

Prüfungsteil A und Prüfungsteil B der Verordnung mit den zwei anerkannten Fortbildungsabschlüssen in der Finanzdienstleistungswirtschaft

Geprüfter Fachwirt für Finanzberatung / Geprüfte Fachwirtin für Finanzberatung

Prüfungsteil A (Privatkunden) 380 Unterrichtsstunden (U.-Std.)

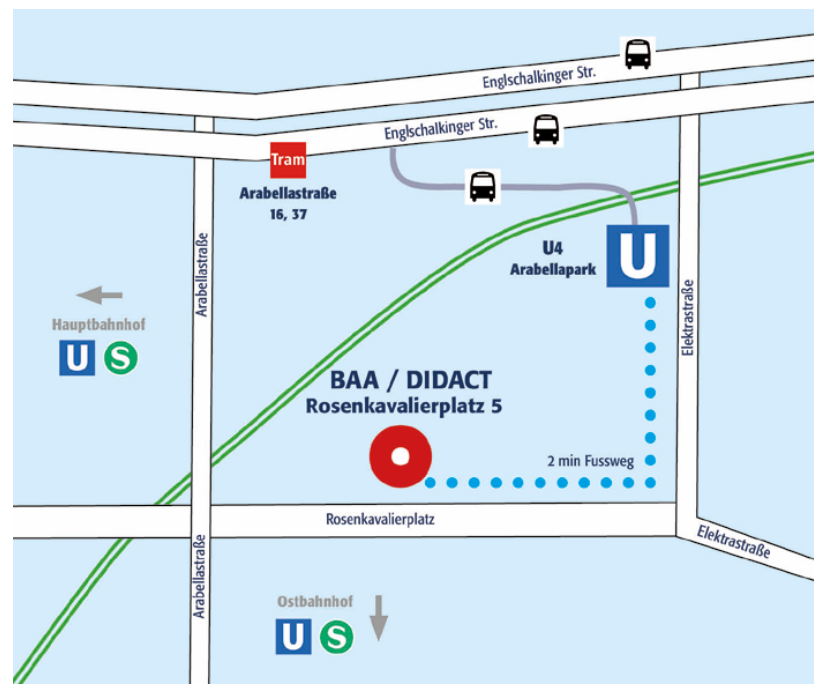
1.	Organisation und Steuerung der eigenen Vertriebsaktivitäten	70 U.-Std.
2.	Privatkundenberatung zu Geld- und Vermögensanlagen	110 U.-Std.
3.	Privatkundenberatung zu Immobilien und Finanzierungen	90 U.-Std.
4.	Privatkundenberatung zur Absicherung von Personen-, Sach- und Vermögensrisiken	110 U.-Std.

Prüfungsteil B (Geschäftskunden) 360 Unterrichtsstunden (U.-Std.)

5.	Unternehmens- und Personalführung	80 U.-Std.
6.	Vertriebsplanung und -steuerung	60 U.-Std.
7.	Beratung zur Unternehmensfinanzierung	70 U.-Std.
8.	Risikoanalyse und Beratung zu Deckungskonzepten für Unternehmen	80 U.-Std.
9.	Beratung zur betrieblichen Altersversorgung	70 U.-Std.

Prüfungsteil A und B gesamt 775 Unterrichtsstunden

Der empfohlene Stundenansatz kann bei Vollzeitlehrgängen erhöht werden.



Stand 01/25
www.bayerischeakademie.de

Geprüfte Fachwirtin für Finanzberatung (IHK) Geprüfter Fachwirt für Finanzberatung (IHK)



**Bachelor Professional
of Financial Consulting
(CCI)**

- Prüfungsteil B (Geschäftskunden)
- Abschluss mit Hochschulzugangsberechtigung

Zugangsvoraussetzung:

Erfolgreicher Abschluss Prüfungsteil A

Geprüfte Fachwirtin / Geprüfter Fachwirt für Finanzberatung (IHK)

Prüfungsteil B (Geschäftskunden)

Bachelor
Professional
of Financial
Consulting
(CCI)

TÄTIGKEITSPROFIL

Die Fachwirte für Finanzberatung sind überwiegend in der Finanzdienstleistungswirtschaft sowie in entsprechenden Organisationseinheiten anderer Wirtschaftsunternehmen tätig. Die fachlichen Aufgaben umfassen insbesondere die Befähigung zur eigenständigen, umfassenden und tiefgehenden Kundenberatung im Hinblick auf Finanzierung, Absicherung von Risiken sowie der betrieblichen Altersversorgung unter Berücksichtigung der individuellen Kundensituation. Auch in diesem Zusammenhang können Führungsaufgaben wahrgenommen werden.

Der Kompetenzrahmen umfasst die eigenständige und verantwortungsvolle Beratung von Geschäftskunden (Firmenkunden und Selbstständige) im Hinblick auf Finanzierung, Absicherung von Risiken sowie die betriebliche Altersversorgung unter Berücksichtigung der individuellen Situation des Kunden sowie die eigenständige Wahrnehmung von Führungsaufgaben in der Finanzdienstleistungswirtschaft sowie in entsprechenden Organisationseinheiten anderer Wirtschaftsunternehmen.

Folgende Aufgaben unter Berücksichtigung der rechtlichen Rahmenbedingungen können wahrgenommen werden:

- Führen eines Finanzdienstleistungsunternehmens oder eines Unternehmensbereiches sowie von Mitarbeitern,
- Analysieren des Kundenbedarfs anhand seiner Situation, seiner Ziele und Wünsche unter Berücksichtigung des Marktumfeldes und der Marktprognosen,
- Entwickeln kundengerechter Lösungsstrategien zur Erreichung der Ziele unter Berücksichtigung der für den Kunden geeigneten Produkte,
- Lösungsstrategien und damit verbundene Produkte kundenorientiert darstellen sowie über Chancen, Risiken, Verpflichtungen und Kosten beraten und den Kunden bei der Entscheidungsfindung unterstützen,
- Kunden bei der Umsetzung seiner Entscheidungen begleiten sowie regelmäßiges und anlassbezogenes Überprüfen der Kundensituation.

Die erfolgreich abgelegte Prüfung führt zum anerkannten Fortbildungsabschluss „Geprüfter Fachwirt für Finanzberatung“ oder „Geprüfte Fachwirtin für Finanzberatung“.

(Auszug aus der Verordnung der IHK)

ABSCHLUSS

Geprüfter Fachwirt für Finanzberatung (IHK)

Geprüfte Fachwirtin für Finanzberatung (IHK)

Prüfungsteil B (Geschäftskunden)

ZUGANGSVORAUSSETZUNGEN

(1) Zur Prüfung wird zugelassen, wer

1. eine mit Erfolg abgelegte Abschlussprüfung in einem anerkannten Ausbildungsberuf als Bankkauffrau oder Bankkaufmann, Ver-

sicherungskauffrau oder Versicherungskaufmann, Investmentfondskauffrau oder Investmentfondskaufmann, Kauffrau für Versicherungen und Finanzen oder Kaufmann für Versicherungen und Finanzen, Immobilienkauffrau oder Immobilienkaufmann und danach mindestens eine Berufspraxis von einem Jahr oder

2. eine mit Erfolg abgelegte Abschlussprüfung in einem anderen anerkannten kaufmännischen oder verwaltenden Ausbildungsberuf und danach eine mindestens zweijährige Berufspraxis oder
3. eine mindestens fünfjährige Berufspraxis nachweist.

(2) Die Berufspraxis nach Absatz 1 muss inhaltlich wesentliche Bezüge zu den in § 2 Absatz 2 genannten Aufgaben haben.

weitere Informationen unter: www.bayerischeakademie.de

PRÜFUNGSORGANISATION

Der Prüfungsteil B (Geschäftskunden) umfasst die Handlungsbereiche

- Unternehmens- und Personalführung
- Vertriebsplanung und -steuerung
- Beratung zur Unternehmensfinanzierung
- Risikoanalyse und Beratung zu Deckungskonzepten für Unternehmen
- Beratung zur betrieblichen Altersversorgung.

Die Prüfung findet vor der Industrie- und Handelskammer für München und Oberbayern statt.

Vollzeit und
berufsbegleitend

KURSORGANISATION

Der Vorbereitungslehrgang wird in Vollzeit und in berufsbegleitender Seminarform angeboten.

Vollzeit (380 UE)

Montag bis Freitag 8.15 - 16.15 Uhr

Berufsbegleitend (360 UE)

Ausgewählte Samstage und einige
Vollzeit-Wochenblöcke

Der Vollzeitlehrgang kann insgesamt gebucht werden oder Prüfungsteil A oder B gesondert (siehe Zeitplan).

Unterrichtsmethode:

Dozenten-Präsenz-Unterricht

Lehrmethoden:

Frontalunterricht, handlungsorientierter Unterricht, Workshops, Fallstudien, Rollenspiele, Präsentation, Kleingruppen-Unterricht

Lehrplan / Lernziele

Handlungsfeld

Unternehmens- und Personalführung

- Quantitative und qualitative Steuerungsinstrumente zur Erreichung der Unternehmensziele einsetzen sowie Maßnahmen planen, durchführen und Ergebnisse analysieren
- Ablauforganisation des Unternehmens zur Erreichung der Unternehmensziele gestalten
- Marktpositionierung des Unternehmens durch die Anwendung von Marketinginstrumenten optimieren
- Zielgerichtetes und motivierendes Führen und individuelles Fördern von Mitarbeitern zum Erreichen der Unternehmensziele
- Ausbildung planen und durchführen

Welche Fähigkeiten erwerbe ich?

Kompetenzerwerb

Unternehmensstrategien ausgestalten und unternehmerische Handlungsschritte ableiten können, Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen und Auszubildende zielorientiert führen und fördern.

Ausschließlich
Präsenzunterricht mit
Fachdozenten

Vertriebsplanung und -steuerung

- Zielgruppen festlegen sowie Kunden adäquat ansprechen und gewinnen
- Vertriebsziele setzen und die Vertriebs- und Betreuungsaktivitäten nach quantitativen und qualitativen Aspekten steuern
- Die für Kunden wesentlichen wirtschaftlichen und rechtlichen Rahmenbedingungen erfassen und bewerten
- Die private und unternehmerische Situation von Kunden erfassen, den Bedarf ermitteln sowie entsprechende Lösungsvorschläge zur Bedarfsdeckung entwickeln

Kompetenzerwerb

Die Vertriebsaktivitäten unter Beachtung von rechtlichen Rahmenbedingungen und unternehmenspolitischen Bedingungen zielgruppengerecht steuern sowie die Gesamtsituation von Kunden in ihren wirtschaftlichen Auswirkungen unter Berücksichtigung der Märkte erfassen und kundengerechte Ziele formulieren.

Beratung zur Unternehmensfinanzierung

- Investitionen hinsichtlich der Rentabilität und der Finanzierbarkeit bewerten
- Die Bonität des Kundenunternehmens bewerten
- Die für die Erreichung der Kundenziele angemessenen Finanzierungsmodelle und -produkte unter Berücksichtigung geeigneter Kreditsicherheiten auswählen
- Die laufende Finanzierungsüberwachung und -anpassung begleiten

Kompetenzerwerb

Aufgrund der erfolgten Analyse eine geeignete Produktauswahl unter Berücksichtigung der rechtlichen und steuerlichen Rahmenbedingungen treffen, Lösungen darstellen, Kunden zu den Chancen und Risiken beraten sowie bei der Entscheidungsfindung und Umsetzung von Maßnahmen unterstützen.

Risikoanalyse und Beratung zu Deckungskonzepten für Unternehmen

- Risikoanalysen für Unternehmer und Unternehmen zu Sach- und Vermögensrisiken durchführen
- Kunden hinsichtlich tragbarer und fremdgetragener unternehmerischer Risiken beraten
- Geeignete Produktlösungen zu Risikodeckung auswählen, kundenorientiert darstellen und vermitteln
- Kunden betreuen sowie die Absicherung an die Risikosituation regelmäßig und anlassbezogen anpassen

Kompetenzerwerb

Risiken erkennen, bewerten sowie geeignete Lösungen für Sach- und Vermögensrisiken anbieten sowie das Unternehmen bei der Entscheidungsfindung in Bezug auf den Abschluss von geeigneten Versicherungen unterstützen.

Beratung zur betrieblichen Altersversorgung (Geschäftskunden)

- Rechtliche Verpflichtung zur Einführung einer betrieblichen Altersvorsorge und deren Vorteile für das Unternehmen und die Mitarbeiter darstellen
- Durchführungswege hinsichtlich der Eignung unter Beachtung der Kundenwünsche, Risiken und Auswirkungen auf das Unternehmen vergleichen, analysieren und bewerten
- Mitarbeiter eines Unternehmens bezüglich der Vor- und Nachteile der betrieblichen Altersversorgung aus Mitarbeitersicht beraten
- Unternehmen und Mitarbeiter in Bezug auf rechtliche, betriebliche und persönliche Veränderungen beraten

Kompetenzerwerb

Den Bedarf von Firmenkunden erkennen und bei der Einführung eines auf die betrieblichen Gegebenheiten passenden Durchführungsweges der betrieblichen Altersversorgung beraten.

