

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

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"> <li>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</li> <li>g) Gesprächsverlauf mit dem Kunden reflektieren, auch mit dem Ziel, vom Kunden weiterempfohlen zu werden</li> <li>h) Kundengespräche systematisch nachbereiten, insbesondere Gesprächsergebnisse dokumentieren, und Abschlüsse umsetzen</li> <li>i) Kunden über vertragliche Bedingungen informieren, rechtliche Regelungen, insbesondere zum Zivil- und Aufsichtsrecht, einhalten</li> <li>j) rechtliche Regelungen und betriebliche Vorgaben zum Datenschutz und zur Datensicherheit einhalten</li> </ul>		12
3	Kunden gewinnen und Kundenbeziehungen intensivieren (§ 4 Absatz 2 Nummer 3)	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Gewinnung von Neukunden zielgruppenorientiert vorbereiten, durchführen und bewerten</li> <li>b) Kundendaten erheben, zielgerichtet aufbereiten und mit Hilfe digitaler Medien verarbeiten und pflegen</li> <li>c) eigene Produkte und Lösungen mit denen der Mitbewerber vergleichen</li> <li>d) Methoden der aktiven Kundenansprache und des Kundendialogs auswählen und einsetzen, dabei analoge oder digitale Kommunikationskanäle nutzen</li> <li>e) Maßnahmen zur Kundengewinnung unter Einsatz geeigneter Werbemittel und -träger durchführen sowie bei der Erfolgskontrolle mitwirken</li> <li>f) Methoden der aktiven Kundenansprache hinsichtlich ihrer Zielsetzung reflektieren und Verbesserungsmaßnahmen ableiten</li> <li>g) Kunden über vertragliche Bedingungen informieren, rechtliche Regelungen, insbesondere zum Zivil- und Aufsichtsrecht, einhalten</li> <li>h) rechtliche Regelungen und betriebliche Vorgaben zum Datenschutz und zur Datensicherheit einhalten</li> </ul>		10
4	Liquidität sicherstellen (§ 4 Absatz 2 Nummer 4)	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Kunden zu Kontoarten und -modellen, Verfügungsberechtigungen sowie Vollmachten beraten und passende Lösungen anbieten</li> <li>b) Kunden über die Besonderheiten der digitalen Nutzung der Konten aufklären und sicherheitsrelevante Informationen geben</li> <li>c) Kunden zu Möglichkeiten des Zahlungsverkehrs im Inland aus Sicht des Zahlungspflichtigen und des Zahlungsempfängers beraten und passende Lösungen anbieten</li> <li>d) verschiedene Formen des Zahlungsverkehrs abwickeln</li> <li>e) zu Überziehungsmöglichkeiten und Dispositionskrediten beraten und passende Lösungen anbieten</li> <li>f) Konten eröffnen, führen und schließen</li> </ul>		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"> <li>g) Kunden zu Möglichkeiten des internationalen Zahlungsverkehrs beraten und passende Lösungen anbieten</li> <li>h) Kunden die Risiken im Zusammenhang mit Fremdwährungen und die Möglichkeiten der bankmäßigen Absicherung in Grundzügen erläutern</li> <li>i) Kunden über vertragliche Bedingungen informieren, rechtliche Regelungen, insbesondere zum Zivil- und Aufsichtsrecht, einhalten</li> <li>j) rechtliche Regelungen und betriebliche Vorgaben zum Datenschutz und zur Datensicherheit einhalten</li> </ul>		
5	Vermögen bilden mit Sparformen (§ 4 Absatz 2 Nummer 5)	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Kunden zu Anlagemöglichkeiten auf Konten, einschließlich der Sonderformen, beraten</li> <li>b) Kunden zu Bausparverträgen beraten und beim Abschluss mitwirken</li> <li>c) Kunden zu Verfügungsberechtigungen und Vollmachten beraten</li> <li>d) Kunden über Zinsgutschriften und über deren steuerliche Auswirkungen informieren</li> <li>e) Kunden über staatliche Fördermöglichkeiten informieren</li> <li>f) Anlagekonten eröffnen, führen und schließen</li> <li>g) Kunden über die Besonderheiten der digitalen Nutzung der Konten aufklären und sicherheitsrelevante Informationen geben</li> <li>h) Kunden über vertragliche Bedingungen informieren, rechtliche Regelungen, insbesondere zum Zivil- und Aufsichtsrecht, einhalten</li> <li>i) rechtliche Regelungen und betriebliche Vorgaben zum Datenschutz und zur Datensicherheit einhalten</li> </ul>	16	
6	Vermögen bilden mit Wertpapieren (§ 4 Absatz 2 Nummer 6)	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Kunden über Anlagemöglichkeiten, insbesondere über Anlage in Aktien, Renten, Fonds und Zertifikaten, informieren</li> <li>b) Kunden über Kursnotierungen und Preisfeststellungen Auskunft geben</li> <li>c) Chancen und Risiken der Anlage in Wertpapieren einschätzen und erläutern</li> <li>d) kursbeeinflussende Faktoren beschreiben</li> <li>e) Kunden zu allen mit der Anlage verbundenen Kosten beraten und Kundenanfragen zu Wertpapierabrechnungen beantworten</li> <li>f) Kunden zu Verwahrung und Verwaltung von Wertpapieren beraten</li> <li>g) Kunden über Ertragsgutschriften und deren steuerliche Auswirkungen informieren</li> <li>h) Finanzderivate und deren Risiken in Grundzügen beschreiben</li> </ul>		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"> <li>i) bei der Abwicklung von Wertpapierorders mitwirken</li> <li>j) Kunden über digitalen Wertpapierhandel aufklären und sicherheitsrelevante Informationen geben</li> <li>k) Kunden über vertragliche Bedingungen informieren, rechtliche Regelungen, insbesondere zum Zivil- und Aufsichtsrecht, einhalten</li> <li>l) rechtliche Regelungen und betriebliche Vorgaben zum Datenschutz und zur Datensicherheit einhalten</li> <li>m) Risiken und Anzeichen des Marktmissbrauchs darstellen und Marktmissbrauch entgegenwirken</li> </ul>		
7	Zu Vorsorge und Absicherung informieren (§ 4 Absatz 2 Nummer 7)	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Grundzüge sozialer Sicherungssysteme veranschaulichen und die Bedeutung von privater Vorsorge und Absicherung herausstellen</li> <li>b) Produkte zur Vorsorge und Absicherung und deren Verwendungsmöglichkeiten unterscheiden</li> <li>c) Kunden anlassbezogen über Möglichkeiten und Produkte der Vorsorge, Absicherung und Kapitalanlage informieren</li> <li>d) Kunden über vertragliche Bedingungen informieren, rechtliche Regelungen, insbesondere zum Zivil- und Aufsichtsrecht, einhalten</li> <li>e) rechtliche Regelungen und betriebliche Vorgaben zum Datenschutz und zur Datensicherheit einhalten</li> </ul>		8
8	Konsumentenkredite anbieten und Abschlüsse vorbereiten (§ 4 Absatz 2 Nummer 8)	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Kreditarten und deren Verwendungsmöglichkeiten unterscheiden</li> <li>b) Anlässe, mit Kunden über Finanzierungen zu sprechen, erkennen und nutzen</li> <li>c) Kreditgespräche vorbereiten und führen</li> <li>d) Kunden über Finanzierungsmöglichkeiten informieren</li> <li>e) Kosten und Provisionen für die einzelnen Kreditarten berechnen und darlegen</li> <li>f) Sicherheiten unterscheiden, deren Sicherungswert und Risiken erklären sowie den Einsatz der Sicherheiten kundengerecht begründen</li> <li>g) persönliche, wirtschaftliche und rechtliche Voraussetzungen für Kreditaufnahmen prüfen und unter Berücksichtigung der Risiken Entscheidungen vorbereiten</li> <li>h) Geschäftsvorgänge im Zusammenhang mit Kreditengagements und Kreditrückführungen bearbeiten</li> <li>i) Signale für Gefährdungen von laufenden Finanzierungen erkennen und Maßnahmen zur Abwehr der Gefährdungen prüfen und einleiten</li> <li>j) Kunden über vertragliche Bedingungen informieren, rechtliche Regelungen, insbesondere zum Zivil- und Aufsichtsrecht, einhalten</li> <li>k) rechtliche Regelungen und betriebliche Vorgaben zum Datenschutz und zur Datensicherheit einhalten</li> </ul>	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"> <li>a) verschiedene Elemente einer Baufinanzierung, deren Verwendungsmöglichkeiten und die in diesem Rahmen möglichen Kreditarten unterscheiden</li> <li>b) Anlässe, mit Kunden über Baufinanzierungen zu sprechen, erkennen und nutzen</li> <li>c) Anfragen für Baufinanzierungen bearbeiten und Beratungsgespräche vorbereiten</li> <li>d) Verfahren des Immobilienerwerbs erläutern und einzureichende Unterlagen für Baufinanzierungen kundengerecht erklären</li> <li>e) Methoden der Grundstücks- und Gebäudebewertung anwenden und erläutern</li> <li>f) bei Baufinanzierungsgesprächen mitwirken</li> <li>g) Aufbau, Inhalt und Funktion des Grundbuchs in Grundzügen erklären</li> <li>h) persönliche, wirtschaftliche und rechtliche Voraussetzungen für Kreditaufnahmen prüfen, Sicherheiten auswählen und unter Berücksichtigung der Risiken Entscheidungen vorbereiten</li> <li>i) Geschäftsvorgänge im Zusammenhang mit Kreditengagements und Kreditrückführungen bearbeiten</li> <li>j) Signale für Gefährdungen von laufenden Finanzierungen erkennen und Maßnahmen zur Abwehr der Gefährdungen prüfen und einleiten</li> <li>k) Kunden über vertragliche Bedingungen informieren, rechtliche Regelungen, insbesondere zum Zivil- und Aufsichtsrecht, einhalten</li> <li>l) rechtliche Regelungen und betriebliche Vorgaben zum Datenschutz und zur Datensicherheit einhalten</li> </ul>		12
10	An gewerblichen Finanzierungen mitwirken (§ 4 Absatz 2 Nummer 10)	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Rechtsformen bei gewerblichen Kunden und deren Vertretung unterscheiden</li> <li>b) Finanzierungsarten für gewerbliche Kunden und deren Verwendungsmöglichkeiten unterscheiden</li> <li>c) Unterlagen, insbesondere Ergebnisse aus Kundenbilanzen, und wesentliche Kennzahlen zur Vorbereitung der Kreditwürdigkeitsprüfung einschätzen</li> <li>d) Wertverluste und Abschreibungen sowie deren Auswirkungen berücksichtigen</li> <li>e) persönliche, wirtschaftliche und rechtliche Voraussetzungen für Kreditaufnahmen bewerten</li> <li>f) Sicherheiten unterscheiden, deren Sicherungswert und Risiken erklären sowie den Einsatz der Sicherheiten kundengerecht begründen</li> <li>g) Signale für die Gefährdung von Finanzierungen nennen</li> <li>h) Kunden über vertragliche Bedingungen informieren, rechtliche Regelungen, insbesondere zum Zivil- und Aufsichtsrecht, einhalten</li> <li>i) rechtliche Regelungen und betriebliche Vorgaben zum Datenschutz und zur Datensicherheit einhalten</li> </ul>		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"> <li>a) Zweck und Aufbau der betrieblichen Kosten- und Leistungsrechnung darstellen</li> <li>b) Auswirkungen von Geschäftsvorfällen auf den Betriebserfolg bewerten und bei Entscheidungen berücksichtigen</li> <li>c) Gegenüberstellung der Kosten und Erlöse von Geschäftsverbindungen mit Kunden bewerten und für die Gestaltung der Konditionen nutzen</li> <li>d) statistische Daten aufbereiten und auswerten</li> <li>e) Aufgaben des Controllings als Informations- und Steuerungsinstrument beschreiben</li> </ul>		4
12	Projektorientiert arbeiten (§ 4 Absatz 2 Nummer 12)	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Projekte von Linienaufgaben unterscheiden</li> <li>b) Grundlagen der Projektarbeit beschreiben</li> <li>c) projektorientierte Arbeitsweisen anwenden, Abläufe und Ergebnisse dokumentieren und reflektieren</li> </ul>	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"> <li>a) Nutzen von definierten Prozessen und regelmäßiger Prozessoptimierung beschreiben</li> <li>b) Zusammenhang zwischen Prozessqualität und Kundenzufriedenheit berücksichtigen</li> <li>c) Prozessabläufe in der Prozessdokumentation nachvollziehen</li> <li>d) Organisationseinheiten in die Wertschöpfungskette einordnen und Bedeutung von Schnittstellen beschreiben</li> <li>e) Möglichkeiten zur Konfliktbewältigung im Interesse sachbezogener Ergebnisse anwenden</li> <li>f) digitale oder analoge Prozesse analysieren und bewerten sowie Ideen zur Verbesserung vorschlagen</li> <li>g) über Aufgaben interner Revisionen und externer Prüfungen berichten</li> <li>h) Aufgaben von Kontrollen beschreiben und bei Kontrollarbeiten mitwirken</li> </ul>		8
2	Berufsbildung sowie Arbeits- und Tarifrecht (§ 4 Absatz 3 Nummer 2)	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) wesentliche Inhalte und Bestandteile des Ausbildungsvertrages darstellen, Rechte und Pflichten aus dem Ausbildungsvertrag feststellen und Aufgaben der Beteiligten im dualen System beschreiben</li> <li>b) den betrieblichen Ausbildungsplan mit der Ausbildungsordnung vergleichen</li> <li>c) wesentliche Bestandteile eines Arbeitsvertrages nennen</li> <li>d) wesentliche Bestimmungen der für den Ausbildungsbetrieb geltenden Tarifverträge nennen</li> </ul>		

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"> <li>e) Lern- und Arbeitstechniken sowie Methoden des selbstgesteuerten Lernens anwenden</li> <li>f) Bedeutung des lebensbegleitenden Lernens, insbesondere der beruflichen Fortbildung, für die eigene Entwicklung einschätzen</li> </ul>	während der gesamten Ausbildung	
3	Aufbau und Organisation des Ausbildungsbetriebes (§ 4 Absatz 3 Nummer 3)	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) die Rechtsform und den organisatorischen Aufbau des Ausbildungsbetriebes mit seinen Aufgaben und Zuständigkeiten sowie Zusammenhänge zwischen den Geschäftsprozessen erläutern</li> <li>b) Beziehungen des Ausbildungsbetriebes und seiner Belegschaft zu Wirtschaftsorganisationen, Berufsvertretungen und Gewerkschaften nennen</li> <li>c) Grundlagen, Aufgaben und Arbeitsweise der betriebsverfassungs- oder personalvertretungsrechtlichen Organe des Ausbildungsbetriebes beschreiben</li> </ul>		
4	Sicherheit und Gesundheitsschutz bei der Arbeit (§ 4 Absatz 3 Nummer 4)	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Gefährdung von Sicherheit und Gesundheit am Arbeitsplatz feststellen und Maßnahmen zu ihrer Vermeidung ergreifen</li> <li>b) berufsbezogene Arbeitsschutz- und Unfallverhütungsvorschriften anwenden</li> <li>c) Verhaltensweisen bei Unfällen beschreiben sowie erste Maßnahmen einleiten</li> <li>d) Vorschriften des vorbeugenden Brandschutzes anwenden; Verhaltensweisen bei Bränden beschreiben und Maßnahmen zur Brandbekämpfung ergreifen</li> </ul>		
5	Umweltschutz (§ 4 Absatz 3 Nummer 5)	<p>Zur Vermeidung betriebsbedingter Umweltbelastungen im beruflichen Einwirkungsbereich beitragen, insbesondere</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) mögliche Umweltbelastungen durch den Ausbildungsbetrieb und seinen Beitrag zum Umweltschutz an Beispielen erklären</li> <li>b) für den Ausbildungsbetrieb geltende Regelungen des Umweltschutzes anwenden</li> <li>c) Möglichkeiten der wirtschaftlichen und umweltschonenden Energie- und Materialverwendung nutzen</li> <li>d) Abfälle vermeiden sowie Stoffe und Materialien einer umweltschonenden Entsorgung zuführen</li> </ul>		