

Der neue Finanzcheck 2.0

Seminarnummer	19.06.0865.02
Termin	Donnerstag, den 13.06.2019 bis Freitag, den 14.06.2019
- Zeit	08:30 Uhr bis 16:30 Uhr
- Ort	Räume 6 und 5, Akademie der Sparkassen-Finanzgruppe Saar
- Referent/in	Burgis Sowa, Training, Coaching, Moving!
Zielgruppen	<ul style="list-style-type: none">• Berater/-innen (PK und IK), die Finanzcheckgespräche führen und die geänderte Beratungsunterstützung unter OSPlus_neo vertrieblich, ideenreich, reflektiert und moderierend einsetzen möchten• Multiplikatoren, die Ihre Kollegen/-innen in einer Schulung oder am Arbeitsplatz unterstützen möchten
Zielsetzung	<ul style="list-style-type: none">• Änderungen und vertriebliche Impulse zur gezielteren Beratung kennenlernen und anwenden können• Austausch von Ideen rund um den Finanzcheck, beispielsweise Umgang mit Einschränkungen durch den regelbasierten Finanzcheck, Ideen zu Vertriebsideen, Moderation während des Gesprächs, Betreuungsplan nach dem Finanzcheck
Inhalte	<p><u>1. Neuerungen des Finanzchecks 2.0 im Vergleich zum bisherigen FC kennenlernen</u></p> <ul style="list-style-type: none">• Veränderungen der Lebensphasen und Kundengruppen• Wohneigentümer oder Mieter - neue vertriebliche Möglichkeiten• Ziele - 10 Zielbilder inspirieren künftig individuell unsere Kunden• Ziele - Alternativen zu den Zielbildern• Verknüpfung der Ziele mit den Empfehlungen• Priorisieren der Ziele und Auswirkungen auf die Empfehlungen• Staatliche Förderung - Weitere Einkommen erfassbar• Neue Begrifflichkeiten, neuer Aufbau des Seiten beim Finanzstatus• Finanzstatus: Besprechung der für die Ziele vorgesehenen Produkte• Produktnutzung einzelner Partner bei Ehepaaren/Partnerschaften• Produktdarstellung per Multibanking erfasster Produkte• Anzeige der Bedarfsfelder abhängig von der Relevanz für den Kunden• Änderungen bei der Übersicht und Erfassung des Anlagevermögens• Vorschläge: Neue Symbole, Produktgattungen und sinnvolle Produktergänzungen• Details zu Vorschlägen• Produktempfehlungen auf der Seite "Ergebnisse" und „Gesprächstermin vereinbaren“• Terminvorschlag und Terminvereinbarung <p><u>2. Vertriebliche Möglichkeiten mit dem Finanzcheck 2.0</u></p> <ul style="list-style-type: none">• Optionen die Ziele des Kunden zu ermitteln - Bedeutung und Arbeiten mit Zielbildern und Alternativen dazu• Interesse wecken für die Nutzung der staatlichen Förderung• Beratungswünsche, Interesse und Checkboxes sinnvoll und vertriebsorientiert einsetzen• Zielführende, kundenorientierte Besprechung des Finanzstatus

- Schenken und Vererben
- Vorschläge: Symbole der Empfehlungen und Bedeutung zur Zielerreichung erläutern
- Umgang mit sinnvollen Änderungen bei Sparkassen-, Verbundpartnerprodukten
- Vertriebsansätze nutzen: langfristige Begleitung des Kunden durch zielbewusstes Vorgehen: Produktverkauf, kurz- und mittelfristige konkrete Terminvereinbarungen, Umgang mit Ablehnung durch Kunden
- Ausdruck FC nutzen, zum Beispiel auch für das Angebot „elektronisches Postfach“

3. Transfer in die Sparkasse

- Trainerleitfaden erarbeiten
- Gesprächsübungen mit Feedback für Schulungen erarbeiten und anleiten
- Begleitung am Arbeitsplatz planen und durchführen
- Praktische Übungen zur Technik- und Vertriebsschulung durchführen mit Feedback

Zuständig

- Organisation

Backes, Timo
timo.backes@svsaar.de

- Inhalt

Stephan, Lisa-Marie
lisa-marie.stephan@svsaar.de

Meldeschluss

Freitag, den 03.05.2019