

Natalja Wagner
Leiterin Stab AML
Gruppen-Geldwäschebeauftragte
Deutschen Sparkassen Leasing AG & Co. KG

Der Weg vom „Geschäftsverhinderer“ zur Schlüsselfunktion

Erfolgreich in der Funktion durch den ständigen Austausch und viel Überzeugungskraft



Methoden zur Überzeugung….



Vom „Geschäftsverhinderer“ zur Schlusselfunktion

Verständnis: Vertriebsziele und Prozessbesonderheiten verstehen,

Transparenz: Pflichten als klare und verständliche Vorgaben darstellen,

Verbindlichkeit: klare Erwartung, Zuständigkeiten und Konsequenz.

Social-Engeneering-Prinzip

Ethisch eingesetzte Social-Engineering-Prinzipien: Beziehung, Relevanz und soziale Orientierung statt Manipulation,

Vertrauen:
- Nutzen für das Kundengeschäft zeigen,
- schnell und erreichbar unterstützen,
- Zusagen zuverlässig einhalten.

Fordern:
- klare Mindeststandards,
- konkrete Fristen,
- eindeutige Verantwortung,
- konsequentes Nachhalten.



Vom Vertrieb zum Vertreib

Akzeptanz steigt, wenn die Kollegen aus den eigenen Reihen zeigen, wie die Anforderungen im Tagesgeschäft funktionieren.

Voraussetzungen:
- die Richtigen gewinnen,
- echte Fälle nutzen,
- erfolg sichtbar machen.

Die Kreativität kennt keine Grenzen…

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!