

Was umfasst diese Betreuung?  
Wir gehen individuell und mit Einzelgesprächen vor. Dabei werden die Themenkreise Standortbestimmung, Erstellen von professionellen Bewerbungsunterlagen, Erarbeiten einer Bewerbungsstrategie, Interviewtrainings und Erörtern von allfälligen Massnahmen zur Förderung der Arbeitsmarktfähigkeit behandelt. Letztere erfolgt im Rahmen der Standortbestimmung und möglichen beruflicher Zielfunktion.

Welche Möglichkeiten kann ein Coach aufzeigen?  
Das Ziel ist, den vom Stellenabbau betroffenen Mitarbeiter möglichst schnell wieder in einen Arbeitsprozess zu integrieren. Der Fokus ist dabei auf den internen Stellenmarkt gerichtet, um den Know-how-Verlust zu begrenzen. Dazu arbeiten wir eng mit

dem internen Rekrutierungszentrum der UBS zusammen. Wir sind in diesen Fällen flexibel in der Handhabung der Kundengangfrist, sofern der Mitarbeiter zum Beispiel aufgrund eines Stellenantritts eine verkürzte Kundengangfrist beantragt. Weitere Unterstützung erhalten die Betroffenen bei einem allfälligen Interesse zur Aufnahme einer selbstständigen Tätigkeit, bei vorzeitiger Pensionierung und im Worst Case bei der Vorbereitung auf die Arbeitslosigkeit.

dem internen Rekrutierungszentrum der UBS zusammen. Wir sind in diesen Fällen flexibel in der Handhabung der Kundengangfrist, sofern der Mitarbeiter zum Beispiel aufgrund eines Stellenantritts eine verkürzte Kundengangfrist beantragt. Weitere Unterstützung erhalten die Betroffenen bei einem allfälligen Interesse zur Aufnahme einer selbstständigen Tätigkeit, bei vorzeitiger Pensionierung und im Worst Case bei der Vorbereitung auf die Arbeitslosigkeit.

# Finanzkrise fördert Beratungsmängel zutage

Bedürfnisse der Kunden stärker berücksichtigen – Orientierung an Vermögensklassen und Lebensphasen – Praxisnahe Ausbildungskonzepte tragen zur Besserung bei

FELIX HORLACHER

Die letzten Jahre haben es aufgedeckt: In der Finanzindustrie hapert es vielerorts mit der Kompetenz der Berater und Beraterinnen – besonders, wenn es um «kleinere» Kunden geht. Der reine Produktverkauf, auf Rendite ausgerichtet und von den Kundenbedürfnissen losgelöst, nutzt auf die Dauer weder den Kunden noch ihren Beratern und deren Instituten.

Beratung und Verkauf sind dann nachhaltig erfolgreich, wenn sie die langfristigen Finanzbedürfnisse der Menschen aller Vermögensklassen in allen Lebensphasen besser abdecken. Die Lehrgänge und Bildungsabschlüsse der Interessengemeinschaft Ausbildung im Finanzbereich (IAF) tragen dem Bedürfnis nach einer effizienten und praxisnahen Qualifikation in der Finanzberatung und -planung für Privatpersonen Rechnung. Entscheidend ist, dass die in der Ausbildung gewonnenen Erkenntnisse direkt in der Praxis umgesetzt werden können.

## Unterschiedliche Ansprüche

Hauptziel ist die Verbesserung der Beratungskompetenz. Nicht jeder Kunde hat die gleichen Bedürfnisse. Die mehrstufigen Qualifikationen der IAF ermöglichen Beraterinnen und Beratern, sich das Know-how für die passende Beratung in

dem internen Rekrutierungszentrum der UBS zusammen. Wir sind in diesen Fällen flexibel in der Handhabung der Kundengangfrist, sofern der Mitarbeiter zum Beispiel aufgrund eines Stellenantritts eine verkürzte Kundengangfrist beantragt. Weitere Unterstützung erhalten die Betroffenen bei einem allfälligen Interesse zur Aufnahme einer selbstständigen Tätigkeit, bei vorzeitiger Pensionierung und im Worst Case bei der Vorbereitung auf die Arbeitslosigkeit.

dem internen Rekrutierungszentrum der UBS zusammen. Wir sind in diesen Fällen flexibel in der Handhabung der Kundengangfrist, sofern der Mitarbeiter zum Beispiel aufgrund eines Stellenantritts eine verkürzte Kundengangfrist beantragt. Weitere Unterstützung erhalten die Betroffenen bei einem allfälligen Interesse zur Aufnahme einer selbstständigen Tätigkeit, bei vorzeitiger Pensionierung und im Worst Case bei der Vorbereitung auf die Arbeitslosigkeit.

dem internen Rekrutierungszentrum der UBS zusammen. Wir sind in diesen Fällen flexibel in der Handhabung der Kundengangfrist, sofern der Mitarbeiter zum Beispiel aufgrund eines Stellenantritts eine verkürzte Kundengangfrist beantragt. Weitere Unterstützung erhalten die Betroffenen bei einem allfälligen Interesse zur Aufnahme einer selbstständigen Tätigkeit, bei vorzeitiger Pensionierung und im Worst Case bei der Vorbereitung auf die Arbeitslosigkeit.

dem internen Rekrutierungszentrum der UBS zusammen. Wir sind in diesen Fällen flexibel in der Handhabung der Kundengangfrist, sofern der Mitarbeiter zum Beispiel aufgrund eines Stellenantritts eine verkürzte Kundengangfrist beantragt. Weitere Unterstützung erhalten die Betroffenen bei einem allfälligen Interesse zur Aufnahme einer selbstständigen Tätigkeit, bei vorzeitiger Pensionierung und im Worst Case bei der Vorbereitung auf die Arbeitslosigkeit.

dem internen Rekrutierungszentrum der UBS zusammen. Wir sind in diesen Fällen flexibel in der Handhabung der Kundengangfrist, sofern der Mitarbeiter zum Beispiel aufgrund eines Stellenantritts eine verkürzte Kundengangfrist beantragt. Weitere Unterstützung erhalten die Betroffenen bei einem allfälligen Interesse zur Aufnahme einer selbstständigen Tätigkeit, bei vorzeitiger Pensionierung und im Worst Case bei der Vorbereitung auf die Arbeitslosigkeit.

dem internen Rekrutierungszentrum der UBS zusammen. Wir sind in diesen Fällen flexibel in der Handhabung der Kundengangfrist, sofern der Mitarbeiter zum Beispiel aufgrund eines Stellenantritts eine verkürzte Kundengangfrist beantragt. Weitere Unterstützung erhalten die Betroffenen bei einem allfälligen Interesse zur Aufnahme einer selbstständigen Tätigkeit, bei vorzeitiger Pensionierung und im Worst Case bei der Vorbereitung auf die Arbeitslosigkeit.

eigenen und sich darüber mit einem anerkannten Bildungsabschluss ausweisen. Zentral ist stets das praktische Können in der Planung, der Beratung, der Umsetzung und im Verkauf.

Der «diplomierte Finanzberater IAF» führt eine ziel- und themenzentrierte Beratung durch, die auf konkrete Fragen und Probleme des Kunden fokussiert. Im Vordergrund stehen die vier am häufigsten anzutreffenden Themen: Vermögensbildung (besonders mit Fonds und ähnlichen Produkten), Vorsorge (Lebensrisiken und Altersvorsorge), Versicherung (v.a. von Risiken in Privathaushalten) und Immobilien (Eigenheim und dessen Finanzierung). Der dipl. Finanzberater IAF berät Privatpersonen mit unselbstständigen

ger Erwerbstätigkeit und bedient damit den breiten Mittelstand. Das Diplom ist von der Finanzmarktaufsicht des Bundes (Finma) als Bildungsabschluss für den Fondsvertrieb und die Versicherungsvermittlung anerkannt.

## Lehrgänge für Erfahrene

Der «Finanzplaner mit eidgenössischem Fachausweis» berät und betreut seine Kunden und Kundinnen umfassend über den gesamten Lebenszyklus bis zur Pension im Rahmen einer privaten Finanzplanung. Ausgangspunkt sind die Ereignisse des Lebens wie Heirat, Scheidung, Vermögensbildung und Frühpensionierung. Kernthema ist dabei die Pensionsplanung

## Lehrgänge

Der Lehrgang **dipl. Finanzberater IAF** umfasst in der Regel 30 Tage Ausbildung und 2 Tage Prüfungsvorbereitung, verteilt auf 9 bis 12 Monate. Die Prüfungen beinhalten vier schriftliche Examen à 90 Minuten und eine mündliche Prüfung zu 30 Minuten. Die IAF bietet zwei Prüfungssessionen pro Jahr an, jeweils im Mai und November.

Der Lehrgang **Finanzplaner mit eidg. Fachausweis** dauert, aufbauend auf dem Finanzberaterlehrgang, im Normalfall zusätzlich 12 bis 18 Monate. Die Examen finden jährlich einmal, jeweils im Mai und November.

Der Lehrgang **KMU-Finanzexperte mit eidg. Diplom** umfasst 50 Tage Ausbildung sowie 10 Modulprüfungen. Die eidgenössische Abschlussprüfung bedingt das Verfassen einer Diplomarbeit, gefolgt von der mündlichen Prüfung. Die Examen finden jährlich einmal, jeweils im Mai und November.

Der Lehrgang **KMU-Finanzexperte mit eidg. Diplom** umfasst 50 Tage Ausbildung sowie 10 Modulprüfungen. Die eidgenössische Abschlussprüfung bedingt das Verfassen einer Diplomarbeit, gefolgt von der mündlichen Prüfung. Die Examen finden jährlich einmal, jeweils im Mai und November.

für Menschen, die kurz vor dem oder im Ruhestand stehen.

Die beiden Lehrgänge und Prüfungen richten sich an berufserfahrene Finanzdienstleister bei Banken, Versicherungen, Treuhändern, Steuerberatern und anderen Finanzinstituten mit Privatkundenschatz. Ausdrücklich angesprochen sind auch erfahrene Berater mittleren Alters, die ohne jahrelangen Schulbesuch eine anerkannte Weiterbildung und Qualifizierung suchen.

Der Abschluss «KMU-Finanzexperte mit eidgenössischem Diplom» richtet sich an Unternehmensberater, Treuhänder, Wirtschafts- und Steuerexperten, Finanzplaner, Bankfachleute und Versicherungs- und Vorsorgefachleute. Sie sind fähig, Unternehmer in der zusammenhängenden privaten und unternehmerischen Finanzplanung, der Finanzierungsfähigkeit sowie namentlich in der Nachfolgeregelung umfassend zu beraten. Im Zentrum steht die Wertbeständigkeit und Finanzierungsfähigkeit der KMU, sei es für die Sicherstellung des Bestandes und des weiteren Wachstums der Firma, sei es für die Gestaltung der Nachfolge des Unternehmers.

Es liegt natürlich in erster Linie an den Kunden selbst, sich nicht durch aggressive Werbeversprechen der Finanzindustrie verführen zu lassen. Viel Rendite für wenig oder null Risiko ist nirgends erhältlich – und schon gar nicht auf den harten

Es liegt natürlich in erster Linie an den Kunden selbst, sich nicht durch aggressive Werbeversprechen der Finanzindustrie verführen zu lassen. Viel Rendite für wenig oder null Risiko ist nirgends erhältlich – und schon gar nicht auf den harten

Finanzmärkten. Gier und Angst sind schlechte Ratgeber. Aber auch die Finanzinstitute sind gefordert. Produktverkäufe sind nicht falsch, wenn sie in die richtige Finanzstrategie eingebettet werden. Entscheidend ist, dass ein Berater seine Kunden über die empfohlenen Massnahmen und Produkte einwandfrei aufklärt und dabei die Vorzüge und Nachteile offen beim Namen nennt.

## Korrektur im Denken nötig

Die Vor- und Nachteile lassen sich immer nur aus der konkreten Situation eines Menschen oder eines Unternehmens heraus ermitteln. Ein und dasselbe Produkt kann für den einen Kunden genau richtig für den anderen völlig ungeeignet sein. Eines ist aber sicher: Ein Wechsel von der vorherrschenden Produktorientierung zum Beratungs- und Betreuungsansatz verlangt Änderungen in der Organisation der richtigen finanziellen Anreize bei den Instituten und deren Beratern sowie vor allem eine Korrektur in den Köpfen der Berater und der Kunden. Solide und praxisnahe Finanzberaterausbildungen tragen dazu bei.

INTERVIEW: RETO GYSI VON WARTBURG

Felix Horlacher ist Fachleiter am IFSP Institut für Finanzplanung (Zürich) und Leiter der Geschäftsstelle Zürich der IAF Interessengemeinschaft Ausbildung im Finanzbereich.