

**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

## LERNZIELE

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

## INHALTE

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