Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

FORTBILDUNGSPROGRAMM 2027

Vermögensmanagement

INHALTSVERZEICHNIS

SEITE

Vermögensmanagement **3**

02.501 Sachkunde für die Anlageberatung aktualisieren 4

02.501-1 Sachkunde für die Anlageberatung aktualisieren 7

02.502 Das Wertpapiergeschäft in der Individualkundenberatung intensivieren 9

02.531 Natürlich nachhaltig beraten im Wertpapiergeschäft 11

02.560 Depots analysieren und strukturieren 13

02.256 Einlagen halten! Zinsangebote professionell kontern (online) 15

02.536 Nachhaltig agieren in der Anlageberatung - Update (E-Learning) 17

02.512 Der Anlagekompass: Portfolioberatung at its best! 19

02 INDIVIDUALKUNDEN

Vermögensmanagement

Natürlich nachhaltig beraten - WBTs

Sachkunde für die Anlageberatung aktualisieren

Sie möchten Ihre Sachkunde für die Anlageberatung aktualisieren und kompetent beraten? Mit diesem Blended-Learning-Konzept unterstützen wir Sie bei der Erfüllung der aufsichtsrechtlichen Auflagen, um bedarfsgerecht und mit einer hohen Qualität zu beraten. Ziel des E-Learnings ist es, einen Überblick über die gesetzlichen und aufsichtsrechtlichen Vorschriften im Wertpapiergeschäft zu erhalten, die zum Sachkundenachweis nach § 1 WpHGMaAnzV erforderlich sind. Das Präsenzseminar vermittelt dazu relevantes Fachwissen zu Finanzinstrumenten und eine erfolgreiche Umsetzung der Vorschriften im Anlageberatungsprozess.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die in der Anlageberatung von Privat- oder Individualkunden tätig sind und aufgrund einer Unterbrechung der Tätigkeit oder eines internen Funktionswechsels nicht über die von der BaFin geforderte Sachkunde für die Anlageberatung verfügen oder aus einem Institut außerhalb der Sparkassen-Finanzgruppe stammen

IHR NUTZEN

- Sie haben einen Überblick über aktuelle rechtliche Rahmenbedingungen und Anforderungen in der Anlageberatung.
- Sie nutzen das E-Learning für einen unabhängigen, komfortablen Sachkundeerwerb vor dem Präsenztermin und bestimmen dabei Ihre Lernzeit und das Tempo flexibel selbst.
- Sie kennen die wesentlichen Finanzinstrumente, deren Kosten und steuerliche Behandlung.
- Sie wissen, inwieweit Sie der Anlageberatungsprozess bei der Erfüllung der WpHG-rechtlichen Anforderungen unterstützt.
- Sie steigern Ihre Beratungsqualität und Ihren Vertriebserfolg unter Berücksichtigung der Anforderungen an die Sachkunde.

IHR REFERENT

Thorsten Eßmann, Deka Bank Deutsche Girozentrale

Vertriebsbetreuer für NRW, Diplom-Bankbetriebswirt

HINWEIS(E)

Eine Anrechnung von **3 Zeitstunden** ist im Rahmen der Insurance Distribution Directive (**IDD**) möglich.

Die Teilnehmer/-innen erhalten eine **Teilnahmebestätigung**, in der die vermittelten Inhalte ausgewiesen sind.

Mit dem erfolgreichen Abschluss des E-Learnings werden die erforderlichen Kenntnisse bezüglich der Sachkunde in der Anlageberatung im Bereich der rechtlichen Grundlagen aktualisiert. In den beiden Präsenztagen werden die fachlichen Grundlagen vertieft und die Struktur für erfolgreiche Anlageberatungsgespräche vermittelt.

TERMIN(E)

31.05.2027 – 01.06.2027 | Sparkassenakademie NRW

vorbereitendes E-Learning (31.05.2027)
Präsenzseminar (31.05. - 01.06.2027)

DAUER

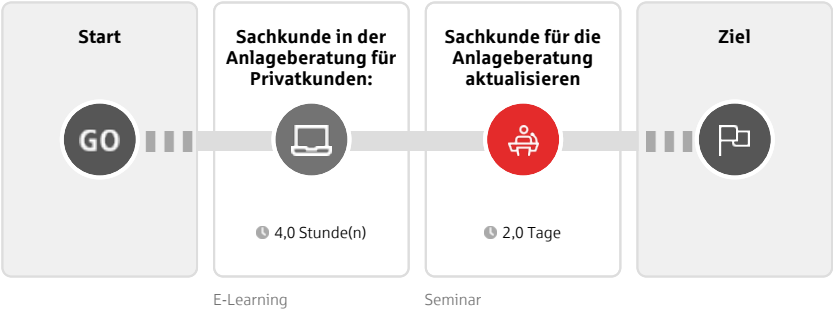
3 Tage
Die Gesamt-Lernzeit von 3 Tagen umfasst:

- 2 Tage Präsenzseminar
- ca. 4 - 6 Stunden individuelle Lerndauer E-Learning inkl. LEK

PREIS

890,00 €

Ihre Lernreise: Sachkunde für die Anlageberatung aktualisieren



KONTAKT

ANMELDUNG

Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE

Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Programm/Inhalt

Modul 1: E-Learning

Sachkunde in der Anlageberatung für vermögende Kundinnen und Kunden: Rechtliche Grundlagen

- Zivilrechtliche Grundlagen
- Zivilrechtliche Haftung
- Aufsichtsbehörden
- Relevante Gesetze im Detail
- Rahmenbedingungen und Auswirkungen in der Anlageberatung im Detail

Modul 2: Präsenzseminar

1. Tag

Fachliches Update für die Anlageberatung

- Warum Wertpapiere? Blick in die Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft
- Die richtigen Strategien für den Einstieg
- Arten und Funktionsweisen von Finanzinstrumenten
- Chancen und Risiken von Finanzinstrumenten
- Managementstile und deren Abgrenzung zueinander
- Gesamtheit aller im Zusammenhang mit den Geschäften anfallenden Kosten (inkl. Zuwendungen)
- Steuerliche Behandlung (Investmentsteuerreformgesetz)

2. Tag

Der Anlageberatungsprozess

- Der rote Faden in der Anlageberatung
- Einstiegsmöglichkeiten in den BPA
- Definition Zielsparen, Notfallliquidität und freies Anlagevermögen
- Visualisierungshilfen für die Beratung
- Schnell umsetzbare Vertriebstipps zur Steigerung des Wertpapiergeschäfts

Sachkunde für die Anlageberatung aktualisieren

Sie möchten Ihre Sachkunde für die Anlageberatung aktualisieren und kompetent beraten? Dann sind Sie hier genau richtig! Mit diesem Blended-Learning-Konzept unterstützen wir Sie bei der Erfüllung der aufsichtsrechtlichen Auflagen, um bedarfsgerecht und mit einer hohen Qualität zu beraten. Ziel des E-Learnings ist es, einen Überblick über die gesetzlichen und aufsichtsrechtlichen Vorschriften im Wertpapiergeschäft zu erhalten, die zum Sachkundenachweis nach § 1 WpHGMaAnzV erforderlich sind. Das Präsenzseminar vermittelt dazu relevantes Fachwissen zu Finanzinstrumenten und eine erfolgreiche Umsetzung der Vorschriften im Anlageberatungsprozess.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die in der Anlageberatung von Privat- oder Individualkunden tätig sind und aufgrund einer Unterbrechung der Tätigkeit oder eines internen Funktionswechsels nicht über die von der BaFin geforderte Sachkunde für die Anlageberatung verfügen oder aus einem Institut außerhalb der Sparkassen-Finanzgruppe stammen

IHR NUTZEN

- Sie erhalten einen Überblick über aktuelle rechtliche Rahmenbedingungen und Anforderungen in der Anlageberatung.
- Sie kennen die wesentlichen Finanzinstrumente, deren Kosten und steuerliche Behandlung.
- Sie wissen, inwieweit Sie der Anlageberatungsprozess bei der Erfüllung der WpHG-rechtlichen Anforderungen unterstützt.
- Sie steigern Ihre Beratungsqualität und Ihren Vertriebserfolg unter Berücksichtigung der Anforderungen an die Sachkunde.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

2 Tage

PREIS

KONTAKT

ANMELDUNG

Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE

Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Programm/Inhalt

1. Tag

Fachliches Update für die Anlageberatung

- Warum Wertpapiere? Blick in die Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft
- Die richtigen Strategien für den Einstieg
- Arten und Funktionsweisen von Finanzinstrumenten
- Chancen und Risiken von Finanzinstrumenten
- Managementstile und deren Abgrenzung zueinander
- Gesamtheit aller im Zusammenhang mit den Geschäften anfallenden Kosten (inkl. Zuwendungen)
- Steuerliche Behandlung (Investmentsteuerreformgesetz)

2. Tag

Der Anlageberatungsprozess

- Der rote Faden in der Anlageberatung
- Einstiegsmöglichkeiten in den BPA
- Definition Zielsparen, Notfallliquidität und freies Anlagevermögen
- Visualisierungshilfen für die Beratung
- Schnell umsetzbare Vertriebstipps zur Steigerung des Wertpapiergeschäfts

Das Wertpapiergeschäft in der Individualkundenberatung intensivieren

Vermögende Kundinnen und Kunden haben hohe Erwartungen an ihre Beraterinnen und Berater. Präsentieren Sie sich Ihren Kundinnen und Kunden als Profi in Fragen rund um Wertpapiere und Finanzmärkte. Das Seminar vermittelt Ihnen Sicherheit im Wertpapiervertrieb, um das Geschäft zu intensivieren. Sie lernen ausgewählte Wertpapierprodukte intensiver kennen, analysieren Depots, erarbeiten Umtauschempfehlungen und erweitern Ihr Wissen rund um den Anlageberatungsprozess.

ZIELGRUPPE

- Privatkundenberater/-innen mit ersten Erfahrungen im Wertpapiergeschäft, die aktuell oder künftig Individualkundinnen und -kunden beraten
- Individualkundenberater/-innen, die ihr Wissen nach der Rückkehr, z. B. aus der Elternzeit, aktualisieren und intensivieren wollen

IHR NUTZEN

- Sie gewinnen Sicherheit im Umgang mit Wertpapieren und kennen Tipps aus der Praxis.
- Sie kennen wirtschaftliche Zusammenhänge für einen Austausch im Kundengespräch.
- Sie können Depots strukturieren bzw. umschichten und vertiefen Ihre Kenntnisse zu ausgewählten Wertpapieren.
- Sie beraten Ihre Kundinnen und Kunden unter Berücksichtigung der Vorschriften des Wertpapierhandelsgesetzes aktiv und bedarfsgerecht.
- Sie können mit Einwänden umgehen und den Mehrwert Ihrer Sparkasse selbstbewusst verkaufen.
- Sie wissen, wie Sie Wertpapiererträge mit Bestandskundinnen und -kunden verbessern und können neue Kundinnen und Kunden für das Wertpapiergeschäft begeistern.

IHRE REFERENTIN

Julia Denter, Sparkasse an Ennepe und Ruhr

Sparkassenbetriebswirtin & Vermögensspezialistin

HINWEIS(E)

Mit der Teilnahme an diesem Seminar werden die erforderlichen Kenntnisse bezüglich der Sachkunde in der Anlageberatung ergänzt bzw. aktualisiert und durch eine Teilnahmebescheinigung dokumentiert.

TERMIN(E)

27.09.2027 – 28.09.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

750,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG

Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE

Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Programm/Inhalt

Aktuelle volkswirtschaftliche Entwicklung

- Analyse des aktuellen volkswirtschaftlichen Umfelds (insb. Zins-, Immobilien- und Aktienmärkte)
- Zusammenhänge verstehen und diese vertrieblich nutzen
- Bewertung und bedarfsgerechter Einsatz von Produktlösungen

Investment- und Beratungsprozess

- Sichere Vorgehensweise im Rahmen des Beratungsprozesses Anlageberatung (BPA) zur Optimierung des Kundenportfolios
- Grundlagen der Portfoliooptimierung (z. B. Markowitz, CAPM, Behavioral Finance)
- Berücksichtigung des Kundenwunsches nach nachhaltigen Geldanlagen
- Tipps zur Erhöhung der Abschlusswahrscheinlichkeit

Investmentfonds

- Aktives vs. passives Management, Vor- und Nachteile von ETFs
- Beurteilung von typischen Produktlösungen der SparkassenFinanzgruppe
- Intensivierung des Produktvertriebs aktiv gemanagter Fonds
- Performancemessung

Renten/Anleihen/Zertifikate

- Aktuelle Anlagelösungen (insb. DekaBank, Helaba, LBBW und weitere bei Bedarf)
- Bewertung von Chancen und Risiken (insb. Zinsänderungs-, Bonitäts- und Liquiditätsrisiken)
- Strategien zur Optimierung von Anleiheportfolios
- Blick auf typische Anlagelösungen Ihrer Sparkasse (z. B. Express-Zertifikate, Teilschutzzertifikate)

Geldanlage über Vermögensverwaltungen

Nachhaltigkeit in der Anlageberatung

Steuerliche Themen für die Anlageberatung

Kommunikation und Vertrieb

- Kundinnen und Kunden erfolgreich ansprechen, Mehrwerte der Sparkasse und den Preis selbstbewusst verkaufen
- Auch im Wettbewerbsvergleich Einwände sicher beantworten
- Praxistipps und Fallstudien zum Ausbau des Wertpapiergeschäfts

Natürlich nachhaltig beraten im Wertpapiergeschäft

Die Bedeutung des Themas Nachhaltigkeit nimmt in allen Lebensbereichen zu – auch in der Vermögensanlage. Das Bewusstsein der Menschen ändert sich, die Märkte ändern sich - auch der Markt für Geldanlagen. Immer mehr Menschen möchten ihr Geld verantwortungsvoll anlegen. Neben Rendite, Risiko und Liquidität einer Geldanlage ist dabei auch die ethisch und ökologisch verantwortungsvolle Verwendung der Mittel ausschlaggebend. Steigern Sie mit diesem Training gezielt die Qualität in der Anlageberatung und greifen das Thema Nachhaltigkeit proaktiv auf.

ZIELGRUPPE

Berater/-innen und Führungskräfte im Privatkundenmarkt mit Wertpapierkompetenz

IHR NUTZEN

- Sie gewinnen die notwendige fachliche Sicherheit zum Thema „Nachhaltigkeit".
- Sie kennen die gesetzlichen Anforderungen und die Auswirkungen auf die Beratungsprozesse.
- Sie erhalten einen Überblick über Märkte, Strategien, Zielgruppen, Ratings und Trends.
- Sie lernen Möglichkeiten kennen, das Thema Nachhaltigkeit vertrieblich zu nutzen.
- Sie stärken Ihre Sicherheit in der Gesprächsführung und bauen damit das gegenseitige Vertrauen im Kundengespräch aus.

IHR REFERENT

Ulrich Röhrle, N-Motion GmbH

Dipl.-Betriebswirt (DHBW), Financial Consultat und Estate Planner, ECOanlageberater, Unternehmensberater der Röhrle & Henle Partnergesellschaft

HINWEIS(E)

Dieses modulare Trainingsprogramm kann auch inhouse durchgeführt werden, nach Absprache auch in Verbindung mit dem WBT des Sparkassenverlages zu Nachhaltigkeit.

2,5 Stunden kann im Rahmen der Insurance Distribution Directive (IDD) angerechnet werden.

Mit der Teilnahme werden die erforderlichen Kenntnisse bezüglich der Sachkunde in der Anlageberatung ergänzt bzw. aktualisiert.

TERMIN(E)

auf Anfrage

DAUER

4,5 Stunden
90 min WBT + 15 min Übungsauftrag + 3,5 h Online-Training

PREIS

KONTAKT

ANMELDUNG

Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE

Birgit Knoll
0231 22240-788
birgit.knoll@ska.nrw

Programm/Inhalt

Modul 1: Web-Based-Training (1,5 Stunden)

- Basiswissen rund um das Thema Nachhaltigkeit in der S-Finanzgruppe
- Fachliche und rechtliche Grundlagen
- Definition der Nachhaltigkeit
- Investmentstrategien
- Technische Umsetzung im Beratungsprozess
- Vertriebliche Impulse

Modul 2: Übungsauftrag - gut vorbereitet sein fürs Training

Modul 3: Online-Training (3,5 Stunden)

- Nachhaltigkeit als strategischen Vorteil im Wettbewerb im Gespräch aktiv nutzen
- Motive des Kunden erkennen und ansprechen, die über eine Rendite-/Risikooptimierung hinaus gehen
- Die Anlagestrategie und Produktempfehlungen für Kunden nachvollziehbar und überzeugend herleiten
- Sicher zum Abschluss und Chancen nutzen
- Intensives Training, Praxisbeispiele

Depots analysieren und strukturieren

In Abhängigkeit von dem volkswirtschaftlichen Umfeld und der individuellen Kundensituation kann es sinnvoll sein, Kunden auf Depotumschichtungen anzusprechen. In diesem Seminar erwerben Sie dafür das nötige Rüstzeug: Sie werden mit der systematischen Depotanalyse vertraut gemacht und erarbeiten konkrete Umschichtungsvorschläge für verschiedene Kundenmotive. Eine nutzenorientierte Argumentation hilft Ihnen, Ihren Kunden individuelle Lösungen anzubieten.

ZIELGRUPPE

Individualkundenbetreuer/-innen; Mitarbeiter/-innen aus Wertpapierabteilungen

IHR NUTZEN

- Sie sind in der Lage, Depotpotenziale zu erkennen und richtig zu analysieren.
- Sie können aus den ermittelten Depotstrukturen konkrete Vorschläge für praxistaugliche Depotumschichtungen erarbeiten.
- Sie stellen bei Ihrer Argumentation den Kundenbedarf in den Mittelpunkt.

VORAUSSETZUNG(EN)

Fachseminar Individualkundenbetreuung oder vergleichbarer Kenntnisstand

HINWEIS(E)

Das Seminar greift Inhalte aus dem Fachseminar Individualkundenbetreuung auf und vertieft sie.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

360,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG

Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE

Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Programm/Inhalt

Depotpotenzial erkennen

- Depotbestand beim Kunden erfolgreich aufnehmen
- Kundendepots differenzieren (z. B. auch Sparkassen- versus Fremdbankdepots)

Depots analysieren

- Anlageklassen richtig katalogisieren und daraus erste Möglichkeiten zur Umschichtung erkennen
- Risiken der Assetklassen für Berater und Kunden greifbar(er) beschreiben und visualisieren - Kundendepots nach theoretischen Modellen strukturieren
- Kundendepots praxisnah strukturieren

Einwände motivorientiert behandeln und dabei richtig argumentieren

- Unsicherheiten aus aktuellen Kapitalmarktsituationen aufgreifen
- Argumentationshilfen nutzen

Umschichtungsvorschläge für bestehende Kundendepots praxisnah erarbeiten

Hinweis:

Bitte senden Sie vorab ein bis zwei anonymisierte eigene Kundendepots inkl. der Kundenprofile sowie die Musterportfolios per Mail an: elisabeth.schnecking@ska.nrw

Einlagen halten! Zinsangebote professionell kontern (online)

Sparkassen verlieren mehr Einlagen an die Wettbewerber als sie zurückgewinnen. Zu den Nutznießern gehören z. B. die ING, C24 und Trade Republic. Der Wettbewerbsdruck wird durch den bevorstehenden Markteintritt von JPMorganChase im 2. Quartal diesen Jahres noch weiter zunehmen und den Trend verschärfen. In 90 Minuten erhalten Sie Tipps und neue Ideen, wie wir unsere Stärken noch besser ausspielen können, um unseren Kundinnen und Kunden bedarfsgerecht zu beraten.

ZIELGRUPPE

Mitarbeitende im Privatkundenvertrieb

IHR NUTZEN

- Sie können den Sparkassenzins gegen jedes Konkurrenzangebot professionell positionieren.
- Sie sind in der Lage, den Mehrwert des Sparkassenzinses herauszuarbeiten.
- Sie verstehen es, Gelder zu halten und unsere Kundinnen und Kunden für bedarfsgerechte Investments zu begeistern.

IHR REFERENT

Lars Abraham, Sparkassenakademie NRW

Verkaufstrainer und zertifizierter Vertriebscoach mit langjährigen praktischen Erfahrungen als Kundenberater einer Sparkasse und als Außendienstmitarbeiter eines Finanzdienstleisters

TERMIN(E)

22.01.2027 | virtueller Seminarraum
09:00 – 09:45 Uhr

DAUER

1,5 Stunden

PREIS

199,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG

Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE

Lars Abraham
0231 22240-741
lars.abraham@ska.nrw

Programm/Inhalt

- **Die Entwicklung der Konkurrenz: ING, Trade Republic, C 24 Bank, JPMorganChase und Co**
- **Aktuelle Angebote von 2,75 % und mehr kontern**
- **Die Sicherungssysteme**
- **Angriffspunkte rhetorisch geschickt herausarbeiten**
- **Gelder halten**
- **Neugierde wecken für bedarfsgerechte Investments**

Nachhaltig agieren in der Anlageberatung - Update (E-Learning)

Die Bedeutung von Nachhaltigkeit steigt weiter, ebenso wachsen die regulatorischen Anforderungen. Dieses wirkt sich direkt auf die Beratung aus. Mit dem OSPlus-Release 23.1 werden die neuen Anforderungen ab November 2023 in den Beratungsprozessen umgesetzt. Was bedeutet dieses für die Beratenden im Wertpapiergeschäft? Welche Prozesse werden inhaltlich mit dem OSPlus-Release 23.1 angepasst? In unserem neuen E-Learning „Nachhaltig agieren in der Anlageberatung – Update“ werden die Neuerungen in nur 30 Minuten praxisnah vermittelt.

ZIELGRUPPE

- Berater/-innen und Führungskräfte im Privatkundenmarkt mit Wertpapierkompetenz
- Mitarbeiter/-innen mit Verantwortung für das Wertpapiergeschäft

IHR NUTZEN

- Sie erfahren, welche rechtlichen und fachlichen Grundlagen in der Anlageberatung zur Nachhaltigkeit nun gelten.
- Sie kennen die Neurungen bei der Ermittlung der Nachhaltigkeitspräferenz in Kundengesprächen und können passende Produktlösungen finden.
- Sie wissen, wie Sie diese Neuerungen konkret in der Anlageberatung nutzen können, um erfolgreich zum Abschluss zu kommen.

HINWEIS(E)

Ergänzend zu dem E-Learning empfehlen wir unser Angebot 02.535 Nachhaltigkeit in der Anlageberatung: fachliches und vertriebliches Update
Nutzen Sie die Chance im Austausch mit Expertinnen und Experten Ihr Wissen zu vertiefen und Tipps für die Praxis mitzunehmen.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

30 Minuten

PREIS

30,00 €
je Lerner/-in. Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG

Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE

Birgit Knoll
0231 22240-788
birgit.knoll@ska.nrw

Programm/Inhalt

Rechtliche und fachliche Grundlagen in der Anlageberatung zur Nachhaltigkeit

- EU-Aktionsplan zur Finanzierung nachhaltigen Wachstums und Grundsätze möglicher Investmentstrategien
- Produkte mit Nachhaltigkeitsmerkmalen - Typen und neue Differenzierungen

Umsetzung der Neuerungen in den Beratungsprozessen

- Erfassung der Nachhaltigkeitspräferenz in den unterschiedlichen Produkttypen
- Neuerungen bei ESG-Strategie-Produkten mit Berücksichtigung von Umwelt und Sozialem (PAI)

Der Weg zu den passenden Produktlösungen

- Filterfunktionen und ihre erweiterten Möglichkeiten
- Wichtige wesentliche Änderungen bei einem "roten Zielmarkt" bei der Prüfung der Nachhaltigkeitspräferenz
- Zwei unterschiedliche Möglichkeiten im Beratungsgespräch: Die Erfassung einer temporären Nachhaltigkeitspräferenz und die Anpassung der Nachhaltigkeitspräferenz für nur eine Produktempfehlung

Die erfolgreiche Umsetzung in verschiedenen Gesprächssituationen

- Vor der Produktberatung und der Zielmarktprüfung
- Nach der Produktempfehlung und einem "roten Zielmarkt" bzgl. der Prüfung der Nachhaltigkeitspräferenz

Der Anlagekompass: Portfolioberatung at its best!

Heute ist Anko - BPA war gestern! Nach über 10 Jahren nehmen wir Abschied vom Anlageberatungsprozess (BPA) und gehen zielgerichtet in den Einsatz des weiterentwickelten Anlagekompass. Neue technische Features in einem optimierten und auf Effizienz ausgelegten Prozess führen jetzt zu einer Kundenreise, die begeistert: Portfolioberatung at its best! Wir unterstützen Sie dabei mit einem maßgeschneiderten Angebot.

ZIELGRUPPE

Berater/-innen und Führungskräfte im Privatkundensegment, die den Anlagekompass einsetzen

IHR NUTZEN

- Sie kennen die strategischen Vorteile der konsequenten Verfolgung des Portfolioansatzes und die Möglichkeiten der Verzahnung mit dem S-Finanzkonzept.
- Sie wissen um die Bedeutung des Anlagekompass, können sicher im Kundengespräch navigieren und schaffen einen unmittelbaren Mehrwert für Ihre Kundinnen und Kunden.
- Sie erleben dabei, einen effizienten Weg zur Erreichung des Soll-Portfolios zu gehen, und nutzen diesen erfolgreich in einem anspruchsvollen Marktumfeld.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Es kommen Trainer/-innen mit entsprechender Qualifizierung durch die Sparkassenakademie NRW zum Einsatz.

HINWEIS(E)

Führung ist in diesem Kontext ausschließlich auf die Aufgabe als "Wertpapier-Führungskraft" zu verstehen. Grundsätzliche Führungs-Skills, auch in Verbindung mit dem Führungsverständnis "Positive Leadership", setzen wir in unseren Trainings voraus oder binden es ein.

Je nach Kenntnisstand und Erfahrungen zum bisherigen Tool "Anlageberatungsprozess (BPA)" passen wir die Dauer der Lernformate auf die jeweiligen Zielgruppen an.

TERMIN(E)

Individuell, abgestimmt auf Ihren Roll-out-Start durch die FI

DAUER

1 Tag
Je nach Zielgruppe und Umfang
0,5 - 1,5 Tage

PREIS

je nach Modul, siehe Programm /Inhalt

KONTAKT

ANMELDUNG

Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE

Thorsten Meier
0231 22240-762
thorsten.meier@ska.nrw

Ihre Lernreise: Der Anlagekompass: Portfolioberatung at its best!

Start

GO

Planungs-Workshop
2,0 Stunde(n)
Seminar

Kick-Off
1 Stunde(n)
Seminar

Den Anlagekompass verstehen und anwenden
1 Stunde(n)
E-Learning

Führungskräfte-Workshop
0,5 Tage
Seminar

Vertriebstraining
0,5 Tage
Seminar

Training am Arbeitsplatz
0,5 Tage
Seminar

Erfahrungsaustausch
0,5 Tage
Seminar

Ziel

Programm/Inhalt

Planungs-Workshop (02.512-1): 2 Stunden (online), ca. 8 Teilnehmer/-innen, Preis: 500 €
Zielgruppe: Verantwortliche aus den Bereichen Vertriebsmanagement, Wertpapierberatung, Personal und Vertriebsführungskräfte

- Positionierung und strategische Bedeutung der Portfolioberatung im Kontext der weiteren Beratungstools und der Produktwelt im Wertpapiergeschäft
- Verknüpfung zum S-Finanzkonzept und Berücksichtigung im IAM
- Konkretisierung des Schulungskonzepts unter Berücksichtigung der vorhandenen Erfahrungen der Beratenden in der Wertpapierberatung und der etablierten Führungstools

Kick-off (02.512-2): 60 Minuten (in Präsenz oder online), Preis: 1.000 €
Zielgruppe: Vorstand, Produktverantwortliche, Führungskräfte und Beratende, die den Anlagekompass nutzen, interne Vertriebsunterstützer/-innen

- Ergebnis und Zielsetzung der Planungs-Workshops kommunizieren, strategische Klarheit schaffen, grundsätzliche Fragen klären, Schulungskonzept vorstellen, insbesondere der F+F+F-Phase
- Vereinbarkeit der qualitativ hochwertigen Portfolioberatung mit einer maximalen regulatorischen Sicherheit und dem aktuellen Marktumfeld inkl. verändertem Kundenverhalten
- Die wesentlichen Neuerungen und Mehrwerte des Anlagekompass mit dem zentralen Dashboard als "Dreh-und Angelpunkt" im Kundengespräch

Den Anlagekompass verstehen und anwenden (E-Learning) (02.513): 60 Minuten
Preis: pro Teilnehmer/-in 60 € für 12 Monate, alternativ bieten wir einen Pauschalpreis an, gestaffelt nach dem Bilanzvolumen Ihrer Sparkasse
Zielgruppe: Produktverantwortliche, Führungskräfte und Beratende, die den Anlagekompass nutzen, interne Vertriebsunterstützer/-innen

- Den Anlagekompass anwenden und erste Nutzungsideen erhalten, dargestellt anhand verschiedener Use-Cases
- Neue Möglichkeiten und Informationen im Anlagekompass und ihre individuelle Nutzung im Kundengespräch (Dashboard)

Führungskräfte-Workshop (02.512-4): 1/2 - 1 Tag (in Präsenz), max. 16 Teilnehmer/-innen, Preis: 1.900 € pro Durchführung*
Zielgruppe: Führungskräfte im Privatkundensegment, die den Anlagekompass nutzen

- Die Führungskraft als Entwickler/-in: Eigenverantwortung der Mitarbeiter/-innen stärken und im Team voneinander profitieren, dabei Vorbild als positiver Leader sein
- Als Führungskraft dazu beitragen, dass sich Mitarbeitende am Arbeitsplatz wohlfühlen, Spaß mit dem Anlagekompass erleben und Erfolge hieraus sichtbar werden
- Durch ein motivierendes Feedback die Mitarbeitenden inspirieren und ihre nachhaltige Entwicklung fördern.

Family+Friends+Führungskräfte-Phase 4 - 6 Wochen
Zielgruppe: Beratende und Führungskräfte im Privatkundenmarkt, die den Anlagekompass nutzen

- Kundengespräche professionell vorbereiten, führen und nachbereiten, neue Ideen entwickeln und weitergeben
- Den Werkzeugkasten als Führungskraft situativ und individuell zur Entwicklung der einzelnen Vertriebspersönlichkeiten im Team nutzen

Vertriebstraining (02.512-5): 1/2 -1 Tag (in Präsenz), max. 16 Teilnehmer/-innen, Preis: 1.800 € pro Tag*
Zielgruppe: Beratende und Führungskräfte im Privatkundenmarkt, die den Anlagekompass nutzen, Vertriebsunterstützer/-innen

- Vielfältige Navigationsmöglichkeiten im Anlagekompass, Kompetenzen vertiefen anhand verschiedener Kundensituationen und erlebter Praxisfälle
- Sicher Navigieren, kundenzentriert Moderieren und professionell das Gespräch führen, dabei selbstbewusst Lösungen und den Preis verkaufen
- Cross- & Up-Selling – systematisch passende Verkaufsansätze erlernen und erfolgreich einsetzen, auch in Verbindung mit dem S-Finanzkonzept und beispielhaft dem S-Investmanager

Training am Arbeitsplatz (02.512-6)**:** in Präsenz vor Ort, Preis: 1.800 € pro Tag*
Zielgruppe: Beratende und Führungskräfte im Privatkundenmarkt, die den Anlagekompass nutzen

- Ca. drei Kundengespräche pro Tag werden pro Geschäftsstelle begleitet
- Individuelles Feedback zum Gespräch und konkrete Tipps zur Steigerung der Professionalität des Einsatzes des Anlagekompass

Erfahrungsaustausch (02.512-7): 1/2 Tag (in Präsenz), max. 16 Teilnehmer/-innen, Preis: 1.800 € pro Tag*
Zielgruppe: Beratende und Führungskräfte im Privatkundenmarkt, die den Anlagekompass nutzen, interne Vertriebsunterstützer/-innen

- Erfolgsgeschichten fortschreiben und von einander lernen beim zielführenden Einsatz des Anlagekompass
- Passende Cross-und Up-Selling-Ansätze erkennen und erfolgreich gemeinsam mit dem S-Finanzkonzept umsetzen
- Individuelle Verkaufshilfen wie z. B. die Mappen-Struktur im SIM – Gestalte deine Arbeitsfläche flexibel und passgenau für deinen Beratungsalltag.

*zzgl. Nebenkostenpauschale

DIE BUSINESS SCHOOL

Zertifizierte Weiterbildung zum Fach- oder Betriebswirt

Die Business School bietet zertifizierte Weiterbildungen zu Fach- oder Betriebswirten an. 100 % online und gleichzeitig persönlich betreut. Flexibel nach Deinen Wünschen, berufsbegleitend und europaweit auf Bachelor- und Master-Programme anrechenbar. Als Label der Sparkassenakademien Nordrhein-Westfalen verfügen wir über fundierte Erfahrungen in der Aus- und Weiterbildung – über 5.000 zufriedene Teilnehmerinnen und Teilnehmer haben mit uns schon ihre beruflichen Perspektiven verbessert.

Informiere Dich über unsere berufsbegleitenden Weiterbildungsangebote.

IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN

Rabea Hesse
Bildungsberaterin Business School

0231 22240-712
bs@ska.nrw

Nathalie Mädje
Bildungsberaterin Business School

0231 22240-757
bs@ska.nrw

Liane Stach
Bildungsberaterin Business School

0231 22240-792
bs@ska.nrw

Laura Freiin von Eerde
Bildungsberaterin Business School

0231 22240-795
bs@ska.nrw

TAGUNGSZENTRUM HÖRDER BURG

Ob in Präsenz, digital oder hybrid: Mieten Sie unsere Räume für Ihre Veranstaltung

Kongress, Besprechung, Seminar, Workshop oder eigene Schulung für die Mitarbeitenden? Wir bieten Ihnen den passenden Raum für Ihre Veranstaltung.

Sie planen eine Online-Veranstaltung durchzuführen? Mit uns haben Sie den richtigen Partner an Ihrer Seite: Unsere digitalen Räume und hausinternes Studio bieten Ihnen die optimale Basis für Ihre digitale Veranstaltung. On top übernehmen wir für Sie auf Wunsch die professionelle Begleitung Ihrer Veranstaltung durch „Co-Moderatoren“, die Schulung Ihrer Dozenten, das gesamte Teilnehmermanagement, die inhaltliche Konzeption Ihrer Veranstaltung und vieles mehr.

Für Veranstaltungen in Präsenz erwarten Sie in dem exklusiven Gebäudeensemble der Hörder Burg mit direktem Seeblick über 40 hochmoderne Seminar- und Tagungsräume mit einmaligem Flair. Ein auf Ihre Bedürfnisse abgestimmtes Catering sowie hochprofessionelle Organisationsabläufe und maßgeschneiderte Rahmenprogramme runden unser Angebot perfekt ab.

Gern kombinieren wir auch das Raumangebot für Sie und führen Ihre Veranstaltung hybrid durch. Dabei ist ein Teil des Publikums physisch vor Ort, die weiteren Teilnehmer sind digital hinzugeschaltet. Der Vorteil: Das Online-Publikum wird aktiv in die Präsenz-Veranstaltung mit einbezogen und alle Teilnehmenden können in Echtzeit miteinander interagieren und in Kontakt treten.

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Unser Veranstaltungsmanagement berät Sie gern persönlich zu Ihrem individuellen Angebot.

IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN

Antonia König
Veranstaltungsmanagement

0231 22240-744
antonia.koenig@ska.nrw

Andreas Gaida
Veranstaltungsmanagement

0231 22240-722
andreas.gaida@ska.nrw

MITTELSTANDSCAMPUS NRW

Der Mittelstand bildet das Herz der deutschen Wirtschaft

Der MittelstandsCampus NRW, eine Marke der Sparkassenakademie NRW, bietet mittelständischen Unternehmen vielfältige Bildungsangebote und Inhouse-Beratungen für zentrale Themen an, wie zum Beispiel:

· Nachhaltigkeit,
· Digitalisierung und
· Arbeitgeberattraktivität – Führung.

Ein exklusives Kooperationsnetzwerk, beispielsweise mit der Universität Witten/Herdecke oder der Hochschule für Finanzwirtschaft und Management, sichert zusammen mit unserer fundierten Erfahrung die Qualität der hochwertigen sowie einzigartigen Workshops, Bildungsformate und Beratungsleistungen.

Neben unseren digitalen Veranstaltungen begrüßen wir Sie und Ihre Mitarbeiter/-innen zudem in unserem Tagungszentrum Hörder Burg in einem einmaligen Ambiente. Von unserer rund 700 Jahre alten „Burg“ haben Sie einen direkten Blick auf den Phoenix See in Dortmund. Ein Ort, der wie kein anderer für Transformation und Zukunftsfähigkeit steht.

IHR ANSPRECHPARTNER

Christian Overhage
Projektleiter Mittelstandscampus NRW

0231 22240-717
christian.
overhage@mittelstandscampus-
nrw.de

Lern- und Buchungsportal

Informieren Sie sich über unser Bildungsangebot.

Digitale Transformation