

**Verordnung
über die Berufsausbildung zum Bankkaufmann und zur Bankkauffrau
(Bankkaufleuteausbildungsverordnung – BankkflAusbV)***

Vom 5. Februar 2020

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
- § 13 Prüfungsbereich Kunden beraten
- § 14 Prüfungsbereich Wirtschafts- und Sozialkunde
- § 15 Gewichtung der Prüfungsbereiche und Anforderungen für das Bestehen der Abschlussprüfung
- § 16 Mündliche Ergänzungsprüfung

Abschnitt 3

Schlussvorschriften

- § 17 Inkrafttreten, Außerkrafttreten

Anlage: Ausbildungsrahmenplan für die Berufsausbildung zum Bankkaufmann und zur Bankkauffrau

* Diese Rechtsverordnung ist eine Ausbildungsordnung im Sinne des § 4 des Berufsbildungsgesetzes. Die Ausbildungsordnung und der damit abgestimmte, von der Ständigen Konferenz der Kultusminister der Länder in der Bundesrepublik Deutschland beschlossene Rahmenlehrplan für die Berufsschule werden demnächst im amtlichen Teil des Bundesanzeigers veröffentlicht.

Abschnitt 1

**Gegenstand, Dauer und
Gliederung der Berufsausbildung**

§ 1

**Staatliche
Anerkennung des Ausbildungsberufes**

Der Ausbildungsberuf des Bankkaufmanns und der Bankkauffrau wird nach § 4 Absatz 1 des Berufsbildungsgesetzes staatlich anerkannt.

§ 2

Dauer der Berufsausbildung

Die Berufsausbildung dauert drei Jahre.

§ 3

**Gegenstand der
Berufsausbildung und Ausbildungsrahmenplan**

(1) Gegenstand der Berufsausbildung sind mindestens die im Ausbildungsrahmenplan (Anlage) genannten Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten. Von der Organisation der Berufsausbildung, wie sie im Ausbildungsrahmenplan vorgegeben ist, darf abgewichen werden, wenn und soweit betriebspraktische Besonderheiten oder Gründe, die in der Person des oder der Auszubildenden liegen, die Abweichung erfordern.

(2) Die im Ausbildungsrahmenplan genannten Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten sollen so vermittelt werden, dass die Auszubildenden die berufliche Handlungsfähigkeit nach § 1 Absatz 3 des Berufsbildungsgesetzes erlangen. Die berufliche Handlungsfähigkeit schließt insbesondere selbständiges Planen, Durchführen und Kontrollieren ein.

§ 4

**Struktur der
Berufsausbildung, Ausbildungsberufsbild**

(1) Die Berufsausbildung gliedert sich in:

1. berufsprofilgebende Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten sowie
2. integrativ zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten.

Die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten sind in Berufsbildpositionen als Teil des Ausbildungsberufsbildes gebündelt.

(2) Die Berufsbildpositionen der berufsprofilgebenden Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten sind:

1. Serviceleistungen anbieten,
2. Kunden ganzheitlich beraten,
3. Kunden gewinnen und Kundenbeziehungen intensivieren,
4. Liquidität sicherstellen,
5. Vermögen bilden mit Sparformen,
6. Vermögen bilden mit Wertpapieren,
7. zu Vorsorge und Absicherung informieren,
8. Konsumentenkredite anbieten und Abschlüsse vorbereiten,
9. Baufinanzierungen vorbereiten und bearbeiten,
10. an gewerblichen Finanzierungen mitwirken,
11. Instrumente der kaufmännischen Steuerung und Kontrolle nutzen sowie
12. projektorientiert arbeiten.

(3) Die Berufsbildpositionen der integrativ zu vermittelnden Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten sind:

1. Prozesse und Wechselwirkungen einschätzen,
2. Berufsbildung sowie Arbeits- und Tarifrecht,
3. Aufbau und Organisation des Ausbildungsbetriebes,
4. Sicherheit und Gesundheitsschutz bei der Arbeit sowie
5. Umweltschutz.

§ 5

Ausbildungsplan

Die Auszubildenden haben spätestens zu Beginn der Ausbildung auf der Grundlage des Ausbildungsrahmenplans für jeden Auszubildenden und für jede Auszubildende einen Ausbildungsplan zu erstellen.

Abschnitt 2 Abschlussprüfung

§ 6

Aufteilung in zwei Teile und Zeitpunkt

(1) Die Abschlussprüfung besteht aus den Teilen 1 und 2.

(2) Teil 1 findet im vierten Ausbildungshalbjahr statt, Teil 2 am Ende der Berufsausbildung. Den jeweiligen Zeitpunkt legt die zuständige Stelle fest.

§ 7

Inhalt von Teil 1

Teil 1 der Abschlussprüfung erstreckt sich auf

1. die im Ausbildungsrahmenplan für die ersten 15 Ausbildungsmonate genannten Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten sowie
2. den im Berufsschulunterricht zu vermittelnden Lehrstoff, soweit er den im Ausbildungsrahmenplan genannten Fertigkeiten, Kenntnissen und Fähigkeiten entspricht.

§ 8

Prüfungsbereich von Teil 1

(1) Teil 1 der Abschlussprüfung findet im Prüfungsbereich Konten führen und Anschaffungen finanzieren statt.

(2) Im Prüfungsbereich Konten führen und Anschaffungen finanzieren hat der Prüfling nachzuweisen, dass er in der Lage ist,

1. Kundensituationen und -anliegen zu analysieren,
2. kundenorientierte Lösungen zu entwickeln und zu erörtern,
3. Möglichkeiten projektorientierter Arbeitsweisen aufzuzeigen sowie
4. rechtliche Regelungen einzuhalten.

(3) Für den Nachweis nach Absatz 1 sind folgende Gebiete zugrunde zu legen:

1. Kontoführung und nicht-dokumentärer Zahlungsverkehr,
2. Anlage auf Konten sowie
3. Konsumentenkredite.

(4) Die Prüfungsaufgaben sollen praxisbezogen sein. Der Prüfling hat die Aufgaben schriftlich zu bearbeiten.

(5) Die Prüfungszeit beträgt 90 Minuten.

§ 9

Inhalt von Teil 2

(1) Teil 2 der Abschlussprüfung erstreckt sich auf

1. die im Ausbildungsrahmenplan genannten Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten sowie
2. den im Berufsschulunterricht zu vermittelnden Lehrstoff, soweit er den im Ausbildungsrahmenplan genannten Fertigkeiten, Kenntnissen und Fähigkeiten entspricht.

(2) In Teil 2 der Abschlussprüfung sollen Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten, die bereits Gegenstand von Teil 1 der Abschlussprüfung waren, nur insoweit einbezogen werden, als es für die Feststellung der beruflichen Handlungsfähigkeit erforderlich ist.

§ 10

Prüfungsbereiche von Teil 2

Teil 2 der Abschlussprüfung findet in den folgenden Prüfungsbereichen statt:

1. Vermögen aufbauen und Risiken absichern,
2. Finanzierungsvorhaben begleiten,
3. Kunden beraten sowie
4. Wirtschafts- und Sozialkunde.

§ 11

Prüfungsbereich Vermögen aufbauen und Risiken absichern

(1) Im Prüfungsbereich Vermögen aufbauen und Risiken absichern hat der Prüfling nachzuweisen, dass er in der Lage ist,

1. komplexe Kundenanliegen und Vermögenssituationen zu analysieren,

2. kursbeeinflussende Faktoren zu berücksichtigen,
3. kundenorientierte Lösungen zum Aufbau und zur Optimierung von Vermögen zu entwickeln und zu erörtern,
4. Kunden und Kundinnen anlassbezogen über Vorsorge und Absicherung zu informieren sowie
5. rechtliche Regelungen einzuhalten.

(2) Die Prüfungsaufgaben sollen praxisbezogen sein. Der Prüfling hat die Aufgaben schriftlich zu bearbeiten.

(3) Die Prüfungszeit beträgt 90 Minuten.

§ 12

Prüfungsbereich Finanzierungsvorhaben begleiten

(1) Im Prüfungsbereich Finanzierungsvorhaben begleiten hat der Prüfling nachzuweisen, dass er in der Lage ist,

1. Informationen zu Finanzierungsvorhaben sowie zu den Kreditnehmern und Kreditnehmerinnen aufzubereiten und zu bewerten,
2. Sicherheiten zu bewerten und auszuwählen,
3. Konditionen zu begründen, insbesondere unter Berücksichtigung der Art der Sicherheit, der Bonität sowie der Rentabilität der Kundenverbindung,
4. Kunden und Kundinnen Prozesse im Rahmen des Immobilienerwerbs zu beschreiben,
5. Signale für die Gefährdungen von Kreditengagements zu erkennen und Maßnahmen abzuleiten sowie
6. rechtliche Regelungen einzuhalten.

(2) Die Prüfungsaufgaben sollen praxisbezogen sein. Der Prüfling hat die Aufgaben schriftlich zu bearbeiten.

(3) Die Prüfungszeit beträgt 90 Minuten.

§ 13

Prüfungsbereich Kunden beraten

(1) Im Prüfungsbereich Kunden beraten hat der Prüfling nachzuweisen, dass er in der Lage ist,

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

(2) Für den Nachweis nach Absatz 1 sind folgende Tätigkeiten zugrunde zu legen:

1. Konten führen,
2. Anschaffungen finanzieren,

3. Vermögen aufbauen,
4. Risiken absichern und
5. Baufinanzierungsvorhaben im Privatkundengeschäft begleiten.

(3) Mit dem Prüfling wird ein Beratungsgespräch als Gesprächssimulation geführt.

(4) Für die Gesprächssimulation stellt der Prüfungsausschuss dem Prüfling zwei praxisbezogene Aufgaben aus unterschiedlichen Tätigkeiten nach Absatz 2 zur Auswahl. Bei den zur Auswahl gestellten Aufgaben ist eine Kombination von Tätigkeiten nach Absatz 2 Nummer 1 und 3 oder 2 und 5 nicht zulässig. Der Prüfling hat eine der Aufgaben auszuwählen. Für die Auswahl der Aufgabe und die Vorbereitung auf die Gesprächssimulation stehen ihm insgesamt 15 Minuten zur Verfügung.

(5) Die Gesprächssimulation dauert 30 Minuten.

§ 14

Prüfungsbereich Wirtschafts- und Sozialkunde

(1) Im Prüfungsbereich Wirtschafts- und Sozialkunde hat der Prüfling nachzuweisen, dass er in der Lage ist, allgemeine wirtschaftliche und gesellschaftliche Zusammenhänge der Berufs- und Arbeitswelt darzustellen und zu beurteilen.

(2) Die Prüfungsaufgaben müssen praxisbezogen sein. Der Prüfling hat die Aufgaben schriftlich zu bearbeiten.

(3) Die Prüfungszeit beträgt 60 Minuten.

§ 15

Gewichtung der Prüfungsbereiche und Anforderungen für das Bestehen der Abschlussprüfung

(1) Die Bewertungen der einzelnen Prüfungsbereiche sind wie folgt zu gewichten:

- | | |
|--|------------------|
| 1. Konten führen und Anschaffungen finanzieren mit | 20 Prozent, |
| 2. Vermögen aufbauen und Risiken absichern mit | 20 Prozent, |
| 3. Finanzierungsvorhaben begleiten mit | 20 Prozent, |
| 4. Kunden beraten mit | 30 Prozent sowie |
| 5. Wirtschafts- und Sozialkunde mit | 10 Prozent. |

(2) Die Abschlussprüfung ist bestanden, wenn die Prüfungsleistungen – auch unter Berücksichtigung einer mündlichen Ergänzungsprüfung nach § 16 – wie folgt bewertet worden sind:

1. im Gesamtergebnis von Teil 1 und Teil 2 mit mindestens „ausreichend“,
2. im Ergebnis von Teil 2 mit mindestens „ausreichend“,
3. in mindestens drei Prüfungsbereichen von Teil 2 mit mindestens „ausreichend“ und
4. in keinem Prüfungsbereich von Teil 2 mit „ungenügend“.

§ 16

Mündliche Ergänzungsprüfung

(1) Der Prüfling kann in einem Prüfungsbereich eine mündliche Ergänzungsprüfung beantragen.

(2) Dem Antrag ist stattzugeben,

1. wenn er für einen der folgenden Prüfungsbereiche gestellt worden ist:
 - a) Vermögen aufbauen und Risiken absichern,
 - b) Finanzierungsvorhaben begleiten oder
 - c) Wirtschafts- und Sozialkunde,
2. wenn der benannte Prüfungsbereich schlechter als mit „ausreichend“ bewertet worden ist und
3. wenn die mündliche Ergänzungsprüfung für das Bestehen der Abschlussprüfung den Ausschlag geben kann.

Die mündliche Ergänzungsprüfung darf nur in einem einzigen Prüfungsbereich durchgeführt werden.

(3) Die mündliche Ergänzungsprüfung soll 15 Minuten dauern.

(4) Bei der Ermittlung des Ergebnisses für den Prüfungsbereich sind das bisherige Ergebnis und das Ergebnis der mündlichen Ergänzungsprüfung im Verhältnis 2:1 zu gewichten.

Abschnitt 3**Schlussvorschriften**

§ 17

Inkrafttreten, Außerkrafttreten

Diese Verordnung tritt am 1. August 2020 in Kraft. Gleichzeitig tritt die Verordnung über die Berufsausbildung zum Bankkaufmann/zur Bankkauffrau vom 30. Dezember 1997 (BGBl. 1998 I S. 51) außer Kraft.

Berlin, den 5. Februar 2020

Der Bundesminister
für Wirtschaft und Energie
In Vertretung
Nussbaum

Ausbildungsrahmenplan
für die Berufsausbildung zum Bankkaufmann und zur Bankkauffrau

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	
1	Serviceleistungen anbieten (§ 4 Absatz 2 Nummer 1)	<ul style="list-style-type: none"> 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	
2	Kunden ganzheitlich beraten (§ 4 Absatz 2 Nummer 2)	<ul style="list-style-type: none"> a) Bedeutung eines ganzheitlichen Beratungsprozesses als Grundlage für dauerhafte Kundenbeziehungen aufzeigen b) Kundenbestand unter Nutzung betrieblicher Systeme auf Beratungsanlässe prüfen, Kunden zur Beratung auswählen, einladen und Nutzen für den Kunden erläutern c) Kundengespräche systematisch und kundenorientiert vorbereiten d) im Kundengespräch durch wertschätzenden Umgang positive Atmosphäre schaffen und Gesprächsrahmen abstimmen e) Kundensituation ganzheitlich analysieren, aktuelle und künftige Bedarfe ermitteln 		

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	
		<ul style="list-style-type: none"> f) kundengerechte Lösungen unter Nutzung analoger oder digitaler vertriebs- und beratungsunterstützender Hilfsmittel erarbeiten, anbieten und erläutern, auf Fragen und Einwände eingehen, über Konditionen informieren sowie einen Abschluss erreichen g) Gesprächsverlauf mit dem Kunden reflektieren, auch mit dem Ziel, vom Kunden weiterempfohlen zu werden h) Kundengespräche systematisch nachbereiten, insbesondere Gesprächsergebnisse dokumentieren, und Abschlüsse umsetzen i) Kunden über vertragliche Bedingungen informieren, rechtliche Regelungen, insbesondere zum Zivil- und Aufsichtsrecht, einhalten j) rechtliche Regelungen und betriebliche Vorgaben zum Datenschutz und zur Datensicherheit einhalten 		12
3	Kunden gewinnen und Kundenbeziehungen intensivieren (§ 4 Absatz 2 Nummer 3)	<ul style="list-style-type: none"> a) Gewinnung von Neukunden zielgruppenorientiert vorbereiten, durchführen und bewerten b) Kundendaten erheben, zielgerichtet aufbereiten und mit Hilfe digitaler Medien verarbeiten und pflegen c) eigene Produkte und Lösungen mit denen der Mitbewerber vergleichen d) Methoden der aktiven Kundenansprache und des Kundendialogs auswählen und einsetzen, dabei analoge oder digitale Kommunikationskanäle nutzen e) Maßnahmen zur Kundengewinnung unter Einsatz geeigneter Werbemittel und -träger durchführen sowie bei der Erfolgskontrolle mitwirken f) Methoden der aktiven Kundenansprache hinsichtlich ihrer Zielsetzung reflektieren und Verbesserungsmaßnahmen ableiten g) Kunden über vertragliche Bedingungen informieren, rechtliche Regelungen, insbesondere zum Zivil- und Aufsichtsrecht, einhalten h) rechtliche Regelungen und betriebliche Vorgaben zum Datenschutz und zur Datensicherheit einhalten 		10
4	Liquidität sicherstellen (§ 4 Absatz 2 Nummer 4)	<ul style="list-style-type: none"> a) Kunden zu Kontoarten und -modellen, Verfügungsberechtigungen sowie Vollmachten beraten und passende Lösungen anbieten b) Kunden über die Besonderheiten der digitalen Nutzung der Konten aufklären und sicherheitsrelevante Informationen geben c) Kunden zu Möglichkeiten des Zahlungsverkehrs im Inland aus Sicht des Zahlungspflichtigen und des Zahlungsempfängers beraten und passende Lösungen anbieten d) verschiedene Formen des Zahlungsverkehrs abwickeln e) zu Überziehungsmöglichkeiten und Dispositionskrediten beraten und passende Lösungen anbieten f) Konten eröffnen, führen und schließen 	14	

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	
		<ul style="list-style-type: none"> g) Kunden zu Möglichkeiten des internationalen Zahlungsverkehrs beraten und passende Lösungen anbieten h) Kunden die Risiken im Zusammenhang mit Fremdwährungen und die Möglichkeiten der bankmäßigen Absicherung in Grundzügen erläutern i) Kunden über vertragliche Bedingungen informieren, rechtliche Regelungen, insbesondere zum Zivil- und Aufsichtsrecht, einhalten j) rechtliche Regelungen und betriebliche Vorgaben zum Datenschutz und zur Datensicherheit einhalten 		
5	Vermögen bilden mit Sparformen (§ 4 Absatz 2 Nummer 5)	<ul style="list-style-type: none"> a) Kunden zu Anlagemöglichkeiten auf Konten, einschließlich der Sonderformen, beraten b) Kunden zu Bausparverträgen beraten und beim Abschluss mitwirken c) Kunden zu Verfügungsberechtigungen und Vollmachten beraten d) Kunden über Zinsgutschriften und über deren steuerliche Auswirkungen informieren e) Kunden über staatliche Fördermöglichkeiten informieren f) Anlagekonten eröffnen, führen und schließen g) Kunden über die Besonderheiten der digitalen Nutzung der Konten aufklären und sicherheitsrelevante Informationen geben h) Kunden über vertragliche Bedingungen informieren, rechtliche Regelungen, insbesondere zum Zivil- und Aufsichtsrecht, einhalten i) rechtliche Regelungen und betriebliche Vorgaben zum Datenschutz und zur Datensicherheit einhalten 	16	
6	Vermögen bilden mit Wertpapieren (§ 4 Absatz 2 Nummer 6)	<ul style="list-style-type: none"> a) Kunden über Anlagemöglichkeiten, insbesondere über Anlage in Aktien, Renten, Fonds und Zertifikaten, informieren b) Kunden über Kursnotierungen und Preisfeststellungen Auskunft geben c) Chancen und Risiken der Anlage in Wertpapieren einschätzen und erläutern d) kursbeeinflussende Faktoren beschreiben e) Kunden zu allen mit der Anlage verbundenen Kosten beraten und Kundenanfragen zu Wertpapierabrechnungen beantworten f) Kunden zu Verwahrung und Verwaltung von Wertpapieren beraten g) Kunden über Ertragsgutschriften und deren steuerliche Auswirkungen informieren h) Finanzderivate und deren Risiken in Grundzügen beschreiben 		26

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	
		<ul style="list-style-type: none"> i) bei der Abwicklung von Wertpapierorders mitwirken j) Kunden über digitalen Wertpapierhandel aufklären und sicherheitsrelevante Informationen geben k) Kunden über vertragliche Bedingungen informieren, rechtliche Regelungen, insbesondere zum Zivil- und Aufsichtsrecht, einhalten l) rechtliche Regelungen und betriebliche Vorgaben zum Datenschutz und zur Datensicherheit einhalten m) Risiken und Anzeichen des Marktmissbrauchs darstellen und Marktmissbrauch entgegenwirken 		
7	Zu Vorsorge und Absicherung informieren (§ 4 Absatz 2 Nummer 7)	<ul style="list-style-type: none"> a) Grundzüge sozialer Sicherungssysteme veranschaulichen und die Bedeutung von privater Vorsorge und Absicherung herausstellen b) Produkte zur Vorsorge und Absicherung und deren Verwendungsmöglichkeiten unterscheiden c) Kunden anlassbezogen über Möglichkeiten und Produkte der Vorsorge, Absicherung und Kapitalanlage informieren d) Kunden über vertragliche Bedingungen informieren, rechtliche Regelungen, insbesondere zum Zivil- und Aufsichtsrecht, einhalten e) rechtliche Regelungen und betriebliche Vorgaben zum Datenschutz und zur Datensicherheit einhalten 		8
8	Konsumentenkredite anbieten und Abschlüsse vorbereiten (§ 4 Absatz 2 Nummer 8)	<ul style="list-style-type: none"> a) Kreditarten und deren Verwendungsmöglichkeiten unterscheiden b) Anlässe, mit Kunden über Finanzierungen zu sprechen, erkennen und nutzen c) Kreditgespräche vorbereiten und führen d) Kunden über Finanzierungsmöglichkeiten informieren e) Kosten und Provisionen für die einzelnen Kreditarten berechnen und darlegen f) Sicherheiten unterscheiden, deren Sicherungswert und Risiken erklären sowie den Einsatz der Sicherheiten kundengerecht begründen g) persönliche, wirtschaftliche und rechtliche Voraussetzungen für Kreditaufnahmen prüfen und unter Berücksichtigung der Risiken Entscheidungen vorbereiten h) Geschäftsvorgänge im Zusammenhang mit Kreditengagements und Kreditrückführungen bearbeiten i) Signale für Gefährdungen von laufenden Finanzierungen erkennen und Maßnahmen zur Abwehr der Gefährdungen prüfen und einleiten 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 	16	

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	
9	Baufinanzierungen vorbereiten und bearbeiten (§ 4 Absatz 2 Nummer 9)	<ul style="list-style-type: none"> a) verschiedene Elemente einer Baufinanzierung, deren Verwendungsmöglichkeiten und die in diesem Rahmen möglichen Kreditarten unterscheiden b) Anlässe, mit Kunden über Baufinanzierungen zu sprechen, erkennen und nutzen c) Anfragen für Baufinanzierungen bearbeiten und Beratungsgespräche vorbereiten d) Verfahren des Immobilienerwerbs erläutern und einzureichende Unterlagen für Baufinanzierungen kundengerecht erklären e) Methoden der Grundstücks- und Gebäudebewertung anwenden und erläutern f) bei Baufinanzierungsgesprächen mitwirken g) Aufbau, Inhalt und Funktion des Grundbuchs in Grundzügen erklären h) persönliche, wirtschaftliche und rechtliche Voraussetzungen für Kreditaufnahmen prüfen, Sicherheiten auswählen und unter Berücksichtigung der Risiken Entscheidungen vorbereiten i) Geschäftsvorgänge im Zusammenhang mit Kreditengagements und Kreditrückführungen bearbeiten j) Signale für Gefährdungen von laufenden Finanzierungen erkennen und Maßnahmen zur Abwehr der Gefährdungen prüfen und einleiten k) Kunden über vertragliche Bedingungen informieren, rechtliche Regelungen, insbesondere zum Zivil- und Aufsichtsrecht, einhalten l) rechtliche Regelungen und betriebliche Vorgaben zum Datenschutz und zur Datensicherheit einhalten 		12
10	An gewerblichen Finanzierungen mitwirken (§ 4 Absatz 2 Nummer 10)	<ul style="list-style-type: none"> a) Rechtsformen bei gewerblichen Kunden und deren Vertretung unterscheiden b) Finanzierungsarten für gewerbliche Kunden und deren Verwendungsmöglichkeiten unterscheiden c) Unterlagen, insbesondere Ergebnisse aus Kundenbilanzen, und wesentliche Kennzahlen zur Vorbereitung der Kreditwürdigkeitsprüfung einschätzen d) Wertverluste und Abschreibungen sowie deren Auswirkungen berücksichtigen e) persönliche, wirtschaftliche und rechtliche Voraussetzungen für Kreditaufnahmen bewerten f) Sicherheiten unterscheiden, deren Sicherungswert und Risiken erklären sowie den Einsatz der Sicherheiten kundengerecht begründen g) Signale für die Gefährdung von Finanzierungen nennen h) Kunden über vertragliche Bedingungen informieren, rechtliche Regelungen, insbesondere zum Zivil- und Aufsichtsrecht, einhalten i) rechtliche Regelungen und betriebliche Vorgaben zum Datenschutz und zur Datensicherheit einhalten 		12

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	
11	Instrumente der kaufmännischen Steuerung und Kontrolle nutzen (§ 4 Absatz 2 Nummer 11)	<ul style="list-style-type: none"> a) Zweck und Aufbau der betrieblichen Kosten- und Leistungsrechnung darstellen b) Auswirkungen von Geschäftsvorfällen auf den Betriebserfolg bewerten und bei Entscheidungen berücksichtigen c) Gegenüberstellung der Kosten und Erlöse von Geschäftsverbindungen mit Kunden bewerten und für die Gestaltung der Konditionen nutzen d) statistische Daten aufbereiten und auswerten e) Aufgaben des Controllings als Informations- und Steuerungsinstrument beschreiben 		4
12	Projektorientiert arbeiten (§ 4 Absatz 2 Nummer 12)	<ul style="list-style-type: none"> a) Projekte von Linienaufgaben unterscheiden b) Grundlagen der Projektarbeit beschreiben c) projektorientierte Arbeitsweisen anwenden, Abläufe und Ergebnisse dokumentieren und reflektieren 	6	

Abschnitt B: integrativ zu vermittelnde 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	
1	Prozesse und Wechselwirkungen einschätzen (§ 4 Absatz 3 Nummer 1)	<ul style="list-style-type: none"> a) Nutzen von definierten Prozessen und regelmäßiger Prozessoptimierung beschreiben b) Zusammenhang zwischen Prozessqualität und Kundenzufriedenheit berücksichtigen c) Prozessabläufe in der Prozessdokumentation nachvollziehen d) Organisationseinheiten in die Wertschöpfungskette einordnen und Bedeutung von Schnittstellen beschreiben e) Möglichkeiten zur Konfliktbewältigung im Interesse sachbezogener Ergebnisse anwenden f) digitale oder analoge Prozesse analysieren und bewerten sowie Ideen zur Verbesserung vorschlagen g) über Aufgaben interner Revisionen und externer Prüfungen berichten h) Aufgaben von Kontrollen beschreiben und bei Kontrollarbeiten mitwirken 		8
2	Berufsbildung sowie Arbeits- und Tarifrecht (§ 4 Absatz 3 Nummer 2)	<ul style="list-style-type: none"> a) wesentliche Inhalte und Bestandteile des Ausbildungsvertrages darstellen, Rechte und Pflichten aus dem Ausbildungsvertrag feststellen und Aufgaben der Beteiligten im dualen System beschreiben b) den betrieblichen Ausbildungsplan mit der Ausbildungsordnung vergleichen c) wesentliche Bestandteile eines Arbeitsvertrages nennen d) wesentliche Bestimmungen der für den Ausbildungsbetrieb geltenden Tarifverträge nennen 		

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	
		e) Lern- und Arbeitstechniken sowie Methoden des selbstgesteuerten Lernens anwenden f) Bedeutung des lebensbegleitenden Lernens, insbesondere der beruflichen Fortbildung, für die eigene Entwicklung einschätzen	während der gesamten Ausbildung	
3	Aufbau und Organisation des Ausbildungsbetriebes (§ 4 Absatz 3 Nummer 3)	a) die Rechtsform und den organisatorischen Aufbau des Ausbildungsbetriebes mit seinen Aufgaben und Zuständigkeiten sowie Zusammenhänge zwischen den Geschäftsprozessen erläutern b) Beziehungen des Ausbildungsbetriebes und seiner Belegschaft zu Wirtschaftsorganisationen, Berufsvertretungen und Gewerkschaften nennen c) Grundlagen, Aufgaben und Arbeitsweise der betriebsverfassungs- oder personalvertretungsrechtlichen Organe des Ausbildungsbetriebes beschreiben		
4	Sicherheit und Gesundheitsschutz bei der Arbeit (§ 4 Absatz 3 Nummer 4)	a) Gefährdung von Sicherheit und Gesundheit am Arbeitsplatz feststellen und Maßnahmen zu ihrer Vermeidung ergreifen b) berufsbezogene Arbeitsschutz- und Unfallverhütungsvorschriften anwenden c) Verhaltensweisen bei Unfällen beschreiben sowie erste Maßnahmen einleiten d) Vorschriften des vorbeugenden Brandschutzes anwenden; Verhaltensweisen bei Bränden beschreiben und Maßnahmen zur Brandbekämpfung ergreifen		
5	Umweltschutz (§ 4 Absatz 3 Nummer 5)	Zur Vermeidung betriebsbedingter Umweltbelastungen im beruflichen Einwirkungsbereich beitragen, insbesondere a) mögliche Umweltbelastungen durch den Ausbildungsbetrieb und seinen Beitrag zum Umweltschutz an Beispielen erklären b) für den Ausbildungsbetrieb geltende Regelungen des Umweltschutzes anwenden c) Möglichkeiten der wirtschaftlichen und umweltschonenden Energie- und Materialverwendung nutzen d) Abfälle vermeiden sowie Stoffe und Materialien einer umweltschonenden Entsorgung zuführen		