

Mit Behavioral Finance erfolgreich beraten für AnlageberaterInnen

NEU

Ziele und Nutzen

Die Forschung zeigt klar: Wer Denk- und Entscheidungsmuster in der Geldanlage berücksichtigt, realisiert höhere Erträge. Dieses Seminar macht einen Schritt über das reine Wissen um finanzpsychologische Effekte – Behavioral Finance – hinaus. Sie lernen die Übersetzung der Erkenntnisse in die gelebte Kundenbeziehung. Mit dem Behavioral-Investment-Advise-Ansatz zeigen wir Ihnen, wie Sie das Wissen der Behavioral Finance in Ihren Beratungsprozess integrieren. Die Vorteile: Mehr Ertrag für Ihre KundInnen. Effektive und effiziente Kundenberatung und Kundenbindung für Sie.

Sie lernen, mit welchen Tools aus der Verhaltens- und Kommunikationspsychologie Sie Ihre KundInnen auf dem Weg zu klugen Anlageentscheidungen begleiten können. Anhand konkreter Fallbeispiele wird gezeigt, wie Sie Verzerrungen erkennen und reduzieren.

Inhalt

- Verbessern Sie die Risikoeinschätzung und die Erwartungshaltung Ihrer KundInnen.
- Emotionsmanagement in turbulenten Marktphasen
- Risikoverzerrungen erkennen und reduzieren
- Von Desinformation zu Information
- Steigern Sie Ihre Verständlichkeit aus finanzpsychologischer Sicht.
- Steigern Sie die Objektivität Ihrer Beratung.
- Reduzieren Sie den Einfluss der eigenen Risikopräferenz auf Ihre Beratungsleistung.
- Praxisbeispiele

Trainerin



Mag. Birgit Bruckner, MSc, CIIA
Selbstständige Beraterin und
Trainerin, elementb

Seminarbeitrag

EUR 190 inkl. Unterlagen,
Pausenverpflegung und
Parkmöglichkeit

Anrechenbar für

Certified Financial Planner,
Diplom. FinanzberaterInnen,
European Financial Practitioner,
MiFID II

Empfohlene Vorkenntnisse

Sie verfügen über solide
Kenntnisse und Erfahrung in
der Anlageberatung.



Termine und Anmeldung
www.wifiwien.at/39348x