

Verordnung des Fachverbands Finanzdienstleister über die Befähigungsprüfung für das reglementierte Gewerbe Gewerbliche Vermögensberatung gemäß § 94 Z 75 GewO 1994 (Gewerbliche Vermögensberatung-Befähigungsprüfungsordnung)

Aufgrund der §§ 24 und 352a Abs. 2 der Gewerbeordnung 1994 (GewO 1994), BGBl. Nr. 194, zuletzt geändert durch das Bundesgesetz BGBl. I Nr. [aktuelle Nr. einsetzen], wird verordnet:

Allgemeine Prüfungsordnung

§ 1. Auf die Durchführung der Befähigungsprüfung für das reglementierte Gewerbe Gewerbliche Vermögensberatung gemäß § 94 Z 75 GewO 1994 ist die Verordnung des Bundesministers für Wirtschaft und Arbeit über die Durchführung der Prüfungen (Allgemeine Prüfungsordnung), BGBl. II Nr. 110/2004, anzuwenden.

Qualifikationsniveau

§ 2. (1) Ziel der Prüfung ist gemäß § 20 GewO 1994 der Nachweis von Lernergebnissen, die über dem Qualifikationsniveau beruflicher Erstausbildung liegen und den Deskriptoren des Nationalen Qualifikationsrahmens im Anhang 1 des Bundesgesetzes über den Nationalen Qualifikationsrahmen (NQR-Gesetz), BGBl. I Nr. 14/2016, entsprechen. Im Rahmen der Prüfung ist daher vom Prüfungskandidaten/von der Prüfungskandidatin nachzuweisen, dass er/sie über Folgendes verfügt:

1. fortgeschrittene berufliche Kenntnisse (unter Berücksichtigung eines kritischen Verständnisses von Theorien),
2. fortgeschrittene Fertigkeiten, die die Beherrschung des Berufes erkennen lassen (einschließlich Innovationsfähigkeit sowie Lösung komplexer und nicht vorhersehbarer Probleme in seinem/ihrer Beruf) und
3. Kompetenz zur Leitung komplexer beruflicher Aufgaben oder Projekte (dazu zählen auch die Übernahme von Entscheidungsverantwortung in nicht vorhersehbaren beruflichen Situationen und die Übernahme von Verantwortung für die berufliche Entwicklung von Einzelpersonen und Gruppen).

(2) Die in den Anlagen 1 bis 4 angeführten Qualifikationsstandards bilden die Grundlagen für die Module 1 und 2 der in der Tabelle angeführten Abschnitte und sind integrative Bestandteile der Befähigungsprüfung.

Qualifikationsstandard in	Abschnitt
Anlage 1	Abschnitt I: Uneingeschränkte Gewerbliche Vermögensberatung
Anlage 2	Abschnitt II: Gewerbliche Vermögensberatung eingeschränkt auf die Vermittlung von Personalkrediten, Hypothekarkrediten und Finanzierungen
Anlage 3	Abschnitt III: Gewerbliche Vermögensberatung eingeschränkt auf die Vermittlung von Personalkrediten, Hypothekarkrediten, Finanzierungen sowie Veranlagungen und Investitionen (einschließlich Finanzinstrumente)
Anlage 4	Abschnitt IV: Gewerbliche Vermögensberatung eingeschränkt auf die Vermittlung von Veranlagungen und Investitionen (einschließlich Finanzinstrumente)

Abschnitt I Uneingeschränkte Gewerbliche Vermögensberatung

Gliederung und Durchführung

§ 3. (1) Die Befähigungsprüfung besteht aus zwei Modulen, die getrennt zu beurteilen sind.

(2) Die Reihenfolge der Ablegung der Module bleibt dem Prüfungskandidaten/der Prüfungskandidatin überlassen. Ebenso bleibt es dem Prüfungskandidaten/der Prüfungskandidatin überlassen, bei einem Prüfungsantritt nur zu einzelnen Prüfungsmodulen anzutreten.

(3) Besteht ein Modul aus mehreren Gegenständen, so ist dieses Modul auf einmal abzulegen.

(4) Die Anwesenheit der Kommissionsmitglieder bei der Durchführung der Prüfung ist wie folgt geregelt:

Modul	Anwesenheit der Kommissionsmitglieder
Modul 1: Schriftliche Prüfung	Die Anwesenheit der gesamten Prüfungskommission während der gesamten Arbeitszeit ist nur insoweit erforderlich, als es für die Beurteilung der Leistung der Prüfungskandidaten/Prüfungskandidatinnen notwendig ist. Während der Arbeitszeit hat jedenfalls entweder ein Kommissionsmitglied oder eine andere geeignete Aufsichtsperson anwesend zu sein.
Modul 2: Mündliche Prüfung	Das Modul 2 ist vor der gesamten Prüfungskommission abzulegen. Gemäß § 352 Abs. 4 GewO 1994 kann jedoch die Prüfungskommission beschließen, dass jeder Prüfungsgegenstand durch ein Mitglied der Prüfungskommission geprüft wird, sofern jedem Mitglied zumindest ein Gegenstand zugeordnet wird.

(5) Die Anrechnungsmöglichkeiten für diese Prüfung sind wie folgt geregelt:

Modul	Gegenstand	Anrechnung
Modul 1	Praxisbezogene volks- und betriebswirtschaftliche Kompetenzen	<ol style="list-style-type: none"> 1. Aufrechte Gewerbeberechtigung für eine eingeschränkte Form des Gewerbes Gewerbliche Vermögensberatung (§ 94 Z 75 GewO 1994). 2. Aufrechte Gewerbeberechtigung als Wertpapiervermittler (§ 94 Z 77 GewO 1994). 3. Nachweis der nicht mehr als fünf Jahre vor Prüfungsanmeldung abgelegten Befähigungsprüfung für das Gewerbe „Gewerbliche Vermögensberatung“ eingeschränkt auf die Personal- und Hypothekarkreditvermittlung. 4. Nachweis der nicht mehr als fünf Jahre vor Prüfungsanmeldung abgelegten Befähigungsprüfung für eine der eingeschränkten Formen des Gewerbes Gewerbliche Vermögensberatung der Abschnitte II oder III oder IV dieser Gewerbliche Vermögensberatung- Befähigungsprüfungsordnung. 5. Nachweis der nicht mehr als fünf Jahre vor Prüfungsanmeldung abgelegten Befähigungsprüfung für das Gewerbe Wertpapiervermittler (§ 94 Z 77 GewO 1994). 6. Erfolgreich abgeschlossene Lehre als Finanzdienstleistungskaufmann/-kauffrau oder Bankkaufmann/-kauffrau. 7. Abschluss eines Studiums, eines Fachhochschul-Studienganges, eines Universitätslehrganges, eines Fachhochschullehrganges, eines Lehrganges universitären Charakters oder einer Weiterbildung mit Hochschulzertifikat, sofern nachgewiesen wird, dass dem Lernergebnis dieses Gegenstands entsprechende Lehrinhalte im Mindestausmaß von insgesamt 10 ECTS vermittelt wurden.

Finanzierungen schriftlich	<ol style="list-style-type: none"> 1. Aufrechte Gewerbeberechtigung für das Gewerbe Gewerbliche Vermögensberatung eingeschränkt auf die Personal- und Hypothekarkreditvermittlung. 2. Aufrechte Gewerbeberechtigung für das Gewerbe Gewerbliche Vermögensberatung eingeschränkt auf die Vermittlung von Personalkrediten, Hypothekarkrediten und Finanzierungen. 3. Aufrechte Gewerbeberechtigung für das Gewerbe Gewerbliche Vermögensberatung eingeschränkt auf die Vermittlung von Personalkrediten, Hypothekarkrediten, Finanzierungen sowie Veranlagungen und Investitionen (einschließlich Finanzinstrumente). 4. Nachweis der nicht mehr als fünf Jahre vor Prüfungsanmeldung abgelegten Befähigungsprüfung für das Gewerbe „Gewerbliche Vermögensberatung“ eingeschränkt auf die Personal- und Hypothekarkreditvermittlung. 5. Nachweis der nicht mehr als fünf Jahre vor Prüfungsanmeldung abgelegten Befähigungsprüfung für die eingeschränkte Form des Gewerbes Gewerbliche Vermögensberatung der Abschnitte II oder III dieser Gewerbliche Vermögensberatung-Befähigungsprüfungsordnung. 6. Abschluss eines Studiums, eines Fachhochschul-Studienganges, eines Universitätslehrganges, eines Fachhochschullehrganges, eines Lehrganges universitären Charakters oder einer Weiterbildung mit Hochschulzertifikat, sofern nachgewiesen wird, dass dem Lernergebnis dieses Gegenstands entsprechende Lehrinhalte im Mindestausmaß von insgesamt 20 ECTS vermittelt wurden.
Lebens- und Unfallversicherungen schriftlich	<ol style="list-style-type: none"> 1. Aufrechte Gewerbeberechtigung für Versicherungsvermittlung (gemäß § 94 Z 76 GewO 1994). 2. Nachweis der nicht mehr als fünf Jahre vor Prüfungsanmeldung abgelegten Befähigungsprüfung für das Gewerbe Versicherungsvermittlung (§ 94 Z 76 GewO 1994). 3. Abschluss eines Studiums, eines Fachhochschul-Studienganges, eines Universitätslehrganges, eines Fachhochschullehrganges, eines Lehrganges universitären Charakters oder einer Weiterbildung mit Hochschulzertifikat, sofern nachgewiesen wird, dass dem Lernergebnis dieses Gegenstands entsprechende Lehrinhalte im Mindestausmaß von insgesamt 20 ECTS vermittelt wurden.

	Wertpapierdienstleistungen schriftlich	<p>1. Aufrechte Gewerbeberechtigung als Wertpapiervermittler (§ 94 Z 77 GewO 1994).</p> <p>2. Aufrechte Gewerbeberechtigung für die eingeschränkte Form des Gewerbes Gewerbliche Vermögensberatung eingeschränkt auf die Vermittlung von Personalkrediten, Hypothekarkrediten, Finanzierungen sowie Veranlagungen und Investitionen (einschließlich Finanzinstrumente) (§ 94 Z 75 GewO 1994).</p> <p>3. Aufrechte Gewerbeberechtigung für die eingeschränkte Form des Gewerbes Gewerbliche Vermögensberatung eingeschränkt auf die Vermittlung von Veranlagungen und Investitionen (einschließlich Finanzinstrumente) (§ 94 Z 75 GewO 1994).</p> <p>4. Nachweis der nicht mehr als fünf Jahre vor Prüfungsanmeldung abgelegten Befähigungsprüfung für das Gewerbe Wertpapiervermittler (§ 94 Z 77 GewO 1994).</p> <p>5. Nachweis der nicht mehr als fünf Jahre vor Prüfungsanmeldung abgelegten Befähigungsprüfung für eine der eingeschränkten Formen des Gewerbes Gewerbliche Vermögensberatung der Abschnitte III oder IV dieser Gewerbliche Vermögensberatung-Befähigungsprüfungsordnung.</p> <p>6. Abschluss eines Studiums, eines Fachhochschul-Studienganges, eines Universitätslehrganges, eines Fachhochschullehrganges, eines Lehrganges universitären Charakters oder einer Weiterbildung mit Hochschulzertifikat, sofern nachgewiesen wird, dass den Lernergebnissen dieses Gegenstands entsprechende Lehrinhalte im Mindestausmaß von insgesamt 20 ECTS vermittelt wurden.</p>
	Veranlagungen schriftlich	<p>1. Aufrechte Gewerbeberechtigung als Gewerblicher Vermögensberater eingeschränkt auf die Vermittlung von Personalkrediten, Hypothekarkrediten, Finanzierungen sowie Veranlagungen und Investitionen (einschließlich Finanzinstrumente).</p> <p>2. Aufrechte Gewerbeberechtigung als Gewerblicher Vermögensberater eingeschränkt auf die Vermittlung von Veranlagungen und Investitionen (einschließlich Finanzinstrumente).</p> <p>3. Nachweis der nicht mehr als fünf Jahre vor Prüfungsanmeldung abgelegten Befähigungsprüfung für eine der eingeschränkten Formen des Gewerbes Gewerbliche Vermögensberatung der Abschnitte III oder IV dieser Gewerbliche</p>

		<p>Vermögensberatung-Befähigungsprüfungsordnung.</p> <p>4. Abschluss eines Studiums, eines Fachhochschul-Studienganges, eines Universitätslehrganges, eines Fachhochschullehrganges, eines Lehrganges universitären Charakters oder einer Weiterbildung mit Hochschulzertifikat, dass den Lernergebnissen dieses Gegenstands entsprechende Lehrinhalte im Mindestausmaß von insgesamt 20 ECTS vermittelt wurden.</p>
Modul 2	Unternehmensführung in der Gewerblichen Vermögensberatung	<p>1. Aufrechte Gewerbeberechtigung für eine eingeschränkte Form des Gewerbes Gewerbliche Vermögensberatung (§ 94 Z 75 GewO 1994).</p> <p>2. Nachweis der nicht mehr als fünf Jahre vor Prüfungsanmeldung abgelegten Befähigungsprüfung für das Gewerbe „Gewerbliche Vermögensberatung“ eingeschränkt auf die Personal- und Hypothekarkreditvermittlung.</p> <p>3. Nachweis der nicht mehr als fünf Jahre vor Prüfungsanmeldung abgelegten Befähigungsprüfung für eine der eingeschränkten Formen des Gewerbes Gewerbliche Vermögensberatung der Abschnitte II oder III oder IV dieser Gewerbliche Vermögensberatung-Befähigungsprüfungsordnung.</p>
	Finanzierungen mündlich	<p>1. Aufrechte Gewerbeberechtigung für das Gewerbe Gewerbliche Vermögensberatung eingeschränkt auf die Personal- und Hypothekarkreditvermittlung.</p> <p>2. Aufrechte Gewerbeberechtigung für das Gewerbe Gewerbliche Vermögensberatung eingeschränkt auf die Vermittlung von Finanzierungen.</p> <p>3. Aufrechte Gewerbeberechtigung für das Gewerbe Gewerbliche Vermögensberatung eingeschränkt auf die Vermittlung von Personalkrediten, Hypothekarkrediten, Finanzierungen sowie Veranlagungen und Investitionen (einschließlich Finanzinstrumente).</p> <p>4. Nachweis der nicht mehr als fünf Jahre vor Prüfungsanmeldung abgelegten Befähigungsprüfung für das Gewerbe „Gewerbliche Vermögensberatung“ eingeschränkt auf die Personal- und Hypothekarkreditvermittlung.</p> <p>5. Nachweis der nicht mehr als fünf Jahre vor Prüfungsanmeldung abgelegten Befähigungsprüfung für die eingeschränkte Form des Gewerbes Gewerbliche Vermögensberatung der Abschnitte II und III dieser Gewerbliche Vermögensberatung-Befähigungsprüfungsordnung.</p>

	Lebens- und Unfallversicherungen mündlich	<p>1. Aufrechte Gewerbeberechtigung für Versicherungsvermittlung (gemäß § 94 Z 76 GewO 1994).</p> <p>2. Nachweis der nicht mehr als fünf Jahre vor Prüfungsanmeldung abgelegten Befähigungsprüfung für das Gewerbe Versicherungsvermittlung (§ 94 Z 76 GewO 1994).</p>
	Wertpapierdienstleistungen mündlich	<p>1. Aufrechte Gewerbeberechtigung als Wertpapiervermittler (§ 94 Z 77 GewO 1994).</p> <p>2. Aufrechte Gewerbeberechtigung für die eingeschränkte Form des Gewerbes Gewerbliche Vermögensberatung eingeschränkt auf die Vermittlung von Personalkrediten, Hypothekarkrediten, Finanzierungen sowie Veranlagungen und Investitionen (einschließlich Finanzinstrumente) (§ 94 Z 75 GewO 1994).</p> <p>3. Aufrechte Gewerbeberechtigung für die eingeschränkte Form des Gewerbes Gewerbliche Vermögensberatung eingeschränkt auf die Vermittlung von Veranlagungen und Investitionen (einschließlich Finanzinstrumente) (§ 94 Z 75 GewO 1994).</p> <p>4. Nachweis der nicht mehr als fünf Jahre vor Prüfungsanmeldung abgelegten Befähigungsprüfung für das Gewerbe Wertpapiervermittler (§ 94 Z 77 GewO 1994).</p> <p>5. Nachweis der nicht mehr als fünf Jahre vor Prüfungsanmeldung abgelegten Befähigungsprüfung für eine der eingeschränkten Formen des Gewerbes Gewerbliche Vermögensberatung der Abschnitte III oder IV dieser Gewerbliche Vermögensberatung-Befähigungsprüfungsordnung.</p>
	Veranlagungen mündlich	<p>1. Aufrechte Gewerbeberechtigung für die eingeschränkte Form des Gewerbes Gewerbliche Vermögensberatung eingeschränkt auf die Vermittlung von Personalkrediten, Hypothekarkrediten, Finanzierungen sowie Veranlagungen und Investitionen (einschließlich Finanzinstrumente) (§ 94 Z 75 GewO 1994).</p> <p>2. Aufrechte Gewerbeberechtigung für die eingeschränkte Form des Gewerbes Gewerbliche Vermögensberatung eingeschränkt auf die Vermittlung von Veranlagungen und Investitionen (einschließlich Finanzinstrumente) (§ 94 Z 75 GewO 1994).</p> <p>3. Nachweis der nicht mehr als fünf Jahre vor Prüfungsanmeldung abgelegten Befähigungsprüfung für eine der eingeschränkten Formen des Gewerbes Gewerbliche Vermögensberatung der Abschnitte III oder IV dieser Gewerbliche</p>

	Vermögensberatung- Befähigungsprüfungsordnung.
--	---

Modul 1: Schriftliche Prüfung

§ 4. (1) Das Modul 1 umfasst die Gegenstände

1. Praxisbezogene volks- und betriebswirtschaftliche Kompetenzen,
2. Finanzierungen schriftlich,
3. Lebens- und Unfallversicherungen schriftlich,
4. Wertpapierdienstleistungen schriftlich und
5. Veranlagungen schriftlich.

(2) Das Modul 1 ist eine schriftliche Prüfung. Die Prüfung hat sich aus der betrieblichen Praxis zu entwickeln und an den beruflichen Anforderungen, die zur selbstständigen Ausübung des reglementierten Gewerbes Uneingeschränkte Gewerbliche Vermögensberatung erforderlich sind und dem Qualifikationsniveau gemäß § 2 entsprechen, zu orientieren.

(3) Die Prüfung kann auch in digitaler Form erfolgen, sofern Transparenz und Nachvollziehbarkeit gewährleistet sind.

(4) Erfolgt die Bewertung des Prüfungsergebnisses durch ein zertifiziertes digitales Prüfungsverfahren im Sinne des § 8 Allgemeine Prüfungsordnung ist zur Bewertung die Anwesenheit der Prüfungskommission nicht erforderlich.

(5) Bei der schriftlichen Prüfung dürfen Taschen- oder Finanzrechner sowie einschlägige Rechtsvorschriften in unkommentierter, gedruckter Form vom Prüfungskandidaten/von der Prüfungskandidatin mitgebracht und verwendet werden. Sind diese für die zweifelsfreie Bewertung der zu erbringenden Lernergebnisse nicht geeignet, kann die Prüfungskommission sie von der Verwendung ausschließen. Die Verwendung darüberhinausgehender Unterlagen, wie beispielsweise Lehrbücher, und elektronischer Hilfsmittel ist untersagt.

Gegenstand „Praxisbezogene volks- und betriebswirtschaftliche Kompetenzen“

§ 5. (1) Vom Prüfungskandidaten/Von der Prüfungskandidatin sind folgende Lernergebnisse nachzuweisen:

Er/Sie ist in der Lage,

1. volkswirtschaftliche Entwicklungen und deren Zusammenhänge im Rahmen seiner/ihrer Tätigkeit zu berücksichtigen und
2. den Betrieb wirtschaftlich zu führen.

(2) Für die Bewertung sind entsprechend den Anforderungen der jeweiligen Prüfungsaufgabe folgende Kriterien heranzuziehen:

1. fachliche Richtigkeit und
2. Nachvollziehbarkeit.

(3) Die Aufgaben sind von der Prüfungskommission so zu konzipieren, dass sie in 45 Minuten bearbeitet werden können. Die Prüfung ist nach 60 Minuten zu beenden.

Gegenstand „Finanzierungen schriftlich“

§ 6. (1) Vom Prüfungskandidaten/Von der Prüfungskandidatin ist folgendes Lernergebnis nachzuweisen:

Er/Sie ist in der Lage, kundenspezifische Finanzierungsmodelle auszuarbeiten.

(2) Für die Bewertung sind entsprechend den Anforderungen der jeweiligen Prüfungsaufgabe folgende Kriterien heranzuziehen:

1. fachliche Richtigkeit und
2. Nachvollziehbarkeit.

(3) Die Aufgaben sind von der Prüfungskommission so zu konzipieren, dass sie in 90 Minuten bearbeitet werden können. Die Prüfung ist nach 120 Minuten zu beenden.

Gegenstand „Lebens- und Unfallversicherungen schriftlich“

§ 7. (1) Vom Prüfungskandidaten/Von der Prüfungskandidatin sind folgende Lernergebnisse nachzuweisen:

Er/Sie ist in der Lage,

1. kundenspezifische Lebens- und Unfallvorsorgemodelle auszuarbeiten und
2. die laufende Betreuung der Kunden und deren Verträge sicherzustellen (eingeschränkt auf Versicherungsverträge).

(2) Für die Bewertung sind entsprechend den Anforderungen der jeweiligen Prüfungsaufgabe folgende Kriterien heranzuziehen:

1. fachliche Richtigkeit und
2. Nachvollziehbarkeit.

(3) Die Aufgaben sind von der Prüfungskommission so zu konzipieren, dass sie in 60 Minuten bearbeitet werden können. Die Prüfung ist nach 80 Minuten zu beenden.

Gegenstand „Wertpapierdienstleistungen schriftlich“

§ 8. (1) Vom Prüfungskandidaten/Von der Prüfungskandidatin sind folgende Lernergebnisse nachzuweisen:

Er/Sie ist in der Lage,

1. Beratung zu Vermögensaufbau und -erhalt anzubieten und
2. kundenspezifische Wertpapierdienstleistungen zu erbringen.

(2) Für die Bewertung sind entsprechend den Anforderungen der jeweiligen Prüfungsaufgabe folgende Kriterien heranzuziehen:

1. fachliche Richtigkeit und
2. Nachvollziehbarkeit.

(3) Die Aufgaben sind von der Prüfungskommission so zu konzipieren, dass sie in 90 Minuten bearbeitet werden können. Die Prüfung ist nach 120 Minuten zu beenden.

Gegenstand „Veranlagungen schriftlich“

§ 9. (1) Vom Prüfungskandidaten/Von der Prüfungskandidatin sind folgende Lernergebnisse nachzuweisen:

Er/Sie ist in der Lage,

1. Beratung zu Vermögensaufbau und -erhalt anzubieten und
2. kundenspezifische Veranlagungsmodelle zu vermitteln.

(2) Für die Bewertung sind entsprechend den Anforderungen der jeweiligen Prüfungsaufgabe folgende Kriterien heranzuziehen:

1. fachliche Richtigkeit und
2. Nachvollziehbarkeit.

(3) Die Aufgaben sind von der Prüfungskommission so zu konzipieren, dass sie in 90 Minuten bearbeitet werden können. Die Prüfung ist nach 120 Minuten zu beenden.

Modul 2: Mündliche Prüfung

§ 10. (1) Das Modul 2 umfasst die Gegenstände

1. Unternehmensführung in der Gewerblichen Vermögensberatung,
2. Finanzierungen mündlich,
3. Lebens- und Unfallversicherungen mündlich,
4. Wertpapierdienstleistungen mündlich und
5. Veranlagungen mündlich.

(2) Die mündliche Prüfung hat sich aus der betrieblichen Praxis zu entwickeln und an den beruflichen Anforderungen, die zur selbstständigen Ausübung des reglementierten Gewerbes Uneingeschränkte Gewerbliche Vermögensberatung erforderlich sind, zu orientieren. Es ist auch zu überprüfen, ob der Prüfungskandidat/die Prüfungskandidatin in der Lage ist, komplexe und nicht vorhersehbare Probleme in seinem/ihrem Beruf zu lösen, Entscheidungsverantwortung in nicht vorhersehbaren beruflichen Situationen sowie die Verantwortung für die berufliche Entwicklung von Einzelpersonen und Gruppen zu übernehmen.

Gegenstand „Unternehmensführung in der Gewerblichen Vermögensberatung“

§ 11. (1) Der Prüfungskandidat/Die Prüfungskandidatin hat aus den nachfolgend angeführten Lernergebnissen jedenfalls jenes gemäß Z 3 sowie zumindest zwei weitere von der Prüfungskommission auszuwählende Lernergebnisse nachzuweisen.

Er/Sie ist in der Lage,

1. berufsrelevante rechtliche Vorschriften in der Praxis anzuwenden,
2. volkswirtschaftliche Entwicklungen und deren Zusammenhänge im Rahmen seiner/ihrer Tätigkeit zu berücksichtigen,
3. den Betrieb wirtschaftlich zu führen,
4. Kooperationen aufzubauen,

5. Qualitätsstandards festzulegen, einzuhalten und zu kontrollieren,
6. die laufende Betreuung der Kunden und deren Verträge sicherzustellen und
7. den Kunden redlich, ehrlich und professionell zu beraten.

(2) Für die Bewertung sind entsprechend den Anforderungen der jeweiligen Prüfungsaufgabe folgende Kriterien heranzuziehen:

1. fachliche Richtigkeit und
2. Nachvollziehbarkeit.

(3) Das Prüfungsgespräch hat mindestens 15 Minuten zu dauern und ist jedenfalls nach 20 Minuten zu beenden.

Gegenstand „Finanzierungen mündlich“

§ 12. (1) Vom Prüfungskandidaten/Von der Prüfungskandidatin ist folgendes Lernergebnis nachzuweisen:

Er/Sie ist in der Lage, kundenspezifische Finanzierungsmodelle auszuarbeiten.

(2) Für die Bewertung sind entsprechend den Anforderungen der jeweiligen Prüfungsaufgabe folgende Kriterien heranzuziehen:

1. fachliche Richtigkeit und
2. Nachvollziehbarkeit.

(3) Das Prüfungsgespräch hat mindestens 15 Minuten zu dauern und ist jedenfalls nach 20 Minuten zu beenden.

Gegenstand „Lebens- und Unfallversicherungen mündlich“

§ 13. (1) Vom Prüfungskandidaten/Von der Prüfungskandidatin ist folgendes Lernergebnis nachzuweisen:

Er/Sie ist in der Lage,

1. kundenspezifische Lebens- und Unfallvorsorgemodelle auszuarbeiten und
2. die laufende Betreuung der Kunden und deren Verträge sicherzustellen (eingeschränkt auf Versicherungsverträge)

(2) Für die Bewertung sind entsprechend den Anforderungen der jeweiligen Prüfungsaufgabe folgende Kriterien heranzuziehen:

1. fachliche Richtigkeit und
2. Nachvollziehbarkeit.

(3) Das Prüfungsgespräch hat mindestens 15 Minuten zu dauern und ist jedenfalls nach 20 Minuten zu beenden.

Gegenstand „Wertpapierdienstleistungen mündlich“

§ 14. (1) Vom Prüfungskandidaten/Von der Prüfungskandidatin sind folgende Lernergebnisse nachzuweisen:

Er/Sie ist in der Lage,

1. Beratung zu Vermögensaufbau und -erhalt anzubieten und
2. kundenspezifische Wertpapierdienstleistungen zu erbringen.

(2) Für die Bewertung sind entsprechend den Anforderungen der jeweiligen Prüfungsaufgabe folgende Kriterien heranzuziehen:

1. fachliche Richtigkeit und
2. Nachvollziehbarkeit.

(3) Das Prüfungsgespräch hat mindestens 15 Minuten zu dauern und ist jedenfalls nach 20 Minuten zu beenden.

Gegenstand „Veranlagungen mündlich“

§ 15. (1) Vom Prüfungskandidaten/Von der Prüfungskandidatin sind folgende Lernergebnisse nachzuweisen:

Er/Sie ist in der Lage,

1. Beratung zu Vermögensaufbau und -erhalt anzubieten und
2. kundenspezifische Veranlagungsmodelle zu vermitteln.

(2) Für die Bewertung sind entsprechend den Anforderungen der jeweiligen Prüfungsaufgabe folgende Kriterien heranzuziehen:

1. fachliche Richtigkeit und
2. Nachvollziehbarkeit.

(3) Das Prüfungsgespräch hat mindestens 15 Minuten zu dauern und ist jedenfalls nach 20 Minuten zu beenden.

Bewertung

§ 16. (1) Für die Bewertung der Gegenstände gilt das Schulnotensystem von „Sehr gut“ bis „Nicht genügend“.

(2) Modul 1 und Modul 2 sind positiv bestanden, wenn alle Gegenstände des jeweiligen Moduls zumindest mit der Note „Genügend“ bewertet wurden.

(3) Die Absolvierung eines Moduls mit Auszeichnung oder gutem Erfolg hat entsprechend folgender Tabelle zu erfolgen:

Modul	Anzahl der zu absolvierenden Gegenstände pro Modul	Das Modul ist mit Auszeichnung bestanden, wenn	Das Modul ist mit gutem Erfolg bestanden, wenn
Modul 1 und Modul 2	5	drei Gegenstände mit der Note „Sehr gut“ bewertet wurden und in den weiteren Gegenständen keine schlechtere Bewertung als „Gut“ erfolgte.	drei Gegenstände mit der Note „Sehr gut“ oder „Gut“ bewertet wurden und in den weiteren Gegenständen keine schlechtere Bewertung als „Befriedigend“ erfolgte.

(4) Angerechnete Gegenstände werden in die Beurteilung, ob ein Modul mit Auszeichnung oder mit gutem Erfolg bestanden wurde, nicht einbezogen. Auf Basis der möglichen Anrechnungen hat die Absolvierung eines Moduls mit Auszeichnung oder gutem Erfolg entsprechend folgender Tabelle zu erfolgen:

Modul	Anzahl der zu absolvierenden Gegenstände pro Modul nach Anrechnung	Das Modul ist mit Auszeichnung bestanden, wenn	Das Modul ist mit gutem Erfolg bestanden, wenn
Modul 1 und Modul 2	4	zwei Gegenstände mit der Note „Sehr gut“ bewertet wurden und in den weiteren Gegenständen keine schlechtere Bewertung als „Gut“ erfolgte.	zwei Gegenstände mit der Note „Sehr gut“ oder „Gut“ bewertet wurden und in den weiteren Gegenständen keine schlechtere Bewertung als „Befriedigend“ erfolgte.
	3	zwei Gegenstände mit der Note „Sehr gut“ bewertet wurden und im weiteren Gegenstand keine schlechtere Bewertung als „Gut“ erfolgte.	zwei Gegenstände mit der Note „Sehr gut“ oder „Gut“ bewertet wurden und im weiteren Gegenstand keine schlechtere Bewertung als „Befriedigend“ erfolgte.
	2	ein Gegenstand mit der Note „Sehr gut“ bewertet wurde und im anderen Gegenstand keine schlechtere Bewertung als „Gut“ erfolgte.	ein Gegenstand mit der Note „Sehr gut“ oder „Gut“ bewertet wurde und im anderen Gegenstand keine schlechtere Bewertung als „Befriedigend“ erfolgte.
	1	der Gegenstand mit der Note „Sehr gut“ bewertet wurde.	der Gegenstand mit der Note „Gut“ bewertet wurde.

(5) Die Befähigungsprüfung ist mit Auszeichnung bestanden, wenn die Module 1 und 2 mit Auszeichnung bestanden wurden. Mit gutem Erfolg ist sie bestanden, wenn die Module 1 und 2 zumindest mit gutem Erfolg bestanden wurden und die Voraussetzungen für die Bewertung der Befähigungsprüfung mit Auszeichnung nicht gegeben sind.

Abschnitt II

Gewerbliche Vermögensberatung eingeschränkt auf die Vermittlung von Finanzierungen

Gliederung und Durchführung

§ 17. (1) Die Befähigungsprüfung besteht aus zwei Modulen, die getrennt zu beurteilen sind.

(2) Die Reihenfolge der Ablegung der Module bleibt dem Prüfungskandidaten/der Prüfungskandidatin überlassen. Ebenso bleibt es dem Prüfungskandidaten/der Prüfungskandidatin überlassen, bei einem Prüfungsantritt nur zu einzelnen Prüfungsmodulen anzutreten.

(3) Besteht ein Modul aus mehreren Gegenständen, so ist dieses Modul auf einmal abzulegen.

(4) Die Anwesenheit der Kommissionsmitglieder bei der Durchführung der Prüfung ist wie folgt geregelt:

Modul	Anwesenheit der Kommissionsmitglieder
Modul 1: Schriftliche Prüfung	Die Anwesenheit der gesamten Prüfungskommission während der gesamten Arbeitszeit ist nur insoweit erforderlich, als es für die Beurteilung der Leistung der Prüfungskandidaten/Prüfungskandidatinnen notwendig ist. Während der Arbeitszeit hat jedenfalls entweder ein Kommissionsmitglied oder eine andere geeignete Aufsichtsperson anwesend zu sein.
Modul 2: Mündliche Prüfung	Das Modul 2 ist vor der gesamten Prüfungskommission abzulegen. Gemäß § 352 Abs. 4 GewO 1994 kann jedoch die Prüfungskommission beschließen, dass jeder Prüfungsgegenstand durch ein Mitglied der Prüfungskommission geprüft wird, sofern jedem Mitglied zumindest ein Gegenstand zugeordnet wird.

(5) Die Anrechnungsmöglichkeiten für diese Prüfung sind wie folgt geregelt:

Modul	Gegenstand	Anrechnung
Modul 1	Praxisbezogene volks- und betriebswirtschaftliche Kompetenzen	<ol style="list-style-type: none"> 1. Aufrechte Gewerbeberechtigung für eine eingeschränkte Form des Gewerbes Gewerbliche Vermögensberatung (§ 94 Z 75 GewO 1994). 2. Aufrechte Gewerbeberechtigung als Wertpapiervermittler (§ 94 Z 77 GewO 1994). 3. Nachweis der nicht mehr als fünf Jahre vor Prüfungsanmeldung abgelegten Befähigungsprüfung für die eingeschränkte Form des Gewerbes Gewerbliche Vermögensberatung des Abschnitts IV dieser Gewerbliche Vermögensberatung-Befähigungsprüfungsordnung. 4. Nachweis der nicht mehr als fünf Jahre vor Prüfungsanmeldung abgelegten Befähigungsprüfung für das Gewerbe Wertpapiervermittler (§ 94 Z 77 GewO 1994). 5. Erfolgreich abgeschlossene Lehre als Finanzdienstleistungskaufmann/-kauffrau oder Bankkaufmann/-kauffrau. 6. Abschluss eines Studiums, eines Fachhochschul-Studienganges, eines Universitätslehrganges, eines Fachhochschullehrganges, eines Lehrganges universitären Charakters oder einer Weiterbildung mit Hochschulzertifikat, sofern

		nachgewiesen wird, dass dem Lernergebnis dieses Gegenstands entsprechende Lehrinhalte im Mindestausmaß von insgesamt 10 ECTS vermittelt wurden.
	Finanzierungen schriftlich	Abschluss eines Studiums, eines Fachhochschul-Studienganges, eines Universitätslehrganges, eines Fachhochschullehrganges, eines Lehrganges universitären Charakters oder einer Weiterbildung mit Hochschulzertifikat, sofern nachgewiesen wird, dass dem Lernergebnis dieses Gegenstands entsprechende Lehrinhalte im Mindestausmaß von insgesamt 20 ECTS vermittelt wurden.
Modul 2	Unternehmensführung in der Gewerblichen Vermögensberatung	1. Aufrechte Gewerbeberechtigung für eine eingeschränkte Form des Gewerbes Gewerbliche Vermögensberatung (§ 94 Z 75 GewO 1994). 2. Nachweis der nicht mehr als fünf Jahre vor Prüfungsanmeldung abgelegten Befähigungsprüfung für die eingeschränkte Form des Gewerbes Gewerbliche Vermögensberatung des Abschnitts IV dieser Gewerbliche Vermögensberatung-Befähigungsprüfungsordnung.
	Finanzierungen mündlich	-

Modul 1: Schriftliche Prüfung

§ 18. (1) Das Modul 1 umfasst die Gegenstände

1. Praxisbezogene volks- und betriebswirtschaftliche Kompetenzen und
2. Finanzierungen schriftlich.

(2) Das Modul 1 ist eine schriftliche Prüfung. Die Prüfung hat sich aus der betrieblichen Praxis zu entwickeln und an den beruflichen Anforderungen, die zur selbstständigen Ausübung des reglementierten Gewerbes Gewerbliche Vermögensberatung eingeschränkt auf die Vermittlung von Finanzierungen erforderlich sind und dem Qualifikationsniveau gemäß § 2 entsprechen, zu orientieren.

(3) Die Prüfung kann auch in digitaler Form erfolgen, sofern Transparenz und Nachvollziehbarkeit gewährleistet sind.

(4) Erfolgt die Bewertung des Prüfungsergebnisses durch ein zertifiziertes digitales Prüfungsverfahren im Sinne des § 8 Allgemeine Prüfungsordnung ist zur Bewertung die Anwesenheit der Prüfungskommission nicht erforderlich.

(5) Bei der schriftlichen Prüfung dürfen Taschen- oder Finanzrechner sowie einschlägige Rechtsvorschriften in unkommentierter, gedruckter Form vom Prüfungskandidaten/von der Prüfungskandidatin mitgebracht und verwendet werden. Sind diese für die zweifelsfreie Bewertung der zu erbringenden Lernergebnisse nicht geeignet, kann die Prüfungskommission sie von der Verwendung ausschließen. Die Verwendung darüber hinausgehender Unterlagen, wie beispielsweise Lehrbücher, und elektronischer Hilfsmittel ist untersagt.

Gegenstand „Praxisbezogene volks- und betriebswirtschaftliche Kompetenzen“

§ 19. (1) Vom Prüfungskandidaten/Von der Prüfungskandidatin sind folgende Lernergebnisse nachzuweisen:

Er/Sie ist in der Lage,

1. volkswirtschaftliche Entwicklungen und deren Zusammenhänge im Rahmen seiner/ihrer Tätigkeit zu berücksichtigen und
2. den Betrieb wirtschaftlich zu führen.

(2) Für die Bewertung sind entsprechend den Anforderungen der jeweiligen Prüfungsaufgabe folgende Kriterien heranzuziehen:

1. fachliche Richtigkeit und

2. Nachvollziehbarkeit.

(3) Die Aufgaben sind von der Prüfungskommission so zu konzipieren, dass sie in 45 Minuten bearbeitet werden können. Die Prüfung ist nach 60 Minuten zu beenden.

Gegenstand „Finanzierungen schriftlich“

§ 20. (1) Vom Prüfungskandidaten/Von der Prüfungskandidatin ist folgendes Lernergebnis nachzuweisen:

Er/Sie ist in der Lage, kundenspezifische Finanzierungsmodelle auszuarbeiten.

(2) Für die Bewertung sind entsprechend den Anforderungen der jeweiligen Prüfungsaufgabe folgende Kriterien heranzuziehen:

1. fachliche Richtigkeit und
2. Nachvollziehbarkeit.

(3) Die Aufgaben sind von der Prüfungskommission so zu konzipieren, dass sie in 90 Minuten bearbeitet werden können. Die Prüfung ist nach 120 Minuten zu beenden.

Modul 2: Mündliche Prüfung

§ 21. (1) Das Modul 2 umfasst die Gegenstände

1. Unternehmensführung in der Gewerblichen Vermögensberatung und
2. Finanzierungen mündlich.

(2) Die mündliche Prüfung hat sich aus der betrieblichen Praxis zu entwickeln und an den beruflichen Anforderungen, die zur selbstständigen Ausübung des reglementierten Gewerbes Gewerbliche Vermögensberatung eingeschränkt auf die Vermittlung von Finanzierungen erforderlich sind, zu orientieren. Es ist auch zu überprüfen, ob der Prüfungskandidat/die Prüfungskandidatin in der Lage ist, komplexe und nicht vorhersehbare Probleme in seinem/ihrem Beruf zu lösen, Entscheidungsverantwortung in nicht vorhersehbaren beruflichen Situationen sowie die Verantwortung für die berufliche Entwicklung von Einzelpersonen und Gruppen zu übernehmen.

Gegenstand „Unternehmensführung in der Gewerblichen Vermögensberatung“

§ 22. (1) Der Prüfungskandidat/Die Prüfungskandidatin hat aus den nachfolgend angeführten Lernergebnissen jedenfalls jenes gemäß Z 3 sowie zumindest zwei weitere von der Prüfungskommission auszuwählende Lernergebnisse nachzuweisen.

Er/Sie ist in der Lage,

1. berufsrelevante rechtliche Vorschriften in der Praxis anzuwenden,
2. volkswirtschaftliche Entwicklungen und deren Zusammenhänge im Rahmen seiner/ihrer Tätigkeit zu berücksichtigen.
3. den Betrieb wirtschaftlich zu führen,
4. Kooperationen aufzubauen,
5. Qualitätsstandards festzulegen, einzuhalten und zu kontrollieren,
6. die laufende Betreuung der Kunden und deren Verträge sicherzustellen und
7. den Kunden redlich, ehrlich und professionell zu beraten.

(2) Für die Bewertung sind entsprechend den Anforderungen der jeweiligen Prüfungsaufgabe folgende Kriterien heranzuziehen:

1. fachliche Richtigkeit und
2. Nachvollziehbarkeit.

(3) Das Prüfungsgespräch hat mindestens 15 Minuten zu dauern und ist jedenfalls nach 20 Minuten zu beenden.

Gegenstand „Finanzierungen mündlich“

§ 23. (1) Vom Prüfungskandidaten/Von der Prüfungskandidatin ist folgendes Lernergebnis nachzuweisen:

Er/Sie ist in der Lage, kundenspezifische Finanzierungsmodelle auszuarbeiten.

(2) Für die Bewertung sind entsprechend den Anforderungen der jeweiligen Prüfungsaufgabe folgende Kriterien heranzuziehen:

1. fachliche Richtigkeit und
2. Nachvollziehbarkeit.

(3) Das Prüfungsgespräch hat mindestens 15 Minuten zu dauern und ist jedenfalls nach 20 Minuten zu beenden.

Bewertung

§ 24. (1) Für die Bewertung der Gegenstände gilt das Schulnotensystem von „Sehr gut“ bis „Nicht genügend“.

(2) Modul 1 und Modul 2 sind positiv bestanden, wenn alle Gegenstände des jeweiligen Moduls zumindest mit der Note „Genügend“ bewertet wurden.

(3) Die Absolvierung eines Moduls mit Auszeichnung oder gutem Erfolg hat entsprechend folgender Tabelle zu erfolgen:

Modul	Anzahl der zu absolvierenden Gegenstände pro Modul	Das Modul ist mit Auszeichnung bestanden, wenn	Das Modul ist mit gutem Erfolg bestanden, wenn
Modul 1 und Modul 2	2	ein Gegenstand mit der Note „Sehr gut“ bewertet wurde und im anderen Gegenstand keine schlechtere Bewertung als „Gut“ erfolgte.	ein Gegenstand mit der Note „Sehr gut“ oder „Gut“ bewertet wurde und im anderen Gegenstand keine schlechtere Bewertung als „Befriedigend“ erfolgte.

(4) Angerechnete Gegenstände werden in die Beurteilung, ob ein Modul mit Auszeichnung oder mit gutem Erfolg bestanden wurde, nicht einbezogen. Auf Basis der möglichen Anrechnungen hat die Absolvierung eines Moduls mit Auszeichnung oder gutem Erfolg entsprechend folgender Tabelle zu erfolgen:

Modul	Anzahl der zu absolvierenden Gegenstände pro Modul nach Anrechnung	Das Modul ist mit Auszeichnung bestanden, wenn	Das Modul ist mit gutem Erfolg bestanden, wenn
Modul 1 und Modul 2	1	der Gegenstand mit der Note „Sehr gut“ bewertet wurde.	der Gegenstand mit der Note „Gut“ bewertet wurde.

(5) Die Befähigungsprüfung ist mit Auszeichnung bestanden, wenn die Module 1 und 2 mit Auszeichnung bestanden wurden. Mit gutem Erfolg ist sie bestanden, wenn die Module 1 und 2 zumindest mit gutem Erfolg bestanden wurden und die Voraussetzungen für die Bewertung der Befähigungsprüfung mit Auszeichnung nicht gegeben sind.

Abschnitt III

Gewerbliche Vermögensberatung eingeschränkt auf die Vermittlung von Personalkrediten, Hypothekarkrediten, Finanzierungen sowie Veranlagungen und Investitionen (einschließlich Finanzinstrumente)

Gliederung und Durchführung

§ 25. (1) Die Befähigungsprüfung besteht aus zwei Modulen, die getrennt zu beurteilen sind.

(2) Die Reihenfolge der Ablegung der Module bleibt dem Prüfungskandidaten/der Prüfungskandidatin überlassen. Ebenso bleibt es dem Prüfungskandidaten/der Prüfungskandidatin überlassen, bei einem Prüfungsantritt nur zu einzelnen Prüfungsmodulen anzutreten.

(3) Besteht ein Modul aus mehreren Gegenständen, so ist dieses Modul auf einmal abzulegen.

(4) Die Anwesenheit der Kommissionsmitglieder bei der Durchführung der Prüfung ist wie folgt geregelt:

Modul	Anwesenheit der Kommissionsmitglieder
-------	---------------------------------------

Modul 1: Schriftliche Prüfung	Die Anwesenheit der gesamten Prüfungskommission während der gesamten Arbeitszeit ist nur insoweit erforderlich, als es für die Beurteilung der Leistung der Prüfungskandidaten/Prüfungskandidatinnen notwendig ist. Während der Arbeitszeit hat jedenfalls entweder ein Kommissionsmitglied oder eine andere geeignete Aufsichtsperson anwesend zu sein.
Modul 2: Mündliche Prüfung	Das Modul 2 ist vor der gesamten Prüfungskommission abzulegen. Gemäß § 352 Abs. 4 GewO 1994 kann jedoch die Prüfungskommission beschließen, dass jeder Prüfungsgegenstand durch ein Mitglied der Prüfungskommission geprüft wird, sofern jedem Mitglied zumindest ein Gegenstand zugeordnet wird.

(5) Die Anrechnungsmöglichkeiten für diese Prüfung sind wie folgt geregelt:

Modul	Gegenstand	Anrechnung
Modul 1	Praxisbezogene volks- und betriebswirtschaftliche Kompetenzen	<ol style="list-style-type: none"> 1. Aufrechte Gewerbeberechtigung für eine eingeschränkte Form des Gewerbes Gewerbliche Vermögensberatung (§ 94 Z 75 GewO 1994). 2. Aufrechte Gewerbeberechtigung als Wertpapiervermittler (§ 94 Z 77 GewO 1994). 3. Nachweis der nicht mehr als fünf Jahre vor Prüfungsanmeldung abgelegten Befähigungsprüfung für das Gewerbe „Gewerbliche Vermögensberatung“ eingeschränkt auf die Personal- und Hypothekarkreditvermittlung. 4. Nachweis der nicht mehr als fünf Jahre vor Prüfungsanmeldung abgelegten Befähigungsprüfung für eine der eingeschränkten Formen des Gewerbes Gewerbliche Vermögensberatung der Abschnitte II oder IV dieser Gewerbliche Vermögensberatung-Befähigungsprüfungsordnung. 5. Nachweis der nicht mehr als fünf Jahre vor Prüfungsanmeldung abgelegten Befähigungsprüfung für das Gewerbe Wertpapiervermittler (§ 94 Z 77 GewO 1994). 6. Erfolgreich abgeschlossene Lehre als Finanzdienstleistungskaufmann/-kauffrau oder Bankkaufmann/-kauffrau. 7. Abschluss eines Studiums, eines Fachhochschul-Studienganges, eines Universitätslehrganges, eines Fachhochschullehrganges, eines Lehrganges universitären Charakters oder einer Weiterbildung mit Hochschulzertifikat, sofern nachgewiesen wird, dass dem Lernergebnis dieses Gegenstands entsprechende Lehrinhalte im Mindestausmaß von insgesamt 10 ECTS vermittelt wurden.
	Finanzierungen schriftlich	<ol style="list-style-type: none"> 1. Aufrechte Gewerbeberechtigung für das Gewerbe Gewerbliche Vermögensberatung eingeschränkt auf die Personal- und Hypothekarkreditvermittlung.

		<p>2. Aufrechte Gewerbeberechtigung für das Gewerbe Gewerbliche Vermögensberatung eingeschränkt auf die Vermittlung von Personalkrediten, Hypothekarkrediten und Finanzierungen.</p> <p>3. Nachweis der nicht mehr als fünf Jahre vor Prüfungsanmeldung abgelegten Befähigungsprüfung für das Gewerbe „Gewerbliche Vermögensberatung“ eingeschränkt auf die Personal- und Hypothekarkreditvermittlung.</p> <p>4. Nachweis der nicht mehr als fünf Jahre vor Prüfungsanmeldung abgelegten Befähigungsprüfung für die eingeschränkte Form des Gewerbes Gewerbliche Vermögensberatung des Abschnitts II dieser Gewerbliche Vermögensberatung-Befähigungsprüfungsordnung.</p> <p>5. Abschluss eines Studiums, eines Fachhochschul-Studienganges, eines Universitätslehrganges, eines Fachhochschullehrganges, eines Lehrganges universitären Charakters oder einer Weiterbildung mit Hochschulzertifikat, sofern nachgewiesen wird, dass dem Lernergebnis dieses Gegenstands entsprechende Lehrinhalte im Mindestausmaß von insgesamt 20 ECTS vermittelt wurden.</p>
	Wertpapierdienstleistungen schriftlich	<p>1. Aufrechte Gewerbeberechtigung als Wertpapiervermittler (§ 94 Z 77 GewO 1994).</p> <p>2. Aufrechte Gewerbeberechtigung für die eingeschränkte Form des Gewerbes Gewerbliche Vermögensberatung eingeschränkt auf die Vermittlung von Veranlagungen und Investitionen (einschließlich Finanzinstrumente) (§ 94 Z 75 GewO 1994).</p> <p>3. Nachweis der nicht mehr als fünf Jahre vor Prüfungsanmeldung abgelegten Befähigungsprüfung für das Gewerbe Wertpapiervermittler (§ 94 Z 77 GewO 1994).</p> <p>4. Nachweis der nicht mehr als fünf Jahre vor Prüfungsanmeldung abgelegten Befähigungsprüfung für die eingeschränkte Form des Gewerbes Gewerbliche Vermögensberatung des Abschnitts IV dieser Gewerbliche Vermögensberatung-Befähigungsprüfungsordnung.</p> <p>5. Abschluss eines Studiums, eines Fachhochschul-Studienganges, eines Universitätslehrganges, eines Fachhochschullehrganges, eines Lehrganges universitären Charakters oder einer Weiterbildung mit Hochschulzertifikat, sofern nachgewiesen wird, dass den Lernergebnissen dieses Gegenstands entsprechende</p>

		Lehrinhalte im Mindestausmaß von insgesamt 20 ECTS vermittelt wurden.
	Veranlagungen schriftlich	<p>1. Aufrechte Gewerbeberechtigung für die eingeschränkte Form des Gewerbes Gewerbliche Vermögensberatung eingeschränkt auf die Vermittlung von Veranlagungen und Investitionen (einschließlich Finanzinstrumente) (§ 94 Z 75 GewO 1994).</p> <p>2. Nachweis der nicht mehr als fünf Jahre vor Prüfungsanmeldung abgelegten Befähigungsprüfung für die eingeschränkte Form des Gewerbes Gewerbliche Vermögensberatung des Abschnitts IV dieser Gewerbliche Vermögensberatung-Befähigungsprüfungsordnung.</p> <p>3. Abschluss eines Studiums, eines Fachhochschul-Studienganges, eines Universitätslehrganges, eines Fachhochschullehrganges, eines Lehrganges universitären Charakters oder einer Weiterbildung mit Hochschulzertifikat, sofern nachgewiesen wird, dass den Lernergebnissen dieses Gegenstands entsprechende Lehrinhalte im Mindestausmaß von insgesamt 20 ECTS vermittelt wurden.</p>
Modul 2	Unternehmensführung in der Gewerblichen Vermögensberatung	<p>1. Aufrechte Gewerbeberechtigung für eine eingeschränkte Form des Gewerbes Gewerbliche Vermögensberatung (§ 94 Z 75 GewO 1994).</p> <p>2. Nachweis der nicht mehr als fünf Jahre vor Prüfungsanmeldung abgelegten Befähigungsprüfung für das Gewerbe „Gewerbliche Vermögensberatung“ eingeschränkt auf die Personal- und Hypothekarkreditvermittlung.</p> <p>3. Nachweis der nicht mehr als fünf Jahre vor Prüfungsanmeldung abgelegten Befähigungsprüfung für eine der eingeschränkten Formen des Gewerbes Gewerbliche Vermögensberatung der Abschnitte II oder IV dieser Gewerbliche Vermögensberatung-Befähigungsprüfungsordnung.</p>
	Finanzierungen mündlich	<p>1. Aufrechte Gewerbeberechtigung für das Gewerbe Gewerbliche Vermögensberatung eingeschränkt auf die Personal- und Hypothekarkreditvermittlung.</p> <p>2. Aufrechte Gewerbeberechtigung für das Gewerbe Gewerbliche Vermögensberatung eingeschränkt auf die Vermittlung von Personalkrediten, Hypothekarkrediten und Finanzierungen.</p> <p>3. Nachweis der nicht mehr als fünf Jahre vor Prüfungsanmeldung abgelegten Befähigungsprüfung für das Gewerbe „Gewerbliche Vermögensberatung“</p>

		<p>eingeschränkt auf die Personal- und Hypothekarkreditvermittlung.</p> <p>4. Nachweis der nicht mehr als fünf Jahre vor Prüfungsanmeldung abgelegten Befähigungsprüfung für die eingeschränkte Form des Gewerbes Gewerbliche Vermögensberatung des Abschnitts II dieser Gewerbliche Vermögensberatung-Befähigungsprüfungsordnung.</p>
	Wertpapierdienstleistungen mündlich	<p>1. Aufrechte Gewerbeberechtigung als Wertpapiervermittler (§ 94 Z 77 GewO 1994).</p> <p>2. Aufrechte Gewerbeberechtigung für die eingeschränkte Form des Gewerbes Gewerbliche Vermögensberatung eingeschränkt auf die Vermittlung von Veranlagungen und Investitionen (einschließlich Finanzinstrumente) (§ 94 Z 75 GewO 1994).</p> <p>3. Nachweis der nicht mehr als fünf Jahre vor Prüfungsanmeldung abgelegten Befähigungsprüfung für das Gewerbe Wertpapiervermittler (§ 94 Z 77 GewO 1994).</p> <p>4. Nachweis der nicht mehr als fünf Jahre vor Prüfungsanmeldung abgelegten Befähigungsprüfung für die eingeschränkte Form des Gewerbes Gewerbliche Vermögensberatung des Abschnitts IV dieser Gewerbliche Vermögensberatung-Befähigungsprüfungsordnung.</p>
	Veranlagungen mündlich	<p>1. Aufrechte Gewerbeberechtigung für die eingeschränkte Form des Gewerbes Gewerbliche Vermögensberatung eingeschränkt auf die Veranlagungen und Investitionen (einschließlich Finanzinstrumente) (§ 94 Z 75 GewO 1994).</p> <p>2. Nachweis der nicht mehr als fünf Jahre vor Prüfungsanmeldung abgelegten Befähigungsprüfung für die eingeschränkte Form des Gewerbes Gewerbliche Vermögensberatung des Abschnitts IV dieser Gewerbliche Vermögensberatung-Befähigungsprüfungsordnung.</p>

Modul 1: Schriftliche Prüfung

§ 26. (1) Das Modul 1 umfasst die Gegenstände

1. Praxisbezogene volks- und betriebswirtschaftliche Kompetenzen,
2. Finanzierungen schriftlich,
3. Wertpapierdienstleistungen schriftlich und
4. Veranlagungen schriftlich.

(2) Das Modul 1 ist eine schriftliche Prüfung. Die Prüfung hat sich aus der betrieblichen Praxis zu entwickeln und an den beruflichen Anforderungen, die zur selbstständigen Ausübung des reglementierten Gewerbes Gewerbliche Vermögensberatung eingeschränkt auf die Vermittlung von Veranlagungen, Finanzierungen und Wertpapierdienstleistungen erforderlich sind und dem Qualifikationsniveau gemäß § 2 entsprechen, zu orientieren.

(3) Die Prüfung kann auch in digitaler Form erfolgen, sofern Transparenz und Nachvollziehbarkeit gewährleistet sind.

(4) Erfolgt die Bewertung des Prüfungsergebnisses durch ein zertifiziertes digitales Prüfungsverfahren im Sinne des § 8 Allgemeine Prüfungsordnung ist zur Bewertung die Anwesenheit der Prüfungskommission nicht erforderlich.

(5) Bei der schriftlichen Prüfung dürfen Taschen- oder Finanzrechner sowie einschlägige Rechtsvorschriften in unkommentierter, gedruckter Form vom Prüfungskandidaten/von der Prüfungskandidatin mitgebracht und verwendet werden. Sind diese für die zweifelsfreie Bewertung der zu erbringenden Lernergebnisse nicht geeignet, kann die Prüfungskommission sie von der Verwendung ausschließen. Die Verwendung darüber hinausgehender Unterlagen, wie beispielsweise Lehrbücher, und elektronischer Hilfsmittel ist untersagt.

Gegenstand „Praxisbezogene volks- und betriebswirtschaftliche Kompetenzen“

§ 27. (1) Vom Prüfungskandidaten/Von der Prüfungskandidatin sind folgende Lernergebnisse nachzuweisen:

Er/Sie ist in der Lage,

1. volkswirtschaftliche Entwicklungen und deren Zusammenhänge im Rahmen seiner/ihrer Tätigkeit zu berücksichtigen und
2. den Betrieb wirtschaftlich zu führen.

(2) Für die Bewertung sind entsprechend den Anforderungen der jeweiligen Prüfungsaufgabe folgende Kriterien heranzuziehen:

1. fachliche Richtigkeit und
2. Nachvollziehbarkeit.

(3) Die Aufgaben sind von der Prüfungskommission so zu konzipieren, dass sie in 45 Minuten bearbeitet werden können. Die Prüfung ist nach 60 Minuten zu beenden.

Gegenstand „Finanzierungen schriftlich“

§ 28. (1) Vom Prüfungskandidaten/Von der Prüfungskandidatin ist folgendes Lernergebnis nachzuweisen:

Er/Sie ist in der Lage, kundenspezifische Finanzierungsmodelle auszuarbeiten.

(2) Für die Bewertung sind entsprechend den Anforderungen der jeweiligen Prüfungsaufgabe folgende Kriterien heranzuziehen:

1. fachliche Richtigkeit und
2. Nachvollziehbarkeit.

(3) Die Aufgaben sind von der Prüfungskommission so zu konzipieren, dass sie in 90 Minuten bearbeitet werden können. Die Prüfung ist nach 120 Minuten zu beenden.

Gegenstand „Wertpapierdienstleistungen schriftlich“

§ 29. (1) Vom Prüfungskandidaten/Von der Prüfungskandidatin sind folgende Lernergebnisse nachzuweisen:

Er/Sie ist in der Lage,

1. Beratung zu Vermögensaufbau und -erhalt anzubieten und
2. kundenspezifische Wertpapierdienstleistungen zu erbringen.

(2) Für die Bewertung sind entsprechend den Anforderungen der jeweiligen Prüfungsaufgabe folgende Kriterien heranzuziehen:

1. fachliche Richtigkeit und
2. Nachvollziehbarkeit.

(3) Die Aufgaben sind von der Prüfungskommission so zu konzipieren, dass sie in 90 Minuten bearbeitet werden können. Die Prüfung ist nach 120 Minuten zu beenden.

Gegenstand „Veranlagungen schriftlich“

§ 30. (1) Vom Prüfungskandidaten/Von der Prüfungskandidatin sind folgende Lernergebnisse nachzuweisen:

Er/Sie ist in der Lage,

1. Beratung zu Vermögensaufbau und -erhalt anzubieten und
2. kundenspezifische Veranlagungsmodelle zu vermitteln.

(2) Für die Bewertung sind entsprechend den Anforderungen der jeweiligen Prüfungsaufgabe folgende Kriterien heranzuziehen:

1. fachliche Richtigkeit und
2. Nachvollziehbarkeit.

(3) Die Aufgaben sind von der Prüfungskommission so zu konzipieren, dass sie in 90 Minuten bearbeitet werden können. Die Prüfung ist nach 120 Minuten zu beenden.

Modul 2: Mündliche Prüfung

§ 31. (1) Das Modul 2 umfasst die Gegenstände

1. Unternehmensführung in der Gewerblichen Vermögensberatung,
2. Finanzierungen mündlich,
3. Wertpapierdienstleistungen mündlich und
4. Veranlagungen mündlich.

(2) Die mündliche Prüfung hat sich aus der betrieblichen Praxis zu entwickeln und an den beruflichen Anforderungen, die zur selbstständigen Ausübung des reglementierten Gewerbes Gewerbliche Vermögensberatung eingeschränkt auf die Vermittlung von Veranlagungen, Finanzierungen und Wertpapierdienstleistungen erforderlich sind, zu orientieren. Es ist auch zu überprüfen, ob der Prüfungskandidat/die Prüfungskandidatin in der Lage ist, komplexe und nicht vorhersehbare Probleme in seinem/i ihrem Beruf zu lösen, Entscheidungsverantwortung in nicht vorhersehbaren beruflichen Situationen sowie die Verantwortung für die berufliche Entwicklung von Einzelpersonen und Gruppen zu übernehmen.

Gegenstand „Unternehmensführung in der Gewerblichen Vermögensberatung“

§ 32. (1) Der Prüfungskandidat/Die Prüfungskandidatin hat aus den nachfolgend angeführten Lernergebnissen jedenfalls jenes gemäß Z 3 sowie zumindest zwei weitere von der Prüfungskommission auszuwählende Lernergebnisse nachzuweisen.

Er/Sie ist in der Lage,

1. berufsrelevante rechtliche Vorschriften in der Praxis anzuwenden,
2. volkswirtschaftliche Entwicklungen und deren Zusammenhänge im Rahmen seiner/ihrer Tätigkeit zu berücksichtigen,
3. den Betrieb wirtschaftlich zu führen,
4. Kooperationen aufzubauen,
5. Qualitätsstandards festzulegen, einzuhalten und zu kontrollieren,
6. die laufende Betreuung der Kunden und deren Verträge sicherzustellen und
7. den Kunden redlich, ehrlich und professionell zu beraten.

(2) Für die Bewertung sind entsprechend den Anforderungen der jeweiligen Prüfungsaufgabe folgende Kriterien heranzuziehen:

1. fachliche Richtigkeit und
2. Nachvollziehbarkeit.

(3) Das Prüfungsgespräch hat mindestens 15 Minuten zu dauern und ist jedenfalls nach 20 Minuten zu beenden.

Gegenstand „Finanzierungen mündlich“

§ 33. (1) Vom Prüfungskandidaten/Von der Prüfungskandidatin ist folgendes Lernergebnis nachzuweisen:

Er/Sie ist in der Lage, kundenspezifische Finanzierungsmodelle auszuarbeiten.

(2) Für die Bewertung sind entsprechend den Anforderungen der jeweiligen Prüfungsaufgabe folgende Kriterien heranzuziehen:

1. fachliche Richtigkeit und
2. Nachvollziehbarkeit.

(3) Das Prüfungsgespräch hat mindestens 15 Minuten zu dauern und ist jedenfalls nach 20 Minuten zu beenden.

Gegenstand „Wertpapierdienstleistungen mündlich“

§ 34. (1) Vom Prüfungskandidaten/Von der Prüfungskandidatin sind folgende Lernergebnisse nachzuweisen:

Er/Sie ist in der Lage,

1. Beratung zu Vermögensaufbau und -erhalt anzubieten und
2. kundenspezifische Wertpapierdienstleistungen zu erbringen.

(2) Für die Bewertung sind entsprechend den Anforderungen der jeweiligen Prüfungsaufgabe folgende Kriterien heranzuziehen:

1. fachliche Richtigkeit und
2. Nachvollziehbarkeit.

(3) Das Prüfungsgespräch hat mindestens 15 Minuten zu dauern und ist jedenfalls nach 20 Minuten zu beenden.

Gegenstand „Veranlagungen mündlich“

§ 35. (1) Vom Prüfungskandidaten/Von der Prüfungskandidatin sind folgende Lernergebnisse nachzuweisen:

Er/Sie ist in der Lage,

1. Beratung zu Vermögensaufbau und -erhalt anzubieten und
2. kundenspezifische Veranlagungsmodelle zu vermitteln.

(2) Für die Bewertung sind entsprechend den Anforderungen der jeweiligen Prüfungsaufgabe folgende Kriterien heranzuziehen:

1. fachliche Richtigkeit und
2. Nachvollziehbarkeit.

(3) Das Prüfungsgespräch hat mindestens 15 Minuten zu dauern und ist jedenfalls nach 20 Minuten zu beenden.

Bewertung

§ 36. (1) Für die Bewertung der Gegenstände gilt das Schulnotensystem von „Sehr gut“ bis „Nicht genügend“.

(2) Modul 1 und Modul 2 sind positiv bestanden, wenn alle Gegenstände des jeweiligen Moduls zumindest mit der Note „Genügend“ bewertet wurden.

(3) Die Absolvierung eines Moduls mit Auszeichnung oder gutem Erfolg hat entsprechend folgender Tabelle zu erfolgen:

Modul	Anzahl der zu absolvierenden Gegenstände pro Modul	Das Modul ist mit Auszeichnung bestanden, wenn	Das Modul ist mit gutem Erfolg bestanden, wenn
Modul 1 und Modul 2	4	Zwei Gegenstände mit der Note „Sehr gut“ bewertet wurden und in den weiteren Gegenständen keine schlechtere Bewertung als „Gut“ erfolgte.	Zwei Gegenstände mit der Note „Sehr gut“ oder „Gut“ bewertet wurden und in den weiteren Gegenständen keine schlechtere Bewertung als „Befriedigend“ erfolgte.

(4) Angerechnete Gegenstände werden in die Beurteilung, ob ein Modul mit Auszeichnung oder mit gutem Erfolg bestanden wurde, nicht einbezogen. Auf Basis der möglichen Anrechnungen hat die Absolvierung eines Moduls mit Auszeichnung oder gutem Erfolg entsprechend folgender Tabelle zu erfolgen:

Modul	Anzahl der zu absolvierenden Gegenstände pro Modul nach Anrechnung	Das Modul ist mit Auszeichnung bestanden, wenn	Das Modul ist mit gutem Erfolg bestanden, wenn
	3	zwei Gegenstände mit der Note „Sehr gut“ bewertet wurden und im weiteren Gegenstand keine schlechtere Bewertung als „Gut“ erfolgte.	zwei Gegenstände mit der Note „Sehr gut“ oder „Gut“ bewertet wurden und im weiteren Gegenstand keine schlechtere Bewertung als „Befriedigend“ erfolgte.
	2	ein Gegenstand mit der Note „Sehr gut“ bewertet wurde und im anderen Gegenstand keine schlechtere Bewertung als „Gut“ erfolgte.	ein Gegenstand mit der Note „Sehr gut“ oder „Gut“ bewertet wurde und im anderen Gegenstand keine schlechtere

			Bewertung als „Befriedigend“ erfolgte.
	1	der Gegenstand mit der Note „Sehr gut“ bewertet wurde.	der Gegenstand mit der Note „Gut“ bewertet wurde.

(5) Die Befähigungsprüfung ist mit Auszeichnung bestanden, wenn die Module 1 und 2 mit Auszeichnung bestanden wurden. Mit gutem Erfolg ist sie bestanden, wenn die Module 1 und 2 zumindest mit gutem Erfolg bestanden wurden und die Voraussetzungen für die Bewertung der Befähigungsprüfung mit Auszeichnung nicht gegeben sind.

Abschnitt IV

Gewerbliche Vermögensberatung eingeschränkt auf die Vermittlung von Veranlagungen und Investitionen (einschließlich Finanzinstrumente)

Gliederung und Durchführung

§ 37. (1) Die Befähigungsprüfung besteht aus zwei Modulen, die getrennt zu beurteilen sind.

(2) Die Reihenfolge der Ablegung der Module bleibt dem Prüfungskandidaten/der Prüfungskandidatin überlassen. Ebenso bleibt es dem Prüfungskandidaten/der Prüfungskandidatin überlassen, bei einem Prüfungsantritt nur zu einzelnen Prüfungsmodulen anzutreten.

(3) Besteht ein Modul aus mehreren Gegenständen, so ist dieses Modul auf einmal abzulegen.

(4) Die Anwesenheit der Kommissionsmitglieder bei der Durchführung der Prüfung ist wie folgt geregelt:

Modul	Anwesenheit der Kommissionsmitglieder
Modul 1: Schriftliche Prüfung	Die Anwesenheit der gesamten Prüfungskommission während der gesamten Arbeitszeit ist nur insoweit erforderlich, als es für die Beurteilung der Leistung der Prüfungskandidaten/Prüfungskandidatinnen notwendig ist. Während der Arbeitszeit hat jedenfalls entweder ein Kommissionsmitglied oder eine andere geeignete Aufsichtsperson anwesend zu sein.
Modul 2: Mündliche Prüfung	Das Modul 2 ist vor der gesamten Prüfungskommission abzulegen. Gemäß § 352 Abs. 4 GewO 1994 kann jedoch die Prüfungskommission beschließen, dass jeder Prüfungsgegenstand durch ein Mitglied der Prüfungskommission geprüft wird, sofern jedem Mitglied zumindest ein Gegenstand zugeordnet wird.

(5) Die Anrechnungsmöglichkeiten für diese Prüfung sind wie folgt geregelt:

Modul	Gegenstand	Anrechnung
Modul 1	Praxisbezogene volks- und betriebswirtschaftliche Kompetenzen	<ol style="list-style-type: none"> 1. Aufrechte Gewerbeberechtigung für eine eingeschränkte Form des Gewerbes Gewerbliche Vermögensberatung (§ 94 Z 75 GewO 1994). 2. Aufrechte Gewerbeberechtigung als Wertpapiervermittler (§ 94 Z 77 GewO 1994). 3. Nachweis der nicht mehr als fünf Jahre vor Prüfungsanmeldung abgelegten Befähigungsprüfung für das Gewerbe Wertpapiervermittler (§ 94 Z 77 GewO 1994). 4. Erfolgreich abgeschlossene Lehre als Finanzdienstleistungskaufmann/-kauffrau oder Bankkaufmann/-kauffrau.

		5. Abschluss eines Studiums, eines Fachhochschul-Studienganges, eines Universitätslehrganges, eines Fachhochschullehrganges, eines Lehrganges universitären Charakters oder einer Weiterbildung mit Hochschulzertifikat, sofern nachgewiesen wird, dass dem Lernergebnis dieses Gegenstands entsprechende Lehrinhalte im Mindestausmaß von insgesamt 10 ECTS vermittelt wurden.
	Wertpapierdienstleistungen schriftlich	<p>1. Aufrechte Gewerbeberechtigung als Wertpapiervermittler (§ 94 Z 77 GewO 1994).</p> <p>2. Nachweis der nicht mehr als fünf Jahre vor Prüfungsanmeldung abgelegten Befähigungsprüfung für das Gewerbe Wertpapiervermittler (§ 94 Z 77 GewO 1994).</p> <p>3. Abschluss eines Studiums, eines Fachhochschul-Studienganges, eines Universitätslehrganges, eines Fachhochschullehrganges, eines Lehrganges universitären Charakters oder einer Weiterbildung mit Hochschulzertifikat, sofern nachgewiesen wird, dass den Lernergebnissen dieses Gegenstands entsprechende Lehrinhalte im Mindestausmaß von insgesamt 20 ECTS vermittelt wurden.</p>
	Veranlagungen schriftlich	Abschluss eines Studiums, eines Fachhochschul-Studienganges, eines Universitätslehrganges, eines Fachhochschullehrganges, eines Lehrganges universitären Charakters oder einer Weiterbildung mit Hochschulzertifikat, sofern nachgewiesen wird, dass den Lernergebnissen dieses Gegenstands entsprechende Lehrinhalte im Mindestausmaß von insgesamt 20 ECTS vermittelt wurden.
Modul 2	Unternehmensführung in der Gewerblichen Vermögensberatung	1. Aufrechte Gewerbeberechtigung für eine eingeschränkte Form des Gewerbes Gewerbliche Vermögensberatung (§ 94 Z 75 GewO 1994).
	Wertpapierdienstleistungen mündlich	<p>1. Aufrechte Gewerbeberechtigung als Wertpapiervermittler (§ 94 Z 77 GewO 1994).</p> <p>2. Nachweis der nicht mehr als fünf Jahre vor Prüfungsanmeldung abgelegten Befähigungsprüfung für das Gewerbe Wertpapiervermittler (§ 94 Z 77 GewO 1994).</p>
	Veranlagungen mündlich	-

Modul 1: Schriftliche Prüfung

§ 38. (1) Das Modul 1 umfasst die Gegenstände

1. Praxisbezogene volks- und betriebswirtschaftliche Kompetenzen,

2. Wertpapierdienstleistungen schriftlich und
3. Veranlagungen schriftlich.

(2) Das Modul 1 ist eine schriftliche Prüfung. Die Prüfung hat sich aus der betrieblichen Praxis zu entwickeln und an den beruflichen Anforderungen, die zur selbstständigen Ausübung des reglementierten Gewerbes Gewerbliche Vermögensberatung eingeschränkt auf die Vermittlung von Veranlagungen und Wertpapierdienstleistungen erforderlich sind und dem Qualifikationsniveau gemäß § 2 entsprechen, zu orientieren.

(3) Die Prüfung kann auch in digitaler Form erfolgen, sofern Transparenz und Nachvollziehbarkeit gewährleistet sind.

(4) Erfolgt die Bewertung des Prüfungsergebnisses durch ein zertifiziertes digitales Prüfungsverfahren im Sinne des § 8 Allgemeine Prüfungsordnung ist zur Bewertung die Anwesenheit der Prüfungskommission nicht erforderlich.

(5) Bei der schriftlichen Prüfung dürfen Taschen- oder Finanzrechner sowie einschlägige Rechtsvorschriften in unkommentierter, gedruckter Form vom Prüfungskandidaten/von der Prüfungskandidatin mitgebracht und verwendet werden. Sind diese für die zweifelsfreie Bewertung der zu erbringenden Lernergebnisse nicht geeignet, kann die Prüfungskommission sie von der Verwendung ausschließen. Die Verwendung darüber hinausgehender Unterlagen, wie beispielsweise Lehrbücher, und elektronischer Hilfsmittel ist untersagt.

Gegenstand „Praxisbezogene volks- und betriebswirtschaftliche Kompetenzen“

§ 39. (1) Vom Prüfungskandidaten/Von der Prüfungskandidatin sind folgende Lernergebnisse nachzuweisen:

Er/Sie ist in der Lage,

1. volkswirtschaftliche Entwicklungen und deren Zusammenhänge im Rahmen seiner/ihrer Tätigkeit zu berücksichtigen und
2. den Betrieb wirtschaftlich zu führen.

(2) Für die Bewertung sind entsprechend den Anforderungen der jeweiligen Prüfungsaufgabe folgende Kriterien heranzuziehen:

1. fachliche Richtigkeit und
2. Nachvollziehbarkeit.

(3) Die Aufgaben sind von der Prüfungskommission so zu konzipieren, dass sie in 45 Minuten bearbeitet werden können. Die Prüfung ist nach 60 Minuten zu beenden.

Gegenstand „Wertpapierdienstleistungen schriftlich“

§ 40. (1) Vom Prüfungskandidaten/Von der Prüfungskandidatin sind folgende Lernergebnisse nachzuweisen:

Er/Sie ist in der Lage,

1. Beratung zu Vermögensaufbau und -erhalt anzubieten und
2. kundenspezifische Wertpapierdienstleistungen zu erbringen.

(2) Für die Bewertung sind entsprechend den Anforderungen der jeweiligen Prüfungsaufgabe folgende Kriterien heranzuziehen:

1. fachliche Richtigkeit und
2. Nachvollziehbarkeit.

(3) Die Aufgaben sind von der Prüfungskommission so zu konzipieren, dass sie in 90 Minuten bearbeitet werden können. Die Prüfung ist nach 120 Minuten zu beenden.

Gegenstand „Veranlagungen schriftlich“

§ 41. (1) Vom Prüfungskandidaten/Von der Prüfungskandidatin sind folgende Lernergebnisse nachzuweisen:

Er/Sie ist in der Lage,

1. Beratung zu Vermögensaufbau und -erhalt anzubieten und
2. kundenspezifische Veranlagungsmodelle zu vermitteln.

(2) Für die Bewertung sind entsprechend den Anforderungen der jeweiligen Prüfungsaufgabe folgende Kriterien heranzuziehen:

1. fachliche Richtigkeit und
2. Nachvollziehbarkeit.

(3) Die Aufgaben sind von der Prüfungskommission so zu konzipieren, dass sie in 90 Minuten bearbeitet werden können. Die Prüfung ist nach 120 Minuten zu beenden.

Modul 2: Mündliche Prüfung

§ 42. (1) Das Modul 2 umfasst die Gegenstände

1. Unternehmensführung in der Gewerblichen Vermögensberatung
2. Wertpapierdienstleistungen mündlich und
3. Veranlagungen mündlich.

(2) Die mündliche Prüfung hat sich aus der betrieblichen Praxis zu entwickeln und an den beruflichen Anforderungen, die zur selbstständigen Ausübung des reglementierten Gewerbes Gewerbliche Vermögensberatung eingeschränkt auf die Vermittlung von Veranlagungen und Wertpapierdienstleistungen erforderlich sind, zu orientieren. Es ist auch zu überprüfen, ob der Prüfungskandidat/die Prüfungskandidatin in der Lage ist, komplexe und nicht vorhersehbare Probleme in seinem/ihrer Beruf zu lösen, Entscheidungsverantwortung in nicht vorhersehbaren beruflichen Situationen sowie die Verantwortung für die berufliche Entwicklung von Einzelpersonen und Gruppen zu übernehmen.

Gegenstand „Unternehmensführung in der Gewerblichen Vermögensberatung“

§ 43. (1) Der Prüfungskandidat/Die Prüfungskandidatin hat aus den nachfolgend angeführten Lernergebnissen jedenfalls jenes gemäß Z 3 sowie zumindest zwei weitere von der Prüfungskommission auszuwählende Lernergebnisse nachzuweisen.

Er/Sie ist in der Lage,

1. berufsrelevante rechtliche Vorschriften in der Praxis anzuwenden,
2. volkswirtschaftliche Entwicklungen und deren Zusammenhänge im Rahmen seiner/ihrer Tätigkeit zu berücksichtigen,
3. den Betrieb wirtschaftlich zu führen,
4. Kooperationen aufzubauen,
5. Qualitätsstandards festzulegen, einzuhalten und zu kontrollieren,
6. die laufende Betreuung der Kunden und deren Verträge sicherzustellen und
7. den Kunden redlich, ehrlich und professionell zu beraten.

(2) Für die Bewertung sind entsprechend den Anforderungen der jeweiligen Prüfungsaufgabe folgende Kriterien heranzuziehen:

1. fachliche Richtigkeit und
2. Nachvollziehbarkeit.

(3) Das Prüfungsgespräch hat mindestens 15 Minuten zu dauern und ist jedenfalls nach 20 Minuten zu beenden.

Gegenstand „Wertpapierdienstleistungen mündlich“

§ 44. (1) Vom Prüfungskandidaten/Von der Prüfungskandidatin sind folgende Lernergebnisse nachzuweisen:

Er/Sie ist in der Lage,

1. Beratung zu Vermögensaufbau und -erhalt anzubieten und
2. kundenspezifische Wertpapierdienstleistungen zu erbringen.

(2) Für die Bewertung sind entsprechend den Anforderungen der jeweiligen Prüfungsaufgabe folgende Kriterien heranzuziehen:

1. fachliche Richtigkeit und
2. Nachvollziehbarkeit.

(3) Das Prüfungsgespräch hat mindestens 15 Minuten zu dauern und ist jedenfalls nach 20 Minuten zu beenden.

Gegenstand „Veranlagungen mündlich“

§ 45. (1) Vom Prüfungskandidaten/Von der Prüfungskandidatin sind folgende Lernergebnisse nachzuweisen:

Er/Sie ist in der Lage,

1. Beratung zu Vermögensaufbau und -erhalt anzubieten und
2. kundenspezifische Veranlagungsmodelle zu vermitteln.

(2) Für die Bewertung sind entsprechend den Anforderungen der jeweiligen Prüfungsaufgabe folgende Kriterien heranzuziehen:

1. fachliche Richtigkeit und
2. Nachvollziehbarkeit.

(3) Das Prüfungsgespräch hat mindestens 15 Minuten zu dauern und ist jedenfalls nach 20 Minuten zu beenden.

Bewertung

§ 46. (1) Für die Bewertung der Gegenstände gilt das Schulnotensystem von „Sehr gut“ bis „Nicht genügend“.

(2) Modul 1 und Modul 2 sind positiv bestanden, wenn alle Gegenstände des jeweiligen Moduls zumindest mit der Note „Genügend“ bewertet wurden.

(3) Die Absolvierung eines Moduls mit Auszeichnung oder gutem Erfolg hat entsprechend folgender Tabelle zu erfolgen:

Modul	Anzahl der zu absolvierenden Gegenstände pro Modul	Das Modul ist mit Auszeichnung bestanden, wenn	Das Modul ist mit gutem Erfolg bestanden, wenn
Modul 1 und Modul 2	3	zwei Gegenstände mit der Note „Sehr gut“ bewertet wurden und im weiteren Gegenstand keine schlechtere Bewertung als „Gut“ erfolgte.	zwei Gegenstände mit der Note „Sehr gut“ oder „Gut“ bewertet wurden und im weiteren Gegenstand keine schlechtere Bewertung als „Befriedigend“ erfolgte.

(4) Angerechnete Gegenstände werden in die Beurteilung, ob ein Modul mit Auszeichnung oder mit gutem Erfolg bestanden wurde, nicht einbezogen. Auf Basis der möglichen Anrechnungen hat die Absolvierung eines Moduls mit Auszeichnung oder gutem Erfolg entsprechend folgender Tabelle zu erfolgen:

Modul	Anzahl der zu absolvierenden Gegenstände pro Modul nach Anrechnung	Das Modul ist mit Auszeichnung bestanden, wenn	Das Modul ist mit gutem Erfolg bestanden, wenn
Modul 1 und Modul 2	2	ein Gegenstand mit der Note „Sehr gut“ bewertet wurde und im anderen Gegenstand keine schlechtere Bewertung als „Gut“ erfolgte.	ein Gegenstand mit der Note „Sehr gut“ oder „Gut“ bewertet wurde und im anderen Gegenstand keine schlechtere Bewertung als „Befriedigend“ erfolgte.
	1	der Gegenstand mit der Note „Sehr gut“ bewertet wurde.	der Gegenstand mit der Note „Gut“ bewertet wurde.

(5) Die Befähigungsprüfung ist mit Auszeichnung bestanden, wenn die Module 1 und 2 mit Auszeichnung bestanden wurden. Mit gutem Erfolg ist sie bestanden, wenn die Module 1 und 2 zumindest mit gutem Erfolg bestanden wurden und die Voraussetzungen für die Bewertung der Befähigungsprüfung mit Auszeichnung nicht gegeben sind.

Abschnitt V Allgemeine Bestimmungen

Wiederholung

§ 47. Nur jene Gegenstände, die negativ bewertet wurden, sind zu wiederholen.

Zusätzlicher Beisitzer/Zusätzliche Beisitzerin

§ 48. Zur Prüfungskommission sind gemäß § 351 Abs. 2 GewO 1994 ein weiterer Beisitzer/eine weitere Beisitzerin beizuziehen, welche die Vorschriften gemäß § 351 Abs. 4 GewO 1994 erfüllt und daher über zumindest eine der folgenden Qualifikationen verfügt:

1. Abschluss eines Studiums, eines Fachhochschul-Studienganges, eines Universitätslehrganges, eines Fachhochschullehrganges oder eines Lehrganges universitären Charakters, sofern nachgewiesen wird, dass

den wesentlichen Lernergebnissen dieser Prüfungsordnung entsprechende Lehrinhalte im Mindestausmaß von insgesamt 75 ECTS vermittelt wurden.

2. Abgelegte Befähigungsprüfung Gewerbliche Vermögensberatung.

Inkrafttreten und Übergangsbestimmungen

§ 49. (1) Diese Verordnung tritt mit 1. Juli 2024 in Kraft.

(2) Die Verordnung 2/2012 des Fachverbands Finanzdienstleister über die Befähigungsprüfung für das reglementierte Gewerbe „Gewerbliche Vermögensberatung“ gemäß § 94 Z 75 GewO 1994“ - Vermögensberatungsprüfungsordnung, kundgemacht vom Fachverband Finanzdienstleister am 30. März 2012, tritt mit dem Inkrafttreten dieser Verordnung außer Kraft.

(3) Unbeschadet der Regelung in Abs. 2 können Personen ihre vor dem Inkrafttreten dieser Prüfungsordnung begonnene Prüfung bis zu zwölf Monate ab Inkrafttreten wahlweise auch gemäß den Bestimmungen der bis dahin geltenden Prüfungsordnung beenden oder wiederholen. Die Prüfung gilt mit dem Antritt zu einem Modul als begonnen.

(4) Der Leiter/Die Leiterin der Meisterprüfungsstelle hat bereits absolvierte vergleichbare Gegenstände gemäß einer nicht mehr in Kraft stehenden Prüfungsordnung auf diese Befähigungsprüfung anzurechnen.

Fachverband Finanzdienstleister

[...2023]

KommR Mag. Hannes Dolzer
Fachverbandsobmann

[...2023]

Dr. Alexander Kern, MSc
Fachverbandsgeschäftsführer

Anlage 1

Qualifikationsstandard - Uneingeschränkte Gewerbliche Vermögensberatung

Der folgende Qualifikationsstandard stellt die Grundlage für die unter §§ 5 bis 9 und 11 bis 15 dargestellten prüfungsrelevanten Lernergebnisse dar. Er gliedert sich entsprechend den Anforderungen des § 2 in Kenntnisse, Fertigkeiten und Kompetenz.

Sämtliche Lernergebnisse entsprechen dem folgenden Kompetenzniveau:

Der/Die Gewerbetreibende, der/die zur Ausübung des reglementierten Gewerbes der uneingeschränkten Gewerblichen Vermögensberatung berechtigt ist, kann komplexe berufliche Aufgaben oder Projekte leiten. Dabei übernimmt er/sie auch in nicht vorhersehbaren Situationen die Entscheidungsverantwortung. Er/Sie kann festlegen, ob er/sie Aufgaben bzw. Fertigkeiten zur Gänze selbst übernimmt oder an Mitarbeiter/Mitarbeiterinnen bzw. Externe delegiert. Der/Die Gewerbetreibende, der/die zur Ausübung des reglementierten Gewerbes der uneingeschränkten Gewerblichen Vermögensberatung berechtigt ist, kann seine/ihre Mitarbeiter/Mitarbeiterinnen bei der Umsetzung von Aufgaben bzw. einzelner Fertigkeiten anleiten und unterstützen sowie deren Leistungen überprüfen. Ebenso kann er/sie seine/ihre eigenen und fremde Leistungen sowie das Endergebnis kritisch bewerten und (daraus) neue bzw. optimierte Vorgehensweisen entwickeln.

LERNERGEBNISSE	KENNTNISSE	FERTIGKEITEN
<p>Er/Sie ist in der Lage, berufsrelevante rechtliche Vorschriften in der Praxis anzuwenden.</p>	<p>Er/Sie hat fortgeschrittene Kenntnisse über:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Rechtsvorschriften, die das Berufsrecht regeln (insbesondere GewO, WAG, BWG, KSchG, DSGVO, AngG), insbesondere in Bezug auf: <ul style="list-style-type: none"> o Zugangsvoraussetzungen und Gewerbeumfang o Abgrenzung zu anderen Gewerben o Dokumentationspflichten o Aufbewahrungspflichten o Organisatorische Pflichten o Datenschutz o Verschwiegenheits- und Auskunftspflichten o Arbeits- und Sozialrecht - allgemeines Steuerrecht, insbesondere ESt, USt, KöSt 	<p>Er/Sie kann</p> <ul style="list-style-type: none"> - die Rechtsvorschriften für die betriebliche Praxis interpretieren und umsetzen, insbesondere: <ul style="list-style-type: none"> o den Umfang der Gewerbeberechtigung und die Abgrenzung zu anderen beratenden Gewerben einhalten. o Ergebnisse der Beratungsgespräche entsprechend der rechtlichen Vorschriften nachvollziehbar dokumentieren. o die Sorgfaltspflichten in sämtlichen beruflichen Belangen einhalten. o organisatorische Voraussetzungen und notwendige Vorkehrungen im Rahmen der gesetzlichen Vorschriften bei der Gestaltung des Arbeitsumfelds (zB Datenschutz, Geldwäscheprävention, WAG) anwenden. o steuerliche Merkmale der Produkte beurteilen.

<p>Er/Sie ist in der Lage, volkswirtschaftliche Entwicklungen und deren Zusammenhänge im Rahmen seiner/ihrer Tätigkeit zu berücksichtigen.</p>	<p>Er/Sie hat fortgeschrittene Kenntnisse über:</p> <ul style="list-style-type: none"> - volkswirtschaftliche Entwicklungen und Zusammenhänge, im Speziellen in Bezug auf: <ul style="list-style-type: none"> o Wirtschaftspolitik o Geld- und Fiskalpolitik o Währungen und Zinsen o Markt und Konjunkturzyklen - volkswirtschaftliche Kennzahlen (zB BIP, Inflation und Arbeitslosigkeit) - Finanzmärkte und deren Kennzahlen (zB Zinssätze) - Marktfunktionen und wie diese den Preis von den am Markt angebotenen Produkten beeinflussen - Einfluss von nationalen, regionalen und globalen Ereignissen auf den Markt und den Preis - Finanzmathematik - betriebswirtschaftliche Kennzahlen (zB Eigenkapitalquote) 	<p>Er/Sie kann</p> <ul style="list-style-type: none"> - volkswirtschaftliche Kennzahlen interpretieren. - Entwicklungen am Finanzmarkt und Finanzmarktkennzahlen interpretieren. - mögliche Auswirkungen von nationalen, regionalen und globalen Ereignissen auf die Märkte und die Preise einschätzen. - finanzmathematische Berechnungen durchführen (zB Kreditraten, Effektivzinssätze, Zielwerte und Renditen berechnen). - betriebswirtschaftliche Kennzahlen berechnen und interpretieren. - betriebswirtschaftliche Kennzahlen in der Praxis anwenden (zB betriebliche Altersvorsorge, betriebliche Finanzierungen und Veranlagungen).
<p>Er/Sie ist in der Lage, kundenspezifische Finanzierungsmodelle auszuarbeiten.</p>	<p>Er/Sie hat fortgeschrittene Kenntnisse über:</p> <ul style="list-style-type: none"> - zu vermittelnde Kreditprodukte (für betriebliche und private Finanzierungen, inkl. Leasing) und üblicherweise mit ihnen angebotene Nebenleistungen (zB Möglichkeiten der Absicherung) - Rechtsvorschriften insbesondere betreffend Hypothekar- und Immobilienkreditverträge, Darlehen und Bauspardarlehen, alternative Finanzierungsformen, Verbraucherkreditverträge und Verbraucherschutz (insbesondere HIKrG, VKrG, KSchG) - steuerliche Aspekte der Finanzierungen (zB GrESt) - Verfahren des Immobilienerwerbs - Bewertung von Sicherheiten - Organisation und Funktionsweise von Grundbüchern - Finanzierungsmarkt - Verfahren zur Prüfung der Kreditfähigkeit und -würdigkeit des Kunden - Förderungen 	<p>Er/Sie kann</p> <ul style="list-style-type: none"> - den Finanzierungswunsch des Kunden erfassen und interpretieren und das Finanzierungsbedürfnis des Kunden konkretisieren. - die finanzielle Situation des Kunden erfassen. - bestehende Finanzierungen analysieren. - die Finanzierungsstruktur des Kunden optimieren. - den Wert des Finanzierungsobjekts sowie sonstiger Sicherheiten einschätzen. - den Grundbuchauszug erheben und interpretieren. - die finanzielle Leistungsfähigkeit des Kunden überprüfen. - die Risikobereitschaft des Kunden herausfinden. - am Markt vorhandene Finanzierungen vergleichen (zB Effektivzinssätze berechnen, ESIS). - mögliche Förderungen ausfindig machen und auf deren Relevanz für das Finanzierungsvorhaben prüfen.

		<ul style="list-style-type: none"> - für den Kunden geeignete Finanzierungsvariante(n) auswählen. - den Kunden über geeignete Finanzierungen beraten und diese vermitteln. - geeignete Absicherungen identifizieren und dem Kunden präsentieren. - die Finanzierungsunterlagen für Kreditgeber aufbereiten und Ausschreibungen durchführen.
<p>Er/Sie ist in der Lage, kundenspezifische Lebens- und Unfallvorsorgemodelle auszuarbeiten.</p>	<p>Er/Sie hat fortgeschrittene Kenntnisse über:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Organisation und Leistungen des Sozialversicherungssystems - Lebens- und Unfallversicherungsmarkt - Versicherungsanlageprodukte, insbesondere Vor- und Nachteile verschiedener Anlageoptionen - Berufsunfähigkeit und Pflege - Vertragsbedingungen der angebotenen Polizzen - Prämienbestandteile - garantierte und nicht garantierte Leistungen - Verfahren zur Einschätzung der finanziellen Risiken des Kunden - Umgang mit Interessenkonflikten - Einschätzung der Bedürfnisse des Kunden - Rechtsvorschriften betreffend Lebens- und Unfallversicherungsprodukte (insbesondere Versicherungsvertragsrecht, Verbraucherschutzrecht, einschlägige Steuergesetze und einschlägige Sozial- und Arbeitsgesetze, Datenschutzrecht und Gesetze zur Bekämpfung der Geldwäsche) 	<p>Er/Sie kann</p> <ul style="list-style-type: none"> - die finanzielle Situation des Kunden erfassen. - die versicherungsspezifische Situation des Kunden erfassen. - Leistungen aus dem Sozialversicherungssystem aufzeigen und eventuelle Deckungslücken berechnen. - die bestehenden Versicherungsverträge analysieren und optimieren. - die versicherungsspezifischen Wünsche und Bedürfnisse des Kunden identifizieren. - die finanzielle Leistungsfähigkeit des Kunden überprüfen. - ein individuelles Deckungskonzept für den Kunden entwickeln. - den Kunden über geeignete Vorsorgelösungen beraten und diese vermitteln. - am Markt vorhandene Produkte vergleichen (zB Nettorenditen von Polizzen berechnen). - für den Kunden geeignete Produkte auswählen (zB Berücksichtigung der Risikotragfähigkeit und Risikobereitschaft des Kunden, Berücksichtigung der Vor- und Nachteile einzelner Produkte und Versicherungsformen (staatlich und privat)). - Entwicklungen am Finanzmarkt anhand volkswirtschaftlicher Kennzahlen analysieren. - die Antragsunterlagen für Versicherungsunternehmen aufbereiten und Ausschreibungen durchführen.

<p>Er/Sie ist in der Lage, Beratung zu Vermögensaufbau und -erhalt anzubieten.</p>	<p>Er/Sie hat fortgeschrittene Kenntnisse über:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Funktionen, Merkmale und Risiken (inkl. Vor- und Nachteile) von Instrumenten für den Vermögensaufbau und -erhalt - Kosten und Gebühren der Veranlagungsinstrumente - die Erstellung von Haushaltsrechnungen bzw. Liquiditätsplanung - Zusammenhang von Verlangungshorizont und geeigneten Anlagevarianten - Zusammenhang von Verlustrisiko und Anlagevarianten - Einflussfaktoren auf die Entwicklung von Veranlagungsinstrumenten (zB Preisbildung, Erträge) - Unterschiede zwischen vergangenen und zukünftigen Wertentwicklungsszenarien sowie der Grenzen vorausschauender Prognosen - Bewertungsgrundsätze für verschiedene Veranlagungen - steuerliche Aspekte der Veranlagungen - Einschätzung der Bedürfnisse des Kunden - Einfluss von volks- und betriebswirtschaftlichen Kennzahlen (zB Geldmenge, Zinsniveau) oder von nationalen, regionalen oder globalen Ereignissen auf die Märkte und auf den Wert der Veranlagungsinstrumente - Rechtsvorschriften betreffend Vermögensaufbau und -erhalt (insbesondere WAG, KMG, BWG) 	<p>Er/Sie kann</p> <ul style="list-style-type: none"> - die finanzielle Situation des Kunden erfassen. - die Risikotragfähigkeit und Verlusttragfähigkeit des Kunden überprüfen. - die Erfahrungen und Kenntnisse des Kunden in Bezug auf Veranlagungsinstrumente erheben. - die Anlageziele des Kunden ausfindig machen. - die Risikobereitschaft des Kunden herausfinden. - die anlagespezifischen Präferenzen des Kunden herausfinden. - am Markt vorhandene Veranlagungsinstrumente vergleichen. - relevante Merkmale von Veranlagungsinstrumenten (zB Dauer, Rückzahlungsmodalitäten, steuerliche Effekte) bewerten. - die bestehenden Veranlagungsinstrumente analysieren und optimieren. - Einflussfaktoren auf die Entwicklung von Veranlagungsinstrumenten analysieren. - für den Kunden geeignete Veranlagungsinstrumente auswählen (zB unter Berücksichtigung der Risikotragfähigkeit und Risikobereitschaft des Kunden, Berücksichtigung der Vor- und Nachteile einzelner Veranlagungsinstrumente). - den Kunden über geeignete Veranlagungsinstrumente beraten und diese vermitteln. - die erforderlichen Unterlagen für die Abwicklung von Veranlagungsinstrumenten aufbereiten. - Diversifikation und Risikostreuung bezogen auf Anlagealternativen berücksichtigen.
<p>Er/Sie ist in der Lage, kundenspezifische Wertpapierdienstleistungen zu erbringen.</p>	<p>Er/Sie hat fortgeschrittene Kenntnisse über:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Rechtsvorschriften betreffend Wertpapierdienstleistungen und Finanzinstrumente (insbesondere WAG, KMG, BWG) - Merkmale und Umfang von Wertpapierdienstleistungen 	<p>Er/Sie kann</p> <ul style="list-style-type: none"> - bei Kunden einen Eignungs- und Angemessenheitstest durchführen.

	<ul style="list-style-type: none"> - Funktionsweise, Merkmale und Risiken der Finanzinstrumente - Kosten und Gebühren der Finanzinstrumente - Funktionsweise des Finanzmarkts und dessen Teilmärkte (zB Geldmarkt, Kapitalmarkt) - Einflussfaktoren auf die Entwicklung von Finanzinstrumenten (zB Preisbildung, Erträge) - Unterschiede zwischen vergangenen und zukünftigen Wertentwicklungsszenarien sowie der Grenzen vorausschauender Prognosen - spezifische Marktstrukturen für die Finanzinstrumente und deren Handelsplätze - Bewertungsgrundsätze für verschiedene Finanzinstrumente - steuerliche Aspekte der Finanzinstrumente (zB KESt, Quellensteuer, DBA) - Einschätzung der Bedürfnisse des Kunden - Einfluss von volks- und betriebswirtschaftlichen Kennzahlen oder von nationalen, regionalen oder globalen Ereignissen auf die Märkte und auf den Wert der Finanzinstrumente - Portfolioverwaltung 	<ul style="list-style-type: none"> - im Rahmen der Produktüberwachung die Zielmarktdefinition der Produkte auf den Kunden umlegen. - die finanzielle Situation des Kunden erfassen. - die Risikotragfähigkeit und Verlusttragfähigkeit des Kunden überprüfen. - die Erfahrungen und Kenntnisse des Kunden in Bezug auf Finanzinstrumente erheben. - die Anlageziele des Kunden ausfindig machen. - die Risikobereitschaft des Kunden herausfinden. - am Markt vorhandene Finanzinstrumente vergleichen. - relevante Merkmale von Finanzinstrumenten (zB Dauer, Rückzahlungsmodalitäten, steuerliche Effekte) bewerten. - die bestehenden Wertpapierveranlagungen des Kunden analysieren und optimieren. - die anlagespezifischen Präferenzen des Kunden herausfinden. - ein individuelles Anlagekonzept für den Kunden entwickeln. - Entwicklungen am Finanzmarkt anhand volkswirtschaftlicher Kennzahlen analysieren. - für den Kunden geeignete Finanzinstrumente auswählen (zB unter Berücksichtigung der Risikotragfähigkeit und Risikobereitschaft des Kunden, Berücksichtigung der Vor- und Nachteile einzelner Finanzinstrumente). - den Kunden über geeignete Finanzinstrumente beraten und diese vermitteln. - die erforderlichen Unterlagen für die Wertpapierveranlagung aufbereiten. - Diversifikation und Risikostreuung bezogen auf Assetklassen berücksichtigen.
<p>Er/Sie ist in der Lage, kundenspezifische Veranlagungsmodelle zu vermitteln.</p>	<p>Er/Sie hat fortgeschrittene Kenntnisse über:</p>	<p>Er/Sie kann</p>

	<ul style="list-style-type: none"> - Rechtsvorschriften betreffend Veranlagungen (insbesondere KMG, AltFG, AIFM-G, BWG, WAG) - Funktionsweise, Merkmale und Risiken von Veranlagungen (zB Nachrangdarlehen, Genussrechte, Kommanditbeteiligung, stille Beteiligung) - Kosten und Gebühren der Veranlagungen - Funktionsweise von Volkswirtschaften - Einflussfaktoren auf die Entwicklung von Veranlagungen (zB Preisbildung, Erträge) - Unterschiede zwischen vergangenen und zukünftigen Wertentwicklungsszenarien sowie der Grenzen vorausschauender Prognosen - spezifische Marktstrukturen für Veranlagungen - Bewertungsgrundsätze für verschiedene Veranlagungen - steuerliche Aspekte der Veranlagungen (zB KESt, ImmoESt, DBA) - Einschätzung der Bedürfnisse des Kunden - Einfluss von volks- und betriebswirtschaftlichen Kennzahlen oder von nationalen, regionalen oder globalen Ereignissen auf die Märkte und auf den Wert der Veranlagungen 	<ul style="list-style-type: none"> - bei Kunden einen Eignungs- und Angemessenheitstest durchführen. - im Rahmen der Produktüberwachung die Zielmarktdefinition der Produkte auf den Kunden umlegen. - die finanzielle Situation des Kunden erfassen. - die Risikotragfähigkeit und Verlusttragfähigkeit des Kunden überprüfen. - die Erfahrungen und Kenntnisse des Kunden in Bezug auf Veranlagungen erheben. - die Anlageziele des Kunden ausfindig machen. - die Risikobereitschaft des Kunden herausfinden. - die anlagespezifischen Präferenzen des Kunden herausfinden. - am Markt vorhandene Veranlagungsmöglichkeiten vergleichen. - relevante Merkmale von Veranlagungen (zB Dauer, Rückzahlungsmodalitäten, steuerliche Effekte) bewerten. - die bestehenden Veranlagungen des Kunden analysieren und optimieren. - Einflussfaktoren auf die Entwicklung von Veranlagungen analysieren. - für den Kunden geeignete Veranlagungsmodelle auswählen (zB unter Berücksichtigung der Risikotragfähigkeit und Risikobereitschaft des Kunden, Berücksichtigung der Vor- und Nachteile einzelner Veranlagungsmodelle). - den Kunden über geeignete Veranlagungen beraten und diese vermitteln. - die erforderlichen Unterlagen für die Abwicklung von Veranlagungen aufbereiten. - Diversifikation und Risikostreuung bezogen auf Anlagealternativen berücksichtigen.
Er/Sie ist in der Lage, die laufende Betreuung der Kunden und deren Verträge sicherzustellen.	Er/Sie hat fortgeschrittene Kenntnisse über:	Er/Sie kann

	<ul style="list-style-type: none"> - Bearbeitung von Schadens- und Leistungsfällen - Bearbeitung von Beschwerden - Bearbeitung von ablaufenden Verträgen und deren Fristigkeiten - Aktuelle Marktsituation und Produktneuheiten - laufende Entwicklung der angebotenen und vermittelten Produkte - Vertragsbedingungen der angebotenen und vermittelten Produkte - Datenschutz 	<ul style="list-style-type: none"> - Organisationskonzepte für die laufende Betreuung von Kundenverträgen erstellen. - Schadens- und Leistungsfälle organisatorisch abwickeln und den Kunden dabei fachlich unterstützen. - ein Beschwerdemanagement implementieren. - den Kunden bei Vertragsänderungen und Kündigungen unterstützen und diese abwickeln. - Kundendaten verwalten und sichern. - Kundenanfragen bearbeiten und dokumentieren. - den Kunden über die laufende Entwicklung der angebotenen und vermittelten Produkte informieren und beraten. - notwendige Vorkehrungen im Zusammenhang mit Datenschutz treffen.
<p>Er/Sie ist in der Lage, den Kunden redlich, ehrlich und professionell zu beraten.</p>	<p>Er/Sie hat fortgeschrittene Kenntnisse über:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ethische Grundsätze und Regeln, insbesondere: <ul style="list-style-type: none"> o offen und transparent o fair und gerecht o nachhaltig (sozial und ökologisch) o sittliches Wollen und Handeln - anwendbare Rechtsvorschriften für den Umgang mit Interessenkonflikten und Beschwerden - Konfliktmanagement - Bearbeitung von Beschwerden - Kommunikations- und Argumentationstechniken - Präsentationstechniken - zu vermittelnde Produkte (zB Lebens- und Unfallversicherungen, Finanzierungen, Wertpapiere, Veranlagungen) 	<p>Er/Sie kann</p> <ul style="list-style-type: none"> - Kunden unter Anwendung ethischer Grundsätze und Regeln redlich und ehrlich beraten. - Kunden mit Respekt und Wertschätzung begegnen. - Interessenkonflikte identifizieren und gesetzeskonform lösen. - mit Beschwerden von Kunden professionell umgehen. - die Situation des Kunden erfassen und entsprechende Maßnahmen treffen. - dem Kunden objektive Informationen über die Produkte in einer verständlichen Form erteilen, damit der Kunde eine wohlinformierte Entscheidung treffen kann. - dem Kunden erläutern, warum ein bestimmtes Produkt seinen Wünschen und Bedürfnissen entspricht. - die ausgearbeiteten Ergebnisse der einzelnen Beratungsbereiche für den Kunden nachvollziehbar erklären.
<p>Er/Sie ist in der Lage, den Betrieb wirtschaftlich zu führen.</p>	<p>Er/Sie hat fortgeschrittene Kenntnisse über:</p>	<p>Er/Sie kann</p> <ul style="list-style-type: none"> - die geeignete Rechtsform auswählen.

	<ul style="list-style-type: none"> - betriebswirtschaftliche, rechtliche, operative und organisatorische Zusammenhänge in der Unternehmensführung - Kostenrechnung - Rechtsformen - Standortwahl - Finanzierungsmöglichkeiten - Marketing (zB Alleinstellungsmerkmal (USP), Zielgruppenwahl, Marketingmaßnahmen) - Personalentscheidungen - Buchhaltung 	<ul style="list-style-type: none"> - seine/ihre Leistungen kalkulieren. - unter mehreren Finanzierungsalternativen die für den Betrieb bestgeeignete auswählen. - einen passenden Standort für seinen/ihren Betrieb auswählen. - bestimmen, wodurch sich sein/ihr Unternehmen von seinen/ihren Mitbewerbern unterscheidet. - die Eröffnung seines/ihtes Unternehmens bewerben. - seinen/ihren Personalbedarf planen. - vorbereitende Tätigkeiten zur Übergabe seiner Unterlagen an beauftragte Experten/Expertinnen (zB Steuerberater/in, [Bilanz]Buchhalter/in,) selbstständig durchführen.
Er/Sie ist in der Lage, Kooperationen aufzubauen.	<p>Er/Sie hat fortgeschrittene Kenntnisse über:</p> <ul style="list-style-type: none"> - gängige Kooperationsmöglichkeiten - Verhandlungs-Know-how - Strategien zur Partnersuche 	<p>Er/sie kann</p> <ul style="list-style-type: none"> - erkennen, wann Kooperationen wirtschaftlich sinnvoll sind. - geeignete Kooperationspartner (zB Vertriebspartner, Produktpartner) identifizieren und auswählen.
Er/Sie ist in der Lage, Qualitätsstandards festzulegen, einzuhalten und zu kontrollieren.	<p>Er/Sie hat fortgeschrittene Kenntnisse über:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Gesetze, Verordnungen und Herstellerangaben - Entwicklung von Qualitätsstandards - Dokumentation (zB Hygieneplan, Reinigungsplan) - Mitarbeiterführung 	<p>Er/Sie kann</p> <ul style="list-style-type: none"> - unternehmensinterne Qualitätsstandards festlegen. - Mitarbeiter/Mitarbeiterinnen in der Einhaltung von festgelegten Qualitätsstandards unterweisen (innerbetriebliche Abläufe und externe Abläufe). - die Einhaltung von festgelegten Qualitätsstandards sicherstellen und dokumentieren.

Anlage 2**Qualifikationsstandard - Gewerbliche Vermögensberatung eingeschränkt auf die Vermittlung von Personalkrediten, Hypothekarkrediten und Finanzierungen**

Der folgende Qualifikationsstandard stellt die Grundlage für die unter §§ 19, 20, 22 und 23 dargestellten prüfungsrelevanten Lernergebnisse dar. Er gliedert sich entsprechend den Anforderungen des § 2 in Kenntnisse, Fertigkeiten und Kompetenz.

Sämtliche Lernergebnisse entsprechen dem folgenden Kompetenzniveau:

Der/Die Gewerbetreibende, der/die zur Ausübung des reglementierten Gewerbes der Gewerblichen Vermögensberatung eingeschränkt auf die Vermittlung von Personalkrediten, Hypothekarkrediten und Finanzierungen berechtigt ist, kann komplexe berufliche Aufgaben oder Projekte leiten. Dabei übernimmt er/sie auch in nicht vorhersehbaren Situationen die Entscheidungsverantwortung. Er/Sie kann festlegen, ob er/sie Aufgaben bzw. Fertigkeiten zur Gänze selbst übernimmt oder an Mitarbeiter/Mitarbeiterinnen bzw. Externe delegiert. Der/Die Gewerbetreibende, der/die zur Ausübung des reglementierten Gewerbes der Gewerblichen Vermögensberatung eingeschränkt auf die Vermittlung von Personalkrediten, Hypothekarkrediten und Finanzierungen berechtigt ist, kann seine/ihre Mitarbeiter/Mitarbeiterinnen bei der Umsetzung von Aufgaben bzw. einzelner Fertigkeiten anleiten und unterstützen sowie deren Leistungen überprüfen. Ebenso kann er/sie seine/ihre eigenen und fremde Leistungen sowie das Endergebnis kritisch bewerten und (daraus) neue bzw. optimierte Vorgehensweisen entwickeln.

LERNERGEBNISSE	KENNTNISSE	FERTIGKEITEN
Er/Sie ist in der Lage, berufsrelevante rechtliche Vorschriften in der Praxis anzuwenden.	Er/Sie hat fortgeschrittene Kenntnisse über: <ul style="list-style-type: none"> - Rechtsvorschriften, die das Berufsrecht regeln (insbesondere GewO, BWG, KSchG, DSG, DSGVO, AngG), insbesondere in Bezug auf: <ul style="list-style-type: none"> o Zugangsvoraussetzungen und Gewerbeumfang o Abgrenzung zu anderen Gewerben o Dokumentationspflichten o Aufbewahrungspflichten o Organisatorische Pflichten o Datenschutz o Verschwiegenheits- und Auskunftspflichten o Arbeits- und Sozialrecht - allgemeines Steuerrecht, insbesondere ESt, USt, KöSt 	Er/Sie kann <ul style="list-style-type: none"> - die Rechtsvorschriften für die betriebliche Praxis interpretieren und umsetzen, insbesondere: <ul style="list-style-type: none"> o den Umfang der Gewerbeberechtigung und die Abgrenzung zu anderen beratenden Gewerben einhalten. o Ergebnisse der Beratungsgespräche entsprechend der rechtlichen Vorschriften nachvollziehbar dokumentieren. o die Sorgfaltspflichten in sämtlichen beruflichen Belangen einhalten. o organisatorische Voraussetzungen und notwendige Vorkehrungen im Rahmen der gesetzlichen Vorschriften bei der Gestaltung des Arbeitsumfelds (zB Datenschutz, Geldwäscheprävention, WAG) anwenden.

		<ul style="list-style-type: none"> ○ steuerliche Merkmale der Produkte beurteilen.
<p>Er/Sie ist in der Lage, volkswirtschaftliche Entwicklungen und deren Zusammenhänge im Rahmen seiner/ihrer Tätigkeit zu berücksichtigen.</p>	<p>Er/Sie hat fortgeschrittene Kenntnisse über:</p> <ul style="list-style-type: none"> - volkswirtschaftliche Entwicklungen und Zusammenhänge, im Speziellen in Bezug auf: <ul style="list-style-type: none"> ○ Wirtschaftspolitik ○ Geld- und Fiskalpolitik ○ Währungen und Zinsen ○ Markt und Konjunkturzyklen - volkswirtschaftliche Kennzahlen (zB BIP, Inflation und Arbeitslosigkeit) - Finanzmärkte und deren Kennzahlen (zB Zinssätze) - Marktfunktionen und wie diese den Preis von den am Markt angebotenen Produkten beeinflussen - Einfluss von nationalen, regionalen und globalen Ereignissen auf den Markt und den Preis - Finanzmathematik - betriebswirtschaftliche Kennzahlen (zB Eigenkapitalquote) 	<p>Er/Sie kann</p> <ul style="list-style-type: none"> - volkswirtschaftliche Kennzahlen interpretieren. - Entwicklungen am Finanzmarkt und Finanzmarktkennzahlen interpretieren. - mögliche Auswirkungen von nationalen, regionalen und globalen Ereignissen auf die Märkte und die Preise einschätzen. - finanzmathematische Berechnungen durchführen (zB Kreditraten, Effektivzinssätze, Zielwerte und Renditen berechnen). - betriebswirtschaftliche Kennzahlen berechnen und interpretieren. - betriebswirtschaftliche Kennzahlen in der Praxis anwenden (zB betriebliche Altersvorsorge, betriebliche Finanzierungen und Veranlagungen).
<p>Er/Sie ist in der Lage, kundenspezifische Finanzierungsmodelle auszuarbeiten.</p>	<p>Er/Sie hat fortgeschrittene Kenntnisse über:</p> <ul style="list-style-type: none"> - zu vermittelnde Kreditprodukte (für betriebliche und private Finanzierungen, inkl. Leasing) und üblicherweise mit ihnen angebotene Nebenleistungen (zB Möglichkeiten der Absicherung) - Rechtsvorschriften insbesondere betreffend Hypothekar- und Immobilienkreditverträge, Darlehen und Bauspardarlehen, alternative Finanzierungsformen, Verbraucherkreditverträge und Verbraucherschutz (insbesondere HIKrG, VKrG, KSchG) - steuerliche Aspekte der Finanzierungen (zB GrESt) - Verfahren des Immobilienerwerbs - Bewertung von Sicherheiten - Organisation und Funktionsweise von Grundbüchern - Finanzierungsmarkt 	<p>Er/Sie kann</p> <ul style="list-style-type: none"> - den Finanzierungswunsch des Kunden erfassen und interpretieren und das Finanzierungsbedürfnis des Kunden konkretisieren. - die finanzielle Situation des Kunden erfassen. - bestehende Finanzierungen analysieren. - die Finanzierungsstruktur des Kunden optimieren. - den Wert des Finanzierungsobjekts sowie sonstiger Sicherheiten einschätzen. - den Grundbuchauszug erheben und interpretieren. - die finanzielle Leistungsfähigkeit des Kunden überprüfen. - die Risikobereitschaft des Kunden herausfinden. - am Markt vorhandene Finanzierungen vergleichen (zB Effektivzinssätze berechnen, ESIS).

	<ul style="list-style-type: none"> - Verfahren zur Prüfung der Kreditfähigkeit und -würdigkeit des Kunden - Förderungen 	<ul style="list-style-type: none"> - mögliche Förderungen ausfindig machen und auf deren Relevanz für das Finanzierungsvorhaben prüfen. - für den Kunden geeignete Finanzierungsvariante(n) auswählen. - den Kunden über geeignete Finanzierungen beraten und diese vermitteln. - geeignete Absicherungen identifizieren und dem Kunden präsentieren. - die Finanzierungsunterlagen für Kreditgeber aufbereiten und Ausschreibungen durchführen.
Er/Sie ist in der Lage, die laufende Betreuung der Kunden und deren Verträge sicherzustellen.	<p>Er/Sie hat fortgeschrittene Kenntnisse über:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Bearbeitung von Beschwerden - Bearbeitung von ablaufenden Verträgen und deren Fristigkeiten - Aktuelle Marktsituation und Produktneuheiten - laufende Entwicklung der angebotenen und vermittelten Produkte - Vertragsbedingungen der angebotenen und vermittelten Produkte - Datenschutz 	<p>Er/Sie kann</p> <ul style="list-style-type: none"> - Organisationskonzepte für die laufende Betreuung von Kundenverträgen erstellen. - ein Beschwerdemanagement implementieren. - den Kunden bei Vertragsänderungen und Kündigungen unterstützen und diese abwickeln. - Kundendaten verwalten und sichern. - Kundenanfragen bearbeiten und dokumentieren. - den Kunden über die laufende Entwicklung der angebotenen und vermittelten Produkte informieren und beraten. - notwendige Vorkehrungen im Zusammenhang mit Datenschutz treffen.
Er/Sie ist in der Lage, den Kunden redlich, ehrlich und professionell zu beraten.	<p>Er/Sie hat fortgeschrittene Kenntnisse über:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ethische Grundsätze und Regeln, insbesondere: <ul style="list-style-type: none"> o offen und transparent o fair und gerecht o nachhaltig (sozial und ökologisch) o sittliches Wollen und Handeln - anwendbare Rechtsvorschriften für den Umgang mit Interessenkonflikten und Beschwerden - Konfliktmanagement - Bearbeitung von Beschwerden 	<p>Er/Sie kann</p> <ul style="list-style-type: none"> - Kunden unter Anwendung ethischer Grundsätze und Regeln redlich und ehrlich beraten. - Kunden mit Respekt und Wertschätzung begegnen. - Interessenkonflikte identifizieren und gesetzeskonform lösen. - mit Beschwerden von Kunden professionell umgehen. - die Situation des Kunden erfassen und entsprechende Maßnahmen treffen.

	<ul style="list-style-type: none"> - Kommunikations- und Argumentationstechniken - Präsentationstechniken - zu vermittelnde Produkte 	<ul style="list-style-type: none"> - dem Kunden objektive Informationen über die Produkte in einer verständlichen Form erteilen, damit der Kunde eine wohlinformierte Entscheidung treffen kann. - dem Kunden erläutern, warum ein bestimmtes Produkt seinen Wünschen und Bedürfnissen entspricht. - die ausgearbeiteten Ergebnisse der einzelnen Beratungsbereiche für den Kunden nachvollziehbar erklären.
Er/Sie ist in der Lage, den Betrieb wirtschaftlich zu führen.	<p>Er/Sie hat fortgeschrittene Kenntnisse über:</p> <ul style="list-style-type: none"> - betriebswirtschaftliche, rechtliche, operative und organisatorische Zusammenhänge in der Unternehmensführung - Kostenrechnung - Rechtsformen - Standortwahl - Finanzierungsmöglichkeiten - Marketing (zB Alleinstellungsmerkmal (USP), Zielgruppenwahl, Marketingmaßnahmen) - Personalentscheidungen - Buchhaltung 	<p>Er/Sie kann</p> <ul style="list-style-type: none"> - die geeignete Rechtsform auswählen. - seine/ihre Leistungen kalkulieren. - unter mehreren Finanzierungsalternativen die für den Betrieb bestgeeignete auswählen. - einen passenden Standort für seinen/ihren Betrieb auswählen. - bestimmen, wodurch sich sein/ihr Unternehmen von seinen/ihren Mitbewerbern unterscheidet. - die Eröffnung seines/ihrer Unternehmens bewerben. - seinen/ihren Personalbedarf planen. - vorbereitende Tätigkeiten zur Übergabe seiner Unterlagen an beauftragte Experten/Expertinnen (zB Steuerberater/in, [Bilanz]Buchhalter/in,) selbstständig durchführen.
Er/Sie ist in der Lage, Kooperationen aufzubauen.	<p>Er/Sie hat fortgeschrittene Kenntnisse über:</p> <ul style="list-style-type: none"> - gängige Kooperationsmöglichkeiten - Verhandlungs-Know-how - Strategien zur Partnersuche 	<p>Er/sie kann</p> <ul style="list-style-type: none"> - erkennen, wann Kooperationen wirtschaftlich sinnvoll sind. - geeignete Kooperationspartner (zB Vertriebspartner, Produktpartner) identifizieren und auswählen.
Er/Sie ist in der Lage, Qualitätsstandards festzulegen, einzuhalten und zu kontrollieren.	<p>Er/Sie hat fortgeschrittene Kenntnisse über:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Gesetze, Verordnungen und Herstellerangaben - Entwicklung von Qualitätsstandards 	<p>Er/Sie kann</p> <ul style="list-style-type: none"> - unternehmensinterne Qualitätsstandards festlegen.

	<ul style="list-style-type: none">- Dokumentation (zB Hygieneplan, Reinigungsplan)- Mitarbeiterführung	<ul style="list-style-type: none">- Mitarbeiter/Mitarbeiterinnen in der Einhaltung von festgelegten Qualitätsstandards unterweisen (innerbetriebliche Abläufe und externe Abläufe).- die Einhaltung von festgelegten Qualitätsstandards sicherstellen und dokumentieren.
--	---	---

Anlage 3

Qualifikationsstandard - Gewerbliche Vermögensberatung eingeschränkt auf die Vermittlung von Personalkrediten, Hypothekarkrediten, Finanzierungen sowie Veranlagungen und Investitionen (einschließlich Finanzinstrumente)

Der folgende Qualifikationsstandard stellt die Grundlage für die unter §§ 27 bis 30 und 32 bis 35 dargestellten prüfungsrelevanten Lernergebnisse dar. Er gliedert sich entsprechend den Anforderungen des § 2 in Kenntnisse, Fertigkeiten und Kompetenz.

Sämtliche Lernergebnisse entsprechen dem folgenden Kompetenzniveau:

Der/Die Gewerbetreibende, der/die zur Ausübung des reglementierten Gewerbes der Gewerblichen Vermögensberatung eingeschränkt auf die Vermittlung von Personalkrediten, Hypothekarkrediten, Finanzierungen sowie Veranlagungen und Investitionen (einschließlich Finanzinstrumente) berechtigt ist, kann komplexe berufliche Aufgaben oder Projekte leiten. Dabei übernimmt er/sie auch in nicht vorhersehbaren Situationen die Entscheidungsverantwortung. Er/Sie kann festlegen, ob er/sie Aufgaben bzw. Fertigkeiten zur Gänze selbst übernimmt oder an Mitarbeiter/Mitarbeiterinnen bzw. Externe delegiert. Der/Die Gewerbetreibende, der/die zur Ausübung des reglementierten Gewerbes der Gewerblichen Vermögensberatung eingeschränkt auf die Vermittlung von Personalkrediten, Hypothekarkrediten, Finanzierungen sowie Veranlagungen und Investitionen (einschließlich Finanzinstrumente) berechtigt ist, kann seine/ihre Mitarbeiter/Mitarbeiterinnen bei der Umsetzung von Aufgaben bzw. einzelner Fertigkeiten anleiten und unterstützen sowie deren Leistungen überprüfen. Ebenso kann er/sie seine/ihre eigenen und fremde Leistungen sowie das Endergebnis kritisch bewerten und (daraus) neue bzw. optimierte Vorgehensweisen entwickeln.

LERNERGEBNISSE	KENNTNISSE	FERTIGKEITEN
Er/Sie ist in der Lage, berufsrelevante rechtliche Vorschriften in der Praxis anzuwenden.	Er/Sie hat fortgeschrittene Kenntnisse über: <ul style="list-style-type: none"> - Rechtsvorschriften, die das Berufsrecht regeln (insbesondere GewO, WAG, BWG, KSchG, DSGVO, AngG), insbesondere in Bezug auf: <ul style="list-style-type: none"> o Zugangsvoraussetzungen und Gewerbeumfang o Abgrenzung zu anderen Gewerben o Dokumentationspflichten o Aufbewahrungspflichten o Organisatorische Pflichten o Datenschutz o Verschwiegenheits- und Auskunftspflichten o Arbeits- und Sozialrecht - allgemeines Steuerrecht, insbesondere ESt, USt, KöSt 	Er/Sie kann <ul style="list-style-type: none"> - die Rechtsvorschriften für die betriebliche Praxis interpretieren und umsetzen, insbesondere: <ul style="list-style-type: none"> o den Umfang der Gewerbeberechtigung und die Abgrenzung zu anderen beratenden Gewerben einhalten. o Ergebnisse der Beratungsgespräche entsprechend der rechtlichen Vorschriften nachvollziehbar dokumentieren. o die Sorgfaltspflichten in sämtlichen beruflichen Belangen einhalten. o organisatorische Voraussetzungen und notwendige Vorkehrungen im Rahmen der gesetzlichen Vorschriften bei der Gestaltung des Arbeitsumfelds (zB Datenschutz, Geldwäscheprävention, WAG) anwenden.

		<ul style="list-style-type: none"> ○ steuerliche Merkmale der Produkte beurteilen.
<p>Er/Sie ist in der Lage, volkswirtschaftliche Entwicklungen und deren Zusammenhänge im Rahmen seiner/ihrer Tätigkeit zu berücksichtigen.</p>	<p>Er/Sie hat fortgeschrittene Kenntnisse über:</p> <ul style="list-style-type: none"> - volkswirtschaftliche Entwicklungen und Zusammenhänge, im Speziellen in Bezug auf: <ul style="list-style-type: none"> ○ Wirtschaftspolitik ○ Geld- und Fiskalpolitik ○ Währungen und Zinsen ○ Markt und Konjunkturzyklen - volkswirtschaftliche Kennzahlen (zB BIP, Inflation und Arbeitslosigkeit) - Finanzmärkte und deren Kennzahlen (zB Zinssätze) - Marktfunktionen und wie diese den Preis von den am Markt angebotenen Produkten beeinflussen - Einfluss von nationalen, regionalen und globalen Ereignissen auf den Markt und den Preis - Finanzmathematik - betriebswirtschaftliche Kennzahlen (zB Eigenkapitalquote) 	<p>Er/Sie kann</p> <ul style="list-style-type: none"> - volkswirtschaftliche Kennzahlen interpretieren. - Entwicklungen am Finanzmarkt und Finanzmarktkennzahlen interpretieren. - mögliche Auswirkungen von nationalen, regionalen und globalen Ereignissen auf die Märkte und die Preise einschätzen. - finanzmathematische Berechnungen durchführen (zB Kreditraten, Effektivzinssätze, Zielwerte und Renditen berechnen). - betriebswirtschaftliche Kennzahlen berechnen und interpretieren. - betriebswirtschaftliche Kennzahlen in der Praxis anwenden (zB betriebliche Altersvorsorge, betriebliche Finanzierungen und Veranlagungen).
<p>Er/Sie ist in der Lage, kundenspezifische Finanzierungsmodelle auszuarbeiten.</p>	<p>Er/Sie hat fortgeschrittene Kenntnisse über:</p> <ul style="list-style-type: none"> - zu vermittelnde Kreditprodukte (für betriebliche und private Finanzierungen, inkl. Leasing) und üblicherweise mit ihnen angebotene Nebenleistungen (zB Möglichkeiten der Absicherung) - Rechtsvorschriften insbesondere betreffend Hypothekar- und Immobilienkreditverträge, Darlehen und Bauspardarlehen, alternative Finanzierungsformen, Verbraucherkreditverträge und Verbraucherschutz (insbesondere HIKrG, VKrG, KSchG) - steuerliche Aspekte der Finanzierungen (zB GrESt) - Verfahren des Immobilienerwerbs - Bewertung von Sicherheiten - Organisation und Funktionsweise von Grundbüchern - Finanzierungsmarkt 	<p>Er/Sie kann</p> <ul style="list-style-type: none"> - den Finanzierungswunsch des Kunden erfassen und interpretieren und das Finanzierungsbedürfnis des Kunden konkretisieren. - die finanzielle Situation des Kunden erfassen. - bestehende Finanzierungen analysieren. - die Finanzierungsstruktur des Kunden optimieren. - den Wert des Finanzierungsobjekts sowie sonstiger Sicherheiten einschätzen. - den Grundbuchauszug erheben und interpretieren. - die finanzielle Leistungsfähigkeit des Kunden überprüfen. - die Risikobereitschaft des Kunden herausfinden. - am Markt vorhandene Finanzierungen vergleichen (zB Effektivzinssätze berechnen, ESIS).

	<ul style="list-style-type: none"> - Verfahren zur Prüfung der Kreditfähigkeit und -würdigkeit des Kunden - Förderungen 	<ul style="list-style-type: none"> - mögliche Förderungen ausfindig machen und auf deren Relevanz für das Finanzierungsvorhaben prüfen. - für den Kunden geeignete Finanzierungsvariante(n) auswählen. - den Kunden über geeignete Finanzierungen beraten und diese vermitteln. - geeignete Absicherungen identifizieren und dem Kunden präsentieren. - die Finanzierungsunterlagen für Kreditgeber aufbereiten und Ausschreibungen durchführen.
<p>Er/Sie ist in der Lage, Beratung zu Vermögensaufbau und -erhalt anzubieten.</p>	<p>Er/Sie hat fortgeschrittene Kenntnisse über:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Funktionen, Merkmale und Risiken (inkl. Vor- und Nachteile) von Instrumenten für den Vermögensaufbau und -erhalt - Kosten und Gebühren der Veranlagungsinstrumente - die Erstellung von Haushaltsrechnungen bzw. Liquiditätsplanung - Zusammenhang von Verlangungshorizont und geeigneten Anlagevarianten - Zusammenhang von Verlustrisiko und Anlagevarianten - Einflussfaktoren auf die Entwicklung von Veranlagungsinstrumenten (zB Preisbildung, Erträge) - Unterschiede zwischen vergangenen und zukünftigen Wertentwicklungsszenarien sowie der Grenzen vorausschauender Prognosen - Bewertungsgrundsätze für verschiedene Veranlagungen - steuerliche Aspekte der Veranlagungen - Einschätzung der Bedürfnisse des Kunden - Einfluss von volks- und betriebswirtschaftlichen Kennzahlen (zB Geldmenge, Zinsniveau) oder von nationalen, regionalen oder globalen Ereignissen auf die Märkte und auf den Wert der Veranlagungsinstrumente - Rechtsvorschriften betreffend Vermögensaufbau und -erhalt (insbesondere WAG, KMG, BWG) 	<p>Er/Sie kann</p> <ul style="list-style-type: none"> - die finanzielle Situation des Kunden erfassen. - die Risikotragfähigkeit und Verlusttragfähigkeit des Kunden überprüfen. - die Erfahrungen und Kenntnisse des Kunden in Bezug auf Veranlagungsinstrumente erheben. - die Anlageziele des Kunden ausfindig machen. - die Risikobereitschaft des Kunden herausfinden. - die anlagespezifischen Präferenzen des Kunden herausfinden. - am Markt vorhandene Veranlagungsinstrumente vergleichen. - relevante Merkmale von Veranlagungsinstrumenten (zB Dauer, Rückzahlungsmodalitäten, steuerliche Effekte) bewerten. - die bestehenden Veranlagungsinstrumente analysieren und optimieren. - Einflussfaktoren auf die Entwicklung von Veranlagungsinstrumente analysieren. - für den Kunden geeignete Veranlagungsinstrumente auswählen (zB unter Berücksichtigung der Risikotragfähigkeit und Risikobereitschaft des Kunden, Berücksichtigung

		<p>der Vor- und Nachteile einzelner Veranlagungsinstrumente).</p> <ul style="list-style-type: none"> - den Kunden über geeignete Veranlagungsinstrumente beraten und diese vermitteln. - die erforderlichen Unterlagen für die Abwicklung von Veranlagungsinstrumenten aufbereiten. - Diversifikation und Risikostreuung bezogen auf Anlagealternativen berücksichtigen.
<p>Er/Sie ist in der Lage, kundenspezifische Wertpapierdienstleistungen zu erbringen.</p>	<p>Er/Sie hat fortgeschrittene Kenntnisse über:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Rechtsvorschriften betreffend Wertpapierdienstleistungen und Finanzinstrumente (insbesondere WAG, KMG, BWG) - Merkmale und Umfang von Wertpapierdienstleistungen - Funktionsweise, Merkmale und Risiken der Finanzinstrumente - Kosten und Gebühren der Finanzinstrumente - Funktionsweise des Finanzmarkts und dessen Teilmärkte (zB Geldmarkt, Kapitalmarkt) - Einflussfaktoren auf die Entwicklung von Finanzinstrumenten (zB Preisbildung, Erträge) - Unterschiede zwischen vergangenen und zukünftigen Wertentwicklungsszenarien sowie der Grenzen vorausschauender Prognosen - spezifische Marktstrukturen für die Finanzinstrumente und deren Handelsplätze - Bewertungsgrundsätze für verschiedene Finanzinstrumente - steuerliche Aspekte der Finanzinstrumente (zB KESt, Quellensteuer, DBA) - Einschätzung der Bedürfnisse des Kunden - Einfluss von volks- und betriebswirtschaftlichen Kennzahlen oder von nationalen, regionalen oder globalen Ereignissen auf die Märkte und auf den Wert der Finanzinstrumente 	<p>Er/Sie kann</p> <ul style="list-style-type: none"> - die finanzielle Situation des Kunden erfassen. - die Risikotragfähigkeit und Verlusttragfähigkeit des Kunden überprüfen. - die Erfahrungen und Kenntnisse des Kunden in Bezug auf Finanzinstrumente erheben. - die Anlageziele des Kunden ausfindig machen. - die Risikobereitschaft des Kunden herausfinden. - am Markt vorhandene Finanzinstrumente vergleichen. - relevante Merkmale von Finanzinstrumenten (zB Dauer, Rückzahlungsmodalitäten, steuerliche Effekte) bewerten. - die bestehenden Wertpapierveranlagungen des Kunden analysieren und optimieren. - die anlagespezifischen Präferenzen des Kunden herausfinden. - ein individuelles Anlagekonzept für den Kunden entwickeln. - Entwicklungen am Finanzmarkt anhand volkswirtschaftlicher Kennzahlen analysieren. - für den Kunden geeignete Finanzinstrumente auswählen (zB unter Berücksichtigung der Risikotragfähigkeit und Risikobereitschaft des Kunden, Berücksichtigung der Vor- und Nachteile einzelner Finanzinstrumente).

	<ul style="list-style-type: none"> - Portfolioverwaltung 	<ul style="list-style-type: none"> - den Kunden über geeignete Finanzinstrumente beraten und diese vermitteln. - die erforderlichen Unterlagen für die Wertpapierveranlagung aufbereiten. - Diversifikation und Risikostreuung bezogen auf Assetklassen berücksichtigen.
Er/Sie ist in der Lage, kundenspezifische Veranlagungsmodelle zu vermitteln.	<p>Er/Sie hat fortgeschrittene Kenntnisse über:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Rechtsvorschriften betreffend Veranlagungen (insbesondere KMG, AltFG, AIFM-G, BWG, WAG) - Funktionsweise, Merkmale und Risiken von Veranlagungen (zB Nachrangdarlehen, Genussrechte, Kommanditbeteiligung, stille Beteiligung) - Kosten und Gebühren der Veranlagungen - Funktionsweise von Volkswirtschaften - Einflussfaktoren auf die Entwicklung von Veranlagungen (zB Preisbildung, Erträge) - Unterschiede zwischen vergangenen und zukünftigen Wertentwicklungsszenarien sowie der Grenzen vorausschauender Prognosen - spezifische Marktstrukturen für Veranlagungen - Bewertungsgrundsätze für verschiedene Veranlagungen - steuerliche Aspekte der Veranlagungen (zB KESt, ImmoESt, DBA) - Einschätzung der Bedürfnisse des Kunden - Einfluss von volks- und betriebswirtschaftlichen Kennzahlen oder von nationalen, regionalen oder globalen Ereignissen auf die Märkte und auf den Wert der Veranlagungen 	<p>Er/Sie kann</p> <ul style="list-style-type: none"> - bei Kunden einen Eignungs- und Angemessenheitstest durchführen. - im Rahmen der Produktüberwachung die Zielmarktdefinition der Produkte auf den Kunden umlegen. - die finanzielle Situation des Kunden erfassen. - die Risikotragfähigkeit und Verlusttrugfähigkeit des Kunden überprüfen. - die Erfahrungen und Kenntnisse des Kunden in Bezug auf Veranlagungen erheben. - die Anlageziele des Kunden ausfindig machen. - die Risikobereitschaft des Kunden herausfinden. - die anlagespezifischen Präferenzen des Kunden herausfinden. - am Markt vorhandene Veranlagungsmöglichkeiten vergleichen. - relevante Merkmale von Veranlagungen (zB Dauer, Rückzahlungsmodalitäten, steuerliche Effekte) bewerten. - die bestehenden Veranlagungen des Kunden analysieren und optimieren. - Einflussfaktoren auf die Entwicklung von Veranlagungen analysieren. - für den Kunden geeignete Veranlagungsmodelle auswählen (zB unter Berücksichtigung der Risikotragfähigkeit und Risikobereitschaft des Kunden, Berücksichtigung der Vor- und Nachteile einzelner Veranlagungsmodelle).

		<ul style="list-style-type: none"> - den Kunden über geeignete Veranlagungen beraten und diese vermitteln. - die erforderlichen Unterlagen für die Abwicklung von Veranlagungen aufbereiten. - Diversifikation und Risikostreuung bezogen auf Anlagealternativen berücksichtigen.
Er/Sie ist in der Lage, die laufende Betreuung der Kunden und deren Verträge sicherzustellen.	<p>Er/Sie hat fortgeschrittene Kenntnisse über:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Bearbeitung von Beschwerden - Bearbeitung von ablaufenden Verträgen und deren Fristigkeiten - Aktuelle Marktsituation und Produktneuheiten - laufende Entwicklung der angebotenen und vermittelten Produkte - Vertragsbedingungen der angebotenen und vermittelten Produkte - Datenschutz 	<p>Er/Sie kann</p> <ul style="list-style-type: none"> - Organisationskonzepte für die laufende Betreuung von Kundenverträgen erstellen. - ein Beschwerdemanagement implementieren. - den Kunden bei Vertragsänderungen und Kündigungen unterstützen und diese abwickeln. - Kundendaten verwalten und sichern. - Kundenanfragen bearbeiten und dokumentieren. - den Kunden über die laufende Entwicklung der angebotenen und vermittelten Produkte informieren und beraten. - notwendige Vorkehrungen im Zusammenhang mit Datenschutz treffen.
Er/Sie ist in der Lage, den Kunden redlich, ehrlich und professionell zu beraten.	<p>Er/Sie hat fortgeschrittene Kenntnisse über:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ethische Grundsätze und Regeln, insbesondere: <ul style="list-style-type: none"> o offen und transparent o fair und gerecht o nachhaltig (sozial und ökologisch) o sittliches Wollen und Handeln - anwendbare Rechtsvorschriften für den Umgang mit Interessenkonflikten und Beschwerden - Konfliktmanagement - Bearbeitung von Beschwerden - Kommunikations- und Argumentationstechniken - Präsentationstechniken - zu vermittelnde Produkte (zB Finanzierungen, Wertpapiere, Veranlagungen) 	<p>Er/Sie kann</p> <ul style="list-style-type: none"> - Kunden unter Anwendung ethischer Grundsätze und Regeln redlich und ehrlich beraten. - Kunden mit Respekt und Wertschätzung begegnen. - Interessenkonflikte identifizieren und gesetzeskonform lösen. - mit Beschwerden von Kunden professionell umgehen. - die Situation des Kunden erfassen und entsprechende Maßnahmen treffen. - dem Kunden objektive Informationen über die Produkte in einer verständlichen Form erteilen, damit der Kunde eine wohlinformierte Entscheidung treffen kann.

		<ul style="list-style-type: none"> - dem Kunden erläutern, warum ein bestimmtes Produkt seinen Wünschen und Bedürfnissen entspricht. - die ausgearbeiteten Ergebnisse der einzelnen Beratungsbereiche für den Kunden nachvollziehbar erklären.
Er/Sie ist in der Lage, den Betrieb wirtschaftlich zu führen.	<p>Er/Sie hat fortgeschrittene Kenntnisse über:</p> <ul style="list-style-type: none"> - betriebswirtschaftliche, rechtliche, operative und organisatorische Zusammenhänge in der Unternehmensführung - Kostenrechnung - Rechtsformen - Standortwahl - Finanzierungsmöglichkeiten - Marketing (zB Alleinstellungsmerkmal (USP), Zielgruppenwahl, Marketingmaßnahmen) - Personalentscheidungen - Buchhaltung 	<p>Er/Sie kann</p> <ul style="list-style-type: none"> - die geeignete Rechtsform auswählen. - seine/ihre Leistungen kalkulieren. - unter mehreren Finanzierungsalternativen die für den Betrieb bestgeeignete auswählen. - einen passenden Standort für seinen/ihren Betrieb auswählen. - bestimmen, wodurch sich sein/ihr Unternehmen von seinen/ihren Mitbewerbern unterscheidet. - die Eröffnung seines/ihrer Unternehmens bewerben. - seinen/ihren Personalbedarf planen. - vorbereitende Tätigkeiten zur Übergabe seiner Unterlagen an beauftragte Experten/Expertinnen (zB Steuerberater/in, [Bilanz]Buchhalter/in,) selbstständig durchführen.
Er/Sie ist in der Lage, Kooperationen aufzubauen.	<p>Er/Sie hat fortgeschrittene Kenntnisse über:</p> <ul style="list-style-type: none"> - gängige Kooperationsmöglichkeiten - Verhandlungs-Know-how - Strategien zur Partnersuche 	<p>Er/sie kann</p> <ul style="list-style-type: none"> - erkennen, wann Kooperationen wirtschaftlich sinnvoll sind. - geeignete Kooperationspartner (zB Vertriebspartner, Produktpartner) identifizieren und auswählen.
Er/Sie ist in der Lage, Qualitätsstandards festzulegen, einzuhalten und zu kontrollieren.	<p>Er/Sie hat fortgeschrittene Kenntnisse über:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Gesetze, Verordnungen und Herstellerangaben - Entwicklung von Qualitätsstandards - Dokumentation (zB Hygieneplan, Reinigungsplan) - Mitarbeiterführung 	<p>Er/Sie kann</p> <ul style="list-style-type: none"> - unternehmensinterne Qualitätsstandards festlegen. - Mitarbeiter/Mitarbeiterinnen in der Einhaltung von festgelegten Qualitätsstandards unterweisen (innerbetriebliche Abläufe und externe Abläufe). - die Einhaltung von festgelegten Qualitätsstandards sicherstellen und dokumentieren.

Anlage 4**Qualifikationsstandard - Gewerbliche Vermögensberatung eingeschränkt auf die Vermittlung von Veranlagungen und Investitionen (einschließlich Finanzinstrumente)**

Der folgende Qualifikationsstandard stellt die Grundlage für die unter §§ 39 bis 41 und 43 bis 45 dargestellten prüfungsrelevanten Lernergebnisse dar. Er gliedert sich entsprechend den Anforderungen des § 2 in Kenntnisse, Fertigkeiten und Kompetenz.

Sämtliche Lernergebnisse entsprechen dem folgenden Kompetenzniveau:

Der/Die Gewerbetreibende, der/die zur Ausübung des reglementierten Gewerbes der Gewerblichen Vermögensberatung eingeschränkt auf die Vermittlung von Veranlagungen und Investitionen (einschließlich Finanzinstrumente) berechtigt ist, kann komplexe berufliche Aufgaben oder Projekte leiten. Dabei übernimmt er/sie auch in nicht vorhersehbaren Situationen die Entscheidungsverantwortung. Er/Sie kann festlegen, ob er/sie Aufgaben bzw. Fertigkeiten zur Gänze selbst übernimmt oder an Mitarbeiter/Mitarbeiterinnen bzw. Externe delegiert. Der/Die Gewerbetreibende, der/die zur Ausübung des reglementierten Gewerbes der Gewerblichen Vermögensberatung eingeschränkt auf die Vermittlung von Veranlagungen und Investitionen (einschließlich Finanzinstrumente) berechtigt ist, kann seine/ihre Mitarbeiter/Mitarbeiterinnen bei der Umsetzung von Aufgaben bzw. einzelner Fertigkeiten anleiten und unterstützen sowie deren Leistungen überprüfen. Ebenso kann er/sie seine/ihre eigenen und fremde Leistungen sowie das Endergebnis kritisch bewerten und (daraus) neue bzw. optimierte Vorgehensweisen entwickeln.

LERNERGEBNISSE	KENNTNISSE	FERTIGKEITEN
Er/Sie ist in der Lage, berufsrelevante rechtliche Vorschriften in der Praxis anzuwenden.	Er/Sie hat fortgeschrittene Kenntnisse über: <ul style="list-style-type: none"> - Rechtsvorschriften, die das Berufsrecht regeln (insbesondere GewO, WAG, BWG, KSchG, DSGVO, AngG), insbesondere in Bezug auf: <ul style="list-style-type: none"> o Zugangsvoraussetzungen und Gewerbeumfang o Abgrenzung zu anderen Gewerben o Dokumentationspflichten o Aufbewahrungspflichten o Organisatorische Pflichten o Datenschutz o Verschwiegenheits- und Auskunftspflichten o Arbeits- und Sozialrecht - allgemeines Steuerrecht, insbesondere ESt, USt, KöSt 	Er/Sie kann <ul style="list-style-type: none"> - die Rechtsvorschriften für die betriebliche Praxis interpretieren und umsetzen, insbesondere: <ul style="list-style-type: none"> o den Umfang der Gewerbeberechtigung und die Abgrenzung zu anderen beratenden Gewerben einhalten. o Ergebnisse der Beratungsgespräche entsprechend der rechtlichen Vorschriften nachvollziehbar dokumentieren. o die Sorgfaltspflichten in sämtlichen beruflichen Belangen einhalten. o organisatorische Voraussetzungen und notwendige Vorkehrungen im Rahmen der gesetzlichen Vorschriften bei der Gestaltung des Arbeitsumfelds (zB Datenschutz, Geldwäscheprävention, WAG) anwenden.

		<ul style="list-style-type: none"> ○ steuerliche Merkmale der Produkte beurteilen.
Er/Sie ist in der Lage, volkswirtschaftliche Entwicklungen und deren Zusammenhänge im Rahmen seiner/ihrer Tätigkeit zu berücksichtigen.	<p>Er/Sie hat fortgeschrittene Kenntnisse über:</p> <ul style="list-style-type: none"> - volkswirtschaftliche Entwicklungen und Zusammenhänge, im Speziellen in Bezug auf: <ul style="list-style-type: none"> ○ Wirtschaftspolitik ○ Geld- und Fiskalpolitik ○ Währungen und Zinsen ○ Markt und Konjunkturzyklen - volkswirtschaftliche Kennzahlen (zB BIP, Inflation und Arbeitslosigkeit) - Finanzmärkte und deren Kennzahlen (zB Zinssätze) - Marktfunktionen und wie diese den Preis von den am Markt angebotenen Produkten beeinflussen - Einfluss von nationalen, regionalen und globalen Ereignissen auf den Markt und den Preis - Finanzmathematik - betriebswirtschaftliche Kennzahlen (zB Eigenkapitalquote) 	<p>Er/Sie kann</p> <ul style="list-style-type: none"> - volkswirtschaftliche Kennzahlen interpretieren. - Entwicklungen am Finanzmarkt und Finanzmarktkennzahlen interpretieren. - mögliche Auswirkungen von nationalen, regionalen und globalen Ereignissen auf die Märkte und die Preise einschätzen. - finanzmathematische Berechnungen durchführen (zB Kreditraten, Effektivzinssätze, Zielwerte und Renditen berechnen). - betriebswirtschaftliche Kennzahlen berechnen und interpretieren. - betriebswirtschaftliche Kennzahlen in der Praxis anwenden (zB betriebliche Altersvorsorge, betriebliche Finanzierungen und Veranlagungen).
Er/Sie ist in der Lage, Beratung zu Vermögensaufbau und -erhalt anzubieten.	<p>Er/Sie hat fortgeschrittene Kenntnisse über:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Funktionen, Merkmale und Risiken (inkl. Vor- und Nachteile) von Instrumenten für den Vermögensaufbau und -erhalt - Kosten und Gebühren der Veranlagungsinstrumente - die Erstellung von Haushaltsrechnungen bzw. Liquiditätsplanung - Zusammenhang von Verlangungshorizont und geeigneten Anlagevarianten - Zusammenhang von Verlustrisiko und Anlagevarianten - Einflussfaktoren auf die Entwicklung von Veranlagungsinstrumenten (zB Preisbildung, Erträge) - Unterschiede zwischen vergangenen und zukünftigen Wertentwicklungsszenarien sowie der Grenzen vorausschauender Prognosen - Bewertungsgrundsätze für verschiedene Veranlagungen 	<p>Er/Sie kann</p> <ul style="list-style-type: none"> - die finanzielle Situation des Kunden erfassen. - die Risikotragfähigkeit und Verlusttragfähigkeit des Kunden überprüfen. - die Erfahrungen und Kenntnisse des Kunden in Bezug auf Veranlagungsinstrumente erheben. - die Anlageziele des Kunden ausfindig machen. - die Risikobereitschaft des Kunden herausfinden. - die anlagespezifischen Präferenzen des Kunden herausfinden. - am Markt vorhandene Veranlagungsinstrumente vergleichen. - relevante Merkmale von Veranlagungsinstrumenten (zB Dauer, Rückzahlungsmodalitäten, steuerliche Effekte) bewerten.

	<ul style="list-style-type: none"> - steuerliche Aspekte der Veranlagungen - Einschätzung der Bedürfnisse des Kunden - Einfluss von volks- und betriebswirtschaftlichen Kennzahlen (zB Geldmenge, Zinsniveau) oder von nationalen, regionalen oder globalen Ereignissen auf die Märkte und auf den Wert der Veranlagungsinstrumente - Rechtsvorschriften betreffend Vermögensaufbau und -erhalt (insbesondere WAG, KMG, BWG) 	<ul style="list-style-type: none"> - die bestehenden Veranlagungsinstrumente analysieren und optimieren. - Einflussfaktoren auf die Entwicklung von Veranlagungsinstrumente analysieren. - für den Kunden geeignete Veranlagungsinstrumente auswählen (zB unter Berücksichtigung der Risikotragfähigkeit und Risikobereitschaft des Kunden, Berücksichtigung der Vor- und Nachteile einzelner Veranlagungsinstrumente). - den Kunden über geeignete Veranlagungsinstrumente beraten und diese vermitteln. - die erforderlichen Unterlagen für die Abwicklung von Veranlagungsinstrumenten aufbereiten. - Diversifikation und Risikosteuerung bezogen auf Anlagealternativen berücksichtigen.
Er/Sie ist in der Lage, kundenspezifische Wertpapierdienstleistungen zu erbringen.	<p>Er/Sie hat fortgeschrittene Kenntnisse über:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Rechtsvorschriften betreffend Wertpapierdienstleistungen und Finanzinstrumente (insbesondere WAG, KMG, BWG) - Merkmale und Umfang von Wertpapierdienstleistungen - Funktionsweise, Merkmale und Risiken der Finanzinstrumente - Kosten und Gebühren der Finanzinstrumente - Funktionsweise des Finanzmarkts und dessen Teilmärkte (zB Geldmarkt, Kapitalmarkt) - Einflussfaktoren auf die Entwicklung von Finanzinstrumenten (zB Preisbildung, Erträge) - Unterschiede zwischen vergangenen und zukünftigen Wertentwicklungsszenarien sowie der Grenzen vorausschauender Prognosen - spezifische Marktstrukturen für die Finanzinstrumente und deren Handelsplätze - Bewertungsgrundsätze für verschiedene Finanzinstrumente 	<p>Er/Sie kann</p> <ul style="list-style-type: none"> - bei Kunden einen Eignungs- und Angemessenheitstest durchführen. - im Rahmen der Produktüberwachung die Zielmarktdefinition der Produkte auf den Kunden umlegen. - die finanzielle Situation des Kunden erfassen. - die Risikotragfähigkeit und Verlusttrugfähigkeit des Kunden überprüfen. - die Erfahrungen und Kenntnisse des Kunden in Bezug auf Finanzinstrumente erheben. - die Anlageziele des Kunden ausfindig machen. - die Risikobereitschaft des Kunden herausfinden. - am Markt vorhandene Finanzinstrumente vergleichen. - relevante Merkmale von Finanzinstrumenten (zB Dauer, Rückzahlungsmodalitäten, steuerliche Effekte) bewerten.

	<ul style="list-style-type: none"> - steuerliche Aspekte der Finanzinstrumente (zB KEST, Quellensteuer, DBA) - Einschätzung der Bedürfnisse des Kunden - Einfluss von volks- und betriebswirtschaftlichen Kennzahlen oder von nationalen, regionalen oder globalen Ereignissen auf die Märkte und auf den Wert der Finanzinstrumente - Portfolioverwaltung 	<ul style="list-style-type: none"> - die bestehenden Wertpapierveranlagungen des Kunden analysieren und optimieren. - die anlagespezifischen Präferenzen des Kunden herausfinden. - ein individuelles Anlagekonzept für den Kunden entwickeln. - Entwicklungen am Finanzmarkt anhand volkswirtschaftlicher Kennzahlen analysieren. - für den Kunden geeignete Finanzinstrumente auswählen (zB unter Berücksichtigung der Risikotragfähigkeit und Risikobereitschaft des Kunden, Berücksichtigung der Vor- und Nachteile einzelner Finanzinstrumente). - den Kunden über geeignete Finanzinstrumente beraten und diese vermitteln. - die erforderlichen Unterlagen für die Wertpapierveranlagung aufbereiten. - Diversifikation und Risikostreuung bezogen auf Assetklassen berücksichtigen.
<p>Er/Sie ist in der Lage, kundenspezifische Veranlagungsmodelle zu vermitteln.</p>	<p>Er/Sie hat fortgeschrittene Kenntnisse über:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Rechtsvorschriften betreffend Veranlagungen (insbesondere KMG, AltFG, AIFM-G, BWG, WAG) - Funktionsweise, Merkmale und Risiken von Veranlagungen (zB Nachrangdarlehen, Genussrechte, Kommanditbeteiligung, stille Beteiligung) - Kosten und Gebühren der Veranlagungen - Funktionsweise von Volkswirtschaften - Einflussfaktoren auf die Entwicklung von Veranlagungen (zB Preisbildung, Erträge) - Unterschiede zwischen vergangenen und zukünftigen Wertentwicklungsszenarien sowie der Grenzen vorausschauender Prognosen - spezifische Marktstrukturen für Veranlagungen - Bewertungsgrundsätze für verschiedene Veranlagungen 	<p>Er/Sie kann</p> <ul style="list-style-type: none"> - bei Kunden einen Eignungs- und Angemessenheitstest durchführen. - im Rahmen der Produktüberwachung die Zielmarktdefinition der Produkte auf den Kunden umlegen. - die finanzielle Situation des Kunden erfassen. - die Risikotragfähigkeit und Verlusttragfähigkeit des Kunden überprüfen. - die Erfahrungen und Kenntnisse des Kunden in Bezug auf Veranlagungen erheben. - die Anlageziele des Kunden ausfindig machen. - die Risikobereitschaft des Kunden herausfinden. - die anlagespezifischen Präferenzen des Kunden herausfinden.

	<ul style="list-style-type: none"> - steuerliche Aspekte der Veranlagungen (zB KESt, ImmoESt, DBA) - Einschätzung der Bedürfnisse des Kunden - Einfluss von volks- und betriebswirtschaftlichen Kennzahlen oder von nationalen, regionalen oder globalen Ereignissen auf die Märkte und auf den Wert der Veranlagungen 	<ul style="list-style-type: none"> - am Markt vorhandene Veranlagungsmöglichkeiten vergleichen. - relevante Merkmale von Veranlagungen (zB Dauer, Rückzahlungsmodalitäten, steuerliche Effekte) bewerten. - die bestehenden Veranlagungen des Kunden analysieren und optimieren. - Einflussfaktoren auf die Entwicklung von Veranlagungen analysieren. - für den Kunden geeignete Veranlagungsmodelle auswählen (zB unter Berücksichtigung der Risikotragfähigkeit und Risikobereitschaft des Kunden, Berücksichtigung der Vor- und Nachteile einzelner Veranlagungsmodelle). - den Kunden über geeignete Veranlagungen beraten und diese vermitteln. - die erforderlichen Unterlagen für die Abwicklung von Veranlagungen aufbereiten. - Diversifikation und Risikostreuung bezogen auf Anlagealternativen berücksichtigen.
Er/Sie ist in der Lage, die laufende Betreuung der Kunden und deren Verträge sicherzustellen.	<p>Er/Sie hat fortgeschrittene Kenntnisse über:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Bearbeitung von Beschwerden - Bearbeitung von ablaufenden Verträgen und deren Fristigkeiten - Aktuelle Marktsituation und Produktneuheiten - laufende Entwicklung der angebotenen und vermittelten Produkte - Vertragsbedingungen der angebotenen und vermittelten Produkte - Datenschutz 	<p>Er/Sie kann</p> <ul style="list-style-type: none"> - Organisationskonzepte für die laufende Betreuung von Kundenverträgen erstellen. - ein Beschwerdemanagement implementieren. - den Kunden bei Vertragsänderungen und Kündigungen unterstützen und diese abwickeln. - Kundendaten verwalten und sichern. - Kundenanfragen bearbeiten und dokumentieren. - den Kunden über die laufende Entwicklung der angebotenen und vermittelten Produkte informieren und beraten. - notwendige Vorkehrungen im Zusammenhang mit Datenschutz treffen.
Er/Sie ist in der Lage, den Kunden redlich, ehrlich und professionell zu beraten.	<p>Er/Sie hat fortgeschrittene Kenntnisse über:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ethische Grundsätze und Regeln, insbesondere: 	<p>Er/Sie kann</p>

	<ul style="list-style-type: none"> ○ offen und transparent ○ fair und gerecht ○ nachhaltig (sozial und ökologisch) ○ sittliches Wollen und Handeln <ul style="list-style-type: none"> - anwendbare Rechtsvorschriften für den Umgang mit Interessenkonflikten und Beschwerden - Konfliktmanagement - Bearbeitung von Beschwerden - Kommunikations- und Argumentationstechniken - Präsentationstechniken - zu vermittelnde Produkte (zB Wertpapiere, Veranlagungen) 	<ul style="list-style-type: none"> - Kunden unter Anwendung ethischer Grundsätze und Regeln redlich und ehrlich beraten. - Kunden mit Respekt und Wertschätzung begegnen. - Interessenkonflikte identifizieren und gesetzeskonform lösen. - mit Beschwerden von Kunden professionell umgehen. - die Situation des Kunden erfassen und entsprechende Maßnahmen treffen. - dem Kunden objektive Informationen über die Produkte in einer verständlichen Form erteilen, damit der Kunde eine wohlinformierte Entscheidung treffen kann. - dem Kunden erläutern, warum ein bestimmtes Produkt seinen Wünschen und Bedürfnissen entspricht. - die ausgearbeiteten Ergebnisse der einzelnen Beratungsbereiche für den Kunden nachvollziehbar erklären.
Er/Sie ist in der Lage, den Betrieb wirtschaftlich zu führen.	Er/Sie hat fortgeschrittene Kenntnisse über: <ul style="list-style-type: none"> - betriebswirtschaftliche, rechtliche, operative und organisatorische Zusammenhänge in der Unternehmensführung - Kostenrechnung - Rechtsformen - Standortwahl - Finanzierungsmöglichkeiten - Marketing (zB Alleinstellungsmerkmal (USP), Zielgruppenwahl, Marketingmaßnahmen) - Personalentscheidungen - Buchhaltung 	Er/Sie kann <ul style="list-style-type: none"> - die geeignete Rechtsform auswählen. - seine/ihre Leistungen kalkulieren. - unter mehreren Finanzierungsalternativen die für den Betrieb bestgeeignete auswählen. - einen passenden Standort für seinen/ihren Betrieb auswählen. - bestimmen, wodurch sich sein/ihr Unternehmen von seinen/ihren Mitbewerbern unterscheidet. - die Eröffnung seines/ihres Unternehmens bewerben. - seinen/ihren Personalbedarf planen. - vorbereitende Tätigkeiten zur Übergabe seiner Unterlagen an beauftragte Experten/Expertinnen (zB Steuerberater/in, [Bilanz]Buchhalter/in,) selbstständig durchführen.

Er/Sie ist in der Lage, Kooperationen aufzubauen.	Er/Sie hat fortgeschrittene Kenntnisse über: <ul style="list-style-type: none"> - gängige Kooperationsmöglichkeiten - Verhandlungs-Know-how - Strategien zur Partnersuche 	Er/sie kann <ul style="list-style-type: none"> - erkennen, wann Kooperationen wirtschaftlich sinnvoll sind. - geeignete Kooperationspartner (zB Vertriebspartner, Produktpartner) identifizieren und auswählen.
Er/Sie ist in der Lage, Qualitätsstandards festzulegen, einzuhalten und zu kontrollieren.	Er/Sie hat fortgeschrittene Kenntnisse über: <ul style="list-style-type: none"> - Gesetze, Verordnungen und Herstellerangaben - Entwicklung von Qualitätsstandards - Dokumentation - Mitarbeiterführung 	Er/Sie kann <ul style="list-style-type: none"> - unternehmensinterne Qualitätsstandards festlegen. - Mitarbeiter/Mitarbeiterinnen in der Einhaltung von festgelegten Qualitätsstandards unterweisen (innerbetriebliche Abläufe und externe Abläufe). - die Einhaltung von festgelegten Qualitätsstandards sicherstellen und dokumentieren.