

# **Verordnung über die Prüfung zu anerkannten Fortbildungsabschlüssen in der Finanzdienstleistungswirtschaft**

FinDPrV

Ausfertigungsdatum: 09.02.2012

Vollzitat:

"Verordnung über die Prüfung zu anerkannten Fortbildungsabschlüssen in der Finanzdienstleistungswirtschaft vom 9. Februar 2012 (BGBl. I S. 274, 510), die durch Artikel 13 der Verordnung vom 30. November 2017 (BGBl. I S. 3827) geändert worden ist"

**Stand:** Geändert durch Art. 13 V v. 30.11.2017 I 3827

## **Fußnote**

(+++ Textnachweis ab: 1.8.2012 +++)

## **Eingangsformel**

Auf Grund des § 53 Absatz 1 in Verbindung mit Absatz 2 und des § 30 Absatz 5 des Berufsbildungsgesetzes, von denen § 53 Absatz 1 durch Artikel 232 Nummer 3 Buchstabe a der Verordnung vom 31. Oktober 2006 (BGBl. I S. 2407) geändert worden ist, verordnet das Bundesministerium für Bildung und Forschung nach Anhörung des Hauptausschusses des Bundesinstituts für Berufsbildung im Einvernehmen mit dem Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie:

## **Teil 1**

### **Fortbildungsabschlüsse in der Finanzdienstleistungswirtschaft**

#### **§ 1 Fortbildungsabschlüsse**

Diese Verordnung regelt die Prüfungen zu den anerkannten Fortbildungsabschlüssen

1. Geprüfter Fachberater für Finanzdienstleistungen und Geprüfte Fachberaterin für Finanzdienstleistungen,
2. Geprüfter Fachwirt für Finanzberatung und Geprüfte Fachwirtin für Finanzberatung.

## **Teil 2**

### **Prüfung zum anerkannten Fortbildungsabschluss Geprüfter Fachberater für Finanzdienstleistungen und Geprüfte Fachberaterin für Finanzdienstleistungen**

#### **§ 2 Ziel der Prüfung und Bezeichnung des Fortbildungsabschlusses**

(1) Die zuständige Stelle kann berufliche Fortbildungsprüfungen zum Geprüften Fachberater für Finanzdienstleistungen und zur Geprüften Fachberaterin für Finanzdienstleistungen nach den §§ 3 bis 7 sowie 16 und 17 durchführen, in denen die auf einen beruflichen Aufstieg abzielende Erweiterung der beruflichen Handlungsfähigkeit nachzuweisen ist.

(2) Durch die Prüfung ist festzustellen, ob die notwendigen Kompetenzen vorhanden sind, um die Beratung von Privatkunden im Hinblick auf Geld- und Vermögensanlagen, Personenvorsorge, Sach- und Vermögenssicherung sowie Immobilienanlagen und Finanzierungen eigenständig und verantwortungsvoll durchzuführen. Durch ein umfassendes und vertieftes Verständnis der Finanzdienstleistungsprodukte und Marktbedingungen für private Haushalte können insbesondere folgende Aufgaben unter Berücksichtigung der rechtlichen Rahmenbedingungen wahrgenommen werden:

1. Zielgruppen festlegen und daraus eine adäquate Kundenansprache ableiten sowie Vertriebsaktivitäten zur Kundengewinnung eigenverantwortlich steuern,

2. den Kundenbedarf anhand der Situation des Kunden sowie seiner Ziele und Wünsche ermitteln,
3. den Bedarf des Kunden anhand seiner Situation, seiner Ziele und Wünsche unter Berücksichtigung des Marktumfeldes und der Marktprognosen analysieren,
4. kundengerechte Lösungsstrategien zur Erreichung der Ziele entwickeln und dabei für den Kunden geeignete Produkte berücksichtigen,
5. Lösungsstrategien und damit verbundene Produkte kundenorientiert kommunizieren sowie über Chancen, Risiken, Verpflichtungen und Kosten beraten und Kunden bei der Entscheidungsfindung unterstützen,
6. Kunden bei der Umsetzung ihrer Entscheidungen begleiten sowie die Kundensituation regelmäßig und anlassbezogen überprüfen.

(3) Die erfolgreich abgelegte Prüfung führt zum anerkannten Fortbildungsabschluss „Geprüfter Fachberater für Finanzdienstleistungen“ oder „Geprüfte Fachberaterin für Finanzdienstleistungen“.

### **§ 3 Zulassungsvoraussetzungen**

(1) Zur Prüfung ist zuzulassen, wer

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, Immobilienkaufmann 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.

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

(3) Abweichend von den in den Absätzen 1 und 2 genannten Voraussetzungen ist zur Prüfung zuzulassen, wer durch Vorlage von Zeugnissen oder auf andere Weise glaubhaft macht, Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten (berufliche Handlungsfähigkeit) erworben zu haben, die die Zulassung zur Prüfung rechtfertigen.

### **§ 4 Gliederung und Durchführung der Prüfung**

(1) Die Prüfung ist schriftlich und mündlich durchzuführen.

(2) Die Prüfung umfasst die Handlungsbereiche:

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

(3) Die schriftliche Prüfung wird jeweils zu den in Absatz 2 genannten vier Handlungsbereichen auf der Grundlage von betrieblichen Situationsbeschreibungen durchgeführt. Die Bearbeitungsdauer der schriftlichen Prüfungsleistungen beträgt für jeden Handlungsbereich jeweils 120 Minuten.

(4) Nach bestandener schriftlicher Prüfung wird die mündliche Prüfung durchgeführt. Die mündliche Prüfung bezieht sich auf die Handlungsbereiche nach Absatz 2 Nummer 2 bis 4 und findet in Form eines fallbezogenen Beratungsgesprächs statt. Der Prüfungsteilnehmer oder die Prüfungsteilnehmerin wählt aus drei vorgegebenen Fallsituationen eine aus. Es soll nachgewiesen werden, eine komplexe Problemstellung der Beratungspraxis erfassen, darstellen, beurteilen und lösen zu können. Insbesondere soll nachgewiesen werden, in der Beratungssituation fachlich kompetent und kundenorientiert beraten zu können. Die Vorbereitungszeit für das fallbezogene Beratungsgespräch soll 30 Minuten betragen. Das fallbezogene Beratungsgespräch soll 20 Minuten dauern.

(5) Wurde in nicht mehr als einer der schriftlichen Prüfungsleistungen nach Absatz 3 eine mangelhafte Prüfungsleistung erbracht, ist darin eine mündliche Ergänzungsprüfung anzubieten. Bei einer oder mehreren ungenügenden Leistungen besteht diese Möglichkeit nicht. Die Ergänzungsprüfung soll anwendungsbezogen durchgeführt werden und in der Regel nicht länger als 15 Minuten dauern. Die Bewertungen der schriftlichen Prüfungsleistung und der mündlichen Ergänzungsprüfung werden zusammengefasst. Dabei wird die Bewertung der schriftlichen Prüfungsleistung doppelt gewichtet.

## **§ 5 Inhalt der Prüfung**

(1) Im Handlungsbereich „Organisation und Steuerung der eigenen Vertriebsaktivitäten“ sollen die Kompetenzen nachgewiesen werden, unter Beachtung der rechtlichen, volkswirtschaftlichen und betriebswirtschaftlichen Rahmenbedingungen die Gesamtsituation der Kundengruppen in ihren wirtschaftlichen Auswirkungen erfassen und bedarfsgerechte Ziele formulieren sowie die eigenen Vertriebsaktivitäten zielgruppengerecht steuern zu können. In diesem Rahmen können folgende Qualifikationsinhalte geprüft werden:

1. Zielgruppen festlegen und typische Bedarfe analysieren,
2. eigene Vertriebsziele setzen und Vertriebsaktivitäten steuern,
3. Zielgruppen adäquat ansprechen und Kunden gewinnen,
4. Kundenbetreuung planen und organisieren,
5. Kundenstruktur und Vertriebsergebnisse analysieren, Veränderungsbedarfe ermitteln sowie Maßnahmen zur Anpassung ergreifen.

(2) Im Handlungsbereich „Privatkundenberatung zu Geld- und Vermögensanlagen“ sollen die Kompetenzen nachgewiesen werden, die Situation des Kunden analysieren und eine entsprechende Produktauswahl unter Berücksichtigung des für den Kunden passenden Chancen- und Risikoverhältnisses und der rechtlichen, wirtschaftlichen sowie steuerlichen Rahmenbedingungen treffen zu können. Die Lösungen werden dem Kunden dargelegt sowie die Entscheidungsfindung und Umsetzung unterstützt. In diesem Rahmen können folgende Qualifikationsinhalte geprüft werden:

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

(3) Im Handlungsbereich „Privatkundenberatung zu Immobilien und Finanzierungen“ sollen die Kompetenzen nachgewiesen werden, die Situation des Kunden unter Berücksichtigung der rechtlichen, wirtschaftlichen und steuerlichen Rahmenbedingungen in Bezug auf Immobilienanlagen zur Eigen- und Fremdnutzung sowie Immobilien- und Konsumentenfinanzierungen zu analysieren, sie bei der Entscheidungsfindung und Umsetzung von Finanzierungen zu beraten und zu unterstützen. In diesem Rahmen können folgende Qualifikationsinhalte geprüft werden:

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

(4) Im Handlungsbereich „Privatkundenberatung zur Absicherung von Personen-, Sach- und Vermögensrisiken“ sollen die Kompetenzen nachgewiesen werden, die Risiken eines Kunden bewerten und geeignete Deckungskonzepte, orientiert an den Kundenzielen und dem Kundenbedarf unter Berücksichtigung der rechtlichen, wirtschaftlichen und steuerlichen Rahmenbedingungen, erarbeiten zu können. Dabei ist

kundenorientiert zu kommunizieren sowie die Entscheidungsfindung und Umsetzung zu unterstützen. In diesem Rahmen können folgende Qualifikationsinhalte geprüft werden:

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

## **§ 6 Anrechnung anderer Prüfungsleistungen**

Der Prüfungsteilnehmer oder die Prüfungsteilnehmerin ist auf Antrag von der Ablegung einzelner Prüfungsbestandteile durch die zuständige Stelle zu befreien, wenn eine andere vergleichbare Prüfung vor einer öffentlichen oder staatlich anerkannten Bildungseinrichtung oder vor einem staatlichen Prüfungsausschuss erfolgreich abgelegt wurde und die Anmeldung zur Fortbildungsprüfung innerhalb von fünf Jahren nach der Bekanntgabe des Bestehens der anderen Prüfung erfolgt.

## **§ 7 Bewerten der Prüfungsleistungen und Bestehen der Prüfung**

(1) Die Prüfung ist bestanden, wenn in allen schriftlichen Prüfungsleistungen nach § 4 Absatz 3 und in der mündlichen Prüfung nach § 4 Absatz 4 mindestens ausreichende Leistungen erbracht wurden.

(2) Die schriftlichen Prüfungsleistungen nach § 4 Absatz 3 sowie die mündliche Prüfung in Form eines fallbezogenen Beratungsgesprächs nach § 4 Absatz 4 werden separat nach Punkten bewertet und gleichgewichtig zu einer Note zusammengefasst.

(3) Die Gesamtnote der Prüfung ergibt sich aus dem arithmetischen Mittel der Summe der Punktebewertungen.

(4) Ist die Prüfung bestanden, stellt die zuständige Stelle zwei Zeugnisse aus. Im ersten Zeugnis wird der Erwerb dieses Fortbildungsabschlusses bescheinigt mit der Angabe

1. der Bezeichnung des Fortbildungsabschlusses nach § 2 Absatz 3 und
2. der Bezeichnung und Fundstelle dieser Fortbildungsordnung nach den Angaben im Bundesgesetzblatt unter Berücksichtigung erfolgter Änderungen dieser Verordnung.

Im zweiten Zeugnis werden darüber hinaus mindestens angegeben:

1. die Benennung, das nach Absatz 2 Satz 1 errechnete arithmetische Mittel und die Note des schriftlichen Teils sowie die Benennung und die jeweilige Punktebewertung der Handlungsbereiche nach § 4 Absatz 2,
2. die Benennung, die Punktebewertung und die Note des mündlichen Teils sowie die Angabe, dass die Prüfung ein fallbezogenes Beratungsgespräch ist,
3. die Gesamtnote nach Absatz 3 und
4. gegebenenfalls die Befreiungen nach § 6.

Jede Befreiung nach Satz 3 Nummer 4 ist mit Ort, Datum und der Bezeichnung des Prüfungsgremiums der anderweitig abgelegten Prüfung anzugeben.

## **Teil 3**

### **Prüfung zum anerkannten Fortbildungsabschluss Geprüfter Fachwirt für Finanzberatung und Geprüfte Fachwirtin für Finanzberatung**

## **§ 8 Ziel der Prüfung und Bezeichnung des Fortbildungsabschlusses**

(1) Die zuständige Stelle kann berufliche Fortbildungsprüfungen zum Geprüften Fachwirt für Finanzberatung und zur Geprüften Fachwirtin für Finanzberatung nach den §§ 9 bis 17 durchführen, in denen die auf einen beruflichen Aufstieg abzielende Erweiterung der beruflichen Handlungsfähigkeit nachzuweisen ist.

(2) Durch die Prüfung ist festzustellen, ob die notwendigen Kompetenzen vorhanden sind, um

1. die Beratung von Privatkunden im Hinblick auf Geld- und Vermögensanlagen, Personenvorsorge, Sach- und Vermögenssicherung sowie Immobilienanlagen und Finanzierungen eigenständig und verantwortungsvoll durchzuführen; hierzu gehören:
  - a) Zielgruppen festlegen und daraus eine adäquate Kundenansprache ableiten sowie Vertriebsaktivitäten zur Kundengewinnung eigenverantwortlich steuern,
  - b) den Kundenbedarf anhand der Situation des Kunden sowie seiner Ziele und Wünsche ermitteln,
  - c) Analysieren des Kundenbedarfs anhand seiner Situation, seiner Ziele und Wünsche unter Berücksichtigung des Marktumfeldes und der Marktprognosen,
  - d) kundengerechte Lösungsstrategien zur Erreichung der Ziele entwickeln und dabei für den Kunden geeignete Produkte berücksichtigen,
  - e) Lösungsstrategien und damit verbundene Produkte kundenorientiert darstellen sowie über Chancen, Risiken, Verpflichtungen und Kosten beraten und den Kunden bei der Entscheidungsfindung unterstützen,
  - f) Kunden bei der Umsetzung seiner Entscheidungen begleiten sowie die Kundensituation regelmäßig und anlassbezogen überprüfen;
  
2. die Beratung von Geschäftskunden (Firmenkunden und Selbstständige) im Hinblick auf Finanzierung, Absicherung von Risiken sowie die betriebliche Altersversorgung unter Berücksichtigung der individuellen Situation des Kunden eigenständig und verantwortungsvoll durchzuführen; auch soll die Fähigkeit nachgewiesen werden, in der Finanzdienstleistungswirtschaft sowie in entsprechenden Organisationseinheiten anderer Wirtschaftsunternehmen eigenständig Führungsaufgaben wahrzunehmen; dabei sollen durch ein umfassendes und vertieftes Verständnis der Finanzdienstleistungsprodukte sowie durch ausgeprägte Problemlösefähigkeiten folgende Aufgaben unter Berücksichtigung der rechtlichen Rahmenbedingungen wahrgenommen werden können:
  - a) Führen eines Finanzdienstleistungsunternehmens oder eines Unternehmensbereiches sowie von Mitarbeitern,
  - b) Analysieren des Kundenbedarfs anhand seiner Situation, seiner Ziele und Wünsche unter Berücksichtigung des Marktumfeldes und der Marktprognosen,
  - c) Entwickeln kundengerechter Lösungsstrategien zur Erreichung der Ziele unter Berücksichtigung der für den Kunden geeigneten Produkte,
  - d) Lösungsstrategien und damit verbundene Produkte kundenorientiert darstellen sowie über Chancen, Risiken, Verpflichtungen und Kosten beraten und den Kunden bei der Entscheidungsfindung unterstützen,
  - e) Kunden bei der Umsetzung seiner Entscheidungen begleiten sowie regelmäßiges und anlassbezogenes Überprüfen der Kundensituation.

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

## **§ 9 Zulassungsvoraussetzungen**

(1) Zur Prüfung ist zuzulassen, wer

1. eine mit Erfolg abgelegte Abschlussprüfung in einem anerkannten Ausbildungsberuf als Bankkaufmann oder Bankkauffrau, Kaufmann für Versicherungen und Finanzen oder Kauffrau für Versicherungen und Finanzen, Versicherungskaufmann oder Versicherungskauffrau, Immobilienkaufmann oder Immobilienkauffrau, Kaufmann in der Grundstücks- und Wohnungswirtschaft oder Kauffrau in der Grundstücks- und Wohnungswirtschaft oder Investmentfondskaufmann oder Investmentfondskauffrau 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 § 8 Absatz 2 genannten Aufgaben haben.

(3) Abweichend von den in den Absätzen 1 und 2 genannten Voraussetzungen ist zur Prüfung zuzulassen, wer durch Vorlage von Zeugnissen oder auf andere Weise glaubhaft macht, Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten (berufliche Handlungsfähigkeit) erworben zu haben, die die Zulassung zur Prüfung rechtfertigen.

## **§ 10 Gliederung und Durchführung der Prüfung**

(1) Die Prüfung ist schriftlich und mündlich durchzuführen.

(2) Die Prüfung bezieht sich auf den Prüfungsteil A (Privatkunden) und den Prüfungsteil B (Geschäftskunden).

(3) Der Prüfungsteil A (Privatkunden) umfasst die Handlungsbereiche:

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

(4) Der Prüfungsteil B (Geschäftskunden) umfasst die Handlungsbereiche:

1. Unternehmens- und Personalführung,
2. Vertriebsplanung und -steuerung,
3. Beratung zur Unternehmensfinanzierung,
4. Risikoanalyse und Beratung zu Deckungskonzepten für Unternehmen,
5. Beratung zur betrieblichen Altersversorgung.

(5) Die schriftliche Prüfung wird im Prüfungsteil A auf der Grundlage von betrieblichen Situationsbeschreibungen durchgeführt. Die Bearbeitungsdauer der schriftlichen Prüfungsleistungen beträgt für jeden Handlungsbereich jeweils 120 Minuten. Die schriftliche Prüfung wird im Prüfungsteil B auf der Grundlage von betrieblichen Situationsbeschreibungen durchgeführt. Dabei werden die Handlungsbereiche 1 und 2 sowie die Handlungsbereiche 4 und 5 jeweils zusammen und der Handlungsbereich 3 gesondert geprüft. Die Bearbeitungsdauer beträgt für

1. die Handlungsbereiche „Unternehmens- und Personalführung“ sowie „Vertriebsplanung und -steuerung“ insgesamt 180 Minuten,
2. den Handlungsbereich „Beratung zur Unternehmensfinanzierung“ 120 Minuten,
3. die Handlungsbereiche „Risikoanalyse und Beratung zu Deckungskonzepten für Unternehmen“ und „Beratung zur betrieblichen Altersversorgung“ insgesamt 180 Minuten.

(6) Nach bestandener schriftlicher Prüfung wird die mündliche Prüfung durchgeführt. Diese beinhaltet ein fallbezogenes Beratungsgespräch sowie eine Präsentation einschließlich Fachgespräch. Das fallbezogene Beratungsgespräch bezieht sich auf die Handlungsbereiche nach Absatz 3 Nummer 2 bis 4 (Prüfungsteil A). Der Prüfungsteilnehmer oder die Prüfungsteilnehmerin wählt aus drei vorgegebenen Fallsituationen eine aus. Es soll nachgewiesen werden, dass eine komplexe Problemstellung der Beratungspraxis erfasst, dargestellt, beurteilt und gelöst werden kann. Insbesondere soll dabei nachgewiesen werden, dass in der Beratungssituation fachlich kompetent und kundenorientiert beraten werden kann. Die Vorbereitungszeit für das fallbezogene Beratungsgespräch soll 30 Minuten betragen. Das fallbezogene Beratungsgespräch soll 20 Minuten dauern. Anhand der Präsentation soll nachgewiesen werden, dass eine komplexe Problemstellung der betrieblichen Praxis erfasst, dargestellt, beurteilt und gelöst werden kann. Die Themenstellung muss sich mindestens auf einen frei wählbaren Handlungsbereich nach Absatz 4 Nummer 3 bis 5 sowie auf den Handlungsbereich „Vertriebsplanung und -steuerung“ beziehen, wobei Bezüge zu den Handlungsbereichen des Prüfungsteils A zu berücksichtigen sind. Die Dauer der Präsentation soll zehn Minuten nicht überschreiten. Das Thema der Präsentation wird von dem Prüfungsteilnehmer oder der Prüfungsteilnehmerin bestimmt und mit einer Kurzbeschreibung der Problemstellung, mit Nennung des Ziels und einer groben Gliederung dem Prüfungsausschuss zum Termin der ersten schriftlichen Prüfungsleistung des Prüfungsteils B eingereicht. Im Fachgespräch soll ausgehend von der Präsentation nachgewiesen werden, dass insbesondere im gewählten

Handlungsbereich Wissen angewendet sowie Lösungen vorgeschlagen und begründet werden können. Das Fachgespräch soll nicht länger als 20 Minuten dauern.

(7) Wurden je Prüfungsteil in nicht mehr als einer schriftlichen Prüfungsleistung mangelhafte Leistungen erbracht, ist zu der jeweils nicht bestandenen Prüfungsleistung eine mündliche Ergänzungsprüfung anzubieten. Bei einer oder mehreren ungenügenden Leistungen besteht diese Möglichkeit nicht. Die Ergänzungsprüfung soll anwendungsbezogen durchgeführt werden und je Ergänzungsprüfung in der Regel nicht länger als 15 Minuten dauern. Die Bewertungen der schriftlichen Prüfungsleistung und der mündlichen Ergänzungsprüfung werden zusammengefasst. Dabei wird die Bewertung der schriftlichen Prüfungsleistung doppelt gewichtet.

## **§ 11 Inhalte im Prüfungsteil A (Privatkunden)**

(1) Im Handlungsbereich „Organisation und Steuerung der eigenen Vertriebsaktivitäten“ sollen die Kompetenzen nachgewiesen werden, unter Beachtung der rechtlichen, volkswirtschaftlichen und betriebswirtschaftlichen Rahmenbedingungen die Gesamtsituation der Kundengruppen in ihren wirtschaftlichen Auswirkungen erfassen und bedarfsgerechte Ziele formulieren sowie die eigenen Vertriebsaktivitäten zielgruppengerecht steuern zu können. In diesem Rahmen können folgende Qualifikationsinhalte geprüft werden:

1. Zielgruppen festlegen und typische Bedarfe analysieren,
2. eigene Vertriebsziele setzen und Vertriebsaktivitäten steuern,
3. Zielgruppen adäquat ansprechen und Kunden gewinnen,
4. Kundenbetreuung planen und organisieren,
5. Kundenstruktur und Vertriebsergebnisse analysieren, Veränderungsbedarfe ermitteln sowie Maßnahmen zur Anpassung ergreifen.

(2) Im Handlungsbereich „Privatkundenberatung zu Geld- und Vermögensanlagen“ sollen die Kompetenzen nachgewiesen werden, die Situation des Kunden analysieren und eine entsprechende Produktauswahl unter Berücksichtigung des für den Kunden passenden Chancen- und Risikoverhältnisses und der rechtlichen, wirtschaftlichen sowie steuerlichen Rahmenbedingungen treffen zu können. Die Lösungen werden dem Kunden dargelegt sowie die Entscheidungsfindung und Umsetzung unterstützt. In diesem Rahmen können folgende Qualifikationsinhalte geprüft werden:

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

(3) Im Handlungsbereich „Privatkundenberatung zu Immobilien und Finanzierungen“ sollen die Kompetenzen nachgewiesen werden, die Situation des Kunden unter Berücksichtigung der rechtlichen, wirtschaftlichen und steuerlichen Rahmenbedingungen in Bezug auf Immobilienanlagen zur Eigen- und Fremdnutzung sowie Immobilien- und Konsumentenfinanzierungen zu analysieren, sie bei der Entscheidungsfindung und Umsetzung von Finanzierungen zu beraten und zu unterstützen. In diesem Rahmen können folgende Qualifikationsinhalte geprüft werden:

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

(4) Im Handlungsbereich „Privatkundenberatung zur Absicherung von Personen-, Sach- und Vermögensrisiken“ sollen die Kompetenzen nachgewiesen werden, die Risiken eines Kunden bewerten und geeignete Deckungskonzepte, orientiert an den Kundenzielen und dem Kundenbedarf unter Berücksichtigung der

rechtlichen, wirtschaftlichen und steuerlichen Rahmenbedingungen, erarbeiten zu können. Dabei ist kundenorientiert zu kommunizieren sowie die Entscheidungsfindung und Umsetzung zu unterstützen. In diesem Rahmen können folgende Qualifikationsinhalte geprüft werden:

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

## **§ 12 Inhalte im Prüfungsteil B (Geschäftskunden)**

(1) Im Handlungsbereich „Unternehmens- und Personalführung“ sollen die Kompetenzen nachgewiesen werden, Unternehmensstrategien auszugestalten und unternehmerische Handlungsschritte abzuleiten. Weiterhin soll nachgewiesen werden, Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen sowie Auszubildende zielorientiert zu führen und zu fördern. In diesem Rahmen können folgende Qualifikationsinhalte geprüft werden:

1. quantitative und qualitative Steuerungsinstrumente zur Erreichung der Unternehmensziele einsetzen sowie Maßnahmen planen, durchführen und Ergebnisse analysieren,
2. Ablauforganisation des Unternehmens zur Erreichung der Unternehmensziele gestalten,
3. Marktpositionierung des Unternehmens durch die Anwendung von Marketinginstrumenten optimieren,
4. zielgerichtetes und motivierendes Führen und individuelles Fördern von Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen zum Erreichen der Unternehmensziele,
5. Ausbildung planen und durchführen.

(2) Im Handlungsbereich „Vertriebsplanung und -steuerung“ sollen Kompetenzen nachgewiesen werden, die Vertriebsaktivitäten unter Beachtung von rechtlichen Rahmenbedingungen und der unternehmenspolitischen Bedingungen zielgruppengerecht zu steuern sowie die Gesamtsituation von Kunden in ihren wirtschaftlichen Auswirkungen unter Berücksichtigung der Märkte zu erfassen und kundengerechte Ziele zu formulieren. In diesem Rahmen können folgende Qualifikationsinhalte geprüft werden:

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

(3) Im Handlungsbereich „Beratung zur Unternehmensfinanzierung“ sollen die Kompetenzen nachgewiesen werden, aufgrund der erfolgten Analyse eine geeignete Produktauswahl unter Berücksichtigung der rechtlichen und steuerlichen Rahmenbedingungen zu treffen, Lösungen darzustellen, Kunden zu den Chancen und Risiken zu beraten sowie bei der Entscheidungsfindung und Umsetzung von Maßnahmen zu unterstützen. In diesem Rahmen können folgende Qualifikationsinhalte geprüft werden:

1. Investitionen hinsichtlich der Rentabilität und der Finanzierbarkeit bewerten,
2. die Bonität des Kundenunternehmens bewerten,
3. die für die Erreichung der Kundenziele angemessenen Finanzierungsmodelle und -produkte unter Berücksichtigung geeigneter Kreditsicherheiten auswählen,
4. die laufende Finanzierungsüberwachung und -anpassung begleiten.

(4) Im Handlungsbereich „Risikoanalyse und Beratung zu Deckungskonzepten für Unternehmen“ sollen die Kompetenzen nachgewiesen werden, Risiken zu erkennen und zu bewerten sowie geeignete Lösungen für Sach- und Vermögensrisiken anzubieten sowie das Unternehmen bei der Entscheidungsfindung in Bezug auf den Abschluss von geeigneten Versicherungen zu unterstützen. In diesem Rahmen können folgende Qualifikationsinhalte geprüft werden:



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

(5) Im Handlungsbereich „Beratung zur betrieblichen Altersversorgung“ sollen die Kompetenzen nachgewiesen werden, den Bedarf von Firmenkunden zu erkennen und bei der Einführung eines auf die betrieblichen Gegebenheiten passenden Durchführungsweges der betrieblichen Altersversorgung zu beraten. In diesem Rahmen können folgende Qualifikationsinhalte geprüft werden:

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

### **§ 13 Anrechnung anderer Prüfungsleistungen**

Der Prüfungsteilnehmer oder die Prüfungsteilnehmerin ist auf Antrag von der Ablegung einzelner Prüfungsbestandteile durch die zuständige Stelle zu befreien, wenn eine andere vergleichbare Prüfung vor einer öffentlichen oder staatlich anerkannten Bildungseinrichtung oder vor einem staatlichen Prüfungsausschuss erfolgreich abgelegt wurde und die Anmeldung zur Fortbildungsprüfung innerhalb von fünf Jahren nach der Bekanntgabe des Bestehens der anderen Prüfung erfolgt.

### **§ 14 Bewerten der Prüfungsleistungen und Bestehen der Prüfung**

(1) Die Prüfung ist bestanden, wenn in allen schriftlichen Prüfungsleistungen nach § 10 Absatz 5 und im fallbezogenen Beratungsgespräch sowie in der Präsentation mit anschließendem Fachgespräch nach § 10 Absatz 6 mindestens ausreichende Leistungen erbracht wurden.

(2) Für den Prüfungsteil A werden die schriftlichen Prüfungsleistungen nach § 10 Absatz 5 sowie die mündliche Prüfung in Form eines fallbezogenen Beratungsgesprächs nach § 10 Absatz 6 getrennt nach Punkten bewertet und gleichgewichtig zu einer Note zusammengefasst. Für den Prüfungsteil B werden die schriftlichen Prüfungsleistungen nach § 10 Absatz 5 sowie die mündliche Prüfung (Präsentation und Fachgespräch) getrennt nach Punkten bewertet und gleichgewichtig zu einer Note zusammengefasst. Innerhalb dieser mündlichen Prüfung ist das Fachgespräch doppelt zu gewichten. Die Prüfungsleistungen sind nach Punkten zu bewerten und auszuweisen. Die Gesamtnote der Prüfung ergibt sich aus dem arithmetischen Mittel der Summe der Punktebewertungen.

(3) Ist die Prüfung bestanden, stellt die zuständige Stelle zwei Zeugnisse aus. Im ersten Zeugnis wird der Erwerb dieses Fortbildungsabschlusses bescheinigt mit der Angabe

1. der Bezeichnung des Fortbildungsabschlusses nach § 8 Absatz 3 und
2. der Bezeichnung und Fundstelle dieser Fortbildungsordnung nach den Angaben im Bundesgesetzblatt unter Berücksichtigung erfolgter Änderungen dieser Verordnung.

Im zweiten Zeugnis werden darüber hinaus mindestens angegeben:

1. zu Teil A der Prüfung
  - a) die Benennung, das nach Absatz 2 Satz 1 errechnete arithmetische Mittel und die Note von Teil A der Prüfung,
  - b) die Benennung und die jeweilige Punktebewertung der vier Handlungsbereiche nach § 10 Absatz 3 sowie
  - c) die Benennung und die Punktebewertung des fallbezogenen Beratungsgesprächs,
2. zu Teil B der Prüfung

- a) die Benennung, das nach Absatz 2 Satz 2 errechnete arithmetische Mittel und die Note von Teil B der Prüfung,
  - b) die Benennung und die jeweilige Punktebewertung der drei Handlungsbereiche nach § 10 Absatz 4 sowie
  - c) die Benennung und die Punktebewertung der Präsentation und des Fachgesprächs,
3. die Gesamtnote nach Absatz 2 Satz 5 und
  4. gegebenenfalls die Befreiungen nach § 13.

Jede Befreiung nach Satz 3 Nummer 4 ist mit Ort, Datum und der Bezeichnung des Prüfungsgremiums der anderweitig abgelegten Prüfung anzugeben.

### **§ 15 Ausbildereignung**

Wer die Prüfung nach § 14 bestanden hat, ist vom schriftlichen Teil der Prüfung der nach dem Berufsbildungsgesetz erlassenen Ausbilder-Eignungsverordnung befreit.

## **Teil 4 Gemeinsame Schlussvorschriften**

### **§ 16 Wiederholung der Prüfung**

(1) Jede nicht bestandene Prüfung und jeder nicht bestandene Prüfungsteil kann zweimal wiederholt werden.

(2) Mit dem Antrag auf Wiederholung der Prüfung wird der Prüfungsteilnehmer oder die Prüfungsteilnehmerin von einzelnen Prüfungsleistungen befreit, wenn die darin in einer vorangegangenen Prüfung erbrachten Leistungen mindestens ausreichend sind und der Prüfungsteilnehmer oder die Prüfungsteilnehmerin sich innerhalb von zwei Jahren, gerechnet vom Tage der Beendigung der nicht bestandenen Prüfung an, zur Wiederholungsprüfung angemeldet hat. Bestandene Prüfungsleistungen können auf Antrag einmal wiederholt werden. In diesem Fall gilt das Ergebnis der letzten Prüfung.

### **§ 17 Übergangsvorschriften**

(1) Begonnene Prüfungsverfahren zum Fachberater für Finanzdienstleistungen (IHK) und zur Fachberaterin für Finanzdienstleistungen (IHK) können bis zum 31. Dezember 2014, die zum Fachwirt für Finanzberatung (IHK) und zur Fachwirtin für Finanzberatung (IHK) können bis zum 31. Dezember 2015 nach den bisherigen Vorschriften zu Ende geführt werden. Im Übrigen kann bei der Anmeldung zur Prüfung zum Fachberater für Finanzdienstleistungen (IHK) und zur Fachberaterin für Finanzdienstleistungen (IHK) bis zum Ablauf des 30. Juni 2013 und zur Prüfung zum Fachwirt für Finanzberatung (IHK) und zur Fachwirtin für Finanzberatung (IHK) bis zum Ablauf des 30. Juni 2014 die Anwendung der bisherigen Vorschriften beantragt werden.

(2) Die zuständige Stelle kann auf Antrag des Prüfungsteilnehmers oder der Prüfungsteilnehmerin die Wiederholungsprüfung nach dieser Verordnung durchführen; § 16 Absatz 2 findet in diesem Fall keine Anwendung.

### **§ 18 Inkrafttreten**

Diese Verordnung tritt am 1. August 2012 in Kraft.