



# 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](mailto:m.kerler@s-akaby.de)



Tobias Göttl  
Referent Private Kunden  
Sparkassenakademie Bayern

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