



## **Lehrplanrichtlinien für den Bildungsgang**

### **Duale Berufsausbildung und Fachhochschulreife (DBFH)**

#### **Bankkaufmann/ Bankkauffrau**

Ausbildungsabschnitte 1, 2, 3/I und 3/II

**Lehrplanrichtlinien für den Bildungsgang**

**Duale Berufsausbildung und Fachhochschulreife (DBFH)**

**Fachklassen**

**Bankkaufmann/  
Bankkauffrau**

**Unterrichtsfächer:**     **Allgemeine Wirtschaftslehre**  
                              **Bankspezifische Steuerung und Kontrolle**  
                              **Kontoführung und Zahlungsverkehr**  
                              **Kreditgeschäft**  
                              **Vermögensaufbau und Vorsorge**

Ausbildungsabschnitte 1, 2, 3/I und 3/II

Die Lehrplanrichtlinien wurden mit Verfügung vom 03.09.2020 (AZ VI.4-BS9213.0/24/1) für verbindlich erklärt und gelten mit Beginn des Schuljahres 2020/21.

Herausgeber:

Staatsinstitut für Schulqualität und Bildungsforschung, Schellingstr. 155, 80797 München,  
Telefon 089 2170-2211, Telefax 089 2170-2215

Internet: [www.isb.bayern.de](http://www.isb.bayern.de)

# INHALTSVERZEICHNIS

	<b>SEITE</b>
<b>EINFÜHRUNG</b>	
1 Bildungs- und Erziehungsauftrag des Bildungsgangs DBFH	4
2 Leitgedanken für den Unterricht im Bildungsgang DBFH	5
3 Verbindlichkeit der Lehrplanrichtlinien	6
4 Ordnungsmittel und Stundentafeln	6
5 Übersicht über die Fächer und Lernfelder	9
6 Berufsbezogene Vorbemerkungen	11
<b>LEHRPLANRICHTLINIEN</b>	
<u>Ausbildungsabschnitt 1</u>	
Allgemeine Wirtschaftslehre	13
Kontoführung und Zahlungsverkehr	15
Vermögensaufbau und Vorsorge	19
Kreditgeschäft	22
Bankspezifische Steuerung und Kontrolle	24
<u>Ausbildungsabschnitt 2</u>	
Allgemeine Wirtschaftslehre	25
Vermögensaufbau und Vorsorge	26
Kreditgeschäft	28
Bankspezifische Steuerung und Kontrolle	30
<u>Ausbildungsabschnitt 3/I</u>	
Allgemeine Wirtschaftslehre	31
Vermögensaufbau und Vorsorge	32
Kreditgeschäft	34
Bankspezifische Steuerung und Kontrolle	36
<b>ANHANG</b>	
Mitglieder der Lehrplankommission	

# EINFÜHRUNG

## 1 Bildungs- und Erziehungsauftrag des Bildungsgangs DBFH

Der Bildungsgang Duale Berufsausbildung und Fachhochschulreife (DBFH) führt Schülerinnen und Schüler mit mittlerem Schulabschluss gleichzeitig zu einem Abschluss in einem dualen Ausbildungsberuf und zur Fachhochschulreife. Die Schülerinnen und Schüler erfahren einerseits eine fachpraktische und fachtheoretische Ausbildung in einem dualen Ausbildungsberuf, andererseits eine vertiefte allgemeine und fachtheoretische Bildung.

Die Berufsschule hat gemäß Art. 11 des Bayerischen Gesetzes über das Erziehungs- und Unterrichtswesen (BayEUG) die Aufgabe, den Schülerinnen und Schülern berufliche und allgemein bildende Lerninhalte unter besonderer Berücksichtigung der Anforderungen der Berufsausbildung zu vermitteln. Die Berufsschule und die Ausbildungsbetriebe erfüllen dabei in der dualen Berufsausbildung einen gemeinsamen Bildungsauftrag.

Zentrales Ziel von Berufsschule ist es, die Entwicklung umfassender berufsbezogener und berufsübergreifender Handlungskompetenz zu fördern. Damit werden die Schülerinnen und Schüler zur Erfüllung der spezifischen Aufgaben im Beruf sowie zur Mitgestaltung der Arbeitswelt und der Gesellschaft in sozialer, ökonomischer und ökologischer Verantwortung, insbesondere vor dem Hintergrund sich wandelnder Anforderungen, befähigt.

Das schließt die Förderung der Kompetenzen der jungen Menschen

- zur persönlichen und strukturellen Reflexion,
- zum lebensbegleitenden Lernen,
- zur beruflichen sowie individuellen Flexibilität und Mobilität im Hinblick auf das Zusammenwachsen Europas

ein.

Um ihren Bildungsauftrag zu erfüllen, muss die Berufsschule ein differenziertes Bildungsangebot gewährleisten, das

- in didaktischen Planungen für das Schuljahr mit der betrieblichen Ausbildung abgestimmte handlungsorientierte Lernarrangements entwickelt,
- einen inklusiven Unterricht mit entsprechender individueller Förderung vor dem Hintergrund unterschiedlicher Erfahrungen, Fähigkeiten und Begabungen aller Schülerinnen und Schüler ermöglicht,
- für Gesunderhaltung sowie spezifische Unfallgefahren in Beruf, für Privatleben und Gesellschaft sensibilisiert,
- Perspektiven unterschiedlicher Formen von Beschäftigung einschließlich unternehmerischer Selbstständigkeit aufzeigt, um eine selbstverantwortliche Berufs- und Lebensplanung zu unterstützen,
- an den relevanten wissenschaftlichen Erkenntnissen und Ergebnissen im Hinblick auf Kompetenzentwicklung und Kompetenzfeststellung ausgerichtet ist.

## 2 Leitgedanken für den Unterricht im Bildungsgang DBFH

Die Umsetzung kompetenz- und lernfeldorientierter Lehrpläne hat zum Ziel, die Handlungskompetenz der Schülerinnen und Schüler zu fördern. Unter Handlungskompetenz wird hier die Bereitschaft und Befähigung des Einzelnen, sich in beruflichen, gesellschaftlichen und privaten Situationen sachgerecht durchdacht, sowie individuell und sozial verantwortlich zu verhalten, verstanden.

Ziel eines auf Handlungskompetenz ausgerichteten Unterrichts ist es, dass die Schülerinnen und Schüler die Bereitschaft und Befähigung entwickeln, auf der Grundlage fachlichen Wissens und Könnens, Aufgaben und Probleme zielorientiert, sachgerecht, methodengeleitet und selbstständig zu lösen und das Ergebnis zu beurteilen (Fachkompetenz).

Des Weiteren sind stets die Entwicklung ihrer Persönlichkeit sowie die Entfaltung ihrer individuellen Begabungen und Lebenspläne im Fokus des Unterrichts. Dabei werden Wertvorstellungen wie Selbstständigkeit, Kritikfähigkeit, Selbstvertrauen, Zuverlässigkeit, Verantwortungs- und Pflichtbewusstsein vermittelt und entsprechende Eigenschaften entwickelt (Selbstkompetenz).

Die Bereitschaft und Fähigkeit, soziale Beziehungen zu leben und zu gestalten, Zuwendung und Spannungen zu erfassen und zu verstehen sowie sich mit anderen rational und verantwortungsbewusst auseinanderzusetzen und zu verständigen, müssen ebenfalls im Unterricht gefördert und unterstützt werden (Sozialkompetenz).

Der Erwerb beruflicher Handlungskompetenz als maßgebende Zielsetzung beruflicher Bildung bedingt auch, die mittelbaren Auswirkungen der weiter voranschreitenden Digitalisierung im Unterricht zu berücksichtigen. Dabei sind die Kompetenzen im Umgang mit digitalen Medien als Querschnittskompetenzen zu betrachten, die an Berufsschulen als integraler Bestandteil einer umfassenden Handlungskompetenz erworben werden.

Handlungsorientierter Unterricht im Rahmen der Lernfeldkonzeption, der auf die Vermittlung von Handlungskompetenz abzielt, orientiert sich vorrangig an handlungssystematischen Strukturen und stellt gegenüber vorrangig fachsystematischem Unterricht eine veränderte Perspektive dar. Bei der Planung und Umsetzung des Unterrichts sollte daher berücksichtigt werden, dass sich das Lernen der Schülerinnen und Schüler in vollständigen Handlungen vollzieht, die möglichst selbst ausgeführt oder zumindest gedanklich nachvollzogen werden sollten. Handlungen greifen die Erfahrungen der Lernenden auf und reflektieren sie in Bezug auf ihre gesellschaftlichen Auswirkungen. Als didaktische Bezugspunkte für den Unterricht dienen Situationen, die für die Berufsausübung bedeutsam sind.

### 3 Verbindlichkeit der Lehrplanrichtlinien

Die Ziele und Inhalte der Lehrplanrichtlinien bilden zusammen mit den Prinzipien des Grundgesetzes für die Bundesrepublik Deutschland, der Verfassung des Freistaates Bayern und des Bayerischen Gesetzes über das Erziehungs- und Unterrichtswesen die verbindliche Grundlage für den Unterricht und die Erziehungsarbeit. Im Rahmen dieser Bindung trifft der Lehrer seine Entscheidungen in pädagogischer Verantwortung. Die Lehrplanrichtlinien enthalten keine methodischen Festlegungen für den Unterricht.

Die Reihenfolge der Lernfelder der Lehrplanrichtlinien innerhalb eines Ausbildungsabschnitts ist nicht verbindlich, sie ergibt sich aus der gegenseitigen Absprache der Lehrkräfte zur Unterrichtsplanung. Die Hinweise zum Unterricht sowie die Zeitrichtwerte sind als Orientierungshilfe gedacht.

### 4 Ordnungsmittel und Stundentafeln

#### Ordnungsmittel

Den Lehrplanrichtlinien<sup>1</sup> liegen der Rahmenlehrplan für den Ausbildungsberuf Bankkaufmann und Bankkauffrau – Beschluss der Kultusministerkonferenz vom 13.12.2019 – und die Verordnung über die Berufsausbildung zum Bankkaufmann/zur Bankkauffrau vom 05.02.2020 (BGBl. I S. 121 ff.) zugrunde.

Der Ausbildungsberuf Bankkaufmann/Bankkauffrau ist dem Berufsfeld Wirtschaft und Verwaltung zugeordnet. Die Ausbildungszeit des Bildungsganges DBFH Bankkaufmann/Bankkauffrau beträgt drei Jahre.

Den Lehrplänen für den allgemeinbildenden Teil des Bildungsganges liegen die veröffentlichten Lehrpläne der Fachoberschule in der jeweils gültigen Fassung zugrunde.

---

<sup>1</sup> Lehrplanrichtlinien unterscheiden sich von Lehrplänen darin, dass die Lernfelder aus den KMK-Rahmenlehrplänen unverändert übernommen werden.

**Studentafel**

Den Lehrplanrichtlinien liegt folgende Studentafel zugrunde:

<b>Doppelqualifizierender Bildungsgang DBFH Fachklassen Bankkaufmann/-frau</b>				
<b>Unterrichtsform</b>	<b>Blockunterricht</b>			
Blockwochen	18	18	7	11 / Vollzeit
Ausbildungsab- schnitte Fach	1	2	3/I	3/II
<b>Allgemeinbildender Unterricht</b>				
Religionslehre <sup>2</sup>	2	2	1	–
Geschichte	–	2	–	2
Politik und Gesellschaft	2	2	2	–
Deutsch	2	2	3	6
Englisch	2	2	4	6
Mathematik	2	3	4	6
Betriebswirtschaftslehre mit Rechnungswesen (Profilfach 1)	2	2	6	6
Volkswirtschaftslehre (Profilfach 2)	1	2	3	2
Naturwissenschaften	1	1	1	2
Informatik	–	–	3	3
<b>Zwischensumme 1</b>	<b>14</b>	<b>18</b>	<b>27</b>	<b>33</b>

<sup>2</sup> Im Falle des Art. 47 Abs. 1 BayEUG: Ethik

<b>Fachlicher Unterricht</b>				
Allgemeine Wirtschaftslehre	2	2	2	–
Kontoführung und Zahlungsverkehr	10	-	-	–
Vermögensaufbau und Vorsorge	6	6	5	–
Kreditgeschäft	4	5	3	–
Bankspezifische Steuerung und Kontrolle	2	8	1	
<b>Zwischensumme 2</b>	<b>24</b>	<b>21</b>	<b>11</b>	<b>–</b>
Wahlunterricht	1	–	1	1
<b>Gesamt</b>	<b>39</b>	<b>39</b>	<b>39</b>	<b>34</b>

## 5 Übersicht über die Fächer und Lernfelder<sup>3</sup>

### Blockunterricht

#### Ausbildungsabschnitt 1

Fächer und Lernfelder Nr.		Zeitrichtwerte in Stunden
<b>Allgemeine Wirtschaftslehre</b>		<b>36</b>
1	Die eigene Rolle im Betrieb und im Wirtschaftsleben mitgestalten	36
<b>Kontoführung und Zahlungsverkehr</b>		<b>180</b>
2	Konten für Privatkunden führen und den Zahlungsverkehr Abwickeln	90
3	Konten für Geschäfts- und Firmenkunden führen und den Zahlungsverkehr abwickeln	90
<b>Vermögensaufbau und Vorsorge</b>		<b>108</b>
4	Kunden über Anlagen auf Konten und staatlich gefördertes Sparen beraten	54
8.1	Kunden über die Anlage in Finanzinstrumenten beraten, Teil I	54
<b>Kreditgeschäft</b>		<b>72</b>
5	Allgemein-Verbraucherdarlehensverträge abschließen	72
<b>Bankspezifische Steuerung und Kontrolle</b>		<b>36</b>
7	Wertströme und Geschäftsprozesse erfassen und dokumentieren	36

#### Ausbildungsabschnitt 2

Fächer und Lernfelder Nr.		Zeitrichtwerte in Stunden
<b>Allgemeine Wirtschaftslehre</b>		<b>36</b>
6	Marktmodelle anwenden	36
<b>Vermögensaufbau und Vorsorge</b>		<b>108</b>
8.2	Kunden über die Anlage in Finanzinstrumenten beraten, Teil II	108
<b>Kreditgeschäft</b>		<b>90</b>
9	Baufinanzierungen abschließen	90
<b>Bankspezifische Steuerung und Kontrolle</b>		<b>144</b>
11.1	Wertschöpfungsprozesse erfolgsorientiert steuern, Teil I	144

<sup>3</sup> Die Ziffern der ersten Spalte verweisen auf die Nummerierung der Lernfelder gem. KMK Rahmenlehrplan.

**Ausbildungsabschnitt 3/I**

<b>Fächer und Lernfelder</b>		<b>Zeitrichtwerte in Stunden</b>
<b>Nr.</b>		
<b>Allgemeine Wirtschaftslehre</b>		<b>14</b>
10	Gesamtwirtschaftliche Einflüsse analysieren und beurteilen	14
<b>Vermögensaufbau und Vorsorge</b>		<b>35</b>
12	Kunden über Produkte der Vorsorge und Absicherung informieren	35
<b>Kreditgeschäft</b>		<b>21</b>
13	Finanzierungen für Geschäfts- und Firmenkunden abschließen	21
<b>Bankspezifische Steuerung und Kontrolle</b>		<b>7</b>
11.2	Wertschöpfungsprozesse erfolgsorientiert steuern, Teil II	7

## 6 Berufsbezogene Vorbemerkungen

Bankkaufleute sind in Unternehmen tätig, die Finanzdienstleistungen für Privat- und Firmenkunden anbieten. Sie beraten und begleiten Kunden mit dem Ziel, eine langfristige, vertrauensvolle Kundenbeziehung aufzubauen und intensivieren.

Die Lernfelder orientieren sich an den Arbeits- und Geschäftsprozessen in der betrieblichen Realität, insbesondere in den beruflichen Handlungsfeldern *Allgemeine Wirtschaftslehre, Kontoführung und Zahlungsverkehr, Vermögensaufbau und Vorsorge, Kreditgeschäft* sowie *Bankspezifische Steuerung und Kontrolle*.

Sie sind methodisch-didaktisch so umzusetzen, dass sie zu einer umfassenden beruflichen Handlungskompetenz führen. Diese beinhaltet fundiertes Fachwissen, kommunikative Fähigkeiten, vernetztes und analytisches Denken sowie Eigeninitiative und Empathie. Eine zentrale Tätigkeit von Bankkaufleuten ist die Beratung von Kunden. Besondere Bedeutung kommt daher dem Erwerb der kommunikativen und fremdsprachlichen Kompetenzen zu.

Die Ableitung von Inhalten zur Konkretisierung der einzelnen Kompetenzen liegt im Ermessen der Lehrkraft bzw. des Lehrerteams und orientiert sich an den jeweils gewählten exemplarischen Lern- und Handlungssituationen. Regionale Aspekte sowie aktuelle Entwicklungen und Einsatzschwerpunkte des Berufs sollten dabei angemessen Berücksichtigung finden.

Die Förderung und Anwendung von Kompetenzen in den Bereichen Arbeitssicherheit, Gesundheits- und Umweltschutz sind durchgängige Ziele aller Lernfelder.

Auf sachgerechte Dokumentation sowie eine mediale Aufbereitung und Präsentation der Arbeits- und Lernergebnisse durch die Schülerinnen und Schüler, auch unter Zuhilfenahme zeitgemäßer Informations- und Kommunikationstechnologien, ist besonders zu achten. In diesem Zusammenhang sollte das Unterrichtsfach Deutsch an geeigneter Stelle einbezogen werden.

Der Kompetenzerwerb in den Lernfeldern sollte durch fächerübergreifenden Unterricht unterstützt werden. Die fremdsprachlichen Kompetenzen und Inhalte sind sowohl in die Lernfelder integriert als auch im Fach Englisch enthalten. Ausgerichtet an den beruflichen Handlungsfeldern werden die berufsspezifischen fremdsprachlichen Kompetenzen in Englisch vorrangig integrativ in den Lernfeldern vermittelt.

Aufgrund ihrer Prüfungsrelevanz sind die Lernfelder.

„Die eigene Rolle im Betrieb und im Wirtschaftsleben mitgestalten“,

„Konten für Privatkunden führen und den Zahlungsverkehr abwickeln“,

„Konten für Geschäfts- und Firmenkunden führen und den Zahlungsverkehr abwickeln“,

„Kunden über Anlagen auf Konten und staatlich gefördertes Sparen beraten“ und  
„Allgemein-Verbraucherdarlehensverträge abschließen“  
vor Teil 1 der Abschlussprüfung zu unterrichten.

## LEHRPLANRICHTLINIEN

### ALLGEMEINE WIRTSCHAFTSLEHRE

#### Ausbildungsabschnitt 1

**Lernfeld****36 Std.****Die eigene Rolle im Betrieb und im Wirtschaftsleben mitgestalten****Zielformulierung**

**Die Schülerinnen und Schüler verfügen über die Kompetenz, ihre Rolle als Auszubildende, als Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und ihre eigene Stellung im Wirtschaftsleben selbstverantwortlich wahrzunehmen und mitzugestalten.**

Die Schülerinnen und Schüler informieren sich über die Grundzüge des Privatrechts (*Rechtsnormen, Rechts- und Geschäftsfähigkeit, Rechtsobjekte, Besitz und Eigentum, Willenserklärungen, Rechtsgeschäfte*) und nehmen als Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter eines Unternehmens und als Privatpersonen am Wirtschaftsleben teil. Sie schließen Verträge (*Kaufvertrag*), prüfen diese auf richtige Durchführung und wahren ihre Rechte als Vertragspartner (*Schlechtleistung, Nicht-Rechtzeitig-Zahlung, Verbraucherschutz*).

Die Schülerinnen und Schüler klären ihre Stellung im Betrieb und erfassen ihre Rolle als Auszubildende in einem Kreditinstitut. Dazu setzen sie sich unter Verwendung einschlägiger Gesetzestexte mit den Aufgaben sowie Rechten und Pflichten der Beteiligten im dualen System der Berufsausbildung auseinander (*Berufsbildungsgesetz, Ausbildungsordnung, Ausbildungsvertrag, Jugendarbeitsschutzgesetz*). Sie artikulieren eigene Interessen sachlich und sprachlich angemessen. Die Schülerinnen und Schüler vertreten gegenüber anderen überzeugend ihre Meinung, entwickeln ihre Kommunikationsfähigkeit und wenden verbale und nonverbale Kommunikationstechniken an. Sie zeigen im Umgang miteinander, auch sensibilisiert im Sinne des inklusiven Gedankens, Kooperationsbereitschaft und Wertschätzung.

Die Schülerinnen und Schüler planen ihre zukünftige berufliche Tätigkeit, informieren sich über wichtige arbeitsvertragliche Regelungen (*Inhalt, Abschluss, und Kündigung des Arbeitsvertrages*) und über Schutzvorschriften für Arbeitnehmer und Auszubildende (*Kündigungsschutz, Arbeitszeit, Urlaub, Mutterschutz, Elternzeit, Elterngeld und Schwerbehinderung*). Sie bewerten und reflektieren Beurteilungen und Arbeitszeugnisse.

Sie überprüfen mittels digitaler Medien die eigenen Entgeltabrechnungen (*Sozialversicherung, Grundzüge des Einkommensteuerrechts*) und informieren sich über das geltende Tarifrecht (*Tarifvertrag, Betriebsvereinbarung*). Sie beurteilen die Möglichkeiten der Mitwirkung und Mitbestimmung im Betrieb (*Betriebsrat, Jugend- und Auszubildendenvertretung*).

Die Schülerinnen und Schüler bereiten auch im Team eine lernfeldbezogene Präsentation strukturiert und adressatengerecht vor und wählen zur Präsentation analoge und digitale Medien aus.

Dazu wenden sie Arbeits- und Lernstrategien, problemlösende Methoden sowie projektorientierte Arbeitsweisen an. Sie präsentieren ihre Arbeitsergebnisse, beurteilen diese und das eigene Verhalten selbstkritisch und setzen konstruktives Feedback um.

Die Schülerinnen und Schüler nehmen eine aktive Rolle im Betrieb ein, respektieren gesellschaftliche, ökologische und ökonomische Anforderungen an ihre Berufsrolle und leiten daraus eigene Wertvorstellungen ab. Sie erkennen die Notwendigkeit des lebenslangen Lernens für sich, um den wachsenden Anforderungen des gesellschaftlichen und technologischen Wandels gerecht zu werden.

## KONTOFÜHRUNG UND ZAHLUNGSVERKEHR

### Ausbildungsabschnitt 1

**Lernfeld****90 Std.****Konten für Privatkunden führen und den Zahlungsverkehr abwickeln****Zielformulierung**

**Die Schülerinnen und Schüler verfügen über die Kompetenz, Privatkunden über Konten und Zahlungsinstrumente zu beraten, Konten zu eröffnen und Zahlungen abzuwickeln.**

Die Schülerinnen und Schüler informieren sich über den Ablauf eines strukturierten Beratungsgespräches, bereiten dieses planvoll vor und nutzen dazu die vorliegenden Kundendaten.

In Beratungsgesprächen kommunizieren sie - auch in einer Fremdsprache - angemessen mit Kunden und passen sich dabei den unterschiedlichen Kommunikationsanforderungen und Gesprächsregeln der jeweiligen analogen und digitalen Vertriebskanäle an. Sie versetzen sich in die Lage der Kunden und ermitteln durch gezielte Fragestellungen deren Bedürfnisse und Präferenzen. Sie analysieren die persönlichen und wirtschaftlichen Verhältnisse der Kunden und wählen für sie geeignete Kontoarten und -modelle aus.

Die Schülerinnen und Schüler beraten Kunden über die empfohlenen Konten (*Einzel- und Gemeinschaftskonto, Konto für Minderjährige, Basiskonto, Pfändungsschutzkonto, Treuhandkonto*), deren Verfügungsmöglichkeiten (*gesetzliche und rechtsgeschäftliche Vertretung*), Kosten, Nutzungsmöglichkeiten und die Einlagensicherung. Sie beziehen Zusatzangebote und Serviceleistungen der Kreditinstitute in die Kundenkommunikation für einen erfolgreichen Vertragsabschluss und Anschlussgeschäfte ein. Sie stellen den Nutzen der Produkte für die Kunden dar und gehen konstruktiv mit Kundeneinwänden um.

Die Schülerinnen und Schüler informieren Kunden über Rechte und Pflichten aus dem Kontovertrag und dem Zahlungsdienstevertrag (*Authentifizierungsinstrumente, Sorgfaltspflichten beim Onlinebanking, Ausführungsfristen, Haftung*). Sie beurteilen die Rechts- und Geschäftsfähigkeit von Kunden und schließen unter Beachtung rechtlicher und betrieblicher Vorgaben (*Allgemeine Geschäftsbedingungen, Geldwäschegesetz, Abgabenordnung, SCHUFA*) Kontoverträge ab. Zur Identitätsfeststellung nutzen sie auch digitale Verfahren. Bei einem Kontowechsel übernehmen sie die Korrespondenz mit dem abgebenden Kreditinstitut (*Kontowechselhilfe*).

Die Schülerinnen und Schüler beraten Kunden über Zahlungsinstrumente (*Überweisung, Lastschrift, Kartenzahlungen, Mobile Payment, Internetbezahlverfahren, Sorten*). Sie führen die im Zahlungsverkehr anfallenden Tätigkeiten aus und erläutern Kunden den Rechnungsabschluss von Konten.

Die Schülerinnen und Schüler identifizieren im Rahmen der Kontoführung Anlässe zur Kundenkommunikation und planen Maßnahmen zur Neukundengewinnung sowie Kundenbindung. Sie beachten den Datenschutz (*Bankgeheimnis, Bankauskünfte*) und die Pflichten zur Geldwäscheprävention.

Beim Tod von Kunden kommunizieren die Schülerinnen und Schüler in angemessener Weise mit den Hinterbliebenen. Sie beachten die für Nachlasskonten geltenden Vorschriften (*Legitimation der Erben, Verfügungen, Freistellungsauftrag, Meldung an das Finanzamt*).

Die Schülerinnen und Schüler reflektieren ihr Service- und Kommunikationsverhalten im Beratungsgespräch in Hinblick auf Kundenzufriedenheit und Kundenbindung. Bei Meinungsverschiedenheiten mit Kunden wenden sie Strategien zur Lösung von Konflikten an. Sie prüfen, ob die empfohlenen Konten aufgrund der tatsächlichen Nutzung für die Kunden geeignet sind.

## KONTOFÜHRUNG UND ZAHLUNGSVERKEHR

### Ausbildungsabschnitt 1

**Lernfeld****90 Std.****Konten für Geschäfts- und Firmenkunden führen und den Zahlungsverkehr abwickeln****Zielformulierung**

**Die Schülerinnen und Schüler verfügen über die Kompetenz, Geschäfts- und Firmenkunden über Kontokorrentkonten und Zahlungsinstrumente zu beraten, Konten zu eröffnen und nationale sowie internationale Zahlungen abzuwickeln.**

Die Schülerinnen und Schüler informieren sich über Grundlagen des Handelsrechts (*Kaufleute nach dem Handelsgesetzbuch, Handelsregister, Firma*) und unterscheiden Rechtsformen von Unternehmen (*Einzelunternehmung, Gesellschaft des bürgerlichen Rechts, Offenen Handelsgesellschaft, Kommanditgesellschaft, Gesellschaft mit beschränkter Haftung, Gesellschaft mit beschränkter Haftung & Compagnie Kommanditgesellschaft, Aktiengesellschaft, Europäische Gesellschaft, eingetragener Verein*) nach Merkmalen, die bei der Kontoführung von Bedeutung sind (*Registereintragung, gesetzliche Vertretung, Haftung*).

Die Schülerinnen und Schüler planen den Ablauf von Beratungsgesprächen und holen dazu auch auf digitalen Kanälen Informationen über Kunden ein. Sie fordern von Kunden benötigte Unterlagen an und informieren sich über deren Verfügungsbezeichnungen (*Einzelvertretung, gemeinschaftliche Vertretung, Handlungsvollmacht, Prokura*).

In Beratungsgesprächen zu Kontoeröffnungen kommunizieren die Schülerinnen und Schüler adressatengerecht mit Kunden und bauen gegenseitiges Vertrauen zur Stärkung einer längerfristigen Geschäftsbeziehung auf. Sie analysieren den Bedarf und die Wünsche von Kunden und empfehlen ihnen Kontomodelle. Sie beraten Kunden über Zugangskanäle, Nutzungsmöglichkeiten und Kosten.

Die Schülerinnen und Schüler beurteilen die Rechts- und Geschäftsfähigkeit von Kunden und schließen unter Beachtung rechtlicher Vorgaben (*Allgemeine Geschäftsbedingungen, Geldwäschegesetz, Abgabenordnung*) Kontoverträge ab. Zur Identifizierung von Kunden und Vertretungsberechtigten (*Registerauszug, amtlicher Lichtbildausweis*) nutzen sie unter Beachtung der Datensicherheit auch digitale Verfahren.

Die Schülerinnen und Schüler beraten Kunden über Zahlungsinstrumente bei inländischen Zahlungen (*Kartenzahlungen, Internetbezahlverfahren, Mobile Payment, Lastschrift*) und bei internationalen Zahlungen (*Auslandsüberweisung, Bankenscheck*). Sie ermitteln bei Fremdwährungszahlungen den entsprechenden EURO-Betrag (*Devisenkassakurse*) und erstellen Kundenabrechnungen. Die Schülerinnen und Schüler analysieren die mit Ex- und Importgeschäften ihrer Kunden verbundenen Risiken und identifizieren Absicherungsmöglichkeiten. Zur Absicherung von Währungsrisiken bieten sie Kunden Devisentermingeschäfte an und erstellen die Kundenabrechnungen.

Die Schülerinnen und Schüler beschreiben Kunden den Ablauf von dokumentären Zahlungsformen (*Dokumenteninkasso gegen Zahlung, Dokumentenakkreditiv*) zur Absicherung gegen das Zahlungsrisiko. Sie erklären Kunden die Bedeutung der Incoterms (*Free on Board Cost, Insurance Freight*) und der Dokumente (*Handelsrechnung, Bordkonnossement*) bei diesen Zahlungsformen. Dabei nutzen sie auch Unterlagen in einer Fremdsprache.

Die Schülerinnen und Schüler holen Rückmeldungen zu ihrem Kommunikationsverhalten und zu ihrer Arbeitsweise ein und gehen konstruktiv mit Kritik um. Sie werten die aus der Kontoführung gewonnenen Daten unter Beachtung des Datenschutzes aus und ermitteln neue Kundenbedürfnisse.

## VERMÖGENSAUFBAU UND VORSORGE

### Ausbildungsabschnitt 1

**Lernfeld****54 Std.****Kunden über die Anlage auf Konten und staatlich gefördertes Sparen beraten****Zielformulierung**

**Die Schülerinnen und Schüler verfügen über die Kompetenz, Kunden unter Berücksichtigung von staatlichen Fördermöglichkeiten über die Formen der Geldanlage auf Konten zu beraten.**

Die Schülerinnen und Schüler erschließen sich systematisch den Anlagezweck, die Anlagedauer und die Risikotoleranz der Kunden und analysieren aktuelle und zukünftige Bedarfssignale.

Die Schülerinnen und Schüler informieren sich auch mithilfe digitaler Medien und der entsprechenden Rechtsgrundlagen (*Kreditinstituts-Rechnungslegungsverordnung, Sonderbedingungen*) über die Merkmale von Sparkonten (*Vertragsgestaltung, Sparerkunde, Sparvertrag zugunsten Dritter*), Tagesgeldkonten, Festgeldkonten, Sparbriefe und Sonderformen des eigenen Unternehmens.

Die Schülerinnen und Schüler planen Kundengespräche systematisch und kundenorientiert und nutzen zielgerichtet digitale Informations- und Kommunikationssysteme unter Beachtung des Datenschutzes und der Datensicherheit.

Sie beraten die Kunden – auch in einer Fremdsprache - hinsichtlich der Verzinsung, der Sicherheit und der Verfügungsmöglichkeiten der genannten Anlagekonten (*Kündigung, vorzeitige Verfügung und damit verbundene Kosten*). Sie erstellen unter Berücksichtigung der Besteuerung (*Freistellungsauftrag, Nichtveranlagungsbescheinigung*) Kundenabrechnungen.

Die Schülerinnen und Schüler informieren sich über Möglichkeiten der staatlichen Sparförderung unter Einhaltung der rechtlichen Rahmenbedingungen (*Vermögensbildungsgesetz, Wohnungsbauprämienengesetz*). Sie beraten Kunden über das Bausparen (*Merkmale, Bausparsumme, Verwendungs- und Verfügungsmöglichkeiten*) und berechnen die monatlichen Raten in der Spar- und Darlehensphase.

Sie führen den Geschäftsabschluss herbei und beziehen Zusatzangebote (*Cross-Selling*) im Hinblick auf eine kundenorientierte Beratung mit ein.

Die Schülerinnen und Schüler reflektieren das Beratungsgespräch und leiten Maßnahmen zur Verbesserung ab. Sie beurteilen das Beratungsergebnis hinsichtlich der Kundenmotive und erzielen stabile und langfristige Kundenbeziehungen.

## VERMÖGENSAUFBAU UND VORSORGE

### Ausbildungsabschnitt 1

#### Lernfeld

**54 Std.**

#### Kunden über die Anlage in Finanzinstrumenten beraten, Teil I

#### Zielformulierung

**Die Schülerinnen und Schüler verfügen über die Kompetenz, Finanzinstrumente zu analysieren und die Kunden über eine Geldanlage in Aktien, Anleihen, Investmentfonds zu beraten.**

Die Schülerinnen und Schüler verschaffen sich einen Überblick über die gesetzlichen Vorgaben (*Wertpapierhandelsgesetz*) einer Anlageberatung in Wertpapieren. Sie holen die notwendigen Kundeninformationen ein, analysieren diese zielgerichtet und ermitteln den individuellen Anlagebedarf.

Die Schülerinnen und Schüler informieren sich auch mithilfe digitaler Medien und Gesetzestexten (*Aktiengesetz, Kapitalanlagegesetzbuch*) über Möglichkeiten der Vermögensanlage in Wertpapieren. Sie unterscheiden Anleihen (*Rechte, Emittenten, Verzinsung, Laufzeit, Tilgung, Rendite*), Aktien (*Rechte, Arten, Neuemission, Kapitalerhöhung, Rendite*) und Investmentfonds (*Funktionsweise, offene Wertpapier- und Immobilienfonds, aktive und passive Fonds, Kosten, Preisermittlung, Ertragsverwendung, Ausgabe, Rücknahme*).

Sie erarbeiten für die genannten Wertpapierarten Chancen- und Risikoprofile. Sie beurteilen Aktien anhand von Kennzahlen (*Kurs-Gewinn-Verhältnis, Dividendenrendite*) und der Entwicklung von Börsenindizes (*Deutscher Aktienindex, EuroStoxx*).

Die Schülerinnen und Schüler informieren sich über Finanzderivate (*Optionsscheine, Optionen, Futures, Zertifikate*) und ihre Anwendungsmöglichkeiten (*Absicherung, Spekulation*). Sie stellen die Chancen und Risiken dieser derivativen Finanzinstrumente für ihre Kunden dar.

Die Schülerinnen und Schüler bereiten Kundengespräche systematisch und kundenorientiert vor und präsentieren entsprechend der Risikobereitschaft und den Motiven der Kunden Empfehlungen für die Vermögensanlage. Dabei berücksichtigen sie auch steuerliche Aspekte. Auf dieser Grundlage erstellen sie eine Geeignetheitserklärung.

Sie erkunden den Ablauf des Erwerbs und des Verkaufs von Wertpapieren und Derivaten an den regulierten Märkten (*Börsensegmente, Festpreis-, Kommissionsgeschäft*) und unterstützen die Kunden bei der Erteilung einer Order (*Limitierung, Gültigkeit, Ausführungsplatz*).

Die Schülerinnen und Schüler erklären Kunden das Zustandekommen von Börsenpreisen (*Meistausführungsprinzip, Kursnotierung*) und erstellen eine Kauf- und Verkaufsabrechnung. Sie informieren die Kunden über die Verwahrung und Verwaltung von Finanzprodukten (*Girosammelverwahrung*).

Die Schülerinnen und Schüler beurteilen ihre Empfehlung und Vorgehensweise im Umgang mit Kunden anhand der Geeignetheitserklärung. Sie reflektieren den Prozessablauf unter besonderer Berücksichtigung der Kundenbindung und erkennen weitere künftige Beratungsansätze.

## KREDITGESCHÄFT

### Ausbildungsabschnitt 1

**Lernfeld****72 Std.****Allgemein-Verbraucherdarlehensverträge abschließen****Zielformulierung**

**Die Schülerinnen und Schüler verfügen über die Kompetenz, Kunden über Allgemein-Verbraucherdarlehen zu beraten und entsprechende Verträge abzuschließen.**

Die Schülerinnen und Schüler informieren sich über Kreditarten und deren Verwendungsmöglichkeiten (*Überziehungskredit, Ratenkredit*). Sie erkennen Finanzierungsanlässe, sprechen Kunden an und zeigen ihnen passende Finanzierungsmöglichkeiten auf.

Auch mithilfe digitaler Medien informieren sich die Schülerinnen und Schüler über die Rechtsgrundlagen für Verbraucherdarlehen (*vorvertragliche Informationen, Verbraucherdarlehensvertrag, Preisangabenverordnung*) und stellen den Prozess der Kreditgewährung systematisch dar.

Die Schülerinnen und Schüler bereiten strukturierte Kundengespräche anhand vorliegender Kundendaten vor.

Sie bieten den Kunden Überziehungsmöglichkeiten (*Kreditlinie, Sollzins*) auf dem Girokonto an und informieren sie über geduldete Überziehungen. Dabei beachten sie die gesetzlichen Informations- und Beratungspflichten.

Sie erklären den Kunden den Unterschied zwischen einem Ratenkredit und einem Kraftfahrzeug-Leasingangebot (*Merkmale, Liquidität*) und vergleichen beide Finanzierungsmöglichkeiten.

Die Schülerinnen und Schüler beraten ihre Kunden über Merkmale eines Ratenkredits und prüfen die Kreditfähigkeit und Kreditwürdigkeit (*SCHUFA, Selbstauskunft, Haushaltsrechnung, Scoring*) ihrer Kunden. Die Schülerinnen und Schüler bewerten Sicherheiten, die das Kreditausfallrisiko vermindern (*Abtretung von Lohn und Gehalt, Bürgschaft, Pfandrecht nach den Allgemeinen Geschäftsbedingungen, Sicherungsübereignung*). Sie treffen eine begründete Kreditentscheidung.

Die Schülerinnen und Schüler erstellen ein Kreditangebot unter Berücksichtigung der Kapitaldienstfähigkeit, einer angemessenen Kreditlaufzeit sowie des ermittelten Risikos.

Sie erläutern den Kunden die rechtlichen Bestimmungen und Inhalte des Darlehensvertrages und erfüllen die vorvertraglichen Informationspflichten. Sie schließen den Darlehensvertrag ab und bestellen die vereinbarten Sicherheiten. Die Schülerinnen und Schüler bieten den Kunden eine Restschuldversicherung an.

Die Schülerinnen und Schüler begründen die Notwendigkeit der Kreditüberwachung. Sie erkennen Signale für die Gefährdung von laufenden Krediten und zeigen Maßnahmen zur Vermeidung von Kreditausfällen auf. Sie informieren die Kunden über die Folgen ausbleibender Zins- und Tilgungsleistungen und wickeln notleidende Kredite ab (*Kündigung, gerichtliches Mahnverfahren, Sicherheitenverwertung, Erlangung vollstreckbarer Titel, Verbraucherinsolvenzverfahren*). Die Schülerinnen und Schüler reflektieren den Kreditprozess und leiten Maßnahmen zur Verbesserung ab.

## BANKSPEZIFISCHE STEUERUNG UND KONTROLLE

### Ausbildungsabschnitt 1

**Lernfeld****36 Std.****Wertströme und Geschäftsprozesse erfassen und dokumentieren****Zielformulierung**

**Die Schülerinnen und Schüler verfügen über die Kompetenz, Werteströme in Kreditinstituten zu dokumentieren und zu beurteilen, erfolgsneutrale und erfolgswirksame Geschäftsfälle darzustellen sowie maßgebliche Bewertungsansätze von Bilanzpositionen anzuwenden.**

Die Schülerinnen und Schüler verschaffen sich einen Überblick über das Vermögen und die Schulden eines Kreditinstitutes (*Inventur, Inventar, Bilanz*). Sie strukturieren den Aufbau der Bilanz (*Aktiva, Passiva*) und wenden die Grundlagen ordnungsmäßiger Buchführung an (*Handelsgesetzbuch, Abgabenordnung, Verordnung über die Rechnungslegung der Kreditinstitute*).

Sie erfassen Veränderungen des Vermögens und der Schulden (*Bestandskonten, Kundenkontokorrent*) sowie erfolgswirksame Geschäftsfälle (*Erfolgskonten*). Diese kontieren sie im Grund-, Haupt- und Nebenbuch. Sie beurteilen durch Abschluss des Gewinn- und Verlustkontos die Veränderung des Eigenkapitals.

Die Schülerinnen und Schüler dokumentieren Zu- und Abgänge der Geschäftsausstattung unter Berücksichtigung umsatzsteuerrechtlicher Vorgaben im Grund- und Hauptbuch. Sie erfassen Wertminderungen der Geschäftsausstattung durch steuerrechtlich zulässige Abschreibungen im Grund- und Hauptbuch.

Die Schülerinnen und Schüler analysieren die Werthaltigkeit von Forderungen des Kreditinstitutes, beurteilen deren Risikolage und berechnen den Bilanzwert (*Einzelwertberichtigungen, Pauschalwertberichtigungen*).

Die Schülerinnen und Schüler erschließen sich den Wertpapierbestand des Kreditinstitutes. Sie bewerten die Wertpapiere der Liquiditätsreserve unter Berücksichtigung des maßgeblichen Bewertungsansatzes.

Die Schülerinnen und Schüler diskutieren die Möglichkeiten der bilanziellen Risikovorsorge für allgemeine Bankrisiken eines Kreditinstitutes (*offene und stille Risikovorsorge*). Sie ergründen die Ursachen für die Bildung von Rückstellungen und ermitteln den erforderlichen Vorsorgebedarf.

Die Schülerinnen und Schüler stellen die Bestandteile eines Jahresabschlusses dar (*Jahresbilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Anhang und Lagebericht*) und reflektieren die Dokumentations- und Informationsfunktion der Finanzbuchhaltung für unterschiedliche Anspruchsgruppen innerhalb und außerhalb der Kreditinstitute.

## ALLGEMEINE WIRTSCHAFTSLEHRE

### Ausbildungsabschnitt 2

**Lernfeld****36 Std.****Marktmodelle anwenden****Zielformulierung**

**Die Schülerinnen und Schüler verfügen über die Kompetenz, einzel- und gesamtwirtschaftliche Marktmodelle miteinander zu vergleichen und auf reale wirtschaftliche Erscheinungsformen anzuwenden.**

Die Schülerinnen und Schüler informieren sich über die Merkmale der sozialen Marktwirtschaft als Ordnungsrahmen für betriebliche und staatliche Entscheidungen. Sie setzen sich mit den Grundlagen des Wirtschaftens (*Bedürfnisse, Bedarf, Nachfrage, ökonomisches Prinzip, Nachhaltigkeit*) auseinander und erkennen den Markt als Ort des Zusammentreffens von Angebot und Nachfrage. Sie unterscheiden Marktformen (*Polypol, Angebotsoligopol, Angebotsmonopol*) und beurteilen die Marktmacht verschiedener Marktteilnehmer.

Die Schülerinnen und Schüler machen sich mit den Voraussetzungen von vollkommenen Märkten vertraut und legen die Bestimmungsfaktoren von Angebots- und Nachfrageverhalten (*Preiselastizität der Nachfrage*) fest. Sie ermitteln im Modell der vollständigen Konkurrenz den Gleichgewichtspreis und leiten aus den Wechselwirkungen von Angebots- und Nachfrageveränderungen der Marktteilnehmer Konsequenzen für die Bildung des Gleichgewichtspreises ab. Sie erkennen den Markt als Koordinationsinstanz der Teilnehmer hinsichtlich ihrer Interessen und unterscheiden die Anlässe und Wirkungen staatlicher Eingriffe in die Preisbildung (*marktkonforme und -konträre Maßnahmen*).

Die Schülerinnen und Schüler stellen die Ziele und Merkmale von Kooperation und Konzentration der Unternehmen (*Interessengemeinschaft, Arbeitsgemeinschaft, Kartell, Konzern, Holding, Fusion*) dar und bestimmen die Auswirkungen auf die Marktteilnehmer und auf gesamtwirtschaftliche Entwicklungen. Sie sammeln Argumente für die Notwendigkeit, benennen Ziele und Maßnahmen der staatlichen Wettbewerbspolitik (*Kartellregelung, Fusionskontrolle, Missbrauchsaufsicht*).

Die Schülerinnen und Schüler reflektieren fortlaufend die aktuellen Entwicklungen des Marktes, setzen sich kritisch damit auseinander und präsentieren ihre Ergebnisse.

## VERMÖGENSAUFBAU UND VORSORGE

### Ausbildungsabschnitt 2

**Lernfeld****108 Std.****Kunden über die Anlage in Finanzinstrumenten beraten,  
Teil II****Zielformulierung**

**Die Schülerinnen und Schüler verfügen über die Kompetenz, Finanzinstrumente zu analysieren und die Kunden über eine Geldanlage in Aktien, Anleihen, Investmentfonds zu beraten.**

Die Schülerinnen und Schüler verschaffen sich einen Überblick über die gesetzlichen Vorgaben (*Wertpapierhandelsgesetz*) einer Anlageberatung in Wertpapieren. Sie holen die notwendigen Kundeninformationen ein, analysieren diese zielgerichtet und ermitteln den individuellen Anlagebedarf.

Die Schülerinnen und Schüler informieren sich auch mithilfe digitaler Medien und Gesetzestexten (*Aktiengesetz, Kapitalanlagegesetzbuch*) über Möglichkeiten der Vermögensanlage in Wertpapieren. Sie unterscheiden Anleihen (*Rechte, Emittenten, Verzinsung, Laufzeit, Tilgung, Rendite*), Aktien (*Rechte, Arten, Neuemission, Kapitalerhöhung, Rendite*) und Investmentfonds (*Funktionsweise, offene Wertpapier- und Immobilienfonds, aktive und passive Fonds, Kosten, Preisermittlung, Ertragsverwendung, Ausgabe, Rücknahme*).

Sie erarbeiten für die genannten Wertpapierarten Chancen- und Risikoprofile. Sie beurteilen Aktien anhand von Kennzahlen (*Kurs-Gewinn-Verhältnis, Dividendenrendite*) und der Entwicklung von Börsenindizes (*Deutscher Aktienindex, EuroStoxx*). Die Schülerinnen und Schüler informieren sich über Finanzderivate (*Optionsscheine, Optionen, Futures, Zertifikate*) und ihre Anwendungsmöglichkeiten (*Absicherung, Spekulation*). Sie stellen die Chancen und Risiken dieser derivativen Finanzinstrumente für ihre Kunden dar.

Die Schülerinnen und Schüler bereiten Kundengespräche systematisch und kundenorientiert vor und präsentieren entsprechend der Risikobereitschaft und den Motiven der Kunden Empfehlungen für die Vermögensanlage. Dabei berücksichtigen sie auch steuerliche Aspekte. Auf dieser Grundlage erstellen sie eine Geeignetheitserklärung.

Sie erkunden den Ablauf des Erwerbs und des Verkaufs von Wertpapieren und Derivaten an den regulierten Märkten (*Börsensegmente, Festpreis-, Kommissionsgeschäft*) und unterstützen die Kunden bei der Erteilung einer Order (*Limitierung, Gültigkeit, Ausführungsplatz*).

Die Schülerinnen und Schüler erklären Kunden das Zustandekommen von Börsenpreisen (*Meistausführungsprinzip, Kursnotierung*) und erstellen eine Kauf- und Verkaufsabrechnung. Sie informieren die Kunden über die Verwahrung und Verwaltung von Finanzprodukten (*Girosammelverwahrung*).

Die Schülerinnen und Schüler beurteilen ihre Empfehlung und Vorgehensweise im Umgang mit Kunden anhand der Geeignetheitserklärung. Sie reflektieren den Prozessablauf unter besonderer Berücksichtigung der Kundenbindung und erkennen weitere künftige Beratungsansätze.

## KREDITGESCHÄFT

### Ausbildungsabschnitt 2

**Lernfeld****90 Std.****Baufinanzierungen abschließen****Zielformulierung**

**Die Schülerinnen und Schüler verfügen über die Kompetenz, Kunden das Verfahren des Immobilienerwerbs zu erklären, Baufinanzierungskonzepte zu entwickeln und Immobilier-Verbraucherdarlehensverträge abzuschließen.**

Die Schülerinnen und Schüler informieren sich auch mithilfe digitaler Medien über Grundstücke und grundstücksgleiche Rechte (*Wohneigentum, Erbbaurecht*) sowie über Kreditarten der Baufinanzierung (*Annuitätendarlehen, Festdarlehen, Bauspardarlehen, Darlehen der Kreditanstalt für Wiederaufbau*) und machen sich mit den rechtlichen Rahmenbedingungen vertraut.

Die Schülerinnen und Schüler erfassen die Finanzierungswünsche der Kunden und bereiten Kundengespräche systematisch vor. Dabei unterscheiden sie die Finanzierungsanlässe nach dem geplanten Vorhaben (*Neubau, Kauf*). Sie versetzen sich in die Lage der Kunden und ermitteln durch gezielte Fragestellungen deren Bedürfnisse und den damit verbundenen Finanzierungsbedarf (*Gesamtkosten*).

Die Schülerinnen und Schüler fordern von Kunden die für eine Baufinanzierung notwendigen Unterlagen an (*Gehaltsnachweise, Steuerbescheide, Selbstauskunft, Objektunterlagen, Grundbuchauszug*). Sie analysieren die persönlichen und wirtschaftlichen Verhältnisse der Kunden und beurteilen ihre Kreditwürdigkeit.

Sie bewerten die Immobilie als Kreditsicherheit (Grundschild). Sie ermitteln den Beleihungswert der zu finanzierenden Immobilie unter Berücksichtigung ihrer Nutzung (*Sachwertverfahren, Vergleichswertverfahren, gespaltenes Ertragswertverfahren*) und den Beleihungsauslauf unter Berücksichtigung der weiteren Eintragungen im Grundbuch.

Die Schülerinnen und Schüler unterbreiten den Kunden ein individuelles Finanzierungsangebot (*Zinssatz, Zinsbindung, Laufzeit, Rate, Sondertilgung*) unter Berücksichtigung der Kapitaldienstfähigkeit, der aktuellen Marktlage und einer angemessenen Laufzeit. Dabei erfüllen sie die vorvertraglichen Informationspflichten (*Europäisches Standardisiertes Merkblatt*), erläutern den Kunden den weiteren Ablauf der Baufinanzierung (*Grundstückskaufvertrag, Auflassung, Eigentumserwerb, Grundschuldbestellung*) und schließen Immobilier-Verbraucherdarlehensverträge ab (*Widerrufsbelehrung, ordentliches und außerordentliches Kündigungsrecht*).

Die Schülerinnen und Schüler begründen die Notwendigkeit einer laufenden Kreditüberwachung und erkennen Gefährdungspotentiale frühzeitig. Sie erarbeiten gemeinsam mit den Kunden Lösungsansätze zur Vermeidung von Kreditausfällen. Dabei informieren sie die Kunden über die Folgen von ausbleibenden Zins- und Tilgungsleistungen (*Verwertung der Grundschild*).

Die Schülerinnen und Schüler erkennen weitere Beratungsansätze im Rahmen der Baufinanzierung und informieren die Kunden über die Wohngebäude- und die Hausratversicherung (*versicherte Gefahren, versicherte Sachen*).

Die Schülerinnen und Schüler holen Rückmeldungen zum Ablauf ihres Beratungsgesprächs ein und gehen konstruktiv mit Verbesserungsvorschlägen um. Sie reflektieren ihr eigenes Verhalten und ihre Beratungskompetenz und leiten daraus Maßnahmen zur Verbesserung sowie zur Intensivierung der Kundenbindung ab.

## BANKSPEZIFISCHE STEUERUNG UND KONTROLLE

### Ausbildungsabschnitt 2

**Lernfeld****144 Std.****Wertschöpfungsprozesse erfolgsorientiert steuern,  
Teil I****Zielformulierung**

**Die Schülerinnen und Schüler verfügen über die Kompetenz, Wertschöpfungsprozesse auf Grundlage der Kosten- und Erlösrechnung zu analysieren und zu beurteilen.**

Die Schülerinnen und Schüler informieren sich über den funktionalen Zusammenhang zwischen interner und externer Rechnungslegung. Sie grenzen die Finanzbuchführung von der Kosten- und Erlösrechnung ab und begründen die Bedeutung der internen Rechnungslegung für die erfolgs- und zielorientierte Steuerung und Überwachung eines Kreditinstituts. Die Schülerinnen und Schüler erkundigen sich über die Aufgaben einer Controllingabteilung und werten statistische Daten digital aus.

Die Schülerinnen und Schüler analysieren Kosten (*Grundkosten, Zusatzkosten, fixe und variable Kosten*) und Erlöse (*Grunderlöse, Zusatzerlöse*) im Wert- und Betriebsbereich auf Grundlage der Daten der Finanzbuchhaltung (*Zweckaufwendungen, neutrale Aufwendungen, Zweckerträge, neutrale Erträge*). Sie treffen auf der Basis dieser Analyse Investitionsentscheidungen (*Gewinn- und Kostenvergleichsrechnung*).

Bei der Gesamtbetriebskalkulation stellen die Schülerinnen und Schüler die Erlöse den Kosten gegenüber und ermitteln das Betriebsergebnis auf Basis der Daten aus der Gewinn- und Verlustrechnung. Sie bewerten anhand der Ergebnisse den internen Leistungsprozess des Kreditinstitutes.

Die Schülerinnen und Schüler ermitteln den Erfolgsbeitrag für das Kreditinstitut durch Gegenüberstellung des Kundengeschäfts mit alternativen Geldanlagen und -aufnahmen am Geld- und Kapitalmarkt (*Marktzinsmethode*).

Sie analysieren die Kosten und Erlöse von Betriebsleistungen und erfassen die direkt zurechenbaren Einzelkosten eines Geschäftsprozesses im Kreditinstitut (*prozessorientierte Standard-einzelkostenrechnung*). Sie berechnen den Standardstückkostensatz, vergleichen diesen mit dem Erlös und bewerten den Teilerfolg im Betriebsbereich. Die Schülerinnen und Schüler beurteilen die Auswirkung von Overheadkosten in der Berechnung.

Die Schülerinnen und Schüler kalkulieren für zinsabhängige Aktiv- und Passivgeschäfte des Kreditinstituts die Preisober- und Preisuntergrenzen. Sie wenden die mehrstufige Deckungsbeitragsrechnung im Produkt- und Kundenbereich an und prüfen die Vorteilhaftigkeit für das Kreditinstitut.

## ALLGEMEINE WIRTSCHAFTLEHRE

### Ausbildungsabschnitt 3/I

**Lernfeld****14 Std.****Gesamtwirtschaftliche Einflüsse analysieren und beurteilen****Zielformulierung**

**Die Schülerinnen und Schüler verfügen über die Kompetenz, sich über die verschiedenen Konzepte und Instrumente der Wirtschaftspolitik zu informieren, diese zu analysieren und zu beurteilen.**

Die Schülerinnen und Schüler informieren sich fortlaufend auch mithilfe digitaler Medien über aktuelle und künftige gesamtwirtschaftliche Entwicklungen und analysieren diese kritisch hinsichtlich ihrer Auswirkung auf die Kreditwirtschaft, auf ihre Kunden und auf ihre private und berufliche Situation.

Sie beschreiben und unterscheiden mögliche Ziele der Wirtschaftspolitik anhand des im Stabilitätsgesetz und in dessen Erweiterungen beschriebenen gesamtwirtschaftlichen Gleichgewichtes (*Wirtschaftswachstum, Preisniveaustabilität, hoher Beschäftigungsstand, außenwirtschaftliches Gleichgewicht, Umweltschutz, gerechte Einkommens- und Vermögensverteilung*) und leiten mögliche Zielkonflikte ab. Sie erkennen unterschiedliche wirtschaftliche Interessen. Mithilfe statistischer Daten (*Bruttoinlandsprodukt, Preisindex, Arbeitslosenquote, Leistungsbilanz*) ermitteln die Schülerinnen und Schüler mögliche Störungen des gesamtwirtschaftlichen Gleichgewichtes und analysieren deren Ursachen.

Die Schülerinnen und Schüler zeigen konjunkturelle und strukturelle Beweggründe möglicher Ungleichgewichte (*Konjunkturphasen, Wirtschaftszyklen*) aus wirtschaftlicher und gesellschaftlicher Sicht auf und erörtern wirtschaftspolitische Konsequenzen auch mittels Kausalketten (*Fiskalpolitik, Geldpolitik*).

Sie erklären die Aufgaben der Zentralbanken sowie die Funktion und Wirkung ihres Instrumentariums (*Offenmarktgeschäfte, Fazilitäten, Mindestreserve*) für die Gesamtwirtschaft (*Inflation, Deflation*) und den Bankensektor (*Zinsniveau, Giralgeldschöpfung*). Die Schülerinnen und Schüler zeigen die außenwirtschaftlichen Aspekte der Wirtschaftspolitik (*Wechselkurssysteme, Auf- und Abwertung*) und ihre Konsequenzen auf. Sie dokumentieren und präsentieren ihre Arbeitsergebnisse unter Verwendung digitaler Medien.

Die Schülerinnen und Schüler beraten Kunden hinsichtlich der möglichen Konsequenzen wirtschaftspolitischer Entscheidungen auf ihre Anlage- und Kreditentscheidungen (*Realzinsberechnung, Währungsgewinne und -verluste*).

Die Schülerinnen und Schüler reflektieren das Ergebnis des Beratungsgesprächs und vergleichen es fortlaufend mit den aktuellen wirtschaftspolitischen Informationen. Bei Bedarf leiten sie in Absprache mit ihren Kunden Maßnahmen zur Korrektur ein.

## VERMÖGENSAUFBAU UND VORSORGE

### Ausbildungsabschnitt 3/I

**Lernfeld****35 Std.****Kunden über Produkte der Vorsorge und Absicherung informieren****Zielformulierung**

**Die Schülerinnen und Schüler verfügen über die Kompetenz, Kunden im Rahmen des Drei-Schichten-Modells über Vorsorgemöglichkeiten und Versicherungsprodukte zur Absicherung zu informieren.**

Die Schülerinnen und Schüler verschaffen sich einen Überblick über Vorsorgemöglichkeiten im Rahmen des Drei-Schichten-Modells der Altersvorsorge. Sie ordnen die gesetzliche Altersrente und die Basisrente der ersten Schicht zu und beurteilen deren Bedeutung für Kunden. Im Rahmen der zweiten Schicht stellen die Schülerinnen und Schüler die kapitalgedeckte Zusatzvorsorge (*Riester-Rente, Direktversicherung*) dar und ermitteln die staatliche Förderung bei Abschluss entsprechender Verträge. Sie beschreiben Versicherungsprodukte (*private Rentenversicherung, Kapitallebensversicherung, Risikolebensversicherung*) der dritten Schicht.

Die Schülerinnen und Schüler erläutern Kunden die Notwendigkeit privater Vorsorge. Sie zeigen Versorgungslücken (*Alter, Tod, Erwerbsminderung*) der Kunden aus der gesetzlichen Rentenversicherung (*Altersrente, Erwerbsminderungsrente, Witwen- und Waisenrente*) unter Berücksichtigung unterschiedlicher Lebenssituationen auf.

Sie entwickeln bedarfsgerechte Angebote unter Beachtung staatlicher Förderungen von kapitalgedeckten Altersvorsorgeverträgen und informieren über steuerliche Aspekte der angebotenen Vorsorgemöglichkeiten (*Basisrente, Riester-Rente, private Rentenversicherung, Kapitallebensversicherung*).

Die Schülerinnen und Schüler erläutern Kunden die Möglichkeiten der Vertragsgestaltung und stellen ihnen die Leistungen aus dem Vertrag bei Gewährung eines Bezugsrechts dar. Sie informieren Kunden über garantierte Leistungen und die Möglichkeit zum Erhalt von Überschüssen.

Die Schülerinnen und Schüler erklären Kunden Obliegenheiten vor Vertragsabschluss (*Gesundheitsprüfung*) und zeigen die Rechtsfolgen bei Verletzung dieser Pflichten auf. Sie weisen auf die gesetzlichen Verbraucherrechte (*Versicherungsvertragsgesetz*) hin.

Im Rahmen einer ganzheitlichen Absicherung stellen die Schülerinnen und Schüler den Kunden die Bedeutung einer privaten Unfallversicherung (*Unfallbegriff, Leistungsarten*) und einer Berufsunfähigkeitsversicherung dar.

Sie analysieren die Gestaltungsmöglichkeiten von Versicherungsverträgen bei Zahlungsschwierigkeiten von Versicherungsnehmern und unterbreiten kundengerechte Lösungsmöglichkeiten.

Die Schülerinnen und Schüler reflektieren ihre Ergebnisse im Hinblick auf die Be-

darfe der Kunden und leiten mögliche Optimierungsmaßnahmen auch für eine langfristige Kundenbindung ab.

## KREDITGESCHÄFT

### Ausbildungsabschnitt 3/I

**Lernfeld****21 Std.****Finanzierungen für Geschäfts- und Firmenkunden abschließen****Zielformulierung**

**Die Schülerinnen und Schüler verfügen über die Kompetenz, die Bonität von Geschäfts- und Firmenkunden zu beurteilen, Sicherheiten zu bestellen, Darlehensverträge abzuschließen und abzuwickeln.**

Die Schülerinnen und Schüler informieren sich auch mithilfe digitaler Medien über Finanzierungsmöglichkeiten von Unternehmen (*Innenfinanzierung, Außenfinanzierung*) und über die Rechtsgrundlagen einer Darlehensgewährung (*Kreditwesengesetz, Mindestanforderungen an das Risikomanagement*). In Abhängigkeit vom Finanzierungsanlass identifizieren sie Darlehensarten (*Betriebsmittel-, Investitions-, Avalkredit*) sowie weitere Finanzierungsmöglichkeiten (*Factoring, Leasing*) und bereiten sich auf Beratungsgespräche vor. Dazu beschaffen sie sich die erforderlichen Daten und prüfen die Kreditfähigkeit.

Die Schülerinnen und Schüler erläutern den Kunden das Ratingverfahren zur Beurteilung der Kreditwürdigkeit, unterscheiden dabei quantitative und qualitative Faktoren und fordern die benötigten Unterlagen an. Zur Beurteilung der wirtschaftlichen Verhältnisse analysieren die Schülerinnen und Schüler den Jahresabschluss, ermitteln Bilanz- und Erfolgskennzahlen (*Eigenkapitalquote, Anlagendeckung, Cashflow, Rentabilität, Debitorenziel, Kreditorenziel*) und beurteilen die Ergebnisse im Zeit- und Branchenvergleich. Sie begründen den Zusammenhang zwischen dem Ratingergebnis und dem Sollzinssatz von Darlehen (*Eigenkapitalkosten, Risikokosten*).

Die Schülerinnen und Schüler identifizieren und bewerten Sicherheiten (*Bürgschaft, Sicherungsübereignung, Verpfändung von Wertpapieren, Globalzession, Grundschuld*).

Die Schülerinnen und Schüler ermitteln auf Basis der Kundenangaben den Finanzierungsbedarf und erstellen zum Finanzierungsanlass passende Darlehensangebote. Zur Finanzierung des Umlaufvermögens bieten sie Kontokorrentkredite an. Zur Finanzierung von Anlagegütern empfehlen sie Investitionsdarlehen mit unterschiedlichen Zins- und Tilgungsvereinbarungen (*Annuitätendarlehen, Tilgungsdarlehen, Festdarlehen*). Bei einem Avalkredit geben sie Bürgschafts- bzw. Garantieerklärungen (*Mietaval, Anzahlungsaval, Gewährleistungsaval*) gegenüber Dritten ab.

Die Schülerinnen und Schüler schließen unter Beachtung der Rechtsvorschriften Darlehensverträge ab und bestellen die Sicherheiten. Bei zweckgebundenen Darlehen kontrollieren sie die Verwendung der bereitgestellten Mittel.

Die Schülerinnen und Schüler erkennen Ursachen der Kreditgefährdung und stellen Maßnahmen zu deren Vermeidung dar. Sie achten auf die Bonität der Darlehensnehmer durch Folgeratings und prüfen in angemessenen Abständen den Wert der

Sicherheiten. Bei einer erheblichen Bonitätsverschlechterung der Kunden leiten sie erforderliche Maßnahmen ein.

Bei notleidenden Darlehen kündigen die Schülerinnen und Schüler die Darlehen und stellen die Restschuld fällig. Sie drohen die Verwertung der Sicherheiten an und verwerten diese nach Ablauf der gesetzlichen oder vertraglichen Fristen. Sie erläutern Kunden den Ablauf eines Insolvenzverfahrens. Bei einer Liquidation des Unternehmens beurteilen die Schülerinnen und Schüler, in welcher Weise nicht gesicherte und gesicherte Forderungen durch Insolvenzverwalter befriedigt werden (*Absonderungsrechte, Insolvenzquote*).

Die Schülerinnen und Schüler reflektieren den Kreditprozess und leiten Maßnahmen zur Verbesserung ab.

## BANKSPEZIFISCHE STEUERUNG UND KONTROLLE

### Ausbildungsabschnitt 3/I

**Lernfeld****7 Std.****Wertschöpfungsprozesse erfolgsorientiert steuern,  
Teil II****Zielformulierung**

**Die Schülerinnen und Schüler verfügen über die Kompetenz, Wertschöpfungsprozesse auf Grundlage der Kosten- und Erlösrechnung zu analysieren und zu beurteilen.**

Die Schülerinnen und Schüler informieren sich über den funktionalen Zusammenhang zwischen interner und externer Rechnungslegung. Sie grenzen die Finanzbuchführung von der Kosten- und Erlösrechnung ab und begründen die Bedeutung der internen Rechnungslegung für die erfolgs- und zielorientierte Steuerung und Überwachung eines Kreditinstituts. Die Schülerinnen und Schüler erkundigen sich über die Aufgaben einer Controllingabteilung und werten statistische Daten digital aus.

Die Schülerinnen und Schüler analysieren Kosten (*Grundkosten, Zusatzkosten, fixe und variable Kosten*) und Erlöse (*Grunderlöse, Zusatzerlöse*) im Wert- und Betriebsbereich auf Grundlage der Daten der Finanzbuchhaltung (*Zweckaufwendungen, neutrale Aufwendungen, Zweckerträge, neutrale Erträge*). Sie treffen auf der Basis dieser Analyse Investitionsentscheidungen (*Gewinn- und Kostenvergleichsrechnung*).

Bei der Gesamtbetriebskalkulation stellen die Schülerinnen und Schüler die Erlöse den Kosten gegenüber und ermitteln das Betriebsergebnis auf Basis der Daten aus der Gewinn- und Verlustrechnung. Sie bewerten anhand der Ergebnisse den internen Leistungsprozess des Kreditinstitutes.

Die Schülerinnen und Schüler ermitteln den Erfolgsbeitrag für das Kreditinstitut durch Gegenüberstellung des Kundengeschäfts mit alternativen Geldanlagen und -aufnahmen am Geld- und Kapitalmarkt (*Marktzinsmethode*).

Sie analysieren die Kosten und Erlöse von Betriebsleistungen und erfassen die direkt zurechenbaren Einzelkosten eines Geschäftsprozesses im Kreditinstitut (*prozessorientierte Standard-einzelkostenrechnung*). Sie berechnen den Standardstückkostensatz, vergleichen diesen mit dem Erlös und bewerten den Teilerfolg im Betriebsbereich. Die Schülerinnen und Schüler beurteilen die Auswirkung von Overheadkosten in der Berechnung.

Die Schülerinnen und Schüler kalkulieren für zinsabhängige Aktiv- und Passivgeschäfte des Kreditinstituts die Preisober- und Preisuntergrenzen. Sie wenden die mehrstufige Deckungsbeitragsrechnung im Produkt- und Kundenbereich an und prüfen die Vorteilhaftigkeit für das Kreditinstitut.

## **ANHANG**

### **Mitglieder der Lehrplankommission**

Claudia Fröhlich

Staatliche Berufsschule Amberg

Birgit Kellermann

Staatliche Berufsschule 2 Rosenheim

Stefan Sandner

Staatliche Berufsschule 1 Ansbach

Stefan Weigand

Städtische Berufsschule 4 Augsburg –  
Welser Schule

Marianna Hartinger

Staatsinstitut für Schulqualität und Bildungsforschung (ISB), München