

INITIATIVE

**FÜR STARKE
MEHRWERTE
IN DER SCHWEIZER
VERMÖGENS-
VERWALTUNG**

Seminarzyklus

„Leadership in der Vermögensverwaltung“

7 Tage, März – Juni 2012, in Zürich

Was Vermögensverwalter bewegt: Antworten auf die drängenden Fragen |
Direkt anwendbares Know-how | Life-Beispiele von „Best Practice“ | Fünf
Themenblöcke | auch einzeln buchbar

Leitgedanke: Vermögensverwaltung hat Zukunft!

Die Schweizer Vermögensverwaltungsbranche befindet sich in einem noch nie gesehenen Umbruch. Die traditionell sehr einträglichen Geschäftsmodelle funktionieren nicht mehr:

- Viele Kunden sind über die (nicht) erzielte Performance frustriert und je länger je weniger bereit, Globalmandate zu erteilen. Sie präferieren Passivanlagen oder gehen gleich ganz in Cash.
- Kick-backs sind kundenseitig immer schwerer zu rechtfertigen und mit zunehmenden Rechtsrisiken verbunden.
- Regulatorische Auflagen – direkte und vor allem indirekte – absorbieren Managementressourcen und erhöhen die Betriebskosten. Der Break-even erfordert immer höhere Volumen.
- Das Offshore-Geschäft ist in der Grauzone: Was ist eigentlich noch erlaubt?
- Ins Inlandgeschäft zurückdrängende Anbieter erhöhen den Wettbewerbsdruck im Heimmarkt Schweiz.
- Nachfolgeproblematik: Die Zeiten, da für Vermögensverwaltungsfirmen problemlos 2 oder 3 % der Assets under Management bezahlt worden sind, sind Vergangenheit. Vor allem auf Offshore-Beständen werden massive Discounts für Haftungs- und Reputationsrisiken verrechnet.

SWOT-Analyse eines Schweizer Vermögensverwalters – typisch?

Stärken <ul style="list-style-type: none"> • Persönliche Kundenbeziehung • Guter Kundenservice • Gutes Fachwissen • Hohe Margen • Stabile Rahmenbedingungen 	Schwächen <ul style="list-style-type: none"> • Abhängigkeit von Kickbacks • Schwache Home Base (CH-Kunden) • Ungenügende Organisationsstruktur • Bloss reaktives Verhalten / fehlende Unternehmungsstrategie • Unklare Nachfolge
Opportunitäten <ul style="list-style-type: none"> • Weltweit / schweizweit wachsende Vermögen • Globalisierung / neue Märkte • Spezialisierung (Produkte, Services) • Fokussierung (Kundensegmente) • Beratungsbedarf der Kunden 	Gefahren <ul style="list-style-type: none"> • Frustrierte Kunden • Rechtsrisiken im Auslandsgeschäft • Verdrängungswettbewerb / Margendruck • Steigende Fixkosten • Sinkende Verkaufspreise für VV-Unternehmungen

Es eröffnen sich aber auch nie gesehene Chancen:

- Weltweit und auch in der Schweiz wachsen die Vermögen weiterhin.
- Die Globalisierung vereinfacht den Zugang zu neuen und attraktiven Märkten.
- Die Nachfrage nach spezialisierten Produkten und Services steigt.
- Und nicht zuletzt eröffnet die tiefe Verunsicherung der Anleger Geschäftschancen – sofern Positionierung und Dienstleistung stimmen.

Was können wir tun, um den Erfolg unseres Geschäftes nachhaltig zu sichern?

Die anzutreffende Handlungsvariante „Den Kopf in den Sand stecken und die Restbestände ausmelken“ kann nicht überzeugen. Der Vermögensverwalter mit Zukunft

- gründet auf einer proaktiven und durchdachten Strategie, die auch in 5 Jahren noch Erfolg bringt
- expandiert dank wirksamem Vorgehen in Marketing und Akquisition
- vermeidet Interessenkonflikte oder legt sie offen
- ist – on- und offshore – kompromisslos compliant und risikobewusst
- vermehrt und sichert den Unternehmenswert im Hinblick auf seine Nachfolge
- agiert nicht im Blindflug, sondern auf Basis von umfassendem und aktuellem Wissen

Das Seminar: konkrete Antworten auf drängende Fragen

Der Seminarzyklus „Leadership in der Vermögensverwaltung“ greift drängende Fragen vieler Schweizer Vermögensverwalter auf:

- Wo steht mein Geschäft in fünf Jahren?
- Wie finde ich Kunden?
- Welches sind die Fallstricke in der Compliance?
- Habe ich meine operativen Risiken im Griff?
- Wer übernimmt mal meine Firma?
- Welche Trends sind Herausforderungen? Und welche bringen Chancen?

Der Zyklus gibt in 7 Tagen und 5 Themenblöcken konkrete Anleitungen, wie die Führungsspitze einer Vermögensverwaltung die Zukunft erfolgreich gestalten kann. Die Themenblöcke sind auch einzeln buchbar.

Teilnehmerinnen und Teilnehmer

Der Zyklus richtet sich an bestehende und angehende **Geschäftsleiterinnen und -leiter** von **unabhängigen Vermögensverwaltungen** sowie an **Führungskräfte von Vermögensverwaltungen** innerhalb von **Banken, Versicherungen, Fondsanbietern, Stiftungen, Pensionskassen** usw.

Seminarergebnisse

Am Ende des Seminarzyklus:

- kennen Sie die Grundlagen der Unternehmensstrategie sowie die Werkzeuge zur Erarbeitung einer Strategie und Sie haben praktische Einblicke in die Strategie von erfolgreichen Vermögensverwaltungsfirmen erhalten.
- wissen Sie, wo Ihre zukünftigen Erfolgspotenziale liegen und haben Ihre eigene Unternehmensstrategie entwickelt.
- haben Sie praktische Beispiele kennengelernt, wie Finanzanbieter erfolgreich vermarkten und akquirieren, und haben Ihre eigene Marketing- und Vertriebsstrategie erarbeitet.
- haben Sie den Überblick über die wichtigsten Möglichkeiten und Instrumente im E-Marketing und wissen, wie Sie im Internet gefunden werden und wie Sie Social Media erfolgreich nutzen.
- sind Sie auf dem neusten Stand über drei stark diskutierte und zentrale rechtlichen Herausforderungen für Vermögensverwalter: Retrozessionen, KAG-Revision und Alternative Investment Fund Manager Directive
- wissen Sie, welchen operativen Risiken Vermögensverwaltungsbetriebe ausgesetzt sind und wie Sie ihnen begegnen können
- sind Sie auf dem neusten Stand der Herausforderungen im Compliance-Bereich und wissen auch, auf welche operativen Risiken in einer Vermögensverwaltungsunternehmung besonders zu achten ist
- kennen Sie die Fallstricke der Unternehmensnachfolge und wissen, wann welche Vorkehrungen zu treffen sind
- wissen Sie, wie Vermögensverwaltungsfirmen bewertet werden und wie geschäftliche und private Finanzen bei der Nachfolgeregelung zu planen und zu koordinieren sind.
- haben Sie aus erster Hand den Überblick aktuelle Markt- und Anlage- sowie regulatorische Trends und deren Implikationen für Ihr Vermögensverwaltungsgeschäft.

Übersicht über die Hauptthemen und Termine

Strategisches Management		Di, 13. März 2012	Renaissance
	und	Mi, 21. März 2012	Puls 5
Marketing und Vertrieb		Mi, 11. April 2012	Novotel
	und	Do, 19. April 2012	Renaissance
Compliance und Risk Management		Mi, 09. Mai 2012	Puls 5
Nachfolgeregelung		Mi, 16. Mai 2012	Novotel
Trends – Chancen in der Vermögensverwaltung		Mi, 13. Juni 2012	Novotel

Die Themenblöcke können auch einzeln belegt werden.

Seminarorte und -zeiten

Orte:	Novotel:	Hotel Novotel, Schiffbaustrasse 13, 8005 Zürich
	Puls 5:	Puls 5, 1. Stock, Schulungsräume des KV Zürich, Hardturmstrasse 11, 8005 Zürich
	Renaissance:	Renaissance Zurich Tower Hotel, Turbinenstrasse 20, 8005 Zürich

Alle drei Orte befinden sich im Umkreis von 100 m zum Technopark-Platz (Turbinenplatz). An den Tagen im Puls 5 ist die Mittagsverpflegung im Hotel Novotel.

Vormittag	08.30 – 12.00 h (Check-in / Begrüssungskaffee ab 8.00 h)
Nachmittag	13.30 – 17.00 h

Strategisches Management für Vermögensverwalter (2 Tage)

Ergebnisse

Sie kennen die Grundlagen einer Unternehmensstrategie sowie die Werkzeuge zur Formulierung einer eigenen Strategie. Sie haben praktische Einblicke in die Strategie von erfolgreichen Vermögensverwaltungsfirmen erhalten. Sie wissen, wo Ihre zukünftigen Erfolgspotenziale liegen und haben Ihre eigene Unternehmensstrategie entwickelt.

Tagesleitung

Stephan Rothmund

Dienstag, 13. März 2012

8.00 h	Check-in / Begrüssungskaffee
8.30 h	Stephan Rothmund Begrüssung
8.40 h	Beat Bernet Erfolgsfaktoren in der Vermögensverwaltung <ul style="list-style-type: none">• Analyse des schweizerischen Marktes für unabhängige VVG• Chancen und Risiken im aktuellen Marktumfeld• Alternative Strategien• Beurteilung unterschiedlicher Geschäftsmodelle• Ausgewählte Aspekte der operativen Führung Pausen nach Absprache.
12.00 h	Mittagspause
13.30 h	Stephan Rothmund Unternehmungsstrategien und Geschäftsmodelle für Vermögensverwalter – Grundlagen und Tools <ul style="list-style-type: none">• Geschäftsprozesse in der VV• Tools zur Strategiefindung• Unternehmungsstrategie (Alternativen, Bewertung, Formulierung)• Strategischer Plan, Geschäftsmodell, Ertragsmodell• Umsetzung und Kontrolle Briefing für den Workshop vom 2. Tag, Vorbereitungsarbeiten Pausen nach Absprache.
17.00 h	Tagesende

Mittwoch, 21. März 2012

8.00 h	Check-in / Begrüssungskaffee
8.30 h	Stephan Rothmund Begrüssung
8.40 h	Patrick Liebi Praxisbeispiel I: Strategie einer Vermögensverwaltung mit lokalem Bezug. Vermögensverwaltung für Privatkunden – oder warum Retailkunden die besten Kunden sind.
9.30 h	Kaffeepause
10.00 h	Martin Tromp Praxisbeispiel II: Strategie einer Vermögensverwaltung für Unternehmerkunden. Unternehmer als Vermögensverwaltungskunden – besondere Ansprüche, besondere Chancen.
10.50 h	Kurzpause
11.00 h	Manfried Janson Praxisbeispiel III: Strategie einer Vermögensverwaltung für Offshore-Kunden. Gibt es noch „Off-Shore“? – oder im heutigen Sinn eher „go On-Shore“? Rechtliche Rahmenbedingungen, Voraussetzungen, Strategien, Umsetzung, Reporting.
12.00 h	Mittagspause
13.30 h	Stephan Rothmund Formulierung der eigenen Unternehmungsstrategie – Workshop Die Teilnehmer haben sich gemäss Briefing vorbereitet und erarbeiten nun im Workshop ihre eigene Strategie mit Geschäfts- und Ertragsmodell <ul style="list-style-type: none">• Workshop in Gruppen• Präsentation• Diskussion, Konklusionen Pausen nach Absprache.
16.40 h	Stephan Rothmund Zusammenfassung, Debriefing, Feedback.
17.00 h	Tagesende

Referenten



Prof. Dr. Beat Bernet

Professor für Bankbetriebslehre an der Universität St. Gallen; langjähriger Verwaltungsrat von Banken; leitet heute als geschäftsführender Partner eine KMU-Beteiligungsgesellschaft.



Stephan Rothmund

lic. oec. publ., Investment Consulting, Rothmund & Co Investments, Urdorf. Er bringt eine langjährige Erfahrung im Bereich der Vermögensverwaltung und strategischen Beratung mit.



Dr. Manfred Janson

Managing Partner von Janson & Partners Independent Wealth Management Ltd., Kilchberg



Patrick Liebi

eidg. dipl. Finanzplanungsexperte, Seniorpartner bei Patrick Liebi & Partner, Wettlingen



Martin Tromp

Betriebswirtschafter HF, eidg. dipl. Finanzplanungsexperte, Partner und Kundenbetreuer bei Entrepreneur Partners AG, Zürich

Marketing und Vertrieb für Vermögensverwalter (2 Tage)

Ergebnisse

Sie haben praktische Beispiele kennengelernt, wie Finanzanbieter erfolgreich vermarkten und akquirieren. Sie haben den Überblick über die wichtigsten Möglichkeiten und Instrumente im E-Marketing. Sie wissen, wie Sie im Internet gefunden werden und wie Sie Social Media erfolgreich nutzen. Sie haben Ihre eigene Marketing- und Vertriebsstrategie erarbeitet.

Tagesleitung

Beat M. Duerler

Mittwoch, 11. April 2012

8.00 h	Check-in / Begrüßungskaffee
8.30 h	Beat M. Duerler Begrüßung
8.40 h	Beat M. Duerler Marketing: Einführung und Marketing-Management <ul style="list-style-type: none">• Grundsätzliches zum Marketing und Marketing Management• Analysen von Wertchancen• Planung von Marketingstrategien• Kommunizieren und Übertragen von Marketingstrategien Pausen nach Absprache.
12.00 h	Mittagspause
13.30 h	Tobias Stolz E-Marketing (Online-Marketing) <ul style="list-style-type: none">• Die wichtigsten Mittel des Online-Marketings im Überblick: Website, E-Mail, Search Engines: SEO (offsite vs. onsite) und SEA (AdWords vs. Affiliate), Social Media, Video, Mobile• Online-Marketing in der Vermögensverwaltung• Rechtliche Aspekte
14.20 h	Kaffeepause
14.50 h	Tobias Stolz Im Internet gefunden werden: Suchmaschinenmarketing rund um Google <ul style="list-style-type: none">• Wie funktioniert Google?• Die Wichtigkeit von Google Places• AdWords & Landing Pages: Kampagnen, Anzeigen, Keywords, Kosten• Google+-Unternehmensprofil

15.40 h	Kurzpause
16.00 h	Sandra Albisser Mediale Welten nutzen: Einsatz von Social Media für Marketing und Vertrieb <ul style="list-style-type: none"> • Einführung Mediale Welten • Funktion der Kommunikation • Wichtigste Social Networks im Überblick • Wie betreiben Unternehmen Social Media-Marketing? • Nutzung der Social Networks in der Finanzbranche • Handlungsempfehlungen für Vermögensverwalter • Wichtigste Chancen & Risiken
17.00 h	Tagesende

Donnerstag, 19. April 2012

8.00 h	Check-in / Begrüssungskaffee
8.30 h	Beat M. Duerler Begrüssung
8.40 h	Konstantin Nikiteas Praxisbeispiel I: Marketing im institutionellen Geschäft. Institutionelle versus private Investoren – Gemeinsamkeiten und Unterschiede. Konzepte des institutionellen Vertriebs.
9.30 h	Kaffeepause
10.00 h	Remo Weibel Praxisbeispiel II: Vertrieb im Retailsegment Erfolgsfaktoren der Kundenentwicklungs-Strategie. Emotionaler Verkauf. Praxisbeispiel.
10.50 h	Kurzpause
11.00 h	Referent nach Ansage Praxisbeispiel III
12.00 h	Mittagspause
13.30 h	Beat M. Duerler Erarbeitung der eigenen Marketingstrategie – Workshop <ul style="list-style-type: none"> • Marketing Mix • Management von Dienstleistungen („American Express setzt auf Image“) • Struktur eines Marketing-Konzeptes • Erarbeiten eines Marketing-Konzeptes (Vorgehensschritte) Pausen nach Absprache.
16.40 h	Beat Duerler Zusammenfassung, Debriefing, Feedback.
17.00 h	Tagesende

Referenten



Sandra Albisser
Gründerin und Geschäftsführerin der SocialCom GmbH, Luzern, Dozentin für Marketing und Social Media-Marketing an diversen Ausbildungsstätten



Dr. Beat Michael Duerler
Dr. oec. publ., Dozent FHNW und FHS SG für Betriebswirtschaft, Marketing und Logistik, VR swissaxis ag, VR abasuisse ag, Vorstand SVBL



Tobias Stolz
Inhaber niceadvice gmbh, Zug, Google-zertifizierter AdWords-Spezialist, ehemals als GL-Mitglied einer Vermögensverwaltungsfirma verantwortlich für Marketing und Vertrieb



Remo Weibel
International Executive MBA (Zürich/Boston), CEO AWD Allgemeiner Wirtschaftsdienst, Zug



Konstantin Nikiteas
Managing Director Northern Europe , Rothschild & Cie Gestion, Paris/Zürich

Compliance und Risk Management (1 Tag)

Ergebnisse

Sie sind auf dem neusten Stand über drei stark diskutierte und zentrale rechtlichen Herausforderungen für Vermögensverwalter: Retrozessionen, KAG-Revision und Alternative Investment Fund Manager Directive (AIFMD). Sie wissen, welchen operativen Risiken Vermögensverwaltungsbetriebe ausgesetzt sind und wie Sie ihnen begegnen können.

Tagesleitung

Felix Horlacher

Mittwoch, 9. Mai 2012

8.00 h	Check-in / Begrüssungskaffee
8.30 h	Felix Horlacher Begrüssung
8.40 h	Maja Dové / Thomas Huber Retrozessionen/Vertriebsentschädigungen <ul style="list-style-type: none">• Definition / Modelle• Rechtliche Grundlagen inkl. MiFID und Standesregeln• Transparenz / Anforderungen beim Verzicht auf Retrozessionen• Übergang von Retrozessionen zu alternative Preismodellen aus Bankensicht.
10.00 h	Kaffeepause
10.30 h	Fabio Pelli KAG Revision / Alternative Investment Fund Manager Directive (AIFMD) <ul style="list-style-type: none">• Überblick über das Revisionsvorhaben und Stand der Arbeiten• Bedeutung der KAG Revision für Vermögensverwalter in der Schweiz• Überblick über den Inhalt der AIFMD
12.00 h	Mittagspause
13.30 h	Thomas Fischer Operatives Risk Management Bei Vermögensverwaltern hapert es oft beim Management der operativen Risiken im eigenen Betrieb. Welche operativen Risiken bestehen? Welches sind die potentiellen Schäden? Wie können operative Risiken bewältigt werden? <ul style="list-style-type: none">• Operative Risiken von Vermögensverwaltern und deren Folgen• Schadensvermeidung: Prozess des operativen Risk Managements: Identifikation, Prävention, Controlling• Schadensbewältigung: Schadensdispositiv, Schadenmanagement• Praktisches Beispiel Pausen nach Absprache.
16.30 h	Felix Horlacher Zusammenfassung, Debriefing, Feedback.
17.00 h	Tagesende

Referenten



Maja Dové

lic. iur., Anwaltspatent des Kts. Luzern, LL.M., Legal Global FIM, UBS, Zürich, verantwortlich für die rechtlichen Rahmenbedingungen des UBS Financial Intermediary-Geschäfts



Dr. Felix Horlacher

Dr. oec. publ., Leiter Institut für Finanzplanung, Zürich, langjährig in der Vermögensverwaltung tätig



Thomas Huber

Head Global FIM Pricing, UBS, Zürich



Prof. Thomas Fischer

Lehrbeauftragter an der Fachhochschule Nordwestschweiz, Windisch; Partner aicons ag, Zürich. In seiner Tätigkeit bei aicons AG befasst sich Thomas Fischer täglich mit Fragen des Risk Managements in Finanzorganisationen



Fabio Pelli

Rechtsanwalt, Dipl. Fund Officer IAF, Legal Global FIM - Legal UBS Switzerland, UBS, Zürich

Nachfolgeregelung für Vermögensverwalter (1 Tag)

Ergebnisse

Sie kennen die Fallstricke der Unternehmensnachfolge und wissen, wann welche Vorkehrungen zu treffen sind. Sie wissen, wie Vermögensverwaltungsfirmen bewertet werden. Sie wissen, wie geschäftliche und private Finanzen bei der Nachfolgeregelung zu planen und zu koordinieren sind.

Tagesleitung

Leo Th. Schruft

Mittwoch, 16. Mai 2012

8.00 h	Check-in / Begrüssungskaffee
8.30 h	Leo Th. Schruft Begrüssung
8.45 h	Markus Walliser Unternehmenswert steigern durch Nachfolgeplanung <ul style="list-style-type: none">• Unternehmenswert• Markt• Motivation• Prozess• Zeitbedarf• Partner• Kosten Kaffeepause nach Absprache.
10.40 h	Kurzpause
11.00 h	Thomas Huber Bewertung von Unternehmungen der Vermögensverwaltung – von der Praxis zur Theorie <ul style="list-style-type: none">• Vermögensverwaltung in der Schweiz: Struktur und Anbieter• Analyse kürzlich erfolgter Markttransaktionen• Unternehmensbewertung: Spezialitäten der Vermögensverwaltung
12.00 h	Mittagspause
13.30 h	Urs A. Büchler Private und geschäftliche Finanzen bei der Unternehmensnachfolge: <ul style="list-style-type: none">• Die Firma als Altersfinanzierung• Die Pensionskasse als Sicherheit im Alter• Die Trennung von Privat- und Geschäftsvermögen• Das Haushaltsbudget als Herausforderung in privaten Finanzplanung• Die Private Finanzplanung als strategisches, taktisches und operatives Zielführungsinstrument• Das Ehegüter- und Erbrecht als wichtiger Faktor zur Absicherung der Familie und der Firma• Praktisches Beispiel und Handlungsanleitung Pausen nach Absprache.
16.30 h	Leo Th. Schruft Diskussion, Zusammenfassung, Debriefing, Feedback.
17.00 h	Tagesende

Referenten



Urs A. Büchler
eidg. dipl. Finanzplanungsexperte, Partner bei Private Finance AG, Zürich, Fachleiter IfFP Institut für Finanzplanung, Dozent FHNW und ZHAW



Thomas Huber
dipl. Wirtschaftsprüfer (Revisionsexperte, Leitender Revisor FINMA), Partner bei PricewaterhouseCoopers AG, Zürich. Unter anderem spezialisiert auf die Bewertung von Vermögensverwaltungsfirmen



Markus Walliser
lic.iur., Executive Consultant bei FS Associates Inc., Inhaber von Investors Consulting M. Walliser & Cie (Vermögensberatung) sowie Partner bei Investors Trading AG (CTA)



Dr. Leo Th. Schruft
Dr. rer.pol., verschiedene Verwaltungsrats- und Beratungsmandate, Executive Consultant bei FS Associates sowie Dozent an der Universität Lichtenstein und der Fachhochschule Nordwestschweiz. Er war langjährig in leitender Stellung im Asset Management bei UBS und Julius Bär tätig

Trends – Chancen in der Vermögensverwaltung (1 Tag)

Mit Panelgespräch über regulatorische Trends

Ergebnisse

Sie haben den Überblick über aktuelle Markt- und Anlage- sowie regulatorische Trends und deren Implikationen für Ihr Vermögensverwaltungsgeschäft.

Tagesleitung

Felix Horlacher

Mittwoch, 13. Juni 2012

Vormittag: Markt- und Anlagetrends

8.00 h	Check-in / Begrüssungskaffee
8.30 h	Felix Horlacher Begrüssung
8.40 h	Elisabeth Höller Erfolgseckpunkte in der Vermögensverwaltung <ul style="list-style-type: none">• Excellence im Asset Management und individuelle Service-Palette (USP)• Personenbezogene Beratung – Know Your Client• Vermögensverwaltung als Dauerleistung, Transparenz und Ehrlichkeit• Erfolgsgeheimnis des guten Vermögensverwalters
9.30 h	Kaffeepause
10.00 h	Heiko Malessa Nichttraditionelle Anlagen – mehr Rendite, weniger Risiko? <ul style="list-style-type: none">• Ansprüche der Kunden heute: Wie kann ein Vermögensverwalter echten Mehrwert generieren?• Nichttraditionelle Anlagen: Mehr Rendite, weniger Risiko?• Selektionsprozess: Wie findet man die Investment-Rosinen?• Einsatz in der Vermögensverwaltung: Was sind die Möglichkeiten? Wo sind die Grenzen?• Praktische Beispiele
10.50 h	Kurzpause
11.10 h	Roland Gassmann Vermögensverwaltung für kleine und mittlere Kunden <ul style="list-style-type: none">• Attraktivität dieses Segmentes• Herausforderungen• Lösungsansätze: aktiv verwaltete Fondsbausteine, verwaltete Fundportfolios, ETFs und Direktanlagen• Diskussion
12.00 h	Mittagspause

Nachmittag: Regulatorische Trends

13.30 h	Stephan Matti On-Offshore-Konvergenz und deren Auswirkungen auf externe Vermögensverwalter <ul style="list-style-type: none">• Herausforderung Doppelbesteuerungsabkommen und andere Regulierungen im In- und Ausland• Entwicklung der Markt-Struktur der externen Vermögensverwalter in der Schweiz• Positionierung des Geschäftes mit externen Vermögensverwaltern bei Depotbanken
14.50 h	Kaffeepause
15.10 h	Oliver Zibung Regulatorische Entwicklungen in der Vermögensverwaltung <ul style="list-style-type: none">• Übersicht über aktuelle Entwicklungen in der Schweiz und in der EU• Auswirkungen auf externe Vermögensverwalter• Herausforderungen für externe Vermögensverwalter
16.00 h	Panelgespräch Moderation: Claudia Gabriel Votanten: <i>Regula Berger, Andreas Brügger, Stephan Matti, Patrick Rutishauser, Oliver Zibung</i>
16.50 h	Felix Horlacher Debriefing, Feedback.
17.00 h	Tagesende

Referenten und Votanten



Regula Berger

Juristin, LL.M., stv. Abteilungsleiterin bei der Zürcher Kantonalbank, Zürich



Andreas Brügger

Betriebswirtschafter Universität Zürich, Leiter Corporate Services beim Verband Schweizerischer Vermögensverwalter



Roland Gassmann

Absolvent Swiss Banking School (Advanced Executive Program), Gründungsmitglied und Leiter Intermediaries bei bank zweiplus ag, Zürich



Claudia Gabriel

Betriebswirtin Universität Zürich, Chefredaktorin „Schweizer Bank“



Dr. Elisabeth Höller

Dr. iur., Gründungs- und jahrelang Vorstandsmitglied des VSV Verband Schweizerischer Vermögensverwalter, Invera Investment Ethics & Advisory AG, Zürich



Dr. Felix Horlacher

Dr. oec. publ., Leiter Institut für Finanzplanung, Zürich, langjährig in der Vermögensverwaltung tätig



Heiko Malessa

BBA Boston University School of Management, Managing Partner bei gia global investment architects network, Zürich. Er ist spezialisiert auf die Suche und Selektion von nichttraditionellen Investments für institutionelle und grosse private Kunden.



Stephan Matti

MBA IMD Lausanne, Absolvent Swiss Banking School, Head Global FIM Hub Deutschland, UBS, Zürich



Patrick Rutishauser

lic. iur., Advokat, MBA Universität St. Gallen, Geschäftsführer, VQF Verein zur Qualitätssicherung von Finanzdienstleistungen, Zug



Dr. Oliver Zibung

Dr. iur., MAES, Advokat, Projektleiter Vertriebsregeln bei der FINMA, Bern

Seminarleitung

Fachleitung:

Felix Horlacher, Dr. oec. publ., Leiter IfFP Institut für Finanzplanung, Zürich

Organisation:

Stephan Rothmund, lic. oec. publ., Investment Consulting, Rothmund & Co Investments, Urdorf
Petra Keller, Leiterin Kundenservice IfFP

Organisatorisches

Seminargebühren

Strategisches Management	2 Tage	CHF	1'800
Marketing und Vertrieb	2 Tage	CHF	1'800
Compliance und Risk Management	1 Tag	CHF	900
Nachfolgeregelung	1 Tag	CHF	900
Trends – Chancen in der Vermögensverwaltung	1 Tag	CHF	900
Gesamter Seminarzyklus	7 Tage	CHF	5'600

In den Gebühren inbegriffen sind Seminarunterlagen, Mittagverpflegung (Stehlunch) und Pausenerfrischungen. Die Gebühren sind inklusive MWSt. – **Rabatte:** Für Mitglieder von VSV, VQF, Polyreg, FPVS, SFPO, ASDA, SVVIA sowie für IFFP-Dozierende gilt ein Rabatt von 10 %; er muss mit der Anmeldung geltend gemacht werden. Firmenrabatte auf Anfrage. Bei Annullaion weniger als 14 Tage vor Beginn der Veranstaltung verfällt die Seminargebühr. Gerne akzeptieren wir ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer.

Anmeldung

Bitte senden Sie das Anmeldeformular an:
IFFP Institut für Finanzplanung, Bernerstrasse Süd 169, 8048 Zürich, Fax 058 800 56 01.

Sie können sich auch Online anmelden: www.vv-initiative.ch > Chef-Seminar > Anmeldung

Die Teilnehmerzahl ist beschränkt. Anmeldungen werden in der Reihenfolge ihres Eingangs berücksichtigt. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldungsbestätigung und Rechnung.

Information

Aktuelle Informationen finden Sie jederzeit auf www.vv-initiative.ch > Chef-Seminar.

Für Auskünfte stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung. Kontaktieren Sie uns: 058 800 56 00 oder info@iffp.ch.

✂ Talon bitte abtrennen und an das IFFP einsenden

I/FFP Institut für Finanzplanung, Bernerstrasse Süd 169, 8048 Zürich, Fax 058 800 56 01

Anmeldung Seminarzyklus „Leadership in der Vermögensverwalter“ / Durchführung 2012

<input type="checkbox"/> Herr <input type="checkbox"/> Frau	
Name	Vorname
Privatadresse:	
PLZ	Ort
Telefon P	Mobile
Telefon G	E-Mail
Firma	
Strasse/Nr.	
PLZ	Ort

Bitte senden Sie die Rechnung an Firma Privatadresse

Ich melde mich hiermit für die bezeichneten Seminarthemen an:

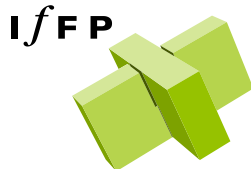
<input type="checkbox"/>	Gesamter Seminarzyklus	7 Tage	CHF 5'600
<input type="checkbox"/>	Strategisches Management	2 Tage	CHF 1'800
<input type="checkbox"/>	Marketing und Vertrieb	2 Tage	CHF 1'800
<input type="checkbox"/>	Compliance und Risk Management	1 Tag	CHF 900
<input type="checkbox"/>	Nachfolgeregelung	1 Tag	CHF 900
<input type="checkbox"/>	Trends – Chancen in der Vermögensverwaltung	1 Tag	CHF 900

Ich melde mich hiermit verbindlich für den/die oben angekreuzten Kurs/e an. Es gelten die "Allgemeinen Bedingungen für Teilnehmer an Kursen des IFFP Institut für Finanzplanung (2009/1)", diese sind im Downloadbereich von www.iffp.ch verfügbar.

Datum Unterschrift.....

FÜR STARKE MEHRWERTE IN DER SCHWEIZER VERMÖGENSVERWALTUNG

Veranstalter



IfFP Institut für Finanzplanung
Zürich, www.iffp.ch

Patronat



Interessengemeinschaft Ausbildung
Im Finanzbereich, Zürich, www.iaf.ch

Beirat

- **Markus Angst**, Clariden Leu Bank, Zürich
- **Christoph Boner**, VP Bank (Schweiz) AG
- **Thomas Fischer**, aicons AG, Zürich, sowie Professor an der FH Nordwestschweiz, Windisch
- **Roland Gassmann**, Bank Zweiplus AG, Zürich, sowie Mitglied des Vorstands der IAF, Zürich
- **Elisabeth Höller**, Invera Investment Ethics Research & Advisory AG, Zürich
- **Felix Horlacher**, IfFP Institut für Finanzplanung Zürich, sowie Geschäftsleiter der IAF, Zürich
- **Michael Jent**, Bank Sarasin & Cie AG, Zürich
- **Stephan Matti**, UBS AG, Zürich
- **Patrick Rutishauser**, VQF Verein zur Qualitätssicherung von Finanzdienstleistungen, Zug

Medienpartner



Schweizer Bank
Zürich, www.schweizerbank.ch