

Morgen kann kommen.
Wir machen den Weg frei.

Wir kennen unsere Investitionen beim Vornamen Leon

Wir als Arbeitgeber:
Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter stellen sich vor und erzählen ihre Geschichte.

Bewirb dich jetzt um eine Ausbildung oder ein duales Studium bei der Vereinigten VR Bank Kur- und Rheinpfalz eG.

vvrbank-krp.de/ausbildung

Vereinigte VR Bank
Kur- und Rheinpfalz eG



Bankkaufmann/frau

Die Aufgabe des Bankkaufmanns – wie auch die des Kreditinstitutes, in dem er arbeitet – ist, Angebot und Nachfrage auf dem Kapitalmarkt auszugleichen, um auf diese Weise die privat ersparten Gelder für die Volkswirtschaft nutzbar zu machen. Einerseits gilt es, verzinsliche Anlagemöglichkeiten zu bieten, andererseits Kredite zu vergeben. Dafür gibt es verschiedene Arten von Kreditinstituten, die grob in Universalbanken und in Spezialbanken eingeteilt werden.

Die ersten bieten eine Vielzahl von Bankgeschäften an, die zweiten haben sich auf eine bestimmte Dienstleistung spezialisiert wie Bausparen, Hypothekendarlehen oder Konsumkredite. Zu den Universalbanken zählen unter anderem die Sparkassen, die Privatbanken und die genossenschaftlichen Kreditinstitute.

Bei den Aufgaben des Bankkaufmanns unterscheidet man zwischen dem kundennahen und dem

bankinternen Bereich. Auf Kundennähe wird derzeit der Schwerpunkt gelegt.

Im Vordergrund steht neben ganzheitlichen Beratungs- und Vermittlungsgesprächen der Verkauf von Bankdienstleistungen. Dazu gehören Geld- und Kapitalanlagen, Bausparen, Versicherungen und Kredite. Die neuen – digitalen – Medien nehmen in der Praxis einen immer größeren Raum ein: PC-Banking, Banking-Apps, bis hin zum Text-Chat und zur Videoberatung. All das spiegelt sich in der Ausbildung wider.

Zu den Ausbildungsinhalten gehören Marketing und kundenorientierte Kommunikation, Kontoführung und Zahlungsverkehr, alles über Geld- und Vermögensanlagen, das Kreditgeschäft, Rechnungswesen und Steuerung sowie umfangreiche Informationen über das ausbildende Unternehmen, beispielsweise zum Personalwesen, zu möglichen Karrierewegen sowie über die aktuellen

Informations- und Kommunikationssysteme.

Kontaktfreudigkeit, die Fähigkeit zu kommunizieren, sicheres Auftreten, Überzeugungskraft, gute Umgangsformen und Freundlichkeit dem Kunden gegenüber gelten als unabdingbare Grundkompetenzen, um erfolgreich zu arbeiten. Bankintern werden all die Hintergrundarbeiten erledigt, die für das Kundengeschäft notwendig sind. Bereits während der Ausbildung wird man hier in der Nachbearbeitung unter anderem im Kredit-, Spar- und Wertpapiergeschäft eingesetzt.

Der Bankkaufmann zählt zu den anspruchsvollsten Ausbildungsberufen überhaupt. Er eignet sich für Realschüler mit einem guten Abschluss, für junge Menschen mit Fachhochschulreife und für Abiturienten. Auch Studienabbrecher finden hier eine neue, praxisbezogene Herausforderung. Die Ausbildung dauert regulär drei Jahre. Sie kann bei Realschülern

auf zweieinhalb, bei Abiturienten auf zwei Jahre verkürzt werden.

Alle Kreditinstitute bieten ihren Nachwuchskräften eine Fülle an Fortbildungsmöglichkeiten an. So kann man sich beispielsweise auf Wertpapierberater, Baufinanzierer oder Kreditsachbearbeiter spezialisieren. Daneben werden auch allgemeine Führungsseminare angeboten.

Einige Institute bieten für Bewerberinnen und Bewerber mit Abitur die Zusatzqualifikation zum 'Finanzassistenten' und ein DH-Studium zum 'Bachelor of Arts (Fachrichtung Bank)' in Zusammenarbeit mit den Dualen Hochschulen an. Am Standort Mosbach der DHBW übrigens mit dem Schwerpunkt 'Digital Banking'. Traditionelle Bank- und Finanzinhalte haben dabei das gleiche Gewicht wie die digitalen Grundlagen- und Anwendungsbereiche im Bankgeschäft.

TON AB



Investmentfondskaufmann/frau

Den speziellen Bedürfnissen der Investmentbranche trägt die Ausbildung zum Investmentfondskaufmann Rechnung, die unter anderem Banken und Sparkassen, Kapitalanlagegesellschaften, Finanzdienstleister oder Versicherungsgesellschaften anbieten.

Während der dreijährigen Ausbildungszeit entwickelt man sich zum Fachmann in allen Bereichen der Kapitalanlagegesellschaft. Man lernt den Markt zu deuten

und zu bearbeiten, ist im Kundenservice sowie in der Fondsbuchhaltung tätig und muss Qualitäten in der Teamarbeit entwickeln, um Fonds effektiv abzuwickeln und zu verwalten.

Kompetenzen erwirbt man sich auch auf den Gebieten des Marketing und des Vertriebs – Absatzmärkte und Vertriebskanäle werden analysiert und genutzt; das Depotgeschäft (Depotführung, Verwaltung und Verwah-

rung von Fondsanteilen) sowie die Fondsbuchhaltung und das Controlling (Wertentwicklungsbeurteilung, Reporting von Fonds) stehen genauso auf dem Lehrplan wie die kaufmännische Steuerung und Kontrolle (betriebliches Rechnungswesen, Kosten- und Leistungsrechnung) und das Immobiliengeschäft.

Neben der Fähigkeit zu kommunizieren, unter Umständen auch in einer Fremdsprache, muss man

Interesse an wirtschaftlichen Zusammenhängen mitbringen, vor allem, was die Investmentbranche betrifft. Der Spaß am Umgang mit Zahlen sowie mit der entsprechenden Software werden genauso vorausgesetzt wie Verantwortungsbewusstsein, exaktes, selbstständiges Arbeiten und die damit verbundene Sorgfalt. Auch analytisches Denken ist unabdingbar. Der Investmentfondskaufmann setzt in der Regel Abitur voraus.