

**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.)

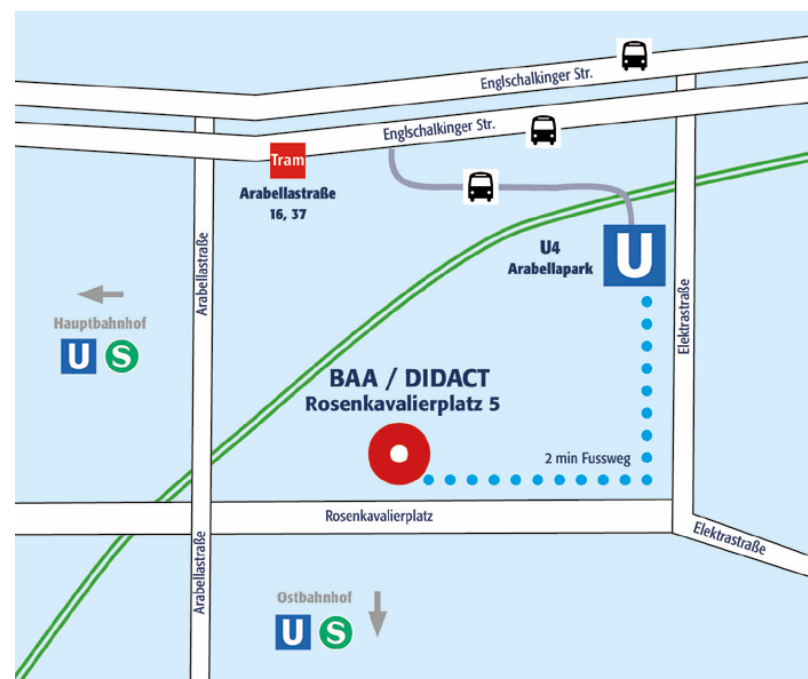
1.	Organisation und Steuerung der eigenen Vertriebsaktivitäten	70 U.-Std.
2.	Privatkundenberatung zu Geld- und Vermögensanlagen	110 U.-Std.
3.	Privatkundenberatung zu Immobilien und Finanzierungen	90 U.-Std.
4.	Privatkundenberatung zur Absicherung von Personen-, Sach- und Vermögensrisiken	110 U.-Std.

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 740 Unterrichtsstunden

Der empfohlene Stundenansatz kann bei Vollzeitlehrgängen erhöht werden.



**Geprüfter Fachberater für Finanzdienstleistungen (IHK)
Geprüfte Fachberaterin für Finanzdienstleistungen (IHK)**



**Certified
Financial
Advisor (CCI)**

Prüfungsteil A (Privatkunden)

**Bayerische Akademie für
Außenwirtschaft e.V.**

Fachbereich WIRTSCHAFT UND FINANZEN
Rosenkavalierplatz 5
81925 München
Telefon: +49 89 219971-0

Fax: +49 89 219971-10
E-Mail: info@bayerischeakademie.de
www.akademiezentrum.de
Ansprechpartner und Beratung:
Hildegard Braun / Durchwahl -13
Montag bis Freitag von 9:00 bis 17:00 Uhr



Stand 07/25
www.bayerischeakademie.de

www.bayerischeakademie.de

Gepr. Fachberater / Gepr. Fachberaterin für Finanzdienstleistungen (IHK)

Prüfungsteil A (Privatkunden)

Certified
Financial
Advisor
(CCI)



TÄTIGKEITSPROFIL

Der Gepr. Fachberater/-in für Finanzdienstleistungen berät Privatkunden im Hinblick auf Geld- und Vermögensanlagen, Personenvorsorge, Sach- und Vermögenssicherung sowie Immobilienanlagen und Finanzierungen eigenständig und verantwortungsvoll. Durch ein umfassendes und vertieftes Verständnis der Finanzdienstleistungsprodukte und Marktbedingungen für private Haushalte können insbesondere folgende Aufgaben unter Berücksichtigung der rechtlichen Rahmenbedingungen wahrgenommen werden:

- Zielgruppen festlegen und daraus eine adäquate Kundenansprache ableiten sowie Vertriebsaktivitäten zur Kundengewinnung eigenverantwortlich steuern,
- den Kundenbedarf anhand der Situation des Kunden sowie seiner Ziele und Wünsche ermitteln,
- den Bedarf des Kunden anhand seiner Situation, seiner Ziele und Wünsche unter Berücksichtigung des Marktumfeldes und der Marktprognosen analysieren,
- kundengerechte Lösungsstrategien zur Erreichung der Ziele entwickeln und dabei für den Kunden geeignete Produkte berücksichtigen,
- Lösungsstrategien und damit verbundene Produkte kundenorientiert kommunizieren sowie über Chancen, Risiken, Verpflichtungen und Kosten beraten und Kunden bei der Entscheidungsfindung unterstützen,
- Kunden bei der Umsetzung ihrer Entscheidungen begleiten sowie die Kundensituation regelmäßig und anlassbezogen überprüfen. (Auszug aus der Verordnung der IHK)

ZUGANGSVORAUSETZUNGEN

1. eine mit Erfolg abgelegte Abschlussprüfung in einem anerkannten Ausbildungsberuf als Bankkaufmann oder Bankkauffrau, Versicherungskaufmann oder Versicherungskauffrau, Kaufmann in der Grundstücks- und Wohnungswirtschaft oder Kauffrau in der Grundstücks- und Wohnungswirtschaft oder Investmentfondskaufmann oder Investmentfondskauffrau, Kaufmann für Versicherungen und Finanzen oder Kauffrau für Versicherungen und Finanzen, Immo-

bilienkaufmann oder Immobilienkauffrau und danach mindestens eine Berufspraxis von sechs Monaten oder

2. eine mit Erfolg abgelegte Abschlussprüfung in einem anderen anerkannten kaufmännischen oder verwaltenden Ausbildungsberuf und danach eine mindestens einjährige Berufspraxis oder

3. eine mindestens vierjährige Berufspraxis nachweist.

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

PRÜFUNGSORGANISATION

Die Prüfung wird schriftlich und mündlich durchgeführt.

Die Prüfung umfasst die Handlungsbereiche:

- Organisation und Steuerung der eigenen Vertriebsaktivitäten
- Privatkundenberatung zu Geld- und Vermögensanlagen
- Privatkundenberatung zu Immobilien und Finanzierungen
- Privatkundenberatung zur Absicherung von Personen-, Sach- und Vermögensrisiken

ABSCHLUSS

Geprüfter Fachberater für Finanzdienstleistungen (IHK)

Geprüfte Fachberaterin für Finanzdienstleistungen (IHK)

Prüfungsteil A (Privatkunden). 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 (380 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

Organisation und Steuerung der eigenen Vertriebsaktivitäten

- Zielgruppen festlegen und typische Bedarfe analysieren
- Eigene Vertriebsziele setzen und Vertriebsaktivitäten steuern
- Zielgruppen adäquat ansprechen und Kunden gewinnen
- Kundenbetreuung planen und organisieren
- Kundenstruktur und Vertriebsergebnisse analysieren, Veränderungsbedarfe ermitteln sowie Maßnahmen zur Anpassung ergreifen

Privatkundenbetreuung zu Geld- und Vermögensanlagen

- Die persönliche Situation des Kunden erfassen und den Kundenbedarf ermitteln sowie Lösungsvorschläge zur Kundenbedarfsdeckung entwickeln
- Die für die Kundenziele geeigneten Geld- und Vermögensanlageprodukte aus den Bereichen Wertpapiere, geschlossene Fonds, Lebensversicherungen zur Kapitalanlage, Anlagen auf Konten auswählen
- Kunden anlegergerecht beraten und die Beratung dokumentieren
- Kunden bei der Umsetzung ihrer Anlageentscheidung begleiten und die Kundensituation regelmäßig und anlassbezogen überprüfen

Privatkunden zu Immobilien und Finanzierungen

- Die persönliche Situation des Kunden erfassen und den Kundenbedarf ermitteln sowie Lösungsvorschläge zur Kundenbedarfsdeckung entwickeln
- Die wirtschaftliche Eignung von Immobilien für die Zielsetzung des Kunden analysieren und bewerten
- Die für die Kundenziele geeigneten Finanzierungsinstrumente auswählen
- Kunden anforderungsgerecht beraten und die Beratung dokumentieren
- Kunden bei der Umsetzung entsprechender Maßnahmen begleiten und die Kundensituation regelmäßig und anlassbezogen überprüfen

Privatkundenberatung zur Absicherung von Personen-, Sach- und Vermögensrisiken

- Die persönliche Situation des Kunden erfassen und den Kundenbedarf ermitteln sowie Lösungsvorschläge zur Kundenbedarfsdeckung entwickeln
- Die für den Kundenbedarf geeigneten Deckungskonzepte auswählen
- Kunden anforderungsgerecht beraten und die Beratung dokumentieren
- Kunden bei der Umsetzung von Maßnahmen der Risikoabsicherung begleiten und die Kundensituation regelmäßig und anlassbezogen überprüfen

Welche Fähigkeiten erwerbe ich?

Sie werden befähigt, unter Beachtung der rechtlichen, volkswirtschaftlichen und betriebswirtschaftlichen Rahmenbedingungen die Gesamtsituation der Kundengruppen in ihren volkswirtschaftlichen Auswirkungen zu erfassen und bedarfsgerechte Ziele zu formulieren sowie eigene Betriebsaktivitäten zielgruppengerecht zu steuern.

Sie lernen, die Situation des Kunden zu analysieren und eine entsprechende Produktauswahl unter Berücksichtigung des für den Kunden passenden Chancen- und Risiko-Verhältnisses und der rechtlichen, wirtschaftlichen sowie steuerlichen Rahmenbedingungen treffen zu können. Die Lösungen können Sie dem Kunden darlegen sowie die Entscheidungsfindung und Umsetzung unterstützen.

**Ausschließlich
Präsenzunterricht mit
Fachdozenten**

Sie werden befähigt, die Situation des Kunden unter Berücksichtigung der rechtlichen, wirtschaftlichen und steuerlichen Rahmenbedingungen in Bezug auf Immobilien- und Konsumentenfinanzierungen zu analysieren, ihn bei der Entscheidungsfindung und Umsetzung von Finanzierungen zu beraten und zu unterstützen.

Sie sollen befähigt werden, die Risiken eines Kunden zu bewerten und geeignete Deckungskonzepte orientiert an den Kundenzielen und dem Kundenbedarf unter Berücksichtigung der rechtlichen, wirtschaftlichen und steuerlichen Rahmenbedingungen zu erarbeiten. Dabei sind Sie in der Lage, kundenorientiert zu kommunizieren sowie die Entscheidungsfindung und Umsetzung zu unterstützen.