



Industrie- und Handelskammer  
Ostthüringen zu Gera

## Sachliche und zeitliche Gliederung der Berufsausbildung Anlage zum Berufsausbildungsvertrag

Ausbildungsbetrieb: \_\_\_\_\_

Verantwortliche/r  
Ausbilder/-in: \_\_\_\_\_

Auszubildende/r: \_\_\_\_\_

Ausbildungsberuf: **Bankkaufmann / Bankkauffrau**

In den folgenden Seiten ist die sachliche und zeitliche Gliederung der zu vermittelnden Fertigkeiten und Kenntnisse laut Ausbildungsrahmenplan der Ausbildungsverordnung in der Fassung vom **30. April 2021** niedergelegt.

Der zeitliche Anteil des gesetzlichen bzw. tariflichen Urlaubsanspruches, des Berufsschulunterrichtes und der gestreckten Abschlussprüfung des/der Auszubildenden ist in dem Ausbildungszeitraum enthalten.

Änderungen des Zeitumfanges und des Zeitablaufes aus betrieblich oder schulisch bedingten Gründen oder aus Gründen in der Person des Auszubildenden bleiben vorbehalten.

Weicht aufgrund der vertraglichen Vereinbarung die Ausbildungszeit von der in der Ausbildungsordnung vorgegebenen Ausbildungsdauer ab, werden die in diesem Plan aufgeführten Fertigkeiten und Kenntnisse in sinngemäßer Anwendung des zeitlichen Gliederungsplanes vermittelt.

Unter folgendem Link [www.ihk.de/gera/ausbildungsrahmenplan](http://www.ihk.de/gera/ausbildungsrahmenplan) können die sachlichen und zeitlichen Gliederungen der einzelnen Berufe eingesehen und heruntergeladen werden.

Auszubildende/r: \_\_\_\_\_  
Unterschrift

\_\_\_\_\_  
Datum

Gesetzliche/r Vertreter/-in  
des/der Auszubildenden: \_\_\_\_\_  
Unterschrift

\_\_\_\_\_  
Firmenstempel/Unterschrift



Lfd. Nr.	Teil des Ausbildungsberufsbildes	Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse, und Fähigkeiten	Zeitliche Richtwerte in Wochen im		Position vermittelt
			1. bis 15. Monat	16. bis 36. Monat	
		<ul style="list-style-type: none"> <li>i) Kunden über vertragliche Bedingungen informieren, rechtliche Regelungen, insbesondere zum Zivil- und Aufsichtsrecht, einhalten</li> <li>j) rechtliche Regelungen und betriebliche Vorgaben zum Datenschutz und zur Datensicherheit einhalten</li> </ul>			<input type="checkbox"/>  <input type="checkbox"/>
3	Kunden gewinnen und Kundenbeziehungen intensivieren (§ 4 Absatz 2 Nr. 3)	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Gewinnung von Neukunden zielgruppenorientiert vorbereiten, durchführen und bewerten</li> <li>b) Kundendaten erheben, zielgerichtet aufbereiten und mit Hilfe digitaler Medien verarbeiten und pflegen</li> <li>c) eigene Produkte und Lösungen mit denen der Mitbewerber vergleichen</li> <li>d) Methoden der aktiven Kundenansprache und des Kundendialogs auswählen und einsetzen, dabei analoge oder digitale Kommunikationskanäle nutzen</li> <li>e) Maßnahmen zur Kundengewinnung unter Einsatz geeigneter Werbemittel und -träger durchführen sowie bei der Erfolgskontrolle mitwirken</li> <li>f) Methoden der aktiven Kundenansprache hinsichtlich ihrer Zielsetzung reflektieren und Verbesserungsmaßnahmen ableiten</li> <li>g) Kunden über vertragliche Bedingungen informieren, rechtliche Regelungen, insbesondere zum Zivil- und Aufsichtsrecht, einhalten</li> <li>h) rechtliche Regelungen und betriebliche Vorgaben zum Datenschutz und zur Datensicherheit einhalten</li> </ul>		<b>10</b>	<input type="checkbox"/>  <input type="checkbox"/>  <input type="checkbox"/>  <input type="checkbox"/>  <input type="checkbox"/>  <input type="checkbox"/>  <input type="checkbox"/>  <input type="checkbox"/>
4	Liquidität sicherstellen (§ 4 Absatz 2 Nr. 4)	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Kunden zu Kontoarten und -modellen, Verfügungsberechtigungen sowie Vollmachten beraten und passende Lösungen anbieten</li> <li>b) Kunden über die Besonderheiten der digitalen Nutzung der Konten aufklären und sicherheitsrelevante Informationen geben</li> <li>c) Kunden zu Möglichkeiten des Zahlungsverkehrs im Inland aus Sicht des Zahlungspflichtigen und des Zahlungsempfängers beraten und passende Lösungen anbieten</li> <li>d) verschiedene Formen des Zahlungsverkehrs abwickeln</li> <li>e) zu Überziehungsmöglichkeiten und Dispositionskrediten beraten und passende Lösungen anbieten</li> <li>f) Konten eröffnen, führen und schließen</li> <li>g) Kunden zu Möglichkeiten des internationalen Zahlungsverkehrs beraten und passende Lösungen anbieten</li> <li>h) Kunden die Risiken im Zusammenhang mit Fremdwährungen und die Möglichkeiten der bankmäßigen Absicherung in Grundzügen erläutern</li> <li>i) Kunden über vertragliche Bedingungen informieren, rechtliche Regelungen, insbesondere zum Zivil- und Aufsichtsrecht, einhalten</li> <li>j) rechtliche Regelungen und betriebliche Vorgaben zum Datenschutz und zur Datensicherheit einhalten</li> </ul>		<b>14</b>	<input type="checkbox"/>  <input type="checkbox"/>

Lfd. Nr.	Teil des Ausbildungsberufsbildes	Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse, und Fähigkeiten	Zeitliche Richtwerte in Wochen im		Position vermittelt
			1. bis 15. Monat	16. bis 36. Monat	
5	Vermögen bilden mit Sparformen (§ 4 Absatz 2 Nr. 5)	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Kunden zu Anlagemöglichkeiten auf Konten, einschließlich der Sonderformen, beraten</li> <li>b) Kunden zu Bausparverträgen beraten und beim Abschluss mitwirken</li> <li>c) Kunden zu Verfügungsberechtigungen und Vollmachten beraten</li> <li>d) Kunden über Zinsgutschriften und über deren steuerliche Auswirkungen informieren</li> <li>e) Kunden über staatliche Fördermöglichkeiten informieren</li> <li>f) Anlagekonten eröffnen, führen und schließen</li> <li>g) Kunden über die Besonderheiten der digitalen Nutzung der Konten aufklären und sicherheitsrelevante Informationen geben</li> <li>h) Kunden über vertragliche Bedingungen informieren, rechtliche Regelungen, insbesondere zum Zivil- und Aufsichtsrecht, einhalten</li> <li>i) rechtliche Regelungen und betriebliche Vorgaben zum Datenschutz und zur Datensicherheit einhalten</li> </ul>	<b>16</b>		<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
6	Vermögen bilden mit Wertpapieren (§ 4 Absatz 2 Nr. 6)	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Kunden über Anlagemöglichkeiten, insbesondere über Anlage in Aktien, Renten, Fonds und Zertifikaten, informieren</li> <li>b) Kunden über Kursnotierungen und Preisfeststellungen Auskunft geben</li> <li>c) Chancen und Risiken der Anlage in Wertpapieren einschätzen und erläutern</li> <li>d) kursbeeinflussende Faktoren beschreiben</li> <li>e) Kunden zu allen mit der Anlage verbundenen Kosten beraten und Kundenanfragen zu Wertpapierabrechnungen beantworten</li> <li>f) Kunden zu Verwahrung und Verwaltung von Wertpapieren beraten</li> <li>g) Kunden über Ertragsgutschriften und deren steuerliche Auswirkungen informieren</li> <li>h) Finanzderivate und deren Risiken in Grundzügen beschreiben</li> <li>i) bei der Abwicklung von Wertpapierorders mitwirken</li> <li>j) Kunden über digitalen Wertpapierhandel aufklären und sicherheitsrelevante Informationen geben</li> <li>k) Kunden über vertragliche Bedingungen informieren, rechtliche Regelungen, insbesondere zum Zivil- und Aufsichtsrecht, einhalten</li> <li>l) rechtliche Regelungen und betriebliche Vorgaben zum Datenschutz und zur Datensicherheit einhalten</li> <li>m) Risiken und Anzeichen des Marktmissbrauchs darstellen und Marktmissbrauch entgegenwirken</li> </ul>		<b>26</b>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>

Lfd. Nr.	Teil des Ausbildungsberufsbildes	Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse, und Fähigkeiten	Zeitliche Richtwerte in Wochen im		Position vermittelt
			1. bis 15. Monat	16. bis 36. Monat	
7	Zu Vorsorge und Absicherung informieren (§ 4 Absatz 2 Nr. 7)	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Grundzüge sozialer Sicherungssysteme veranschaulichen und die Bedeutung von privater Vorsorge und Absicherung herausstellen</li> <li>b) Produkte zur Vorsorge und Absicherung und deren Verwendungsmöglichkeiten unterscheiden</li> <li>c) Kunden anlassbezogen über Möglichkeiten und Produkte der Vorsorge, Absicherung und Kapitalanlage informieren</li> <li>d) Kunden über vertragliche Bedingungen informieren, rechtliche Regelungen, insbesondere zum Zivil- und Aufsichtsrecht, einhalten</li> <li>e) rechtliche Regelungen und betriebliche Vorgaben zum Datenschutz und zur Datensicherheit einhalten</li> </ul>		<b>8</b>	<input type="checkbox"/>  <input type="checkbox"/>  <input type="checkbox"/>  <input type="checkbox"/>  <input type="checkbox"/>
8	Konsumentenkredite anbieten und Abschlüsse vorbereiten (§ 4 Absatz 2 Nr. 8)	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Kreditarten und deren Verwendungsmöglichkeiten unterscheiden</li> <li>b) Anlässe, mit Kunden über Finanzierungen zu sprechen, erkennen und nutzen</li> <li>c) Kreditgespräche vorbereiten und führen</li> <li>d) Kunden über Finanzierungsmöglichkeiten informieren</li> <li>e) Kosten und Provisionen für die einzelnen Kreditarten berechnen und darlegen</li> <li>f) Sicherheiten unterscheiden, deren Sicherungswert und Risiken erklären sowie den Einsatz der Sicherheiten kundengerecht begründen</li> <li>g) persönliche, wirtschaftliche und rechtliche Voraussetzungen für Kreditaufnahmen prüfen und unter Berücksichtigung der Risiken Entscheidungen vorbereiten</li> <li>h) Geschäftsvorgänge im Zusammenhang mit Kreditengagements und Kreditrückführungen bearbeiten</li> <li>i) Signale für Gefährdungen von laufenden Finanzierungen erkennen und Maßnahmen zur Abwehr der Gefährdungen prüfen und einleiten</li> <li>j) Kunden über vertragliche Bedingungen informieren, rechtliche Regelungen, insbesondere zum Zivil- und Aufsichtsrecht, einhalten</li> <li>k) rechtliche Regelungen und betriebliche Vorgaben zum Datenschutz und zur Datensicherheit einhalten</li> </ul>	<b>16</b>		<input type="checkbox"/>  <input type="checkbox"/>  <input type="checkbox"/>  <input type="checkbox"/>  <input type="checkbox"/>  <input type="checkbox"/>  <input type="checkbox"/>  <input type="checkbox"/>  <input type="checkbox"/>  <input type="checkbox"/>
9	Baufinanzierungen vorbereiten und bearbeiten (§ 4 Absatz 2 Nr. 9)	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) verschiedene Elemente einer Baufinanzierung, deren Verwendungsmöglichkeiten und die in diesem Rahmen möglichen Kreditarten unterscheiden</li> <li>b) Anlässe, mit Kunden über Baufinanzierungen zu sprechen, erkennen und nutzen</li> <li>c) Anfragen für Baufinanzierungen bearbeiten und Beratungsgespräche vorbereiten</li> <li>d) Verfahren des Immobilienerwerbs erläutern und einzureichende Unterlagen für Baufinanzierungen kundengerecht erklären</li> <li>e) Methoden der Grundstücks- und Gebäudebewertung anwenden und erläutern</li> <li>f) bei Baufinanzierungsgesprächen mitwirken</li> <li>g) Aufbau, Inhalt und Funktion des Grundbuchs in Grundzügen erklären</li> </ul>		<b>12</b>	<input type="checkbox"/>  <input type="checkbox"/>  <input type="checkbox"/>  <input type="checkbox"/>  <input type="checkbox"/>  <input type="checkbox"/>  <input type="checkbox"/>

Lfd. Nr.	Teil des Ausbildungsberufsbildes	Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse, und Fähigkeiten	Zeitliche Richtwerte in Wochen im		Position vermittelt
			1. bis 15. Monat	16. bis 36. Monat	
		<ul style="list-style-type: none"> <li>h) persönliche, wirtschaftliche und rechtliche Voraussetzungen für Kreditaufnahmen prüfen, Sicherheiten auswählen und unter Berücksichtigung der Risiken Entscheidungen vorbereiten</li> <li>i) Geschäftsvorgänge im Zusammenhang mit Kreditengagements und Kreditrückführungen bearbeiten</li> <li>j) Signale für Gefährdungen von laufenden Finanzierungen erkennen und Maßnahmen zur Abwehr der Gefährdungen prüfen und einleiten</li> <li>k) Kunden über vertragliche Bedingungen informieren, rechtliche Regelungen, insbesondere zum Zivil- und Aufsichtsrecht, einhalten</li> <li>l) rechtliche Regelungen und betriebliche Vorgaben zum Datenschutz und zur Datensicherheit einhalten</li> </ul>			<input type="checkbox"/>  <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
10	An gewerblichen Finanzierungen mitwirken (§ 4 Absatz 2 Nr. 10)	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Rechtsformen bei gewerblichen Kunden und deren Vertretung unterscheiden</li> <li>b) Finanzierungsarten für gewerbliche Kunden und deren Verwendungsmöglichkeiten unterscheiden</li> <li>c) Unterlagen, insbesondere Ergebnisse aus Kundenbilanzen, und wesentliche Kennzahlen zur Vorbereitung der Kreditwürdigkeitsprüfung einschätzen</li> <li>d) Wertverluste und Abschreibungen sowie deren Auswirkungen berücksichtigen</li> <li>e) persönliche, wirtschaftliche und rechtliche Voraussetzungen für Kreditaufnahmen bewerten</li> <li>f) Sicherheiten unterscheiden, deren Sicherungswert und Risiken erklären sowie den Einsatz der Sicherheiten kundengerecht begründen</li> <li>g) Signale für die Gefährdung von Finanzierungen nennen</li> <li>h) Kunden über vertragliche Bedingungen informieren, rechtliche Regelungen, insbesondere zum Zivil- und Aufsichtsrecht, einhalten</li> <li>i) rechtliche Regelungen und betriebliche Vorgaben zum Datenschutz und zur Datensicherheit einhalten</li> </ul>		<b>12</b>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
11	Instrumente der kaufmännischen Steuerung und Kontrolle nutzen (§ 4 Absatz 2 Nr. 11)	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Zweck und Aufbau der betrieblichen Kosten- und Leistungsrechnung darstellen</li> <li>b) Auswirkungen von Geschäftsvorfällen auf den Betriebserfolg bewerten und bei Entscheidungen berücksichtigen</li> <li>c) Gegenüberstellung der Kosten und Erlöse von Geschäftsverbindungen mit Kunden bewerten und für die Gestaltung der Konditionen nutzen</li> <li>d) statistische Daten aufbereiten und auswerten</li> <li>e) Aufgaben des Controllings als Informations- und Steuerungsinstrument beschreiben</li> </ul>		<b>4</b>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
12	Projektorientiert arbeiten (§ 4 Absatz 2 Nr. 12)	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Projekte von Linienaufgaben unterscheiden</li> <li>b) Grundlagen der Projektarbeit beschreiben</li> <li>c) projektorientierte Arbeitsweisen anwenden, Abläufe und Ergebnisse dokumentieren und reflektieren</li> </ul>	<b>6</b>		<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>



Lfd. Nr.	Teil des Ausbildungsberufsbildes	Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse, und Fähigkeiten	Zeitliche Richtwerte in Wochen im		Position vermittelt
			1. bis 15. Monat	16. bis 36. Monat	
4	Sicherheit und Gesundheitsschutz bei der Arbeit (§ 4 Absatz 3 Nr. 4)	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Gefährdung von Sicherheit und Gesundheit am Arbeitsplatz feststellen und Maßnahmen zu ihrer Vermeidung ergreifen</li> <li>b) berufsbezogene Arbeitsschutz- und Unfallverhütungsvorschriften anwenden</li> <li>c) Verhaltensweisen bei Unfällen beschreiben sowie erste Maßnahmen einleiten</li> <li>d) Vorschriften des vorbeugenden Brandschutzes anwenden; Verhaltensweisen bei Bränden beschreiben und Maßnahmen zur Brandbekämpfung ergreifen</li> </ul>	<b>Während der gesamten Ausbildung zu vermitteln.</b>		<input type="checkbox"/>
5	Umweltschutz (§ 4 Absatz 3 Nummer 5)	<p>Zur Vermeidung betriebsbedingter Umweltbelastungen im beruflichen Einwirkungsbereich beitragen, insbesondere</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) mögliche Umweltbelastungen durch den Ausbildungsbetrieb und seinen Beitrag zum Umweltschutz an Beispielen erklären</li> <li>b) für den Ausbildungsbetrieb geltende Regelungen des Umweltschutzes anwenden</li> <li>c) Möglichkeiten der wirtschaftlichen und umweltschonenden Energie- und Materialverwendung nutzen</li> <li>d) Abfälle vermeiden sowie Stoffe und Materialien einer umweltschonenden Entsorgung zuführen</li> </ul>			<input type="checkbox"/>