

EXKLUSIV-Veranstaltungskonzept

Dein FinanzJoker

So gewinnen Banken die Generation 18–30 zurück

Hintergrundinformation

Die Zielgruppe der 18- bis 30-Jährigen stellt Banken und Sparkassen heute vor besondere Herausforderungen. Zwar besteht häufig noch eine formale Kundenbeziehung, doch der persönliche Kontakt ist vielerorts abgebrochen. Moderne Finanzthemen werden primär mit Neobrokern und digitalen Plattformen assoziiert, während die eigene Bank als Ansprechpartner zunehmend aus dem Blickfeld gerät. Das Veranstaltungskonzept „Dein Finanzjoker“ setzt genau an dieser Stelle an. Es schafft einen neuen, positiven Berührungs punkt zwischen jungen Kund:innen und ihrer Bank bzw. Sparkasse. In einem modernen, interaktiven Veranstaltungsformat erleben Teilnehmende ihre Bank als relevanten, kompetenten und nahbaren Ansprechpartner für Themen rund um Vermögensaufbau und Kapitalanlage. Entscheidend ist dabei der ganzheitliche Ansatz: Das Konzept beginnt nicht erst mit der Veranstaltung, sondern beinhaltet vorbereitende Vertriebsworkshops für die Mitarbeitenden. So wird sichergestellt, dass persönliche Ansprache, Veranstaltung und Nachbereitung nahtlos ineinander greifen und aus Interesse nachhaltige Beratungsgespräche entstehen.

Zielsetzung des Konzepts

Mit dem Jugendmarktkonzept „Dein Finanzjoker“ verfolgen Banken und Sparkassen insbesondere folgende Ziele:

- Wiederherstellung eines persönlichen Kontaktpunkts zur Zielgruppe 18–30
- Abbau von Hemmschwellen im Dialog mit jungen Kund:innen
- Positionierung der Bank als moderner Ansprechpartner für Vermögensaufbau
- Initiierung hochwertiger Gespräche zur Vermögensstrukturierung
- Aufbau langfristiger und belastbarer Kundenbeziehungen

Inhalte & Schwerpunkte der Veranstaltung

Die Veranstaltung vermittelt keine Produktinhalte, sondern schafft Orientierung, Relevanz und Gesprächsanlässe. Typische Themen sind unter anderem:

- Grundlagen des Vermögensaufbaus und der Vermögensstrukturierung
- Einordnung klassischer und moderner Anlageklassen
- Aktuelle Finanz- und Markttrends aus Sicht junger Anleger:innen
- Psychologische Aspekte von Finanzentscheidungen
- Impulse für eine langfristige, flexible Finanzstrategie

Die Inhalte werden verständlich, praxisnah und auf Augenhöhe vermittelt – ohne Fachjargon und ohne Verkaufsrhetorik.

Vertriebsworkshops (Vorbereitungsphase)

Ein zentraler Bestandteil des Konzepts sind die vorbereitenden Vertriebsworkshops für Berater:innen. Ziel ist es, Sicherheit und Sprechfähigkeit im Umgang mit der jungen Zielgruppe zu schaffen. Schwerpunkte der Workshops sind unter anderem:

- Persönliche Einladung und verbindliche Ansprache junger Kund:innen
- Telefonie und Einwandbehandlung im Vorfeld der Veranstaltung
- Einordnung moderner Finanzthemen in der Sprache der Zielgruppe
- Gesprächsführung auf Augenhöhe
- Strukturierter Übergang von Interesse zu Beratung

Die Workshops sorgen dafür, dass Veranstaltungen planbar gut besucht sind und Gespräche nicht zufällig, sondern systematisch entstehen.

Methodik und Ablauf

Das Konzept folgt einer klaren Dramaturgie:

1. Vorbereitung der Mitarbeitenden durch Vertriebsworkshops
2. Persönliche Einladung der Zielgruppe
3. Interaktive Auftaktveranstaltung in moderner Location
4. Expertenhearing und Networking
5. Strukturierte Nachbereitung und Übergang in Beratungsgespräche

Die Veranstaltung selbst ist interaktiv aufgebaut und kombiniert Impulse, Dialog und persönlichen Austausch.

Rahmenbedingungen

- **Zielgruppe Veranstaltung:** Kund:innen im Alter von 18–30 Jahren
- **Teilnehmerzahl:** Gruppengröße flexibel / Keynote für größere Gruppen geeignet
- **Veranstaltungsort:** Moderne, zielgruppenaffine Locations (z. B. Kino, Kultur- oder Eventlocation)
- **Zeitlicher Rahmen:** Abendveranstaltung
- **Umsetzungszeitraum:** Planung mit ausreichendem Vorlauf empfohlen

Nachhaltiger Effekt

„Dein Finanzjoker“ ist kein einmaliges Event, sondern der Auftakt für eine langfristige Jugendmarktstrategie. Die Veranstaltung bildet den Ausgangspunkt für eine kontinuierliche Beziehungspflege und schafft die Grundlage für wiederkehrende Kontaktpunkte und weiterführende Beratungsformate.

Die Experten

Thomas Janz und Dominic Michels, Gründer der Produktivo GmbH, begleiten Banken und Sparkassen seit vielen Jahren bei der Umsetzung moderner Vertriebs- und Veranstaltungskonzepte. Kunden schätzen insbesondere den hohen Praxisbezug sowie die Fähigkeit, komplexe Finanzthemen verständlich und zielgruppengerecht zu vermitteln.