



Foto: David Lees / Taxi / Getty Images

Selbstständig und unabhängig

Wer mit dem Gedanken spielt, sich beruflich eine eigene Existenz aufzubauen, ist in der Finanzdienstleistungsbranche gut aufgehoben: Unabhängige Finanzberater arbeiten meist als selbstständige Unternehmer. Von Ein-Mann-Büros bis hin zu freien Beratern, die für große, international tätige Finanzdienstleistungsunternehmen tätig sind, reichen die Jobmöglichkeiten für Absolventen mit Unternehmergeist.

VERSICHERUNG, ALTERSVORSORGE, KAPITALANLAGE – kaum ein Thema ist so kompliziert wie die Frage nach Vermögensaufbau und Absicherung. Eine Vielzahl von Finanzprodukten macht den Markt sehr unübersichtlich, und der Laie kennt sich kaum noch aus. Hilfe bieten neben Bankangestellten und Versicherungsvertretern auch Finanzdienstleister. Sie beraten ihre Kunden über viele Jahre hinweg in allen Fragen rund um das Thema Finanzen. Der Unterschied: Während Banken und Versicherer in manchen Fällen nur die Produkte aus dem eigenen Haus vermarkten, greifen unabhängige Finanzdienstleister auf Versicherungs- und Kapitalanlageprodukte von vielen verschiedenen Anbietern zurück. Dadurch können sie aus einer breiten Palette die jeweils passenden Angebote für den Kunden auswählen.

„Es ist ein gutes Gefühl, wenn ich meinen Kunden Unterstützung bei ihren finanziellen Fragen bieten kann und wir gemeinsam Lösungen erarbeiten“, sagt Zerroug Yahiaoui, seit September 2002 Berater bei MLP. Der 32-Jährige war bereits selber MLP-Kunde, bevor er sich für einen Einstieg bei dem europaweit tätigen Finanzdienstleister entschied. „In verschiedenen Assessment Centern während meiner Bewerbungsphase habe ich gemerkt, dass meine Stärken im Kundengespräch liegen“, erzählt der Diplom-Kaufmann und MBA-Absolvent, der im Studium seine Schwerpunkte auf Marketing und Finanzwirtschaft gelegt hatte. „Als ich meinem Finanzberater von meinen Berufswünschen berichtete, empfahl er mir, mich bei MLP zu bewerben.“ Danach ging alles recht schnell: Vorstellungsgespräche mit dem Geschäftsstellenleiter in Duisburg, ein Assessment Center in Wiesloch, dem Stammsitz des Unternehmens – und kurz darauf konnte Yahiaoui Zerroug bereits sein eigenes Büro in der Duisburger Geschäftsstelle beziehen.

„Als so genannter A-Berater bin ich vor allem für junge Kunden zuständig“, erklärt der MLP-Mitarbeiter. „Ich gehe an die Hochschulen, halte dort Seminare zu Bewerbungsthemen und knüpfe dadurch erste Kontakte zu den Studierenden.“ Sei man einmal miteinander vertraut, sei das die Grundlage, auf das Thema Vorsorge und Finanzen zu sprechen zu kommen. „Ich frage die Studierenden, ob sie sich schon mal Gedanken über Versicherungen und Vermögensaufbau gemacht haben. Im Idealfall machen wir einen Termin aus und die Studierenden lassen sich von mir beraten.“ Da bei vielen Studierenden großer Beratungsbedarf besteht, hat Zerroug Yahiaoui auf diese Weise schon zahlreiche Kunden gewonnen und begleitet sie nun auf ihrem weiteren Lebensweg.

Wie die meisten seiner Kollegen in der Finanzdienstleistungsbranche arbeitet Zerroug Yahiaoui als so genannter selbstständiger Handelsvertreter. Das Einkommen der Handelsvertreter berechnet sich ausschließlich aus Provisionen, die sie für die Abschlüsse von Versicherungen und Kapitalanlageverträgen erhalten. Erfahrene Berater arbeiten später oft auch auf Honorarbasis, wenn es um komplizierte Sachverhalte wie zum Beispiel Immobilienkauf oder Existenzgründung geht. Damit sie sich zu Beginn erst einmal in Ruhe die nötigen Kenntnisse aneignen können, gewähren einige Unternehmen den Einsteigern ein paar Monate lang zinsfreie Darlehen, die sie zurückbezahlen, sobald das Geschäft läuft. In anderen Unternehmen müssen die Einsteiger von Beginn an auf eigenen Füßen stehen. Wer sich für die Tätigkeit als selbstständiger Handelsvertreter entscheidet, muss dieses finanzielle Risiko einkalkulieren, ebenso wie den enormen Erfolgsdruck der daraus resultieren kann.

Große Finanzdienstleister beschäftigen in ihren Unternehmenszentralen eine ganze Reihe von fest angestellten Produktmanagern, Analysten und anderen Finanzspezialisten. Sie schnüren die Versicherungs- und Kapitalanlagepakete, die der Vertrieb seinen Kunden verkauft. Dazu beobachten sie den Markt, handeln spezielle Konditionen mit den Banken und Versicherungsgesellschaften aus oder entwerfen eigene Finanzproduktpakete.

Da für die Arbeit bei einem Finanzdienstleister tiefgehende Kenntnisse über Kapitalanlagen, Versicherungen und viele andere Finanzthemen notwendig sind, werden in der Zentrale und in der Beratung bevorzugt Wirtschaftswissenschaftler eingestellt. Daneben haben jedoch auch Absolventen anderer Fachrichtungen gute Chancen, wenn sie bereit sind, sich weiterzubilden. „Ein Studium reicht als Qualifikation nicht aus“, bringt Frank Rottenbacher, Vorstand des Arbeitgeberverbands der finanzdienstleistenden Wirtschaft, die Frage nach notwendigen Qualifikationen auf den Punkt.

Mitten in der Ausbildung steckt auch Stefanie Jaramillo. Obwohl sie erst seit etwa sechs Wochen bei der Kölner Wirtschaftsberatung Horbach arbeitet, hat sie schon fleißig auf dem Hochschulcampus und in ihrem persönlichen Netzwerk Interessenten angesprochen. „Einige konnte ich bereits von den Vorteilen einer bedarfsorientierten Finanzplanung überzeugen“, so die 23-Jährige, die an der Cologne Business School Europabetriebswirtschaft studiert hat. „Entscheidet sich ein



Einstellungspraxis: Finanzdienstleistungsbranche

Unternehmen	In welchem Bereich ist das Unternehmen tätig?	Einstellungsbedarf an Hochschulabsolventen pro Jahr	Bereiche, in denen Hochschulabsolventen arbeiten könnten	Gesuchte Absolventen (Fachrichtungen, Studienabschlüsse)	Einstellungskriterien	Einstiegsprogramme	Einstiegsgehalt	Praktika, Diplomarbeiten	Bachelor-Absolventen
Hypoport AG Frankfurter Allee 77 10247 Berlin http://www.hypoport.de	Finanz-Transaktionsplattformen und Finanzdienstleistungen	ca. 20	Softwareentwicklung, Consulting, Vertrieb	Informatik, Wirtschafts-informatik, BWL (Schwerpunkt Kapitalmarkt), Bankfachwirt, Versicherungsfachwirt	je nach Position	diverse	je nach Position	beides möglich	k.A.
Alfred Wieder AG Seestraße 113 82229 Seefeld http://www.alfred-wieder.ag	Vertrieb von und Marketing für Venture Capital-Fonds	k.A.	Marketing, Corporate Finance, Vertrieb	Betriebswirtschaftslehre	überdurchschnittliche Examina, hohes Interesse für Wirtschaft und Finanzen	Direkteinstieg und Traineeprogramme bei den jeweiligen Fondsgesellschaften	k.A.	beides möglich	grundsätzlich ja
MLP AG Alte Heerstraße 40 69168 Wiesloch http://www.mlp.de	Finanzdienstleistungen	permanenter Bedarf an qualifizierten Mitarbeitern	Beratung von Akademikern und anderen Kunden in den Bereichen Vermögensaufbau, Finanzierung, Altersvorsorge, Absicherung und betriebliche Altersvorsorge	alle Fachrichtungen; bevorzugt Wirtschaftswissenschaften, Jura und Ingenieurwesen	Hochschulabschluss oder Ausbildung zum Bank- oder Versicherungsfachwirt, zügiges Studium mit guter Examensnote, ausgeprägte Kundenorientierung, viel Unternehmerrgeist mit analytischer Schärfe, sympathische und starke Persönlichkeit, Affinität zu Finanzdienstleistungsthemen, Bereitschaft zur permanenten Weiterbildung	Ausbildung zum Senior MLP Financial Consultant (CU) an der MLP Corporate University	Vergütung richtet sich nach Provisionen und Honoraren	nach Absprache	ja
Bonnfinanz Aktiengesellschaft für Vermögensberatung und Vermittlung Godesberger Allee 105-107 53175 Bonn http://www.bonnfinanz.de	bedarfsorientierte Allfinanzberatung im gehobenen Privatkundensegment	30 pro Jahr	Finanzberatung im gehobenen Privatkundensegment	Wirtschaftswissenschaften, bei entsprechender persönlicher Eignung auch geisteswissenschaftliche Fachrichtungen	analytische und organisatorische Fähigkeiten, offene kommunikationsfreudige Persönlichkeit	Ausbildung mit Praxis	leistungsabhängig, Einstiegsabsicherung im Bereich 30.000 Euro pro Jahr	beides möglich	ja
tecis Finanzdienstleistungen AG Alter Teichweg 17 22081 Hamburg http://www.tecis.de	strategisches, anbieter-unabhängiges und investimentbasiertes Financial Planning	25 Nachwuchsmanager	Finanzberater, Spezialisten (Betriebliche Altersvorsorge, Private Krankenversicherung, Baufinanzierung), Vertriebsmanager	Wirtschafts- und Rechtswissenschaften, gern auch weitere Fachrichtungen	formale Qualifikation, hoher Qualitätsanspruch, kommunikative Fähigkeiten, unternehmerische Denkweise, Streben nach stetiger Fortentwicklung	18-monatiges Traineeprogramm zum unabhängigen Finanzberater, Ausbildung in tecis Business Academy	leistungs- und laufbahnabhängige Vergütung; Mitarbeiter im Hauptberuf: durchschnittlich 60.000 Euro pro Jahr	ja, auf Anfrage	ja
OVB Vermögensberatung AG Heumarkt 1 50667 Köln http://www.ovb.de	Vertrieb von Anlage- und Vorsorgeprodukten	1 bis 2 für die Holding, bei den operativen Vertriebsöchtern Deutschland offen	Vertrieb; in allen Zentralbereichen der Holding	gerne Wirtschaftswissenschaften, aber auch andere Fachrichtungen	selbstbewusst, offen, freundlich, gute Allgemeinbildung, kaufmännische Kenntnisse, unternehmerisches Denken	21-monatige theoretische und praktische Ausbildung	Holding: 3.000 Euro pro Monat	beides möglich	durchaus, (Rechts-, Wirtschaftswissenschaften)
HORBACH Wirtschaftsberatung GmbH Sachsenring 83-85 50677 Köln http://www.horbach.de	Financial Planning für Akademiker, Vorsorge- und Vermögensmanagement, betriebliche Altersvorsorge	175	Financial Planning, Vermögensmanagement, Erstellen von Finanzstrategien, Geld- und Kapitalanlagen, Niederlassungs- und Unternehmensberatung für Ärzte und Juristen, betriebliche Altersvorsorge	alle Fachrichtungen, insbesondere Wirtschaftswissenschaften, Ingenieurwesen, Jura	Kontaktfreude, Spaß am Umgang mit Menschen, Selbstständigkeit, Kommunikationsstärke, Engagement, Unternehmerrgeist	Traineeprogramm	k.A.	auf Anfrage	ja



Foto: Schwelle

Kunde für den Beratungsansatz, erhalte ich einen Teil der Courtage als Anerkennung für meinen Einsatz.“

Stefanie Jaramillos Einstieg erfolgt über ein Traineeprogramm. In der einwöchigen Start-up-Phase lernte sie bereits einiges über die Unterschiede zwischen unabhängiger Beratung und reinem Produktverkauf. Sie wurde im Umgang mit Kunden geschult und bekam Hinweise, „wie man mit einer positiven Einstellung auf die Leute zugeht“. Nach der Theorie ging es direkt in die Praxis. „Dort kann ich das Gelernte gleich anwenden“, freut sich Stefanie Jaramillo. So begleitet sie zum Beispiel den erfahrenen Berater, dem sie zugeordnet ist und der ihr auch während der folgenden Zeit mit Rat und Tat zur Seite stehen wird, bei Kundenbesuchen.

Theorie- und Praxisphasen werden sich auch in den kommenden zwei Jahren, die das Traineeprogramm dauert, immer wieder abwechseln, wobei sich der Praxisanteil immer weiter erhöht. Verschiedene interne und externe Prüfungen, wie zum Beispiel zur Versicherungsfachfrau BWV (Berufsbildungswerk der Deutschen Versicherungswirtschaft), werden Stefanie Jaramillo bescheinigen, dass sie sich auf ihrem Gebiet bestens auskennt. „Mein Plan ist es, nach dem Traineeprogramm mit von mir selbst eingestellten Beratern eine eigene Geschäftsstelle zu eröffnen.“ Am liebsten würde die gebürtige Kolumbianerin dafür nach Spanien gehen – was aufgrund der internationalen Konzernstruktur der AWD-Gruppe, zu der Horbach gehört, durchaus Realität werden könnte.

Kein geschützter Beruf

Versicherungsmakler, Versicherungsvermittler, Consultant, Investment- und Finanzberater – da all diese Begriffe keine geschützten Berufsbezeichnungen sind, ist es schwierig, eine genaue Zahl der Beschäftigten in der Finanzdienstleistungsbranche zu nennen. Der Arbeitgeberverband der finanzdienstleistenden Wirtschaft (AfW) zählt 1.700 Mitgliedsunter-

Die EU-Versicherungsvermittlerrichtlinie

Die neue EU-Vermittlerrichtlinie sorgt seit Anfang 2007 dafür, dass der Versicherungsmarkt für Verbraucher transparenter wird. So müssen sich alle selbstständigen Vermittler künftig in ein öffentlich zugängliches Register eintragen. Für die Registrierung ist ein guter Leumund, der Nachweis von kaufmännischen und fachlichen Kenntnissen sowie eine Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung erforderlich. Dies bedeutet vor allem für Einsteiger, dass der Ausbildung von Finanzberatern und Vermittlern demnächst eine noch größere Bedeutung zukommen wird als bisher. Nur wer zertifizierte IHK-Abschlüsse vorweisen kann, wird in das Register aufgenommen und kann damit entsprechend die Qualität seiner Arbeit belegen. Darüber hinaus sind die Vermittler nach der neuen Richtlinie dazu verpflichtet, den Kunden darauf hinzuweisen, wenn sie nur für eine Versicherungsgesellschaft tätig sind. Alle Beratungen müssen zudem dokumentiert werden, und der Vermittler haftet für Beratungsfehler.

nehmen und 30.000 selbstständige Vermittler in Deutschland. Votum, der Verband Unabhängiger Finanzdienstleistungs-Unternehmen in Europa, vertritt nach eigenen Angaben rund 50.000 ungebundene, eigenständige Mehrfachagenten, also Finanzdienstleister, die Produkte verschiedener Anbieter vertreiben. Darüber hinaus gibt es die Einfirmenvertreter oder Ausschließlichkeitsvermittler, die – ebenfalls selbstständig und auf Provisionsbasis – Produkte von nur einer Bank oder Versicherung verkaufen. Makler hingegen sind dazu verpflichtet, aus allen Angeboten am Markt das passendste für den Kunden aufzufinden.

Nicht zuletzt wegen der Anfang 2007 in Kraft getretenen EU-Vermittlerrichtlinie legen die meisten Finanzdienstleistungsunternehmen großen Wert auf die Ausbildung ihrer Berater. So schickt MLP seine Berufseinsteiger zum Beispiel zwei Jahre lang zu Blockseminaren auf die Corporate University, wo sie zum Senior MLP Financial Consultant (CU) ausgebildet werden. Horbach-Trainees besuchen die hauseigene Akademie, die die Einsteiger über verschiedene Prüfungen, unter anderem vor der Industrie- und Handelskammer, für die Position als Partner oder Finanzplaner im Hause Horbach vorbereitet. Die Deutsche Vermögensberatung baut ihre Ausbildung auf vier Säulen auf: von der Grund- bis zur Führungsausbildung. Neben Produkt- und Persönlichkeitsschulungen lernen die Einsteiger auch Wissenswertes für den Aufbau ihres eigenen Unternehmens. Bei der Alfred Wieder AG absolvieren alle Berater einen 18-monatigen berufsbegleitenden FH-Studiengang, den sie mit dem Titel „Venture Capitalist“ abschließen. Für die Qualität der Beraterausbildung setzen sich auch verschiedene Organisationen ein, so wie etwa das Financial Planning Standards Board Deutschland e.V. (FPSB), das Ausbildungsregeln überprüft, Berater zertifiziert und sie in einem öffentlich zugänglichen Register führt. Über 1.000 Finanz- und Immobilienberater tragen bereits den FPSB-Titel Certified Financial Planner beziehungsweise Certified Foundation and Estate Planner.

Bei OVB können sich die Berater nach 21 Monaten und einem erfolgreichen Prüfungsabschluss Certified Financial Consultant nennen, „ein interner Abschluss, der in Zusammenarbeit mit der Universität St. Gallen entwickelt wurde“, wie Jürgen Kotulla, Generalbevollmächtigter für Marketing und Vertriebsunterstützung bei OVB erklärt. Angehende Führungskräfte können die Ausbildung zum Certified Financial Manager anschließen. Mit dieser Ausbildung können die Berater in allen 13 OVB-Auslandsgesellschaften eingesetzt werden. Teilweise gebe es im Ausland zwar etwas andere Produkte und rechtliche Rahmenbedingungen, so Jürgen Kotulla, aber das Geschäftsmodell sei überall gleich.

Begleitet werden die Nachwuchskräfte von einem Mentor, der sie vor allem in der Anfangsphase unterstützt. „Zu Beginn nimmt der Mentor den Absolventen zu den Beratungsgesprächen mit. Hat er das Gefühl, dass der Einsteiger soweit ist, gibt er die Gesprächsführung an ihn ab.“ Zufriedene Kunden würden den jungen Berater dann weiterempfehlen – wodurch sich der Absolvent seinen eigenen Kundenstamm aufbauen

kann. Weiteres Geschäft kann er über die Vermittlung von Produkten an Bestandskunden generieren. „Je nach Fleiß, den der neue Mitarbeiter an den Tag legt, kann er schon in den ersten Wochen Provisionen verdienen“, betont der OVB-Manager.

Anforderungen steigen

Wichtig seien bei den Bewerbern vor allem ein gesundes Selbstbewusstsein und eine gute Allgemeinbildung. „Unsere Kunden sind ganz unterschiedliche Menschen“, erklärt Jürgen Kotulla. „Mit jedem von ihnen muss man reden können – denn Verkaufen ist letztendlich eine emotionale Angelegenheit.“ Darüber hinaus müssen die Bewerber gute kaufmännische Kenntnisse und Eigenverantwortung als Unternehmer mitbringen, sowie den Spaß, täglich mit Menschen umzugehen. „Dafür bietet ihnen der Vertrieb überdurchschnittlich hohe Verdienstmöglichkeiten und die Chance, schnell erfolgreich zu sein.“

Gute Karriereöglichkeiten offeriert auch die Alfred Wieder AG in Seefeld bei München. Einsteiger übernehmen in der Regel nach sechs Monaten, die sie mit einem erfahrenen Anlagevermittler verbringen, die Leitung eines Bezirks. „Ein Bezirk, der rund 250 Kunden umfasst, kann zum Beispiel ein Landkreis sein oder ein Teil einer größeren Stadt“, erklärt Unternehmensgründer Alfred Wieder. Nächster Schritt auf der Karriereleiter ist der Bezirksdirektor, der mehrere Bezirksleiter unter sich hat, gefolgt vom Regionaldirektor und dem Landesdirektor. Für die verantwortungsvollen Positionen wird auch eine ganze Reihe von Hochschulabsol-

venten gesucht. „Unsere Quote an Einsteigern, die direkt von der Hochschule kommen, liegt derzeit bei nur zehn Prozent – wir wollen diesen Anteil auf mindestens 30 Prozent aufstocken“, so Alfred Wieders Ziel.

Viele der derzeitigen Mitarbeiter kommen aus Banken oder dem Investmentbereich und können bereits Berufserfahrung vorweisen. Entsprechend gut müssen auch die Absolventenbewerber sein: Das Unternehmen erwartet von ihnen ein überdurchschnittlich gutes Examen und ein hohes Interesse für Wirtschaft und Finanzen – und hier speziell für Risikokapital. Denn die Alfred Wieder AG hat sich auf einen bestimmten Finanzbereich spezialisiert: „Wir beraten Privatpersonen, die einen Teil ihres Kapitals in mittelständische, nicht-börsennotierte Unternehmen investieren wollen“, erklärt der Firmenchef diese spezielle Form der Anlage. Private Equity, Venture Capital und ähnliche Begriffe sollten den Bewerbern also keine Fremdwörter sein.

Ob Investment, Altersvorsorge, Versicherungen oder Bausparen – die Finanzprodukte werden immer erklärungsbedürftiger, die Kunden immer anspruchsvoller. Dass der Bedarf an qualifizierten Finanzdienstleistern weiter wachsen wird, liegt also auf der Hand. Gut ausgebildete Berater und Vermittler können ihren Kunden helfen, sich in dem oft undurchschaubaren Finanz- und Vorsorge-Dickicht zurechtzufinden. Wer sich für einen Einstieg in der Finanzbranche interessiert, sollte bei seinen Bewerbungen also nicht nur Banken und Versicherungen im Visier haben. Die Finanzdienstleistungsbranche hat Jobs ganz anderer Art zu bieten. ■



Foto: AfW

„Qualität der Beratung wird steigen“

uni im Gespräch mit Frank Rottenbacher, Vorstand des Arbeitgeberverbands der finanzdienstleistenden Wirtschaft (AfW).

uni: Welche Trends beobachten Sie in der Finanzdienstleistungsbranche?

Frank Rottenbacher: Durch Qualität statt Quantität wird es zu einem Verdrängungswettbewerb kommen. Insbesondere Nebenberufler, die nur gelegentlich Finanzprodukte vermitteln, werden vom Markt verschwinden, weil aufgrund der neuen Vorschriften das Geschäft für sie nicht mehr rentabel sein wird. Allein die erforderliche Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung kostet zwischen 900 und 1.400 Euro im Jahr, hinzukommen hohe Ausgaben für die notwendige Qualifikation im Rahmen der neuen EU-Vermittlerrichtlinie.

uni: Was bedeutet diese Entwicklung für Bewerber?

Frank Rottenbacher: Die Personalauswahl der Finanzdienstleistungsunternehmen wird sich verändern. Denn die Unternehmen werden sich fragen, ob sich die Investition in die Ausbildung der Berufseinsteiger wirklich lohnt. Ein Studium reicht als Qualifikation nicht aus. Man muss fundiertes Wissen über Versicherungsprodukte mitbringen, das allenfalls BWL-Studierenden mit dem Vertiefungsfach Versicherung aufweisen können. Alle anderen müssen sich das Wissen erst aneignen, um eine notwendige IHK-Prüfung bestehen zu können.

uni: Wird die Akademikerquote in der Branche steigen?

Frank Rottenbacher: Davon gehe ich aus, denn die Branche wird durch die Qualitätsoffensive auch für Akademiker interessanter. Teilweise sind wir bei der Rekrutierung bisher an unserem Image gescheitert. Darüber hinaus erwarte ich, dass die Versicherungs- und Kapitalanlageprodukte noch komplexer werden. Um die Modelle – vor allem in der zukunftssträchtigen betrieblichen Altersvorsorge – zu verstehen, braucht man unter anderem sehr gute Kenntnisse in steuerlichen und rechtlichen Fragen und muss vernetzt denken können.

uni: Machen sich viele Berufseinsteiger direkt nach ihrem Studium als Einzelberater selbstständig?

Frank Rottenbacher: Ein Kaltstart ist eher selten, denn von Null anzufangen ist ein hartes Brot, weil man nur Provisionen für neu vermittelte Verträge bekommt. Es ist besser, man sucht sich ein bestehendes Makler- oder Vermittlerbüro und steigt dort als Partner ein. Alternativ kann man Bestände von einem Makler übernehmen, der in den Ruhestand geht oder sich verändern will. Dann hat man über die Bestandsprovisionen schon mal ein regelmäßiges Einkommen und kann sein Geschäft von dort aus weiter aufbauen. Aber auch diesen Weg gehen frischgebackene Absolventen eher selten.

!nfo

BERUFENET

Datenbank für Ausbildungs- und Tätigkeitsbeschreibungen der Bundesagentur für Arbeit (Suchwort: Finanzdienstleister)
<http://www.berufenet.arbeitsagentur.de>

KURSNET

Datenbank für Aus- und Weiterbildung der Bundesagentur für Arbeit (Suchwort: Finanzdienstleister)
<http://www.kursnet.arbeitsagentur.de>

**Arbeitgeberverband der
finanzdienstleistenden Wirtschaft e.V. (AfW)**

Dorotheenstraße 37
10117 Berlin
Tel. 0 30/20 45 44 03
<http://www.afw-verband.de>

**Verband Unabhängiger Finanzdienstleistungs-
Unternehmen in Europa e.V. (Votum)**

<http://www.votum-verband.de>

**Deutsche Vereinigung für Finanzanalyse
und Asset Management GmbH (DVFA)**

Einsteinstraße 5
63303 Dreieich
Tel. 0 61 03/58 33-0
<http://www.dvfa.de>

Bundesverband Finanz-Planer

Immelmannstraße 2
55124 Mainz
Tel. 0 61 31/24 07 03-40
<http://www.bundesverband-finanz-planer.de>

Financial Planning Standards Board Deutschland e.V.

Eschersheimer Landstraße 18
60322 Frankfurt am Main
Tel. 0 69/90 55 08 66
<http://www.fpsb.de>

