



## Stefan Stamm

CIFEP®  
Leiter Generationen- und  
Stiftungsmanagement

***Wir sind nicht nur verantwortlich, was wir tun,  
sondern auch für das, was wir nicht tun....***

Molière

...und es gibt so viele Bedarfe beim Kunden zu wecken!  
Das Angebot an Finanzdienstleistungen ist zwar heutzutage transparent, und die Kunden sind gut informiert. Nichtsdestotrotz sind unsere Kunden auch anspruchsvoll und wollen umfassend und kompetent beraten werden. Sie wollen keine Produkte, sondern Lösungen! Die Teilnehmer wünschen sich Tipps und Tricks für eine strukturierte und abschlussorientierte Beratung, um diese Lösungen präsentieren zu können.  
Nach dem Motto: „Beraten ist Silber, Verkaufen ist Gold“ werden im KBL in idealer Weise fachliche Weiterbildung – sowohl allgemeiner Art als auch spezieller Produkte der S-Finanzgruppe – mit Verkaufstraining kombiniert.  
Das Ergebnis sind hoch motivierte Mitarbeiter/innen der Sparkassen, die mit ihren Verkaufserfolgen in den Transferaufträgen beweisen, dass die Sparkassen kompetent für die Zukunft aufgestellt sind.  
Mit dem KBL ist man immer „am Puls der Zeit“ und hält auch in stürmischen Zeiten sicheren Kurs.