

DZB Akademie

Praxisbezogen, kompetent, unabhängig!

Die Ansprüche und Pflichten, die Anlageberater zu erfüllen haben, sind in den letzten Jahren deutlich gestiegen. Deshalb wird es immer wichtiger, tiefgehende Produktkompetenz aufzubauen und diese auch nachzuweisen. Einen Teil trägt dazu *Der Zertifikateberater* bei, den mehr als 55.000 Berater seit knapp fünf Jahren regelmäßig lesen. Ab Januar 2011 gehen wir einen Schritt weiter und starten die *DZB Akademie* mit ihrem Leiter Yann Stoffel. In eigenen Schulungsprogrammen und Seminaren vermittelt die Akademie das notwendige Wissen zu Zertifikaten und strukturierten Produkten – mit dem gleichen Anspruch wie das Magazin: praxisnah, fachlich fundiert und neutral

Der Akademieleiter



Yann Stoffel arbeitete beinahe zehn Jahre lang im Produktmanagement und im Vertrieb bei einem der weltweit führenden Anbietern von Derivaten für private und institutionelle Anleger. In enger Zusammenarbeit mit einigen der kompetentesten und erfahrensten Finanzingenieuren der Welt erlangte er eine fundierte Marktkennntnis und Erfahrung.

Diese gibt er nun als Leiter der *DZB Akademie* an Produktmanager und Berater weiter. Sein Leitmotiv ist die alles entscheidende Frage, wie das legitime Ertragsinteresse der Finanzdienstleister optimal mit den Bedürfnissen ihrer Endkunden in Einklang zu bringen ist.

Unter Leitung des erfahrenen Zertifikate-Profis Yann Stoffel wird die *DZB Akademie* ab Januar 2011 regelmäßig offene und nach individueller Absprache auch interne Schulungen auf unterschiedlichen fachlichen Ebenen durchführen. Die Schulungs-Module decken alle beratungsrelevanten Aspekte zu Zertifikaten und strukturierten Produkten ab, beziehen aber immer auch andere vertriebs- und anlage-relevante Produkte mit ein. Die Veranstaltungen können jeweils einzeln besucht werden.

Die Stärken des Magazins sind auch die Stärken der *DZB Akademie*:

- Der Praxisbezug steht an erster Stelle. Theorie findet gerne ihren Platz, aber nur da, wo sie Berater und Endkunden bei der Anlageentscheidung wirklich weiter bringt.
- In Schulungen und Seminare fließt unsere langjährige Erfahrung ein. Für Sie bedeutet das, dass Ihnen ausgewiesene Experten das wertvolle Produktwissen vermitteln und Ihnen zeigen, worauf es im Beratungsgespräch tatsächlich ankommt.
- Wir sind unabhängig von Produktanbietern und anderen interessengeleiteten Markt-

teilnehmern. Deshalb hinterfragen wir Produkte kritisch, finden aber immer auch unabhängige und pragmatische Lösungen.

Los geht's!

Im März startet die *DZB Akademie* mit den ersten Schulungen zum Grundlagenwissen, das jeder Berater beherrschen muss. Im Internet und in den folgenden Ausgaben werden sie weitere Angebote finden. Natürlich freuen wir uns auch über Ihre Wünsche und Anregungen. Auch Schulungen bei Ihnen im Hause können individuell vereinbart werden und sind bei entsprechender Teilnehmerzahl für Ihr Institut auch deutlich günstiger. Vor allem aber kann das Schulungsprogramm optimal auf Ihre Bedürfnisse angepasst werden. Ganz gleich, ob Sie Ihre Berater gezielt für den sachgerechten Einsatz der vielfältigen Kapitalschutz-Strukturen fit machen, oder ob Sie sie für die attraktive Welt der Standardprodukte im Sekundärmarkt vorbereiten wollen – wir unterstützen Sie bei der Aus- und Weiterbildung Ihrer Berater. Und auch als fachkundiger Sparrings-Partner für Ihr Produktmanagement stehen wir im Rahmen regelmäßiger und dezentraler On-the-Job-Fortbildungen ab sofort zur Verfügung.

Zertifikate im Vertrieb – Basisschulung

Praxis-Seminar für Anlageberater und Vermögensverwalter

Für wen das Seminar gedacht ist

Finanz- und Anlageberater, Berater Private Banking,
Freie Vermögensverwalter

Wenn Sie die am ersten Tag zu besprechenden Produkte bereits vertrieben haben, können Sie sich auch nur für den zweiten Tag anmelden und an der Prüfung teilnehmen. In einem kurzen telefonischen Gespräch überprüfen wir mit Ihnen gemeinsam, ob es in Ihrem eigenen Interesse sinnvoller ist, nur am zweiten Tag teilzunehmen.

Warum Sie dieses Seminar besuchen sollten

Als Berater tragen Sie die schwerste Last im Anlagemarkt – dies gilt heute mehr denn je. Denn Sie verantworten alle Anlageentscheidungen vor dem Endkunden und bewerkstelligen den Spagat zwischen Kundenzufriedenheit auf der einen und dem Erreichen Ihrer Ertragsziele auf der anderen Seite. Aus diesem Grund ist ein tiefgreifendes Verständnis und ein detailliertes Wissen zu den bisweilen komplexen Produkten die unabdingbare Grundlage einer erfolgreichen Beratung.

Was Sie bei uns lernen werden

In Hinblick auf den neuen Trend zur Einfachheit werden vor allem die grundlegenden Zertifikatetypen vorgestellt und ihre Einsatzmöglichkeiten im Anlegerdepot herausgearbeitet. Welche Zertifikate gibt es? Für welchen Anleger sind sie geeignet und welche Chancen und Risiken beinhalten sie? Um Ihnen größtmögliche Alltagstauglichkeit zu gewährleisten, sind im Wechsel mit den Informationsblöcken auch viele Beispiele aus der Praxis integriert. So werden Theorie und Praxisnutzen jederzeit optimal aufeinander abgestimmt.

Die Prüfung

Am Ende der Veranstaltung können Sie an einer Abschlussprüfung teilnehmen. Sie erhalten über das erfolgreiche Ablegen Ihrer Prüfung ein Abschlusszertifikat „Zertifikate-Spezialist (DZB)“.

Ihr Nutzen

Sie bekommen aktuelle und praxisorientierte Informationen zur Anlageberatung mit Zertifikaten von erfahrenen Branchen-Experten. Für Berater ohne vorherige Erfahrungen in diesem Segment ist diese Schulung der wichtigste Schritt zur aktiven Nutzung von Zertifikaten und strukturierten Wertpapieren im Endkundengeschäft.

Berater mit Vorerfahrungen erhalten einen klaren Überblick über das, worauf es heute bei der Beratung ankommt, da die Ansprüche der Kunden und des Gesetzgebers immer größer werden.

Seminarschwerpunkte

1. Tag

- Einleitende Worte zu Handel und juristischer Stellung von Zertifikaten
- Vorstellung der wichtigsten Arten von Zertifikaten: Index-, Garantie-, Bonus-, Discountzertifikate, Aktienanleihen und Express- und andere Zertifikate
 - Wie funktionieren sie?
 - Was sind die Preiseinflussfaktoren?
 - Wie wirken sie im Sekundärmarkt?
 - Welches sind ihre Vor- und Nachteile?
 - Was darf in keiner Beratung fehlen?
 - Wie wirken sie im Portfoliokontext?

2. Tag

- Exotische Zertifikate und Spielarten von Kapitalschutz-Produkten
- Verprovisionierung im Primär- und im Sekundärmarkt
- Recht und Steuern
- Ratings und Risikoklassifizierung
- Praxis: Fallbeispiele, Informationsquellen nutzen und hinterfragen
- Abschlussprüfung

Immer dabei: Praxisbezug!

- Zu jedem Produkt werden verschiedene Produktinformationsblätter analysiert
- Die Teilnehmer werden regelmäßig aktiv eingebunden
- Lösen von Fallbeispielen
- Typische Kundenfragen und Kunden-sorgen werden analysiert und Lösungsansätze entwickelt

Orte, Zeiten, Gebühren

Basisschulung

- 31.03. + 01.04.11 in München
- 05.04. + 06.04.11 in Düsseldorf

Gebühren für beide Tage: 1.490 €*

Gebühren nur 2. Tag: 990 €*

*inkl. 240 € Prüfungsgeb.; jew. zzgl. MwSt.

20% Frühbucherrabatt bis 30.01.2011

Kontakt

Yann Stoffel

Telefon: +49 (30) 219 961 811

Mail: ystoffel@zertifikateberater.de