

Teilqualifikationen für den Beruf
Bankkaufmann / Bankkauffrau

TQ-Berufsset für den Beruf Bankkaufmann / Bankkauffrau gemäß der Ausbildungsordnung vom 5. Februar 2020 sowie dem Rahmenlehrplan vom 13.12.2019.

Dieses TQ-Berufsset wurde zu einem Konformitätsabgleich beim Bundesinstitut für Berufsbildung (BIBB) gemäß der Empfehlung 185 des BIBB-Hauptausschusses vom 10. Dezember 2025 zur qualitätsgesicherten Gestaltung und Umsetzung von Teilqualifikationen eingereicht und in der vorliegenden Form im Juni 2026 durch die TQ-Koordinierungsgruppe bestätigt. Die Veröffentlichung von maximal einem TQ-Set pro Beruf in der BIBB-Datenbank hat eine Orientierungsfunktion für Träger und zuständige Stellen zur Gestaltung und Bewertung von Teilqualifizierungen. Bei dem TQ-Berufsset handelt es sich um fachlich abgestimmte Informationen im Rahmen des Verwaltungshandelns des BIBB auf ministerielle Weisung. Es ist auf der Internetseite www.bibb.de/tq abrufbar.

A Übersichtsdarstellung des TQ-Berufssets

Ausbildungsberuf Bankkaufmann / Bankkauffrau	
TQs im Überblick	
TQ 1: Bankwirtschaftliche Grundlagen im Kundenkontakt und Liquidität	17 - 26 Wochen
TQ 2: Kundenberatung im Privatkreditgeschäft inklusive Sicherheiten und internationaler Zahlungsverkehr	17 - 26 Wochen
TQ 3: Kundenberatung bei der Anlage auf Konten und der staatlichen Sparförderung	17 - 26 Wochen
TQ 4: Kundenberatung in der Baufinanzierung inklusive Sicherheiten	17 - 26 Wochen
TQ 5: Kundenberatung bei der Anlage in Finanzinstrumente	17 - 26 Wochen
TQ 6: Firmenkreditgeschäft inklusive Sicherheiten und Steuerung	17 - 26 Wochen
	104 - 156 Wochen

Die festgelegte Dauer gilt bei einer Teilnahme in Vollzeit.

Die TQs 1 bis 3 entsprechen den Inhalten zu Teil 1 der Abschlussprüfung.

Hinweis: Die Vermittlung von Standardberufsbildpositionen und Wirtschafts- und Sozialkunde erfolgt in den jeweiligen TQs integrativ.

B Die einzelnen TQs im Detail

TQ 1: Bankwirtschaftliche Grundlagen im Kundenkontakt und Liquidität	
Voraussetzungen	keine
Dauer	17 - 26 Wochen
betriebliche Einsatzfelder	Service und Serviceberatung, Marktfolge Konten und Zahlungsverkehr

Die Teilnehmenden handeln und kommunizieren service- und kundenorientiert und gestalten die Kommunikation verkaufsfördernd und situationsgerecht. Analoge oder digitale Kommunikationsformen und -wege wenden sie bei der Kundenwunschermittlung an. Sie beantworten sachgerecht Anfragen von Kunden, bearbeiten anfallende Aufträge, leiten Kundenanliegen zur Bearbeitung an zuständige Stellen weiter, nehmen Kundenreklamationen entgegen und bearbeiten diese. Sie handeln dabei kundenorientiert – und halten die betrieblichen Rahmenbedingungen ein. Sie verfügen über Kenntnisse zum Verbraucher- und Datenschutz und zu anderen relevanten rechtlichen Bestimmungen, die sie anwenden und einhalten. Die Teilnehmenden beraten die Kunden bei der Kontoeröffnung digital und analog und kennen Dispositionskredite. Sie führen Konten und schließen diese ab. Sie informieren Kunden über rechtliche Bestimmungen und vertragliche Vereinbarungen sowie über Verfügungsberechtigungen und Vollmachten. Die Teilnehmenden beraten die Kunden zu Möglichkeiten des Zahlungsverkehrs im Inland aus Sicht des Zahlungsempfängers und Zahlungspflichtigen und wickeln unterschiedliche Formen des Zahlungsverkehrs ab. Die Teilnehmenden beraten zum internationalen Zahlungsverkehr inklusive vorhandener Risiken und bieten passende Lösungen an.

Lfd. Nr. im ARP	Lerninhalte TQ 1 Ausbildungsordnung vom 11. Februar 2020	Bezug zum Rahmenlehrplan vom Dezember 2019
§ 4 Absatz 2 Nummer 1	Serviceleistungen anbieten <ul style="list-style-type: none"> a) Kunden willkommen heißen und in den Mittelpunkt stellen b) Auskünfte auch in einer Fremdsprache erteilen c) Kommunikation service- und kundenorientiert, verkaufsfördernd und situationsgerecht gestalten, dabei die Bedürfnisse besonderer Personengruppen sowie soziokulturelle Aspekte berücksichtigen 	LF 1: Die eigene Rolle im Betrieb und im Wirtschaftsleben mitgestalten LF 2: Konten für Privatkunden führen und den

	<ul style="list-style-type: none"> d) Kundenanliegen mittels analoger oder digitaler Kommunikationsformen und -wege aufnehmen und Kundenwünsche ermitteln e) Kundenfragen beantworten, Kundenaufträge bearbeiten f) Kundenanliegen zur Bearbeitung und Beantwortung an zuständige Stellen weiterleiten g) Kunden bei der Nutzung analoger oder digitaler Zugangskanäle zu Bankgeschäften unterstützen, Nutzen für den Kunden herausstellen und sicherheitsrelevante Informationen geben h) Kundenreklamationen entgegennehmen und bearbeiten, dabei kundenorientiert handeln und die betrieblichen Vorgaben einhalten i) eigenes Verhalten als Beitrag zur Kundenzufriedenheit und zur Kundenbindung reflektieren und Schlussfolgerungen daraus ziehen j) Kunden über vertragliche Bedingungen informieren, rechtliche Regelungen, insbesondere zum Zivil- und Aufsichtsrecht, einhalten k) rechtliche Regelungen und betriebliche Vorgaben zum Datenschutz und zur Datensicherheit einhalten 	Zahlungsverkehr abwickeln
§ 4 Absatz 2 Nummer 4	<p>Liquidität sicherstellen</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Kunden zu Kontoarten und -modellen, Verfügungsberechtigungen sowie Vollmachten beraten und passende Lösungen anbieten b) Kunden über die Besonderheiten der digitalen Nutzung der Konten aufklären und sicherheitsrelevante Informationen geben c) Kunden zu Möglichkeiten des Zahlungsverkehrs im Inland aus Sicht des Zahlungspflichtigen und des Zahlungsempfängers beraten und passende Lösungen anbieten d) verschiedene Formen des Zahlungsverkehrs abwickeln e) zu Überziehungsmöglichkeiten und Dispositionskrediten beraten und passende Lösungen anbieten 	

	<ul style="list-style-type: none"> f) Konten eröffnen, führen und schließen g) Kunden zu Möglichkeiten des internationalen Zahlungsverkehrs beraten und passende Lösungen anbieten h) Kunden die Risiken im Zusammenhang mit Fremdwährungen und die Möglichkeiten der bankmäßigen Absicherung in Grundzügen erläutern i) Kunden über vertragliche Bedingungen informieren, rechtliche Regelungen, insbesondere zum Zivil- und Aufsichtsrecht, einhalten j) rechtliche Regelungen und betriebliche Vorgaben zum Datenschutz und zur Datensicherheit einhalten 	
--	---	--

Hinweise zur Kompetenzfeststellung

Kompetenzfeststellung TQ 1			
Art der Kompetenzfeststellung	Methodik (Auswahl)	zeitlicher Umfang	Gewichtung
schriftlich	<ul style="list-style-type: none"> • Schriftliche Aufgaben 	45 Minuten	50 %
mündlich	<ul style="list-style-type: none"> • Beratungsgespräch als Gesprächssimulation 	20 - 30 Minuten	50 %

Beide Teile der Kompetenzfeststellung müssen bestanden werden. Im Fall des Nichtbestehens wird eine Möglichkeit zur Wiederholung der Kompetenzfeststellung gegeben.

TQ 2: Kunden im Privatkreditgeschäft inklusive Sicherheiten beraten	
Voraussetzungen	einschlägige Arbeitserfahrung oder ggf. TQ 1
Dauer	17 - 26 Wochen
betriebliche Einsatzfelder	Kundenberatung zu Konsumentenkrediten und Marktfolge Aktiv

Die Teilnehmenden unterscheiden Kreditarten und deren Verwendungsmöglichkeiten im Privatkreditgeschäft. Sie prüfen die rechtlichen und wirtschaftlichen Voraussetzungen für Kreditaufnahmen und berücksichtigen Risiken bei Entscheidungsvorbereitungen. Die Teilnehmenden unterscheiden und bewerten Sicherheiten und wirken bei Sicherungsvereinbarungen mit. Bei Kreditgesprächen wirken sie in der Bankpraxis mit, indem sie diese vorbereiten und gemeinsam mit den Beraterinnen und Berater Gespräche durchführen.

Sie erkennen Signale für Gefährdungen von laufenden Finanzierungen und prüfen bzw. leiten Maßnahmen zu deren Abwehr ein. Sie verfügen über Kenntnisse zum Verbraucher- und Datenschutz und zu anderen relevanten rechtlichen Bestimmungen, die sie anwenden und einhalten.

Lfd. Nr. im ARP	Lerninhalte TQ 2 Ausbildungsordnung vom 11. Februar 2020	Bezug zum Rahmenlehrplan vom Dezember 2019
§ 4 Absatz 2 Nummer 3	Kunden gewinnen und Kundenbeziehungen intensivieren <ul style="list-style-type: none"> a) Gewinnung von Neukunden zielgruppenorientiert vorbereiten, durchführen und bewerten b) Kundendaten erheben, zielgerichtet aufbereiten und mit Hilfe digitaler Medien verarbeiten und pflegen c) eigene Produkte und Lösungen mit denen der Mitbewerber vergleichen d) Methoden der aktiven Kundenansprache und des Kundendialogs auswählen und einsetzen, dabei analoge oder digitale Kommunikationskanäle nutzen e) Maßnahmen zur Kundengewinnung unter Einsatz geeigneter Werbemittel und -träger durchführen sowie bei der Erfolgskontrolle mitwirken f) Methoden der aktiven Kundenansprache hinsichtlich ihrer Zielsetzung reflektieren und Verbesserungsmaßnahmen ableiten 	LF 3: Konten für Geschäfts- und Firmenkunden führen und den Zahlungsverkehr abwickeln LF 5: Allgemein Verbraucherdarlehensverträge abschließen LF 6: Marktmodelle anwenden

	<ul style="list-style-type: none"> g) Kunden über vertragliche Bedingungen informieren, rechtliche Regelungen, insbesondere zum Zivil- und Aufsichtsrecht, einhalten h) rechtliche Regelungen und betriebliche Vorgaben zum Datenschutz und zur Datensicherheit einhalten 	
<p>§ 4 Absatz 2 Nummer 8</p>	<p>Konsumentenkredite anbieten und Abschlüsse vorbereiten</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Kreditarten und deren Verwendungsmöglichkeiten unterscheiden b) Anlässe, mit Kunden über Finanzierungen zu sprechen, erkennen und nutzen c) Kreditgespräche vorbereiten und führen d) Kunden über Finanzierungsmöglichkeiten informieren e) Kosten und Provisionen für die einzelnen Kreditarten berechnen und darlegen f) Sicherheiten unterscheiden, deren Sicherungswert und Risiken erklären sowie den Einsatz der Sicherheiten kundengerecht begründen g) persönliche, wirtschaftliche und rechtliche Voraussetzungen für Kreditaufnahmen prüfen und unter Berücksichtigung der Risiken Entscheidungen vorbereiten h) Geschäftsvorgänge im Zusammenhang mit Kreditengagements und Kreditrückführungen bearbeiten i) Signale für Gefährdungen von laufenden Finanzierungen erkennen und Maßnahmen zur Abwehr der Gefährdungen prüfen und einleiten j) Kunden über vertragliche Bedingungen informieren, rechtliche Regelungen, insbesondere zum Zivil- und Aufsichtsrecht, einhalten k) rechtliche Regelungen und betriebliche Vorgaben zum Datenschutz und zur Datensicherheit einhalten 	

Hinweise zur Kompetenzfeststellung

Kompetenzfeststellung TQ 2			
Art der Kompetenzfeststellung	Methodik (Auswahl)	zeitlicher Umfang	Gewichtung
schriftlich	<ul style="list-style-type: none">Schriftliche Aufgaben	45 Minuten	50 %
mündlich	<ul style="list-style-type: none">Beratungsgespräch als Gesprächssimulation	20 - 30 Minuten	50 %

Beide Teile der Kompetenzfeststellung müssen bestanden werden. Im Fall des Nichtbestehens wird eine Möglichkeit zur Wiederholung der Kompetenzfeststellung gegeben.

TQ 3: Kunden bei der Anlage auf Konten und der staatlichen Sparförderung beraten	
Voraussetzungen	einschlägige Arbeitserfahrung oder ggf. TQ 2
Dauer	17 - 26 Wochen
betriebliche Einsatzfelder	Kundenberatung im Bereich Anlage auf Konten und staatlicher Sparförderung und in der Marktfolge Passiv

Die Teilnehmenden beraten die Kunden über Anlagemöglichkeiten auf Konten einschließlich der Sonderformen bei einem Kreditinstitut. Sie eröffnen Konten, führen diese und schließen sie ab. Sie informieren ihre Kunden über rechtliche Bestimmungen, vertragliche Vereinbarungen, Zinserträge und deren steuerliche Auswirkungen. Die rechtlichen Regelungen werden angewandt und eingehalten. Die Teilnehmenden erklären Kunden den Vertrieb von Verbundprodukten zur Kapitalanlage und zur Risikovorsorge unter Einbeziehung von staatlicher Förderung. Sie wirken beim Abschluss von Bausparverträgen mit.

Lfd. Nr. im ARP	Lerninhalte TQ 3 Ausbildungsordnung vom 11. Februar 2020	Bezug zum Rahmenlehrplan vom Dezember 2019
§ 4 Absatz 2 Nummer 5	Vermögen bilden mit Sparformen <ul style="list-style-type: none"> a) Kunden zu Anlagemöglichkeiten auf Konten, einschließlich der Sonderformen, beraten b) Kunden zu Bausparverträgen beraten und beim Abschluss mitwirken c) Kunden zu Verfügungsberechtigungen und Vollmachten beraten d) Kunden über Zinsgutschriften und über deren steuerliche Auswirkungen informieren e) Kunden über staatliche Fördermöglichkeiten informieren f) Anlagekonten eröffnen, führen und schließen g) Kunden über die Besonderheiten der digitalen Nutzung der Konten aufklären und sicherheitsrelevante Informationen geben h) Kunden über vertragliche Bedingungen informieren, rechtliche Regelungen, insbesondere zum Zivil- und Aufsichtsrecht, einhalten 	LF 4: Kunden über Anlagen auf Konten und staatlich gefördertes Sparen beraten LF 7: Werteströme und Geschäftsprozesse erfassen und dokumentieren LF 12: Kunden über Produkte der Vorsorge und Absicherung informieren

	i) rechtliche Regelungen und betriebliche Vorgaben zum Datenschutz und zur Datensicherheit einhalten	
§ 4 Absatz 2 Nummer 7	Zur Vorsorge und Absicherung informieren <ul style="list-style-type: none"> a) Grundzüge sozialer Sicherungssysteme veranschaulichen und die Bedeutung von privater Vorsorge und Absicherung herausstellen b) Produkte zur Vorsorge und Absicherung und deren Verwendungsmöglichkeiten unterscheiden c) Kunden anlassbezogen über Möglichkeiten und Produkte der Vorsorge, Absicherung und Kapitalanlage informieren d) Kunden über vertragliche Bedingungen informieren, rechtliche Regelungen, insbesondere zum Zivil- und Aufsichtsrecht, einhalten e) Rechtliche Regelungen und betriebliche Vorgaben zum Datenschutz und zur Datensicherheit einhalten 	
§ 4 Absatz 2 Nummer 12	Projektorientiert arbeiten <ul style="list-style-type: none"> a) Projekte von Linienaufgaben unterscheiden 	

Hinweise zur Kompetenzfeststellung

Kompetenzfeststellung TQ 3			
Art der Kompetenzfeststellung	Methodik (Auswahl)	zeitlicher Umfang	Gewichtung
schriftlich	<ul style="list-style-type: none"> • Schriftliche Aufgaben 	45 Minuten	50 %
mündlich	<ul style="list-style-type: none"> • Beratungsgespräch als Gesprächssimulation 	20 - 30 Minuten	50 %

Beide Teile der Kompetenzfeststellung müssen bestanden werden. Im Fall des Nichtbestehens wird eine Möglichkeit zur Wiederholung der Kompetenzfeststellung gegeben.

TQ 4: Kunden in der Baufinanzierung inklusive Sicherheiten beraten	
Voraussetzungen	einschlägige Arbeitserfahrung oder ggf. TQ 3
Dauer	17 - 26 Wochen
betriebliche Einsatzfelder	Kundenberatung im Bereich Baufinanzierung und Marktfolge Aktiv

Die Teilnehmenden unterscheiden Kreditarten und deren Verwendungsmöglichkeiten im Baufinanzierungsgeschäft. Sie prüfen die rechtlichen und wirtschaftlichen Voraussetzungen für Kreditaufnahmen und berücksichtigen Risiken bei Entscheidungsvorbereitungen. Sie bearbeiten Geschäftsvorgänge im Zusammenhang mit laufenden Kreditengagements und deren Rückführung. Die Teilnehmenden unterscheiden und bewerten Sicherheiten und unterstützen bei Sicherungsvereinbarungen. Sie verfügen über Kenntnisse zum Verbraucher- und Datenschutz und zu anderen relevanten rechtlichen Bestimmungen, die sie anwenden und einhalten. Bei Kreditgesprächen wirken sie in der Bankpraxis mit.

Lfd. Nr. im ARP	Lerninhalte TQ 4 Ausbildungsordnung vom 11. Februar 2020	Bezug zum Rahmenlehrplan vom Dezember 2019
§ 4 Absatz 2 Nummer 2	Kunden ganzheitlich beraten <ul style="list-style-type: none"> a) Bedeutung eines ganzheitlichen Beratungsprozesses als Grundlage für dauerhafte Kundenbeziehungen aufzeigen b) Kundenbestand unter Nutzung betrieblicher Systeme auf Beratungsanlässe prüfen, Kunden zur Beratung auswählen, einladen und Nutzen für den Kunden erläutern c) Kundengespräche systematisch und kundenorientiert vorbereiten d) im Kundengespräch durch wertschätzenden Umgang positive Atmosphäre schaffen und Gesprächsrahmen abstimmen e) Kundensituation ganzheitlich analysieren, aktuelle und künftige Bedarfe ermitteln f) kundengerechte Lösungen unter Nutzung analoger oder digitaler vertriebs- und beratungsunterstützender Hilfsmittel erarbeiten, anbieten und erläutern, auf Fragen und Einwände eingehen, über Konditionen informieren sowie einen Abschluss erreichen g) Gesprächsverlauf mit dem Kunden reflektieren, auch mit dem Ziel, vom Kunden weiterempfohlen zu werden h) Kundengespräche systematisch nachbereiten, insbesondere 	LF 9: Baufinanzierungen abschließen LF 10: Gesamtwirtschaftliche Einflüsse analysieren und beurteilen

	<p>Gesprächsergebnisse dokumentieren, und Abschlüsse umsetzen</p> <ul style="list-style-type: none"> 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 	
<p>§ 4 Absatz 2 Nummer 9</p>	<p>Baufinanzierung vorbereiten und bearbeiten</p> <ul style="list-style-type: none"> a) verschiedene Elemente einer Baufinanzierung, deren Verwendungsmöglichkeiten und die in diesem Rahmen möglichen Kreditarten unterscheiden b) Anlässe, mit Kunden über Baufinanzierungen zu sprechen, erkennen und nutzen c) Anfragen für Baufinanzierungen bearbeiten und Beratungsgespräche vorbereiten d) Verfahren des Immobilienerwerbs erläutern und einzureichende Unterlagen für Baufinanzierungen kundengerecht erklären e) Methoden der Grundstücks- und Gebäudebewertung anwenden und erläutern f) bei Baufinanzierungsgesprächen mitwirken g) Aufbau, Inhalt und Funktion des Grundbuchs in Grundzügen erklären h) persönliche, wirtschaftliche und rechtliche Voraussetzungen für Kreditaufnahmen prüfen, Sicherheiten auswählen und unter Berücksichtigung der Risiken Entscheidungen vorbereiten i) Geschäftsvorgänge im Zusammenhang mit Kreditengagements und Kreditrückführungen bearbeiten j) Signale für Gefährdungen von laufenden Finanzierungen erkennen und Maßnahmen zur Abwehr der Gefährdungen prüfen und einleiten k) Kunden über vertragliche Bedingungen informieren, rechtliche Regelungen, insbesondere zum Zivil- und Aufsichtsrecht, einhalten 	

	l) rechtliche Regelungen und betriebliche Vorgaben zum Datenschutz und zur Datensicherheit einhalten	
§ 4 Absatz 2 Nummer 12	Projektorientiert arbeiten b) Grundlagen der Projektarbeit beschreiben	

Hinweise zur Kompetenzfeststellung

Kompetenzfeststellung TQ 4			
Art der Kompetenzfeststellung	Methodik (Auswahl)	zeitlicher Umfang	Gewichtung
schriftlich	<ul style="list-style-type: none"> Schriftliche Aufgaben 	45 Minuten	50 %
mündlich	<ul style="list-style-type: none"> Beratungsgespräch als Gesprächssimulation 	20 - 30 Minuten	50 %

Beide Teile der Kompetenzfeststellung müssen bestanden werden. Im Fall des Nichtbestehens wird eine Möglichkeit zur Wiederholung der Kompetenzfeststellung gegeben.

TQ 5: Kunden bei der Anlage in Finanzinstrumente beraten	
Voraussetzungen	einschlägige Arbeitserfahrung oder ggf. TQ 4
Dauer	17 - 26 Wochen
betriebliche Einsatzfelder	Kundenberatung im Wertpapiergeschäft und Marktfolge Passiv

Die Teilnehmenden haben Kenntnisse in der Geld- und Vermögensanlage im Bankgewerbe. Sie beraten unter Berücksichtigung von rechtlichen und steuerlichen Aspekten über die verschiedenen Anlagemöglichkeiten, insbesondere in Schuldverschreibungen, Aktien, Investmentzertifikaten und Zertifikaten. Sie schätzen Chancen und Risiken der verschiedenen Anlagemöglichkeiten ein und beschreiben kursbeeinflussende Faktoren. Sie informieren zu Kosten, die hierbei entstehen und beantworten Kundenanfragen zu Wertpapierabrechnung. Sie geben Auskunft über die Verwahrung und Verwaltung von Wertpapieren.

Sie verfügen über Kenntnisse zum Verbraucher- und Datenschutz und zu anderen relevanten rechtlichen Bestimmungen, die sie anwenden und einhalten.

Lfd. Nr. im ARP	Lerninhalte TQ 5 Ausbildungsordnung vom 11. Februar 2020	Bezug zum Rahmenlehrplan vom Dezember 2019
§ 4 Absatz 2 Nummer 6	<p>Vermögen bilden mit Wertpapieren</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Kunden über Anlagemöglichkeiten, insbesondere über Anlage in Aktien, Renten, Fonds und Zertifikaten, informieren b) Kunden über Kursnotierungen und Preisfeststellungen Auskunft geben c) Chancen und Risiken der Anlage in Wertpapieren einschätzen und erläutern d) kursbeeinflussende Faktoren beschreiben e) Kunden zu allen mit der Anlage verbundenen Kosten beraten und Kundenanfragen zu Wertpapierabrechnungen beantworten f) Kunden zu Verwahrung und Verwaltung von Wertpapieren beraten g) Kunden über Ertragsgutschriften und deren steuerliche Auswirkungen informieren h) Finanzderivate und deren Risiken in Grundzügen beschreiben i) bei der Abwicklung von Wertpapierorders mitwirken j) Kunden über digitalen Wertpapierhandel aufklären und sicherheitsrelevante Informationen geben 	<p>LF 8: Kunden über die Anlage in Finanzinstrumenten beraten</p>

	k) Kunden über vertragliche Bedingungen informieren, rechtliche Regelungen, insbesondere zum Zivil- und Aufsichtsrecht, einhalten l) rechtliche Regelungen und betriebliche Vorgaben zum Datenschutz und zur Datensicherheit einhalten m) Risiken und Anzeichen des Marktmissbrauchs darstellen und Marktmissbrauch entgegenwirken	
--	--	--

Hinweise zur Kompetenzfeststellung

Kompetenzfeststellung TQ 5			
Art der Kompetenzfeststellung	Methodik (Auswahl)	zeitlicher Umfang	Gewichtung
schriftlich	<ul style="list-style-type: none"> Schriftliche Aufgaben 	45 Minuten	50 %
mündlich	<ul style="list-style-type: none"> Beratungsgespräch als Gesprächssimulation 	20 - 30 Minuten	50 %

Beide Teile der Kompetenzfeststellung müssen bestanden werden. Im Fall des Nichtbestehens wird eine Möglichkeit zur Wiederholung der Kompetenzfeststellung gegeben.

TQ 6: Firmenkreditgeschäft inklusive Sicherheiten und Steuerung	
Voraussetzungen	einschlägige Arbeitserfahrung oder ggf. TQ 5
Dauer	17 - 26 Wochen
betriebliche Einsatzfelder	Kundenberatung im Firmenkundenbereich, Marktfolge Aktiv, Rechnungswesen und Controlling

Die Teilnehmenden erklären Finanzierungsarten (Hinweis wurde umgesetzt. Kreditarten durch Finanzierungsarten ersetzt) für Firmenkunden und differenzieren Sicherheiten und deren Sicherungswertigkeit. Sie erhalten relevante Unterlagen, insbesondere die Ergebnisse aus Kundenbilanzen und wesentliche Kennzahlen, zur Vorbereitung der Kreditwürdigkeitsprüfung. Die Teilnehmenden erläutern die Aufgaben des Controllings als Informations- und Steuerungsinstrument der Kreditinstitute und wenden verschiedene Kalkulationsinstrumente an. Sie verfügen über Kenntnisse zum Verbraucher- und Datenschutz und zu anderen relevanten rechtlichen Bestimmungen, die sie anwenden und einhalten.

Lfd. Nr. im ARP	Lerninhalte TQ 6 Ausbildungsordnung vom 11. Februar 2020	Bezug zum Rahmenlehrplan vom Dezember 2019
§ 4 Absatz 2 Nummer 10	<p>An gewerblichen Finanzierungen mitwirken</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Rechtsformen bei gewerblichen Kunden und deren Vertretung unterscheiden b) Finanzierungsarten für gewerbliche Kunden und deren Verwendungsmöglichkeiten unterscheiden c) Unterlagen, insbesondere Ergebnisse aus Kundenbilanzen, und wesentliche Kennzahlen zur Vorbereitung der Kreditwürdigkeitsprüfung einschätzen d) Wertverluste und Abschreibungen sowie deren Auswirkungen berücksichtigen e) persönliche, wirtschaftliche und rechtliche Voraussetzungen für Kreditaufnahmen bewerten f) Sicherheiten unterscheiden, deren Sicherungswert und Risiken erklären sowie den Einsatz der Sicherheiten kundengerecht begründen g) Signale für die Gefährdung von Finanzierungen nennen h) Kunden über vertragliche Bedingungen informieren, rechtliche Regelungen, 	<p>LF 11: Wertschöpfungsprozesse erfolgsorientiert steuern</p> <p>LF 13: Finanzierungen für Geschäfts- und Firmenkunden abschließen</p>

	<p>insbesondere zum Zivil- und Aufsichtsrecht, einhalten</p> <p>i) rechtliche Regelungen und betriebliche Vorgaben zum Datenschutz und zur Datensicherheit einhalten</p>	
<p>§ 4 Absatz 2 Nummer 11</p>	<p>Instrumente der kaufmännischen Steuerung und Kontrolle nutzen</p> <p>a) Zweck und Aufbau der betrieblichen Kosten- und Leistungsrechnung darstellen</p> <p>b) Auswirkungen von Geschäftsvorfällen auf den Betriebserfolg bewerten und bei Entscheidungen berücksichtigen</p> <p>c) Gegenüberstellung der Kosten und Erlöse von Geschäftsverbindungen mit Kunden bewerten und für die Gestaltung der Konditionen nutzen</p> <p>d) statistische Daten aufbereiten und auswerten</p> <p>e) Aufgaben des Controllings als Informations- und Steuerungsinstrument beschreiben</p>	
<p>§ 4 Absatz 3 Nummer 1</p>	<p>Prozesse und Wechselwirkungen einschätzen</p> <p>a) Nutzen von definierten Prozessen und regelmäßiger Prozessoptimierung beschreiben</p> <p>b) Zusammenhang zwischen Prozessqualität und Kundenzufriedenheit berücksichtigen</p> <p>c) Prozessabläufe in der Prozessdokumentation nachvollziehen</p> <p>d) Organisationseinheiten in die Wertschöpfungskette einordnen und Bedeutung von Schnittstellen beschreiben</p> <p>e) Möglichkeiten zur Konfliktbewältigung im Interesse sachbezogener Ergebnisse anwenden</p> <p>f) digitale oder analoge Prozesse analysieren und bewerten sowie Ideen zur Verbesserung vorschlagen</p> <p>g) über Aufgaben interner Revisionen und externer Prüfungen berichten</p> <p>h) Aufgaben von Kontrollen beschreiben und bei Kontrollarbeiten mitwirken</p>	
<p>§ 4 Absatz 2 Nummer 12</p>	<p>Projektorientiert arbeiten</p> <p>c) projektorientierte Arbeitsweisen anwenden, Abläufe und Ergebnisse dokumentieren und reflektieren</p>	

Hinweise zur Kompetenzfeststellung

Kompetenzfeststellung TQ 6			
Art der Kompetenzfeststellung	Methodik (Auswahl)	zeitlicher Umfang	Gewichtung
schriftlich	<ul style="list-style-type: none">Schriftliche Aufgaben	45 Minuten	50 %
mündlich	<ul style="list-style-type: none">Beratungsgespräch als Gesprächssimulation	20 - 30 Minuten	50 %

Beide Teile der Kompetenzfeststellung müssen bestanden werden. Im Fall des Nichtbestehens wird eine Möglichkeit zur Wiederholung der Kompetenzfeststellung gegeben.

Anhang 1: Standardberufsbildpositionen (zum 1. August 2021 eingeführt)

Lfd. Nr.	Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten	zeitliche Zuordnung
1	Organisation des Ausbildungsbetriebes, Berufsbildung sowie Arbeits- und Tarifrecht (§ x Absatz y Nummer 1)	
	<ul style="list-style-type: none"> a) den Aufbau und die grundlegenden Arbeits- und Geschäftsprozesse des Ausbildungsbetriebes erläutern b) Rechte und Pflichten aus dem Ausbildungsvertrag sowie Dauer und Beendigung des Ausbildungsverhältnisses erläutern und Aufgaben der im System der dualen Berufsausbildung Beteiligten beschreiben c) die Bedeutung, die Funktion und die Inhalte der Ausbildungsordnung und des betrieblichen Ausbildungsplans erläutern sowie zu deren Umsetzung beitragen d) die für den Ausbildungsbetrieb geltenden arbeits-, sozial-, tarif- und mitbestimmungsrechtlichen Vorschriften erläutern e) Grundlagen, Aufgaben und Arbeitsweise der betriebsverfassungs- oder personalvertretungs- rechtlichen Organe des Ausbildungsbetriebes erläutern f) Beziehungen des Ausbildungsbetriebs und seiner Beschäftigten zu Wirtschaftsorganisationen und Gewerkschaften erläutern g) Positionen der eigenen Entgeltabrechnung erläutern h) wesentliche Inhalte von Arbeitsverträgen erläutern i) Möglichkeiten des beruflichen Aufstiegs und der beruflichen Weiterentwicklung erläutern 	während der gesamten Ausbildung
2	Sicherheit und Gesundheit bei der Arbeit (§ x Absatz y Nummer 2)	
	<ul style="list-style-type: none"> a) Rechte und Pflichten aus den berufsbezogenen Arbeitsschutz- und Unfallverhütungsvorschriften kennen und diese Vorschriften anwenden b) Gefährdungen von Sicherheit und Gesundheit am Arbeitsplatz und auf dem Arbeitsweg prüfen und beurteilen c) sicheres und gesundheitsgerechtes Arbeiten erläutern d) technische und organisatorische Maßnahmen zur Vermeidung von Gefährdungen sowie von psychischen und physischen Belastungen für sich und andere, auch präventiv, ergreifen e) ergonomische Arbeitsweisen beachten und anwenden f) Verhaltensweisen bei Unfällen beschreiben und erste Maßnahmen bei Unfällen einleiten 	während der gesamten Ausbildung

	g) betriebsbezogene Vorschriften des vorbeugenden Brandschutzes anwenden, Verhaltensweisen bei Bränden beschreiben und erste Maßnahmen zur Brandbekämpfung ergreifen	
3	Umweltschutz und Nachhaltigkeit (§ x Absatz y Nummer 3)	
	a) Möglichkeiten zur Vermeidung betriebsbedingter Belastungen für Umwelt und Gesellschaft im eigenen Aufgabenbereich erkennen und zu deren Weiterentwicklung beitragen	während der gesamten Ausbildung
	b) bei Arbeitsprozessen und im Hinblick auf Produkte, Waren oder Dienstleistungen Materialien und Energie unter wirtschaftlichen, umweltverträglichen und sozialen Gesichtspunkten der Nachhaltigkeit nutzen	
	c) für den Ausbildungsbetrieb geltende Regelungen des Umweltschutzes einhalten	
	d) Abfälle vermeiden sowie Stoffe und Materialien einer umweltschonenden Wiederverwertung oder Entsorgung zuführen	
	e) Vorschläge für nachhaltiges Handeln für den eigenen Arbeitsbereich entwickeln	
	f) unter Einhaltung betrieblicher Regelungen im Sinne einer ökonomischen, ökologischen und sozial nachhaltigen Entwicklung zusammenarbeiten und adressatengerecht kommunizieren	
4	Digitalisierte Arbeitswelt (§ x Absatz y Nummer 4)	
	a) mit eigenen und betriebsbezogenen Daten sowie mit Daten Dritter umgehen und dabei die Vorschriften zum Datenschutz und zur Datensicherheit einhalten	während der gesamten Ausbildung
	b) Risiken bei der Nutzung von digitalen Medien und informationstechnischen Systemen einschätzen und bei deren Nutzung betriebliche Regelungen einhalten	
	c) ressourcenschonend, adressatengerecht und effizient kommunizieren sowie Kommunikationsergebnisse dokumentieren	
	d) Störungen in Kommunikationsprozessen erkennen und zu ihrer Lösung beitragen	
	e) Informationen in digitalen Netzen recherchieren und aus digitalen Netzen beschaffen sowie Informationen, auch fremde, prüfen, bewerten und auswählen	
	f) Lern- und Arbeitstechniken sowie Methoden des selbstgesteuerten Lernens anwenden, digitale Lernmedien nutzen und Erfordernisse des lebensbegleitenden Lernens erkennen und ableiten	

g) Aufgaben zusammen mit Beteiligten, einschließlich der Beteiligten anderer Arbeits- und Geschäftsbereiche, auch unter Nutzung digitaler Medien, planen, bearbeiten und gestalten
h) Wertschätzung anderer unter Berücksichtigung gesellschaftlicher Vielfalt praktizieren

Quelle: [Empfehlung 172](#) des Hauptausschusses des Bundesinstituts für Berufsbildung vom 17. November 2020.