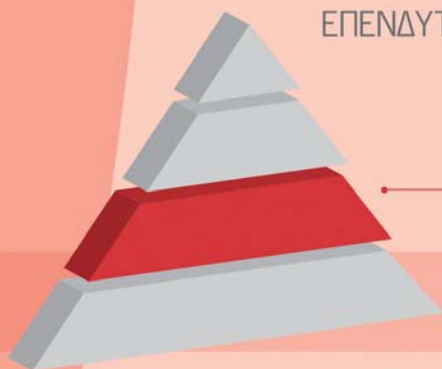




ΕΠΙΠΕΔΟ II - Επενδυτικές υπηρεσίες

ΠΩΛΗΤΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΥ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΙΣΜΟΥ (financial planning)

Σεμινάριο ενημέρωσης
17 – 20 Δεκεμβρίου 2007

Το σεμινάριο αναφέρεται στον οικονομικό σχεδιασμό και στη διαχείριση των οικονομικών της οικογένειας. Οι δυο αυτές έννοιες, ενώ ακούγονταν αρκετό καιρό στη χώρα μας, μόλις πρόσφατα άρχισαν να απασχολούν τους αρμόδιους φορείς. Ενώ το Financial Planning ή οικονομικός σχεδιασμός μέχρι πριν από λίγα χρόνια απευθυνόταν σε λίγους, η έναρξη της τρίτης χιλιετίας αποκάλυψε πολλούς εύπορους Έλληνες, οι οποίοι σε λίγα χρόνια δημιούργησαν μεγάλες περιουσίες και εξίσου μεγάλα εισοδήματα, τα οποία δεν γνωρίζουν πώς να διαχειριστούν.

Οι υπηρεσίες Financial Planning προσφέρονται:

- Από ανεξάρτητες εταιρείες, οι οποίες είναι ελάχιστες, εμφανίστηκαν πρόσφατα στη χώρα μας, και δεσμεύονται να πωλούν τα ασφαλιστικά και επενδυτικά συμβόλαια μίας μόνο εταιρείας.
- Από ορισμένες ασφαλιστικές εταιρείες.
- Από ορισμένες τράπεζες.

Αξίζει να υπογραμμιστεί ότι το Financial Planning δεν έχει σχέση με τις επενδύσεις που προσφέρει το Private Banking.

Το σεμινάριο απευθύνεται σε στελέχη εταιρειών, που ασχολούνται με τη παροχή επενδυτικών και ασφαλιστικών υπηρεσιών, έχοντας στόχο να τους εκπαιδεύσει στο τρόπο παρουσίασης συμβουλών για τη προφύλαξη και διαχείριση των περιουσιών τους, των επενδύσεων τους και των εισοδημάτων τους.

Σκοπός:

Από την διεθνή εμπειρία γίνεται πλέον σαφές ότι η επιτυχία στη πώληση των προϊόντων αυτών εξαρτάται από τον οικονομικό προγραμματισμό των μελλοντικών χρηματοοικονομικών αναγκών των νοικοκυριών. Για το σκοπό αυτό η γνώση των απαιτήσεων μίας μελέτης χρηματοοικονομικού προγραμματισμού ολοκληρώνει με επιτυχία το έργο της πώλησης υπηρεσιών διαχείρισης περιουσίας κινητής και ακίνητης σε ένα νοικοκυριό.

Μαθησιακά αποτελέσματα:

- Προσδιορισμός των βασικών ενοτήτων ενός ολοκληρωμένου σχεδίου χρηματοοικονομικού προγραμματισμού.
- Ανάλυση της μεθοδολογίας ανάπτυξης κάθε μιας από τις βασικές ενότητες.
- Ιεράρχηση των χρηματοοικονομικών αναγκών ενός νοικοκυριού με βάση οικονομικά κριτήρια.

Συμμετέχοντες:

Στελέχη και υπάλληλοι τραπεζών και ασφαλιστικών εταιρειών καθώς και οποιοσδήποτε ενδιαφέρεται να ασχοληθεί με την προώθηση πωλήσεων υπηρεσιών διαχείρισης περιουσίας ιδιωτών.

Προαπαιτούμενα:

Οι συμμετέχοντες θα πρέπει να έχουν βασική γνώση των χρηματοδοτικών, καταθετικών και επενδυτικών προϊόντων που προσφέρονται στη λιανική τραπεζική.

Εισηγητές:

Παναγιώτης Μπαρούνος: Σύμβουλος τραπεζοασφαλιστικών προϊόντων, πρώην διευθυντικό στέλεχος στην Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος. Πτυχιούχος του Πανεπιστημίου Πειραιά.

Κωνσταντίνος Μπούκας: Υπεύθυνος τμήματος διαχείρισης Asset Management στην Beta ΑΧΕΠΕΥ. Κάτοχος μεταπτυχιακού τίτλου (Master of Art) με εξειδίκευση στην Οικονομετρία - Στατιστική από το Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών.

Διάρκεια: 16 ώρες

Χρόνος διεξαγωγής:

- 17 Δεκεμβρίου 2007 (ώρες 8:30 - 16:30)
- 19 - 20 Δεκεμβρίου 2007 (ώρες 16:30 - 20:30)

Δίδακτρα: 400 €.

Αριθμός συμμετεχόντων: Μέχρι 20, κατά προτεραιότητα δηλώσεων συμμετοχής.

Τόπος διεξαγωγής: Ελληνικό Τραπεζικό Ινστιτούτο, Σίνα 11, Αθήνα.

Για δηλώσεις συμμετοχής, συμπληρωματικές πληροφορίες, υποβολή προγράμματος στον ΟΑΕΔ παρακαλούμε τηλεφωνήστε στο 210 33.86.411 (κ. Τασάκος).

Ακύρωση εντός 5 εργάσιμων ημερών από την ημερομηνία έναρξης συνεπάγεται επιβάρυνση ίση με το 1/2 των διδάκτρων.

ΣΕΜΙΝΑΡΙΟ 530

ΠΩΛΗΤΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΥ

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΙΣΜΟΥ (financial planning)

Θεματολογία

- Ιεράρχηση προτεραιοτήτων
- Προϋπολογισμός εσόδων - εξόδων
- Διαχωρισμός της περιουσίας από το εισόδημα της οικογένειας
- Καταγραφή χρηματοδοτικών αναγκών οικογένειας
- Εξασφάλιση περιουσίας και εισοδήματος οικογένειας
- Καθορισμός επενδυτικών επιλογών
- Προγραμματισμός συνταξιοδοτικών καλύψεων και διαχείριση ακίνητης περιουσίας

ΠΩΛΗΤΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΥ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΙΣΜΟΥ (financial planning)

Η εκπαιδευτική διαδικασία συνιστά σχέση αμφίδρομης ουσιαστικής επικοινωνίας εκπαιδευτή και συμμετεχόντων. Η αποτελεσματικότητα της επικοινωνίας αυτής καθορίζεται σε μεγάλο βαθμό από το σχετικό με το σεμινάριο υπόβαθρο, τις ανάγκες και τις προσδοκίες των συμμετεχόντων.

Συγκεκριμένα, ζητήματα όπως η εργασιακή εμπειρία, το εκπαιδευτικό υπόβαθρο και τα ειδικότερα οφέλη που προσδοκούν οι συμμετέχοντες να αποκομίσουν από το εκπαιδευτικό πρόγραμμα συνιστούν καθοριστικούς παράγοντες, που πρέπει να συνεκτιμώνται για την αποτελεσματική προσαρμογή της μεθοδολογίας που θα χρησιμοποιήσει ο εισηγητής.

Τα παρακάτω στοιχεία είναι απολύτως εμπιστευτικά και θα χρησιμοποιηθούν μόνο από το ETI. Οι πληροφορίες αυτές θα βοηθήσουν τον εισηγητή να διαμορφώσει το κατάλληλο εκπαιδευτικό «μείγμα» που θα μεγιστοποιήσει το δικό σας όφελος.

ΠΡΟΦΙΛ ΕΚΠΑΙΔΕΥΟΜΕΝΟΥ	
Όνοματεπώνυμο:	Τράπεζα/εταιρεία:
	Μονάδα:
Σημερινά επαγγελματικά καθήκοντα (σύντομη περιγραφή):	
Χρόνια προϋπηρεσίας: Προηγούμενες θέσεις εργασίας (εντός ή εκτός τραπεζικού χώρου):	
Σπουδές – ειδικότητες:	
Θέματα σχετικά με το πρόγραμμα που γνωρίζετε με οποιονδήποτε τρόπο (π.χ. εμπειρία, εκπαίδευση, αναγνωστικά ενδιαφέροντα):	
Εκπαιδευτικά προγράμματα που έχετε παρακολουθήσει για το ίδιο ή παρεμφερές θέμα:	
Θεματικές ενότητες στις οποίες θα επιθυμούσατε να δώσει μεγαλύτερη έμφαση ο εισηγητής:	

**Παρακαλούμε στείλτε το συμπληρωμένο ερωτηματολόγιο μέχρι τις 10/12/2007
στο e-mail: ntassakos@hba.gr ή στο fax: 210-3646122.**

Ευχαριστούμε για τη συμβολή σας στην αρτιότερη προετοιμασία του προγράμματος.

Τομέας Επικοινωνίας ETI