



Führend für
Finanzausbildung

Lehrgang

Dipl. Fondsexperte FA/IAF

Durchführung 2012

23. August – 7. Dezember 2012
Prüfung 18. Januar 2013

In Zusammenarbeit mit

FUND || || || || ACADEMY

Fund Academy, Zürich

I f F P



Führend für
Finanzausbildung

Anlagefonds nutzen, vermarkten und vertreiben

Der **dipl. Fondsexperte FA/IAF** ist der Fachmann* für Produkt-, Marketing- und Vertriebs-Management im Fondsgeschäft. Er kann Anlagefonds fach- und kundengerecht einsetzen und vermarkten und vertreiben. Dies sowohl im direkten Fondsvertrieb als auch mittels Anlagevehikeln, welche Fonds nutzen (z.B. fondsgebundene Lebensversicherungen, Anlagestiftungen, verwaltete Fondsportfolios). Auf Basis der quantitativen und qualitativen Fondsanalyse kann er die besten Fonds auswählen.

Die erfolgreichen Absolventen erhalten das Diplom als Fondsexperte FA/IAF. Bei erfolgreicher Absolvierung der Prüfung sind die Teilnehmenden somit dazu berechtigt, den folgenden Titel zu führen:

- **Dipl. Fondsexperte FA/IAF**

Der Lehrkörper ist hochkarätig besetzt mit über 20 Referenten aus fünf Ländern, inkl. Vertretern von Aufsichtsbehörden, der Fondsindustrie, von Fondsverbänden und führenden Revisionsgesellschaften sowie der Lehre.

* Zwecks besserer Lesbarkeit wird nur die männliche Form verwendet; die weibliche Form ist immer auch mitgemeint.

Ihr Kompetenznachweis in Fondsnutzung, -vermarktung und -vertrieb

Zielsetzung

Als Teilnehmer befassen Sie sich mit aktuellen Fragen des modernen Produkt-, Marketing- und Vertriebs-Managements im Fondsgeschäft, machen sich mit den wichtigsten Fachbegriffen vertraut und verstehen die Geschäftszusammenhänge in der Anlage- und Fondsbranche.

Im Mittelpunkt des Lehrgangs stehen Themen wie Funktion und Einsatz von Anlagefonds, fondsbasierte Vermögensverwaltung, Fondsanalyse und Fondsselektion, Angebots- und Wettbewerbsverhältnisse im Fondsmarkt, Anbieterstrukturen, Teilmärkte und Nachfrageverschiebungen sowie Marktauftritt, Marktpositionierung, Sortimentspolitik (offene Fondsarchitektur) und Branding.

Sie setzen sich auch mit den aktuellen regulatorischen Entwicklungen auseinander und machen sich etwas mit den Börsenverhältnissen vertraut. Als Mitarbeitender an der Geschäfts- und Kundenfront erwerben Sie zum einen mehr und vertieftes Fachwissen und zum andern umfassende Updates.

Nach Abschluss der Weiterbildung besitzen Sie das Wissen und Können, um Anlagefonds fach- und kundengerecht einzusetzen und zu vermarkten / vertreiben; dies sowohl im direkten Fondsvertrieb, aber auch im Rahmen von Fondsportfolios und anderen Anlageinstrumenten, welche mit Fonds arbeiten. Aufbauend auf einer guten theoretischen Grundlage steht die praktische Umsetzung im Zentrum dieser Weiterbildung.

Zielgruppe

Die Ausbildung und Zertifizierung richtet sich an Fach- und (angehende) Führungskräfte, welche in Zukunft noch vermehrt Funktionen im Produkt- und Marketing-Management rund um Anlagefonds wahrzunehmen haben. Dies in

- Fondsleitungen
- Banken
- Vermögensverwaltungen
- Versicherungsgesellschaften mit fondsgebundenen Produkten
- Anlagestiftungen der 2. und 3. Säule
- Vertretergesellschaften und Vertriebsträger von Fonds.

Die Teilnehmenden nehmen typischerweise diese Funktionen wahr:

- Einsatz und Vermarktung von Fonds
 - strukturierte Vermögensverwaltungen
 - Management von fondsgebundenen Lebensversicherungen und von Vorsorgelösungen
- damit zusammenhängend auch Fondsanalyse und die Fondsselektion.

Zulassungsvoraussetzungen

Voraussetzung für die Zulassung und die Erteilung des Abschlusses sind mindestens 3 Jahre Berufserfahrung im Anlage- und/oder Fondsgeschäft.

Ausbildungsprogramm

	Tage
Einführung / Begriffskunde	½
Fondsrecht Schweiz, Liechtenstein und EU	1 ½
Anlagefonds im Versicherungsgeschäft	½
Product & Market Management von traditionellen und nicht-traditionellen Fonds	1
Marketing- & Vertriebsmanagement	2 ½
ETF	½
Fondsanalyse	2
Fondsgestützte Vermögensverwaltung	1 ½
Total Lehrgang	10

Detailliertes Programm vgl. hinten.

Prüfung

Schriftliche Klausur	3 Stunden
Kurzaufsatz	2 Stunden

Referentinnen und Referenten (Änderungen vorbehalten)

Christian Andrik, eidg. eipl. Finanzplanungsexperte, Finanzplaner Bank Coop, Zürich
Christoph Bassenge, Dr., UBS Investment Products & Services, Zürich/Basel
Georges Bingert, Head Account & Service Management, bank zweiplus ag, Zürich
Martin Bruckner, Vorstand, Allianz Investmentbank AG, Wien
Markus Brugger, CEO PrismaLife AG, Ruggell (FL)
Dirk Degenhardt, Leiter Produktmanagement, DekaBank, Frankfurt
Michael Hanke, Prof. Dr., Lehrstuhl Banking & Finance, Universität Liechtenstein, Vaduz
Christoph Hartgens, bank zweiplus ag, Zürich
Felix Horlacher, Dr., CFP®, Geschäftsleiter, IffFP Institut für Finanzplanung, Zürich
R. John, LGT, Pfäffikon
Armin J. Kammel, Dr., Rechtsanwalt, VÖIG, Wien
M. Koglin, GAM, Zürich
Rainer Landert, Dr., Leiter/Gründer, Fund-Academy AG, Zürich
Helen-Deborah Maier, Dr.oec.HSG, Executive Director, Credit Suisse AG, Zürich
Marco J. Menichetti, Prof. Dr., Lehrstuhl Banking & Finance, Universität Liechtenstein, Vaduz
Beat Michel, Executive Director, Head Distribution Management, UBS Global Asset Management, Basel
Stephan Müller, Rechtsanwalt, Senior Manager Product Management & Developement, Swiss & Global Asset Management, Zürich
Gerhard Niggli, Rechtsanwalt, LL.M., Partner, Niggli Rechtsanwälte, Zollikon
Georg Rimbach, Specialist Business Management, bank zweiplus ag, Zürich
Alfonso Papa, Head ING Investment Management Switzerland, ING Bank (Switzerland) Ltd., Zürich
Thomas Portmann, Dr., Executive Director, UBS AG, Zürich
Markus Signer, Country Manager Switzerland, Pictet Funds SA, Genf
Véronique Simonin, Swiss Life (Liechtenstein) AG, Schaan
Gianni Valsecchi, Swiss Life (Liechtenstein) AG, Schaan
Markus Wagner, Bereich Wertpapiere, FMA Liechtenstein, Vaduz
J. Zeuner, Dr., Chefökonom VP Bank, Vaduz

Lehrgangsbleitung

Fund Academy

Rainer Landert, Dr.oec.publ., Zürich

IfFP Institut für Finanzplanung

Felix Horlacher, Dr.oec.publ., Zürich

Hauptträgerschaft

FUND || || || || ACADEMY

Fund Academy, Zürich, www.fund-academy.com

Co-Trägerschaft

I f F P



in Zusammenarbeit mit IfFP Institut für Finanzplanung, Zürich, www.iffp.ch

Zertifizierung dipl. Fondsexperte FA/IAF

FUND || || || || ACADEMY



Fund Academy, Zürich

mit Co-Zertifizierung durch die IAF Interessengemeinschaft Ausbildung im Finanzbereich, Zürich, www.iaf.ch

Durchführung 2012

Kurs FBE-06

Kursdaten und -orte 23./24. August 2012, Zürich
13./14. September 2012, Zürich
18./19. Oktober 2012, Zürich
22./23. November 2012, Zürich
06./07. Dezember 2012, Zürich

Kurszeiten 9.00 – 12.30 h und 13.30 – 17.00 h

Prüfung 18. Januar 2013, 9.00 – 14.00 h (inkl. 30 Min. Pause)
Anmeldeschluss 03. August 2012

Es kann auch nur die Ausbildung (ohne Prüfung) besucht werden. Besuch ausgewählter Module und Kurstage auf Anfrage.

Gebühren

Ausbildungslehrgang	CHF	6'500
Prüfung	CHF	900

Die Kursgebühren verstehen sich inklusive Kursunterlagen (Skripte). Zusätzliche Kosten entstehen für Reise, Verpflegung etc.

Weitere Kurse

Der Lehrgang wird in der Regel einmal jährlich durchgeführt. Die genauen Termine für 2013 werden Anfang 2013 bekannt gegeben. Voranmeldungen sind bereits jetzt möglich.

Ausbildungsprogramm

	Block 1: 9h00 - 10h30	Block 2: 11h00 - 12h30	Block 3: 13h30 - 15h00	Block 4: 15h30 - 17h00
	Einführung / Begriffskunde Kollektivanlagegeschäft		Rechtliche Rahmenbedingungen	
Tag 1 23.08.12 Zürich	Einführung (1) - Begrüssung - Ablauf - Prüfungsbesprechung - Vorstellungsrunde	Einführung (2) - Begriffskunde - Fondsmarkttrends (Diskussion) - zentrale Fragestellungen	Fondsrecht CH – allgemein - Grundlagen des schweizerischen Fondsrechts	Fondsrecht CH – speziell - Regulierung des Fondsvertriebs in der Schweiz
	Dr. R. Landert Fund-Academy, Zürich		Dr. Ph. Borens Schellenberg Wittmer Rechtsanwälte, Zürich	

	Fondsrecht FL	Rechtliche Rahmenbedingungen		Wirtschafts- und Börsenumfeld heute
Tag 2 24.08.12 Zürich	Fondsrecht FL (Rechtsgrundlage) - Liechtenst. Fondsgesetzgebung - Liechtenst. Fondsaufsicht	Selbstregulierung und Standesregeln - Interessen und Interessenartikulation in unserer Fondsindustrie - Funktion, Aufgabe und Abgrenzung der Selbstregulierung im regulatorischen Gesamtumfeld - Corporate Governance und Code of Conducts	EU-Investmentfondsrecht - Geschichte EU-Fonds-Harmonisierungsrichtlinie, das europäische Rahmenwerk - Stand und Entwicklung heute - Nationale Umsetzungen UCITS IV, AIFM / Grundlagen UCITS V	Das internationale Börsenumfeld - Macro-Einschätzung und Trends
	M. Wagner FMA Liechtenstein, Vaduz	Dr. A. Kammel VÖIG, Wien		Dr. J. Zeuner Chefökonom VP Bank, Vaduz

	Block 1: 9h00 - 10h30	Block 2: 11h00 - 12h30	Block 3: 13h30 - 15h00	Block 4: 15h30 - 17h00
	Product & Market Management (traditionelle Fonds) Bankengruppen		Product & Market Management (Non-traditional, Absolute return funds)	
Tag 3 13.09.12 Zürich	Product Management im Wandel der Zeiten <ul style="list-style-type: none"> - Grundlagen und strategische Überlegungen zum Product Management - Angebotsüberlegungen für verschiedene Teilmärkte (Retailvertrieb, Institutional Marketing, Drittbanken) - Spezielle Ausrichtung auf das Gebiet der finanziellen Altersvorsorge 		Fondsarten und Fondskategorisierung (Alternative Investments) <ul style="list-style-type: none"> - Geschichtlicher Hintergrund - Grundlagen und Begriffe - Fondskategorisierung - Anlagestile und Anlageeignung 	Fondsarten und Fondskategorisierung (Alternative Investments) <ul style="list-style-type: none"> - Praktische Umsetzung - Möglichkeiten der Produktgestaltung - Pricing- und Gebührenmodelle - Risikobeurteilung - Praxis-Q&A
	D. Degenhardt DekaBank, Frankfurt		M. Koglin GAM, Zürich	

	Product & Market Management (spezielle Dienstleistungen)	Marketing- & Vertriebsmanagement Endkunden-Marketing B2C / CH	Marketing- & Vertriebsmanagement Schweiz / International Institutionelle Anleger	
Tag 4 14.09.12 Zürich	Private Label Business <ul style="list-style-type: none"> - Wandel der traditionellen Wertschöpfungskette im Fondsgeschäft - Beweggründe / Ausprägungen des Private Labelling in der Fondsindustrie - Grundlagen des Private Label Business 	Endkunden-Marketing B2C (private Anleger) <ul style="list-style-type: none"> - Definition Zielgruppe - Einsatz der Marketinginstrumente - Wachstumsmöglichkeiten - Herausforderungen - (...) 	Internationales Fondsmarketing & Vertrieb: Institutionelle Anleger (traditionelle EU-Märkte) <ul style="list-style-type: none"> - Marktverhältnisse - Marketinginstrumentarium - Aktivitäten am POS - Akquisitions- und Betreuungsprozesse, TQM - Nachfrageverhalten 	Internationales Fondsmarketing & Vertrieb: Institutionelle Anleger (traditionelle EU-Märkte) <ul style="list-style-type: none"> - Fortsetzung
	R. John LGT, Pfäffikon	Frau Dr. H.-D. Maier Credit Suisse, Zürich	M. Bruckner Allianz Investmentbank AG, Wien	

	Block 1: 9h00 - 10h30	Block 2: 11h00 - 12h30	Block 3: 13h30 - 15h00	Block 4: 15h30 - 17h00
	Marketing- & Vertriebsmanagement EU		Marketing- & Vertriebsmanagement Schweiz (Handel)	Marketing- & Vertriebsmanagement Schweiz (Recht)
Tag 5 18.10.12 Zürich	Internationales Fondsmarketing & Vertrieb: Retail- und institutionelle Kunden - Marktverhältnisse - Marketinginstrumentarium - Vertriebs- und Beratungsmodelle - Akquisitions- und Betreuungsprozesse: Überwachung und TQM - Nachfrageverhalten	Internationales Fondsmarketing & Vertrieb: Retail- und institutionelle Kunden - Fortsetzung	Internationales Fondsmarketing & Vertrieb: Handelsplattformen - elektronischer Handel von Fonds und strukturierten Produkten - Sekundärmarkte und Preisbildung bei Investment Produkten - Rechtliche Grundlagen für Handel und Vertrieb - Kundennutzen im Handel gemäss Erfahrungen Schweiz	Rechtliche Möglichkeiten und Grenzen im natl. / internatl. Fondsmarketing (aus Sicht CH) - Direktvertrieb, mehrstufiger Vertrieb - Vertriebsvergütungen / Anreizsysteme - Medien, Kundenprofil, Datenschutz - Markenrechte und Starmanager - Produktewahrheit und Lauterkeit - Indirekter Marktzugang / Wrapping
	A. Papa ING, Zürich		Chr. Hartgens bank zweiplus ag, Zürich	G. Niggli Niggli Rechtsanwälte, Zürich

	ETF – Exchange Traded Funds	Anlagefonds im Versicherungsgeschäft 1	Anlagefonds im Versicherungsgeschäft 2 / 3	
Tag 6 19.10.12 Zürich	Spezielle Fragestellungen im Product Management - bezüglich ETFs - bezüglich Physical Commodities - Funds - andere	Fondsgebundene Lebensversicherungen für die Vorsorge in der Schweiz - Technische Charakteristiken von fondsgebundenen LV - Steuerliche Aspekte der Säulen 3a / 3b - Einsatz von Fonds – Möglichkeiten und Grenzen (Anwendbarkeit BVV2 usw.) - Anwendungsbeispiel: Fondsportfolio einer 3a-Lösung	Fondsgebundene Lebensversicherungen (Vorsorge Deutschland) - Charakteristiken von fondsgebundenen Lebensversicherungen - Steuerliche Aspekte in der Vorsorge mit Fonds - Rechtsaspekte / Provisionsgestaltung - Einsatz von Fonds – Möglichkeiten und Grenzen - Anwendung: Managed Fund Portfolios: Anpassung an den Lebenszyklus des Kunden	Depotgebundene Lebensversicherungen im Offshore-Geschäft - Depotgebundene Lebensversicherungen: Charakteristiken und wichtigste Typen - Einsatz von Fonds – Möglichkeiten und Grenzen - Compliance-Fragen im Offshore-Vertrieb - Anwendung: FL-Versicherungen für den Schweizer Markt
	St. Müller Swiss & Global, Zürich	Chr. Andrik Bank Coop, Bern	Frau S. Banzhaf PrismaLife AG, Ruggell / FL	Frau V. Simonin und G. Valsecchi Swiss Life (Liechtenstein), Schaan

	Block 1: 9h00 - 10h30	Block 2: 11h00 - 12h30	Block 3: 13h30 - 15h00	Block 4: 15h30 - 17h00
	Marketing- & Vertriebsmanagement Schweiz / International	Marketing- & Vertriebsmanagement Schweiz / International	Fondsanalyse 1	
Tag 7 22.11.12 Zürich	Internationales Fondsmarketing & Vertrieb: Interner Fondsabsatz - Bedeutung v. Fonds in der Beratung - Treiber des internen Fondsabsatzes - Elemente der Vertriebssteuerung - Schlüsselfaktoren im internen Fondsabsatz - u.a.	Internationales Fondsmarketing & Vertrieb: Optik CH, nicht EU - Marktselektion - Business Modelle - Durchdringungsstrategie - Selectors versus Distributors - Sortimentspolitik - Marketing-Approach	Statistische Grundlagen - Statistischen Grundlagen - Zentralmasse (v.a. arithm. vs. geom. Mittel, geld- vs. zeitgewichtet) - Streuungsmasse (Standardabweichung, asymm. Risikomasse) - Kovarianz und Korrelation - Portfoliorendite und Varianz	Statistische Grundlagen - Aggregation von Renditen im Zeitablauf (diskrete vs. stetige Renditen) - Indizes: Grundlagen, Typen - Vergleich von Börsenindizes (insb. Preis- vs. Performanceindex)
	B. Michel UBS Global Asset Management, Basel	M. Signer Pictet, Genf	Prof. Dr. M. Hanke Uni Liechtenstein, Vaduz	

	Fondsanalyse 2		Fondsanalyse 3	
Tag 8 23.11.12 Zürich	Quantitative Fondsanalyse: Performancemessung - Portfoliotheorie – Rolle des Korrelationskoeffizienten - Grundlagen CAPM – grafisch: Systematische und unsystematische Risiken, CML und SML - Performance-Kennzahlen: Wahl der richtigen Kennzahl, Anwendung an Beispielen	Quantitative Fondsanalyse: Performancemessung - Performance-Persistenz von Fonds – Zentrale Erkenntnisse - Kosten der Fondsanlage - Performance Attribution als Instrument des Investment Controlling anhand eines Beispiels	Quantitative Fondsanalyse: Fonds vergleichen und auswählen - Datenfundstellen kennen - Datenreihen, Fact Sheets anerkannter Fondsdatenanbieter verstehen und richtig interpretieren - Daten (Fact Sheets, Performance Reports, Jahresberichte) von Fondsgesellschaften kennen und richtig interpretieren. - Kostenelemente, Kostenmessung	Quantitative Fondsanalyse: Fonds vergleichen und auswählen - Aufbau und Bedeutung von Benchmarks, allgemein anerkannte Indices, komponierte Benchmarks - Fondsvergleiche verstehen und richtig interpretieren - Fonds mit Fonds vergleichen (Peer Grouping) - Fonds mit Indices vergleichen (Benchmarking)
	Prof. Dr. M. Menichetti Uni Liechtenstein, Vaduz		Dr. Chr. Bassenge UBS Investment Products & Services, Zürich/Basel	

	Block 1: 9h00 - 10h30	Block 2: 11h00 - 12h30	Block 3: 13h30 - 15h00	Block 4: 15h30 - 17h00
	Fondsanalyse 4		Fondsgestützte Vermögensverwaltung 1	
Tag 9 06.12.12 Zürich	Qualitative Fondsanalyse <ul style="list-style-type: none"> - „Der Blick dahinter“ – das „Wie“ einer erzielten Performance verstehen und daraus auf mögliche künftige Performance schliessen - Beurteilungskriterien für Fondsmanagements (People, Policy, Process, Performance) - Besonderheiten bei der Beurteilung nicht-traditioneller Fonds 	Qualitative Fondsanalyse <ul style="list-style-type: none"> - Fondsselektion - Praxisbeispiele 	Asset Management mit Fondsbausteinen (1) Grundlagen	Asset Management mit Fondsbausteinen (2) Praxisbeispiele
	Dr. Chr. Bassenge UBS Investment Products & Services, Zürich/Basel		Dr. Th. Portmann UBS AG, Zürich	

	Fondsgestützte Vermögensverwaltung 2		Fondsgestützte Vermögensverwaltung 3	Schlussrunde
Tag 10 07.12.12 Zürich	Rechtliche Rahmenbedingungen <ul style="list-style-type: none"> - Rechtliche Grundlagen - Gestaltungsmöglichkeiten - Anwendung in der Praxis 	Operative Besonderheiten <ul style="list-style-type: none"> - Transaktionen - Deponierung - Reporting - Anwendungsbeispiel 	Vermögensberatung <ul style="list-style-type: none"> - Einsatz der fondsgestützten Vermögensverwaltung in der Vermögensberatung und -planung 	Q & A <ul style="list-style-type: none"> - Fragen zu Beratung, Analyse und Asset Management - Business- und Marketingfragen - Rechtliche Fragestellungen
	G. Bingert bank zweiplus ag, Zürich	G. Rimbach bank zweiplus ag, Zürich	Dr. F. Horlacher IfFP Institut für Finanzplanung, Zürich	Dr. R. Landert / Dr. F. Horlacher Lehrgangsstleitung

Diplom-Prüfung: Freitag, 18. Januar 2013

9h - 14h (inkl. 30 Min. Pause)

Anmeldung / Auskünfte / Beratung

Anmeldung

Bitte senden Sie das Anmeldeformular mit allen Unterlagen an:

IfFP Institut für Finanzplanung, Bernerstrasse Süd 169, 8048 Zürich
Fax 058 800 56 01, info@iffp.ch, www.iffp.ch

Die Teilnehmerzahl ist beschränkt. Anmeldungen werden in der Reihenfolge ihres Eingangs berücksichtigt. Anmeldeschluss ist 20 Tage vor Kursbeginn.

Information

Aktuelle Informationen finden Sie jederzeit auf www.iffp.ch.

Auskünfte / Beratung

Für Auskünfte stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung. Wir laden Sie auch gerne zu einer persönlichen Studienberatung bei uns in Zürich ein.

Kontaktieren Sie bitte die Leiterin des IfFP-Kundenservice: Petra Keller, 058 800 56 30, petra.keller@iffp.ch.

IfFP-Studienberatung auch abends und bei Ihnen zu Hause

Sie können uns für Beratung und Information auch ausserhalb der Bürozeiten erreichen, nämlich **Montag bis Freitag bis 20.00 Uhr, und Samstag 9.00 – 14.00 Uhr**, auf Telefon 058 800 56 00. Auf Wunsch besuchen wir Sie für ein **Beratungsgespräch auch bei Ihnen im Büro oder zu Hause**. Einfach anrufen und Termin vereinbaren! Oder E-mail schreiben an info@iffp.ch.

„Praxisnah – wertvoll – interessant“

Was unsere Teilnehmer zu den Kursen am IfFP meinen:

„Die behandelten Themen sind lehrreich und interessant und auch hochaktuell.“

„Die Ausbildung hat mir für die praktische Kundenberatung sehr viel gebracht.“

„Topreferenten zusammen mit Businessleuten haben meiner Meinung nach den Erfolg dieser neuen Veranstaltung geprägt.“

„Der Kurs hat unseren Fachhorizont erweitert und ein Netzwerk von Kollegen geschaffen.“

„Einer der interessantesten Kurse, die ich je besucht habe.“

„Lehrgang, der auf die Bedürfnisse der Berater abgestimmt ist. Praxisbezogener Lehrgang für Berater (auch zukünftige).“

„Sehr gut!“

✂ Dieses Blatt bitte abtrennen und an das IffP einsenden

IffP Institut für Finanzplanung
Bernerstrasse Süd 169, 8048 Zürich
Telefon 058 800 56 00, Fax 058 800 56 01, info@iffp.ch, www.iffp.ch

Kurs-Anmeldung dipl. Fondsexperte FA/IAF

<input type="checkbox"/> Herr <input type="checkbox"/> Frau	
Name	Vorname
Privatadresse	
Strasse/Nr.	
PLZ	Ort
Telefon P	Fax P
Geburtsdatum	Heimatort
Mobile	E-mail
Arbeitgeber	
Strasse/Nr.	
PLZ	Ort
Telefon G	Fax G
Gegenwärtige berufliche Tätigkeit als	

Die **fett** gedruckten Felder müssen ausgefüllt sein.

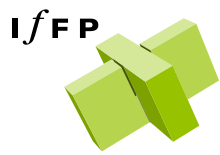
Bitte senden Sie die Rechnung an Arbeitgeber Privatadresse

Ich melde mich hiermit an für den Lehrgang FBE06 an:

- Kurs 23. August – 7. Dezember 2012
- Prüfung 18. Januar 2013

Ich melde mich hiermit verbindlich für den/die angekreuzten Lehrgangsteil/e an. Veranstalter und Vertragspartner der Studierenden ist die Fund Academy AG, Zürich. Es gelten deren Teilnahmebedingungen. – Ich bin einverstanden, dass die beteiligten Trägerschaften Informationen austauschen und auch an meinen Arbeitgeber weitergeben können.

Datum Unterschrift



IfFP Institut für Finanzplanung AG
Bernerstrasse Süd 169
8048 Zürich
Telefon 058 800 56 00
Fax 058 800 56 01
info@iffp.ch
www.iffp.ch

Mitgliedschaften:
IAF Interessengemeinschaft Ausbildung im Finanzbereich
VSP Verband Schweizerischer Privatschulen
KMU-SWISS