

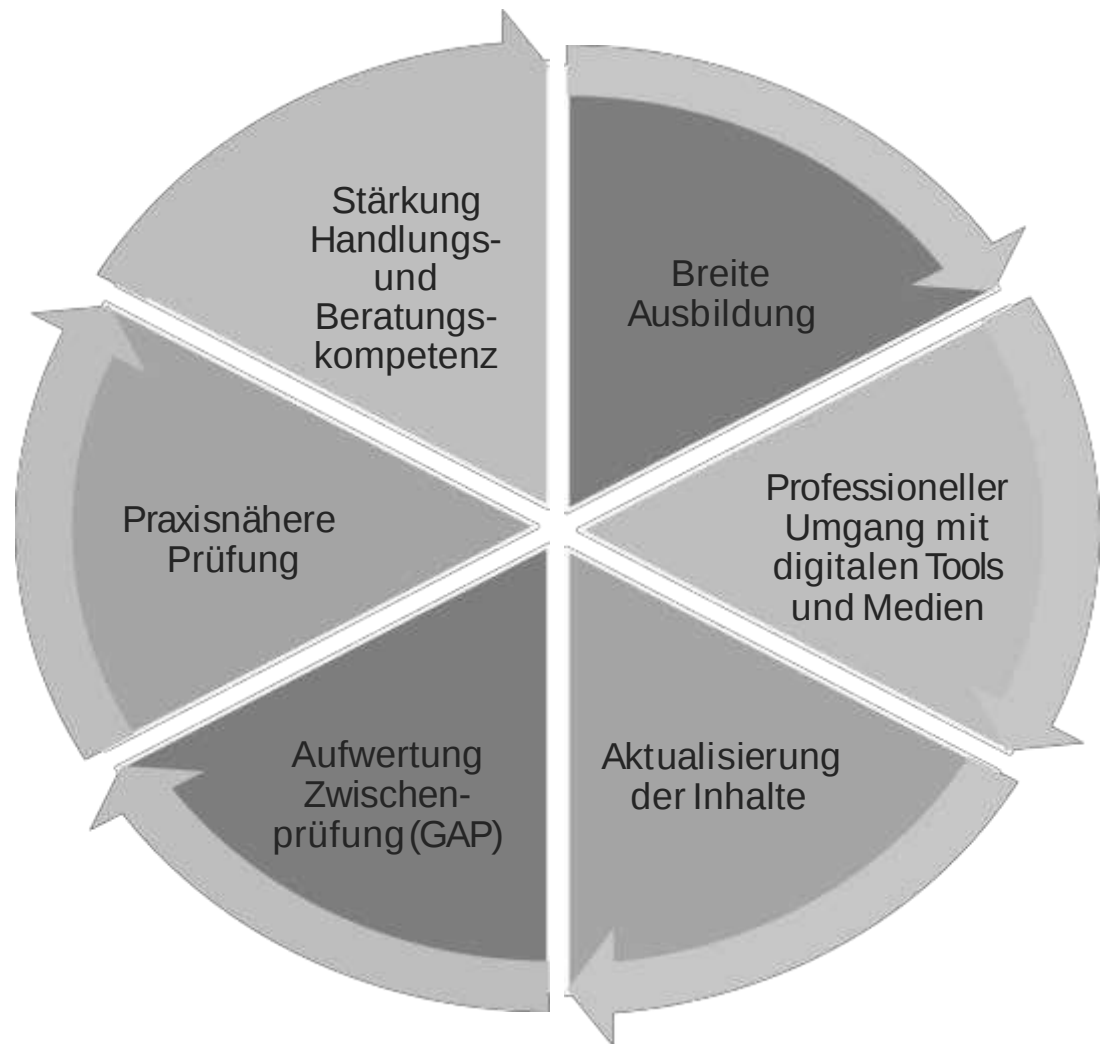
Novellierung der Ausbildungsordnung zum Bankkaufmann / Bankkauffrau

Der neue Ausbildungsrahmenplan
(ARP)



Ausgangssituation

Zielsetzung 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 →

Ausbildungsverordnung



Betrieb →

Ausbildungsrahmenplan



Berufsschule →

Rahmenlehrplan



Der neue Ausbildungs- rahmenplan



Kunden- beziehung im Mittelpunkt

Kunden gewinnen und in Kundenbeziehungen investieren

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

Quelle: "Informationsveranstaltung der Bankenverbände (DSGV, BVR, AGV-Banken) zur neuen Ausbildungsordnung"

132/ARP Banken

5

Aufbau des ARPI

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.

Aufbau des ARPI

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	

Aufbau des ARPI

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

Aufbau des ARPI

Erster
Ausbildungsabschnitt
bis zur gestreckten
Abschlussprüfung Teil I

Monat 1 bis 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, Verfügungsbe-
rechtigungen 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.

Aufbau des ARPI

Monat 1 bis 15

Erster Ausbildungsabschnitt bis zur gestreckten Abschlussprüfung Teil I

Lfd. Nr.	Teil des Ausbildungs - bildes	Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten	Zeitliche Richtwerte in Wochen im	
			1. bis 15. Monat	16. bis 36. Monat
1	2	3	4	
12	Projekt-orientiert arbeiten (§ 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.

Aufbau des ARPI

Zweiter
Ausbildungsabschnitt
bis zur gestreckten
Abschlussprüfung Teil II

Monat 16 bis 36

- **Kunden ganzheitlich beraten**
Bedeutung eines ganzheitlichen Beratungsprozesses als Grundlage für dauerhafte Kundenbeziehungen aufzeigen.
- **Kunden gewinnen und Kundenbeziehungen intensivieren**
Gewinnung von Neukundenzielgruppenorientiert 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**

Aufbau des ARPI

Neuordnung
Seite 1 von 2

Lfd. Nr.	Teil des Ausbildungs- bildes	Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten	Zeitliche Richtwerte in Wochen im	
			1. bis 15. Monat	16. bis 36. Monat
1	2	3	4	
2	Kunden ganzheitlich beraten (§ 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		12

Aufbau des ARPI

Neuordnung
Seite 2 von 2

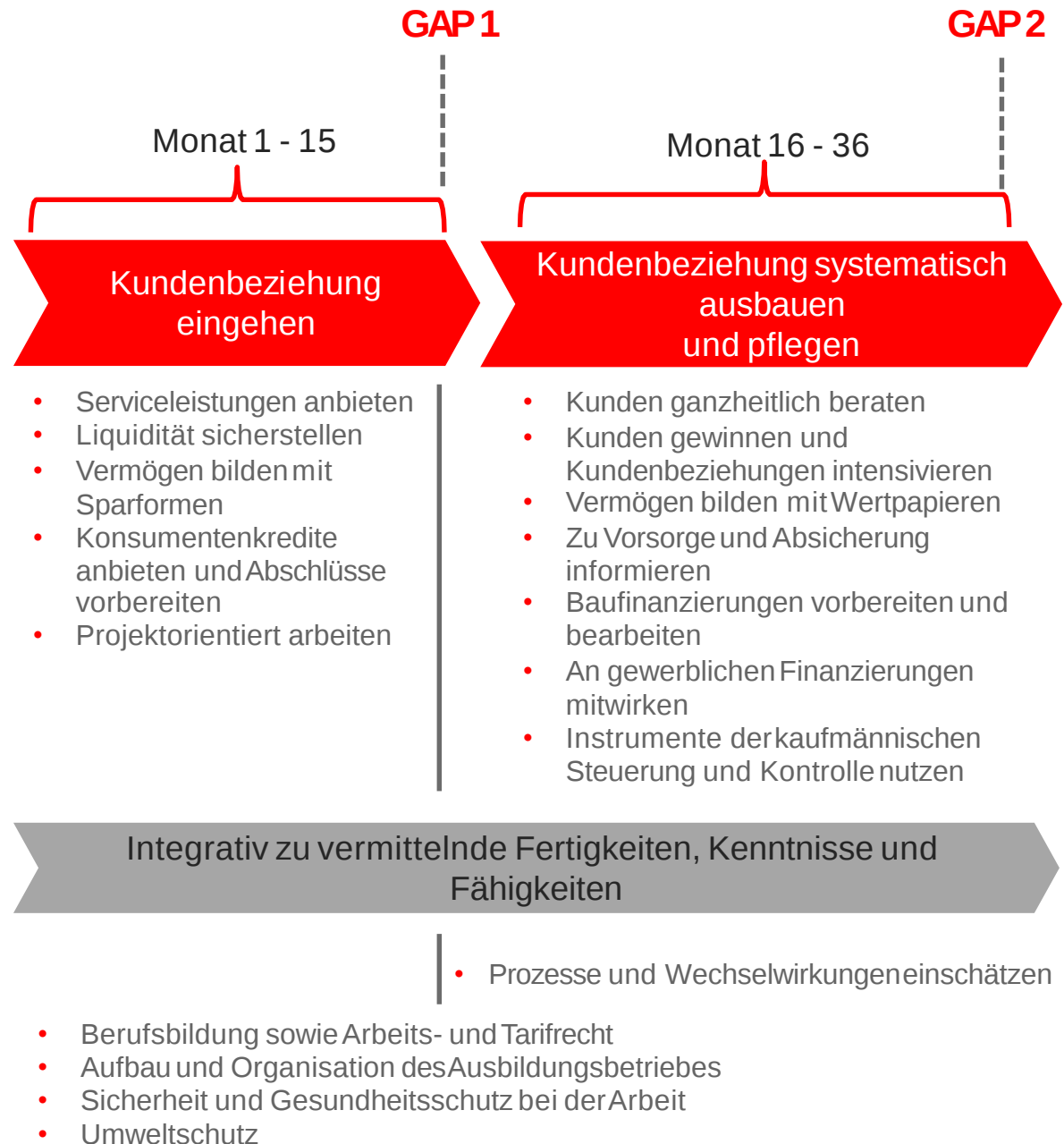
Lfd. Nr.	Teil des Ausbildungs- bildes	Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten	Zeitliche Richtwerte in Wochen im	
			1. bis 15. Monat	16. bis 36. Monat
1	2	3	4	
2	Kunden ganzheitlich beraten (§ 4 Absatz 2 Nummer 2)	f) Kundengerechte Lösungen erarbeiten, anbieten und erläutern, auf Fragen 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 Arbeitsrecht, einhalten j) Rechtliche Regelungen und betriebliche Vorgaben zum Datenschutz und zur Datensicherheit einhalten		12

Aufbau des ARPI

Erster Ausbildungsabschnitt bis zur gestreckten Abschlussprüfung Teil I

Lfd. Nr.	Teil des Ausbildungs- bildes	Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten	Zeitliche Richtwerte in Wochen im	
			1. bis 15. Monat	16. bis 36. Monat
1	2	3	4	
7	Zu Vorsorge und Absicherung informieren (§ 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

Zeitlicher Aufbau der AO



Quelle: "Informationsveranstaltung der Bankenverbände (DSGV, BVR, AGV-Banken) zur neuen Ausbildungsordnung"

Prüfung: Einführung gestreckte Abschluss- prüfung (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.

Fazit

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!



Informationen zur gestreckten Abschluss- prüfung (GAP)

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

	Prüfungs- bereich	Dauer	Prüfungs- instrument	Gewichtung
Teil 1 der gestreckten Abschluss- prüfung	Konten führen und Anschaffungen finanzieren	90 Min.	schriftliche Prüfung	20 %
Teil 2 der gestreckten Abschluss- prüfung	Vermögen aufbauen und Risiken absichern	90 Min.	schriftliche Prüfung	20 %
	Finanzierungs- vorhaben begleiten	90 Min.	schriftliche Prüfung	20 %
	Wirtschafts- und Sozialkunde	60 Min.	schriftliche Prüfung	10 %
	Kunden beraten	30 Min.	Gesprächs- - simulation	30 %

Abschluss- prüfung 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

Abschluss- prüfung Teil 2

Vermögen aufbauen und Risiken absichern

- schriftliche Prüfung
- 90 Minuten
- Gewichtung 20 %

Anforderungen:

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: Ende der Berufsausbildung

Abschluss- prüfung Teil 2

Finanzierungsvorhaben begleiten

- schriftliche Prüfung
- 90 Minuten
- Gewichtung 20 %

Anforderungen:

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

Abschluss- prüfung Teil 2

Wirtschafts- und Sozialkunde („WiSo“)

- schriftliche Prüfung
- 60 Minuten
- Gewichtung 10 %

Anforderungen:

Allgemeine wirtschaftliche und gesellschaftliche Zusammenhänge der Berufs- und Arbeitswelt darstellen und beurteilen

Durchführungszeitpunkt: Ende der Berufsausbildung

Abschluss- prüfung Teil 2

Kunden beraten (mündliche Abschlussprüfung)

- | | |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none">• Gesprächs - simulation• 30 Minuten• Gewichtung 30 % | <ol style="list-style-type: none">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

Abschluss- prüfung 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.

Bestehens- regelung

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 Bestehens- regelung

	Prüfungs - bereich	Pkt.	Gewich - tung	Gew · Pkt.	Bestehensregelung	
Teil 1	Konten führen und Anschaf- fungen finanzieren	0	20 %	0	--	Gesamt mindestens aus- reichend
Teil 2	Vermögen aufbauen und Risiken absichern	70	20 %	14	kein unge- nünftig	
	Finanzierungs- vorhaben begleiten	70	20 %	14	insgesamt mindestens aus- reichend	
	Wirtschafts- und Sozialkunde	30	10 %	3	drei Bereiche mindestens	
	Kunden beraten	70	30 %	21	ausr- eichend	
	Gesamter - gebnis		100 %	52	bestanden!	