

## Exzellenzinitiative für Anlageberater (High Intervention)

unter besonderer Berücksichtigung der Qualitätsanforderungen an das Personal nach WpHG, MaRisk und Kapitalanlagegesetzbuch

### **Drei verschiedene Inhalte, ein Partner: EPOTECH AG**

- **Zuverlässigkeit, persönliche Weiterentwicklung zu Exzellenz auf Basis neuer Gesetzesregeln**
- **Sachkunde, fachliche Fortbildung in „High Performance Risikosteuerung“**
- **Begleitendes Coaching zur erfolgreichen Umsetzung für eine Top Leistung in der Anlageberatung auch im neuen rechtlichen Kontext**

## A. Alleinstellungsmerkmale des Programms

### **Was dieses Programm einzig macht:**

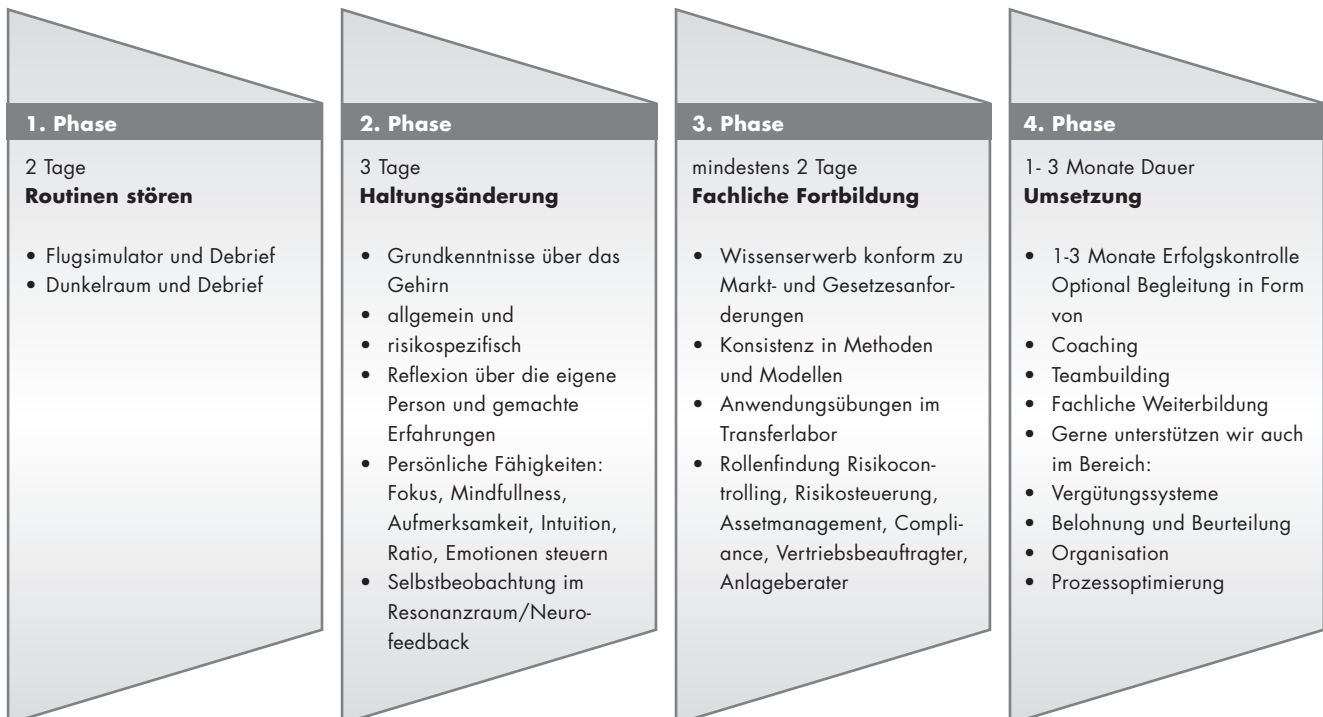
- 1.** Erstes und einziges Entwicklungsprogramm für Anlageberater, welches auf der Grundlage neuer gesetzlicher Vorschriften zur Beratung diese persönlich und fachlich gemäß den aktuellen und künftigen Erfordernissen fortentwickelt und fortbildet.
- 2.** Konsequente, erfahrungsbezogene Weiterentwicklung der für die erfolgreiche Anwendung der neuen Anforderungen entscheidenden mentalen Einstellung der Anlageberater.
- 3.** Durch aufeinander abgestimmte Nutzung der neuesten neurowissenschaftlichen, lerntheoretischen und psychologischen Erkenntnisse erfolgt die Sicherstellung, dass die Anlageberater am Ende ihre neuen Erfahrungen als auch bereits formal erlerntes Wissen in der Praxis des Unternehmens sinnvoll und erfolgversprechend anwenden.
- 4.** Individuelle Lernziele und Lernprogramme für jeden Anlageberater durch Berücksichtigung des individuellen Entwicklungsstands und der Persönlichkeit bei der Planung des Trainings: Kognition, Emotion, Verhalten, intelligente Intuition.
- 5.** Evaluierung auf Basis messbarer Ziele.

## B. Ziele und Nutzen des Programms

### Worauf dieses Programm hinwirkt und welchen Mehrwert es dem Unternehmen schafft:

1. Umsetzung gesetzlicher Vorgaben im Personalbereich, effektiv und effizient.
2. Weiterentwicklung der Anlageberater bezogen auf ihre innere Haltung zu Veränderung und persönlicher Entwicklung sowie dem Erlernen neuer fachlicher Kompetenzen mit dem Ergebnis, dass die Anlageberater
  - a. im Laufe des Programms eine neue Ebene der Selbstreflexion erreichen, die zu einem neuen Interesse und einer größeren Bereitschaft zur persönlichen Weiterentwicklung führt
  - b. über neue Einsichten die Bereitschaft entwickeln, die erforderlichen Techniken des Risiko- und Renditemanagements nicht nur zu erlernen, sondern auch sinnvoll anzuwenden
  - c. die Vorteile von Teamarbeit und kollegialem Austausch mit Vertriebs- und Compliancebeauftragten, Risikocontrollern, ggfs. auch Risikosteuerern oder Fondsmanagern, für sich erkennen und auch nutzen.
3. Aufbau einer geforderten neuen Unternehmenskultur durch ein Wertesystems, welches das risiko- und renditebezogene Portfolio Management bzw. eine entsprechende Beratung unterstützt.
4. Weiterentwicklung statt Entlassung und Neueinstellung. Zugleich werden Beurteilung und Ausleseprozess unterstützt: Wer sind die motivierten und gut ausgebildeten Mitarbeiter?
5. Kosteneinsparung, insgesamt weniger Mitarbeiter- und Lizenzbedarf durch mehr Qualität, und Reputationsgewinn.

## C. Der PROZESS in 4 Phasen begleitet durch einen (Team-)Coach:



## 1. Phase – 2 Tage – Routinen stören

1

Für den Erfolg des gesamten Programms, das letztlich eine neue Sicht auf und Haltung zum Zusammenwirken von Anlageberater und Kunde bewirken soll, ist die 1. Phase außergewöhnlich wichtig. Die Anlageberater kommen aus einem jahrelang vertrauten Alltag der Beratung und damit aus vertrauten Routinen in dieses Programm. Ihre Denkgewohnheiten, ihre Einstellungen und ihr Handeln basieren auf den herkömmlichen Techniken Finanzprodukte zu vertreiben. Diese sind als Routinen fest in ihrer Person verankert. Das Programm setzt deshalb gleich zu Beginn bzw. in der ersten Phase, zwei wichtige Praxis-elemente ein, die zu einer starken Selbstreflexion führen, und ein erster Schritt sind, alte Denkmuster der Anlageberater aufzuweichen und eine Bereitschaft zu weiterer Reflexion und zum Hinterfragen dieser Strukturen zu schaffen.

### 1. Tag: **Intensivtraining im Flugsimulator im Grenzbereich**

Einzelübungen durchführen und Klarheit in der Kommunikation mit anderen erlernen.

**Wichtiger Effekt:** Erfahren, was „Steuern“ tatsächlich bedeutet und wie man den Konsequenzen eines Kontrollverlustes bereits in trivialen Systemen begegnen muss.

### 2. Tag: **Aufenthalt in einer Dunkelkammer unter Anleitung von blinden Trainern**

Gruppenübungen durchführen und gemeinsam essen und trinken im vollkommen dunklen Raum.

**Wichtiger Effekt:** Handeln ohne visuelle Kontrolle, Aufgabe gewohnter Steuerung, abhängig sein und dabei den Umgang mit Orientierungslosigkeit in unabhängigen Systemen erlernen, Entwicklung von Selbstverständnis im Umgang mit Unsicherheit.

## 2. Phase – 3 Tage – Haltungsänderung

2

Zwei Tage Konfrontation mit sich selbst und den bevorzugten Denk- und Entscheidungsmustern haben die Teilnehmer in ihrer Selbstwahrnehmung gezielt verunsichert, weil sie konsequent ihre vertrauten Einstellungen, Werte und Strukturen in Frage gestellt haben. Diese Verunsicherung kann wegen ihrer starken Wirkung temporär auch als subjektiv bedrohlich erlebt werden und benötigt deshalb professionelle Begleiter, die diese Erfahrungen mit den Teilnehmern produktiv verarbeiten und diese auffangen und somit die Erfahrungen zu einem positiven Lernerlebnis führen. Diese Phase des Programms stellt einerseits eine besondere Herausforderung für die Teilnehmer dar, ist aber auch ein ‚Aha‘ Erlebnis, das hohe Motivation freisetzt. **Bevor wir etwas Neues tun, müssen wir etwas Neues denken.**

Das Aufbrechen von bewährten Strukturen, das durch die Erfahrungen im Flugsimulator und der Dunkelkammer gefördert wird, soll genutzt werden um eine neue Haltung zu Steuerung und Management von Portfolios und zur Sinnhaftigkeit von Veränderung in der Anlageberatung gemäß den neuen gesetzlichen Bestimmungen zu entwickeln.

In der 2. Phase geht es nun darum, die durch die erste Phase gelockerten Denk- und Verhaltensmuster weiter konsequent zu hinterfragen. Dabei hilft ein tiefgehendes Verständnis der Funktion des menschlichen Gehirns, im Allgemeinen und spezifisch in Bezug auf Entscheidungen unter Risiko. Dieses wird in einer Kombination von Impulsvorträgen und Erfahrungsübungen vermittelt. Mit dem Einsatz moderner Neurofeedback Technik können Teilnehmer in „real time“ eine persönliche Erfahrung der Funktion ihres Gehirns machen, um sich selbst und den Kunden künftig besser zu verstehen.

Darauf aufbauend werden in den folgenden Tagen gezielt kognitive und emotionale Fähigkeiten entwickelt, die für Entscheidungen unter Risiko relevant sind, wie z.B. Aufmerksamkeit, Achtsamkeit, Fokus und emotionale Regulation. Besondere Aufmerksamkeit gilt dem Thema Intuition und der Schnittstelle zu Kognition/Ratio, sowie Konfliktbewältigung, wenn es zu einem Widerspruch von diesen beiden mentalen Ansätzen kommt.

**Alle Aktivitäten machen deutlich, dass mentale Flexibilität, emotionale Steuerung und Offenheit eine grundlegende Voraussetzung für eine erfolgreiche Anlageberatung sind.**

### 3. Phase – mindestens 2 Tage – Fachliche Fortbildung

3

Zu Beginn der 3. Phase des Programms sind die Teilnehmer offen für oder sogar überzeugt von der Notwendigkeit eines neuen Beratungsansatzes. Sie sind somit sehr motiviert, fehlendes Fachwissen aufzunehmen und im zweiten Schritt im Transferlabor anzuwenden.

**Anlageberatung ist ein arbeitsreicher, komplizierter und komplexer Prozess, intransparent und unsicher hinsichtlich erfolgreicher Ergebnisse im vertrauten Sinne.**

Die Vermittlung des künftig erforderlichen Fachwissens für eine High Performance Risikosteuerung bzw. eine entsprechende Beratung hierzu erfolgt deshalb nach neuesten lerntheoretischen Erkenntnissen. Dies soll die Aufnahme des Wissens beschleunigen und die Nachhaltigkeit des Erlernten verbessern.

In enger Verzahnung und Abstimmung mit der Wissensvermittlung und der Arbeit im Transferlabor erfolgt auf der Basis eines Coachings zudem die kontinuierliche Weiterentwicklung der Schlüsseinstellungen der Teilnehmer.

### 4. Phase – 1 bis 3 Monate Dauer – Umsetzung

4

Konsistente Einstellungsveränderungen sind im normalen Alltag Prozesse, die sich über viele Monate hinziehen. Durch konsequente Integration der Einstellungsveränderung ins Phasenmodell ist in diesem Programm eine überdauernde Einstellungsveränderung bereits nach wenigen Wochen intensiver Mitarbeit möglich.

Wenn die Teilnehmer das Intensiv-Programm durchlaufen haben, sind sie bezüglich ihres Wissens, ihrer Handlungskompetenz und ihrer Einstellung in der Lage, erfolgreich die neuen Erwartungen an ihre Leistungen im Unternehmen zu erfüllen. Die Anlageberater werden danach bereit sein, ihre Anlageempfehlungen und damit ihren Entscheidungsbeitrag zur Risikosteuerung von Portfolios künftig so zu gestalten und zu dokumentieren, dass die heute erforderliche Transparenz ein Lernen und die Wiederholbarkeit leistungsfähiger Prozesse und deren vorgeschriebene Kontrolle am Ende auch tatsächlich ermöglicht.

Da allerdings die Ablösung eines über Jahre angewendeten Systems durch eine neue Struktur immer ein besonderer und damit auch herausfordernder Prozess ist, bieten wir unseren Kunden für diese Phase begleitendes Knowhow und Unterstützung auch zum Aufbau einer neuen Team-Kultur in der Anlageberatung an. Umfang, Dauer und Setting dieser Phase 4 entwickeln wir dafür gemeinsam mit unseren Kunden entsprechend ihrer jeweiligen Bedürfnisse.

**Die 4. Phase des Programms kann daher optional in verschiedenen Designs zu den ersten 3 Phasen hinzu gebucht werden.**

---

Ihr Ansprechpartner:

**Andreas Fornefett**, EPOTECH AG, Call: +49 (6174) 95 58 30, mobile: +49 (160) 97 97 93 24

**Ulrich Kritzner**, EPOTECH AG, Call: +49 (6142) 17 50 49 0, mobile: +49 (177) 60 24 25 4

**EPOTECH**  
AKTIENGESELLSCHAFT

Rosserstraße 16 | D-65779 Kelkheim im Taunus  
Registernummer | HRB 8046 AG Königstein im Taunus  
[www.epotech-ag.com](http://www.epotech-ag.com)