



Aktion für 2025 zur Förderung der Wertpapierkultur mit der smarten Vermögensverwaltungslösung Deka-Connect+

Tipps von einem Beratungsexperten

Mathias Gohlke, Ostdeutscher Sparkasseverband



Finanzgruppe
Ostdeutscher Sparkassenverband

Nachgefragt

Herr Thiele, Ihre Geschäftsstelle ist bereits vor der Vertriebsaktion des Ostdeutschen Sparkassenverbandes erfolgreich mit vermögensverwaltenden Produkten wie SmartVermögen und Deka-Connect+.

Was macht diese Form der Geldanlage aus Ihrer Sicht für Ihr Team und Ihre Kunden so attraktiv?

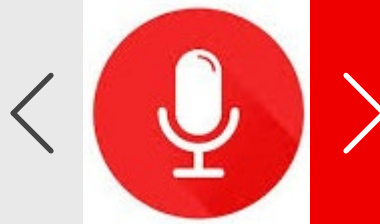


Unsere Geschäftsstelle konnte bereits im vergangenen Sommer erste gute Erfahrungen mit SmartVermögen sammeln. Daher waren wir dem Thema Deka-Connect+ als gesamtes Team unvoreingenommen. Die einfache und schnelle technische Handhabung bei der Vermittlung von vermögensverwaltenden Produkten hat uns voll überzeugt. Gerade mit der Einbindung von Deka-Connect+ als Vermögensverwaltungsprodukt in unseren Anlageberatungsprozess, wird hier auch ein qualitativer Mehrwert für die Bestandskunden erzielt. Der vollständige Verzicht auf Papier ist aus nachhaltiger Sicht ebenfalls ein positiver Nebeneffekt. Jedenfalls hat sich noch kein Kunde darüber beschwert, warum er kein Papier mehr erhält.

Nachgefragt

Ihre Geschäftsstelle erzielt seit Einführung von vermögensverwaltenden Produkten überdurchschnittliche Ergebnisse.

Welche Strategien oder Best Practices haben sich in Ihrem Team etabliert, die auch für andere Sparkassen oder Geschäftsstellen von Interesse sein könnten?



Wir haben das Gefühl, dass es grundsätzlich mit der Einstellung für ein neues Produkt zu tun hat. Für uns als Geschäftsstelle hieß es nie entweder klassisches Depotgeschäft oder vermögensverwaltende Produkte. Wir betrachten SmartVermögen und Deka-Connect+ daher nicht als Konkurrenz für etablierte Wertpapierprodukte, sondern als Ergänzungen in unserer Produktpalette. Wir haben einen geringeren zeitlichen Aufwand und nutzen diesen Vorteil aktiv für die Vermittlung. Darüber hinaus sind die Kunden ebenfalls zufrieden. Eine Win-win-Situation für beide Seiten. Eine andere Strategie verfolgen wir nicht.

Nachgefragt

Seit dem 01.07.2025 läuft die Aktion des Ostdeutschen Sparkassenverbandes, und Sie und Ihre vier Berater haben bis zum 02.09.2025 beeindruckende 43 neue Deka-Connect+ mit Sparplan abgeschlossen – der Top-Wert im OSV.

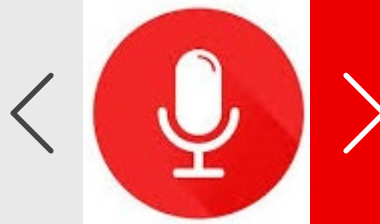
Wie viele Kunden haben Sie dafür angesprochen, und wie gestalten Sie die Ansprache und Vermittlung, um so erfolgreich zu sein?



Die Ansprache bei den Kunden ist hier das A und O. Im Aktionszeitraum haben wir, aufgrund des **gefallenen Zinsniveaus**, mit **großem Erfolg verstärkt klassische Fälligkeiten** dafür genutzt das Thema Deka-Connect+ zu platzieren. Mitunter auch nur als Beimischung zu klassischen Anlagen, um erst einmal Vertrauen bei dem Kunden für die Vermögensverwaltung zu schaffen. Daher war eigentlich fast jede Ansprache erfolgreich, da die Kunden bereits mit dem Gedanken zu uns kamen, wieder Geld anzulegen. Wir konnten sie dann nur, im Rahmen des Anlageprozesses von Deka-Connect+ mit all seinen Vorteilen, überzeugen.

Nachgefragt

Herr Thiele, was motiviert Sie persönlich, sich so intensiv für vermögensverwaltende Produkte wie Deka-Connect+ einzusetzen? Welche Rolle spielt dabei Ihre eigene Überzeugung in der Beratung?



Ich freue mich einfach sehr, dass unser Team Deka-Connect+ so gut verinnerlicht hat und umsetzt. Mir ist es hier auch besonders wichtig, als Führungskraft selbst aktiv die vermögensverwaltenden Produkte zu vertreiben, um damit meinen Mitarbeitern zu zeigen wie überzeugt ich wirklich davon bin. Dies animiert offensichtlich die vorgegebene strategische Ausrichtung zu unterstützen.

Weil's um mehr als Geld geht.