

Bankkaufmann/-frau



Berufsbeschreibung

Die Hauptaufgabe von Bankkaufleuten ist die individuelle Beratung von Kunden rund um ihre finanziellen Angelegenheiten. Egal, ob der Kunde eine größere Anschaffung plant und dafür Geld benötigt oder ob er eine kleinere oder größere Menge Geld anlegen möchte: Die Aufgabe von Bankkaufleuten ist es, in jedem Fall eine passende Lösung zu finden. Dies kann z.B. ein Privatkredit sein, eine Baufinanzierung, ein Sparkonto oder eine Aktienanlage.

Für Bankkaufleute steht die Zufriedenheit ihrer Kunden an erster Stelle. Daher müssen sie sich gut in die Kunden hineinversetzen können und sich immer an deren Wünschen orientieren. Nur so können sie in jedem Einzelfall die individuelle Ausgangssituation des Kunden richtig analysieren. Bankkaufleute übernehmen die Verantwortung für das Vermögen des Kunden, sie planen die Finanzen für die nächsten Jahre. Dafür müssen sie zuverlässig sein und über ein umfangreiches Fachwissen verfügen.

Im Interesse der Bank ist es natürlich, möglichst viele zufriedene Kunden zu bekommen und zu halten, um ihnen passende Finanzprodukte verkaufen zu können. Freude am Verkauf ist dazu die ideale Voraussetzung! Zudem müssen Bankkaufleute viel Eigeninitiative bei der Ansprache ihrer Kunden zeigen, da diese meist nicht wissen, ob und welches Bankprodukt sie überhaupt benötigen. Bankkaufleute müssen die eher komplizierten Bankprodukte in der Sprache des Kunden erklären können – nur so können sie überzeugen.

Bankkaufleute haben einen vielseitigen, abwechslungsreichen Beruf, der durchaus manchmal stressig sein kann. Sie sind fachlich gut geschulte Berater in allen Finanzfragen. Außer in Universalbanken, wo sie sich mit allen Finanzfragen befassen, arbeiten sie auch in sogenannten Spezialbanken, die sich exklusiv ganz bestimmten Fragen der Finanzwelt widmen.

Anforderung

Guter mittlerer Bildungsabschluss, Fachhochschulreife oder Abitur gewünscht. Es findet ein betriebliches Auswahlverfahren (Einstellungstest und Gruppenübung) statt.

Freude am Umgang mit Menschen, Freude am Verkauf, Selbständigkeit, logisches Denken, Verkaufsgeschick, Verantwortungsbereitschaft, gepflegtes Äußeres, klarer sprachlicher Ausdruck, Interesse für wirtschaftliche Zusammenhänge, Verschwiegenheit.

Ausbildung

3 Jahre (Handel): duale Ausbildung Betrieb/Berufsschule; bei mittlerem Bildungsabschluss/Abitur meist auf 2 - 2,5 Jahre verkürzt. Möglichkeit der gleichzeitigen Zusatzqualifikation

»Finanzassistent/in« in 2 - 2,5 Jahren.

Die hochwertige Ausbildung umfasst neben der täglichen Betreuung in der Bank computerunterstützte Schulung (CBT), Workshops, Verkaufsseminare, Projektarbeiten u.a.

Entwicklungsmöglichkeiten

Finanzassistent/in (Zusatzqualifikation); Bankfachwirt/in (IHK), Bankbetriebswirt/in (Bankakademie); Teamleitung; Abteilungsleitung, Fondsmanagement, Analyst/in; Bilanzbuchhaltung, Controlling, Wirtschaftsprüfung; Vorstandsmitglied, Geschäftsstellenleitung.