

Lehrgang für angehende Kundenberater/-innen eLearning mit Supportsession

Titel / Thema	Lehrgang für angehende Kundenberater/-innen
Sprachen	Deutsch
Ziel	Dieser eLehrgang ist auf angehende Kundenberater/-innen ausgerichtet, die innerhalb der nächsten zwei Jahre eine Kundenberater-Funktion übernehmen. Die Ausbildung kann die Grundlage bilden für eine spätere Karriere als Kundenberater/-in. Die Teilnehmenden verbinden Theorie und Praxis im Alltag und möchten ihr Verständnis und Wissen des Bankberatungsgeschäfts vertiefen. Als Vorbereitung empfehlen wir den abgestimmten fineo-Lehrgang «Certified Bank Assistant».

Modularer eLehrgang

Der eLehrgang kann bei der Anmeldung modular zusammengestellt werden. Neben der umfangreichen «Basis» haben Sie die Wahl den «Schwerpunkt Anlegen, Vorsorgen & Steuern» und/oder den «Schwerpunkt Finanzieren» zu bestimmen.

Schwerpunkt
Anlegen, Vorsorgen & Steuern

Schwerpunkt
Finanzieren

Basismodul
Investment Solutions, Kommunikation, Volkswirtschaft, Beratungsansatz & Life Cycle Philosophie, Recht, Grundlagen Beratung und Verkauf

Die Durchführung des Kurses in Form von eLearning eignet sich besonders gut für Teilnehmer, die eine selbständige Arbeitsweise bevorzugen und sich damit die Lerninhalte unabhängig von Zeit und Ort aneignen möchten.

Sowohl der Kurs selbst als auch die eingesetzten eLearning Inhalte sind bereits mehrfach erprobt und immer wieder mit sehr positiven Feedbacks unserer Kunden bedacht worden.

Inhaltsübersicht

Basis

- Investment Solutions
- Kommunikation
- Volkswirtschaft
- Beratungsansatz & Life Cycle Philosophie
- Recht
- Grundlagen Beratung und Verkauf

Lehrgang für angehende Kundenberater/-innen

Schwerpunkt Anlegen, Vorsorgen & Steuern

- Moderne Portfolio Theorie Grundlagen & Vertiefung
- Performance-Analyse und Reporting
- Vorsorge
- Steuern
- Derivate Grundlagen

Schwerpunkt Finanzieren

- Kredite Vertiefung
- Firmenkredite

Lernmethodik	Dieser Kurs wird in Form von eLearning durchgeführt. Dazu erhalten die Teilnehmer eine persönliche, nicht übertragbare Zugangslizenz zu unserer eLearning Plattform fineo.elso.ch auf der die eLearning Module zur Verfügung stehen. Im Umfang des eLearnings sind neben den Modulen mit den Lerninhalten auch Übungsaufgaben inbegriffen, die es erlauben, den eigenen Lernfortschritt zu überprüfen.
Abschlussprüfung	Dieses Lernangebot wird mit einer 120-minütigen Zertifikatsprüfung abgeschlossen. Der Prüfungstermin kann vom Teilnehmer individuell festgelegt werden.
Dauer	Der Kurs kann jederzeit begonnen werden und die Module können individuell bearbeitet werden. Den Zeitpunkt der Prüfung und damit den Abschluss des Lehrgangs kann der Teilnehmer selbst festlegen. Wir empfehlen eine Dauer von ca. 8 - 12 Wochen (eine Woche pro Modul).
Kosten	<p>Basis: CHF 600.00 (exkl. MwSt.)</p> <p>Je Schwerpunkt: CHF 200.00 (exkl. MwSt.)</p> <p>Die Kosten beinhalten die folgenden wesentlichen Elemente:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Je nach gewähltem Schwerpunktmodul 8 – 12 eLearning Module • Übungsaufgaben zur eigenen Lernfortschrittskontrolle und zur Prüfungsvorbereitung • Maximale Flexibilität sowie auch den Prüfungstermin selbst zu bestimmen • 120-minütige Zertifikatsprüfung inkl. Korrektur und fineo-Abschlusszertifikat • Möglichkeit, sich während der Ausbildung über die eLearning Plattform an Ihren persönlichen Tutor (Finanzexperten) zu wenden

Lehrgang für angehende Kundenberater/-innen

<p>Basis Beratungs- und Verkaufsprozess (6 Module)</p>	<p>Investment Solutions Sie lernen Umfeld und Trends der Finanzindustrie und die Rolle des Kundenberaters kennen. Die Wertschöpfungskette in der Kundenberatung wird anhand des Beratungs-prozesses aufgezeigt. Sie lernen die Beratungs- und Vermögensverwaltungs-dienstleistung (inkl. Robo-Advisor) kennen. Am Schluss lernen Sie die Cash-Lösungen und deren Eigenschaften in der Kundenberatung kennen.</p> <p>Kommunikation In diesem Modul eignen Sie sich die Grundlagen der Verkaufs- und Kommunikationstechnik an. Wir gehen auf Frage-, Argumentations-, Abschlusstechnik und auf die Einwandbehandlung ein.</p> <p>Volkswirtschaft Konjunktur und Wirtschafts-wachstum stehen in diesem Modul im Vordergrund. Sie eignen sich die Bedeutung des Wirtschaftswachstums, die Abfolge des Konjunkturzyklus und die Konjunkturpolitik an.</p> <p>Beratungsansatz & Life Cycle Philosophie Das Kundenprofil umfasst verschiedene Teilschritte, die helfen, den Kunden in seiner Gesamtheit kennenzulernen und zu verstehen. Sie eignen sich eine Lifecycle-Philosophie in der Kundenberatung an. Wie soll im Kontext des Lebenszyklus investiert werden? Der Einfluss des Anlagehorizontes und des Risikos wird nähergebracht.</p> <p>Recht Dieses Modul beschäftigt sich mit Vertragsbeziehungen und AGB's. Zum Abschluss behandeln wir das Compte-joint Konto.</p> <p>Beratung und Verkauf In diesem Modul vertiefen Sie die Grundlagen, die Sie im Modul Kommunikation gestreift haben. Anhand von Praxistipps lernen Sie die Positionierung, Fragetechniken, Bedürfnis, Motiv und Bedarf kennen. Sie lernen mit Nutzen zu argumentieren und eignen Sie sich Einwandtechniken an. Preisverhandlungen und Abschlusstechniken gehören dazu. Zum Abschluss gehen wir auf die Telefonakquisition ein.</p>
<p>Schwerpunkt Anlegen, Vorsorgen & Steuern (6 Module)</p>	<p>Moderne Portfoliotheorie Grundlagen Die Funktionsweise von Finanzmärkten wird eingeführt und Grundbegriffe, wie Rendite, Risiko und Risiko-diversifikation behandelt</p> <p>Moderne Portfoliotheorie Vertiefung Sie vertiefen die Grundlagen und befassen sich mit den systematischen und unsystematischen Risikofaktoren und widmen sich dem CAPM.</p> <p>Performance-Analyse und Reporting Nebst den Methoden der Renditemessung streifen wir die Performanceattribution und -analyse.</p> <p>Vorsorge Wir geben einen Einblick in die 1. und 2. Säule.</p> <p>Steuern Wir betrachten die Steuer-folgen der 3 Säulen und gehen u.a. auf die VST, MwSt, Erbschafts- und Schenkungssteuer ein.</p> <p>Derivate Grundlagen Die umfangreiche Terminologie der Derivate wird geklärt. Forwards, Futures, Optionen und Warrants werden besprochen erläutert.</p>

Lehrgang für angehende Kundenberater/-innen

Schwerpunkt

Finanzieren
(2 Module)

Kredite Vertiefung

Sie lernen den Lombardkredit kennen mit den dazugehörigen Pfandverträgen und Belehnungsrichtlinien. Daneben gehen wir auch auf den Konsumkredit und wir zeigen die Aufgaben des ZEK auf. Zum Schluss des Moduls behandeln wir die verschiedenen Formen des Bürgschaftskredits.

Firmenkredite

Wir geben einen Einblick in die Schweizer Unternehmerlandschaft. Wir behandeln den Blanko-, Faustpfand-, Zessions-, und Diskontkredit. Wir geben einen Einblick in die Risiken und Eigenschaften bei Aussenhandelskrediten. Das Modul wird abgerundet mit den Kreditarten Leasing, Factoring und Forfaitierung.

