Bankkaufmann/-frau

Informationen zum novellierten Berufsbild

Simon Grupe, DIHK e. V.

Deutscher Industrie- und Handelskammertag e. V.

Aufbau des neuen Ausbildungsrahmenplans

bisher	neu
Keine direkte Entsprechung	Serviceleistungen anbieten
	Kunden ganzheitlich beraten
	Kunden gewinnen und Kundenbeziehungen intensivieren
Kontoführung und Zahlungsverkehr	Liquidität sicherstellen
Anlage auf Konten	Vermögen bilden mit Sparformen
Anlage in Wertpapieren	Vermögen bilden mit Wertpapieren
Anlage in anderen Finanzprodukten	zu Vorsorge und Absicherung informieren
…	…
Keine Entsprechung	Projektorientiert arbeiten

Vermittlung kundenorientierter Schlüsselkompetenzen

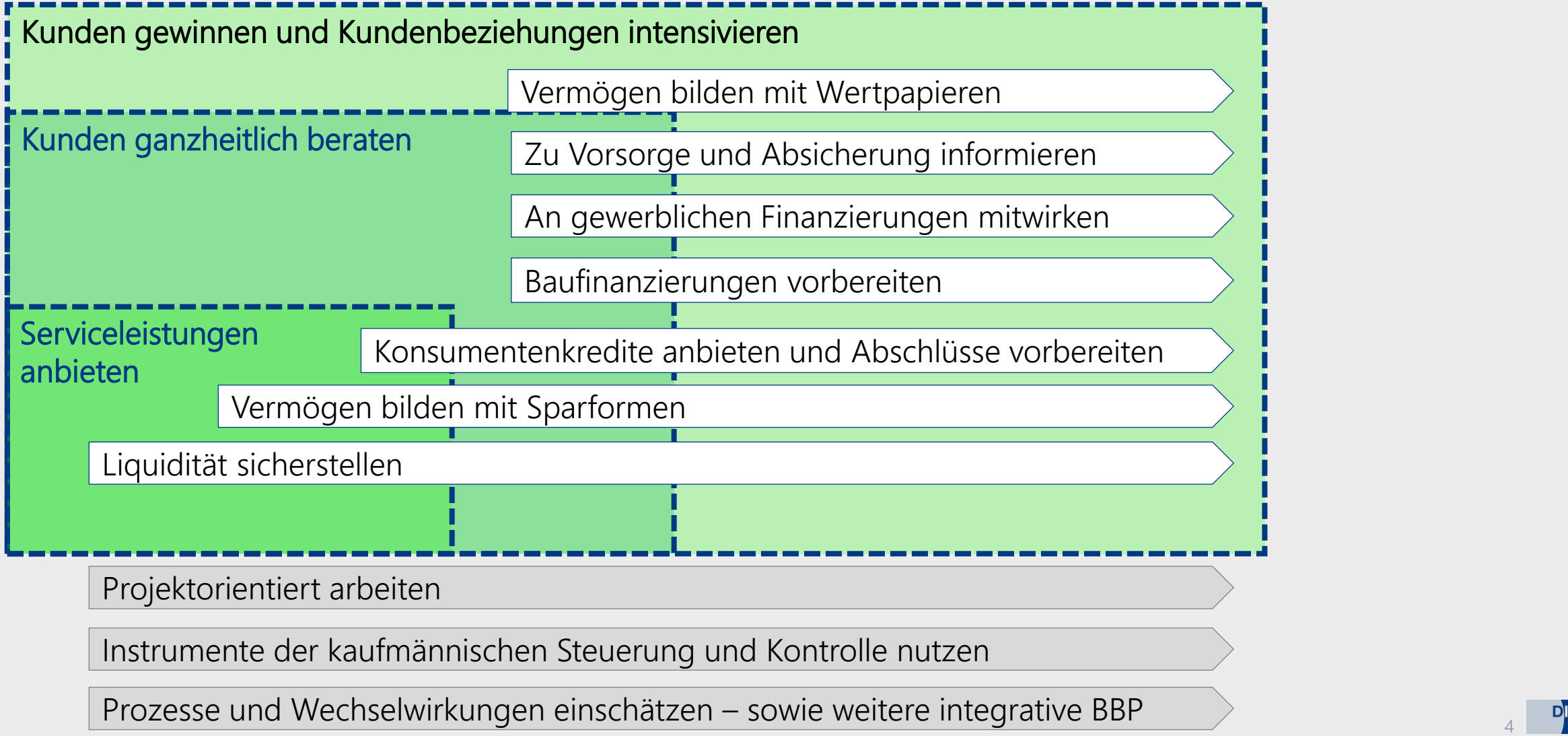
Handlungsorientierte Formulierungen klassischer Geschäftsfelder

„Neue Arbeitsmethoden“

Übersicht berufsprofilgebende Berufsbildpositionen neu/alt

AO 2020		AO 1998	
Berufsprofilgebende Berufsbildpositionen (BBP)		Berufsbildpositionen	
Nr.	Bezeichnung	Nr.	Bezeichnung
1.	Serviceleistungen anbieten		Keine direkte Entsprechung
2.	Kunden ganzheitlich beraten		
3.	Kunden gewinnen und Kundenbeziehungen intensivieren		
4.	Liquidität sicherstellen	3.	Kontoführung und Zahlungsverkehr
5.	Vermögen bilden mit Sparformen	4.1	Anlage auf Konten
6.	Vermögen bilden mit Wertpapieren	4.2	Anlage in Wertpapieren
7.	zu Vorsorge und Absicherung informieren	4.3	Anlage in anderen Finanzprodukten
8.	Konsumentenkredite anbieten und Abschlüsse vorbereiten	5.1	Standardisierte Privatkredite
9.	Baufinanzierungen vorbereiten und bearbeiten	5.2	Baufinanzierung
10.	an gewerblichen Finanzierungen mitwirken	5.3	Firmenkredite
11.	Instrumente der kaufmännischen Steuerung und Kontrolle nutzen	6.	Rechnungswesen und Steuerung
12.	Projektorientiert arbeiten		Keine Entsprechung

Kundenbeziehung im Mittelpunkt



Monat 1 – 15

Ausbildungsabschnitt bis zur gestreckten Abschlussprüfung Teil I

- **Serviceleistungen anbieten, z. B.:**
  Kundenanliegen mittels analoger und digitaler Kommunikationsformen und -wege aufnehmen und Kundenwünsche ermitteln.
- **Liquidität sicherstellen, z. B.:**
  Kunden zu Kontoarten und -modellen, Verfügungsberechtigungen sowie Vollmachten beraten und passende Lösungen anbieten.
- **Konsumentenkredite anbieten / vorbereiten**
- **Vermögen bilden mit Sparformen, z. B.:**
  Kunden zu Anlagemöglichkeiten auf Konten, einschließlich der Sonderformen / Bausparverträge, beraten.
- **Projektorientiert arbeiten, z. B.:**
  projektorientierte Arbeitsweisen anwenden, Abläufe und Ergebnisse dokumentieren und reflektieren.

Monat 16 – 36

Ausbildungsabschnitt bis zur gestreckten Abschlussprüfung Teil II

- **Kunden ganzheitlich beraten**
  Bedeutung eines ganzheitlichen Beratungsprozesses als Grundlage für dauerhafte Kundenbeziehungen aufzeigen.
- **Kunden gewinnen und Kundenbeziehung intensivieren**
  Gewinnung von Neukunden zielgruppenorientiert vorbereiten, durchführen und bewerten.
- **Vermögen bilden mit Wertpapieren**
  Kunden in allen Anlagearten beraten, die den Anforderungen des WpHG bzw. der WpHGMaAnzVO entsprechen.
- **Zu Vorsorge und Absicherung beraten**
  Über Grundzüge der Absicherung des privaten Lebens, Verbundprodukte zur Kapitalanlage und zur Absicherung von Risiken beraten.
- **Finanzierungen anbieten und beraten**
  Privat- und gewerbliche Kunden über Finanzierungsmöglichkeiten (Kredite) unter Berücksichtigung rechtlicher und wirtschaftlicher Voraussetzungen beraten und Entscheidungen vorbereiten, über Baufinanzierungen (Immobilien) beraten und Entscheidungen vorbereiten.
- **Prozesse und Wechselwirkungen einschätzen**

Integrative bzw. Standard-Berufsbildpositionen

AO 2020		AO 1998	
Integrativ zu vermittelnde Berufsbildpositionen			
1.	Prozesse und Wechselwirkungen einschätzen		Keine unmittelbare Entsprechung
2.	Berufsbildung, Arbeits- und Tarifrecht	1.2	Personalwesen und Berufsbildung
3.	Aufbau und Organisation des Ausbildungsbetriebes	1.1	Stellung Rechtsform und Organisation
4.	Sicherheit und Gesundheitsschutz bei der Arbeit	1.4	Sicherheit und Gesundheitsschutz bei der Arbeit
	Integriert in die jeweiligen BBP	1.3	Informations- und Kommunikationssysteme
5.	Umweltschutz	1.5	Umweltschutz
	Integriert in die jeweiligen BBP (1 bis 10)	2.	Markt- und Kundenorientierung
	Integriert in die jeweiligen BBP (10 und 11)	6.	Rechnungswesen und Steuerung

Zeitlicher Aufbau der AO

Übersicht der Lernfelder im 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
	Summe: insgesamt 880 Stunden	320	280	280

Rahmenlehrplan

Vergleich alter Lehrplan zu neuem Lehrplan						
	Neue Lernfelder			Stunden neu	Stunden alt	Veränderung
	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr			
Lernfelder Allgemeine Wirtschaftslehre	1	6	10	200	260	-60
Lernfelder Bankbetriebslehre	2, 3, 4, 5	8, 9	12, 13	540	400	+140
Lernfelder Rechnungswesen/ Steuerung		7	11	140	180	-40
Datenverarbeitung				0	40	-40
				880	880	

Rahmenlehrplan – Was ist neu?

Schwerpunkt: Kommunikation

- „Eine zentrale Tätigkeit von Bankkaufleuten ist die Beratung von Kunden.“

Schwerpunkt: Digitalisierung

- Medienkompetenz
- Anwendungs-Know-how
- Informatorische Grundkenntnisse

Rahmenlehrplan – Was ist neu?

Neue Inhalte:

- Gesetzliche Rente (Altersrente, Erwerbsminderungsrente, Witwen-/ Waisenrente)
- Absicherung
  - Wohngebäudeversicherung
  - Hausratversicherung
  - Berufsunfähigkeitsversicherung
  - Unfallversicherung
- Mobile Payment, Internetbezahlverfahren

Entfallende Inhalte:

- Scheck
- Sonderverwahrung von Wertpapieren
- Optionsanleihe, Wandelanleihe
- Swapgeschäfte, Devisenoptionsgeschäfte
- dokumentäre Zahlungen nur in Grundzügen (nicht prüfungsrelevant)
- Bankenkontokorrentkonto
- Rücklagen- und Ausschüttungspolitik

Grundsätzliches zur gestreckten Prüfung

- Es handelt sich um **EINE** Abschlussprüfung in „zwei zeitlich auseinander fallenden Teilen“. Die gestreckte Abschlussprüfung ist seit 2005 als reguläre/mögliche Prüfungsvariante im BBiG vorgesehen.
- Das endgültige Prüfungsergebnis wird erst nach Beendigung von Teil 2 festgestellt. Über die in Teil 1 erbrachten Leistungen erhält der Prüfling eine schriftliche Bescheinigung (§ 5 BBiG).
- Die Teil 1-Prüfung kann für sich genommen nicht „bestanden“ oder „nicht bestanden“ werden. Erzielte Leistungen bleiben bestehen.
- Die bisherige Zwischenprüfung entfällt, Teil 1 zählt bereits für die Endnote! Die Auszubildenden müssen frühzeitig in Betrieb und Schule „fit gemacht“ werden.

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 %

Abschlussprüfung Teil 1

Konten führen und Anschaffungen finanzieren

• Schriftliche Prüfung • 90 Minuten • Gewichtung 20 %	**Anforderungen:** 1. Kundensituationen und -anliegen analysieren, 2. kundenorientierte Lösungen entwickeln und erörtern, 3. Möglichkeiten projektorientierter Arbeitsweisen aufzeigen, 4. rechtliche Regelungen einhalten.

Für den Nachweis sind folgende Gebiete zu Grunde zu legen:

- Kontoführung und nicht-dokumentärer Zahlungsverkehr
- Anlage auf Konten
- Konsumentenkredite

Durchführungszeitpunkt: 4. Ausbildungshalbjahr

Abschlussprüfung Teil 2

Vermögen aufbauen und Risiken absichern

• **Schriftliche Prüfung** • **90 Minuten** • **Gewichtung 20 %**	1. komplexe Kundenanliegen und Vermögenssituationen analysieren, 2. kursbeeinflussende Faktoren berücksichtigen, 3. kundenorientierte Lösungen zum Aufbau und zur Optimierung von Vermögen entwickeln und erörtern, 4. Kunden anlassbezogen über Vorsorge und Absicherung informieren, 5. rechtliche Regelungen einzuhalten.
Durchführungszeitpunkt: am Ende der Berufsausbildung	

Abschlussprüfung Teil 2

Finanzierungsvorhaben begleiten

• Schriftliche Prüfung • 90 Minuten • Gewichtung 20 %	1. Informationen zu Finanzierungsvorhaben sowie zu den Kreditnehmern aufbereiten und bewerten, 2. Sicherheiten bewerten und auswählen, 3. Konditionen begründen, insbesondere unter Berücksichtigung der Art der Sicherheit, der Bonität sowie der Rentabilität der Kundenverbindung, 4. Kunden Prozesse im Rahmen des Immobilienerwerbs beschreiben, 5. Signale für die Gefährdungen von Kreditengagements erkennen und Maßnahmen ableiten 6. rechtliche Regelungen einhalten.

Durchführungszeitpunkt: Ende der Berufsausbildung

Abschlussprüfung Teil 2

Wirtschafts- und Sozialkunde („WiSo“)	
• Schriftliche Prüfung • 60 Minuten • Gewichtung 10 %	**Anforderung**: Allgemeine wirtschaftliche und gesellschaftliche Zusammenhänge der Berufs- und Arbeitswelt darstellen und beurteilen
Durchführungszeitpunkt: am Ende der Berufsausbildung	

Abschlussprüfung Teil 2

Kunden beraten (mündliche Abschlussprüfung)

- **Gesprächssimulation**
- **30 Minuten**
- **Gewichtung 30 %**

1. Beratungsgespräch ganzheitlich, systematisch, situationsgerecht und zielorientiert führen,
2. sich kundenorientiert verhalten,
3. analoge oder digitale vertriebs- und beratungsunterstützende Hilfsmittel einsetzen,
4. Kunden über Nutzen und Konditionen von Bankleistungen informieren sowie rechtliche Regelungen einhalten,
5. auf Kundenfragen und -einwände eingehen,
6. über den Gesprächsanlass hinausgehende Kundenbedarfe erkennen und ansprechen,
7. fachliche Hintergründe und Zusammenhänge berücksichtigen,
8. Gespräche kundenorientiert abzuschließen.

Durchführungszeitpunkt: Ende der Berufsausbildung

Abschlussprüfung Teil 2

Weitere Hinweise zur Gesprächssimulation:

Für den Nachweis sind folgende Tätigkeiten zu Grunde zu legen:

1. Konten führen,
2. Anschaffungen finanzieren,
3. Vermögen aufbauen,
4. Risiken absichern
5. Baufinanzierungsvorhaben im Privatkundengeschäft begleiten.

Der Prüfungsausschuss stellt dem Prüfling zwei Aufgaben aus unterschiedlichen Tätigkeiten zur Auswahl.

Bei dieser Auswahl sind folgende Kombinationen <u>nicht zulässig</u>:

- Kombination Nummer 1 + 3
- Kombination Nummer 2 + 5

Der Prüfling hat eine der Aufgaben auszuwählen.

Für die Auswahl der Aufgabe und die Vorbereitung auf die Gesprächssimulation stehen dem Prüfling insgesamt 15 Minuten zur Verfügung.

Bestehensregelung

Prüfung ist bestanden, wenn:
Im Gesamtergebnis von Teil 1 und Teil 2 mindestens „ausreichend“
Im Ergebnis von Teil 2 der Abschlussprüfung mindestens „ausreichend“
In mindestens drei Prüfungsbereichen von Teil 2 der Abschlussprüfung mit mindestens „ausreichend“
In keinem Prüfungsbereich von Teil 2 mit „ungenügend“

Was wurde erreicht?

- Marke „Bankkaufmann/-frau“ bleibt erhalten
- Aktualisierter Verordnungstext, Berufsbildpositionen sind „sprechender“, Lernziele offener formuliert
- Konsequente Ausrichtung des Berufes an der Kundenbeziehung (Ganzheitlichkeit)
- Zu vermittelnde Tiefe der Finanzprodukte wurde präzisiert
- Methodische Kompetenzen wurden ergänzt (bspw. im Zusammenhang mit projektorientierten Arbeitsweisen)
- Reflexive Elemente werden stärker betont (Prozessanalyse und -optimierung, Kundenzufriedenheit)
- Wegfall Zwischenprüfung, Wechsel auf Teil 1 und Teil 2 Prüfung
- Präzisierung Verordnungstext (u. a.) in Bezug auf die mdl. Prüfung