

# Bankkaufmann/-frau

Informationen zum novellierten  
Berufsbild

# 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, Kernkenntnisse und Fähigkeiten	Zeitliche Richtwerte in Wochen im	
			1. bis 15. Monat	16. bis 36. Monat
1	Serviceleistungen anbieten (§ 4 Absatz 2 Nummer 1)	a) Kunden willkommen heißen und in den Mittelpunkt stellen b) Auskünfte 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

Rahmenplan:  
schulische  
Umsetzung

Seite 7

**Teil V Lernfelder**

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

Lernfelder Nr.	Beschreibung	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	Wertsströme 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

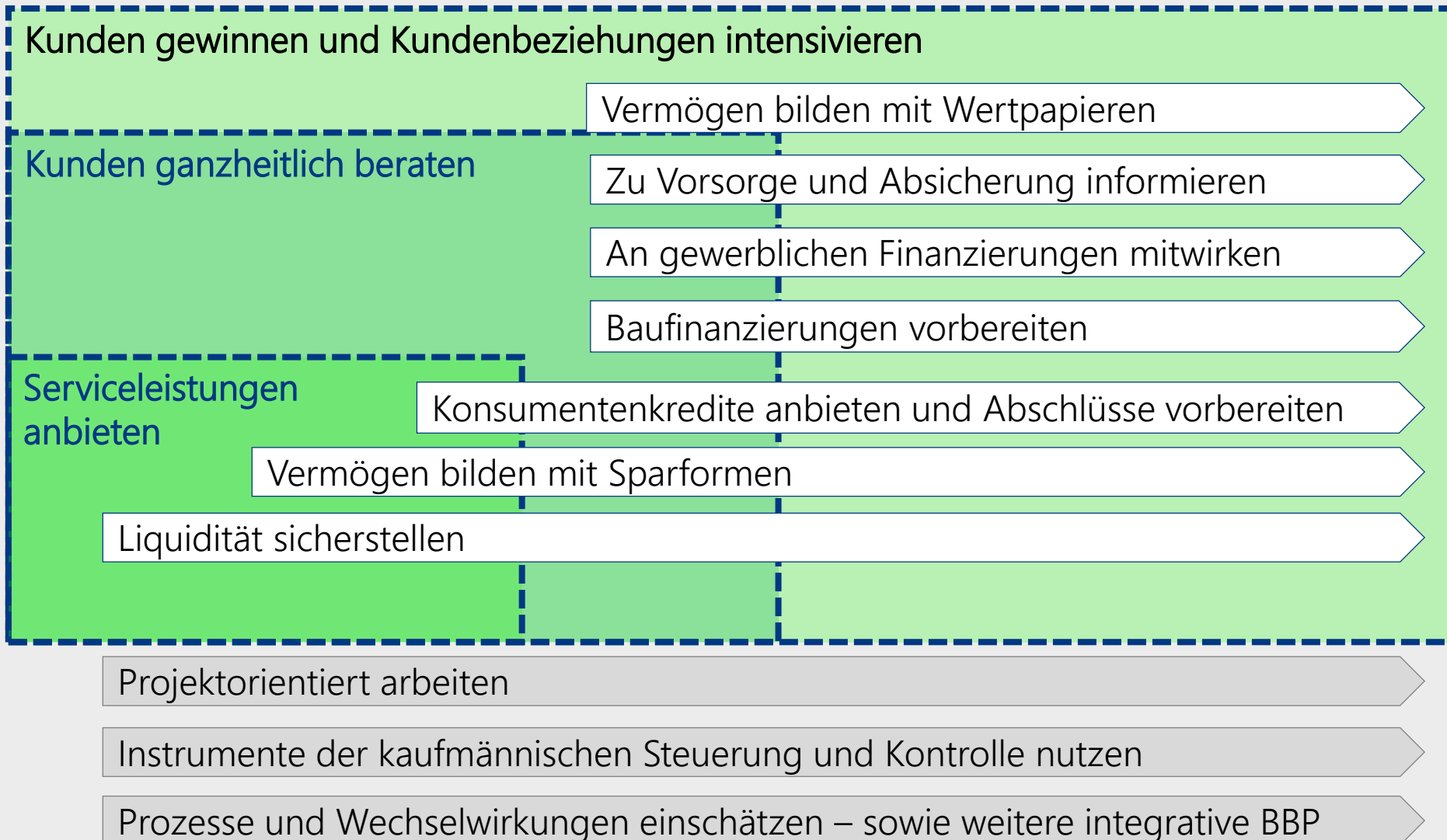
# Aufbau des neuen Ausbildungsrahmenplans

bisher	neu	
Keine direkte Entsprechung	Serviceleistungen anbieten	Vermittlung kundenorientierter Schlüsselkompetenzen
	Kunden ganzheitlich beraten	
	Kunden gewinnen und Kundenbeziehungen intensivieren	
Kontoführung und Zahlungsverkehr	Liquidität sicherstellen	Handlungsorientierte Formulierungen klassischer Geschäftsfelder
Anlage auf Konten	Vermögen bilden mit Sparformen	
Anlage in Wertpapieren	Vermögen bilden mit Wertpapieren	
Anlage in anderen Finanzprodukten	zu Vorsorge und Absicherung informieren	
...	...	„Neue Arbeitsmethoden“
Keine Entsprechung	Projektorientiert arbeiten	

# 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



# 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.

# Ausbildungsabschnitt bis zur gestreckten Abschlussprüfung Teil II

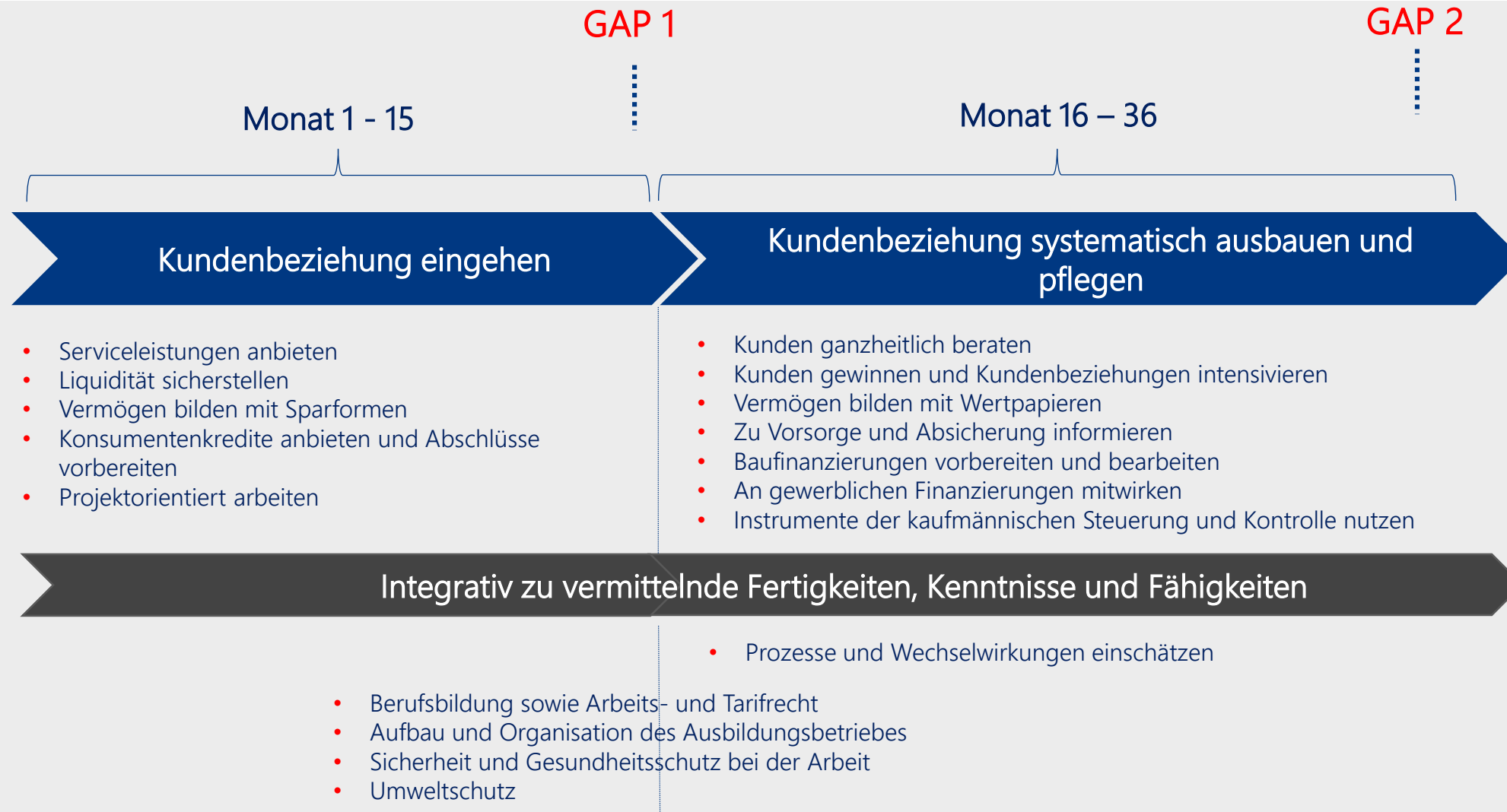
- **Kunden ganzheitlich beraten**  
Bedeutung eines ganzheitlichen Beratungsprozesses als Grundlage für dauerhafte Kundenbeziehungen aufzeigen.
- **Kunden gewinnen und Kundenbeziehung intensivieren**  
Gewinnung von Neukunden zielgruppenorientiert vorbereiten, durchführen und bewerten.
- **Vermögen bilden 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
- Informatrische 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

- |   |  |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"><li>• Schriftliche Prüfung</li><li>• 90 Minuten</li><li>• Gewichtung 20 %</li></ul> | <p>Anforderungen:</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Kundensituationen und -anliegen analysieren,</li><li>2. kundenorientierte Lösungen entwickeln und erörtern,</li><li>3. Möglichkeiten projektorientierter Arbeitsweisen aufzeigen,</li><li>4. rechtliche Regelungen einhalten.</li></ol> |
|---|--|

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.

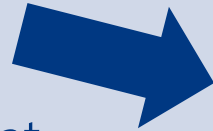
Durchführungszeitpunkt: Ende der Berufsausbildung

# 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 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>	