

Inhaltsverzeichnis

	<u>Seite</u>
Vorwort	III
Taxonomie der Lernziele	V
Konzeption mit Stundenempfehlung	VII
Lern- und Arbeitsmethodik	1
Prüfungsteil A (Privatkunden)	
1. Organisation und Steuerung der eigenen Vertriebsaktivitäten	3
2. Privatkundenberatung zu Geld- und Vermögensanlagen	13
3. Privatkundenberatung zu Immobilien und Finanzierungen	23
4. Privatkundenberatung zur Absicherung von Personen-, Sach- und Vermögensrisiken	31
Prüfungsanteil B (Geschäftskunden)	
5. Unternehmens- und Personalführung	41
6. Vertriebsplanung und -steuerung	51
7. Beratung zur Unternehmensfinanzierung	63
8. Risikoanalyse und Beratung zu Deckungskonzepten für Unternehmen	69
9. Beratung zur betrieblichen Altersversorgung	77
Anhang	
Verordnung über die Prüfung zu anerkannten Fortbildungsabschlüssen in der Finanzdienstleistungswirtschaft	85
Abkürzungsverzeichnis	99
Feedbackbogen	101

Vorwort

Der IHK-Weiterbildungsabschluss „Geprüfter Fachwirt für Finanzberatung“ wurde im Zuge der sich wandelnden beruflichen Aufgaben und Anforderungen grundlegend überarbeitet und vom Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF) am 9. Februar 2012 als Nachfolgeregelung für den Abschluss „Fachwirt für Finanzberatung IHK“ erlassen. Diese Verordnung (Anlage) umfasst mit dem Geprüften Fachwirt für Finanzberatung und dem Geprüften Fachberater für Finanzdienstleistungen die zwei anerkannten Fortbildungsabschlüsse in der Finanzdienstleistungswirtschaft. Die Inhalte der Verordnung, die den Geprüften Fachwirt für Finanzberatung betreffen, bilden die Grundlage für den vorliegenden DIHK-Rahmenplan.

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.

Ebenfalls sind Führungsaufgaben eigenständig wahrzunehmen.

Der DIHK-Rahmenplan hat als gemeinsame Empfehlung der Arbeitgeber- und Arbeitnehmersachverständigen die Aufgabe, die Vorgaben der Verordnung aufzugreifen und spezifisch inhaltlich auszufüllen. Er bildet die Grundlage für ein Curriculum und ist damit die Basis für die Gestaltung der Vorbereitungslehrgänge. Zudem unterstützt der Rahmenplan die Erstellung von lernzielorientierten Prüfungsaufgaben.

Das wesentliche Merkmal der beruflichen Bildung ist die Orientierung an der beruflichen Handlungsfähigkeit und somit an den Prozessen der betrieblichen Leistungserstellung. Daher sind die Inhalte als umfassende Handlungsfelder beschrieben. Qualifikationen, die in mehreren Handlungsfeldern vonnöten sind, werden jeweils miteinander verknüpft.

Die Inhalte sollen anwendungsbezogen im Lehrgang vermittelt werden und dabei an die vorhandenen Kenntnisse und praktischen Erfahrungen anknüpfen. Die Qualifikationsinhalte der einzelnen Handlungsfelder können durch die Praxisorientierung der Verordnung nicht separat betrachtet werden. Die Inhalte nehmen aufeinander Bezug und ergänzen sich.

Bei der Lehrgangsplanung sollte darauf geachtet werden, dass für die zu vermittelnden Kompetenzen der knapp bemessene Stundenrahmen für den Transfer zum praxisbezogenen Handeln und für Gruppenübungen genutzt wird. Dies erfordert auch die Bereitschaft der Teilnehmer, die Lehrgangsinhalte eigenständig vorzubereiten und zu vertiefen.

Alle vorkommenden Abkürzungen sind gebräuchlich oder im Abkürzungsverzeichnis erklärt.

Allen, die an diesem Rahmenplan ehrenamtlich mitgearbeitet haben – vielen Dank!
Den Lehrgangs- und Prüfungsteilnehmern – viel Erfolg!

*Dr. Gordon Schenk
Deutscher Industrie- und Handelskammertag
August 2012*

Konzeption mit Stundenempfehlung

Geprüfter Fachwirt für Finanzberatung

Geprüfte Fachwirtin für Finanzberatung

Lern- und Arbeitsmethodik	10 UStd.
Prüfungsteil A (Privatkunden)	380 UStd.
1. Organisation und Steuerung der eigenen Vertriebsaktivitäten	70 UStd.
2. Privatkundenberatung zu Geld- und Vermögensanlagen	110 UStd.
3. Privatkundenberatung zu Immobilien und Finanzierungen	90 UStd.
4. Privatkundenberatung zur Absicherung von Personen-, Sach- und Vermögensrisiken	110 UStd.
Prüfungsteil B (Geschäftskunden)	360 UStd.
5. Unternehmens- und Personalführung	80 UStd.
6. Vertriebsplanung und -steuerung	60 UStd.
7. Beratung zur Unternehmensfinanzierung	70 UStd.
8. Risikoanalyse und Beratung zu Deckungskonzepten für Unternehmen	80 UStd.
9. Beratung zur betrieblichen Altersversorgung	70 UStd.
Gesamtstunden	750 UStd.