

FinanzberaterIn

BERUFSBESCHREIBUNG

FinanzberaterInnen informieren und beraten ihre Kundinnen und Kunden vor allem über Geldanlage- und Finanzierungsmöglichkeiten, darüber hinaus aber auch in steuerlichen und anderen wirtschaftlichen Belangen. Sie arbeiten als Selbstständige in eigenen Büros oder angestellt bei Banken und Kreditinstituten, Investmenthäusern, Versicherungen oder Finanz- und Unternehmensberatungen. Ihre Dienstleistungen umfassen Anlageberatung, Wirtschaftsberatung oder Finanzierungs- und Wertpapierberatung. Sie arbeiten dabei mit SpezialistInnen wie z. B. FinanzanalystInnen, SteuerberaterInnen und UnternehmensberaterInnen zusammen.

Ausbildung

Die Ausbildung zum/zur FinanzberaterIn ist nicht einheitlich geregelt. In der Regel empfiehlt sich eine Ausbildung mit wirtschaftlichem Schwerpunkt wie z. B. Handelsschule, Handelsakademie oder ein wirtschaftlich/kaufmännisch ausgerichtetes Fachhochschul- oder Universitätsstudium. Häufig werden von den Finanzdienstleistungsunternehmen innerbetriebliche Schulungen angeboten. Seit 2006 gibt es außerdem die Möglichkeit eine Lehre zum/zur Finanzdienstleistungskaufmann / Finanzdienstleistungskauffrau (Lehrberuf) zu absolvieren.

Wichtige Aufgaben und Tätigkeiten

- Kundenwünsche und Kundenbedürfnisse ermitteln und Kundenprofile hinsichtlich Finanzierungsbedarf und Veranlagungsmöglichkeiten erstellen
- Kundinnen und Kunden über optimale Vermögensveranlagungen und Kapitalansparungen informieren und beraten
- Sicherheitsrisiken und Gewinnaussichten von Veranlagungen beurteilen und den Kundinnen/Kunden vermitteln
- sowohl über traditionelle (Aktien, Anleihen, Fonds, Lebens- und Pensionsversicherungen usw.) als auch über alternative Veranlagungsformen (Immobilien, direkte Unternehmensbeteiligung usw.) unter Einbeziehung der Chancen und Risiken informieren
- den aktuellen und künftigen Finanzbedarf von Kundinnen/Kunden ermitteln und über optimale Finanzierungsmöglichkeiten beraten
- vereinbarte Veranlagungen und Finanzierungen durchführen und laufend kontrollieren
- Kundinnen/Kunden über die aktuelle Entwicklung ihrer Veranlagungen auf dem Laufenden halten
- Veränderungen an den Finanz-, Versicherungs- und Immobilienmärkten durch laufende Beobachtung erkennen und Alternativstrategien entwickeln
- treuhänderische und gutachterliche Tätigkeiten ausüben

Anforderungen

- gute Stimme
- Anwendung und Bedienung digitaler Tools
- Datensicherheit und Datenschutz
- gute Deutschkenntnisse
- gute rhetorische Fähigkeit
- kaufmännisches Verständnis
- mathematisches Verständnis
- wirtschaftliches Verständnis
- Zahlenverständnis und Rechnen
- Argumentationsfähigkeit / Überzeugungs-fähigkeit
- Aufgeschlossenheit
- Einfühlungsvermögen
- Führungsfähigkeit (Leadership)
- Kommunikationsfähigkeit
- Kontaktfreude
- Kritikfähigkeit
- Kundinnen- / Kundenorientierung
- Verkaufstalent
- Aufmerksamkeit
- Belastbarkeit / Resilienz
- Beurteilungsvermögen / Entscheidungs-fähigkeit
- Flexibilität / Veränderungsbereitschaft
- Freundlichkeit
- Selbstvertrauen / Selbstbewusstsein
- Verschwiegenheit / Diskretion
- Zielstrebigkeit
- gepflegtes Erscheinungsbild
- Mobilität (wechselnde Arbeitsorte)
- logisch-analytisches Denken / Kombinations-fähigkeit
- Organisationsfähigkeit
- Planungsfähigkeit