

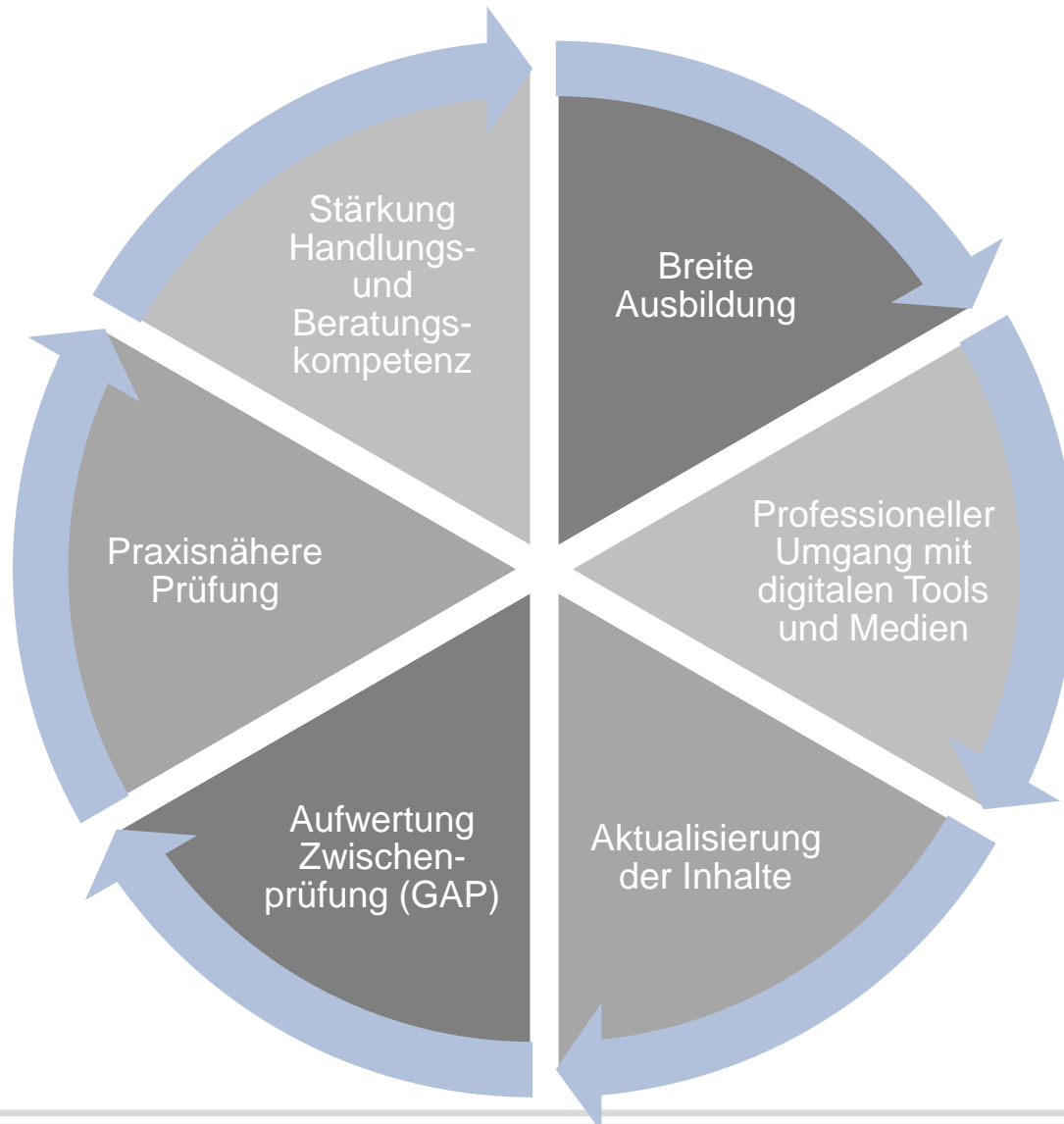
# Roadshow zur Novellierung der Ausbildungsordnung zum Bankkaufmann / Bankkauffrau

**Der neue  
Ausbildungs-  
rahmenplan  
(ARPI)**

Januar 2020



## Zielsetzungen der Neuordnung auf einen Blick



### Eckwerteplanung zum Start des Neuordnungsverfahrens:

**Berufsbezeichnung:** Bankkaufmann/  
Bankkauffrau

**Ausbildungsdauer:** 3 Jahre

**Ausbildungsstruktur:** Monoberuf

# Drei Elemente des Berufsbilds Bankkaufmann/Bankkauffrau

## Gesetzliche Verordnung

**Verordnung  
über die Berufsausbildung  
zum Bankkaufmann und zur Bankkauffrau  
(Bankkauffleute-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

## Betrieb

**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	Serviceleistungen anbieten (§ 4 Absatz 2 Nummer 1)	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Kunden willkommen heißen und in den Mittelpunkt stellen</li> <li>b) Auskünfte auch in einer Fremdsprache erteilen</li> <li>c) Kommunikation service- und kundenorientiert, verkaufsfördernd und situationsgerecht gestalten, dabei die Bedürfnisse besonderer Personengruppen sowie soziokulturelle Aspekte berücksichtigen</li> <li>d) Kundenanliegen mittels analoger oder digitaler Kommunikationsformen und -wege aufnehmen und Kundenwünsche ermitteln</li> <li>e) Kundenfragen beantworten, Kundenaufträge bearbeiten</li> <li>f) Kundenanliegen zur Bearbeitung und Beantwortung an zuständige Stellen weiterleiten</li> <li>g) Kunden bei der Nutzung analoger oder digitaler Zugangskanäle zu Bankgeschäften unterstützen, Nutzen für den Kunden herausstellen und sicherheitsrelevante Informationen geben</li> <li>h) Kundenreklamationen entgegennehmen und bearbeiten, dabei kundenorientiert handeln und die betrieblichen Vorgaben einhalten</li> <li>i) eigenes Verhalten als Beitrag zur Kundenzufriedenheit und zur Kundenbindung reflektieren und Schlussfolgerungen daraus ziehen</li> <li>j) Kunden über vertragliche Bedingungen, Informationen, rechtliche Regelungen, insbesondere zum Zivil- und Aufsichtsrecht, einhalten</li> <li>k) rechtliche Regelungen und betriebliche Vorgaben zum Datenschutz und zur Datensicherheit einhalten</li> </ul>	12	

Ausbildungsrahmenplan

## Berufsschule

Seite 7

**Teil V Lernfelder**

Übersicht über die Lernfelder für den Ausbildungsberuf  
Bankkaufmann und Bankkauffrau

Lernfelder Nr.	Lernfelder	Zeitrhythmwerte 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 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

Rahmenlehrplan

## Der neue Ausbildungsrahmenplan (ARP)





## Kunden gewinnen und Kundenbeziehungen intensivieren

Vermögen bilden mit Wertpapieren

## Kunden ganzheitlich beraten

Zu Vorsorge und Absicherung informieren

An gewerblichen Finanzierungen mitwirken

Baufinanzierungen vorbereiten

## Serviceleistungen anbieten

Konsumentenkredite anbieten und Abschlüsse vorbereiten

Vermögen bilden mit Sparformen

Liquidität sicherstellen

Projektorientiert arbeiten

Instrumente der kaufmännischen Steuerung und Kontrolle nutzen

Prozesse und Wechselwirkungen einschätzen – sowie weitere integrative BBP

## Verschiedene berufsprofilgebende Berufsbildpositionen (Handlungsfelder)

### Vier Kategorien von Berufsbildpositionen (farblich markiert):

- Berufsbildpositionen, die an **klassische Geschäftsfelder** anknüpfen,
- Berufsbildpositionen, die **kundenorientierte Schlüsselkompetenzen** darstellen und damit nicht mehr nur als „soft skills“ wahrgenommen werden,
- Berufsbildpositionen, die **moderne Arbeitsformen und Arbeitsmethoden** vermitteln (Stichwort „agile working“) und
- **Standardberufsbildpositionen**, die in jedem Berufsbild vermittelt werden müssen.

## Übersicht berufsprofilgebende Berufsbildpositionen neu/alt

AO 2020		AO 1998	
Berufsprofilgebende Berufsbildpositionen (BBP)		Berufsbildpositionen	
Nr.	Bezeichnung	Nr.	Bezeichnung
1.	Serviceleistungen anbieten		Keine 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.	Teile von Rechnungswesen und Steuerung
12.	Projektorientiert arbeiten		Keine Entsprechung

## Integrative bzw. Standard-Berufsbildpositionen

AO 2020		AO 1998	
Integrativ zu vermittelnde Berufsbildpositionen			
1.	<b>Prozesse und Wechselwirkungen einschätzen</b>		<b>Keine unmittelbare Entsprechung</b>
2.	<b>Berufsbildung, Arbeits- und Tarifrecht</b>	1.2	Personalwesen und Berufsbildung
3.	<b>Aufbau und Organisation des Ausbildungsbetriebes</b>	1.1	Stellung Rechtsform und Organisation
4.	<b>Sicherheit und Gesundheitsschutz bei der Arbeit</b>	1.4	Sicherheit und Gesundheitsschutz bei der Arbeit
	Integriert in die jeweiligen BBP	1.3	Informations- und Kommunikationssysteme
5.	<b>Umweltschutz</b>	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



## Erster Ausbildungsabschnitt bis zur gestreckten Abschlussprüfung Teil I

Monat 1 – 15

- **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.

## Erster Ausbildungsabschnitt bis zur gestreckten Abschlussprüfung Teil I

**Monat 1 – 15**

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	
12	<b>Projektorientiert arbeiten</b> (§ 4 Absatz 2 Nummer 12)	a) Projekte von Linienaufgaben unterscheiden b) Grundlagen der Projektarbeit beschreiben c) projektorientierte Arbeitsweisen anwenden, Abläufe und Ergebnisse dokumentieren und reflektieren	6	

- **Projektorientiert arbeiten, z.B.:**  
 projektorientierte Arbeitsweisen anwenden, Abläufe und Ergebnisse dokumentieren und reflektieren.

## Zweiter Ausbildungsabschnitt bis zur gestreckten Abschlussprüfung Teil II

Monat 16 – 36

- **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 informieren**  
Über Grundzüge der Absicherung des privaten Lebens, Verbundprodukte zur Kapitalanlage und zur Absicherung von Risiken informieren.
- **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**

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	
2	<b>Kunden ganzheitlich beraten</b> (§ 4 Absatz 2 Nummer 2)	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 f) kundengerechte Lösungen erarbeiten, anbieten und erläutern, auf Fragen und Einwände eingehen sowie über Konditionen informieren, 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

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	
7	<b>Zu Vorsorge und Absicherung informieren</b> (§ 4 Absatz 2 Nummer 7)	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



Monat 1 - 15

**GAP 1**

Monat 16 – 36

**GAP 2**

## Kundenbeziehung eingehen

- Serviceleistungen anbieten
- Liquidität sicherstellen
- Vermögen bilden mit Sparformen
- Konsumentenkredite anbieten und Abschlüsse vorbereiten
- Projektorientiert arbeiten

## Kundenbeziehung systematisch ausbauen und pflegen

- Kunden ganzheitlich beraten
- Kunden gewinnen und Kundenbeziehungen intensivieren
- Vermögen bilden mit Wertpapieren
- Zu Vorsorge und Absicherung informieren
- Baufinanzierungen vorbereiten und bearbeiten
- An gewerblichen Finanzierungen mitwirken
- Instrumente der kaufmännischen Steuerung und Kontrolle nutzen

## Integrativ zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten

- Prozesse und Wechselwirkungen einschätzen
- Berufsbildung sowie Arbeits- und Tarifrecht
- Aufbau und Organisation des Ausbildungsbetriebes
- Sicherheit und Gesundheitsschutz bei der Arbeit
- Umweltschutz

## Prüfung: Einführung gestreckte Abschlussprüfung (GAP)

- **Teil I (nach 18 Monaten auf Basis der Inhalte der ersten 15 Monate):**
  - **Schriftlich:** Abschließende Prüfung der Handlungsfelder des ersten Ausbildungsabschnitts.
  
- **Teil II (zum Ende der Ausbildung):**
  - **Schriftlich:** Abschließende Prüfung der Handlungsfelder des zweiten Ausbildungsabschnitts.
  
  - **Mündliche Prüfung Kundengespräch:**  
Sicherstellung einer stärkeren Praxisorientierung in der AO, z.B. durch Zulassung gängiger (auch digitaler) Hilfsmittel, Arbeitshilfen usw.

## Die Chancen der Neuordnung vor Ort nutzen!

Die Arbeit in Banken und Sparkassen hat sich in den letzten Jahren grundlegend verändert und auch die Herausforderungen des neuen Jahrzehnts zeichnen sich bereits heute ab.

Die nun vorliegende Neuordnung des Berufsbilds „Bankkaufmann / Bankkauffrau“ bietet jedem Institut die Chance, die bestehende Ausbildung für sich vor Ort zu beleuchten und in der Durchführung zukunftsorientiert sowie attraktiv für die Mitarbeiter von morgen auszugestalten.

## Nutzen wir diese Chance!