

Aufbau und Inhalte Deka-InvestmentBerater (DIB^{digital})

Das Geschäft mit Wertpapieren, insbesondere von Investmentfonds, ist die tragende Ertragssäule. Der Erfolg hängt wesentlich davon ab, ob Sie in der Beratung dieses Geschäft mit **Sicherheit, Freude und Begeisterung** Ihren Kunden näherbringen.

Ihr Nutzen

Mit der Qualifizierungsmaßnahme zum Deka-InvestmentBerater (DIB^{digital}) bieten wir Ihnen:

- ein passgenaues, sehr praxisorientiertes, **offenes 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 **Wertpapieraffinität**
- **Sicherheit** in den technischen Anwendungen im DBC
- 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.

Den DIB^{digital} bieten wir in der offenen Variante ausschließlich in der **Deka-InvestmentBerater^{digital}** an.

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^{digital})

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, Webinar + 1 Präsenztage)

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

Fachkompetenz (Modul 2, Webinare + 1 Trainingstag)

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

Virtueller Boxenstopp (Webinar, 90 Minuten)

- Austausch zu vorangegangenen Modulen
- Abstimmung zu den Simulationstrainings

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 (1/2 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.
- Eine technische Schulung zu den IT-Anwendungen im DBC erfolgt nicht. Hierzu können Sie gerne im Voraus folgende Angebote buchen:

Zielgruppe

- Der **DIB^{digital}** 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; Abstimmung mit der Personalentwicklung und Vertriebsmanagement, ...

Termine:

