Basisinformationen zum aktualisierten Ausbildungsberuf

Bankkaufmann/-frau

Beginn: ab dem 1. August 2020



Stand: September 2019

Inhaltsverzeichnis

Bankkaufmann/-frau: Modernisierung eines Klassikers 3

Die Eckdaten zum neuen Beruf 4

Welche Inhalte stecken in dem neuen Berufsbild? 4

Wie verteilen sich die 13 Lernfelder der Berufsschule? 7

Wie sieht die gestreckte Abschlussprüfung aus? 8

Die Prüfungsbereiche im Überblick 9

Wo bekomme ich weitere Informationen rund um die Ausbildungsberatung? 10

Bankkaufmann/-frau: Modernisierung eines Klassikers

Der Beruf Bankkaufmann/-frau gilt seit Jahrzehnten als einer der Klassiker unter den dualen Erstausbildungen und als Synonym für einen soliden Einstieg in die Arbeitswelt. Nach über 20 Jahren wurde die Verordnung aus dem Jahr 1998 nun grundlegend überarbeitet und modernisiert.

Angesichts der fast vollständig digital gewordenen Geschäftsprozesse in der Bankbranche erscheint es selbsterklärend, dass sich neue Erfordernisse auch für die Erstausbildung ergeben. Mit der Neuordnung stellt der aktualisierte Beruf die Ausrichtung an der Kundenbeziehung konsequent in den Mittelpunkt – auch unter verstärkter Nutzung digitaler Kanäle. Neben einer ganzheitlichen Kundenberatung präzisiert die neue Verordnung zudem die zu vermittelnde Tiefe der Finanzprodukte. Sie ergänzt methodische Kompetenzen, die im Zusammenhang mit projektorientierten Arbeitsweisen sowie der Optimierung und Weiterentwicklung von standardisierten Prozessen relevant sind.

Neu eingeführt wird im Beruf Bankkaufmann/-frau ferner die gestreckte Abschlussprüfung – damit entfällt die bisherige Zwischenprüfung. Die berufsschulischen Lernfelder wurden parallel zu den betrieblichen Inhalten aktualisiert und mit diesen abgestimmt.

Nach seiner Modernisierung bleibt der Beruf Bankkaufmann/-frau auch in Zukunft eine starke und bekannte „Premiummarke“ in der kaufmännischen Erstausbildung, die für die kommunikative und kreditwirtschaftlich fundierte Handlungskompetenz ihrer Absolventen steht.

Bitte beachten Sie:

- Die inhaltliche Überarbeitung des Berufes ist zwar abgeschlossen, nicht jedoch der Erlass durch die verordnungsgebenden Ministerien; hierdurch kann es noch zu Änderungen in der Ausbildungsordnung kommen.
- **Der Veröffentlichung der Verordnung im Bundesgesetzblatt erfolgt voraussichtlich im ersten Quartal 2020.** Der neue Beruf tritt nach seinem Erlass zum 1. August 2020 in Kraft und kann ab diesem Datum ausgebildet werden.

Nachfolgend erhalten Sie die wichtigsten Informationen zum aktualisierten Beruf Bankkaufmann/-frau im Überblick.

Die Eckdaten zum neuen Beruf

Titel:	Bankkaufmann/-frau
Ausbildungsdauer:	3 Jahre (36 Monate)
Aufbau des Berufes:	Monoberuf ohne Differenzierungen
Betriebliche Ausbildungsinhalte:	Mindestinhalte lt. Ausbildungsrahmenplan
Schulische Ausbildungsinhalte:	13 Lernfelder lt. Rahmenlehrplan der KMK
Abschlussprüfung:	gestreckte Prüfung (bestehend aus Teil 1 und Teil 2)

Welche Inhalte stecken in dem neuen Berufsbild?

Die nachfolgend aufgeführten Ausbildungsinhalte („Berufsbildpositionen“) skizzieren beispielhaft das künftige Tätigkeitsprofil der Bankkaufleute. Sie geben einen groben Überblick über die aktualisierte Ausbildungsordnung; diese selbst erscheint 2020 und ist genauer und ausführlicher formuliert.

Serviceleistungen anbieten

z. B.: Kunden willkommen heißen, service- und kundenorientiert kommunizieren, Kundenanliegen mittels analoger/digitaler Kommunikationswege aufnehmen, Aufträge bearbeiten und ggf. weiterleiten, über vertragliche Bedingungen sowie rechtliche Regelungen informieren.

Kunden ganzheitlich beraten

z. B.: Kundenbestand auf Beratungsanlässe prüfen, Kundensituation ganzheitlich analysieren, Gespräche systematisch vorbereiten, in wertschätzender Atmosphäre durchführen und nachbereiten.

Kunden gewinnen und Kundenbeziehungen intensivieren

z. B.: Produkte mit jenen der Mitbewerber vergleichen, Neukunden aktiv ansprechen/gewinnen, Daten pflegen, Datenschutz einhalten, Werbemittel/-träger einsetzen, bei Erfolgskontrolle mitwirken.

Liquidität sicherstellen

z. B.: zu Kontoarten und -modellen beraten, zu Besonderheiten bei der digitalen Nutzung von Konten aufklären, Konten eröffnen, führen und schließen, Zahlungsverkehr abwickeln.

Vermögen bilden mit Sparformen

z. B.: zu Anlagemöglichkeiten auf Konten, Bausparverträgen, Zinsgutschriften sowie staatlichen Fördermöglichkeiten beraten bzw. informieren, rechtliche Regelungen einhalten.

Vermögen bilden mit Wertpapieren

z. B.: zu Anlagemöglichkeiten in Aktien, Renten, Fonds und Zertifikaten sowie über Ertragsgutschriften und deren steuerliche Auswirkungen informieren, bei der Abwicklung von Wertpapierorders mitwirken, Kunden über digitalen Wertpapierhandel aufklären.

Zu Vorsorge und Absicherung informieren

z. B.: Grundzüge sozialer Sicherungssysteme veranschaulichen, Kunden anlassbezogen über Möglichkeiten und Produkte der Vorsorge, Absicherung und Kapitalanlage informieren.

Konsumentenkredite anbieten und Abschlüsse vorbereiten

z. B.: Kreditgespräche anlassbezogen vorbereiten und führen, Kosten und Provisionen für Kreditarten berechnen, Gefährdungen von laufenden Finanzierungen erkennen und ggf. Maßnahmen einleiten.

Baufinanzierungen vorbereiten und bearbeiten

z. B.: Anfragen für Baufinanzierungen bearbeiten, Beratungsgespräche vorbereiten und an diesen mitwirken, Voraussetzungen für Kreditaufnahmen prüfen, Bewertungsmethoden anwenden.

An gewerblichen Finanzierungen mitwirken

z. B.: Rechtsformen, Finanzierungsarten uns Sicherheiten bei gewerblichen Kunden unterscheiden, Kennzahlen und Kundenbilanzen einschätzen, Voraussetzungen für Kreditaufnahmen bewerten.

Instrumente der kaufmännischen Steuerung und Kontrolle nutzen

z. B.: Aufbau der betrieblichen Kosten- und Leistungsrechnung darstellen, Auswirkungen von Geschäftsvorfällen auf den Betriebserfolg bewerten, statistische Daten aufbereiten und auswerten.

Projektorientiert arbeiten

z. B.: projektorientierte Arbeitsweisen anwenden, Abläufe und Ergebnisse dokumentieren und reflektieren, Projekte von Linienaufgaben unterscheiden.

Das Tätigkeitsprofil beschreibt die von Bankkaufleuten zu erlernenden **betrieblichen Mindestinhalte,** die vom Verordnungsgeber auf eine Regelausbildungsdauer von 36 Monaten ausgelegt sind. Das Thema „rechtliche Regelungen und Informationspflichten“ wird wegen seiner Bedeutsamkeit an mehreren Stellen der Verordnung auf Lernzielebene aufgegriffen.

Während der dreijährigen Ausbildungsdauer sind darüber hinaus – wie auch in anderen kaufmännischen Berufen üblich – weitere, integrative Standardpositionen zu vermitteln (u. a. sozialrechtliche Vorschriften, Sicherheit und Gesundheitsschutz sowie Umweltschutz). In der gesamten Ausbildung sollen die angehenden Fachkräfte ferner dafür sensibilisiert werden, dass sie den Zusammenhang zwischen Prozessqualität und Kundenzufriedenheit nachvollziehen sowie den Nutzen von definierten Prozessen und regelmäßiger Prozessoptimierung beschreiben können.

Wichtig:
Alle oben dargestellten Inhalte sind lediglich stichwort- und beispielhaft. Jedes Ausbildungsunternehmen kann auch darüberhinausgehende Kompetenzen vermitteln.
Das vollständige und korrekt formulierte Berufsbild entnehmen Sie bitte der Ausbildungsordnung, sobald diese vorliegt (ca. ab Februar 2020).

Die oben aufgeführten **betrieblichen Inhalte** werden in Form von **13 schulischen Lernfeldern** seitens der Berufsschule ergänzt. Die Lernfelder sind im Rahmenplan der Kultusministerkonferenz (KMK) formuliert und orientieren sich an den betrieblichen Inhalten. Sie sind mit Zeitrichtwerten und detaillierten Kompetenzbeschreibungen unterlegt. Da die Kultushoheit bei den Ländern liegt, können sich bei der Umsetzung der Rahmenempfehlung länderspezifische Unterschiede ergeben. Einen Überblick über die Lernfelder des schulischen Rahmenlehrplanes erhalten Sie auf der folgenden Seite.

Wie verteilen sich die 13 Lernfelder der Berufsschule?

Übersicht über die Lernfelder für den Ausbildungsberuf Bankkaufmann/-frau		**Zeitrichtwerte in Unterrichtsstunden**		
Nr.	Lernfelder	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
1	Die eigene Rolle im Betrieb und im Wirtschaftsleben mitgestalten	80		
2	Konten für Privatkunden führen und den Zahlungsverkehr abwickeln	80		
3	Konten für Geschäfts- und Firmenkunden führen und den Zahlungsverkehr abwickeln	60		
4	Kunden über Anlagen auf Konten und staatlich gefördertes Sparen beraten	40		
5	Allgemein-Verbraucherdarlehensverträge abschließen	60		
6	Marktmodelle anwenden		40	
7	Wertströme und Geschäftsprozesse erfassen und dokumentieren		60	
8	Kunden über die Anlage in Finanzinstrumenten beraten		120	
9	Baufinanzierungen abschließen		60	
10	Gesamtwirtschaftliche Einflüsse analysieren und beurteilen			80
11	Wertschöpfungsprozesse erfolgsorientiert steuern			80
12	Kunden über Produkte der Vorsorge und Absicherung informieren			60
13	Finanzierungen für Geschäfts- und Firmenkunden abschließen			60
Summen: insgesamt 880 Stunden		**320**	**280**	**280**

Wie sieht die gestreckte Abschlussprüfung aus?

Die sogenannte **gestreckte Abschlussprüfung** besteht aus Teil 1 und Teil 2. Beide Teile bilden als Abschlussprüfung eine Einheit – auch wenn die Prüfungsleistungen an unterschiedlichen Terminen erbracht werden. **Teil 1** findet bereits zur Mitte der Ausbildung statt – die an dieser Stelle bisher übliche Zwischenprüfung entfällt. **Teil 2** wird zum Ende der Ausbildung geprüft.

Teil 1:

Konten führen und Anschaffungen finanzieren:

- Nach 18 Monaten auf Basis der Inhalte der ersten 15 Monate
- Prüfungszeit 90 Minuten, Gewichtung 20%

Der Prüfling soll in praxisbezogenen Aufgaben zur schriftlichen Bearbeitung nachweisen, dass er Kundensituationen und -anliegen analysieren, kundenorientierte Lösungen entwickeln und erörtern, Möglichkeiten projektorientierter Arbeitsweisen aufzeigen sowie rechtliche Regelungen einhalten kann.

Teil 2:

Vermögen aufbauen und Risiken absichern:

- Prüfungszeit 90 Minuten, Gewichtung 20%
- Praxisbezogene Aufgaben zur schriftlichen Bearbeitung

Finanzierungsvorhaben begleiten:

- Prüfungszeit 90 Minuten, Gewichtung 20%
- Praxisbezogene Aufgaben zur schriftlichen Bearbeitung

Wirtschafts- und Sozialkunde:

- Prüfungszeit 60 Minuten, Gewichtung 10%
- Praxisbezogene Aufgaben zur schriftlichen Bearbeitung allgemeiner wirtschaftlicher und gesellschaftlicher Zusammenhänge der Berufs- und Arbeitswelt

Kunden beraten:

- Prüfungszeit 30 Minuten, Gewichtung 30%
- Gesprächssimulation über eine von zwei zur Wahl gestellten praxisbezogenen Aufgaben, hierfür können folgende Gebiete in Betracht kommen:
  - Konten führen
  - Anschaffungen finanzieren
  - Vermögen aufbauen
  - Risiken absichern
  - Baufinanzierungsvorhaben im Privatkundengeschäft begleiten

Der Prüfling soll in dem Gespräch nachweisen, dass er Beratungsgespräche ganzheitlich, systematisch, situationsgerecht und zielorientiert führen, sich kundenorientiert verhalten, analoge oder digitale vertriebs- und beratungsunterstützende Hilfsmittel einsetzen, Kunden und Kundinnen über Nutzen und Konditionen von Bankleistungen informieren, rechtliche Regelungen einhalten sowie auf Kundenfragen und -einwände eingehen, über den Gesprächsanlass hinausgehende Kundenbedarfe erkennen und ansprechen, fachliche Hintergründe und Zusammenhänge berücksichtigen sowie Gespräche kundenorientiert abschließen kann.

Die Prüfungsbereiche im Überblick

	Prüfungsbereich	**Dauer**	**Prüfungsinstrument**	**Gewichtung**
Teil 1 der gestreckten Abschlussprüfung	Konten führen und Anschaffungen finanzieren	90 Min.	Schriftliche Prüfung	20 %
Teil 2 der gestreckten Abschlussprüfung	Vermögen aufbauen und Risiken absichern	90 Min.	Schriftliche Prüfung	20 %
	Finanzierungsvorhaben begleiten	90 Min.	Schriftliche Prüfung	20 %
	Wirtschafts- und Sozialkunde	60 Min.	Schriftliche Prüfung	10 %
	Kunden beraten	30 Min.	Gesprächssimulation	30 %

Bestehensregelung:

Die Abschlussprüfung ist bestanden, wenn die Prüfungsleistungen wie folgt bewertet worden sind:

1. im Gesamtergebnis von Teil 1 und Teil 2 mit mindestens „ausreichend“,
2. im Ergebnis von Teil 2 mit mindestens „ausreichend“,
3. in mindestens drei Prüfungsbereichen von Teil 2 mit mindestens „ausreichend“ und
4. in keinem Prüfungsbereich von Teil 2 mit „ungenügend“.

Wo bekomme ich weitere Informationen rund um die Ausbildungsberatung?

Bei weiteren Fragen rund um den neuen Beruf sowie zu den Ausbildungsvoraussetzungen steht Ihnen Ihre IHK als Ansprechpartner gerne zur Verfügung!

Ihr Ansprechpartner

Industrie- und Handelskammer

https://www.ihk.de/