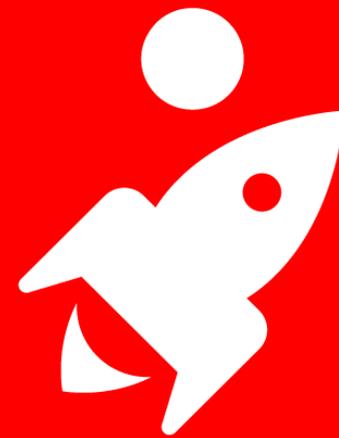




Anlegen in einer Welt mit Zinsen

Trainingsvorschlag



Die Ausgangslage und Zielsetzung



- Nach über einem Jahrzehnt „ohne Zinsen“ erhalten unsere Kunden heute nahezu ununterbrochen Angebote mit den „besten Anlagezinsen“, einer kurzen Laufzeit und „ganz ohne Risiko“.
- Viele Beratende kommen zum ersten mal mit dem Thema Zinsen, steuerliche Behandlung, Fälligkeitsstruktur, Kombination Passivanlage und Wertpapier oder Preiskampf im Passivbereich in Kontakt.
- Die Erhöhte Nachfrage nach Passivprodukten geht meist mit rückläufigen Absätzen im Wertpapiergeschäft einher.
- Für viele Sparkassen stellt sich die Frage, wie stellen wir das neue Passivgeschäft optimal auf und behalten uns die guten Erfolge aus dem Wertpapiergeschäft der letzten Jahre?
- Und abschließend die entscheidende Frage, wie nehmen wir unsere Beratenden auf dieser Entwicklung mit?
- Ziel ist es, all diese Fragen für Ihre Beratenden zu klären um bestens vorbereitet Kundengespräche professionell zu führen.



Das Konzept

Schlüsselkompetenzen



Drei alternative Workshopformate: Wählen Sie die passende Lösung zu Ihrer Anforderung

1

Basic-Workshop

- Das neue Zinsumfeld verstehen
- Verbindung von Passiv- und Wertpapierlösungen
- Umgang mit Fälligkeit, Steuern, Sparplänen
- Grundlagen der Gesprächsführung

1 Tag - Präsenz

2

Intensiv-Workshop & Training

- Inhalte des Basic-Workshop
- Vertiefung der Inhalte anhand von Fallstudien
- Intensives Training

2 Tage - Präsenz

3

Individuell-Workshop & Training & Coaching

- Inhalte des Intensiv-Workshop
- Persönliches Coaching und Begleitung am Arbeitsplatz

2 Tage – Präsenz +
0,5 Tage Coaching je Teilnehmer/in

Basic-Workshop

Dauer 1 Tag

**Ziel-
gruppe**

- Individualkundenberater/innen
- Privatkundenberater/innen

Ziel

- Positionierung als Anlage-Ansprechpartner Nr. 1 in einer Welt mit und ohne Zinsen
- Kunden verstehen und abholen können
- Passiv- und Wertpapierlösungen verbinden können
- Anlagestrategien mit Zinsen kennen

Inhalt

- Landkarte Kunden - Erwartungen Kunden - Lösungen aus Kundensicht
- Grundlagen der kundenorientierten Kommunikation
- Tools aus der Praxis für die Kunden
 - Fälligkeitsstruktur
 - Sparplanstrategien
 - Steuerthemen als Türöffner
 - Portfolio- und Zielerfüllungs-Strategien

Intensiv- Workshop & Training

Dauer 2 Tage

Ziel- gruppe

- Individualkundenberater/innen
- Privatkundenberater/innen

Ziel

- Positionierung als Anlage-Ansprechpartner Nr. 1 in einer Welt mit und ohne Zinsen
- Kunden verstehen und abholen können
- Passiv- und Wertpapierlösungen verbinden können
- Anlagestrategien mit Zinsen kennen und anwenden
- Intensives Training für eine schnelle praktische Umsetzung

Inhalt

- Landkarte Kunden - Erwartungen Kunden - Lösungen aus Kundensicht
- Grundlagen der kundenorientierten Kommunikation
- Tools aus der Praxis für die Kunden
 - Fälligkeitsstruktur
 - Sparplanstrategien
 - Steuerthemen als Türöffner
 - Portfolio- und Zielerfüllungs-Strategien
- Kundenorientiert kommunizieren (Gesprächsstrategien)
- Vertiefung der Inhalte durch Fallstudien
- Intensives Training in Gesprächssequenzen

Individuell- Workshop & Training & Coaching

**Dauer 2 Tage Workshop
+ 0,5 Tage Coaching je
Teilnehmer/in**

Ziel- gruppe

- Individualkundenberater/innen
- Privatkundenberater/innen

Ziel

- Positionierung als Anlage-Ansprechpartner Nr. 1 in einer Welt mit und ohne Zinsen
- Kunden verstehen und abholen können
- Passiv- und Wertpapierlösungen verbinden können
- Anlagestrategien mit Zinsen kennen und anwenden
- Intensives Training für eine schnelle praktische Umsetzung
- Direkte praktische Anwendung im Live-Coaching

Inhalt

- Landkarte Kunden - Erwartungen Kunden - Lösungen aus Kundensicht
- Grundlagen der kundenorientierten Kommunikation
- Tools aus der Praxis für die Kunden
 - Fälligkeitsstruktur
 - Sparplanstrategien
 - Steuerthemen als Türöffner
 - Portfolio- und Zielerfüllungs-Strategien
- Kundenorientiert kommunizieren (Gesprächsstrategien)
- Vertiefung der Inhalte durch Fallstudien
- Intensives Training in Gesprächssequenzen
- Training on the Job – live am Arbeitsplatz in Kundengesprächen

Ihre Investition

Art der Unterstützung	Zielgruppe	Umfang/ Dauer	Max. Teilnehmer je Durchführung	Terminvorschläge	IDD in Minuten	Preis	Trainer
Basic-Workshop	Individualkundenberater/innen Privatkundenberater/innen	1 Tag	12	Nach Vereinbarung	-	1.700 €	Trainer/innen im Auftrag der Sparkassenakademie Bayern
Intensiv-Workshop	Individualkundenberater/innen Privatkundenberater/innen	2 Tage	12	Nach Vereinbarung	-	3.400 €	Trainer/innen im Auftrag der Sparkassenakademie Bayern
Individuell-Coaching	Individualkundenberater/innen Privatkundenberater/innen	0,5 Tage	1	Nach Vereinbarung	-	875 €	Trainer/innen im Auftrag der Sparkassenakademie Bayern

Der Preis für Trainings/Workshops basiert auf dem für die Sparkassenakademie Bayern geltenden Dozententagesatz von derzeit 1.700 € pro Tag zuzüglich Spesen (Übernachtung, Reisekosten). Für sparkassenindividuelle Webinare berechnen wir für ½-tägige Veranstaltungen 875 €. Die Leistungen, die die Sparkassenakademie gegenüber der Sparkasse erbringt, sind grds. von der MwSt. befreit. Teile der Maßnahme sind nach der VersVermV für die Anrechnung von Weiterbildungszeiten geeignet.

Ihre Ansprechpartner



Manfred Kerler
Referent Private Kunden
Sparkassenakademie Bayern

Telefon: 0871/504-2287
Email: m.kerler@s-akaby.de



Tobias Göttl
Referent Private Kunden
Sparkassenakademie Bayern

Telefon: 0871/504-2275
Email: t.goettl@s-akaby.de