



Für dauerhaften Erfolg in der Wertpapierberatung.
Eine neue Fortbildungsmöglichkeit für Privat- und Individualkundenberater in Digitalen Beratungszentren.

Aufbau und Inhalte Deka-InvestmentBerater DBC

Das Geschäft mit Wertpapieren, insbesondere in digitalen Beratungseinheiten wird zukünftig immer wichtiger. Der Erfolg hängt wesentlich davon ab, ob Sie in der digitalen Beratung dieses Geschäft mit **Sicherheit, Freude und Begeisterung** Ihren Kunden näherbringen. Der Deka-InvestmentBerater DBC ist eine passende Weiterbildung die Berater eines Digitalen Beratungszentrums praxisorientiert im Wertpapiergeschäft nach vorne zu bringen.

Ihr Nutzen

Mit der Qualifizierungsmaßnahme zum Deka-InvestmentBerater DBC bieten wir Ihnen:

- einen passgenauen, praxisorientierten zentralen Lehrgang;
- eine Qualifizierungsmaßnahme, deren Hauptaugenmerk auf stetige Vertriebsimpulse und die Steigerung der Wertpapierberatungs-Qualität in Ihrem Digitalen Beratungszentrum gelegt wird.

Die Grundvoraussetzungen an die Teilnehmer sind

- technische Kenntnisse über das verwendete digitale Beratungstool,
- ein hohes Engagement und die Bereitschaft das Erlernete nachzuhalten,
- die Bereitschaft zur eigenen Weiterentwicklung.

Zusatznutzen dieses **zentral in der Sparkassenakademie Niedersachsen** durchgeführten Deka-InvestmentBerater-Lehrgangs ist der Erfahrungsaustausch der digitalen Beratungs-Spezialisten – Lernen miteinander und voneinander.

Deka-InvestmentBerater DBC

Der **DIB DBC** 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:

**Fachkompetenz Modul 1
(1,5 Präsenztage + 2 Webinare á 3,5 Stunden)**

- Volkswirtschaftliche Gesprächskompetenz
- Aktuelle Markteinschätzung
- Rechtliche und steuerliche Grundlagen
- Kompetenz in der Anlage- und Vorsorgeberatung
- Nachhaltigkeit in der Anlageberatung
- Produktspezifische Vertiefung gemäß Produktkörbe der Sparkassen

**Vertriebskompetenz Modul 2 (2 ½ Präsenztage)
mit Baustein: Sprachaufzeichnung (½ Präsenztage)**

- Erfolgreiche Gesprächsführung mit dem BPA
- Zielgerichtete Ansprache und Verkauf
- Die Verkäuferpersönlichkeit im BPA
- Portfoliophilosophie und Vermögensoptimierung im Kundengespräch
- Argumentation für die einzelnen Assetklassen
- Bildhafte Sprache und digitale Visualisierungen gezielt im BPA anwenden
- Praxisorientierte Anwendung des BPA in S-Chat-Plus
- Mit der digitalen Beratung nah am Kunden bleiben
- Abschlussorientierung im digitalen Vertrieb
- Sprachaufzeichnung – korrekt und sympathisch wie wir (Regulatorik und MindSet)

**WBT Auffrischung der Sachkunde
in Bezug auf die regulatorischen Aspekte**

Praxisbegleitung (2x ½ Tag pro Berater)

**Schriftliche Prüfung und Erfahrungsaustausch
(1 Tag) + Mündliche Prüfung (½ Tag)**

Weitere Informationen zur Durchführung

Die Qualifizierungsmaßnahme DIB DBC beinhaltet Vertriebsvorgaben zu Anlageberatungen (BPA), Sparverträgen, Nettowertpapierabsatz und Freischaltungen von Online-Services.

Zielgruppe

Der DIB DBC richtet sich an Berater/-innen mit gültiger Anlageberatungsbefugnis in digitalen Beratungszentren, die Ihre Wertpapierkompetenz ausbauen möchten.

Voraussetzungen für den erfolgreichen Abschluss

- Teilnahme am Lehrgang.
- Das Erreichen der vereinbarten Vertriebsvorgaben.
- Das Bestehen der schriftlichen und mündlichen Prüfung.

Preise

3.165,- Euro pro Teilnehmer, zzgl. Reisekosten des Akademietrainings zum Training am Arbeitsplatz.

