

# Mit Veranstaltungen Berater *inspirieren*.

*Im Kopf und für die Kundenberatung.*



# Mit Veranstaltungen Berater inspirieren.

„Kundenorientierung ist nicht nur die Orientierung am, sondern auch die Orientierung des Kunden.“ Und besondere und anspruchsvolle Zeiten brauchen deshalb besondere und aber einfache Ideen für die Kundenansprache und Kundenberatung.

Wir erleben eine Zeit, in der der Grad der Informiertheit und die Ansprüche der Kunden steigen. Das Interesse an Informationen rund um die Geldanlage nimmt ebenso zu, wie die Tendenz, sich den Anlagerat eher bei Bekannten und Laien einzuholen, als beim Experten in Ihrer Sparkasse oder Bank. Um so wichtiger ist die vertrauensvolle, transparente und kompetente Orientierung Ihrer Kunden durch Ihre Beraterinnen und Berater. Die Orientierung fällt Ihren Experten leichter, wenn Kundenansprache und Kundenberatung auf Erkenntnissen aufbauen, die die aktuellen Entscheidungs- und Verhaltensmuster Ihrer Kunden berücksichtigen.

*Gemeinsam bewegen wir Ihre Beraterinnen und Berater: mit Ideen für den Kopf, für die Kundenberatung und für den gemeinsamen Erfolg!*



Janko Laumann  
Leiter des Institutes für  
angewandte Finanzpsychologie



# Beratervortrag



„Risiko, ja bitte! -  
Mit Ungewissheit sicher beraten.“

„Wir sind zu jedem Risiko bereit, von dem wir glauben, dass es unsere Sicherheit erhöht.“  
Ein Vortrag zum Umgang mit sogenannten Anlagerisiken im Kundengespräch und warum das Verkaufen und Beraten ohne den Blick in die Vergangenheit möglich und auch erfolgreicher für die Zukunft ist.

Dauer: 60 Minuten *oder* nach Absprache



# Beratervortrag

„Nichts geht mehr -  
Geld anlegen in Krisenzeiten“



Anlageentscheidungen werden immer getroffen, es muss sich nur lohnen.  
Ein Vortrag über das Entscheiden beim Geld anlegen in schwierigen Zeiten  
und Zeiten niedrigster Zinserträge.

Dauer: 60 Minuten *oder* nach Absprache



# Beratervortrag

„Schritt für Schritt zum Glück -  
langfristig ist wirklich lange!“



Regelmäßig Sparen erfordert Ideen in der Beratung und den Blick für das Machbare beim Kunden. Heute für die Zukunft sparen erfordert Ausdauer beim Kunden und beim Berater. Einfache Anspracheideen und -strategien erleichtern den Kunden- und Beratungserfolg.

Dauer: 60 Minuten *oder* nach Absprache



# Beratervortrag

„Da müssen wir mal sachlich werden -  
wie Emotionen unser Leben bestimmen“



Emotionen bestimmen unsere Entscheidungsfindung und damit unser Leben mehr als wir vermuten. Es ist Zeit, sich der Emotionen bewusst zu werden, denn rationale Entscheidungen gibt es nicht – auch nicht bei der Geldanlage und Anlagerberatung!

Dauer: 60 Minuten *oder* nach Absprache

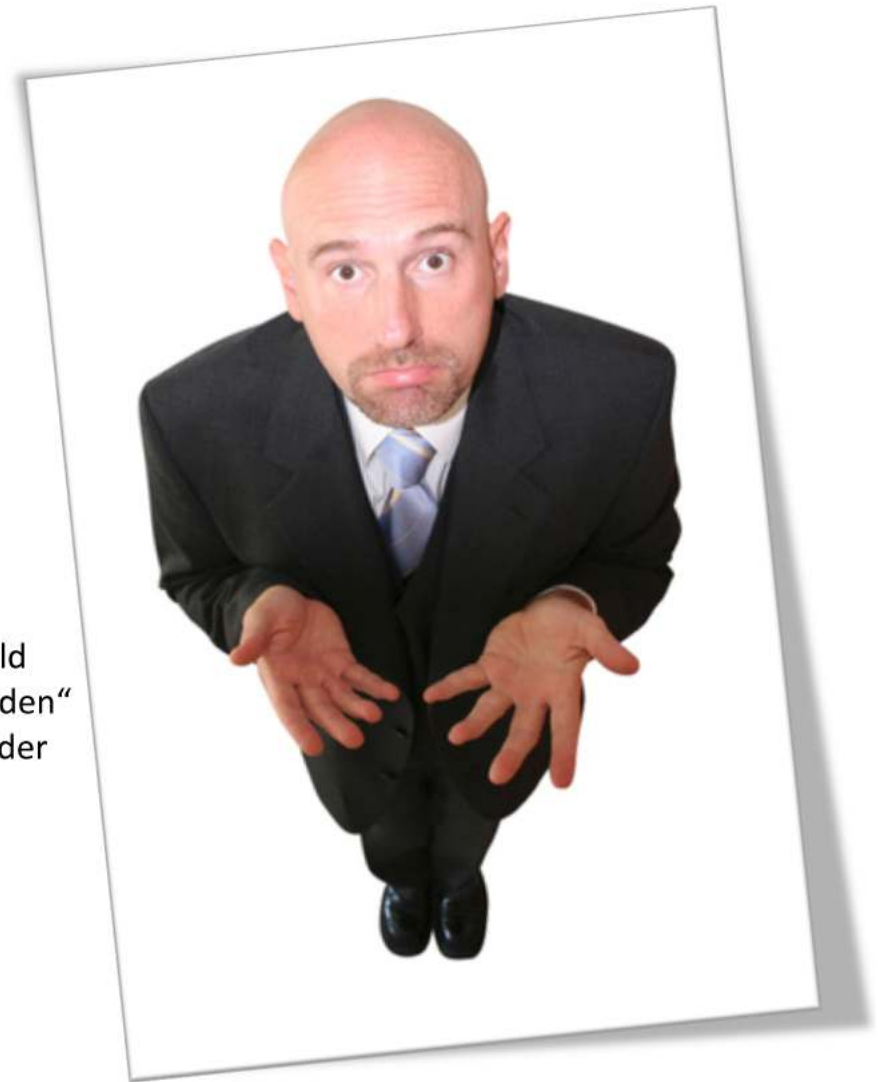


# Beratervortrag

„Entschieden wird immer,  
ob wir wollen oder nicht!“

Ein Vortrag über die Entscheidungsfindung im Leben, beim Geld anlegen und in der Kundenberatung. Auch das „nicht Entscheiden“ ist eine Entscheidung. Oft mit Konsequenzen für das Ergebnis der Kundenberatung.

Dauer: 60 Minuten *oder* nach Absprache



# Beratervortrag

„Faulpelz Gehirn - wie unser Gehirn beim Geld anlegen funktioniert.“



Denken wir wirklich wenn wir denken, dass wir denken? Ein unterhaltsamer Vortrag über die Funktionsweise unseres Gehirns beim Geld anlegen und das, was wir in der Kundenberatung besser machen können.

Dauer: 60 Minuten *oder* nach Absprache





# Beratervortrag



„Wenn aus der Last der Vergangenheit der Ballast für die Zukunft wird.“

Wer kennt sie nicht, die schlechten Erfahrungen. Ob selbst erlebt oder erzählt bekommen, haben sie Auswirkungen auf das Entscheiden bei der aktuellen Geldanlage. Ein Vortrag darüber, wie unser Gehirn mit diesen Erfahrungen umgeht und neue Fehler bei der Kundenberatung vermieden werden können

Dauer: 45 Minuten *oder* nach Absprache



# Ihr Referent und Trainer



Janko Laumann

Leiter des Institutes für angewandte Finanzpsychologie

- MA Wirtschafts- und Organisationspsychologie
- Dipl.-Bankbetriebswirt
- Mitglied der Akademie für neurowissenschaftliches Bildungsmanagement

## **GeldundGehirn**

Institut für angewandte Finanzpsychologie

Janko Laumann

T: +49 171 387 20 30

M: [janko.laumann@geldundgehirn.de](mailto:janko.laumann@geldundgehirn.de)

I: [www.geldundgehirn.de](http://www.geldundgehirn.de)



**GELDUNDGEHIRN**  
INSTITUT FÜR ANGEWANDTE FINANZPSYCHOLOGIE