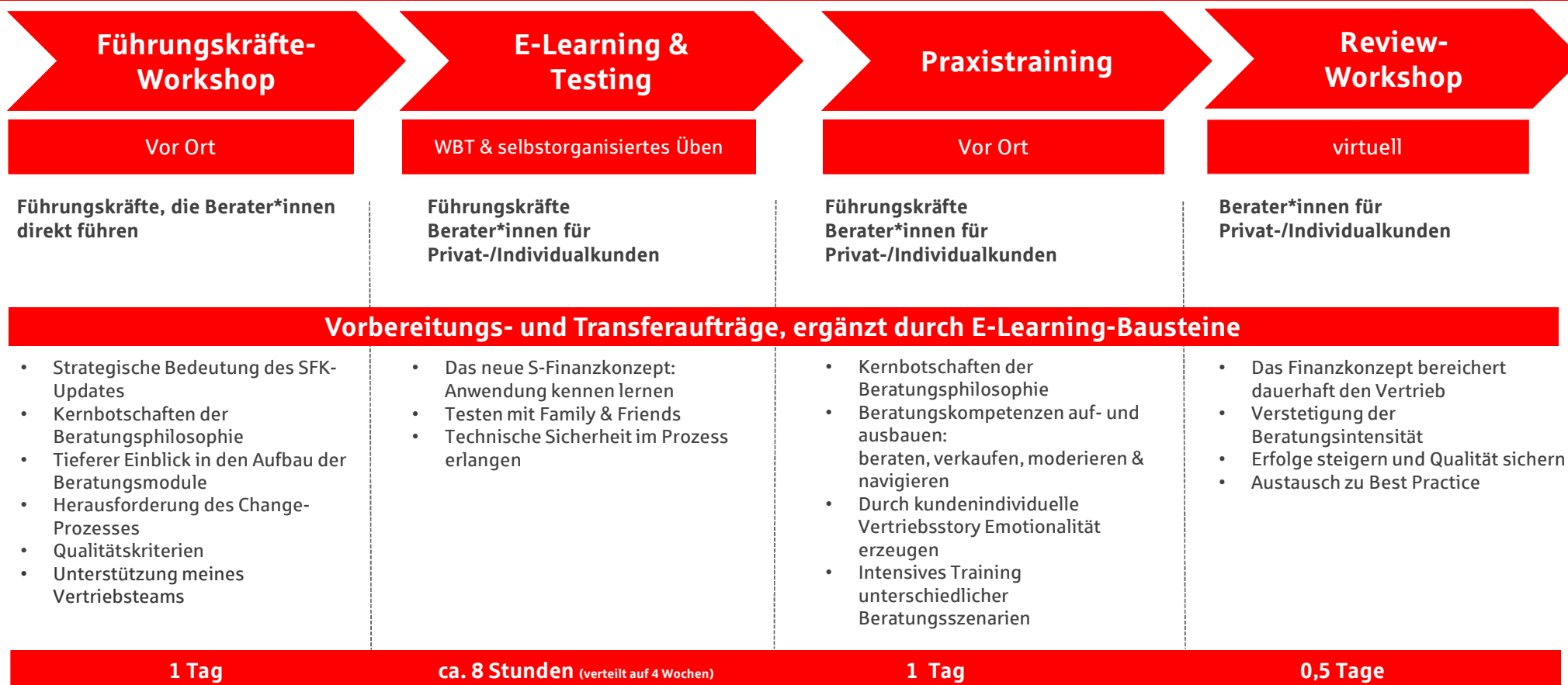


Praxistraining zur vertrieblichen  
Anwendung



Umsetzungsbegleitung durch die  
Führungskraft

# Phase 3: Qualifizierungsablauf





**Teilnehmerstimmen**

# Praxistraining Finanzkonzept update

Ihr Feedback zum heutigen Tag

## Wie hat Ihnen das Praxistraining gefallen?

- Sehr gut.
- Der Austausch mit den anderen bringt neue Idee - super
- Sehr gut.
- Sehr gut. Präsentation auch sehr schön aufgebaut**
- Das Praxistraining war sinnvoll, da neue Ideen entstanden sind
- Gut, da die Gruppe recht heterogen war und sich unterschiedliche Eindrücke gesammelt haben**
- Viele Tipps für den Einsatz vor Ort, umfangreiches Thema gut verteilt. Anspruchsvoll so ein voller Tag.
- war sehr gut gemacht
- Super :)
- Abwechslungsreich
- Sehr gut
- 👍👍👍
- Sehr interessantes und abwechslungsreiches Seminar :)

## Was nehmen Sie konkret in Ihre Beratungspraxis mit?

- Formulierungen zwischen den Themenbereichen**
- Weg vom Gedanken, dass die Themenfelder bestimmte Priorisierungen haben (wie Fiko Pyramide)
- Überleitungen**
- Anmoderation Finanzfächer**
- Die Überleitungen zu den verschiedenen Themen**
- Fahrplan mit dem Kunden besprechen**
- Feedback einholen!**
- Umsetzung gleich ab Montag
- Allesss
- Und los
- Direkter Einsatz bei nächstem Gespräch für einen individuelleren Beratungsansatz

## Was war für Sie besonders wertvoll?

- Der Austausch unter uns Kollegen
- Ich fand es insgesamt - gut und auch interessanter Seminar zum 1. mal und trotzdem kurzweilig.**
- Erst in der Praxis wird sich für mich die Umsetzung zeigen
- Austausch**
- Hintergrundinformation zu Füllständen
- Infos wie sich die Füllstände zusammensetzen
- Testing und gemeinsames erarbeiten von Formulierungen
- Füllstände
- Kundenweiterempfehlung
- Weg vom Ikea Prinzip
- Technische Abwicklung
- Weg vom starren Fiko, hin zur stärkeren Kundenorientiertheit

## Welche Verbesserungsvorschläge haben Sie?

- Keine, Danke für den tollen Tag
- Machen Sie weiter so! Freitags paar Minuten kürzer :D
- Weiter so vielen Dank
- Das einzelne Prozesse einfacher wieder verlassen werden können ohne nochmal alles neu anzufangen

## Was spricht künftig für eine Beratung mit dem Finanzkonzept - wofür könnte es gut sein?

- Modern - unsere Kunden haben sich verändert und wir auch!
- Die All-in-One-Strategie des neuen Fikos
- Schneller, einfacher im Abschluss
- Es ist viel übersichtlicher und praktischer
- Einfacher zu positionieren da individuell gestaltbar und nicht linear vorgegeben
- Flexibel
- Flexibilität, Freiheit, Kundenorientiert
- Man kann kaum was vergessen, Kunde wird optimal beraten
- Wir holen den Kunden innovativer und moderner ab
- Alles in einem Tool
- Zeitgemäß
- Alles 👍
- Kunden Bedürfnisse zufriedenstellen

- Schneller, Individueller, Zielorientierter
- Ertragssteigerungen!!!!
- Effizienz
- Schnelle Abfrage
- Kein Fiko aufbiegen und brechen

## FC update: Fan oder Kritiker?

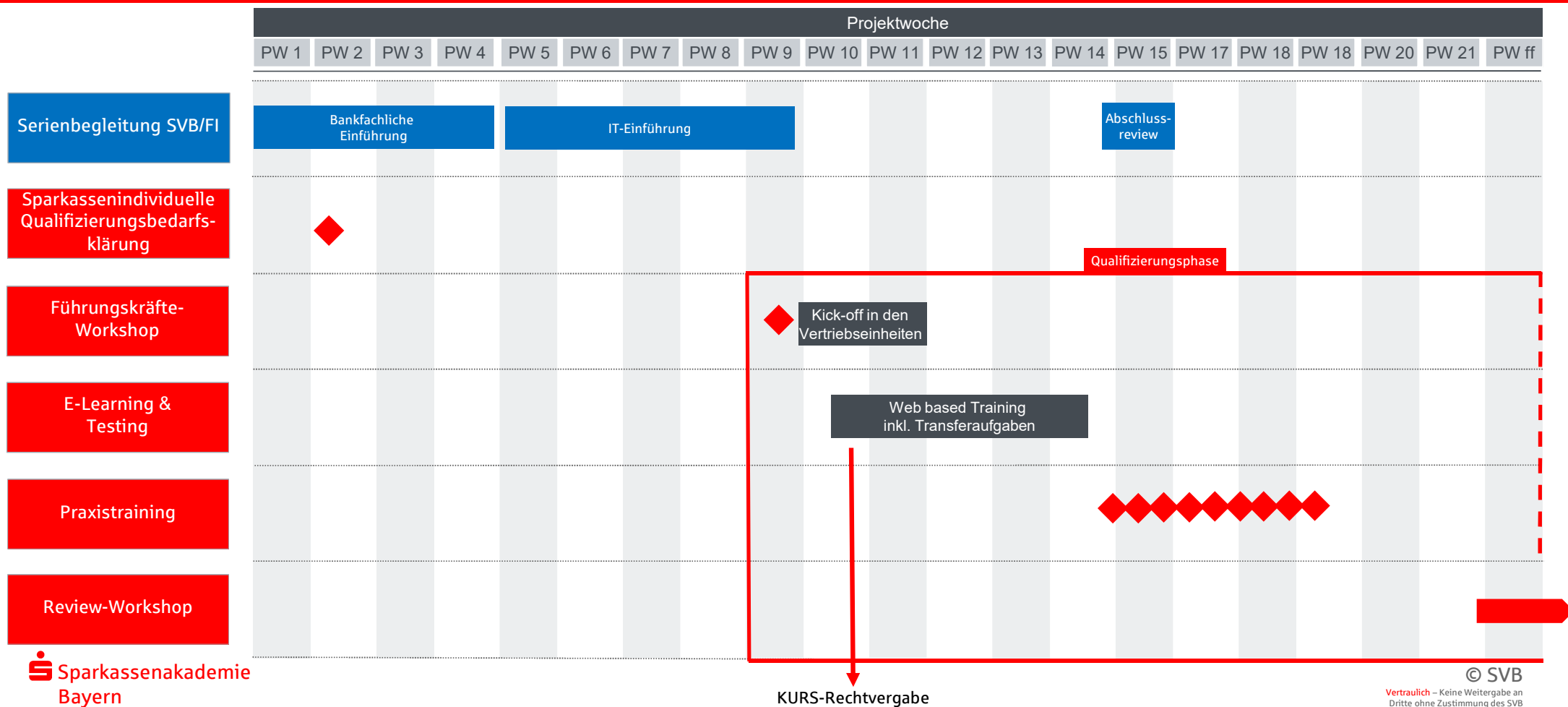
- FAN!
- Fan
- Fannn
- Fan
- Fan
- fan
- FAN
- Fan
- Fan
- Fan
- # FAN
- Auf jeden Fall Fan
- Eindeutig Fan
- Ich freue mich darauf!
- FAN
- Fan, freue mich auf die Umsetzung beim Kunden und bin gespannt, wie erfolgreich man mit dem neuen Konzept arbeiten kann



# Phase 3: Qualifizierung im Zeitablauf

(konkrete Zeitplanung erfolgt sparkassenindividuell)

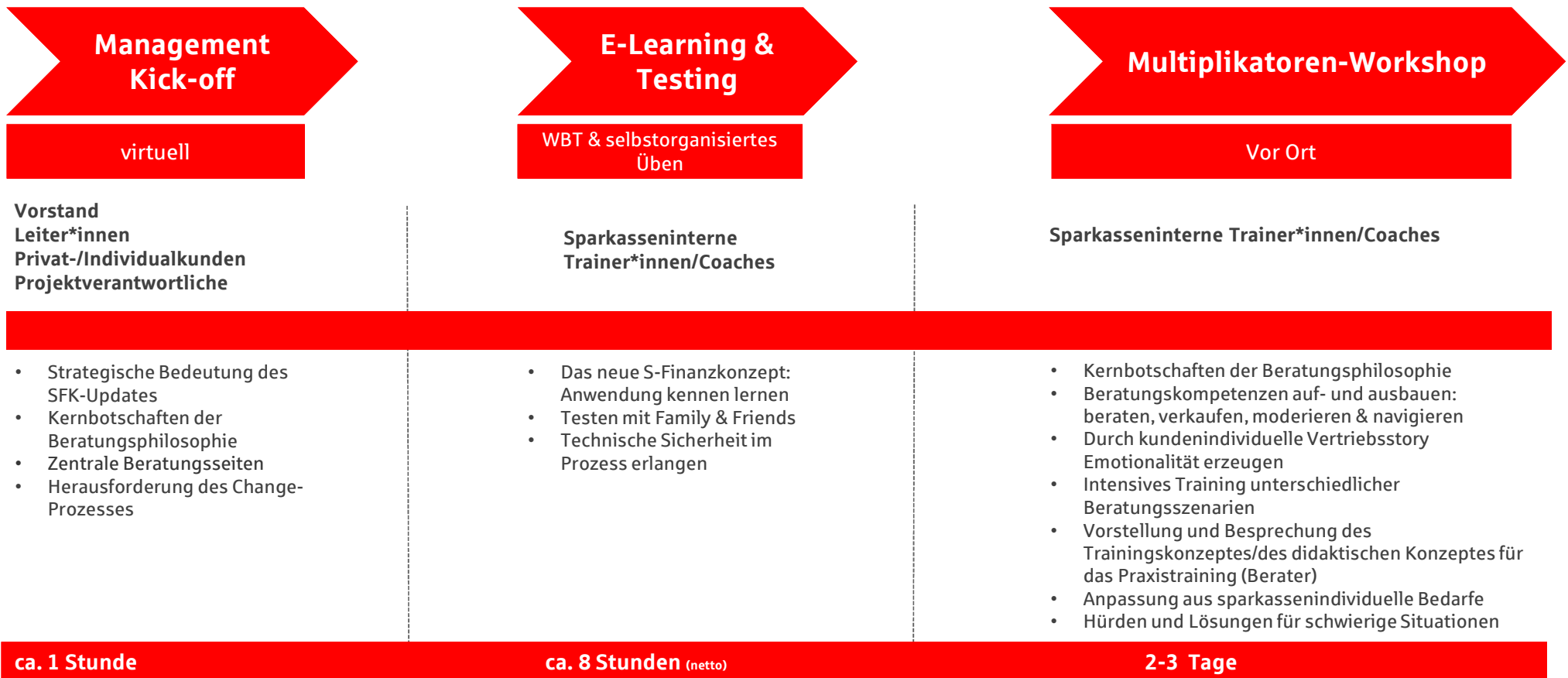
beispielhafte Darstellung



**Sie haben eigene  
Trainerressourcen?**



# Das Multiplikatorenkonzept



# Bedarfsabfrage zur Qualifizierung SFK-update

Bitte schreiben Sie Name und E-Mailadresse des PE-Verantwortlichen Ihrer Sparkasse in den Chat.

Die Datei zur Bedarfsabfrage erhalten Sie per E-Mail.

**Sparkassenakademie Bayern**

**SFK-update Einführung – Fragebogen zur Vorbereitung der Qualifizierung**

**Sparkasse** Klicken Sie hier, um Text einzugeben.

**Inhalt**

- Gesprächspartner Qualifizierung .....
- Bedarf der Sparkasse .....
- Qualifizierung der Führungskräfte und Berater\*innen .....
- Qualifizierung der Multiplikatoren (Trainer\*innen/Coaches) .....
- Grundsatzfragen zur Qualifizierung .....
- Grundsatzfragen zum Vertrieb .....
- Weitere Themen .....
- Was Sie uns/Ihrem Trainer/Ihrer Trainerin noch mit auf den Weg geben .....

**1. Verantwortlicher Ansprechpartner in der Sparkasse**

- Name:
- Tel. Nr.:
- E-Mail:

**2. Bedarf der Sparkasse**

- Wünschen Sie eine Unterstützung durch die Sparkasse (ja/nein)
- Wenn ja: Wünschen Sie eine Qualifizierung der Führungskräfte (ja/nein)  wenn ja, weiter mit 3.
- Wenn ja: Wünschen Sie eine Multiplikatorenschulung (ja/nein)  wenn ja, weiter mit 4.
- Wenn keine Unterstützung gewünscht ist: Ende der Befragung
- Freifeld für zusätzliche Informationen an die Sparkasse

Einführung SFK update Fragebogen zur Bedarfsplanung Qualifizierung © Sparkassenakademie Bayern

**Sparkassenakademie Bayern**

**3. Qualifizierung der Führungskräfte und Berater\*innen**

- Anzahl der zu qualifizierenden Vertriebsführungskräfte?
- Kann den Vertriebsführungskräften die Rolle als „Change-Beauftragter“ uneingeschränkt zugesprochen werden?
- Haben die Vertriebsführungskräfte selbst zugeordnete Kunden als Hauptbetreuer beraten werden?
- Anzahl der zu qualifizierenden PK-/IK-Berater\*innen?

**4. Qualifizierung der Multiplikatoren (Trainer\*innen/Coaches)**

- Anzahl der zu qualifizierenden Multiplikatoren?
- Haben die ausgewählten Multiplikatoren eine Qualifizierungserfahrung in der Wissensvermittlung und im Verhaltenstraining?

**5. Grundsatzfragen zur Qualifizierung**

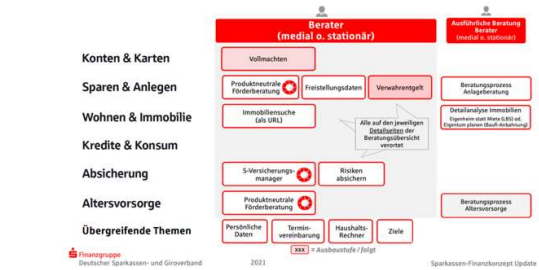
- Wann wird Ihre Sparkasse ready for Schulung sein (Ende der Befragung)?
- Wann soll SFK-update im Vertrieb eingeführt werden?
- In welchem Zeitraum soll die Qualifizierung durchgeführt werden?
- Können die Führungskräfte/Berater\*innen uneingeschränkt (Ton) technisch nutzen?
- Können für das Praxistraining im Seminarraum vier PC's für die Teilnehmer\*innen zur Verfügung gestellt werden?

Einführung SFK update Fragebogen zur Bedarfsplanung Qualifizierung © Sparkassenakademie Bayern

**Sparkassenakademie Bayern**

**6. Grundsatzfragen zum Vertrieb**

- Wie ist das S-Finanzkonzept derzeit in der Vertriebskultur verankert? Vgl. ggf. Ergebnisse aus „Standortbestimmung“. (z.B. überwiegend Fans oder Kritiker; hatte zuletzt keine große Bedeutung; ist bei uns ein Qualitätsstandard in der Beratung, ...)
- Wie messen Sie bisher die Erfolge zur Beratung mit dem S-Finanzkonzept? ... und zukünftig?
- Gibt es bislang (Qualitäts-)Standards zur Gesprächsvorbereitung, -durchführung, -nachbereitung? Wenn ja, bitte zusehen.
- Würden/werden zu den „Absprungpunkten“ innerhalb des SFK-update URL's zu digitalen Visualisierungshilfen hinterlegt (ggf. Navigator)?
- Gibt es hinsichtlich der „Prozess-Aussprünge“ zu möglichen OSPlus\_neo-Beratungsprozessen (z.B. AV-Tool; bpa; DA Immobilie; pnf) Abweichungen zum Standard?
- Gibt es hinsichtlich der „Prozess-Aussprünge“ zu möglichen OSPlus\_neo-Produktabschlussprozessen Abweichungen zum Standard?



Einführung SFK update Fragebogen zur Bedarfsplanung Qualifizierung © Sparkassenakademie Bayern Seite 4 von 6

# Ihre Ansprechpartner



Rainer Kernstein  
Sparkassenakademie  
Email: [r.kernstein@s-akaby.de](mailto:r.kernstein@s-akaby.de)  
Telefon: 0871/504-2298



Tobias Göttl  
Sparkassenakademie  
Email: [t.goettl@s-akaby.de](mailto:t.goettl@s-akaby.de)  
Telefon: 0871/504-2275