



Investmentfondskauffrau/ Investmentfondskaufmann: ein neuer Beruf im Finanzsektor

► Im Finanzdienstleistungsbereich kann ab August 2003 in dem neuen Branchenberuf Investmentfondskaufmann/Investmentfondskauffrau ausgebildet werden. Die arbeitsinhaltliche Ausrichtung dieses Berufes liegt primär bei verwaltenden, planenden und analytischen Tätigkeiten, nicht im direkten Kundenbezug. Der Beitrag zeigt, dass der Beruf dennoch den Anforderungen von Kunden- und Zukunftsorientierung entspricht. Dem Leitbild des Investmentprozesses folgend umfasst der Beruf neben der kaufmännischen Grundbildung auch zukunftsweisende Elemente der Berufsbildung (Umgang mit Informations- und Kommunikationssystemen, Fremdsprachen, Nachhaltigkeit).



RAINER BRÖTZ

Dipl. Soz., Leiter des Arbeitsbereichs „Kaufmännische Dienstleistungsberufe und Berufe der Medienwirtschaft, A.WE.B“ im BIBB



MARLIES DORSCH-SCHWEIZER

Dipl. Soz., Wiss., Mitarbeiterin im Arbeitsbereich „Kaufmännische Dienstleistungsberufe und Berufe der Medienwirtschaft, A.WE.B“ im BIBB

Im Finanzdienstleistungsbereich vollziehen sich in den letzten Jahren vielfältige Veränderungsprozesse in den Erwerbstätigkeiten und den Beschäftigungsstrukturen. Ein deutlicher Trend zur Höherqualifikation durch steigende Akademikernachfrage und -beschäftigung sowie dem Wegfall gering qualifizierter, überwiegend administrativer Tätigkeiten ist erkennbar.¹ Gleichzeitig entstehen neue Erwerbsberufe sowohl im administrativen Bereich als auch unterhalb der Akademikerebene.² In dieses Spannungsfeld teilweise widersprüchlicher Entwicklungen ist die Entstehung eines neuen Branchenberufs eingebettet. Die Ausbildungsordnung Investmentfondskauffrau/Investmentfondskaufmann tritt am 1. August 2003 in Kraft.

Welcher Bedarf besteht für den neuen Beruf?

Das Fondsgeschäft gewann im Kredit- und Versicherungsgewerbe in den 90er Jahren immer mehr an Bedeutung. Diese Entwicklung erforderte höhere Vertriebs- und Kundenberatungsleistungen im gesamten Wirtschaftssektor und erhöhte den Bedarf an qualifizierten Tätigkeiten in der Fondsauflegung und der Fondsverwaltung. Die Anlagegelder, die durch die Investmentbranche verwaltet werden, stiegen nach Aussagen des Dachverbandes der Kapitalanlagegesellschaften BVI (Bundesverband Investment und Asset Management e. V.) in dieser Zeit um ca. 720 Milliarden Euro. Die dem BVI angeschlossenen Fondsgesellschaften erhöhten zeitgleich ihren Personalbestand um 300 Prozent von 2300 auf 9200 Beschäftigte.³ Das private Bankgewerbe verlor im gleichen Zeitraum knapp 4,7 Prozent seiner tarifgebundenen Arbeitsplätze. Diese gegenläufige Personalentwicklung der beiden Branchen bedeutete beschäftigungspolitisch weder quantitativ noch qualitativ ein Kompensationsgeschäft. Zwar waren es häufig Bankkaufleute, die in den Fondsgesellschaften Arbeit fanden: Der Einarbeitungsaufwand und Qualifikationsbedarf war je-

doch sehr hoch, da die arbeitsinhaltlichen Anforderungen durch die Bankausbildung nicht abgedeckt waren. Das machte längere Qualifizierungszeiten für den Investmentprozess erforderlich. Die Unternehmen der Fondsbranche entwickelten daher den Wunsch nach eigenen Ausbildungsmöglichkeiten mit einem neuen Ausbildungsberuf.

Der Sozialpartner ver.di war dem Berufsbegehren gegenüber zunächst skeptisch. In Ergänzung zum Beruf des Bankkaufmanns/der Bankkauffrau wurde ein Schmalspurbetrieb befürchtet. Gemeinsame Gespräche mit dem BVI ließen auch ver.di zu der Überzeugung kommen, dass ein anspruchsvoller Beruf mit einem eigenständigen Berufsprofil entstehen könnte. Angesichts der rückläufigen Auszubildendenzahlen im Bankgewerbe (minus 20.300 von 1993 bis 2001) sah ver.di zusätzlich eine Chance, Schulabgängern neue und mehr Ausbildungsperspektiven im Finanzdienstleistungsbereich zu ermöglichen.⁴

Forschungsergebnisse des Bundesinstituts für Berufsbildung (BIBB) aus dem Bereich der Früherkennung weisen ebenfalls auf einen steigenden Bedarf nach Qualifikation und Beschäftigung im Investmentbereich hin. Bereits im Rahmen der Stellenanzeigenanalysen BIBB 2000 wurde deutlich, dass besonders im Bereich der Finanzdienstleistung/Banken/Versicherungen typische Tätigkeitsfelder für neue Erwerbsberufe entstehen und dass neue Erwerbsberufe unterhalb der Akademikerebene beispielsweise auch dem Fondsmanagement zuzuordnen sind.⁵

Die Stellenanzeigenanalysen 2001 mit der Inserentennachbefragung BIBB 2002 bestätigten noch deutlicher den Investmentfondsbereich als die Branche, die Stellen geschaffen und Weiterqualifizierungen geleistet hat. Deutlich wird, dass die Investmentfondskennnisse in hohem Maße mit aktuellen Qualifikationsanforderungen korrespondieren. Der Investmentfondsbereich findet sich auch da wieder, wo Stelleninhaber zum Zeitpunkt der Einstellung noch Qualifikationsdefizite aufweisen. Auch hier werden Qualifikationserfordernisse durch diese Untersuchung belegt.⁶

Kundenorientierung und Beruflichkeit

Aktuelle Studien verdeutlichen, dass die zukünftigen beruflichen Qualifikationsanforderungen im Finanzdienstleistungsbereich sowohl hochspezialisierte Experten als auch Generalisten erfordern. Zukünftiger Arbeitsinhalt und -schwerpunkt der Beschäftigten sind die Kundenbetreuung und die Kundenberatung. Die Befähigung zum Umgang mit Kunden und das Verhandlungsgeschick sind entscheidende Kenntnisse und Fertigkeiten künftiger Finanzdienstleister.⁷ Diese Forschungsergebnisse decken sich mit der BIBB/IAB-Befragung, in denen die Beschäftigten ebenfalls Beratungs-

tätigkeiten als wichtige Bestandteile ihrer derzeitigen und zukünftigen beruflichen Anforderungen nennen.⁸

Der aufgezeigte reale Qualifikations- und Beschäftigungsbedarf im administrativen Bereich des Finanzdienstleistungssektors und die Forschungsergebnisse zu zukünftigen Qualifikationsanforderungen weisen damit entscheidende Differenzen auf. Möglicherweise waren die Untersuchungen zu eng auf den expandierenden Bereich der Kundenberatungsanforderungen gerichtet, so dass die Qualifikationsanforderungen im administrativen Bereich nicht deutlich fokussiert wurden. Neue Forschungen sind daher durchaus relevant. Zumal der neue Beruf für jene Ausbildungschancen und Beschäftigungsperspektiven im Finanzdienstleistungsbereich bietet, die eher mit der Abwicklung von analytischen und strategischen Geschäftsprozessen, und nicht im direkten Kundenbezug, beschäftigt sind.

Zwar sind die zukünftigen Tätigkeiten der Investmentfondskaufleute nicht auf den direkten Kundenbezug ausgerichtet, dennoch hat Kundenorientierung einen hohen Stellenwert für künftiges berufliches Handeln. Kundenorientiertes Berufshandeln impliziert dabei nicht nur den direkten Umgang mit dem Kunden, sondern soll „den gesamten Prozess einer Dienstleistung von der Angebotserstellung und Planung bis zur Übergabe an den Kunden einschließlich seiner nachfolgenden Betreuung – und nicht nur die Phase der Beratung und des Verkaufs –“⁹ umfassen. Dieser Prämisse folgend, wird kundenorientierte Kommunikation als wichtiger Bestandteil der (kaufmännischen) Ausbildung vermittelt. Die unterschiedlichen Facetten des beruflichen Profils verdeutlichen, dass es sich um einen zukunftsorientierten und anspruchsvollen Beruf handelt. Neben den kaufmännischen Inhalten, die unter den Ausbildungspositionen „Der Ausbildungsbetrieb, Kommunikation und Kooperation, Marketing und Vertrieb“ subsumiert werden, liegen die spezifischen, fachlichen, beruflichen Ausformungen auf den Schwerpunkten Fondsbezogenes Rechnungswesen, Investmentprozess und Depotgeschäft (vgl. § 3 Ausbildungsberufsbild, S. 48).

Mit diesem Profil wurde ein weiterer Ausbildungsberuf für die Finanzdienstleistungsbranche geschaffen, der in den kaufmännischen Grundlagen mit denen der Bank- und Versicherungsausbildung vergleichbar ist.

Abgrenzung zur Bankausbildung

Investmentfondskaufleute sollen den gesamten Investmentprozess begleiten und dem Fondsmanagement „assistieren“. Unter Berücksichtigung rechtlicher Vorschriften wird für die Anleger der Prozess der Risikostreuung in Form von Aktien, Wertpapieren und Immobilien organisiert.

Es gibt zwei wesentliche Unterscheidungen zur Bankausbildung. Während die Bankausbildung neben dem Anlagegeschäft auch das Kreditgeschäft zum Gegenstand hat, liegt der berufliche Schwerpunkt der Investmentfondskaufleute im Anlagegeschäft. Eine weitere Unterscheidung liegt darin, dass Bankkaufleute immer mehr im direkten Kundenkontakt stehen, während die Investmentfondskaufleute im qualifizierten Back-office-Bereich arbeiten.

Investmentprozess als Leitbild und bedeutsame berufsspezifische Qualifikationen

Nach Übereinkunft der an der Berufsbildung beteiligten Gruppen sollen die Berufe gemäß dem Berufsbildungsgesetz künftig am Geschäftsprozess orientiert sein. Im Falle der Beruflichkeit der Investmentfondskaufleute verständigten sich die Beteiligten auf den Ablauf eines (idealtypischen) Investmentprozesses. Danach wirken Investmentfondskaufleute bei der Erstellung von Fundamentalanalysen zur Vorbereitung von Investmententscheidungen mit. Diese folgen zunächst globalen Gesichtspunkten und werden dann auf länder-, branchen- und unternehmensspezifische Aspekte heruntergebrochen. Daraus lassen sich dann Schlussfolgerungen für die Fondsauflegung unter Berücksichtigung der Vertriebswege und des Marketings ziehen.

Erläuterungen zu einigen berufsspezifischen Qualifikationen des neuen Berufes:

- Das Ausbildungsprofil beinhaltet die spezialisierte Form des Rechnungswesens, das in die Berufsbildposition des fondsbezogenen Rechnungswesens einfließt. Mit der Anwendung guter mathematischer und analytischer Kenntnisse sollen wirtschaftspolitische Entwicklungen beobachtet und Entscheidungen für das Fondsmanagement vorbereitet werden. Die Entwicklungen werden exemplarisch an inländischen Märkten und Fonds beobachtet, jedoch mit dem Ziel, das erworbene Wissen auf internationale Märkte und Fonds übertragen zu können.
- Für die Tätigkeit der Investmentkaufleute ist die Nutzung von Informations- und Kommunikationssystemen (IuK) von großer Bedeutung. Sie wird daher während der gesamten Ausbildungszeit vermittelt. IuK-Techniken

sind ständiges Arbeitsmittel, sei es im Rahmen der Verarbeitung von Geschäftsvorfällen, dem internen und externen Berichts- und Meldewesen, als Analyseinstrument von Unternehmen, Wertpapieren und Märkten, bei Marketingmaßnahmen und der Pflege von Vertriebskanälen.

- Die Idee des Investments stammt aus dem angelsächsischen Raum, daher wurde eine Reihe von eindeutig definierten Fachbegriffen wie Fondsreporting und Compliance übernommen. Englisch wurde zur üblichen Verkehrssprache in der Branche. Auszubildende müssen daher im Betrieb fremdsprachige Fachbegriffe anwenden und Auskünfte in einer fremden Sprache erteilen und einholen können. Die Fremdsprachenvermittlung ist gleichzeitig Teil der berufsfachlichen Inhalte der Berufsschule.
- Insiderrecht und Compliance wurden aufgrund der besonderen Bedeutung für die Auszubildenden und Beschäftigten in der Investmentbranche unter die Berufsbildposition „Der Ausbildungsbetrieb“ subsumiert. Compliance deckt alle Bemühungen ab, ein ordnungsgemäßes Verhalten der Mitarbeiter/-innen durchzusetzen. Dies kann neben gesetzlichen Vorschriften auch ethische Normen umfassen. Hierzu gibt es in Unternehmen Richtlinien und Überwachungsmechanismen, wie zu „Mitarbeiter-Geschäften“. Durch interne Kontrollsysteme wird bspw. sichergestellt, dass Mitarbeiter keine Insidergeschäfte tätigen. Auch die Abschottung einzelner Unternehmen voneinander zur Verminderung von Interessenkonflikten gehört dazu. Die rechtlichen Grundlagen finden sich insbesondere im Gesetz über den Wertpapierhandel (WpHG).¹⁰
- Unter dem Gesichtspunkt der Nachhaltigkeit haben sich die Sachverständigen des Bundes und der Länder u. a. auch auf die Aufnahme von Ethikfonds in die Ausbildungsordnung und den Rahmenlehrplan der KMK geeinigt. Danach sollen die Einflüsse von wirtschaftlichen, gesellschaftlichen, politischen, ökologischen und ethischen Fonds auf die Produktgestaltung und -pflege hinterfragt werden. Schon heute bieten regenerative Energien und ökologische Lebensmittel ein Wachstumspotenzial. Zwar beträgt das Gesamtvolumen dieser Fonds derzeit erst 3 Prozent, doch sind nach diesen Kriterien geschätzt ca. 2,41 Mrd. € in deutschen Fonds ausgerichtet.¹¹

§ 3

Ausbildungsberufsbild

Gegenstand der Berufsausbildung sind mindestens die folgenden Fertigkeiten und Kenntnisse:

- | | |
|--|--|
| 1. Der Ausbildungsbetrieb | 3. Marketing und Vertrieb |
| 1.1 Stellung, Rechtsform und Struktur | 3.1 Absatzmärkte, Zielgruppen, Vertriebskanäle |
| 1.2 Berufsbildung und Personalwirtschaft | 3.2 Marketinginstrumente |
| 1.3 Sicherheit und Gesundheitsschutz bei der Arbeit | 3.3 Anlegerschutz im Vertrieb; |
| 1.4 Umweltschutz | 4. Kaufmännische Steuerung und Kontrolle, |
| 1.5 Insiderrecht, Compliance; | Fondsbezogenes Rechnungswesen |
| 2. Kommunikation und Kooperation | 4.1 Betriebliches Rechnungswesen |
| 2.1 Informations- und Kommunikationssysteme, Datenschutz und Datensicherheit | 4.2 Fondsbezogenes Rechnungswesen |
| 2.2 Arbeitsorganisation | 4.3 Wertentwicklungsberechnung |
| 2.3 Kooperation und kundenorientierte Kommunikation | 4.4 Fondsreporting und -controlling; |
| 2.4 Anwendung einer Fremdsprache bei Fachaufgaben; | 5. Investmentprozess |
| | 5.1 Analysen zur Vorbereitung von Kauf- und Verkaufsentscheidungen |
| | 5.2 Auflegung und Verwaltung von Fonds |
| | 5.3 Handel und Abwicklung; |
| | 6. Depotgeschäft |
| | 6.1 Depotführung |
| | 6.2 Verwahrung und Verwaltung von Fondsanteilen; Zahlungsverkehr |
| | 6.3 Meldewesen und Statistik |

KMK-Rahmenlehrplan – gelungene Lernfeldabstimmung

In enger Abstimmung mit den Sachverständigen des Bundes wurde der KMK-Rahmenlehrplan für die Investmentfondskaufleute erstellt. Die Ländersachverständigen erarbeiteten zwölf Lernfelder (vgl. Übersicht).

Der Lehrplan ist ebenfalls an Geschäftsprozessen orientiert. Didaktisch geht er von einem spiralförmigen Aufbau aus. Zu Beginn der schulischen Ausbildung werden die Grund-

züge des Wertpapiergeschäfts und der Depotkontenführung vermittelt. In der ersten Vertiefungsphase erfolgt dann das Abrechnen und Buchen des Wertpapierhandels. Eine weitere Vertiefungsphase dient der Vermittlung, der Absicherung und Besonderheiten von Fonds, zu denen auch Buchung, Fondsreporting und Wertmaßstäbe gehören. Am Ende der Ausbildung werden Fertigkeiten und Kenntnisse zum Fondsmanagement vermittelt. Dazu gehören insbesondere Unternehmens- und Länderresearch, Marktkenntnisse, Kennzifferbeurteilung unter Berücksichtigung von betriebswirtschaftlichen und volkswirtschaftlichen Kenntnissen. Einvernehmlich wurde auch die Lernortabstimmung bezüglich der Vermittlung der Bearbeitungsvorgänge bei Immobilien-Sondervermögen vorgenommen. Nicht alle Kapitalanlagegesellschaften verfügen über Immobilien-Sondervermögen. Ausgehend vom Anlagespektrum gehören Immobilienfonds zum Aufgabenbereich der Investmentfondskaufleute und wurden deshalb inhaltlich beiden Lernorten zugeordnet. Die Berufsschule hat dabei eine besondere Aufgabe in der Grundlagenvermittlung übernommen. Die Auszubildenden sollen u. a. die Immobilienmärkte des Inlands vergleichen und besondere rechtliche Anlagevorschriften beachten. „Sie bereiten die Vermögens-, Ertrags- und Ertragsausgleichsrechnung des Immobilienfonds vor, um eine tägliche Anteilwertberechnung nach dem Ertragswertverfahren vorzunehmen.“¹² Es steht zu vermuten, dass dieser Bereich an Bedeutung im Anlagegeschäft zunehmen wird.

Ausblick

In der Regel werden Investmentfondskaufleute bei Kapitalanlagegesellschaften bzw. Investmentgesellschaften ausgebildet und dort im Bereich Depotgeschäft, Fondsmanagement und Analyse, Fondsbuchhaltung und Fondscontrolling tätig sein. Darüber hinaus können sie auch bei Banken, Sparkassen und in Versicherungen ausgebildet und beschäftigt werden. Die Sozialparteien gehen davon aus, dass die Ausbildung zunächst vorwiegend an den Finanzstand-

Übersicht über die Lernfelder für den Ausbildungsberuf Investmentfondskaufmann/-frau

Lernfelder	Zeiträume		
	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
Nr.			
1 An Ausbildung und Arbeitswelt orientieren	80		
2 Fondsinhalte beurteilen und auswählen	80		
3 Marktorientierte Geschäftsprozesse einer Kapitalanlagegesellschaft erfassen	80		
4 Investmentfondskunden beraten und betreuen	80		
5 Fondsbewegungen auf verschiedenen Märkten ausführen		80	
6 Besondere Fondsbewegungen erfassen, dokumentieren und analysieren		80	
7 Fondsentwicklung zielgruppenorientiert aufbereiten		60	
8 Einflüsse der Ordnungspolitik auf Anlageentscheidungen analysieren		60	
9 Einflüsse der Wirtschaftspolitik auf Anlageentscheidungen analysieren			80
10 Unternehmen und ihr Umfeld unter Anlagegesichtspunkten analysieren			80
11 Bei Wertpapierfondsauflegungen mitwirken			80
12 Immobilienfonds anbieten, verwalten und kontrollieren			40
Summe (insgesamt...) 880	320	280	280

orten Rhein/Main-Gebiet, Rheinland und Region München erfolgen wird. Das mittelfristige Ausbildungsziel sind 300 neue Ausbildungsplätze. Schon jetzt zeichnet sich aber über diese regionalen Schwerpunkte hinaus bundesweit ein großes Interesse an dem neuen Ausbildungsberuf ab. Alle Beteiligten des Verfahrens haben daher ihr Bemühen bekundet, möglichst schnell die regionalen Ausbildungsangebote und Ausbildungskapazitäten zu verbreitern.

Ein wichtiges Element des neuen Ausbildungsberufes sind seine Weiterqualifizierungsmöglichkeiten. Neben den betrieblichen Weiterbildungsangeboten haben die Sozialpartner bereits die Entwicklung einer Fortbildungsregelung zum/zur Investmentfachwirt/Investmentfachwirtin angedacht. Trotz der Talfahrt an den Aktienbörsen und der aktuell schwierigen Situation im Finanzsektor bleibt das Fondsgeschäft wegen seiner differenzierten Anlageformen bedeutungsvoll. Ob die aktuelle Entwicklung Auswirkungen auf die Implementierung des neuen Berufes haben wird, bleibt abzuwarten. ■

Anmerkungen

- 1 Vgl. Gerke, W. u. a.: *Beschäftigungsperspektiven im Finanzsektor*, ZEW Wirtschaftsanalysen Band 58, Baden-Baden 2001
- 2 Vgl. Hall, A.: *Neue Erwerbsberufe: Tätigkeitsschwerpunkte und Qualifikationsanforderungen in BIBBforschung 1/2001*
- 3 Vgl. Raab, W. (BVI-Abteilungsleiter): *Braucht die Investmentbranche neue Berufe? Auf der CD-ROM: Dokumentation des 4. BIBB-Fachkongresses 2002.*
- 4 Vgl. Kupfer, U. (ver.di Bundesverwaltung): *Investmentfonds-*

- 5 *kaufleute, ein neues Berufsbild in der Finanzbranche. CD-ROM: Dokumentation des 4. BIBB-Fachkongresses 2002.*
- 5 Vgl. Hall, A.: *A. a. O.*
- 6 Vgl. Hall, A.: *Qualifikationsanforderungen der Betriebe an neue Mitarbeiter/-innen im Bereich Finanzdienstleistungen, unv. 2003.*
- 7 Vgl. Scholz, Ch.; Herz, B.: *Qualifikation 2007, Neue Berufsbilder und Qualifikationen für Banken, Handelsunternehmen und Versicherungen, München-Mering 1998, S. 76 ff.*

- 8 Vgl. Hall, A.: *Bank- und Versicherungskaufleute: Qualifikationen und berufliche Anforderungen. In: Jansen, R. (Hrsg.): Arbeitswelt im Wandel, Weitere Ergebnisse aus der BIBB/IAB Erhebung 1998/99 zur Qualifikations- und Erwerbssituation in Deutschland (Hrsg. BIBB) Bielefeld 2002, S.117-143*
- 9 *Herkner, V.; Pahl, J.: Kundenorientierung beim beruflichen Lernen. In: Berufsbildung, 55. Jg., 2001, Heft 69, S. 3 ff.*
- 10 *Das Wertpapierhandelsgesetz dient zur Umsetzung einiger*

- EWG-Richtlinien des Rats der Europäischen Gemeinschaft.
- 11 *Fonds-Magazin – Der Markt für Fonds vom 26. 4. 2002. So wirbt z. B. eine Großbank unter dem Motto: „Symbiose aus Rendite und gutem Gefühl!“ mit bestimmten Ausschlusskriterien wie Herstellung von Kriegswaffen, Atomenergie, Einsatz von Kinderarbeit, Anwendung der Todesstrafe, Autoritäres Regime usw. für Ethikfonds.*
- 12 *Lernfeld 12: Immobilienfonds anbieten, verwalten und kontrollieren.*