Akademie der
Sparkassen-Finanzgruppe Saar

Webinar "Deri-X-Wissen für Firmenkundenberater/-innen: Webinar-Reihe „Frische Impulse" für das Zins-/Währungs-/Rohstoffmanagement"

Seminarnummer 37611500-3

Termin Mittwoch, den 17.09.2025
- Zeit 09:00 Uhr bis 12:30 Uhr
- Ort Webinar
- Referent/in Referent/-innen der LBBW

Zielgruppen

- Senior Firmen- und Unternehmenskundenberater/-innen
- ALG Koordinatoren / Vertriebssteuerung Firmenkunden

Zielsetzung

- AKQUISE von Unternehmenskunden durch neue Ansprache-Ideen aus der „Welt" des ZWRMs ... abhängig davon, was gerade in den Märkten zielführend ist: Zinsderivate, strukturierte Währungsgeschäfte, Rohstoffmanagementlösungen inkl. CO2-Emissionsberechtigungen
- NEUER FOKUS: Sicherheit und Fachkompetenz für die aktive Ansprache des FK/UK Kunden
- MEHRWERTE SCHAFFEN: Beim Kunden mit neuen Ideen und Herangehensweisen punkten
- REGELMÄSSIG: 1/4 jährliche Impulse zur Professionalisierung des Know-Hows für Firmenkundenberater/-innen im ZWRM-Bereich
- MARKTCHANCEN (Zinsen, Währungskurse, Rohstoffpreise) nutzen und Ideen im richtigen Marktumfeld platzieren
- RISIKEN SENKEN: Die finanziellen Risiken (Zins-/, Währungskursänderungs- und Rohstoffpreisrisiken) der Kunden besser einschätzen und steuern können
- ANSPRACHESTRATEGIEN: Im Wettbewerb „den Unterschied machen"
- VERNETZUNG: Kollegiales Lernen und Austausch mit Berater/-innen aus ganz Deutschland

Inhalte

Pro Quartal - aktuelle Themen - NEUE frische Impulse

- Aktueller Markt und welche Chancen bieten sich daraus?
- Kundenlösung „zum Anfassen" / Deal Idee - anhand eines konkreten Praxisbeispiels aus einer Spk./S-Int.
- Kollegiale Falldiskussion: Lösungsfokus, Produktoptionen, Kundennutzen, Austausch von vertrieblichen Ideen (bringen Sie gerne eigene Kundenfälle mit)

In den vier Terminen werden folgende Schwerpunkte gesetzt:

- lösungsorientiertes Zinsmanagement (Grundlagenwissen /Vertiefung, 2 Termine)
- Transformations- und Projektfinanzierungen im Corporate Finance Umfeld
- aktives Währungsmanagement – Bedarf erkennen und passende Lösungen anbieten

Profitieren Sie in dieser Reihe von der Kombination aus fachlichem Input (60 Min), angeleiteten Casestudys mit kollegialem Lernen sowie der Diskussion von aktuellen Fällen. Mit der Teilnahme an allen vier Veranstaltungen erweitern Sie Ihr Wissen und Ihr Netzwerk.

Akademie der
Sparkassen-Finanzgruppe Saar

Der didaktische Ansatz des neuen Formats stellt das sogenannte „kollegiale“ Lernen in den Vordergrund. Dabei können die Teilnehmer/innen maximal miteinander interagieren und voneinander lernen. Jeder Termin ist dabei in drei Einheiten à 60 Minuten unterteilt:

- Session 1 Wissensaufbau: in den ersten 60 Minuten führen die Dozenten die Teilnehmer/innen inhaltlich in das jeweilige Tagesthema ein. Es erfolgt ein Update zum aktuellen Marktgeschehen und darauf aufbauend werden passende Lösungsansätze und Produktstrategien skizziert.
- Session 2 Wissenstransfer: in den zweiten 60 Minuten werden die Teilnehmer/innen in Gruppen aufgeteilt. Bevor das in Session 1 erworbene Wissen in digitalen Gruppenräumen angewandt wird, werden die zu bearbeitenden Fallstudien von den Dozenten detailliert vorgestellt und mit den Teilnehmer/innen besprochen. Die Dozenten sind während der Gruppenarbeitsphase stets anwesend und wechseln zwischen den digitalen Breakout-Rooms um aufkommende Fragen direkt zu beantworten.
- Session 3 Ergebnisdiskussion: die dritte und abschließende Session des Tages stellen die Teilnehmer/innen die Ergebnisse ihrer Gruppearbeit vor. Anschließend werden die jeweiligen Gruppenarbeitsergebnisse miteinander diskutiert und eingeordnet

Voraussetzungen mind. 3 Jahre Berufserfahrung in der Beratung von Firmen- und Unternehmenskunden

Hinweis

Die Veranstaltung wird in Kooperation mit der Sparkassenakademie Baden-Württemberg angeboten.

Bitte melden Sie Ihre Teilnehmer/-innen für dieses Seminar direkt bei der Sparkassenakademie Baden-Württemberg an.

Sparkassenakademie Baden-Württemberg