



HYPO ■ BILDUNG

Behavioral Finance live

In diesem praxisnahen Seminar lernen Sie, wie Sie Behavioral Finance gezielt in der Beratung einsetzen.



DI Mag. Rainer
Haidinger, CFA



Walter
Lindinger

ZIELGRUPPE

Berater*innen, die ihre Kundenkompetenzen in der Anlageberatung verfeinern möchten

INHALTE

- Entscheidungsprozesse von Anlegern – Was treibt sie wirklich an?
- Grundlagen der Verhaltensökonomie und ihre Bedeutung für die Praxis
- Typische Denkfälle: Verlustaversion, Herdenverhalten & Co.
- Simulation eines Kundengesprächs – Behavioral Finance im Beratungsgespräch

LERNZIELE

- Verständnis für die psychologischen Mechanismen hinter Anlageentscheidungen
- Erkennen kognitiver und emotionaler Verzerrungen
- Anwendung der Erkenntnisse aus Behavioral-Finance in der Kundenberatung



Präsenz-Seminar | 2 Halbtage (8 Stunden)

**■ VERBAND
■ FINANCIAL
■ PLANNERS**