

Fachberater/in für Finanzdienstleistungen

Berufstyp	Weiterbildungsberuf
Weiterbildungsart	Weiterbildungsprüfung nach bundesweit einheitlicher Regelung Teilnahme an Vorbereitungslehrgängen nicht verpflichtend
Weiterbildungsdauer	Unterschiedlich, 4-24 Monate - je nach Bildungsanbieter und Unterrichtsform (Vollzeit/Teilzeit/Fernunterricht)



■ Aufgaben und Tätigkeiten

Fachberater/innen für Finanzdienstleistungen beraten Privatkunden im Hinblick auf Geld- und Vermögensanlagen, Personenvorsorge, Sach- und Vermögenssicherung sowie Immobilienanlagen und Finanzierungen. Dazu ermitteln und analysieren sie den Kundenbedarf anhand der wirtschaftlichen Situation der Kunden sowie seiner Ziele und Wünsche unter Berücksichtigung des Marktumfeldes und der Marktprognosen. Sie entwickeln Lösungsstrategien zur Erreichung der Ziele und berücksichtigen dabei für die Kunden geeignete Produkte. Auch beraten sie Kunden über die jeweiligen Chancen, Risiken, Verpflichtungen und Kosten und unterstützen diese so bei der Entscheidungsfindung.

Zudem organisieren und steuern Fachberater/innen für Finanzdienstleistungen die eigenen Vertriebsaktivitäten bzw. planen zielgruppengerecht die Aktivitäten zur Kundengewinnung. Hierfür legen sie Zielgruppen fest, analysieren typische Bedarfe und setzen Vertriebsziele. Auch organisieren sie die Kundenbetreuung. Sie analysieren Kundenstruktur und Vertriebsergebnisse, ermitteln Veränderungsbedarfe und ergreifen Maßnahmen zur Anpassung.

■ Arbeitsbereiche und -orte

Beschäftigungsbetriebe:

Fachberater/innen für Finanzdienstleistungen finden Beschäftigung

- in Banken und Kreditinstituten
- bei Steuerberatern und -beraterinnen

Arbeitsorte:

Fachberater/innen für Finanzdienstleistungen arbeiten in erster Linie

- in Büroräumen
- in Besprechungszimmern
- im Außendienst bei Kunden (in Privatwohnungen)

■ Voraussetzungen

Voraussetzung für die Zulassung zur Weiterbildungsprüfung sind in der Regel die Abschlussprüfung als Bankkaufmann/-frau, als Kaufmann/-frau für Versicherungen und Finanzen der Fachrichtung Versicherung oder der Fachrichtung Finanzberatung, als Investmentfondskaufmann/-frau oder als Immobilienkaufmann/-frau oder eine abgeschlossene Ausbildung in einem sonstigen anerkannten kaufmännischen oder verwaltenden Ausbildungsberuf sowie jeweils entsprechende einschlägige Berufspraxis.

■ Inhalte der Weiterbildung

Die Inhalte können je nach Bildungsanbieter variieren.

- Organisation und Steuerung der eigenen Vertriebsaktivitäten (z.B. Festlegung von Zielgruppen und Bedarfsanalyse, Vertriebsziele und Vertriebsaktivitäten)

- Privatkundenberatung zu Geld- und Vermögensanlagen (z.B. Situation des Kunden, Kundenbedarf und Lösungsvorschläge zur Kundenbedarfsdeckung)
- Privatkundenberatung zu Immobilien und Finanzierungen (z.B. Auswahl der für die Kundenziele geeigneten Finanzierungsinstrumente)
- Privatkundenberatung zur Absicherung von Personen-, Sach- und Vermögensrisiken (z.B. Auswahl der für den Kundenbedarf geeigneten Deckungskonzepte)

■ Weitere Informationen



Berufe – aktuell, umfassend, multimedial



Bildung – Beruf – Arbeitsmarkt: Selbstinformation zu allen Themen an einem Ort



Bundesagentur für Arbeit

www.arbeitsagentur.de – Bei den **Dienststellen vor Ort** (Startseite) kann man z.B. einen Termin für ein Beratungsgespräch vereinbaren.

