Bankkaufmann / Bankkauffrau (Lehrberuf)

BERUFSBESCHREIBUNG

Bankkaufleute informieren und betreuen Bankkundinnen und -kunden bei ihren Geldgeschäften. Sie beraten die Kundinnen und Kunden über Kontoführung, Kreditaufnahme und informieren sie über verschiedene Anlagemöglichkeiten. Außerdem bearbeiten sie alle Vorgänge, die mit dem Zahlungsverkehr zu tun haben. Die Buchführung und Kostenrechnung erledigen sie mittels digitalen Datenbanksystemen. Bankkaufleute arbeiten in Beratungszonen von Banken oder in Büroräumen im Backoffice sowohl eigenständig als auch gemeinsam mit Kolleginnen und Kollegen und Expertinnen und Experten anderer Abteilungen.

Ausbildung

Die Ausbildung erfolgt als **Lehrausbildung** (= Duale Ausbildung). Voraussetzung dafür ist die Erfüllung der 9-jährigen Schulpflicht und eine Lehrstelle in einem Ausbildungsbetrieb. Die Ausbildung erfolgt überwiegend im **Ausbildungsbetrieb** und begleitend dazu in der **Berufsschule**. Die Berufsschule vermittelt den theoretischen Hintergrund, den du für die erfolgreiche Ausübung deines Berufs benötigst.

Wichtige Aufgaben und Tätigkeiten

- Kundinnen und Kunden empfangen, bedienen und beraten
- unterschiedliche Bankprodukte und -dienstleistungen verkaufen
- Giro-, Spar- und Kreditkonten eröffnen, führen und abrechnen
- Schaltergeschäfte (Einlagen, Abhebungen und Zahlungsverkehr) abwickeln; auch bargeldlos
- über Möglichkeiten des Electronic und Online Banking beraten und informieren
- Kundendaten und Transaktionen im IT-System erfassen
- im Veranlagungs-, Wertpapier- und Kreditgeschäft beraten und Veranlagungen und Kreditgewährung im Rahmen der vorgegebenen Grenzen durchführen
- bei Arbeiten im internationalen Zahlungsverkehr und bei Auslandsgeschäften mitwirken
- in der betrieblichen Buchführung und Kostenrechnung mitwirken
- Statistiken, Datenbanken etc. anlegen, laufend warten und auswerten
- administrative Arbeiten wie Schriftverkehr, Ablage, Dokumentation durchführen

Anforderungen

- Anwendung und Bedienung digitaler Tools
- Datensicherheit und Datenschutz
- gute Deutschkenntnisse
- gute rhetorische Fähigkeit
- kaufmännisches Verständnis
- Repräsentationsvermögen
- wirtschaftliches Verständnis
- Zahlenverständnis und Rechnen

- Argumentationsfähigkeit / Überzeugungsfähigkeit
- Aufgeschlossenheit
- interkulturelle Kompetenz
- Kommunikationsfähigkeit
- Kontaktfreude
- Kund*innenorientierung
- Verhandlungsgeschick
- Verkaufstalent

- Aufmerksamkeit
- Belastbarkeit / Resilienz
- Beurteilungsvermögen / Entscheidungsfähigkeit
- Eigeninitiative
- Flexibilität / Veränderungsbereitschaft
- Freundlichkeit
- Geduld
- Verschwiegenheit / Diskretion

- gepflegtes Erscheinungsbild
- Risikobewusstsein

- logisch-analytisches Denken / Kombinationsfähigkeit
- Planungsfähigkeit
- Problemlösungsfähigkeit
- Prozessverständnis

© ibw-Institut für Bildungsforschung der Wirtschaft