

# Seminarangebot

## Anlageberatung im Spannungsfeld zunehmender Regulierung, sich wandelnder Kundenbedürfnisse und neuer Produkttrends

Die Anlageberatung wird zu einer immer komplexeren Aufgabe im Schnittpunkt von Kundenerwartungen, Anlegerschutz, Produktvielfalt und Verdienstinteressen des jeweiligen Instituts. Vom Berater verlangt sie ein umfassendes Wissen über die marktgängigen Produkte und aktuellen Trends sowie detaillierte Kenntnisse der neuen regulatorischen Anforderungen an den Beratungsprozess. Daneben setzt sie die Fähigkeit voraus, die unterschiedlichen individuellen Bedürfnisse und Vorstellungen der Kunden präzise zu ermitteln und ein stabiles Vertrauensverhältnis aufzubauen. Über den Erfolg der Bankberatung werden, so die Meinung vieler Experten, letztlich nicht kurzfristig vereinnahmte Provisionen, sondern dauerhafte Kundenzufriedenheit und Kundenbindung entscheiden. Voraussetzung hierfür ist jedoch ein regulierungskonformes und kundengerechtes Beratungskonzept.

### Seminarziele

Nach einer gemeinsamen Analyse des Ist-Zustands der Bankberatung erhalten die Teilnehmer einen detaillierten Überblick über die neuen regulatorischen Maßnahmen und Initiativen. Eingegangen wird dabei auch auf die einschlägige Rechtsprechungspraxis und ihre Auswirkungen auf den Beratungsalltag.

Parallel dazu werden die Teilnehmer mit aktuellen Produkttrends vertraut gemacht und erhalten Einblick in exemplarische Prozesse der Erhebung von Kundenpräferenzen sowie der Produktentwicklung und -auswahl. In einer umfassend angelegten Fallstudie lernen sie zudem, die Eignung verschiedener Anlageprodukte bzgl. Rendite, Risiko, Liquidität und Kosten für verschiedene Anlegertypen systematisch zu prüfen und zu bewerten. Auf der Grundlage des vermittelten Produkt- und Rechtswissens sollen die Teilnehmer schließlich Kundenbedürfnisse, Marktchancen verschiedener Produkte, Verdienstmöglichkeiten der Bank und Beratungsrisiken realistisch einschätzen und miteinander in Einklang bringen können.

### Programm

#### 1. Tag

- Standortbestimmung: Status quo der Anlageberatung, aktuelles regulatorisches Umfeld und Anlegertypen

- Neue regulatorische Anforderungen an die Anlageberatung (KID, WpHG mit Anlegerschutz- und Funktionsverbesserungsgesetz sowie Prospektgesetz, Beratungsprotokoll)
- Aktuelle Rechtsprechung u.a. zur Provisionierung und Rückvergütung
- Gruppendiskussion zur Provisions- und Honorarberatung vor dem Hintergrund des Anlegerschutzes und der Vermögensbildung

#### 2. Tag

- Erhebung der Anlegerbedürfnisse, Kundentrends inkl. Übung
- Produktentwicklung und Produkttrends inkl. Übung (u.a. Anlagethemen, Auszahlungsprofile, Fonds, Zertifikate, Alternative Anlageformen)
- Qualitätsmessung und Kundenzufriedenheit
- Fallstudie: Festlegung der Kundenpräferenzen und Produkteignung für verschiedene Anlageprodukte (Renditeerwartung, Risiko, Liquidität und Kosten) sowie Einhaltung regulatorischer Anforderungen
- Erfolgreiche Anlageberatung 2020 (Ausblick)

### Methoden

Vortrag, Diskussion und Erfahrungsaustausch, Gruppenarbeit, Übungen, Fallstudie

#### Zielgruppen

Mitarbeiter von Banken in den Bereichen Anlageberatung, Vermögensverwaltung, Private Banking sowie Produktmanagement und Vertriebssteuerung

#### Voraussetzungen

Studium oder äquivalente Ausbildung in einem fachnahen Bereich, mehrjährige berufliche Erfahrung

#### Dozenten

Dr. Peter Clouth (SERNETZ SCHÄFER Rechtsanwälte)  
Prof. Dr. Lutz Johanning (WHU - Otto Beisheim School of Management)  
Daniel Veit (Deutsche Bank AG)

#### Veranstaltungsort

Frankfurt am Main

#### Dauer

03.05. - 04.05.2012 (2 Tage)

#### Max. Teilnehmerzahl

20 Personen

#### Teilnahmegebühr

1.450,00 EUR  
(zzgl. gesetzlicher MwSt.)

Dieses Seminar ist auch als In-House Veranstaltung buchbar.

#### Kontakt:

EDA  
vwd academy AG  
Bettinastraße 59  
60325 Frankfurt am Main

Telefon: +49 69 768075-20

Telefax: +49 69 768075-19

E-Mail: [mail@ed-academy.com](mailto:mail@ed-academy.com)

Web: [ed-academy.com](http://ed-academy.com)