

AZEK FIDLEG (FIDLEG Zertifikat)



Angebot

Die Weiterbildung AZEK-FIDLEG vermittelt den Fachleuten an der Kundenfront die vom Gesetzgeber geforderten Kenntnisse zu FIDLEG-Verhaltensregeln und Fachwissen. Die live durchgeführten online-Seminare mit unseren Experten ermöglichen den direkten Austausch mit Dozenten und Teilnehmern. Die vermittelten theoretischen Kenntnisse werden anhand praktischer Beispiele vertieft und verfestigt.

Die Teilnehmer können die für sie passenden Seminare aus dem breiten Gesamtangebot individuell zusammenstellen und sich das Wissen flexibel nach ihren Bedürfnissen aneignen.

Nutzen

- Zielgerichtete und effektive Weiterbildung
- Individuelle und bedürfnisgerechte Seminarwahl
- Attraktives, interaktives Format mit live online-Modulen
- Verleihung des AZEK FIDLEG Zertifikates (Ausbildungsnachweis)

Zielpublikum

Das Programm richtet sich an Finanzberater, Kundenberater, Anlageberater, Finanzplaner und Fachspezialisten in unterstützenden Funktionen in der Kundenberatung.

Lernziele des Programms

- **FIDLEG:** Regulatorische Rahmenbedingungen und ihre Anwendung im Verhältnis Finanzdienstleister - Kunde
- **Wealth Management:** Bedürfnisorientierte Beratung der Kunden, Optimierung von Kundenbeziehungen, Kernkompetenzen des Kundenberaters
- **ESG:** Marktüberblick bezüglich ESG-Anlagen mit Definitionen und Konzepten. Darstellung der regulatorischen Entwicklung und Trends sowie Diskussion von Nachhaltigkeitsstrategien

Inhalte

FIDLEG Verhaltensregeln

FIDLEG Essentials

- Regulatorischer Rahmen, Sinn und Zweck der Regelung
- Neue zwingende Anforderungen an die Einstufung von Kunden insbesondere im Rahmen des Kollektivanlagengesetzes (KAG).
- Geltende Regelung für das Verhältnis zwischen Finanzdienstleister und Kunde
- Interaktionen zwischen mehreren Finanzdienstleistern: Banken - externe Vermögensverwalter – Kunden

FIDLEG Advanced

- Private Banking- und Wealth Management-Aktivitäten im Umfeld ändernder Regulierungen und Gerichtsfälle

Fachwissen Wealth Management

WM 1: Kundenberater: vom Verkäufer zur Vertrauensperson

- Bedürfnisgerechte Beratung unter Berücksichtigung von Wertvorstellungen, Zielen und Finanzwissen des Kunden

WM 2: Kundenbeziehungen

- Beziehung als Investition und zusätzlicher Wertgenerator
- Prinzipien der intelligenten Gesprächsführung
- Akquisition und Bindung: Werkzeuge für Kundenselektion

WM 3: Kernkompetenzen des Kundenberaters

- Best practice in Auswahl und Triage der Kunden
- Technische Kompetenzen: Mittelfristige Finanzplanung als Priorität
- Beziehungskompetenz: Konversation und Umgangsformen

Fachwissen ESG

ESG 1: Marktübersicht

- Wachstumsmarkt Nachhaltige Geldanlagen: Begriffe, Konzepte und Einordnung
- Performance, regulatorische Entwicklungen und Trends
- Wachstumsfaktoren

ESG 2: ESG- bzw. Nachhaltigkeits-Strategien

- Konkrete Ausgestaltung
- Vor- und Nachteile unterschiedlicher Strategien
- Klimawandel: Erkennung und Reduktion von Klimarisiken sowie Anlagestrategien zur Förderung klimafreundlicher Technologien bzw. Unternehmen

Format

7 online-Seminare von je 2 Stunden Dauer. Die Seminarunterlagen werden auf www.azek.ch publiziert.

Die online-Seminare werden aufgezeichnet und mit den zugehörigen Präsentationen inkl. Quellenangaben und weiterführender Literatur auf der AZEK Lernplattform angeschaltet.

Für die Teilnahme an mindestens 3 Seminaren pro Kalenderjahr, davon mindestens 1 zu den FIDLEG Verhaltensregeln, wird das Zertifikat AZEK FIDLEG für das entsprechende Jahr verliehen.

Sprache

Deutsch* oder Französisch

* Wealth Management Seminare finden in Englisch statt

Kosten

Einzelseminar	CHF 360
AZEK Zertifikat (3 Seminare)	CHF 900
Jedes weitere Seminar	CHF 300

Für mehr Informationen und Fragen

AZEK ☎ +41 (0)44 872 35 35
Feldstrasse 80 ✉ info@azek.ch
8180 Bülach www.azek.ch

Dozentinnen und Dozenten



Yvar Mentha, Partner – BRP Bizzozero & Partners

Mr Mentha is one of the partners of BRP Bizzozero SA principally active in the field of strategic and regulatory issues regarding private and institutional portfolio management as well as collective investment schemes. At the same time, he seats on the board of numerous entities in the asset management sector. After having passed the bar exam in 1987, Mr Mentha worked for a large private bank for over 20 years, first in the Legal Department and then for 15 years in various executive asset management functions. As a former board member of the Swiss Fund Association for 10 years and a representative of the private bankers in various SBA working groups, he has been very active in the development of the regulatory framework for private and institutional portfolio management activities and he has also been teaching on these topics at AZEK for numerous years.



Benjamin Kurmann, Counsel – BRP

Als Inhaber eines Rechtsanwaltspatents und eines Executive Master of European and International Business Law der Universität St. Gallen (E.M.B.L.-HSG) begann Benjamin seine Karriere in einer international renommierten Zürcher Anwaltskanzlei für Wirtschafts- und Privatrecht. Danach wechselte er in die Abteilung Private Banking einer Schweizer Grossbank.

Bei BRP ist Benjamin vor allem in der Beratung und Ausbildung von Banken und Finanzintermediären im Cross-border-Bereich tätig. Er leitet zudem die Zürcher Niederlassung.



Daniel Jaeger, Head Products, Asset Management and Suitability - BRP

Als Inhaber eines Rechtsanwaltspatents und eines Master of Law der Universität Freiburg, begann er seine Karriere in der Rechtsabteilung einer Schweizer Bank (zuständig für Derivate) und erweiterte seine Kenntnisse danach in der Abteilung «Institutional Business Development» eines internationalen Brokers. Herr Jaeger leitete anschliessend mehrere Jahre die Rechtsabteilung einer Schweizer Privatbank zuständig für regulatorische Aspekte des Vertriebs von Finanzprodukten.

Bei BRP ist Daniel für die Bereiche Produktevertrieb, Asset Management und Suitability zuständig.



Dr. Ingeborg Schumacher-Hummel

Ingeborg Schumacher-Hummel verfügt über mehr als 20 Jahre Erfahrung im Bereich Nachhaltiger Geldanlagen. Mit Ihrer Firma Responsible Impact Investing berät sie Investoren sowie Finanzdienstleister bei der Entwicklung und Implementierung einer nachhaltigen Anlagestrategie. Sie ist Vorstandsmitglied des Forums Nachhaltige Geldanlagen und als Dozentin in der Lehre und Forschung tätig

Nach dem Studium BWL und Ökologie war sie bei verschiedenen Banken im Aufbau der nachhaltigen Fondspalette oder einer Responsible Investing Strategie tätig. Sie hat zur Rolle von Pensionskassen als aktive Aktionäre promoviert.



Angela de Wolff

Angela de Wolff verfügt über 20 Jahre im Bereich Responsible Investment (RI). Im Jahr 2007 gründete sie ConSer Invest, eine unabhängige Firma für nachhaltige Anlagelösungen und verantwortungsvolles Investieren. Angela de Wolff war Mitbegründerin und erste Präsidentin von Sustainable Finance Geneva. Sie ist Mitglied des Verwaltungsrats der Banque Cantonale de Genève und des "SIFEM"-Fonds der Schweizerischen Eidgenossenschaft. Von 2015 - 2020 war sie Vizepräsidentin der Plattform "Swiss Sustainable Finance».

Angela hat einen Master-Abschluss in Wirtschaftswissenschaften von der Universität Lausanne (HEC) und ein Finanzanalystenzertifikat (CEFA /CFPI).



Jean Laville

Jean Laville ist seit 2012 Partner von Conser Invest, ein unabhängiges Unternehmen für nachhaltige Anlagelösungen und stellvertretender CEO von Swiss Sustainable Finance. Er ist seit über 20 Jahren im Bereich Responsible Investment tätig mit quantitativen Tools zum systematischen Screening des Fondsuniversums. Von 2002 bis 2012 war er stellvertretender Direktor der Ethos Anlagestiftung und zuvor als Vermögensverwalter bei der Banque Pictet in Genf. Jean Laville ist Mitgründer von Sustainable Finance Geneva und Mitglied des Vorstandes. Er unterrichtet zudem Sustainable Finance an Universitäten, Fachhochschulen und Business Schools.

Er hat Wirtschaftswissenschaften an der HEC Lausanne studiert und das Doktorandenprogramm des Graduate Institute of International and Development Studies Genf absolviert.



Antonio G. Costanzo

Since 2002 consultant in the domain of key and HNWIs clients' development for several banking and finance institutions, with a strong commitment in research and teaching. His professional interest is primarily focused on the socio-economics of the interpersonal business relationship in banking and finance. In this context, he regularly publishes appreciated papers, lectures and holds seminars in academic and industrial sites.

After graduating in Chemical Engineering at the Polytechnic University in Turin, he worked for over 20 years at the Countertrade Division of Vienna based Creditanstalt Bankverein, in charge, mainly overseas, of handling and developing relationships with local institutions and businesses, as well as assisting visiting key clients.