

Mit Veranstaltungen Kunden *bewegen*.

Im Kopf und bei der Geldanlage.



Mit Veranstaltungen Kunden bewegen.

Sie sind Ihnen wichtig, Ihre Kunden. Sie sind der Sinn und Zweck des Tuns in der Sparkasse oder Bank. Durch kompetenten und kundenorientierten Service, einfache und transparente Produkte und Dienstleistungen versuchen Sie, Ihren Kunden nah zu sein - in der Filiale, im Internet und im richtigen Leben.

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.

Mit Kundenveranstaltungen bewegen Sie Ihre Kunden. In die Sparkasse oder Bank, im Kopf und ja, auch zu Geldanlageentscheidungen bei Ihren Beraterinnen und Beratern. Übernehmen Sie die Initiative und führen Sie Ihre Kunden zu richtigeren und verantwortungsvollen Geldanlageentscheidungen. Weil Sie ihnen wichtig sind!

*Gemeinsam bewegen wir Ihre Kunden: mit Kundenveranstaltungen,
im Kopf und bei der Geldanlage!*



Janko Laumann
Leiter des Institutes für
angewandte Finanzpsychologie



Kundenvortrag

„Die Psychologie des Geldes -
warum der richtige Umgang mit Geld
so schwierig ist.“



Ein Vortrag über die Funktion und die Geschichte des Geldes. In kurzer Zeit von der Perle bis zum (T)euro, klar das es da Probleme gibt. Wir informieren darüber, wie Entscheidungen getroffen werden, wenn es ums Geld und damit verbunden um Konsum- oder Anlageentscheidungen geht.

Dauer: 45 Minuten *oder* nach Absprache



Kundenvortrag



„Risiko? - Nein danke!“

„Wir sind zu jedem Risiko bereit, von dem wir glauben, dass es unsere Sicherheit erhöht.“
Das Risiko lauert überall, gerade bei der Geldanlage und beim Sparen. Doch was ist Risiko wirklich? Ein Vortrag über den Umgang mit Risiken bei Entscheidungen zur Geldanlage und Zukunftssicherung.

Dauer: 45 Minuten *oder* nach Absprache



Kundenvortrag

„Sind Schafe klüger?“



Irrtümer bestimmen unser Börsenverhalten. Nur wer sie kennt, kann sie vermeiden. Das Abwägen der Chancen und Risiken bei der Geldanlage allein reicht nicht aus, um erfolgreich zu sein. Berücksichtigen Sie ihre Emotionen – denn es gibt keine rationalen Entscheidungen!

Dauer: 45 Minuten *oder* nach Absprache



Kundenvortrag

„Warum spart der Mensch?“

Ein Vortrag über den Sinn und den Unsinn des modernen Sparens. „Lieber jetzt als später, ...“ oder warum die Zukunftssicherung wichtig und eben nicht nur ein Konsumverzicht im hier und heute ist.

Dauer: 45 Minuten *oder* nach Absprache

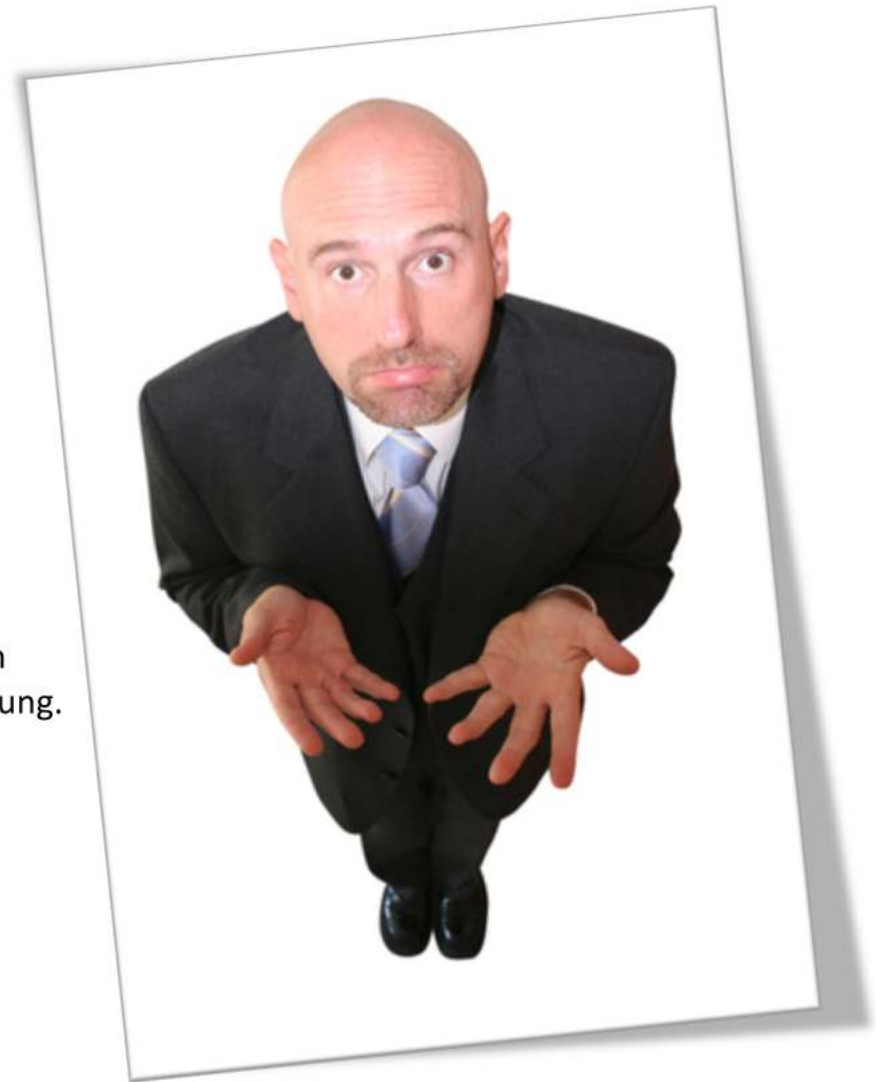


Kundenvortrag

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

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

Dauer: 45 Minuten *oder* nach Absprache



Kundenvortrag

„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 und das, was wir beim Geld anlegen besser machen können.

Dauer: 45 Minuten *oder* nach Absprache



Kundenvortrag



„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 Geldanlage vermieden werden können

Dauer: 45 Minuten *oder* nach Absprache



Ihr Referent



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

I: www.geldundgehirn.de



GELDUNDGEHIRN
INSTITUT FÜR ANGEWANDTE FINANZPSYCHOLOGIE