

Ideal für
Vermögens-
verwalter &
Berater

Anlagepraxis-Seminar

Investment suitability von Strukturierten Produkten

Profitieren Sie vom Know-how unserer Experten. Lernen Sie,

- » wie Strukturierte Produkte wirklich funktionieren
- » wie Exchange-Traded Funds und Indizes nutzbar sind
- » wie Sie mit den richtigen Strategien Risiken vermeiden und welche Einflüsse Finanzprodukte auf das Portfolio haben

Probleme im Asset Liability Management

- » Von der Vergangenheit auf die Zukunft schliessen
- » Veränderte Kundensituation
- » Komplexität der Produkte
- » Verständnis des Kunden
- » Risikoprofil des Kunden

Erwartungen im Suitability-Prozess

- » Erwartungen an den Kunden
- » Erwartungen an der Bank
- » Erwartungen an den Kundenberatern
- » Erwartungen an den Emittenten

Eckpunkte bei der Anlageberatung

- » Was ist die aktuelle Asset-Liability Situation des Kunden?
- » Was sind die Bedürfnisse und Präferenzen des Kunden?
- » Darf das Produkt dem Kunden überhaupt verkauft werden?
- » Versteht der Kunde das Produkt?
- » Kennt der Kunde die möglichen Auszahlungen?
- » Entspricht das Produkt dem Risikoprofil des Kunden?
- » Spiegelt das Produkt die Markterwartung des Kunden wieder?
- » Entspricht das Produkt dem Investitionshorizont des Kunden?
- » Wie gut passt das Produkt in den Portfoliokontext?
- » Wie ist die steuerliche Behandlung des Produkts?

Aktuelle Termine sowie weitere Seminare finden Sie unter:

www.swissderivativeinstitute.ch

Voraussetzungen

- » Grundkenntnisse der Strukturierten Produkte

Info und Anmeldung

Swiss Derivative Institute AG
Splügenstrasse 10
8002 Zürich

Telefon +41 43 305 05 30

E-Mail info@derivativepartners.com

Website www.swissderivativeinstitute.ch

Wissen, das Rendite bringt.

Tag 1

Modul 1

· Kapitalschutzprodukte

Modul 2

· Renditeoptimierungs-
produkte

Modul 3

· Partizipationsprodukte

Modul 4

· Hebelprodukte

Voraussetzung

Teilnehmer sind mit Strukturierten Produkten vertraut. Sie kennen die Auszahlungsprofile, Eigenschaften und Zusammensetzung verschiedener Produktklassen. Nur eine kurze Auffrischung der verschiedenen Produkte findet statt.

Rollenspiele

Einen wesentlichen Bestandteil dieses Seminars stellen Rollenspiele dar. Anhand von verschiedenen vorbereiteten Rollenspielen, übernehmen die Seminarteilnehmer abwechselnd die Rolle des Kunden und die des Anlageberaters. Diese Methodik bietet folgende Vorteile an:

» Spielerischer Einstieg in das Seminarthema

Mit verschiedenen Rollenspielen werden den Teilnehmern Verhaltensstrategien und Fragestellungen vermittelt, um sie emotional zu verankern.

» Erzeugung von Aha-Effekten

Durch das Versetzen in die Rolle eines anderen wie z.B. Kunden kann durch ein absehbares Ergebnis ein «Schlüsselerlebnis» erzeugt werden und dadurch Aha-Effekte entstehen.

» Aktivierung der Teilnehmer

Rollenspiele ermöglichen die aktive Teilnahme aller Seminarteilnehmer. Die Rollenbeschreibung bietet einen Anhaltspunkt, der Ablauf schafft einen Rahmen und gewährleistet den Teilnehmern damit eine gewisse Sicherheit beim Üben.

» Einfühlen in die neue Situationen

Vorbereitete Rollenspiele ermöglichen es den Teilnehmenden durch bestimmte Praxissituationen in geschütztem Rahmen neue Verhaltensweisen/-strategien zu erproben, «typische» schwierige Situationen nachzuvollziehen und zu reflektieren.

1 Tag, 4 Module

Kosten CHF 990 (exkl. MwSt.) inklusive

- » Lunch
- » Jahresabonnement payoff magazine Print (Wert CHF 129.-)

Trägerschaft

dp derivativepartners

Fördermitglieder

SIX | STRUCTURED
PRODUCTS
**FINANZ und
WIRTSCHAFT**