

# Veranstaltung "Der neue Finanz-Check 2.0 (Multiplikatorenschulung)"

<b>Seminarnummer</b>	VA19-00269
<b>Termin</b>	Montag, den 19.08.2019 bis Dienstag, den 20.08.2019
<b>- Zeit</b>	09:30 Uhr bis 16:30 Uhr
<b>- Ort</b>	, Sparkassenakademie Schloß Waldthausen, Im Wald 1, 55257 Budenheim
<b>- Referent/in</b>	Burgis Sowa, Training, Coaching, Moving!
<b>Zielgruppen</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Berater/-innen (PK und IK), die Finanzcheckgespräche führen und die geänderte Beratungsunterstützung unter OSPlus_neo vertrieblich, ideenreich, reflektiert und moderierend einsetzen möchten</li><li>• Multiplikatoren, die Ihre Kollegen/-innen in einer Schulung oder am Arbeitsplatz unterstützen möchten</li></ul>
<b>Zielsetzung</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Änderungen und vertriebliche Impulse zur gezielteren Beratung kennenlernen und anwenden können</li><li>• 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</li></ul>
<b>Inhalte</b>	<p><b><u>1. Neuerungen des Finanzchecks 2.0 im Vergleich zum bisherigen FC kennenlernen</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Veränderungen der Lebensphasen und Kundengruppen</li><li>• Wohneigentümer oder Mieter - neue vertriebliche Möglichkeiten Ziele - 10 Zielbilder</li><li>• inspirieren künftig individuell unsere Kunden Ziele - Alternativen zu den Zielbildern</li><li>• Verknüpfung der Ziele mit den Empfehlungen</li><li>• Priorisieren der Ziele und Auswirkungen auf die Empfehlungen</li><li>• Staatliche Förderung - Weitere Einkommen erfassbar</li><li>• Neue Begrifflichkeiten, neuer Aufbau des Seiten beim Finanzstatus</li><li>• Finanzstatus: Besprechung der für die Ziele vorgesehenen Produkte</li><li>• Produktnutzung einzelner Partner bei Ehepaaren/Partnerschaften</li><li>• Produktdarstellung per Multibanking erfasster Produkte</li><li>• Anzeige der Bedarfsfelder abhängig von der Relevanz für den Kunden</li><li>• Änderungen bei der Übersicht und Erfassung des Anlagevermögens</li><li>• Vorschläge: Neue Symbole, Produktgattungen und sinnvolle Produktergänzungen</li><li>• Details zu Vorschlägen</li><li>• Produktempfehlungen auf der Seite "Ergebnisse" und „Gesprächstermin vereinbaren“</li><li>• Terminvorschlag und Terminvereinbarung</li></ul> <p><b><u>2. Vertriebliche Möglichkeiten mit dem Finanzcheck 2.0</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Optionen die Ziele des Kunden zu ermitteln - Bedeutung und Arbeiten mit Zielbildern und</li><li>• Alternativen dazu</li><li>• Interesse wecken für die Nutzung der staatlichen Förderung</li><li>• Beratungswünsche, Interesse und Checkboxen sinnvoll und vertriebsorientiert einsetzen</li><li>• Zielführende, kundenorientierte Besprechung des Finanzstatus</li><li>• Schenken und Vererben</li></ul>

- 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

#### **Hinweis**

**Die Veranstaltung wird in Kooperation mit der Sparkassenakademie Schloß Waldthausen angeboten.**

**Bitte melden Sie Ihre TeilnehmerInnen für dieses Seminar direkt bei der Sparkassenakademie Schloß Waldthausen an.**

[Sparkassenakademie Schloß Waldthausen](#)

#### **Meldeschluss**

Freitag, den 12.07.2019