



Exklusiv für unsere Partner

Bankenseminare 2018

Die Bankenkooperation

Trainings als Erfolgsfaktor. Das erwartet Sie.



Eine mehrdimensionale Aus- und Weiterbildung ist uns wichtig. Deshalb sprechen unsere Trainings jeweils mehrere Kompetenzfelder an.

Um einen optimalen Trainingserfolg zu sichern, führen wir die einzelnen Qualifizierungsmaßnahmen je nach Lernziel und -inhalt in unterschiedlichen Formaten durch.


Wählen Sie zwischen offenen Seminaren der Bankenkooperation, Inhouse-Trainings in Ihrer Bank vor Ort oder individueller Begleitung am Arbeitsplatz.



Einfach gemacht...

Klappen Sie diese Seite während der Lektüre des Seminarprogrammes nach außen – so haben Sie die Legende zu den entsprechenden Ausschreibungen immer parat.

Legende

Zielgruppe	Kompetenzen (Ca. Anteil in %)	WBP				
<input checked="" type="checkbox"/> Servicebank <input checked="" type="checkbox"/> Privatbank <input type="checkbox"/> Firmenbank	<table border="1"><tr><td>40</td><td>30</td></tr><tr><td>15</td><td>15</td></tr></table>	40	30	15	15	
40	30					
15	15					

Kompetenzen

Wir haben die Anteile der Kompetenzfelder gewichtet und schematisch dargestellt.

Die Zahl in den Kästchen gibt den etwaigen Anteil des jeweiligen Kompetenzfeldes in Prozent an.

Selbstverständlich soll dies für Sie und Ihre Mitarbeiter nur als Orientierung dienen, da unsere Trainer die Inhalte im Verlauf des Seminars auch auf die Teilnehmer abstimmen können.

Kompetenzfelder in der Personalentwicklung



Weiterbildungspunkte (WBP)

Gemäß der GDV-Weiterbildungsinitiative „gut beraten“ haben wir unsere Lerninhalte bepunktet. Wenn Sie ebenfalls an der Initiative teilnehmen, finden Sie die jeweils anrechenbaren Punkte im silbernen Button.

Inhalt

	Seite
Prolog _____	5
Was Sie von unseren Seminaren erwarten können _____	6
Die Trainingsakademie der Bankenkooperation _____	7
Das Trainerteam der Bankenkooperation _____	8
Unser Qualitätsversprechen _____	10
Das meinen unsere Seminarteilnehmer – Qualität garantiert _____	11
Welches Trainingsformat ist für Sie das Richtige? _____	12
Die Impulstrainings _____	13
Unsere Trainings und Seminare im Überblick _____	15
Vorsorge 1 _____	16
Vorsorge 2 _____	17
Der Firmenkunde _____	19
Generationen-Banking _____	20
Generationen-Banking Workshop _____	21
Zertifizierter Generationen-Berater (IHK) _____	22
Private Banking _____	23
Fragekompetenz in der ganzheitlichen Beratung _____	24
Impulstrainings – 180 Minuten für Ihren Erfolg _____	26
Einzigartig – merkwürdig – nachhaltig _____	27
Training on the job _____	28
Mit Coaching schneller zum Ziel... _____	29
Die GDV-Initiative „gut beraten“ – auditiertes Bildungsdienstleister! _____	31
Unsere Veranstaltungsorte _____	33
Anmeldung _____	35

Prolog

Die neue EU-Versicherungsvertriebsrichtlinie IDD (Insurance Distribution Directive) kommt – und zwar schneller als Vielen lieb ist. Ab dem 23. Februar 2018 gelten neue Regeln für die Beratung von Versicherungsprodukten. Eine gut dokumentierte Aus- und Weiterbildung wird für alle im Versicherungsvertrieb Tätigen Pflicht.

Nun gilt es, frühzeitig die richtigen Weichen zu stellen. Als auditiertes Bildungsträger bieten wir Ihnen die Möglichkeit, mit uns gemeinsam den gesetzlichen Anforderungen von IDD gerecht zu werden und die erforderlichen Bildungsstunden bedarfsgerecht und passgenau zu erfüllen. Bei unseren Qualifizierungsmaßnahmen geht es uns nicht nur um die eng gefassten regulatorischen Anforderungen in Bezug auf die fachlichen Kompetenzen. Vielmehr steht auch die Entwicklung der Verkäuferpersönlichkeit für einen nachhaltigen Vertriebs Erfolg im Fokus.

Unser diesjähriges Trainingsangebot ist so bunt und attraktiv wie in den vergangenen erfolgreichen Weiterbildungsjahren – der Blick hinein lohnt sich!

Sie können sich auf unsere qualifizierten Trainer und Coaches verlassen, die Sie und Ihre Mitarbeiter durch die Trainings begleiten und Ihnen dabei wichtiges Handwerkszeug für Ihre täglichen Herausforderungen im Bankenvertrieb an die Hand geben.

Wir möchten Sie auf eine Entdeckungsreise durch die Trainingswelt der Bankenkooperation mitnehmen und Sie dazu auffordern, sich auch im Jahr 2018 neue Kompetenzen, moderne Beratungsmethoden und aktuelles Wissen anzueignen.

Gemeinsam werden wir damit dem Qualitätsanspruch unserer Kooperation gerecht, Sie und unsere Kunden in bester Weise begleiten zu können.

Getreu Philip Rosenthals Motto „Wer aufhört besser zu werden, hat aufgehört, gut zu sein!“ wollen wir Sie herzlich dazu einladen, „noch besser zu werden“ und von unserem vielfältigen Weiterbildungsangebot im Jahr 2018 zu profitieren!

Wagen Sie den Schritt zu Neuem!

Was Sie von unseren Seminaren erwarten können

Auf einen Blick

- Bereits in der Planung persönliche und individuelle Beratung bezüglich der Seminarinhalte, der Methodik und der Transfersicherung
 - Konsequenz auf die Praxis und auf die vertriebliche Ausrichtung Ihrer Bank ausgerichtete Lernziele
 - Eine hohe Teilnehmerorientierung durch Trainer, die aktiv in der Bankenbetreuung eingebunden sind
 - Kompetente Trainingsdurchführung, häufig durch zwei Trainer im Tandem
 - Zuverlässige Nachbereitung der Seminare sowie eine direkte Überleitung der Seminarinhalte in die Praxis durch einen standardisierten und etablierten Prozess zur Erfolgssicherung
-

Kompetenzübergreifende Seminarbausteine

Eine mehrdimensionale Aus- und Weiterbildung ist uns wichtig. Deshalb sprechen unsere Trainings jeweils mehrere Kompetenzfelder an.

Die genaue Gewichtung der einzelnen Kompetenzfelder finden Sie je nach Seminar in der detaillierten Ausschreibung oder in der Gesamtübersicht auf Seite 15.

Kompetenzfelder in der Personalentwicklung mit Beispielen

<ul style="list-style-type: none">▪ Produktwissen▪ Tarifkombinationen▪ Gesetzliche Rahmenbedingungen▪ Vertriebskonzepte	Fachkompetenz	Methodenkompetenz	<ul style="list-style-type: none">▪ Gesprächsführung▪ Vernetzung der Themen- und Bedarfsfelder▪ Einsatz von Beratungsunterlagen
<ul style="list-style-type: none">▪ Auftreten▪ Wirkung▪ Beziehungs-Management▪ Empathie	Soziale Kompetenz	Persönliche Kompetenz	<ul style="list-style-type: none">▪ Mut▪ Wille▪ Veränderungsbereitschaft▪ Feedback-Kultur▪ Zielstrebigkeit/Durchhaltevermögen

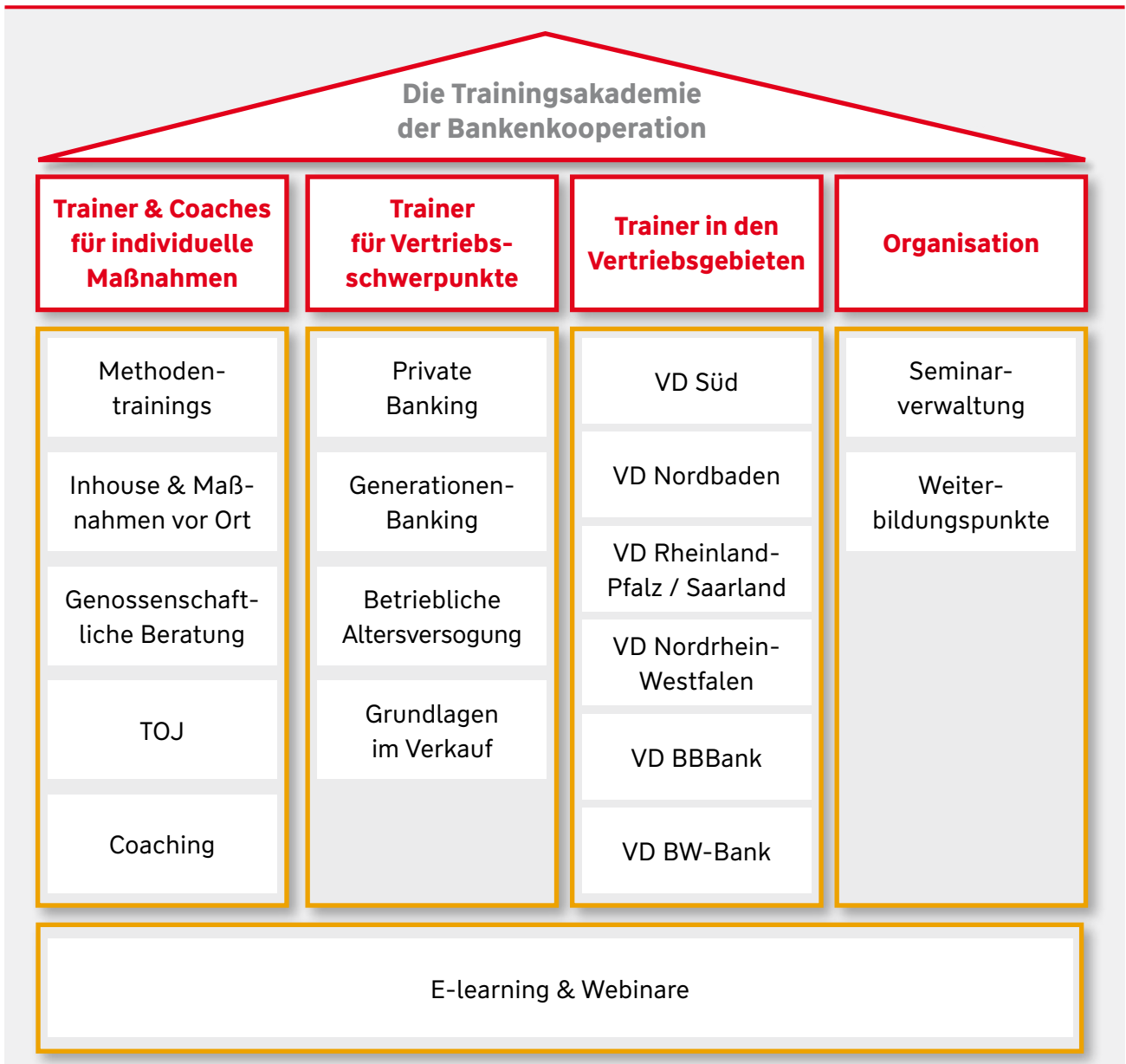
Die Trainingsakademie der Bankenkooperation

Die Ansprüche an alle im Bankenvertrieb beteiligten Personen wachsen stetig. Dass Mitarbeiter dabei im Rahmen der ganzheitlichen Beratung individuelle Lösungen mit den Kunden erarbeiten, ist ein wesentlicher Punkt. Diesem kommen wir mit unserem Trainingsangebot nach und begleiten und unterstützen Sie dabei, Mitarbeiter passgenau zu qualifizieren.

Unser Trainingsangebot haben wir mit der „Trainingsakademie der Bankenkooperation“ neu aufgestellt und dabei Themenfelder gebündelt. Sie profitieren davon, dass Sie sowohl auf Themenexpertise zugreifen können als auch auf Trainer in Ihrem Vertriebsgebiet vor Ort.

Zwei zertifizierte Coaches runden das Angebot im Haus unserer Trainingsakademie ab.

Kompetenz unter einem Dach



Das Trainerteam der Bankenkooperation



Michael Philipp
Leitung der Trainingsakademie
Trainer (BDVT) &
Dipl. Systemischer Coach (ADG)

michael.philipp@karlsruher.de
Telefon 0171 6279586



Manuela Herzog
Trainerin (BDVT) &
Zertifizierter Business Coach

manuela.herzog@karlsruher.de
Telefon 0175 5796340



Sabine Albinus
Fachberaterin für betriebliche
Altersversorgung (febs)
Trainerin VD Süd &
Vertriebsschwerpunkt bAV



Thomas Biewers
Trainer (BDVT)
Trainer VD Nordrhein-Westfalen



Rico Birnbaum
Trainer (BDVT)
Trainer VD BBBank



Tatjana Böser
Trainerin (ADG)
Trainerin VD BBBank



Radomir Kasak
Trainer (BDVT)
Trainer VD Rheinland-Pfalz/
Saarland &
Vertriebsschwerpunkt
„Grundlagen im Verkauf“



Sabine Lachner
Trainerin (BDVT)
Trainerin VD BW Bank &
Vertriebsschwerpunkt
Private Banking



Sabine Lehmann

Trainerin (BDVT)
Trainerin VD Süd &
Vertriebsschwerpunkt
Private Banking



Verena Schmitt

Trainerin (BDVT) &
Estate Planner (FSFM)
Trainerin VD Nordbaden &
Vertriebsschwerpunkt
Generationen-Banking



Merten Seidel

Estate Planner (FSFM)
Trainer VD Süd &
Vertriebsschwerpunkt
Generationen-Banking



Gabriele Vogt

Trainerin (BDVT)
Trainerin VD BBBank



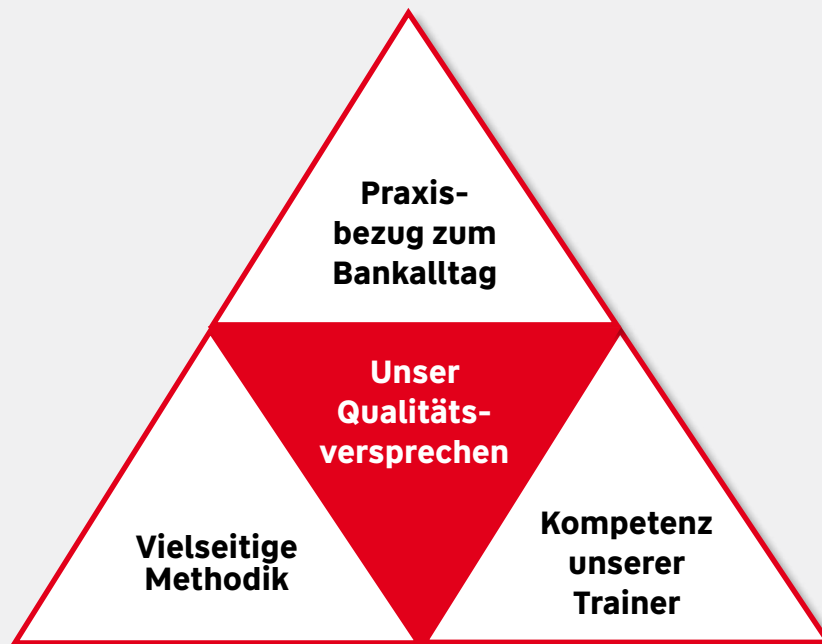
Carsten Weigel

Trainer (BDVT)
Trainer VD Nordbaden &
Vertriebsschwerpunkt
„Grundlagen im Verkauf“

Unser Qualitätsversprechen

Drei wesentliche Punkte zeichnen das Qualitätsversprechen unserer Trainingsakademie aus. Dabei bilden die Qualifikation unserer Trainer und vor allem die ausgezeichnete Qualität der Seminare seit Jahren die Grundlage für eine erfolgreiche Zusammenarbeit mit Vertriebs- und Personalbereichen.

Dafür steht die Trainingsakademie der Bankenkooperation



Praxisbezug zum Bankalltag

- Versierte Spezialisten in der Finanzbranche mit langjähriger Erfahrung im Bankenvertrieb führen unsere Trainings und Seminare durch.
- Diese werden dadurch auch zur wertvollen Plattform für den Erfahrungsaustausch zwischen den Teilnehmern und Trainern.

Vielseitige Methodik

- Die ausgeschriebenen Inhalte sind ausgewogen nach pädagogischen und didaktischen Prinzipien gestaltet.
- Durch die gezielte Auswahl der verschiedenen Trainingsmethoden bieten wir unseren Teilnehmer kreative Abwechslung, die den nachhaltigen Lernerfolg und die praktische Umsetzung im Alltag sichert.

Kompetenz der Trainer

- Unsere Trainer und Coaches sind sehr gut ausgebildet und zertifiziert.
- Regelmäßige Fort- und Weiterbildungen garantieren und dokumentieren unseren Qualitätsanspruch.



Das meinen unsere Seminarteilnehmer – Qualität garantiert.

„Wertvolle Tipps & Tricks für den Beratungsalltag.“

„Sehr schöne Trainings-Atmosphäre und ein besonders wertschätzender Umgang mit den Teilnehmern.“

„Das Seminar verging wie im Flug – gerne hätte ich noch mehr trainiert.“

„Sehr kompetente Trainer, die viel Wissen mit großem Spaß praxisorientiert vermitteln!“

„Perfekte Balance zwischen fachlichem Inhalt und direktem Üben!“

„Das mit Abstand beste Video-training in meiner langjährigen Karriere als Berater!“

„Nach diesem Seminar freue ich mich richtig auf meine praktische Umsetzung ab morgen...“

„Tolle, aktive Einbindung der Teilnehmer – so kann es nie langweilig werden.“





Welches Trainingsformat ist für Sie das richtige? **Sie haben die Wahl!**

Offene Seminare der Bankenkooperation

An einem festen Termin findet ein Austausch der Teilnehmer mit Kollegen aus anderen Banken über Erfahrungen und Erfolgsstrategien statt. Sie lernen gemeinschaftlich fest geplante Inhalte in unseren Seminar-hotels.

Vorteile:

- ✓ Austausch mit Teilnehmern aus anderen Häusern
- ✓ Vielfältige Seminarinhalte
- ✓ Kompetente Trainingsdurchführung; häufig durch zwei Trainer im Tandem
- ✓ Kosten für Übernachtung und Verpflegung übernimmt die BAKO
- ✓ Lernen in neuer Umgebung

Inhouse-Seminare

Individualität ist hier alles: Mit Teilnehmern ausschließlich aus Ihrem Haus führen wir in Ihren Räumen individuelle Trainings durch. Auch die Termine vereinbaren wir in Absprache mit Ihnen.

Vorteile:

- ✓ Flexible Abstimmung der Termine
- ✓ Seminarziele und -inhalte werden individuell auf Ihren Bedarf abgestimmt
- ✓ Aktuelle Vertriebschwerpunkte und -maßnahmen können in das Training integriert werden
- ✓ Mehrere Mitarbeiter werden auf einen einheitlichen Wissenstand gebracht
- ✓ Es fallen keine Reisekosten an
- ✓ Personelle Ausfallzeiten für An- und Abreise entfallen

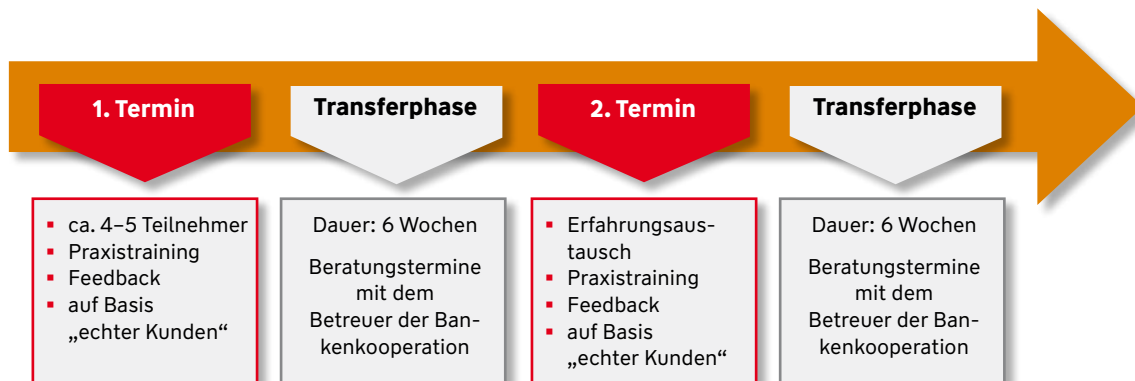
Arbeitsplatzbegleitende Maßnahme

Die individuell festgelegten Entwicklungsziele werden durch unsere Coaches direkt am Arbeitsplatz Ihres Mitarbeiters trainiert und umgesetzt. Die entsprechende Vorgehensweise legen wir im Vorfeld gemeinsam fest. Die Teilnehmer werden durch ein ausführliches Feedback sowie konstruktive Handlungsempfehlungen optimal gefördert.

Vorteile:

- ✓ Individuelle und gezielte Förderung einzelner Mitarbeiter
- ✓ Vielfalt an möglichen Themen
- ✓ Ausgebildete und zertifizierte Coaches garantieren hohe Qualität
- ✓ Es fallen keine Reisekosten an
- ✓ Ziele werden individuell geplant und umgesetzt
- ✓ Wertvolles Feedback als Grundlage zur Reflexion des Mitarbeiters
- ✓ Individuelle Terminplanung möglich

Funktionsweise der Impulstrainings



Wirkungsvolles Methodentraining: „Nicht nur was, sondern wie.“

- In 180 Minuten zu Ihrem Erfolg – bei Ihnen vor Ort
- Individuelle Themenschwerpunkte entsprechend Ihres Bedarfs
- Steigerung der Beratungssicherheit und Beratungsqualität
- Effektives Lernen in kleinen Gruppen
- Rollenspiele mit individuellem Feedback, ergänzt durch wertvolle Tipps zur persönlichen Weiterentwicklung
- Video zur Selbstreflexion im Nachgang an das Training
- Plattform für Erfahrungsaustausch untereinander
- Praxisnahes Training auf Basis „echter“ Kunden aus dem eigenen Bestand
- Nachhaltige und verbindliche Umsetzung durch die anschließenden Transferphasen und die Dokumentation der Ergebnisse
- Enge Begleitung durch die Führungskraft und den Betreuer der Bankenkooperation

Ausführliche Informationen finden Sie auch auf Seite 26.



Unsere Trainings und Seminare im Überblick

	Inhalte (Ca. Anteil in %)				Durchführung			Termin 1	Termin 2	Veranstaltungsort	WBP ¹⁾	
	Fachkompetenz	Methodenkompetenz	Soziale Kompetenz	Persönliche Kompetenz	Offenes Seminar	Inhouse-Seminar	Arbeitsplatzbegleitend					
Vorsorge 1	40	30	15	15	✓	✓		10.–11.04.18	25.–26.09.18	Annaberg	13	
Vorsorge 2	50	30	10	10	✓	✓		08.–09.05.18	16.–17.10.18	Annaberg	13	
Der Firmenkunde	40	40	10	10	✓	✓		15.–16.05.18	–	Rauenberg	13	
Generationen-Banking	50	20	15	15	✓	✓		26.–27.04.18	–	Rauenberg	13	
Generationen-Banking WS	50	20	15	15	✓	✓		13.06.18	–	Rauenberg	6	
Zertifizierter Generationen-Berater (IHK)	60	20	10	10	✓	✓		24.–25.09.18	18.–19.10.18	22.–23.11.18	Rauenberg	36
Private Banking	30	20	25	25	✓	✓		06.–07.06.18	–	Rauenberg	13	
Fragekompetenz	10	70	10	10	✓	✓		15.03.18	–	Karlsruhe	6	
Impulstrainings	10	50	30	10		✓		individuell		vor Ort	–	
Einzigartig – merkwürdig – nachhaltig	20	20	40	20		✓		individuell		Straubenhardt	–	
TOJ ²⁾							✓	individuell		vor Ort	–	
Coaching ²⁾							✓	individuell		vor Ort	–	

1) Weiterbildungspunkte

2) Durch die individuelle Festlegung der Seminar-, TOJ- oder Coaching-Ziele ist eine Aufteilung der Kompetenzfelder im Vorfeld nicht möglich



Vorsorge 1.

„Die Zukunft kann man am besten voraussagen, wenn man sie selbst gestaltet.“
(Alan Kay)

Machen Sie sich und Ihre Kunden fit für die wichtigen Themen der Zukunft.
Das Kennen und Erkennen von Einkommenslücken heute und im Alter stehen im Fokus.
Die Teilnehmer kennen praxisorientierte und bedarfsgerechte Lösungsansätze.


Ziele

- Einkommenslücken identifizieren und kundenorientiert darstellen
- Bedarfsgerechte Lösungen nutzenorientiert anbieten
- Kundensignale für die ganzheitliche Beratung erkennen und nutzen

Inhalte

- Grundlagen der gesetzlichen Rentenversicherung
- 3-Schichten-Modell
- Biometrische Risiken und Versorgungslücken
- Passende Lösungen und deren Highlights aus unserem vielfältigen Produktportfolio
- Fit für die Praxis: Signalerkennung und Kundenansprachen üben

Tipp: Erhöhen Sie den Lerneffekt und buchen Sie dieses Training in Kombination mit „Vorsorge 2“ oder „Impulstrainings“

Zielgruppe	Kompetenzen	WBP				
<input checked="" type="checkbox"/> Servicebank <input checked="" type="checkbox"/> Privatbank <input type="checkbox"/> Firmenbank	<table border="1"><tr><td>40</td><td>30</td></tr><tr><td>15</td><td>15</td></tr></table>	40	30	15	15	
40	30					
15	15					
Termine	10.04.18 - 11.04.18 25.09.18 - 26.09.18					

Dauer

Dienstag 09:30 Uhr bis Mittwoch 17:00 Uhr

Teilnehmer

Mindestens 8, maximal 12 Teilnehmer

Methoden

- Präsentationen und mediengestützte Vorträge
- Erfahrungsaustausch
- Einzel- und Gruppenarbeit
- Fallbeispiele aus der Praxis

Veranstaltungsort

Halbersbacher Hotel „Annaberg“, Bad Dürkheim

Seminargebühr

Die Kosten für Übernachtung, Verpflegung und Seminar-durchführung übernimmt die Bankenkooperation

Trainer

Manuela Herzog, Radomir Kasak

Vorsorge 2.

„Man soll die Dinge so nehmen, wie sie kommen.
Aber man soll auch dafür sorgen, dass die Dinge so kommen, wie man sie nehmen möchte.“
(Curt Goetz)

Nach dem Motto „Strategie schlägt Zufall“ machen die Teilnehmer den nächsten Schritt zum Experten rund um die Themen der Zukunftsvorsorge.


Ziele

- Die Renteninformation analysieren und als Beratungsinstrument lösungsorientiert einsetzen
- Systemische Rendite kennen und als Argument im Beratungsgespräch nutzen
- Fragetechniken gezielt anwenden
- Die Bedarfswelder „Absicherung“ und „Leben im Alter“ sicher beraten

Inhalte

- Aktuelle Zahlen und Rahmenbedingungen aus der Sozialversicherung
- Die Renteninformation als Beratungsinstrument
- Vertiefung des 3-Schichten-Modells
- Steueroptimierte Produktlösungen und ihre Gestaltungsmöglichkeiten
- Praxistraining: Verkaufssequenzen trainieren und reflektieren

Tipp: Erhöhen Sie den Lerneffekt und buchen Sie dieses Training in Kombination mit „Fragekompetenz“ oder „Impulstrainings“

Zielgruppe	Kompetenzen	WBP				
<input checked="" type="checkbox"/> Servicebank <input checked="" type="checkbox"/> Privatbank <input type="checkbox"/> Firmenbank	<table border="1"><tr><td>50</td><td>30</td></tr><tr><td>10</td><td>10</td></tr></table>	50	30	10	10	
50	30					
10	10					
Termine	08.05.18 - 09.05.18 16.10.18 - 17.10.18					

Dauer

Dienstag 09:30 Uhr bis Mittwoch 17:00 Uhr

Teilnehmer

Mindestens 8, maximal 12 Teilnehmer

Methoden

- Präsentationen und mediengestützte Vorträge
- Erfahrungsaustausch
- Einzel- und Gruppenarbeit
- Fallbeispiele aus der Praxis Rollenspiele mit Feedback

Veranstaltungsort

Halbersbacher Hotel „Annaberg“, Bad Dürkheim

Seminargebühr

Die Kosten für Übernachtung, Verpflegung und Seminar-durchführung übernimmt die Bankenkooperation

Trainer

Radomir Kasak, Carsten Weigel





Der Firmenkunde.

Die Beratung von Firmen- und Gewerbekunden umfasst nicht nur die Absicherung des Arbeitgebers als Person, sondern auch die Versorgung seiner Familienangehörigen und Mitarbeiter. Die Teilnehmer trainieren auf Basis der vielfältigen Ansatzpunkte verschiedener Beratungssituationen.

Ziele

- Versorgungslösungen und Absicherungsmöglichkeiten im betrieblichen und privaten Umfeld kennen
- Bedarf des Firmenkunden als Arbeitgeber und Privatperson unter Berücksichtigung der gesetzlichen Rahmenbedingungen ganzheitlich darstellen und beraten
- Kundenansprachen und spezifische Argumentationsstruktur gezielt einsetzen
- Durch weiterführende Fragen neue Themenfelder öffnen
- Ausbau der Methodenkompetenz

Inhalte

- Betriebliche Versorgungslösungen im Überblick
- Besondere Absicherungsmöglichkeiten für
 - Gesellschafter-Geschäftsführer
 - Selbstständige und Freiberufler
 - mitarbeitende Familienangehörige
- Konzepte zur Mitarbeiterversorgung
- Ausgewählte Fragestellungen zu gesetzlichen Rahmenbedingungen
- Kundenansprache und Argumentation

Zielgruppe	Kompetenzen	WBP				
<input type="checkbox"/> Servicebank <input type="checkbox"/> Privatbank <input checked="" type="checkbox"/> Firmenkbank	<table border="1"> <tr> <td>40</td> <td>40</td> </tr> <tr> <td>10</td> <td>10</td> </tr> </table>	40	40	10	10	
40	40					
10	10					
Termin	15.05.18 - 16.05.18					

Dauer

Dienstag 09:30 Uhr bis Mittwoch 17:00 Uhr

Teilnehmer

Mindestens 8, maximal 12 Teilnehmer

Methoden

- Präsentationen und mediengestützte Vorträge
- Vortrag
- Erfahrungsaustausch
- Einzel- und Gruppenarbeit
- Fallbeispiele inklusive kurzer live-Sequenzen

Veranstaltungsort

Ringhotel Winzerhof, Rauenberg

Seminargebühr

Die Kosten für Übernachtung, Verpflegung und Seminar-durchführung übernimmt die Bankenkooperation

Trainer

Sabine Albinus, Michael Philipp



Generationen-Banking.

Die Teilnehmer erhalten ausführliches Hintergrundwissen zum Erbrecht sowie den sich daraus ergebenden Gestaltungsmöglichkeiten zu Lebzeiten. Durch ausgewählte Fallbeispiele werden die Vorteile der Anwendung steuerbegünstigter Versicherungslösungen verdeutlicht. Ansätze zur Nutzung der Vertriebschancen des Generationen-Bankings werden entwickelt.

Ziele

- Grundlagen des Erbrechts und der Erbschaftssteuer im Beratungsgespräch kundenspezifisch anwenden
- Möglichkeiten zur Kundenansprache gezielt einsetzen und Signale richtig erkennen
- Gestaltungsmöglichkeiten zu Lebzeiten mit steuerbegünstigten Versicherungslösungen kundenorientiert nutzen

Inhalte

- Erbrechtliche Regelungen
 - Die gesetzliche Erbfolge
 - Das Pflichtteilsrecht
- Die Erbschaftssteuer
 - Besteuerungsgrundlagen
 - Steuer- und Versorgungsfreibeträge
- Erbschaftsoptimierung durch
 - Testament
 - Gemeinschaftskonten/-depots, Konto-/Kundenvollmacht
 - Vorsorgevollmacht und Patientenverfügung
- Erbschaftssteueroptimierung durch
 - Vermögensschutz Premium
 - Bestattungsvorsorgepolice
 - Vermögensübertragung durch Versicherungen
 - Durchdachte und individuelle Vertragsgestaltung
- Anwendung in der Praxis
 - Signalerkennung
 - Möglichkeit der Kundenansprache
 - Nutzenorientierte Argumentation

Zielgruppe	Kompetenzen	WBP				
<input type="checkbox"/> Servicebank <input checked="" type="checkbox"/> Privatbank <input checked="" type="checkbox"/> Firmenbank	<table border="1"> <tr> <td>50</td> <td>20</td> </tr> <tr> <td>15</td> <td>15</td> </tr> </table>	50	20	15	15	
50	20					
15	15					
Termin	26.04.18 - 27.04.18					

Dauer

Donnerstag 09:30 Uhr bis Freitag 17:00 Uhr

Teilnehmer

Mindestens 8, maximal 12 Teilnehmer

Methoden

- Präsentationen und mediengestützte Vorträge
- Erfahrungsaustausch
- Einzel- und Gruppenarbeit
- Fallbeispiele aus der Praxis
- Rollenspiele mit Feedback

Veranstaltungsort

Ringhotel Winzerhof, Rauenberg

Seminargebühr

Die Kosten für Übernachtung, Verpflegung und Seminar-durchführung übernimmt die Bankenkooperation

Trainer

Verena Schmitt, Merten Seidel

Generationen-Banking Workshop.

Die Teilnehmer aktualisieren ihr Wissen zum Erbrecht und zur Erbschaftssteuer. Im „Best Practice“-Austausch über bewährte Vorgehensweisen gewinnen sie neue Vertriebsansätze. Anhand von Praxisfällen werden den Teilnehmern individuelle Vertragskonstellationen und Möglichkeiten zur steueroptimierten Anlage aufgezeigt. Sie nutzen das neue Zielgruppenkonzept „Betriebliches Zukunftsmanagement“, um ihre Geschäftskunden gezielt auf diese Thematik aufmerksam zu machen.

Ziele

- Grundlagen des Erbrechts und der Erbschaftssteuer aktualisiert erläutern
- Vertriebsansätze aus dem „Best Practice“-Austausch nutzenorientiert darstellen
- Ansprachemöglichkeiten durch das „Betriebliche Zukunftsmanagement“ kundenorientiert nutzen

Inhalte

- Erbrechtliche Regelungen
- Die Erbschaftssteuer
- Praxisfälle
- Kundenveranstaltungen und die Beratung im Anschluss
- Betriebliches Zukunftsmanagement

Zielgruppe	Kompetenzen	WBP
<input type="checkbox"/> Servicebank	50 20	
<input checked="" type="checkbox"/> Privatbank	15 15	
<input checked="" type="checkbox"/> Firmenbank		

Für Berater, die bereits das Seminar Generationen-Banking besucht haben!

Termin	13.06.18
--------	----------

Dauer

Mittwoch 09:30 Uhr bis 17:00 Uhr

Teilnehmer

Mindestens 8, maximal 12 Teilnehmer

Methoden

- Präsentationen und mediengestützte Vorträge
- Erfahrungsaustausch
- Einzel- und Gruppenarbeit
- Fallbeispiele aus der Praxis
- Rollenspiele mit Feedback

Veranstaltungsort

Ringhotel Winzerhof, Rauenberg

Seminargebühr

Die Kosten für Verpflegung und Seminaredurchführung übernimmt die Bankenkooperation

Trainer

Verena Schmitt, Merten Seidel

Zertifizierter Generationen-Berater.

IHK Rhein-Neckar

Die Absolventen sind in der Lage, relevante Daten zur Generationen-Beratung zu erfassen und den Versorgungsstatus zu erheben. Sie erwerben das notwendige Wissen, um gemeinsam mit dem Kunden ein individuelles Vorsorgekonzept zu erarbeiten.

Ziele

- Grundlagen des Erbrechts und der Erbschaftssteuer im Beratungsgespräch kundenspezifisch anwenden
- Möglichkeiten zur Kundenansprache gezielt einsetzen und Signale richtig erkennen
- Gestaltungsmöglichkeiten zu Lebzeiten mit steuerbegünstigten Versicherungslösungen kundenorientiert nutzen

Inhalte

Fachwissen

- Analyse des eigenen Bestandes
- Bedarf der Kundengruppe
- Analyseunterlagen
- Vorsorge- und Betreuungsvollmacht, Patientenverfügung
- Zeit der Pflege, Elternunterhalt
- Steuern als Rentner
- Testament und Vermächtnis
- Gestaltungsmöglichkeiten zu Lebzeiten
- Versicherungslösungen in der Nachlassplanung
- Vermögensübertragung durch Versicherungen
- Mögliche Vertragsgestaltungen

Verkaufstraining

- Besonderer Umgang mit der älteren Zielgruppe
- Signalerkennung
- Möglichkeiten der Kundenansprache und „story telling“
- Analyse- und Angebotsgespräche
- Nutzenorientierte Argumentation

Zielgruppe	Kompetenzen	WBP				
<input type="checkbox"/> Servicebank <input checked="" type="checkbox"/> Privatbank <input checked="" type="checkbox"/> Firmenbank	<table><tr><td>60</td><td>20</td></tr><tr><td>10</td><td>10</td></tr></table>	60	20	10	10	
60	20					
10	10					

Termine

1. Modul: IHK Zertifikatslehrgang 1: 24.09.18 - 25.09.18
2. Modul: IHK Zertifikatslehrgang 2: 18.10.18 - 19.10.18
3. Modul: Prüfung/Die spezifischen Lösungen der Bankenkooperation: 22.11.18 - 23.11.18

Dauer

Modul 1: Montag 09:30 Uhr bis Dienstag 17:00 Uhr
Modul 2 & 3: jeweils Donnerstag 09:30 Uhr bis Freitag 17:00 Uhr

Teilnehmer

Mindestens 8, maximal 12 Teilnehmer

Methoden

- Präsentationen und mediengestützte Vorträge
- Erfahrungsaustausch
- Einzel- und Gruppenarbeit
- Fallbeispiele aus der Praxis
- Rollenspiele mit Feedback

Veranstaltungsort

Ringhotel Winzerhof, Rauenberg

Seminargebühr

1.750 Euro pro Teilnehmer

Die Kosten für Übernachtung und Verpflegung im 3. Modul übernimmt die Bankenkooperation

Trainer

Verena Schmitt, Merten Seidel



Private Banking.

Die Teilnehmer können selbständig qualifizierte Beratungen mit den Schwerpunkten steueroptimierte Kapitalanlage- und Vorsorge-Modelle durchführen.

Ziele

- Steueroptimierung durch Kapitalanlage in Versicherungslösungen kundenorientiert darstellen
- Vorsorgemodelle mit Steuerbegünstigung im Rahmen des Alterseinkünftegesetz kundenspezifisch konzipieren
- Argumentationsstruktur zur Nutzendarstellung im Beratungsgespräch zielgerichtet einsetzen

Inhalte

- Steuerbegünstigte Vorsorgemodelle
 - Alterseinkünftegesetz
 - BasisRente
 - Betriebliche Altersversorgung
- Steueroptimierte Kapitalanlage
 - SofortRente
 - Genius
 - IndexClever
 - VermögensSchutz Premium
- Vertriebschancen
 - Abgeltungssteuer
 - Renditeturbo mit Steuerersparnis
 - Der Einkommensteuerbescheid in der Vorsorgeberatung
 - Vermögensübertragung durch Versicherungen
 - Hinterbliebenenversorgung
 - Aktuelle Marktinformationen
- Exklusive Strategien zur
 - Kundenansprache
 - Nutzenorientierten Argumentation
 - Einwandbehandlung

Zielgruppe	Kompetenzen	WBP				
<input type="checkbox"/> Servicebank <input checked="" type="checkbox"/> Privatbank <input checked="" type="checkbox"/> Firmenbank	<table border="1"> <tr> <td>50</td> <td>30</td> </tr> <tr> <td>10</td> <td>10</td> </tr> </table>	50	30	10	10	
50	30					
10	10					
Termin		06.06.18 - 07.06.18				

Dauer

Mittwoch 09:30 Uhr bis Donnerstag 17:00 Uhr

Teilnehmer

Mindestens 8, maximal 12 Teilnehmer

Methoden

- Präsentationen und mediengestützte Vorträge
- Erfahrungsaustausch
- Einzel- und Gruppenarbeit
- Fallbeispiele aus der Praxis

Veranstaltungsort

Ringhotel Winzerhof, Rauenberg

Seminargebühr

Die Kosten für Übernachtung, Verpflegung und Seminar-durchführung übernimmt die Bankenkooperation

Trainer

Sabine Lachner, Sabine Lehmann

Fragekompetenz in der ganzheitlichen Beratung. Präzise - verbindlich - erfolgreich.

Die ganzheitliche Beratung ist heute aus den Beratungsgesprächen nicht mehr wegzudenken. Auf Basis der jeweiligen Beratungsphilosophie (beispielsweise die Genossenschaftliche Beratung) gilt es, die einzelnen Bedarfswelder mit dem Kunden zu besprechen. Die Teilnehmer trainieren ihre Fragekompetenz und lernen so eine individuelle und zielgenaue Überleitung hin zu den Themen Leben im Alter, Risikoabsicherung, Generationen-Banking oder Betriebliche Altersversorgung.

Ziele

- Fragekompetenz erweitern und situativ im Kundengespräch einsetzen
- Überleitung aus den Kundengesprächen zu den oben genannten Themen bzw. Bedarfsweldern Vorsorge und Absichern
- Ausbau der Methodenkompetenz in der Kundenberatung

Inhalte

- Fragearten: Ursache und Wirkung in der Praxis
- Bewusste Kommunikation als Grundlage erfolgreicher Kundengespräche
- „Wunderfragen“ erarbeiten und erproben
- Effiziente Gesprächsführung in der Praxis
- Gezielte Überleitung in die Bedarfswelder „Absichern“ und „Vorsorgen“

Zielgruppe	Kompetenzen	WBP				
<input checked="" type="checkbox"/> Servicebank <input checked="" type="checkbox"/> Privatbank <input type="checkbox"/> Firmenbank	<table border="1"><tr><td>10</td><td>70</td></tr><tr><td>10</td><td>10</td></tr></table>	10	70	10	10	
10	70					
10	10					
Termin	15.03.18					

Dauer

Donnerstag 09:00 Uhr bis 17:00 Uhr

Teilnehmer

Mindestens 8, maximal 20 Teilnehmer

Methoden

- Präsentationen
- Erfahrungsaustausch
- Einzel- und Gruppenarbeit
- Fallbeispiele inkl. kurzer live-Sequenzen

Veranstaltungsort

KARLSRUHER, Friedrich-Scholl-Platz, Karlsruhe

Seminargebühr

Die Kosten für Seminare durchführung übernimmt die Bankenkooperation

Trainer

Michael Philipp, Manuela Herzog



Impulstrainings – 180 Minuten für Ihren Erfolg.

Fachwissen ist die Grundlage unserer täglichen Kundenberatung. Mindestens genauso wichtig ist jedoch, das fachliche Wissen anzuwenden und in der Praxis erfolgreich umzusetzen – genau hier setzen die Impulstrainings an. Im Training in Kleingruppen liegt der Fokus auf dem Üben, Ausprobieren und der weiteren Erhöhung der Beratungs- und Fragequalität.

Ziele

- Sicherheit im Beratungsverhalten auf Basis der gewählten Themen
- Persönliche Weiterentwicklung durch individuelles Feedback und Selbstreflexion
- Ausbau der Fragekompetenz und Fragequalität
- Das Beratungsgespräch bewusst lenken und steuern

Inhalte

- Rollenspiele auf Basis der durch den Teilnehmer ausgewählten eigenen Kunden
- Videotraining - der Teilnehmer erhält das aufgezeichnete Gespräch elektronisch zur Selbstreflexion
- Erfahrungsaustausch und Tipps aus der Praxis
- Individuelles Feedback für jeden Teilnehmer

Vorbereitung

- Jeder Teilnehmer bringt zu jedem der Trainingstage fünf dem Thema entsprechende Kunden aus dem eigenen Bestand mit
- Alle für das Kundengespräch erforderliche Beratungsunterlagen bringt der Teilnehmer mit
- Alle notwendigen fachlichen Informationen werden im Vorfeld durch den Betreuer der Bankenkooperation vor Ort vermittelt bzw. aufgefrischt

Zielgruppe	Kompetenzen
▪ Servicebank	10 50
▪ Privatbank	
▪ Firmenbank	30 10

Teilnehmer

4-5 Teilnehmer

Methoden

- Rollenspiele
- Feedbackgespräch
- Videotraining

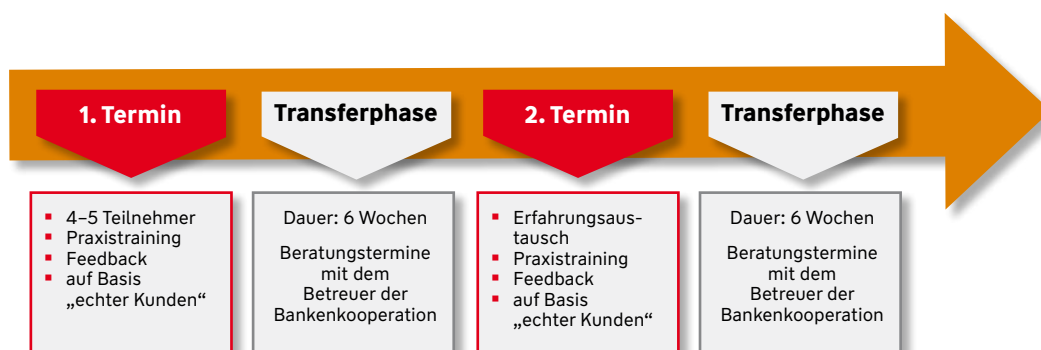
Veranstaltungsort

Individuell (Organisation durch die Bank)

Trainer

Trainer der Bankenkooperation vor Ort

Funktionsweise der Impulstrainings





Einzigartig – merkwürdig – nachhaltig. Was wir von Tieren lernen können.

Lernen und trainieren in der freien Natur wirkt auf Menschen intensiver und nachhaltiger als früher angenommen. Unser Trainingsgelände am Rande des Nordschwarzwaldes bietet perfekte Rahmenbedingungen für einen be-“merkwürdigen“ Trainingstag. Gestalten Sie mit uns ein individuelles Programm für Ihre Mitarbeiter/-innen.

Folgende Inhalte bieten wir an:

- Nonverbale Kommunikation in einer neuen Dimension. Hier kommen unsere Co-Trainer zum Einsatz. Lamas reagieren u.a. auf Vertrauen, Empathie und Führung. Das Verhalten der Tiere zeigt die Bedeutung der nonverbalen Kommunikation in der Praxis. Die Kombination aus theoretischer Wissensvermittlung und praktischen Übungen mit den Lamas, stellen den Transfer in die „Mensch-zu-Mensch-Kommunikation“ sicher.
- Backen Sie original Wurzelbrot in einem echten Backhaus. Vom Feuer machen, Teig zubereiten bis hin zum fertigen Brot – jeder einzelne Schritt bringt die Teilnehmer dem Ziel ein Stück näher und am Ende des Tages genießen Sie das Wurzelbrot mit frischen Beilagen.
- „The Tower of Power“ oder eine andere, individuell mit Ihnen abgestimmte Maßnahme runden diesen besonderen Tag für Ihr Team ab. Erleben Sie Teamwork auf eine völlig neue Art und Weise.
- Genießen Sie die Ruhe und Ausstrahlung der Lamas bei einer ausgiebigen Lama-Wanderung im Nordschwarzwald. Saftige Wiesen und herrliche Wälder lassen Sie durchatmen und den Fokus auf Natur und Tiere legen.
- „Ein ganz besonderer Moment“ bestätigen uns immer wieder die Teilnehmer.

Der Tag eignet sich bspw. bei folgenden Anlässen:

- Jahresauftaktveranstaltung für Führungskräfte oder einzelne Teams
- Zusammensetzung neuer Filialen / Teams
- Als Erlebnis „Team-Tag“
- Als Incentive-Veranstaltung mit wertvollen Trainingsinhalten

Zielgruppe		Kompetenzen				
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Servicebank ▪ Privatbank ▪ Firmenbank 	Mitarbeiter der Bereiche Markt und Marktfolge	<table border="1"> <tr> <td>20</td> <td>20</td> </tr> <tr> <td>40</td> <td>20</td> </tr> </table>	20	20	40	20
20	20					
40	20					
Termine		Individuell nach Absprache				

Dauer

1 Tag

Teilnehmer

Mindestens 8, maximal 12 Teilnehmer

Methoden

- Vortrag
- Tiergestützte Wahrnehmungsübungen
- Selbstreflexion
- Natur einmal anders erleben
- Übungen in der Gruppe
- Vortrag

Veranstaltungsort

Biolandhof Reiser, Bannholzstraße 100, 75334 Straubenhardt-Feldrennach

Seminargebühr

390 Euro pro Teilnehmer
Die Kosten für Verpflegung übernimmt die Bankenkooperation

Trainer

Michael Philipp



Training on the job.

„Ein gutes Feedback ist wie Schnee. Je sanfter er fällt, desto länger bleibt er liegen und desto tiefer dringt er ein.“

Das Training on the Job ist eine praxisorientierte Begleitung eines Mitarbeiters an seinem Arbeitsplatz. Die Aufgabe des Begleiters ist auf die Rolle des Beobachters beschränkt. Erst danach gibt er dem Mitarbeiter eine Rückmeldung. Der Begleiter schildert seine Eindrücke und gibt dem Mitarbeiter Feedback über seine Performance. Gleichzeitig schlägt er Möglichkeiten zur Optimierung vor.

Ablauf eines Training on the Job (TOJ)

1. Vorbereitung / Vorgespräch
2. Definition des Ziels und Absprache der Vorgehensweise
3. Feedback-Regeln
4. Passive Teilnahme / Begleitung des Mitarbeiters
5. Feedback-Gespräch mit Selbsteinschätzung
6. Vereinbarung für kommende Gespräche

Anlässe für ein TOJ können sein:

- Kundenansprachen in der Filiale
- Beratungsgespräche mit Kunden
- Begleitung bei der Genossenschaftlichen Beratung bzw. alternativen Beratungsphilosophien
- Cross-Selling-Ansätze erkennen und Vertriebs-erfolge generieren
- Optimierung der Sozialkompetenz
- Ausbau der Methodenkompetenz

Zielgruppe

■ Servicebank	Mitarbeiter und Führungskräfte der Bereiche Markt und Marktfolge
■ Privatbank	
■ Firmenbank	

Termine

Individuell nach Absprache

Dauer

Individuell nach Bedarf

Teilnehmer

Einzelbegleitung

Veranstaltungsort

Direkt am Arbeitsplatz des Teilnehmers

Seminargebühr

Die Kosten für die Durchführung übernimmt die Bankenkooperation

Trainer

Michael Philipp, Manuela Herzog



Mit Coaching schneller zum Ziel...

„Ein Ziel ohne einen Plan ist lediglich ein Wunsch.“ (Antoine de Saint-Exupery)

Coaching hat sich im Lauf der letzten Jahre als ein nachhaltiges Instrument der Personalentwicklung etabliert. Anders als bei klassischen Seminaren handelt es sich beim Coaching um eine individuell abgestimmte Zusammenarbeit. Im Fokus stehen lösungsorientierte Schritte, die den Klienten bei der Erreichung der jeweiligen Ziele unterstützen. Die genaue Vorgehensweise wird in einem persönlichen Gespräch zwischen Coach und Klient individuell abgestimmt. Gegenseitiges Vertrauen und Akzeptanz sind Grundlagen einer erfolgreichen Zusammenarbeit.

Anlässe für ein Coaching können sein:

- Performance Optimierung innerhalb der beruflichen Rolle
- Persönlichkeitsentwicklung (z.B. soziale Kompetenz)
- Optimierung der „Work-Life-Balance“
- Integration neuer Mitarbeiter
- Teamfindungsprozess begleiten
- Veränderung des Arbeitsauftrags
- Junge Führungskräfte, z.B. „Vom Kollegen zum Vorgesetzten...“
- Konfliktlösungen

Zielgruppe	
■ Servicebank	Mitarbeiter und Führungskräfte der Bereiche Markt und Marktfolge
■ Privatbank	
■ Firmenbank	

Termine	Individuell nach Absprache
---------	----------------------------

Dauer

Individuell nach Bedarf

Teilnehmer

Einzelbegleitung

Veranstaltungsort

Am Arbeitsplatz oder individuell nach Absprache

Seminargebühr

120 Euro pro Stunde

Coaches:

Michael Philipp, Manuela Herzog



Die GDV-Initiative „gut beraten“ – wir sind auditiertes Bildungsdienstleister!



Besser. Weiter. Bilden.

Seit 01.01.2014 können Versicherungsvermittler für die Teilnahme an bestimmten Qualifizierungsmaßnahmen Weiterbildungspunkte erwerben. Als Bildungsdienstleister sind wir bereits seit Anfang an dabei und unterstützen Sie bei der Qualifizierung Ihrer Mitarbeiter und dem Erwerb von Weiterbildungspunkten.

Seit dem 25.07.2017 sind wir als auditiertes Bildungsdienstleister ausgezeichnet. Prüfer der GDV-Initiative kontrollieren alle Anbieter von Weiterbildungen, in wie weit diese die Anforderungen an die Punktevergabe erfüllen. Die KARLSRUHER hat dieses Audit erfolgreich bestanden.

Somit sind wir auch für die ab Februar 2018 im Rahmen der IDD geltende Verpflichtung zur regelmäßigen Weiterbildung für den Versicherungsvertrieb bestens gerüstet und Ihr bewährter Partner bei allen Fragen des Punkteerwerbs.

Teilnehmern der GDV-Weiterbildungsinitiative „gut beraten“ schreiben wir die erworbenen Weiterbildungspunkte auf ihrem Bildungskonto gut. Hierzu benötigen wir das Geburtsdatum sowie die Vermittler-ID. Die Anzahl der Weiterbildungspunkte finden Sie in der Übersicht auf Seite 15 sowie in den Ausschreibungen der entsprechenden Seminare.

Sie haben noch kein Vermittlerkonto in der Weiterbildungsdatenbank angelegt? In diesem Fall übernehmen wir als „Trusted Partner Basis“ die Erstauthentifizierung und legen für Sie ein Bildungskonto an (siehe Anmeldeformular Seite 35).

Unsere Veranstaltungsorte



Halbersbacher Hotel „Annaberg“ in Bad Dürkheim

Hotel Annaberg
Annabergstraße 1
67098 Bad Dürkheim
www.hotel-annaberg.de



„Winzerhof Rauenberg“

Winzerhof Rauenberg
Bahnhofstraße 4 - 8
69231 Rauenberg
www.winzerhof.net

Anmeldung

Ihre Angaben	
Name	
Vorname	
Bank	
Bereich / Filiale	
Vorgesetzter	
E-Mail Adresse	
Telefon	
Betreuer der Bankenkooperation	
Angaben zum Seminar	
Seminartitel	
Termin	
ggf. Terminalternative	
Wenn Sie mit diesem Seminar Weiterbildungspunkte erwerben möchten, benötigen wir noch folgende Angaben:	
Ich möchte, dass die Bankenkooperation ein Bildungskonto innerhalb der GDV-Initiative „gut beraten“ für mich einrichtet	
Geburtsdatum	
PLZ	
Ich habe bereits ein Bildungskonto	
Vermittler-ID	
Geburtsdatum	
Senden Sie Ihre Anmeldung nach Rücksprache mit Ihrem Vorgesetzten an: Die Bankenkooperation der KARLSRUHER, Jutta Kunzweiler, Friedrich-Scholl-Platz, 76112 Karlsruhe jutta.kunzweiler@karlsruher.de, Fax 0721 353-782293	



Die Bankenkooperation
Friedrich-Scholl-Platz
76137 Karlsruhe
Telefon 0721 353-782232
www.die-bankenkooperation.de