

**Heft 10**  
**2011**

# **Ausbildung *mit Profil*** **in** **Volksbanken und Raiffeisenbanken**

Leitfaden für  
Ausbilder und Auszubildende

GAW Rastede  
Oldenburger Straße 118  
26180 Rastede

Telefon 04402 93820  
Telefax 04402 938293  
E-Mail [gawrastede@gvweser-ems.de](mailto:gawrastede@gvweser-ems.de)  
Internet [www.gawrastede.de](http://www.gawrastede.de)

# Ausbildung *mit Profil* in Volksbanken und Raiffeisenbanken

---

## Inhaltsverzeichnis

|                                   | Seite          |
|-----------------------------------|----------------|
| <b>1. Einführung</b>              | <b>3</b>       |
| <b>2. Qualifikationsübersicht</b> | <b>4</b>       |
| <b>3. Erstes Ausbildungsjahr</b>  | <b>5 - 15</b>  |
| 3.1 AJ1 Juniortraining 1          | 6              |
| 3.2 AB1 Standardseminar 1         | 7 - 15         |
| <b>4. Zweites Ausbildungsjahr</b> | <b>16 - 25</b> |
| 4.1 AB2 Standardseminar 2         | 17 - 24        |
| 4.2 AJ2 Juniortraining 2          | 25             |
| <b>5. Drittes Ausbildungsjahr</b> | <b>26 - 35</b> |
| 5.1 AB3 Standardseminar 3         | 27 - 34        |
| 5.2 AJ3 Juniortraining 3          | 35             |

# Ausbildung *mit Profil* in Volksbanken und Raiffeisenbanken

---

## Einführung

Die duale Ausbildung - der Wechsel zwischen Theorie und Praxis - ist im Rahmen der Personalentwicklung der Volksbanken und Raiffeisenbanken ein bedeutender Eckpfeiler des betrieblichen Erfolges. An den drei Lernorten Volksbanken und Raiffeisenbanken, GAW Rastede und Berufsschule erhalten die Auszubildenden die notwendigen betrieblichen und theoretischen Kenntnisse, um in ihrer späteren beruflichen Tätigkeit erfolgreich zu sein. Die GAW Rastede hat dabei die besondere Funktion, Theorie und Bankpraxis miteinander zu verbinden. Sie unterstützt die Volksbanken und Raiffeisenbanken in Weser-Ems darin, die in der Ausbildungsordnung aufgeführten Ausbildungsinhalte handlungs- und praxisorientiert zu vermitteln.

Unter der Position „Markt- und Kundenorientierung“ beschreibt der Ausbildungsrahmenplan der Ausbildungsordnung die notwendigen Schlüsselqualifikationen zukünftiger Bankmitarbeiter/innen. Gefördert werden soll danach insbesondere die Verkaufskompetenz, da die Banken von ihren Nachwuchskräften in zunehmendem Maße eine ausgeprägte Servicementalität, hohe verkäuferische Fähigkeiten und fachlich fundierte Produktkenntnisse erwarten.

Die genossenschaftliche Bankpraxis verbunden mit dem theoretischen Hintergrund wird in den drei 2-wöchigen Standardseminaren - AB1, AB2, AB3 - abgebildet. Die drei Juniortrainings - AJ1, AJ2, AJ3 - haben im Wesentlichen die Aufgabe, verkäuferisches Handeln anhand von Fallbeispielen und Rollenspielen zu üben.

Das Seminar AJ1 Juniortraining 1 ist der „Start“ in die genossenschaftliche Berufsausbildung. Die Auszubildenden werden gleich zu Beginn ihrer Ausbildung auf die betriebliche Praxis und die besondere Stellung der Volksbanken und Raiffeisenbanken im Bankenmarkt eingestimmt.

In dem Seminar AJ2 Juniortraining 2 trainieren die Auszubildenden an Hand von Rollenspielen ihre persönliche und verkäuferische Kompetenz. Für die Teilnehmer/innen ist es sinnvoll, erst die Standardseminare AB1 und AB2 zu besuchen, da in diesen Seminaren die verkaufstheoretischen Grundlagen gelegt werden.

Das Seminar AJ3 Juniortraining 3 bereitet die Teilnehmer/innen gezielt auf die mündliche IHK-Prüfung vor, da in der IHK-Abschlussprüfung das mündliche Prüfungsfach Kundenberatung - genauso wie das schriftliche Prüfungsfach Bankbetriebslehre - bei der Ermittlung des Gesamtergebnisses doppelt gewichtet wird. Der Seminarbesuch AJ3 erfolgt in der Regel nach Abschluss der schriftlichen IHK-Prüfung.

Mit dem erfolgreichen Abschluss der Standardseminare AB1, AB2, AB3, AJ2 Juniortraining 2 und AJ3 Juniortraining 3 erhalten die Teilnehmer den Beratungspass 1 ausgehändigt. Dieses Dokument bescheinigt die Befähigung zum Verkauf von standardisierten Bankprodukten der Risikoklasse 1.

Die ganzheitliche Ausbildungs-Seminar-konzeption der GAW Rastede ermöglicht es den Volksbanken und Raiffeisenbanken in Weser-Ems, die fachlichen und persönlichen Qualifikationen ihrer Auszubildenden individuell zu unterstützen und zu fördern. Durch die aufeinander abgestimmten Seminarbausteine, die auch ein intensives und selbstständiges Arbeiten zur Vorbereitung auf die Präsenzveranstaltungen enthalten - eLearning - erreichen die Auszubildenden einen hohen Lernerfolg. Damit bleibt die Qualität und die Attraktivität der genossenschaftlichen Bankausbildung auch für zukünftige Berufseinsteiger erhalten.

Auf den folgenden Seiten stellen wir in Form einer Übersicht und einer kurzen Beschreibung die Zielsetzung und die Inhalte der einzelnen Seminarbausteine vor.

Rastede, 01.06.2010

# Ausbildung *mit Profil* in Volksbanken und Raiffeisenbanken

3. Ausbildungsjahr

**AJ3 Juniortraining 3**  
Beratungspass 1

2 Tage / 3 Tage

- Inhalte:**
- Verkaufstraining II - für angehende Juniorberater/innen
  - Prüfungsvorbereitung auf die mündliche IHK-Prüfung

3. Ausbildungsjahr

**AB3 Standardseminar 3**  
Abschlusssseminar

10 ½ Tage

- Inhalte:**
- Grundlagen Wohnbaufinanzierung
  - Grundbuchrecht / Beleihungswertermittlung
  - Firmenkundenkreditgeschäft
  - Auslandsgeschäft
  - Anlagen in Finanzprodukten
  - Kreditsicherheiten II
  - Wirtschaftslehre II
  - Rechnungswesen / Banksteuerung III



2. Ausbildungsjahr

**AJ2 Juniortraining 2**

2 Tage

- Inhalte:** Verkaufstraining I - für angehende Juniorberater/innen  
Voraussetzung: Kennen der Inhalte Verkauf von Bankdienstleistungen (AB1 und AB2)

2. Ausbildungsjahr

**AB2 Standardseminar 2**

10 ½ Tage

- Inhalte:**
- Kreditsicherheiten I
  - Privatkundenkreditgeschäft
  - Anlagen in Aktien / Fonds/ Börsengeschäften
  - Steuern im Bankgeschäft
  - Rechnungswesen / Banksteuerung II
  - Aufsichtsrecht im Kreditgeschäft
  - Verbundprodukt Bausparen
  - Verkauf von Bankdienstleistungen - Aufbaustufe



1. Ausbildungsjahr

**AB1 Standardseminar 1**

10 ½ Tage

- Inhalte:**
- Die genossenschaftliche Idee
  - Wirtschaftslehre I
  - Kontoführung und Zahlungsverkehr
  - Anlagen auf Konten
  - Aufsichtsrechtliche Grundlagen
  - Anlagen in verzinslichen Wertpapieren
  - Elektronische Bankdienstleistungen (EBL) und Kartengeschäfte
  - Rechnungswesen / Banksteuerung I
  - Verkauf von Bankdienstleistungen - Grundstufe

1. Ausbildungsjahr

**AJ1 Juniortraining 1**

2 Tage

- Inhalte:**
- Training im Umgang mit dem Kunden
  - Einstieg in das Privatkundengeschäft der Volksbanken und Raiffeisenbanken
  - Einführung in die genossenschaftliche Unternehmensidentität

Wir empfehlen den Besuch der Juniortrainings und Standardseminare in der aufgezeigten Reihenfolge

# Ausbildung *mit Profil* in Volksbanken und Raiffeisenbanken

---

## Erstes Ausbildungsjahr

### AJ1 Juniortraining 1

Dauer: 2 Tage

| <b>Inhalte</b>  | <b>Seite</b> |
|---|--------------|
| Einführung in die Grundlagen des Bankgeschäfts der Volksbanken und Raiffeisenbanken | 6            |

---

### AB1 Standardseminar 1

Dauer: 2 Wochen

| <b>Inhalte</b>  | <b>Seite</b> |
|---|--------------|
| 1. Wirtschaftslehre I   | 7            |
| 2. Die genossenschaftliche Idee                                 | 8            |
| 3. Kontoführung und Zahlungsverkehr                             | 9            |
| 4. Anlagen auf Konten   | 10           |
| 5. Aufsichtsrechtliche Grundlagen                               | 11           |
| 6. Anlagen in verzinslichen Wertpapieren                        | 12           |
| 7. Elektronische Bankdienstleistungen (EBL) und Kartengeschäfte | 13           |
| 8. Rechnungswesen / Banksteuerung I                             | 14           |
| 9. Verkauf von Bankdienstleistungen - Grundstufe                | 15           |

# Ausbildung *mit Profil* in Volksbanken und Raiffeisenbanken

---

## AJ1 Juniortraining 1

### 1. Ausbildungsjahr

Seminardauer: 2 Tage

#### Zielsetzung

Die Auszubildenden werden in die Grundlagen und Zusammenhänge des Privatkundengeschäfts der Volksbanken und Raiffeisenbanken eingeführt. Sie lernen die genossenschaftliche Idee und den genossenschaftlichen Finanzverbund kennen. Anhand von Übungen und Fallbeispielen machen sie erste praktische Erfahrungen in der Bearbeitung von Privatkundengeschäften.

Wir empfehlen den Besuch des Seminars innerhalb der ersten zwei Monate nach Ausbildungsbeginn.

Die Vermittlung der Seminarinhalte erfolgt in Form von Lehrgesprächen und anhand von praktischen Übungen.

#### Inhalte

##### 1. Einführung in die genossenschaftliche Unternehmensidentität

- Die genossenschaftliche Idee - Förderauftrag
- Gründer, Genossenschaftsgesetz, Satzung
- Vorteile und Erwerb der Mitgliedschaft
- Bedeutung und Aufbau des Finanzverbundes
- Ausbildung in Volksbanken und Raiffeisenbanken
- Bildungskonzeption und Einführung in eLearning

##### 2. Einstieg in das Privatkundengeschäft der Volksbanken und Raiffeisenbanken

- Das Konto
- Überweisung, Scheck, Lastschrift
- Spareinlagen, Sichteinlagen, Termineinlagen
- Ratenkredite

##### 3. Training im Umgang mit dem Kunden

- persönliches Auftreten
- allgemeine Umgangsformen
- Arbeiten im Team

Unterrichtsstunden: 16

# Ausbildung *mit Profil* in Volksbanken und Raiffeisenbanken

---

## AB1 Standardseminar 1

### 1. Ausbildungsjahr

Seminardauer: 2 Wochen

## Wirtschaftslehre I

### Zielsetzung

Die Auszubildenden lernen die geschichtliche Entwicklung der deutschen Sozialversicherung kennen und können über die fünf Säulen der Sozialversicherung informieren. Sie kennen die Grundzüge des Ausbildungs- und Arbeitsverhältnisses.

Die Vermittlung der Seminarinhalte erfolgt in Form von Lehrgesprächen und anhand von praktischen Übungen.

### Inhalte

1. **Entwicklung der Sozialversicherung**
2. **Gefahrenvorsorge und Bereiche des Versicherungswesens**
3. **Grundprinzipien der deutschen Sozialversicherung**
4. **Übersicht fünf Säulen der Sozialversicherung**
  - Renten-, Kranken-, Unfall-, Arbeitslosen- und Pflegeversicherung
  - Träger Sozialversicherung
  - Leistungen der einzelnen Träger
  - Beitragsbemessungsgrenzen
  - Finanzierung durch Beiträge und staatliche Zuschüsse
5. **Ausbildungsverhältnis**
  - Rechtsgrundlagen
  - Berufsausbildungsvertrag
  - Ausbildungsverhältnis
6. **Arbeitsverhältnis**
  - Rechtsgrundlagen
  - Arbeitsvertrag
  - Arbeitsverhältnis

Unterrichtsstunden: 8

# Ausbildung *mit Profil* in Volksbanken und Raiffeisenbanken

---

## AB1 Standardseminar 1

### 1. Ausbildungsjahr

Seminardauer: 2 Wochen

## Die genossenschaftliche Idee

### Zielsetzung

Die Auszubildenden können den Aufbau und die Besonderheiten der in dem genossenschaftlichen Finanzverbund zusammengeschlossenen Unternehmen darstellen. Sie werden für den Verbundgedanken sensibilisiert.

Die Vermittlung der Seminarinhalte erfolgt in Form von Lehrgesprächen und anhand von Fallbeispielen bzw. mit Unterstützung von Formularen aus der Bankpraxis.

Seminarvorbereitung: eLearning

### Inhalte

- 1. Historische Wurzeln des modernen Genossenschaftswesen**
  - Friedrich Wilhelm Raiffeisen und Hermann Schulze-Delitzsch
- 2. Der genossenschaftliche Förderauftrag**
  - GenG § 1
  - Die drei Grundprinzipien des Genossenschaftswesen  
Selbsthilfe, Selbstverwaltung, Selbstverantwortung
- 3. Der Aufbau des genossenschaftlichen Verbundes**
  - Verbund und Verbände
- 4. Aufgaben der Organe**
  - Vorstand, Aufsichtsrat, Generalversammlung
- 5. Die Mitgliedschaft**
  - Erwerb und Vorteile
- 6. Das Eigenkapital der eG**
  - Geschäftsanteil, Geschäftsguthaben
  - Haftsumme
  - Rücklagen

Unterrichtsstunden: 4

# Ausbildung *mit Profil* in Volksbanken und Raiffeisenbanken

---

## AB1 Standardseminar 1

### 1. Ausbildungsjahr

Seminardauer: 2 Wochen

## Kontoführung und Zahlungsverkehr

### Zielsetzung

Die Auszubildenden können Kunden über die verschiedenen Bankkonten und Zahlungsmöglichkeiten bei Volksbanken und Raiffeisenbanken informieren. Sie üben anhand von Fallbeispielen die praktischen Arbeitsschritte der Kontobearbeitung.

Die Vermittlung der Seminarinhalte erfolgt in Form von Lehrgesprächen und anhand von Fallbeispielen bzw. mit Unterstützung von Formularen aus der Bankpraxis.

Seminarvorbereitung: eLearning

### Inhalte

#### 1. Kundenkonten - Zweck und Nutzen

- Lohn-, Gehalts- und Rentenkonten
- Firmenkonten
- Spar- und andere Anlagekonten
- Depotkonto

#### 2. Eröffnung von Kundenkonten

- Legitimationsprüfung
- Geldwäschegesetz und Identifizierung
- Schufa
- Kontovollmachten
- AGB`s der Volksbanken und Raiffeisenbanken
- Legitimationsprüfung
- Geldwäschegesetz

#### 3. Besondere Kontoarten

- Gemeinschaftskonten
- Treuhandkonten
- Verfügung zugunsten Dritter im Todesfall
- Nachlasskonten
- Mietkautionkonten

#### 4. Praktische Abwicklung des Zahlungsverkehrs

- Überweisungsverkehr
- Lastschriftverfahren
- Scheckverkehr

Unterrichtsstunden: 8

# Ausbildung *mit Profil* in Volksbanken und Raiffeisenbanken

---

## AB1 Standardseminar 1

### 1. Ausbildungsjahr

Seminardauer: 2 Wochen

## Anlagen auf Konten

### Zielsetzung

Die Auszubildenden können Kunden über die verschiedenen Anlagemöglichkeiten auf Konten bei den Volksbanken und Raiffeisenbanken informieren. Sie kennen die rechtlichen Bestimmungen zur Führung von Sparkonten. Über die Besonderheiten der genossenschaftlichen Sicherungseinrichtung können sie Auskünfte erteilen.

Die Vermittlung der Seminarinhalte erfolgt in Form von Lehrgesprächen und anhand von Fallbeispielen und Übungen aus der Bankpraxis.

Seminarvorbereitung: eLearning

### Inhalte

#### 1. Anlagemöglichkeiten auf Konten

- Sichteinlagen, Termineinlagen
- Spareinlagen, Sparbriefe
- Vermögenswirksame Leistungen und staatliche Förderung

#### 2. Nachlassbearbeitung

- Gesetzliche Rahmenbedingungen und praktische Arbeitsschritte

#### 3. Zins- und Vorschusszinsberechnung

- Sparkonten mit drei-monatiger Kündigungsfrist
- Sparkonten mit vereinbarter Kündigungsfrist

#### 4. Die genossenschaftliche Sicherungseinrichtung

- Ziele, Aufgaben, Bedeutung

Unterrichtsstunden: 8

# Ausbildung *mit Profil* in Volksbanken und Raiffeisenbanken

---

## AB1 Standardseminar 1

1. Ausbildungsjahr

Seminardauer: 2 Wochen

### Aufsichtsrechtliche Grundlagen

#### Zielsetzung

Die Auszubildenden kennen die Bankrisiken und können Kunden über die verschiedenen aufsichtsrechtlichen Bestimmungen Auskunft geben.

Die Vermittlung der Seminarinhalte erfolgt in Form von Lehrgesprächen und anhand von Fallbeispielen und Übungen aus der Bankpraxis.

Seminarvorbereitung: eLearning

#### Inhalte

##### 1. Geschäftspolitische Bedeutung der Anlagen auf Konten

- Möglichkeiten der Mittelbeschaffung
- Zusammenhang zwischen Aktiva und Passiva

##### 2. Risiken und Risikoarten

- Bankrisiken
- Vorschriften zur Risikobegrenzung
- SolvV und LiqV
- Mindestreserve
- Liquiditätsgrundsätze

##### 3. Einlagensicherung

Unterrichtsstunden: 4

# Ausbildung *mit Profil* in Volksbanken und Raiffeisenbanken

---

## AB1 Standardseminar 1

### 1. Ausbildungsjahr

Seminardauer: 2 Wochen

## Anlagen in verzinslichen Wertpapieren

### Zielsetzung

Die Auszubildenden kennen die verschiedenen Effektenarten. Sie können Kunden der Volksbanken und Raiffeisenbanken über Rentenpapiere, deren Risiken und Verwahrmöglichkeiten informieren.

Die Vermittlung der Seminarinhalte erfolgt in Form von Lehrgesprächen und anhand von Fallbeispielen und Übungen aus der Bankpraxis.

Seminarvorbereitung: eLearning

### Inhalte

- 1. Begriff und Einteilung der Wertpapiere**
- 2. Unterscheidung der Gläubigerpapiere nach:**
  - Form und Gestaltung
  - Arten
  - Verwahrung
- 3. Ausstattungsmerkmale von Gläubigerpapieren**
  - Bundeswertpapiere
  - Hypothekendarlehen und öffentliche Pfandbriefe
  - Bankinhaberschuldverschreibungen (IHS)
  - Industrie- und Auslandsanleihen
- 4. Ausstattungsmerkmale von besonderen Gläubigerpapieren**
  - Wandelanleihe, Optionsanleihe, Genussscheine
- 5. Risikoeinschätzung von verzinslichen Wertpapieren**
  - Bonitätsbewertung von Anleihen
  - Risikoaufklärung im Kundengespräch
  - Anleger- und anlagegerechte Beratung
- 6. Methoden und praktische Anwendung**
  - Effektivzinsermittlung
  - Stückzinsberechnung

Unterrichtsstunden: 24

**AB1 Standardseminar 1**

1. Ausbildungsjahr

Seminardauer: 2 Wochen

**Elektronische Bankdienstleistungen  
und Kartengeschäfte**

**Zielsetzung**

Die Auszubildenden können Kunden über karten- und internetbezogene Dienstleistungen im genossenschaftlichen Finanzverbund informieren.

Die Vermittlung der Seminarinhalte erfolgt in Form von Lehrgesprächen und anhand von aktuellen Beispielen aus der genossenschaftlichen Bankpraxis.

**Inhalte**

- 1. Die Bedeutung der elektronischen Bankdienstleistungen für den Finanzverbund**
- 2. VR-BankCard**
  - Aktuelle Entwicklungen
  - VR-BankCard als Multifunktionskarte
  - Zusatzanwendungen
- 3. Abwicklung, Sicherheit, Kosten im**
  - Electronic Cash / Geldkarte
  - ELV - Verfahren
- 4. Kreditkarten**
  - Arten von Kreditkarten
  - Zahlungsvorgang
  - Rechtsbeziehungen
  - Nutzen für den Kunden / Vorteile aus Händlersicht

Unterrichtsstunden: 4

# Ausbildung *mit Profil* in Volksbanken und Raiffeisenbanken

---

## AB1 Standardseminar 1

1. Ausbildungsjahr

Seminardauer: 2 Wochen

## Rechnungswesen/ Banksteuerung I

### Zielsetzung

Die Auszubildenden lernen die Grundlagen der Bankkostenrechnung kennen und können Kosten und Erlöse für ausgewählte Bankleistungen in Volksbanken und Raiffeisenbanken bestimmen.

Die Vermittlung der Seminarinhalte erfolgt in Form von Lehrgesprächen und anhand von Übungen aus der Bankpraxis.

### Inhalte

- 1. Einführung in die Grundlagen Banksteuerung VR-Control**
  - Ziele, Aufgaben und Vorteile
- 2. Externes und internes Bank-Rechnungswesen**
  - Aufgaben und Bedeutung
  - Gewinnermittlung G + V
  - Betriebsergebnis
- 3. Grundbegriffe der Bankkostenrechnung**
  - Aufwendungen und Erträge
  - Kosten und Erlöse
  - Betriebsbereich: Betriebskosten / Betriebserlöse
  - Wertbereich: Wertkosten / Werterlöse
- 4. Bedeutung und Gliederung der Betriebskosten**
  - Fixkosten, variable Kosten
  - Einzelkosten, Gemeinkosten
- 5. Ziele und Methoden der Stückkostenrechnung**
  - Standardstückkosten

Unterrichtsstunden: 8

# Ausbildung *mit Profil* in Volksbanken und Raiffeisenbanken

---

## AB1 Standardseminar 1

1. Ausbildungsjahr

Seminardauer: 2 Wochen

### Verkauf von Bankdienstleistungen - Grundstufe -

#### Zielsetzung

Die Auszubildenden kennen die vertrieblichen Grundlagen der Volksbanken und Raiffeisenbanken. Sie können über die Grundregeln der Kommunikation informieren.

Die Vermittlung der Seminarinhalte erfolgt in Form von Lehrgesprächen und anhand von praktischen Übungen.

#### Inhalte

- 1. Der Verkauf von Bankdienstleistungen**
  - Vertrieb - Verkaufen
  - Service- und Kundenorientierung
- 2. Selbstbild des erfolgreichen Verkäufers**
  - Persönlichkeitskompetenz
  - Methodenkompetenz
  - Fachkompetenz
  - Sozialkompetenz
- 3. Einsatz einzelner Wirkungsmittel im Verkauf**
  - Sprache
  - Gestik, Mimik
  - Blickkontakt, Körperhaltung
- 4. Kommunikation**
  - Grundsätze der Kommunikation
  - Bedeutung für den Umgang mit dem Kunden
  - Gesprächsstruktur unter Berücksichtigung der gesetzlichen Vorgaben (WpHG)
- 5. Fragetechniken**
  - Offene und geschlossene Fragen
  - Alternativfragen

Unterrichtsstunden : 8

# Ausbildung *mit Profil* in Volksbanken und Raiffeisenbanken

---

## Zweites Ausbildungsjahr

### AB2 Standardseminar 2

Dauer: 2 Wochen

|    | <b>Inhalte</b>                                 | <b>Seite</b> |
|----|--|--------------|
| 1. | Kreditsicherheiten I                           | 17           |
| 2. | Privatkundenkreditgeschäft                     | 18           |
| 3. | Anlagen in Aktien / Fonds / Börsengeschäfte    | 19           |
| 4. | Steuern im Bankgeschäft                        | 20           |
| 5. | Rechnungswesen / Banksteuerung II              | 21           |
| 6. | Aufsichtsrecht im Kreditgeschäft               | 22           |
| 7. | Verbundprodukt Bausparen                       | 23           |
| 8. | Verkauf von Bankdienstleistungen - Aufbaustufe | 24           |

### AJ2 Juniortraining 2

Dauer: 2 Tage

|  | <b>Inhalte</b>   | <b>Seite</b> |
|--|--|--------------|
|  | Verkaufstraining I - für angehende Juniorberater/innen | 25           |

**AB2 Standardseminar 2**

2. Ausbildungsjahr

Seminardauer: 2 Wochen

**Kreditsicherheiten I**

**Zielsetzung**

Die Auszubildenden kennen die verschiedenen Kreditsicherheiten im Privatkundengeschäft.

Die Vermittlung der Seminarinhalte erfolgt in Form von Lehrgesprächen und anhand von Fallbeispielen und Übungen aus der Bankpraxis.

Seminarvorbereitung: eLearning

**Inhalte**

**1. Überblick Kreditsicherheiten**

**2. Bürgschaft**

- Entstehung und Merkmale
- Arten der Bürgschaft

**3. Zession**

- Entstehung und Merkmale
- Arten
- Risiken

**4. Pfandrecht**

- Entstehung
- Arten
- Verwertung

**5. Sicherungsübereignung**

- Entstehung und Merkmale
- Formen und Risiken

Unterrichtsstunden: 8

**AB2 Standardseminar 2**

2. Ausbildungsjahr

Seminardauer: 2 Wochen

**Privatkundenkreditgeschäft**

**Zielsetzung**

Die Auszubildenden können Kunden über die standardisierten Verbundprodukte im Privatkundenkreditgeschäft informieren. Sie kennen die Arbeitsprozesse.

Die Vermittlung der Seminarinhalte erfolgt in Form von Lehrgesprächen und anhand von Fallbeispielen und Übungen aus der Bankpraxis.

Seminarvorbereitung: eLearning

**Inhalte**

**1. Ausstattungsmerkmale der Kreditarten**

- Dispositionskredit
- Ratenkredit, Anschaffungsdarlehn
- Tilgungs- und Annuitätendarlehn
- Festdarlehn

**2. Prüfung der persönlichen Verhältnisse des Kreditnehmers**

- Kreditfähigkeit
- Kreditwürdigkeit
- Scoringmodelle

**3. Praxis der Ermittlung von:**

- Laufzeit, Tilgungsrate und Effektivverzinsung einschließlich der Buchungen bei Auszahlung und Tilgung

Unterrichtsstunden: 8

# Ausbildung *mit Profil* in Volksbanken und Raiffeisenbanken

---

## AB2 Standardseminar 2

2. Ausbildungsjahr

Seminardauer: 2 Wochen

### Anlagen in Aktien / Fonds / Börsengeschäfte

#### Zielsetzung

Die Auszubildenden können Kunden der Volksbanken und Raiffeisenbanken über die Ausstattungsmerkmale und Risiken beim Erwerb von Aktien und Fonds informieren. Sie können die Grundlagen des Börsenhandels erläutern.

Die Vermittlung der Seminarinhalte erfolgt in Form von Lehrgesprächen und anhand von Fallbeispielen und praktischen Übungen.

Seminarvorbereitung: eLearning

#### Inhalte

- 1. Die Aktiengesellschaft**
  - Organe und Kapitalausstattung
  - Wesen und Ausstattung der Aktie
- 2. Grundlagen und Ausstattung von Fonds**
  - Konstruktion und gesetzliche Grundlagen
  - Fonds-Gattungen
  - Preisberechnung und Kosten
- 3. Funktionen und Aufgaben der Börse**
  - Marktsegmente
  - Kursfeststellung und Kurszusätze
- 4. Emissionsgeschäft**
  - Bookbuilding-Verfahren
  - andere Emissions- und Zuteilungsverfahren
- 5. Anlegerhinweise**
  - Grundlagen des WpHG
  - Risiken bei Aktienanlagen und Fonds

Unterrichtsstunden: 28

# Ausbildung *mit Profil* in Volksbanken und Raiffeisenbanken

---

## AB2 Standardseminar 2

### 2. Ausbildungsjahr

Seminardauer: 2 Wochen

## Steuern im Bankgeschäft

### Zielsetzung

Die Auszubildenden können die Grundzüge des Einkommensteuerwesens darstellen. Sie können Kunden der Volksbanken und Raiffeisenbanken über Ertragsgutschriften und deren steuerliche Auswirkungen informieren.

Die Vermittlung der Seminarinhalte erfolgt in Form von Lehrgesprächen und anhand von Fallbeispielen und praktischen Übungen.

### Inhalte

#### 1. Ermittlung des zu versteuernden Einkommens

- Einkunftsarten
- Werbungskosten
- Sonderausgaben
- Außergewöhnliche Belastungen
- Steuertarif

#### 2. Steuerliche Behandlung der Kapitalerträge

- Sparerpauschbetrag, Freistellungsauftrag
- NV-Bescheinigung
- Abgeltungssteuer
- Verlustverrechnung

#### 3. Steuerliche Behandlung von privaten Veräußerungsgewinnen

- Altbestände sowie Neuregelungen ab dem 1.1.2009

Unterrichtsstunden: 8

**AB2 Standardseminar 2**

2. Ausbildungsjahr

Seminardauer: 2 Wochen

**Rechnungswesen/ Banksteuerung II**

**Zielsetzung**

Die Auszubildenden lernen, bestimmte Geschäftsvorgänge mit Hilfe der Instrumente des betrieblichen Rechnungswesens auszuwerten. Sie kennen die Grundzüge des Controlling-Systems der Volksbanken und Raiffeisenbanken VR-Control.

Die Vermittlung der Seminarinhalte erfolgt in Form von Lehrgesprächen und anhand von Fallbeispielen und praktischen Übungen.

**Inhalte**

- 1. Gesamtbetriebskalkulation**
  - Gesamtzinsspannenrechnung
  - ROI-Schema, Vorscheurechnung
  
- 2. Marktzinsmethode**
  - Opportunitätsprinzip
  - Konditions- und Strukturbeitrag
  
- 3. Margenbestandteile**
  - Kostenkomponenten
  - Gewinnzuschlag
  
- 4. Deckungsbeitragsrechnung**
  - Preisunter- und -obergrenzen
  
- 5. Einführung in das Risikomanagement**
  - VR-Control

Unterrichtsstunden: 8

**AB2 Standardseminar 2**  
2. Ausbildungsjahr  
Seminar­dauer: 2 Wochen

**Aufsichtsrecht im Kreditgeschäft**

**Zielsetzung**

Die Auszubildenden lernen die Grundzüge des KWGs kennen. Die Vorschriften für Verbraucherdarlehen sind ihnen bekannt

Die Vermittlung der Seminarinhalte erfolgt in Form von Lehrgesprächen und anhand von Fallbeispielen und praktischen Übungen.

**Inhalte**

- 1. Einführung in das KWG**  
- KWG §§ 13 - 18
- 2. Vorschriften für Verbraucherdarlehn**  
- BGB §§ 488 ff., insbes. §§ 491 – 498, 504, 507
- 3. EU-Verbraucherkreditrichtlinie**

Unterrichtstunden: 4

**AB2 Standardseminar 2**

**2. Ausbildungsjahr**

Seminardauer: 2 Wochen

**Verbundprodukt Bausparen**

**Zielsetzung**

Die Auszubildenden können Auskunft geben über die Bausparidee im Finanzverbund, die Ziele des Bausparens sowie über die Vertragsgestaltung, Zuteilung und die Verwendungsmöglichkeiten von Bausparguthaben. Die Auszubildenden kennen die Modalitäten der staatlichen Bausparförderung.

Die Vermittlung der Seminarinhalte erfolgt in Form von Lehrgesprächen und von praktischen Übungen.

Seminarvorbereitung: eLearning

**Inhalte**

- 1. Die Bausparidee**
  - Der Bausparvertrag
  - Die Verwendungsmöglichkeiten des Bausparvertrages
  
- 2. Der Bausparvertrag vom Abschluss bis zur Zuteilung**
  - Der Vertragsabschluss
  - Der Bausparvertrag in der Sparphase
  
- 3. Die staatliche Bausparförderung**
  - Die Wohnungsbauprämie
  - Vermögenswirksame Leistungen
  - Arbeitnehmersparzulage
  - WohnRiester
  - Bindungsfristen

Unterrichtsstunden: 8

# Ausbildung *mit Profil* in Volksbanken und Raiffeisenbanken

---

## AB2 Standardseminar 2

2. Ausbildungsjahr

Seminardauer: 2 Wochen

### Verkauf von Bankdienstleistungen - Aufbaustufe -

#### Zielsetzung

Die Auszubildenden können über die Grundlagen zum Führen von Telefon- und Verkaufsgesprächen Auskunft erteilen.

Die Vermittlung der Seminarinhalte erfolgt in Form von Lehrgesprächen und anhand von praktischen Übungen.

#### Inhalte

- 1. Kundenorientierung im Verkaufsgespräch**
  - Freundlichkeit
  - Ausdrucksweise
  - Gesamterscheinung
- 2. Leitfaden: Telefonieren im Kundenkontakt**
- 3. Leitfaden: Führen von serviceorientierten Verkaufsgesprächen**
  - Struktur und Ablauf eines Verkaufsgesprächs
  - Kundenorientierte Einbindung der Regelungen gem. WpHG
  - Signalerkennung
- 4. Der Fragenkatalog für gezielte Verkaufsgespräche**
  - Kundenbereiche: Zahlungsverkehr, Geldanlage, Konsumentenkredite
- 5. Produktargumentation für standardisierte Verbundprodukte**
  - Nutzen und Vorteile
  - Bankkonto, Spareinlagen, Konsumentenkredite

Unterrichtsstunden:8

# Ausbildung *mit Profil* in Volksbanken und Raiffeisenbanken

---

## AJ2 Juniortraining 2

### 2. Ausbildungsjahr

Seminardauer: 2 Tage

#### Zielsetzung

Die Auszubildenden trainieren anhand von Rollenspielen ihre Verkaufskompetenzen. Sie sind in der Lage, im Kontakt zu Kunden und Bankmitarbeitern/innen partnerschaftlich zu kommunizieren.

Lehrmethoden - Praktische Übungen und Fallbeispiele, Partnertraining, Rollenspiele

Voraussetzungen:

Kennen der verkaufstheoretischen Inhalte *Verkauf von Bankdienstleistungen* aus den Standardseminaren AB1 (Seite 15) und AB2 (Seite 24).

#### Inhalte

##### 1. Persönliche Wirkungsmittel

- Erscheinungsbild der Auszubildenden  
Kleidung, Körperhaltung, Mimik
- Verhalten gegenüber Kunden und Kollegen  
Serviceorientierung, Freundlichkeit

##### 2. Kundenservice und Signalerkennung

- Kontaktaufnahme mit Kunden
- Umgang mit Kundenwünschen
- Signalerkennung und Weiterleitung

##### 3. Training von Verkaufsgesprächen

- Gesprächsatmosphäre schaffen
- Dokumentation der Kundenangaben
- Ermittlung der Kundenwünsche
- Einsatz der Fragetechniken
- Gesprächsabschluss

Trainingstunden: 16

# Ausbildung *mit Profil* in Volksbanken und Raiffeisenbanken

---

## Drittes Ausbildungsjahr

### AB3 Standardseminar

Dauer: 2 Wochen

|    | <b>Inhalte</b>                            | <b>Seite</b> |
|----|---|--------------|
| 1. | Grundlagen Wohnbau-Finanzierung           | 27           |
| 2. | Grundbuchrecht / Beleihungswertermittlung | 28           |
| 3. | Firmenkundenkreditgeschäft                | 29           |
| 4. | Auslandsgeschäft                          | 30           |
| 5. | Anlagen in Finanzprodukten                | 31           |
| 7. | Kreditsicherheiten II                     | 32           |
| 8. | Wirtschaftslehre II                       | 33           |
| 9. | Rechnungswesen / Banksteuerung III        | 34           |

---

### AJ3 Juniortraining 3

Dauer: 2 Tage

|  | <b>Inhalte</b>  | <b>Seite</b> |
|--|---|--------------|
|  | Verkaufstraining II - für angehende Juniorverkäufer/innen<br>Prüfungsvorbereitung auf die mündliche IHK-Prüfung | 35           |

**AB3 Standardseminar 3**

**3. Ausbildungsjahr**

Seminardauer: 2 Wochen

**Grundlagen Wohnbau-Finanzierung**

**Zielsetzung**

Die Auszubildenden können Kunden der Volksbanken und Raiffeisenbanken über den Aufbau einer standardisierten Wohnbau-Finanzierung informieren.

Die Vermittlung der Seminarinhalte erfolgt in Form von Lehrgesprächen und anhand von praktischen Übungen.

**Inhalte**

**1. Die standardisierte Wohnbau-Finanzierung**

- Kundenwunsch - der Weg zum Eigenheim
- Schema der standardisierten Wohnbau-Finanzierung
- Darlehensantrag / Darlehensvertrag
- Absicherung der Finanzierung

**2. Grundlagen und Finanzierungsbausteine**

- Verbund-Finanzierungsmodelle
- Staatliche Förderungen (KfW und WohnRiester)

Unterrichtsstunden: 8

**AB3 Standardseminar 3**

**3. Ausbildungsjahr**

Seminardauer: 2 Wochen

**Grundbuchrecht / Beleihungswertermittlung**

**Zielsetzung**

Die Auszubildenden kennen die verschiedenen Grundbuch-Eintragungen und können diese erläutern.

Die Vermittlung der Seminarinhalte erfolgt in Form von Lehrgesprächen und anhand von praktischen Übungen.

**Inhalte**

**1. Rechtliche und wirtschaftliche Voraussetzungen**

- Beleihungswert
- Beleihungsgrenze
- Kapitaldienstfähigkeit

**2. Praktischer Umgang mit dem Grundbuch**

- Aufschrift und Bestandsverzeichnis
- Eintragungen in den Abteilungen 2 und 3
- Grundschuld / Hypothek

Unterrichtsstunden: 8

# Ausbildung *mit Profil* in Volksbanken und Raiffeisenbanken

---

## AB3 Standardseminar 3

3. Ausbildungsjahr

Seminardauer: 2 Wochen

### Firmenkundenkreditgeschäft

#### Zielsetzung

Die Auszubildenden werden auf die schriftliche IHK-Prüfung zur Bankkauffrau / zum Bankkaufmann vorbereitet.

Die Vermittlung der Seminarinhalte erfolgt in Form von Lehrgesprächen und anhand von praktischen Übungen bzw. Fallbeispielen.

Seminarvorbereitung: eLearning

#### Inhalte

##### 1. Betriebswirtschaftliche Grundlagen - Finanzierungsformen

- Eigen- und Fremdfinanzierung
- Innen- und Außenfinanzierung
- Selbstfinanzierung

##### 2. Prüfungshandlungen im Firmenkundengeschäft

- persönliche Kreditwürdigkeit
- materielle Kreditwürdigkeit
- Bilanzanalyse und Bilanzkritik
- Ratingverfahren

##### 3. Kreditarten im Firmenkundenkreditgeschäft

- Betriebsmittelkredit
- Investitionskredit
- Existenzgründungen und Förderdarlehen

##### 4. Sonderformen der Finanzierung

- Leasing
- Factoring

Unterrichtsstunden: 8

**AB3 Standardseminar 3**

**3. Ausbildungsjahr**

Seminardauer: 2 Wochen

**Auslandsgeschäft**

**Zielsetzung**

Die Auszubildenden werden auf die schriftliche IHK-Prüfung zur Bankkauffrau / zum Bankkaufmann vorbereitet.

Die Vermittlung der Seminarinhalte erfolgt in Form von Lehrgesprächen und anhand von praktischen Übungen bzw. Fallbeispielen.

Seminarvorbereitung: eLearning

**Inhalte**

- 1. Bedeutung des Auslandsgeschäfts**
  - Außenhandel
  - Kaufverträge im Import- und Exportgeschäft
  
- 2. Risiken im internationalen Handel und Möglichkeiten der bankmäßigen Absicherung**
  - Incoterms
  - Dokumente
  - Devisentermingeschäfte
  - Devisenoptionsgeschäfte
  
- 3. Internationale Zahlungs- und Abwicklungsmöglichkeiten**
  - TIPANET
  - TARGET
  - Dokumenteninkassi
  - Akkreditive

Unterrichtsstunden: 8

# Ausbildung *mit Profil* in Volksbanken und Raiffeisenbanken

---

## AB3 Standardseminar 3

3. Ausbildungsjahr

Seminardauer: 2 Wochen

### Anlagen in Finanzprodukten

#### Zielsetzung

Die Auszubildenden werden auf die schriftliche IHK-Prüfung zur Bankkauffrau / zum Bankkaufmann vorbereitet.

Die Vermittlung der Seminarinhalte erfolgt in Form von Lehrgesprächen und anhand von praktischen Übungen bzw. Fallbeispielen.

Seminarvorbereitung: eLearning

#### Inhalte

1. **Wesen und Merkmale von Optionsgeschäften und Futures**
  - Options- und Futurearten
  - Grundpositionen, Rechte und Pflichten
  - Kennzahlen
  - EUREX
2. **Wesen und Merkmale von Anlagen in Fonds**
  - Aktienfonds und Rentenfonds
  - Sonderformen und Immobilienfonds
3. **Wesen und Merkmale der Altersvorsorge**
  - Aktuelle Rentensituation
  - Produkte des genossenschaftlichen Finanz-Verbundes zur Deckung der Versorgungslücke
4. **Wesen und Merkmale von verzinsliche Wertpapieren**
  - Bundeswertpapiere
  - Bank- und Industrieanleihen
  - Auslandsanleihen und Sonderformen
5. **Wesen und Merkmale von Aktien**
  - Aktiengeschäfte
  - Emissionen und Kapitalerhöhungen
  - Börsenhandel, Marktsegmente, Indices
6. **Wesen und Merkmale von Bankprodukten**
  - Sicht-, Spar- und Termineinlagen sowie Sonderformen

Unterrichtsstunden: 24

**AB3 Standardseminar 3**

**3. Ausbildungsjahr**

Seminardauer: 2 Wochen

**Kreditsicherheiten II**

**Zielsetzung**

Die Auszubildenden werden auf die schriftliche IHK-Prüfung zur Bankkauffrau / zum Bankkaufmann vorbereitet.

Die Vermittlung der Seminarinhalte erfolgt in Form von Lehrgesprächen und anhand von praktischen Übungen bzw. Fallbeispielen.

Seminarvorbereitung: eLearning

**Inhalte**

**1. Absicherung von Firmenkrediten**

- Sicherungsübereignung
- Pfandrecht
- Bürgschaft
- Abtretung

**2. Prüfungsaufgaben**

Unterrichtsstunden: 4

# Ausbildung *mit Profil* in Volksbanken und Raiffeisenbanken

---

## AB3 Standardseminar 3

3. Ausbildungsjahr

Seminardauer: 2 Wochen

### Wirtschaftslehre II

#### Zielsetzung

Die Auszubildenden werden auf die schriftliche IHK-Prüfung zur Bankkauffrau / zum Bankkaufmann vorbereitet.

Die Vermittlung der Seminarinhalte erfolgt in Form von Lehrgesprächen und anhand von praktischen Übungen.

#### Inhalte

##### 1. Markt

- Definitionen
- Arten von Arbeitslosigkeit
- Bestimmungsgrößen für das Angebot
- Bestimmungsgrößen für die Nachfrage
- Marktformen
- Preisbildung
- Preiselastizitäten
- Veränderungen von Angebot und Nachfrage

##### 2. Inlandsprodukte und Nationaleinkommen

- Begriff
- Wege der Inlandsberechnung
- Berechnungswege vom Bruttoinlandsprodukt zum verfügbaren Einkommen

##### 3. Zahlungsbilanz

- Begriff
- Rechtsgrundlagen
- Buchungsregeln
- Teilbilanzen
- Zahlungsbilanzausgleich

##### 4. Geldpolitik

- Eurosystem und die EZB (EZB-System)
- Geldpolitische Instrumente

##### 5. Prüfungsaufgaben

Unterrichtsstunden: 12

**AB3 Standardseminar 3**

**3. Ausbildungsjahr**

Seminar­dauer: 2 Wochen

**Rechnungswesen / Banksteuerung III**

**Zielsetzung**

Die Auszubildenden werden auf die schriftliche IHK-Prüfung zur Bankkauffrau / zum Bankkaufmann vorbereitet.

Die Vermittlung der Seminarinhalte erfolgt in Form von Lehrgesprächen und anhand von praktischen Übungen bzw. Fallbeispielen.

**Inhalte**

**1. Rechnungswesen**

- Buchungen umsatzsteuerpflichtiger Geschäfte
- Abschluss von Hauptbuchkonten
- Abschluss von gemischten Konten
- Abschreibungen auf Anlagen
- Wertberichtigung von Forderungen

**2. Kostenrechnung**

- Aufgaben und Grundbegriffe

**3. Banksteuerung**

- Marktzinsmethode
- Teilzinsspannenrechnung
- Preisgrenzen
- Deckungsbeitragsrechnung

**3. Finanzrechnung**

- Berechnung von Abschreibungen
- Berechnung von Zinsen und Tilgung

**4. Jahresabschluss Banken**

- Kennzahlenberechnung
- Gesetzliche Rücklage

Unterrichtsstunden: 8

# Ausbildung *mit Profil* in Volksbanken und Raiffeisenbanken

---

## AJ3 Juniortraining 3

### 3. Ausbildungsjahr

Seminardauer: 2 Tage / 3 Tage

#### Zielsetzung

Die Auszubildenden können die Grundregeln der Gesprächsführung anwenden. Sie führen Verkaufsgespräche in Form von Rollenspielen im Bereich der Servicebank.

Das Seminar AJ3 bereitet die Teilnehmer/innen gezielt auf die mündliche IHK-Prüfung vor.

Lehrmethoden - Praktische Übungen, Partnertraining, Rollenspiele

Voraussetzungen:

Kennen der Inhalte aus den Standardseminaren AB1, AB2, AB3 und AJ2 Juniortraining 2

Die Teilnehmer/innen erhalten den Beratungspass 1 überreicht, wenn sie sowohl die Standardseminare AB1, AB2, AB3 als auch die Seminare AJ2 und AJ3 erfolgreich abgeschlossen haben.

Das Standardmodul (16 Unterrichtsstunden) richtet sich an Teilnehmer, welche in der Berufsschule bzw. in der Bank bereits erste Erfahrungen in der Führung von Verkaufsgesprächen gesammelt haben. Das Intensivmodul ( 24 Unterrichtsstunden) ist für Teilnehmer geeignet, welche bisher keine bzw. nur geringe Vorkenntnisse in der Führung von Verkaufsgesprächen haben.

#### Inhalte

- 1. Training von Verkaufsgesprächen**
  - Rollenspiele mit Feedback-Runden aus den Bereichen Kontoführung/Zahlungsverkehr, Geldanlagen und Finanzierungen
- 2. Anlage-Empfehlungen im Rahmen der Risikoklasse 1**
  - Erstellung von bedarfsgerechten Angeboten unter Berücksichtigung der gesetzlichen Vorgaben (WpHG)
- 3. Einsatz von Verkaufshilfen**
  - Ausgestaltung von Beratermappen
  - Kundengerechte Erläuterung von Fachbegriffen
  - Umgang mit Beratermappen im Verkaufsgespräch
- 4. Bewertungskriterien der IHK-Abschlussprüfung**
  - Vorstellung des IHK-Prüfungsbogens

Unterrichtsstunden: 16 bzw. 24