

Sachliche und zeitliche Gliederung der Berufsausbildung

Anlage zum Berufsausbildungsvertrag

Ausbildungsbetrieb:			
Verantwortliche/r Ausbilder/-in:			
Auszubildende/r:			
Ausbildungsberuf:	Bankkaufmann / E	Bankkauffrau	
In den folgenden Seiter Kenntnisse laut Ausbild letztmals geändert am	lungsrahmenplan der Ai	usbildungsverordnung in	u vermittelnden Fertigkeiten und der Fassung vom 5. Februar 2020,
Der zeitliche Anteil des der gestreckten Abschl	gesetzlichen bzw. tarifli ussprüfung des Auszub	chen Urlaubsanspruche ildenden ist in dem Ausb	s, des Berufsschulunterrichtes und bildungszeitraum enthalten.
	nfanges und des Zeitabl rson des Auszubildende		er schulisch bedingten Gründen ode
Weicht aufgrund der ve vorgegebenen Ausbildu sinngemäßer Anwendu	ıngsdauer ab, werden d	ie in diesem Plan aufgef	on der in der Ausbildungsordnung ührten Fertigkeiten und Kenntnisse i
		ausbildungsrahmenplan n und heruntergeladen w	können die sachlichen und zeitlicher erden.
Auszubildende/r:	Unterschrift	Gesetzliche/r Vertreter/-in des/der Auszubildenden:	Unterschrift
	Datum		Firmenstempel/Unterschrift

Abschnitt A: berufsprofilgebende Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten

Nr.		7u vermittelnde Fertigkeiten Konntniese und Fähigkeiten	vvoch	en im	itior
	Teil des Ausbildungs- berufsbildes	Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse, und Fähigkeiten	1. bis 15. Monat	16. bis 36. Monat	Position vermittelt
1	Serviceleistungen anbieten	a) Kunden willkommen heißen und in den Mittelpunkt stellen			
	(§ 4 Absatz 2 Nr. 1)	b) Auskünfte auch in einer Fremdsprache erteilen			
		 Kommunikation service- und kundenorientiert, ver- kaufsfördernd und situationsgerecht gestalten, dabei die Bedürfnisse besonderer Personengruppen so- wie soziokulturelle Aspekte berücksichtigen 			
		d) Kundenanliegen mittels analoger oder digitaler Kommunikationsformen und -wege aufnehmen und Kundenwünsche ermitteln			
		e) Kundenfragen beantworten, Kundenaufträge bearbeiten			
		f) Kundenanliegen zur Bearbeitung und Beantwortung an zuständige Stellen weiterleiten			
		g) Kunden bei der Nutzung analoger oder digitaler Zu- gangskanäle zu Bankgeschäften unterstützen, Nut- zen für den Kunden herausstellen und sicherheitsre- levante Informationen geben	12		
		h) Kundenreklamationen entgegennehmen und bear- beiten, dabei kundenorientiert handeln und die be- trieblichen Vorgaben einhalten			
		 eigenes Verhalten als Beitrag zur Kundenzufriedenheit und zur Kundenbindung reflektieren und Schlussfolgerungen daraus ziehen 			
		 j) Kunden über vertragliche Bedingungen informieren, rechtliche Regelungen, insbesondere zum Zivil- und Aufsichtsrecht, einhalten 			
		k) rechtliche Regelungen und betriebliche Vorgaben zum Datenschutz und zur Datensicherheit einhalten			
	Kunden ganzheitlich beraten (§ 4 Absatz 2 Nr. 2)	 a) Bedeutung eines ganzheitlichen Beratungsprozes- ses als Grundlage für dauerhafte Kundenbeziehun- gen aufzeigen 			
	(3 17 100012 2 111. 2)	b) Kundenbestand unter Nutzung betrieblicher Syste- me auf Beratungsanlässe prüfen, Kunden zur Bera- tung auswählen, einladen und Nutzen für den Kun- den erläutern			
		c) Kundengespräche systematisch und kundenorientiert vorbereiten			
		 d) im Kundengespräch durch wertschätzenden Um- gang positive Atmosphäre schaffen und Gesprächs- rahmen abstimmen 			
		 e) Kundensituation ganzheitlich analysieren, aktuelle und künftige Bedarfe ermitteln 		12	
		 f) kundengerechte Lösungen unter Nutzung analoger oder digitaler vertriebs- und beratungsunterstützen- der Hilfsmittel erarbeiten, anbieten und erläutern, auf Fragen und Einwände eingehen, über Konditio- nen informieren sowie einen Abschluss erreichen 			
		 g) Gesprächsverlauf mit dem Kunden reflektieren, auch mit dem Ziel, vom Kunden weiterempfohlen zu werden 			
		 h) Kundengespräche systematisch nachbereiten, insbesondere Gesprächsergebnisse dokumentie- ren, und Abschlüsse umsetzen 			

Lfd.	Teil des Ausbildungs-	7u vormittelnde Fertigkeiten, Konntniese und Fähigkeiten	Zeitliche Ri Woch	ichtwerte in en im	Position vermittelt
Nr.	berufsbildes	Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse, und Fähigkeiten	1. bis 15. Monat	16. bis 36. Monat	Pos
		i) Kunden über vertragliche Bedingungen informieren, rechtliche Regelungen, insbesondere zum Zivil- und Aufsichtsrecht, einhalten			
		j) rechtliche Regelungen und betriebliche Vorgaben zum Datenschutz und zur Datensicherheit einhalten			
3	Kunden gewinnen und Kundenbeziehungen	a) Gewinnung von Neukunden zielgruppenorientiert vorbereiten, durchführen und bewerten			
	intensivieren (§ 4 Absatz 2 Nr. 3)	b) Kundendaten erheben, zielgerichtet aufbereiten und mit Hilfe digitaler Medien verarbeiten und pflegen			
		c) eigene Produkte und Lösungen mit denen der Mitbewerber vergleichen			
		d) Methoden der aktiven Kundenansprache und des Kundendialogs auswählen und einsetzen, dabei analoge oder digitale Kommunikationskanäle nutzen			
		e) Maßnahmen zur Kundengewinnung unter Einsatz geeigneter Werbemittel und -träger durchführen sowie bei der Erfolgskontrolle mitwirken		10	
		f) Methoden der aktiven Kundenansprache hinsichtlich ihrer Zielsetzung reflektieren und Verbesserungsmaßnahmen ableiten			
		g) Kunden über vertragliche Bedingungen informieren, rechtliche Regelungen, insbesondere zum Zivil- und Aufsichtsrecht, einhalten			
		h) rechtliche Regelungen und betriebliche Vorgaben zum Datenschutz und zur Datensicherheit einhalten			
4	Liquidität sicherstellen (§ 4 Absatz 2 Nr. 4)	a) Kunden zu Kontoarten und -modellen, Verfügungs- berechtigungen sowie Vollmachten beraten und passende Lösungen anbieten			
		b) Kunden über die Besonderheiten der digitalen Nut- zung der Konten aufklären und sicherheitsrelevante Informationen geben			
		c) Kunden zu Möglichkeiten des Zahlungsverkehrs im Inland aus Sicht des Zahlungspflichtigen und des Zahlungsempfängers beraten und passende Lösun- gen anbieten			
		d) verschiedene Formen des Zahlungsverkehrs abwi- ckeln			
		e) zu Überziehungsmöglichkeiten und Dispositionskrediten beraten und passende Lösungen anbieten	14		
		f) Konten eröffnen, führen und schließen			
		g) Kunden zu Möglichkeiten des internationalen Zah- lungsverkehrs beraten und passende Lösungen an- bieten			
		h) Kunden die Risiken im Zusammenhang mit Fremd- währungen und die Möglichkeiten der bankmäßigen Absicherung in Grundzügen erläutern			
		i) Kunden über vertragliche Bedingungen informieren, rechtliche Regelungen, insbesondere zum Zivil- und Aufsichtsrecht, einhalten			
		j) rechtliche Regelungen und betriebliche Vorgaben zum Datenschutz und zur Datensicherheit einhalten			

Lfd.	Teil des Ausbildungs-		Zeitliche Richtwerte Wochen im		Position vermittelt
Nr.	berufsbildes	Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse, und Fähigkeiten	1. bis 15. Monat	16. bis 36. Monat	Posi
5	Vermögen bilden mit Sparformen	a) Kunden zu Anlagemöglichkeiten auf Konten, ein- schließlich der Sonderformen, beraten			
	(§ 4 Absatz 2 Nr. 5)	b) Kunden zu Bausparverträgen beraten und beim Ab- schluss mitwirken			
		 c) Kunden zu Verfügungsberechtigungen und Voll- machten beraten 			
		d) Kunden über Zinsgutschriften und über deren steu- erliche Auswirkungen informieren			
		e) Kunden über staatliche Fördermöglichkeiten informieren	16		
		f) Anlagekonten eröffnen, führen und schließen			
		g) Kunden über die Besonderheiten der digitalen Nut- zung der Konten aufklären und sicherheitsrelevante Informationen geben			
		h) Kunden über vertragliche Bedingungen informieren, rechtliche Regelungen, insbesondere zum Zivil- und Aufsichtsrecht, einhalten			
		i) rechtliche Regelungen und betriebliche Vorgaben zum Datenschutz und zur Datensicherheit einhalten			
6	Vermögen bilden mit Wertpapieren (§ 4 Absatz 2 Nr. 6)	a) Kunden über Anlagemöglichkeiten, insbesondere über Anlage in Aktien, Renten, Fonds und Zertifika- ten, informieren			
	(§ 4 ADSAIZ Z NI. 0)	b) Kunden über Kursnotierungen und Preisfeststellungen Auskunft geben			
		c) Chancen und Risiken der Anlage in Wertpapieren einschätzen und erläutern			
		d) kursbeeinflussende Faktoren beschreiben			
		 e) Kunden zu allen mit der Anlage verbundenen Kos- ten beraten und Kundenanfragen zu Wertpapierab- rechnungen beantworten 			
		f) Kunden zu Verwahrung und Verwaltung von Wert- papieren beraten			
		g) Kunden über Ertragsgutschriften und deren steuerli- che Auswirkungen informieren		26	
		h) Finanzderivate und deren Risiken in Grundzügen beschreiben			
		i) bei der Abwicklung von Wertpapierorders mitwirkenj) Kunden über digitalen Wertpapierhandel aufklären			
		und sicherheitsrelevante Informationen geben			
		 k) Kunden über vertragliche Bedingungen informieren, rechtliche Regelungen, insbesondere zum Zivil- und Aufsichtsrecht, einhalten 			
		 rechtliche Regelungen und betriebliche Vorgaben zum Datenschutz und zur Datensicherheit einhal- ten 			
		m) Risiken und Anzeichen des Marktmissbrauchs dar- stellen und Marktmissbrauch entgegenwirken			

Lfd.	Teil des Ausbildungs-			ichtwerte in nen im	tion ittelt
Nr.	berufsbildes	Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse, und Fähigkeiten	1. bis 15. Monat	16. bis 36. Monat	Position vermittelt
7	Zu Vorsorge und Absi- cherung informieren (§ 4 Absatz 2 Nr. 7)	Grundzüge sozialer Sicherungssysteme veran- schaulichen und die Bedeutung von privater Vorsor- ge und Absicherung herausstellen			
	,	 b) Produkte zur Vorsorge und Absicherung und deren Verwendungsmöglichkeiten unterscheiden 			
		 Kunden anlassbezogen über Möglichkeiten und Pro- dukte der Vorsorge, Absicherung und Kapitalanlage informieren 		8	
		 d) Kunden über vertragliche Bedingungen informieren, rechtliche Regelungen, insbesondere zum Zivil- und Aufsichtsrecht, einhalten 			
		e) rechtliche Regelungen und betriebliche Vorgaben zum Datenschutz und zur Datensicherheit einhalten			
8	Konsumentenkredite anbieten und Abschlüsse	a) Kreditarten und deren Verwendungsmöglichkeiten unterscheiden			
	vorbereiten (§ 4 Absatz 2 Nr. 8)	b) Anlässe, mit Kunden über Finanzierungen zu spre- chen, erkennen und nutzen			
	,	c) Kreditgespräche vorbereiten und führen			
		 d) Kunden über Finanzierungsmöglichkeiten informie- ren 			
		e) Kosten und Provisionen für die einzelnen Kreditarten berechnen und darlegen			
	f)	 f) Sicherheiten unterscheiden, deren Sicherungswert und Risiken erklären sowie den Einsatz der Sicher- heiten kundengerecht begründen 			
		 g) persönliche, wirtschaftliche und rechtliche Voraus- setzungen für Kreditaufnahmen prüfen und unter Berücksichtigung der Risiken Entscheidungen vor- bereiten 	16		
		h) Geschäftsvorgänge im Zusammenhang mit Kredit- engagements und Kreditrückführungen bearbeiten			
		 i) Signale für Gefährdungen von laufenden Finanzie- rungen erkennen und Maßnahmen zur Abwehr der Gefährdungen prüfen und einleiten 			
		j) Kunden über vertragliche Bedingungen informieren, rechtliche Regelungen, insbesondere zum Zivil- und Aufsichtsrecht, einhalten			
		k) rechtliche Regelungen und betriebliche Vorgaben zum Datenschutz und zur Datensicherheit einhalten			
9	Baufinanzierungen vorbereiten und bearbeiten (§ 4 Absatz 2 Nr. 9)	a) verschiedene Elemente einer Baufinanzierung, de- ren Verwendungsmöglichkeiten und die in diesem Rahmen möglichen Kreditarten unterscheiden			
	(3 17.5552 2 11.5)	b) Anlässe, mit Kunden über Baufinanzierungen zu sprechen, erkennen und nutzen			
		c) Anfragen für Baufinanzierungen bearbeiten und Beratungsgespräche vorbereiten			
		 d) Verfahren des Immobilienerwerbs erläutern und einzureichende Unterlagen für Baufinanzierungen kundengerecht erklären 			
		e) Methoden der Grundstücks- und Gebäudebewer- tung anwenden und erläutern			
		f) bei Baufinanzierungsgesprächen mitwirken		12	
		 g) Aufbau, Inhalt und Funktion des Grundbuchs in Grundzügen erklären 			

Lfd.	Teil des Ausbildunas-	des Ausbildungs- berufsbildes Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse, und Fähigkeiten	Zeitliche Richtwerte in Wochen im		ition
Nr.			1. bis 15. Monat	16. bis 36. Monat	Position vermittelt
		h) persönliche, wirtschaftliche und rechtliche Voraus- setzungen für Kreditaufnahmen prüfen, Sicherheiten auswählen und unter Berücksichtigung der Risiken Entscheidungen vorbereiten			
		 i) Geschäftsvorgänge im Zusammenhang mit Kredi- tengagements und Kreditrückführungen bearbeiten 			
		 j) Signale für Gefährdungen von laufenden Finanzie- rungen erkennen und Maßnahmen zur Abwehr der Gefährdungen prüfen und einleiten 			
		 k) Kunden über vertragliche Bedingungen informieren, rechtliche Regelungen, insbesondere zum Zivil- und Aufsichtsrecht, einhalten 			
		rechtliche Regelungen und betriebliche Vorgaben zum Datenschutz und zur Datensicherheit einhalten			
10	An gewerblichen Finan- zierungen mitwirken	a) Rechtsformen bei gewerblichen Kunden und deren Vertretung unterscheiden			
	(§ 4 Absatz 2 Nr. 10)	 b) Finanzierungsarten für gewerbliche Kunden und deren Verwendungsmöglichkeiten unterscheiden 			
		 c) Unterlagen, insbesondere Ergebnisse aus Kunden- bilanzen, und wesentliche Kennzahlen zur Vorberei- tung der Kreditwürdigkeitsprüfung einschätzen 			
		d) Wertverluste und Abschreibungen sowie deren Auswirkungen berücksichtigen			
		e) persönliche, wirtschaftliche und rechtliche Voraus- setzungen für Kreditaufnahmen bewerten		12	
		 f) Sicherheiten unterscheiden, deren Sicherungswert und Risiken erklären sowie den Einsatz der Sicher- heiten kundengerecht begründen 			
		g) Signale für die Gefährdung von Finanzierungen nennen			
		h) Kunden über vertragliche Bedingungen informieren, rechtliche Regelungen, insbesondere zum Zivil- und Aufsichtsrecht, einhalten			
		i) rechtliche Regelungen und betriebliche Vorgaben zum Datenschutz und zur Datensicherheit einhalten			
11	Instrumente der kauf- männischen Steuerung	a) Zweck und Aufbau der betrieblichen Kosten- und Leistungsrechnung darstellen			
	und Kontrolle nutzen (§ 4 Absatz 2 Nr. 11)	 b) Auswirkungen von Geschäftsvorfällen auf den Be- triebserfolg bewerten und bei Entscheidungen be- rücksichtigen 			
		 c) Gegenüberstellung der Kosten und Erlöse von Ge- schäftsverbindungen mit Kunden bewerten und für die Gestaltung der Konditionen nutzen 		4	
		d) statistische Daten aufbereiten und auswerten e) Aufgaben des Controllings als Informations- und			
40	Dunin lateral continued and the state of the	Steuerungsinstrument beschreiben			
12	Projektorientiert arbeiten (§ 4 Absatz 2 Nr. 12)	 a) Projekte von Linienaufgaben unterscheiden b) Grundlagen der Projektarbeit beschreiben c) projektorientierte Arbeitsweisen anwenden, Abläufe und Ergebnisse dokumentieren und reflektieren 	6		
		and Eigenmose dokumention and renewater			

Abschnitt B: integrativ zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten

Lfd.	Teil des Ausbildungs-	Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse, und Fähigkeiten 1. bis 15. 16. bis	Zeitliche Richtwerte in Wochen im		Position vermittelt
Nr.	berufsbildes				
1	Prozesse und Wechsel- wirkungen einschätzen	a) Nutzen von definierten Prozessen und regelmäßiger Prozessoptimierung beschreiben			
	(§ 4 Absatz 3 Nr. 1)	b) Zusammenhang zwischen Prozessqualität und Kun- denzufriedenheit berücksichtigen			
		c) Prozessabläufe in der Prozessdokumentation nachvollziehen			
		 d) Organisationseinheiten in die Wertschöpfungskette einordnen und Bedeutung von Schnittstellen be- schreiben 		8	
		e) Möglichkeiten zur Konfliktbewältigung im Interesse sachbezogener Ergebnisse anwenden		8	
		 f) digitale oder analoge Prozesse analysieren und be- werten sowie Ideen zur Verbesserung vorschlagen 			
		g) über Aufgaben interner Revisionen und externer Prüfungen berichten			
		h) Aufgaben von Kontrollen beschreiben und bei Kon- trollarbeiten mitwirken			
2	Berufsbildung sowie Arbeits- und Tarifrecht (§ 4 Absatz 3 Nr. 2)	a) wesentliche Inhalte und Bestandteile des Ausbildungsvertrages darstellen, Rechte und Pflichten aus dem Ausbildungsvertrag feststellen und Aufgaben der Beteiligten im dualen System beschreiben			
		b) den betrieblichen Ausbildungsplan mit der Ausbildungsordnung vergleichen			
		c) wesentliche Bestandteile eines Arbeitsvertrages nennen			
		 d) wesentliche Bestimmungen der für den Ausbil- dungsbetrieb geltenden Tarifverträge nennen 			
		e) Lern- und Arbeitstechniken sowie Methoden des selbstgesteuerten Lernens anwenden			
		 f) Bedeutung des lebensbegleitenden Lernens, insbe- sondere der beruflichen Fortbildung, für die eigene Entwicklung einschätzen 		d der ge- usbildung nitteln.	
3	Aufbau und Organisation des Ausbildungsbetrie- bes (§ 4 Absatz 3 Nr. 3)	a) die Rechtsform und den organisatorischen Aufbau des Ausbildungsbetriebes mit seinen Aufgaben und Zuständigkeiten sowie Zusammenhänge zwischen den Geschäftsprozessen erläutern			
	(8 4 Absaiz 5 Ni. 5)	b) Beziehungen des Ausbildungsbetriebes und seiner Belegschaft zu Wirtschaftsorganisationen, Berufs- vertretungen und Gewerkschaften nennen			
		 c) Grundlagen, Aufgaben und Arbeitsweise der be- triebsverfassungs- oder personalvertretungsrecht- lichen Organe des Ausbildungsbetriebes beschrei- ben 			

Lfd.	Teil des Ausbildungs- Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse, und Fähigkeiten			Position vermittelt	
Nr.	berufsbildes	Zu vermitteinde Fertigkeiten, Kenntnisse, und Fanigkeiten	1. bis 15. Monat	16. bis 36. Monat	Pos
4	Sicherheit und Gesund- heitsschutz bei der Ar- beit	a) Gefährdung von Sicherheit und Gesundheit am Arbeitsplatz feststellen und Maßnahmen zu ihrer Vermeidung ergreifen			
	(§ 4 Absatz 3 Nr. 4)	 b) berufsbezogene Arbeitsschutz- und Unfallverhü- tungsvorschriften anwenden 			
		c) Verhaltensweisen bei Unfällen beschreiben sowie erste Maßnahmen einleiten			
		 d) Vorschriften des vorbeugenden Brandschutzes an- wenden; Verhaltensweisen bei Bränden beschrei- ben und Ma ßnahmen zur Brandbekämpfung ergrei- fen 	- Während der ge- samten Ausbildung zu vermitteln.		
5	Umweltschutz (§ 4 Absatz 3 Nummer 5)	Zur Vermeidung betriebsbedingter Umweltbelastun- gen im beruflichen Einwirkungsbereich beitragen, insbesondere			
		a) mögliche Umweltbelastungen durch den Ausbil- dungsbetrieb und seinen Beitrag zum Umweltschutz an Beispielen erklären			
		b) für den Ausbildungsbetrieb geltende Regelungen des Umweltschutzes anwenden			
		c) Möglichkeiten der wirtschaftlichen und umweltscho- nenden Energie- und Materialverwendung nutzen			
		d) Abfälle vermeiden sowie Stoffe und Materialien einer umweltschonenden Entsorgung zuführen			