

# Privatkundenberatung Advanced Certificate of Advanced Studies (CAS FH)

## Navigationsfähigkeit für zukunftsgerichtete Beratung von Privatkunden

Entwickeln Sie die entscheidende Navigationsfähigkeit für die von Privatkunden einer Bank im digitalen Zeitalter. Dieser Studiengang richtet sich an Personen, die das Know-how erwerben wollen, wie man mit überdurchschnittlicher Produkt- und Beratungskompetenz im Kontext der jeweiligen strategischen und taktischen Anlagestrategie und im Hinblick auf die gegebene Kundensituation erfolgreich nachhaltige Kundenbeziehungen gestalten kann. Mit individuellen Praxisprojekten aus Ihrem beruflichen Alltag und Simulationen werden Studium und Beruf direkt verbunden – so entsteht direkte Wirkung für Ihre erfolgreiche Beratungstätigkeit von Privatkunden.



### Vorteile für Studierende und Arbeitgeber

100 % Berufstätigkeit möglich
Referierende mit relevanter Praxiserfahrung
Return on Investment: Transfer in Kundenberatung, Kundenbuchentwicklung und Führung auf Basis konkreter Hilfsmittel und Tools bereits während der Ausbildung
Kleine Klassengrösse und individuelle Betreuung
Teilnehmende & Dozierende mit Berufserfahrung ermöglichen Peer-Austausch
CAS Baustein für MAS/EMBA/MBA Abschluss

### Fakten und Zahlen

Abschluss	CAS FH in Privatkundenberatung Advanced
ECTS-Punkte	15
Dauer	6 Monate, Start Oktober/April
Präsenz	4 Blockveranstaltungen à 2-3 Tage oder nach Vereinbarung mit den Teilnehmenden
Aufwand	6 Stunden pro Woche inkl. Blockveranstaltungen
Kosten	CHF 9'200
Ort	Zürich-Oerlikon

### Typische Studierende dieses Lehrgangs sind ...

- Beraterinnen/Berater im Bereich Privatkunden & Private Banking & Wealth Management mit dem Ziel, durch die Kundenberatung effektiv Mehrwert beim Kunden zu generieren. Insbesondere soll die Ausbildung den Transfer in die berufliche Tätigkeit unterstützen.
- Mitarbeitende aus den Bereichen Private Banking, Wealth Management, Retail Banking und aus frontnahen Bereichen mit dem Ziel, in einem nächsten Schritt Vertriebs(führungs)erfahrung zu sammeln, bzw. sich auf frontnahe Aufgaben vorzubereiten.
- Mitarbeitende/Projektleitende aus den Bereichen Segments-, Sales- und Angebotsmanagement mit dem Ziel, Impulse für die Entwicklung relevanter Dienstleistungen und Initiativen zu erhalten.
- Teilnehmerinnen und Teilnehmer, die ihr bankfachliches Wissen im Rahmen eines MBA/EMBA Lehrgangs „Privatkundengeschäft“ umfassend vertiefen.

### Erwerben Sie Know-how in den folgenden Kerngebieten: Sie vernetzen die folgenden Kompetenzen:

- Sie verstehen die Kernaspekte des Beratungsprozesses und Client Profiling, der strategischen und taktischen Asset Allocation, der Portfoliotheorie und der Kernelemente des Wirtschaftskreislaufs und deren Auswirkungen auf das individuelle Kundenbuch.
- Sie erwerben oder vertiefen die Fähigkeit, die individuelle Situation des Kunden vor dem Hintergrund der jeweils aktuellen Marktsituation selbständig analysieren und so eine stets als effektiven Mehrwert wahrgenommene Beratung anbieten zu können.

## Bedarfsgerechte Weiterbildung

Die Kalaidos Fachhochschule unterscheidet zwischen Course of Competence (CoC) und Course of Excellence (CoE). So können Sie sich entsprechend Ihrer Vorbildung und Ihren Anforderungen weiterbilden. Beide Kurslevel führen zu einem identischen CAS-Zertifikat. Das CAS FH in Privatkundenberatung Advanced ist ein CoE.

Course of Competence (CoC)	Course of Excellence (CoE)
<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Inhalte entsprechen:</b> Bachelorniveau und Praxiserfahrung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Inhalte entsprechen:</b> Masterniveau und Praxiserfahrung</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Ziel:</b> Hintergrund des Themengebietes verstehen und die Breite sowie Facetten kennenlernen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Ziel:</b> Wissensvertiefung im Themengebiet – Expertenwissen unter Zusammenspiel von Theorie mit starkem Praxisbezug</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Alter Teilnehmende:</b> vorwiegend ca. 25-40</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Alter Teilnehmende:</b> vorwiegend ca. 30-50</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Voraussetzung:</b> Interesse und erste Erfahrung sich in das Gebiet hinein zu entwickeln (Empfehlung)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Voraussetzung:</b> Themengebiet kennen und Breite sowie Komplexität des Themengebietes verstehen (Empfehlung)</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Im Vordergrund steht die Vermittlung von</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Praxis: Hinführung ins Themengebiet und Verknüpfung</li> <li>Theorie: Aufbau und Wiederholung von Wissen mit starkem Praxisbezug – Wissenslegung</li> <li>Mix aus Aus- und Weiterbildung im Themengebiet</li> <li>Antworten auf die Frage nach dem WARUM</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Im Vordergrund steht die Vermittlung von</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Praxis: Weiterführende Erfahrung im Themengebiet</li> <li>Theorie: Festigung theoretisches Wissen im Themengebiet</li> <li>Weiterbildung im Themengebiet und Praxisaustausch</li> <li>Antworten auf die Fragen nach dem WIE</li> </ul> </li> </ul>

## Aufbau und Inhalt des Studiums

Übersicht Module	
Beratungsprozess & Kundenprofil	<ul style="list-style-type: none"> <li>Generischer vs. bankspezifischer Beratungsprozess</li> <li>KYC, Cross-Border-Problematik, Risikoprofil, Anlegerprofil und Behavioral Finance</li> </ul>
Strategische Asset Allokation	<ul style="list-style-type: none"> <li>Traditionelle Anlagestrategien und ihr Einsatz angepasst auf das Risikoprofil</li> <li>Vermögensklassen und ihre Charakteristiken</li> </ul>
Taktische Asset Allokation und Portfolio Theorie	<ul style="list-style-type: none"> <li>Grundgedanke und Fokussierungsmöglichkeiten</li> <li>Konzept Portfoliobildung, Aufzeigen von Diversifikationsmöglichkeiten am iPad</li> <li>Bewertungsmodelle (CAPM, DCF, Zinskurven) verstehen</li> </ul>
Wirtschaftskreislauf, Bewertung in der Praxis	<ul style="list-style-type: none"> <li>Generischer Wirtschaftskreislaufes und Auswirkungen auf den Anlageprozess</li> <li>Bewertungsmodelle und Kennzahlen in der Praxis</li> </ul>
Fallstudien	<ul style="list-style-type: none"> <li>Lebens- und Wirtschaftszyklusphasen, Core-Satellite, Leverage, Währungsbias</li> </ul>

### Fachliche Leitung

**Harald Brandl**, CIIA, verfügt über mehr als 25 Jahren Kapitalmarkterfahrung und ist ein Spezialist in den Bereichen Aktienhandel, Portfolio Management und in der Beratung institutioneller und privater Anleger. Er war unter Anderem für den Aufbau und die Leitung des Bereichs 'Investment Advisory Latin America' der UBS AG in Zürich verantwortlich. Heute ist er als Senior Equity Strategist für die Aktienstrategie der VP Bank in Liechtenstein verantwortlich und Partner der Firma 'CH Finanzwissen'.

### Kontakt und Beratung

Prof. Dr. Bernhard Koye  
Studiengangsleiter

E-Mail: [bernhard.koye@kalaidos-fh.ch](mailto:bernhard.koye@kalaidos-fh.ch)  
Tel: +41 44 200 1993

Kalaidos Fachhochschule Wirtschaft AG  
Schweizerisches Institut für Finanzausbildung SIF  
Jungholzstrasse 43, CH-8050 Zürich  
[www.kalaidos-fh.ch](http://www.kalaidos-fh.ch)