

<b>Bankkaufmann/-frau</b>					
	<b><u>Abschlussprüfung Teil 2</u></b>				
	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 25%; text-align: center; vertical-align: top;"> <b>Vermögen aufbauen und Risiken absichern</b>  <small>(schriftlich, 90 Minuten)</small> </td> <td style="width: 25%; text-align: center; vertical-align: top;"> <b>Finanzierungsvorhaben begleiten</b>  <small>(schriftlich, 90 Minuten)</small> </td> <td style="width: 25%; text-align: center; vertical-align: top;"> <b>Wirtschaft- und Sozialkunde</b>  <small>(schriftlich, 60 Minuten)</small> </td> <td style="width: 25%; text-align: center; vertical-align: top;"> <b>Kunden beraten</b>  <small>(mündlich 30 Minuten, Beratungsgespräch als Gesprächssimulation)</small> </td> </tr> </table>	<b>Vermögen aufbauen und Risiken absichern</b> <small>(schriftlich, 90 Minuten)</small>	<b>Finanzierungsvorhaben begleiten</b> <small>(schriftlich, 90 Minuten)</small>	<b>Wirtschaft- und Sozialkunde</b> <small>(schriftlich, 60 Minuten)</small>	<b>Kunden beraten</b> <small>(mündlich 30 Minuten, Beratungsgespräch als Gesprächssimulation)</small>
<b>Vermögen aufbauen und Risiken absichern</b> <small>(schriftlich, 90 Minuten)</small>	<b>Finanzierungsvorhaben begleiten</b> <small>(schriftlich, 90 Minuten)</small>	<b>Wirtschaft- und Sozialkunde</b> <small>(schriftlich, 60 Minuten)</small>	<b>Kunden beraten</b> <small>(mündlich 30 Minuten, Beratungsgespräch als Gesprächssimulation)</small>		
<b>berufsprofilgebende Berufsbildposition</b>	<p style="text-align: center;"><b>Instrumente der kaufmännischen Steuerung und Kontrolle nutzen §4 Abs. 2 Nr. 11</b></p> <p style="text-align: center;"><b>an gewerblichen Finanzierungen mitwirken §4 Abs. 2 Nr. 10</b>  <small>Gewerbliche Kunden über Finanzierungsmöglichkeiten (Kredite) unter Berücksichtigung rechtlicher und wirtschaftlicher Voraussetzungen beraten und Entscheidungen vorbereiten.</small></p> <p style="text-align: center;"><b>Baufinanzierungen vorbereiten und bearbeiten §4 Abs. 2 Nr. 9</b>  <small>Privat- und gewerbliche Kunden über Baufinanzierungen (Immobilien) unter Berücksichtigung rechtlicher und wirtschaftlicher Voraussetzungen beraten und Entscheidungen vorbereiten.</small></p> <p style="text-align: center;"><b>zu Vorsorge und Absicherung informieren §4 Abs. 2 Nr. 7</b>  <small>Über Grundzüge der Absicherung des privaten Lebens, Verbundprodukte zur Kapitalanlage und zur Absicherung von Risiken beraten.</small></p> <p style="text-align: center;"><b>Vermögen bilden mit Wertpapieren §4 Abs. 2 Nr. 6</b>  <small>Kunden in allen Anlagearten beraten, die den Anforderungen des WpHG bzw. der WpHGMAAnzVO entsprechen.</small></p> <p style="text-align: center;"><b>Kunden gewinnen und Kundenbeziehungen intensivieren §4 Abs. 2 Nr. 3</b>  <small>Gewinnung von Neukunden zielgruppenorientiert vorbereiten, durchführen und bewerten.</small></p> <p style="text-align: center;"><b>Kunden ganzheitlich beraten §4 Abs. 2 Nr. 2</b>  <small>Bedeutung eines ganzheitlichen Beratungsprozesses als Grundlage für dauerhafte Kundenbeziehungen aufzeigen.</small></p>	<b>16. bis 36. Ausbildungsmonat</b>			
	<b><u>Abschlussprüfung Teil 1 im vierten Ausbildungshalbjahr</u></b> <small>(schriftlich; Themen: Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten der ersten 15 Ausbildungsmonate lt. Ausbildungsrahmenplan )  Prüfungsbereiche: Konten führen &amp; Anschaffungen finanzieren</small>				
	<p style="text-align: center;"><b>Projektorientiert arbeiten, §4 Abs. 2 Nr. 12</b>  <small>z. B.: projektorientierte Arbeitsweisen anwenden, Abläufe und Ergebnisse dokumentieren und reflektieren.</small></p> <p style="text-align: center;"><b>Konsumentenkredite anbieten und Abschlüsse vorbereiten, §4 Abs. 2 Nr. 8</b></p> <p style="text-align: center;"><b>Vermögen bilden mit Sparformen, §4 Abs. 2 Nr. 5</b>  <small>z. B.: Kunden zu Anlagemöglichkeiten auf Konten, einschließlich der Sonderformen / Bausparverträge, beraten.</small></p> <p style="text-align: center;"><b>Liquidität sicherstellen, §4 Abs. 2 Nr. 4</b>  <small>z. B.: Kunden zu Kontoarten und -modellen, Verfügungsberechtigungen sowie Vollmachten beraten und passende Lösungen anbieten.</small></p> <p style="text-align: center;"><b>Serviceleistungen anbieten, §4 Abs. 2 Nr. 1</b>  <small>z. B.: Kundenanliegen mittels analoger und digitaler Kommunikationsformen und -wege aufnehmen und Kundenwünsche ermitteln.</small></p>				
<b>integrative Berufsbildpositionen</b>	<p style="text-align: center;"><b>Umweltschutz, §4 Abs. 3 Nr. 5</b></p> <p style="text-align: center;"><b>Sicherheit und Gesundheitsschutz bei der Arbeit, §4 Abs. 3 Nr. 4</b></p> <p style="text-align: center;"><b>Aufbau und Organisation des Ausbildungsbetriebes, §4 Abs. 3 Nr. 3</b></p> <p style="text-align: center;"><b>Berufsbildung sowie Arbeits- und Tarifrecht, §4 Abs. 3 Nr. 2</b></p> <p style="text-align: center;"><b>Prozesse und Wechselwirkungen einschätzen, §4 Abs. 3 Nr. 1</b>  <small>(16. - 36. Ausbildungsmonat)</small></p>	<b>während der gesamten Ausbildung</b>			