

# Bankkaufmann/-frau

## Informationen zum novellierten Berufsbild

Holger Balkheimer, IHK Ulm

# Navigationshilfe

Kamera und  
Micro bitte  
ausschalten

Sie verlassen  
den Raum

Übersicht der  
Teilnehmer

Chatfunktion

The screenshot shows a web browser window with a virtual conference room interface. The browser address bar shows the URL: [https://yulinc.netucate.net/live/ihkhoc001/ul\\_vc\\_ihkulm\\_ausbildung\\_2020\\_html5](https://yulinc.netucate.net/live/ihkhoc001/ul_vc_ihkulm_ausbildung_2020_html5). The presentation slide is titled "Bankkaufmann/-frau" and contains the text "Informationen zum novellierten Berufsbild" and "Holger Balkheimer, IHK Ulm". The interface includes a vertical toolbar on the left with icons for camera, microphone, and other functions. A bottom toolbar contains icons for chat, participant overview, and settings. A small video thumbnail of a participant is visible in the bottom right corner.

verschiedene  
Ansichten

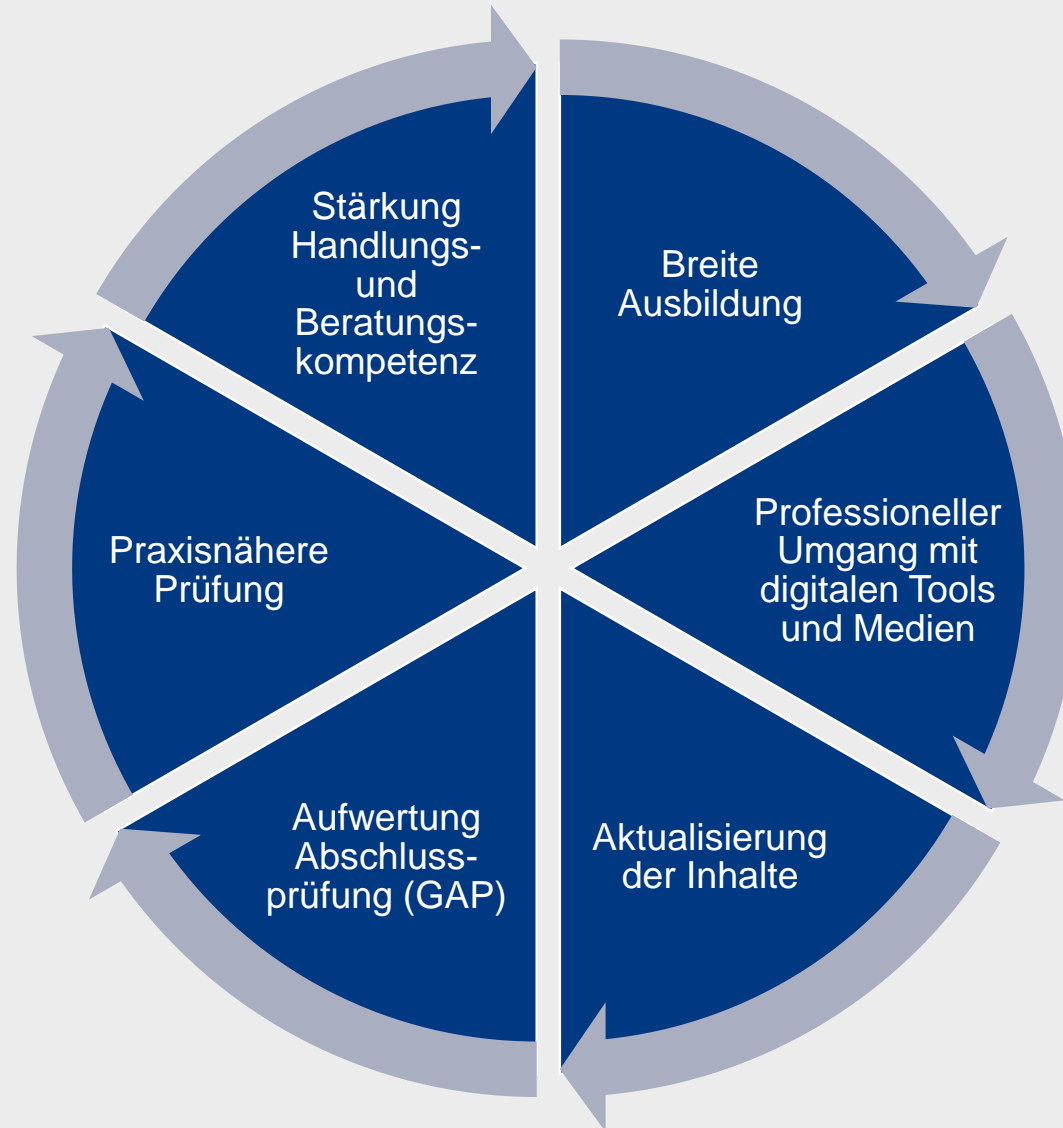
Moderator/ -in

# allgemeine Informationen

# Eckdaten zum neuen Beruf Bankkaufmann / Bankkauffrau

- Berufsbezeichnung: Bankkaufmann / Bankkauffrau
- Ausbildungsdauer: 3 Jahre
- Ausbildungsstruktur: Monoberuf (ohne Wahlmodule/Fachrichtungen)
- Zeitliche Gliederung: Zeitrichtwerte in Wochen  
geteilt in erste und zweite Ausbildungshälfte
- Prüfungsform: gestreckte Abschlussprüfung

# Zielsetzungen der Neuordnung



# Elemente des Berufsbildes Bankkaufmann/-frau

## Gesetzliche Verordnung

**Verordnung  
über die Berufsausbildung  
zum Bankkaufmann und zur Bankkauffrau  
(Bankkaufleute-Ausbildungsverordnung – BankkflAusbV)<sup>1)</sup>**  
Vom ... (Stand 23.7.19)

Auf Grund des § 4 Absatz 1 des Berufsbildungsgesetzes, der zuletzt durch Artikel 436 Nummer 1 der Verordnung vom 31. August 2015 (BGBl. I S. 1474) geändert worden ist, verordnet das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie im Einvernehmen mit dem Bundesministerium für Bildung und Forschung:

Inhaltsübersicht

**Abschnitt 1**  
Gegenstand, Dauer und Gliederung der Berufsausbildung

§ 1 Staatliche Anerkennung des Ausbildungsberufes  
§ 2 Dauer der Berufsausbildung  
§ 3 Gegenstand der Berufsausbildung und Ausbildungsrahmenplan  
§ 4 Struktur der Berufsausbildung, Ausbildungsberufsbild  
§ 5 Ausbildungsplan

**Abschnitt 2**  
Abschlussprüfung

§ 6 Aufteilung in zwei Teile und Zeitpunkt  
§ 7 Inhalt von Teil 1  
§ 8 Prüfungsbereich von Teil 1  
§ 9 Inhalt von Teil 2  
§ 10 Prüfungsbereiche von Teil 2  
§ 11 Prüfungsbereich Vermögen aufbauen und Risiken absichern  
§ 12 Prüfungsbereich Finanzierungsvorhaben begleiten

Ausbildungsverordnung

## Rahmenplan: betriebliche Umsetzung

Anlage  
(zu § 3 Absatz 1)

Ausbildungsrahmenplan für die Berufsausbildung  
zum Bankkaufmann und zur Bankkauffrau  
Entwurf Stand 7.11.2019

**Abschnitt A: berufsprofilgebende Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten**

Lfd. Nr.	Teil des Ausbildungsberufsbildes	Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten	Zeitliche Richtwerte in Wochen im	
			1. bis 15. Monat	16. bis 36. Monat
1	2	3	4	5
1	Serviceleistungen anbieten (§ 4 Absatz 2 Nummer 1)	a) Kunden willkommen heißen und in den Mittelpunkt stellen b) Assistenze auch in einer Fremdsprache erteilen c) Kommunikation service- und kundenorientiert, verkaufsfördernd und situationsgerecht gestalten, dabei die Bedürfnisse besonderer Personengruppen sowie 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 Zugangskanäle zu Bankgeschäften unterstützen, Nutzen für den Kunden herausstellen und sicherheitsrelevante Informationen geben h) Kundenreklamationen entgegennehmen und bearbeiten, dabei kundenorientiert handeln und die betrieblichen Vorgaben einhalten i) 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	12	

Ausbildungsrahmenplan

## Rahmenlehrplan: schulische Umsetzung

Seite 7

**Teil V Lernfelder**

**Übersicht über die Lernfelder für den Ausbildungsberuf  
Bankkaufmann und Bankkauffrau**

Lernfelder Nr.	Lernfelder	Zeitrichtwerte in Unterrichtsstunden		
		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 gefordertes Sparen beraten	40		
5	Allgemein-Verbraucherdarlehensverträge abschließen	80		
6	Marktmodelle anwenden		40	
7	Wertsätze 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

Rahmenlehrplan

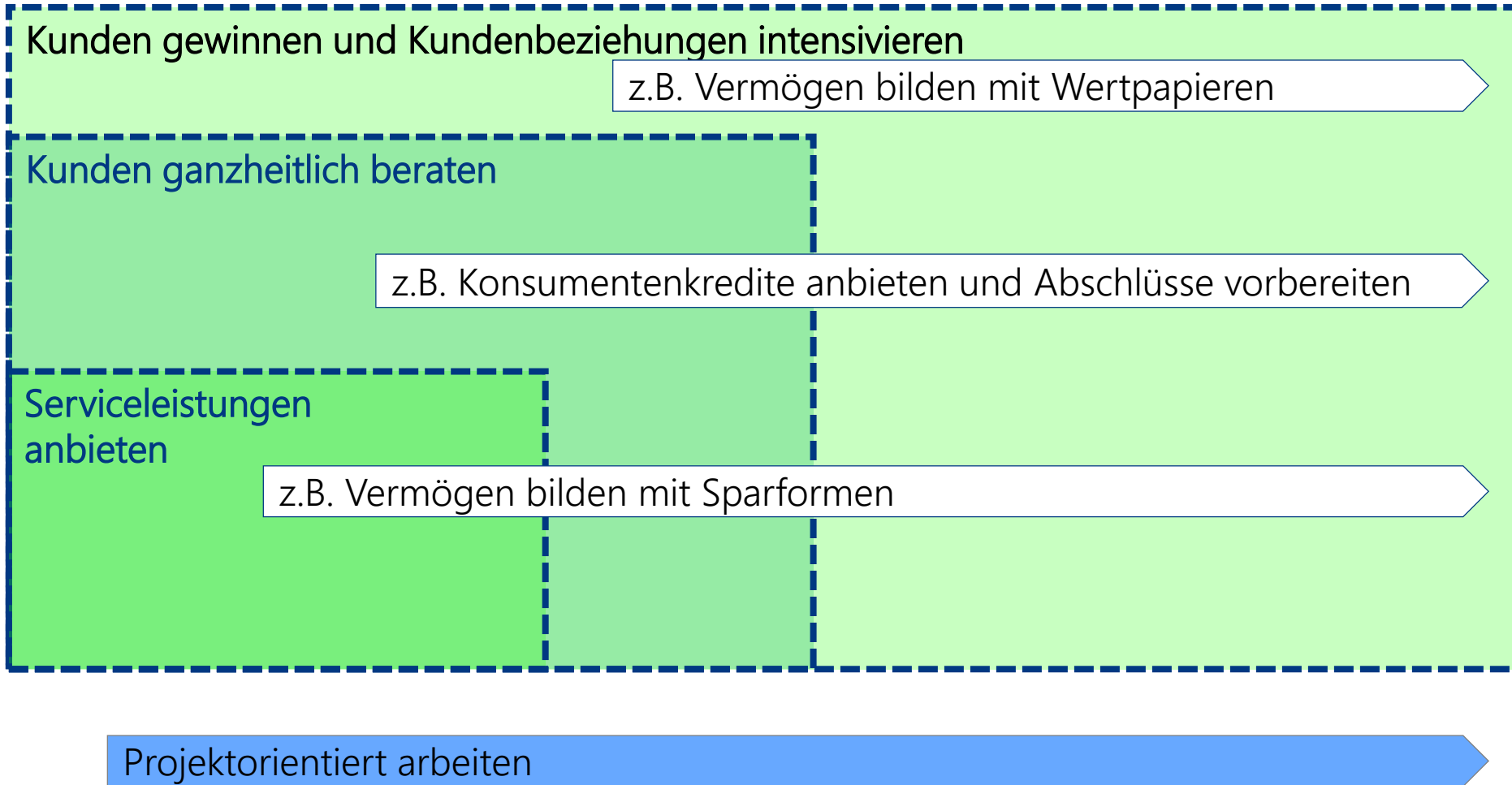
# Die betrieblichen Ausbildungsinhalte

# Übersicht berufsprofilgebende Berufsbildpositionen neu/alt

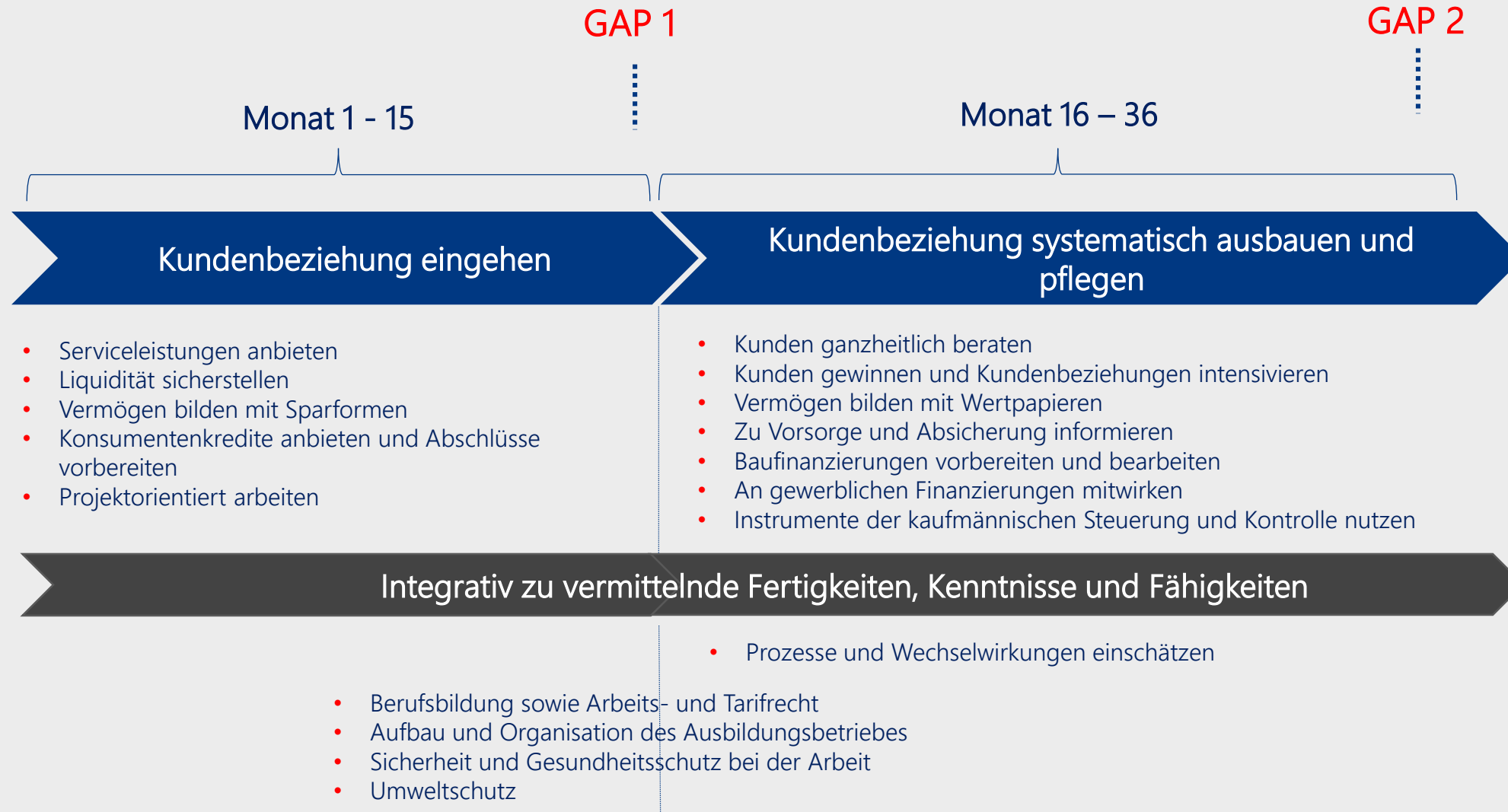
AO 2020		AO 1998	
Berufsprofilgebende Berufsbildpositionen (BBP)		Berufsbildpositionen	
Nr.	Bezeichnung	Nr.	Bezeichnung
1.	Serviceleistungen anbieten		Keine direkte Entsprechung
2.	Kunden ganzheitlich beraten		
3.	Kunden gewinnen und Kundenbeziehungen intensivieren		
4.	Liquidität sicherstellen	3.	Kontoführung 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



# Zeitlicher Aufbau der AO



# Die schulischen Ausbildungsinhalte

# 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
- Bankenkontokorrentkonto
- Rücklagen- und Ausschüttungspolitik

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
<b>Summe: insgesamt 880 Stunden</b>		<b>320</b>	<b>280</b>	<b>280</b>

# Die Prüfung

# 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 und Betrieb eine schriftliche Bescheinigung.
- 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.
- Ggf. ist der Ausbildungsplan deshalb anzupassen.

# Die Prüfungsbereiche im Überblick

	Prüfungsbereich	Dauer	Prüfungsinstrument	Gewichtung
Teil 1 der gestreckten Abschlussprüfung	Konten führen und Anschaffungen finanzieren	90 Min.	Schriftliche Prüfung	20 %
	Vermögen aufbauen und Risiken absichern	90 Min.	Schriftliche Prüfung	20 %
Teil 2 der gestreckten Abschlussprüfung	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

## 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 nicht zulässig:

- 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“

# Beispiel Bestehensregelung

*...es ist nur ein Beispiel!*

	Prüfungsbereich	Pkt.	Gewichtung	Gew. Pkt.	Bestehensregelung	
Teil 1	Konten führen und Anschaffungen finanzieren	0	20%	0	-	Gesamt: mindestens ausreichend
Teil 2	Vermögen aufbauen und Risiken absichern	70	20%	14	kein ungenügend	
	Finanzierungsvorhaben begleiten	70	20%	14	insgesamt mindestens ausreichend	
	Wirtschafts- und Sozialkunde	30	10%	3	drei Bereiche mindestens ausreichend	
	Kunden beraten	70	30%	21		
	<b>Gesamtergebnis</b>		<b>100%</b>	<b>52</b>	<b>➔ bestanden!</b>	

# Weiter Informationen zum Beruf

- weitere Informationen
- alles nochmals zum nachlesen
- die aktuelle Verordnung
- uvm.



The screenshot shows a website page for the profession 'Bankkaufmann / Bankkauffrau'. At the top, there are navigation tabs for 'Umwelt' and 'Steuern'. Below the navigation, there is a breadcrumb trail: 'Start > Fachkräfte > Ausbildung > Kaufmännische Ausbildungsberufe'. A document number 'Nr. 9421' is displayed in a rounded rectangle. A button labeled 'Rechteckiges Ausschneiden' is visible. The main heading is 'Aus- und Weiterbildung' followed by 'Bankkaufmann / Bankkauffrau'. A list of links is provided: 'Ausbildungsdauer', 'Arbeitsgebiet', 'Branchen/Betriebe', 'Berufliche Fähigkeiten', 'Prüfungen', and 'Berufsschulen'. On the right side, there is a 'Kontakt' section with the names 'Holger Balkheimer' and 'Simone Görtz'. Below the names is a portrait photo of Simone Görtz, a woman with brown hair wearing a blue blazer.

<https://ulm.ihk24.de>

Dokumentenummer: 9421

# Zusatzqualifikation Finanzassistent/-in Bank

# Finanzassistent/-in Bank

- Für Auszubildende mit Ausbildungsbeginn im Sommer 2020
  - Die Prüfung der Zusatzqualifikation wird nach dem derzeitigen Erlass der IHK Ulm geprüft
- Für Auszubildende mit Ausbildungsbeginn 2021 oder später
  - Geplante neue Zusatzqualifikation und Prüfung dann nach neuem Erlass





# KONTAKTDATEN

**Simone Görtz**

Tel: 0731 /173-133

goertz@ulm.ihk.de



**Holger Balkheimer**

Tel: 0731/173-193

balkheimer@ulm.ihk.de

