

Geprüfte Fachberater für Finanzdienstleistungen (RVO 2012)

Strukturierung der schriftlichen Prüfung*

Seite 1/2

Organisation und Steuerung der eigenen Vertriebsaktivitäten

Rahmenplan	Thema	Punkte ca.
1.1	Zielgruppen und Bedarfe	20
1.2	Vertriebsziele und -aktivitäten steuern	
1.3	Zielgruppenansprache, Kundengewinnung	30
1.4	Kundenbetreuung	30
1.5	Kundenstruktur und Vertrieb, Maßnahmen zur Anpassung	20
		100

Privatkundenberatung zu Geld und Vermögensanlagen

Rahmenplan	Thema	Punkte ca.
2.1	Kundenprofil, Kundenbedarf, Kundenbedarfsdeckung entwickeln	15
2.2	Geld- und Vermögensanlageprodukte	40
2.3	Kundenberatung- und dokumentation	35
2.4	Begleitung von Anlageprodukten der Kunden	10
		100

Privatkundenberatung zu Immobilien und Finanzierungen

Rahmenplan	Thema	Punkte ca.
3.1	Kundenprofil, Kundenbedarfsdeckung	20
3.2	Immobilieninvestitionen	15
3.3	Finanzierungsinstrumente	30
3.4	anforderungsgerechte Kundenberatung und Dokumentation	15
3.5	anlassbezogene Kundenbetreuung	20
		100

* Bei den Angaben in der Übersicht handelt es sich um Richtwerte, von denen in einzelnen Fällen in geringem Umfang abgewichen werden kann.

Geprüfte Fachberater für Finanzdienstleistungen (RVO 2012)

Strukturierung der schriftlichen Prüfung*

Seite 2/2

Privatkundenberatung zur Absicherung von Personen-, Sach- und Vermögensrisiken

Rahmenplan	Thema	Punkte ca.
4.1	Kundenprofil, Kundenbedarfsdeckung	30
4.2	geeignete Deckungskonzepte	40
4.3	anforderungsgerechte Kundenberatung- und Dokumentation	25
4.4	anlassbezogene Kundenbetreuung und Risikoabsicherung	5
		100

* Bei den Angaben in der Übersicht handelt es sich um Richtwerte, von denen in einzelnen Fällen in geringem Umfang abgewichen werden kann.