



Aufbau und Inhalte Deka-InvestmentBerater (DIB)

Das Geschäft mit Wertpapieren, insbesondere von Investmentfonds, ist gerade im Filialvertrieb die tragende Säule. Der Erfolg hängt wesentlich davon ab, ob Sie in der Beratung dieses Geschäfts mit **Sicherheit, Freude und Begeisterung** Ihren Kunden näher bringen.

Ihr Nutzen

Mit der Qualifizierungsmaßnahme zum Deka-InvestmentBerater (DIB) bieten wir Ihnen:

- ein passgenaues, sehr praxisorientiertes, **Inhouse-Konzept** an
- eine Qualifizierungsmaßnahme, deren Hauptaugenmerk auf Vertriebsimpulse und die Steigerung der Beratungsqualität gelegt wird
- eine Vielzahl an Ideen, die die Teilnehmer/-innen direkt in der Praxis umsetzen können.

Die Grundvoraussetzung an die Teilnehmer ist

- eine hohe Wertpapieraaffinität
- die Bereitschaft zur eigenen Weiterentwicklung
- ein hohes Engagement und die Bereitschaft das Erlernte nachzuhalten.

Zudem setzen wir auf die Unterstützung durch die jeweilige Führungskraft und den internen Fachabteilungen.

Je nach Zielgruppe unterscheiden wir zwischen zwei Varianten: **Deka-InvestmentBerater Fortgeschritten** und **Deka-InvestmentBerater Profi**.

Ziel der Qualifizierungsmaßnahme ist es, die Beratungsqualität und die Wertpapierkultur und somit die Wertpapiererträge nachhaltig zu steigern. Zusätzlich werden die Marktanteile im Wertpapiergeschäft langfristig weiter ausgebaut.

Deka-InvestmentBerater (DIB)

Der DIB umfasst einen Qualifizierungszeitraum von rund 6 Monaten und verteilt sich über mehrere, aufeinanderfolgende Bausteine. Folgende **zwei Kompetenzfelder**, in denen eine Professionalisierung der Teilnehmer/-innen erfolgt, stehen im Mittelpunkt:

Vertriebskompetenz (Modul 1 , Dauer 2 Tage)

- Erfolgreiche Gesprächsführung mit dem BPA
- Zielgerichtete Ansprache und Verkauf
- Verkäuferpersönlichkeit ausbauen
- Portfoliophilosophie und Vermögensoptimierung im Kundengespräch
- Argumentation für die einzelnen Assetklassen
- Lebensphasenorientierte Anlageberatung
- BPA gekonnt einsetzen
- Vertriebsstories

Fachkompetenz (Modul 2, Dauer 2 Tage)

- Volkswirtschaftliche Gesprächskompetenz
- Aktuelle Markteinschätzung
- Rechtliche und steuerliche Grundlagen
- Kompetenz in der Anlageberatung
- Portfoliotheorie: strategisch vs. Taktik
- Produktspezifische Vertiefung gemäß Produktkorb der Sparkasse

Praxisbegleitung 2x ½ Tag

- Training am Arbeitsplatz mit dem Schwerpunkt der verkäuferischen Umsetzung und Einsatz des BPA (0,5 Tage pro Berater)
- Training am Arbeitsplatz mit dem Schwerpunkt der Produktschulung und fachliche Spezialfragen (0,5 Tage pro Berater)

Erfahrungsaustausch (½ Tag)

Weitere Informationen zur Durchführung

- Die Qualifizierungsmaßnahme wird mit einem Audit abgeschlossen. Das Audit setzt sich aus der Durchführung eines simulierten Kundengesprächs und eines Fachgesprächs zusammen.
- Die erfolgreiche Teilnahme wird mit einer Urkunde bestätigt.
- Jeder Teilnehmer/-in erhält im Rahmen der Auftaktveranstaltung ein Begleitbuch, das als persönliches Arbeitsmaterial, Lerntagebuch und Impulsgeber für den Praxistransfer dient.

Zielgruppe

- Der **DIB Fortgeschritten** richtet sich an Berater/-innen mit neuer Wertpapierkompetenz bzw. an Berater/-innen, die Ihre Wertpapierkompetenz ausbauen möchten.
- Der **DIB Profi** eignet sich für Individualkundenberater/-innen mit Wertpapiererfahrung und die, die Ihre Wertpapierkompetenz vertiefen möchten.

Trainerteam

Für die Durchführung der fachlichen und vertrieblichen Module haben wir ein Team aus erfahrenen Vertriebstrainern der Sparkassenakademie sowie von Spezialisten der DekaBank zusammengestellt.

Interesse?

Nächste Schritte, z.B. Präsentationstermin für einen detaillierten Einblick; Abstimmung mit Kollegen aus der Personalentwicklung und Vertriebsmanagement.

Termine:

