



4.2 Beschreibung der einzelnen Module

Modul 1: Arbeitsrecht, Ausbildung und Grundbegriffe zu Gesundheitsschutz und Sicherheit am Arbeitsplatz	
Dauer	12 Stunden Auf der Grundlage von Bedürfnissen in Bezug auf die Aktualisierung und aktuelle Gestaltung des Unterrichtsprogramms des Kurses kann dieses Modul mit einer variablen Stundenzahl von mindestens 4 bis maximal 16 Stunden veranstaltet werden.
Ziele	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Den Auszubildenden die eigenen Rechte und Pflichten als Arbeitnehmer bewusst machen – Arbeitsrecht und Ausbildung. ➤ Die Auszubildenden über die mit dem Arbeitsplatz und dem Aufgabenbereich verbundenen Risiken sowie mögliche Gesundheitsschäden und die entsprechenden Sicherheitsmaßnahmen informieren – Weiterbildung für Arbeitnehmer(innen) über Gesundheitsschutz und Sicherheit am Arbeitsplatz.
Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Arbeitsrecht und Ausbildung ➤ Informationen für Arbeitnehmer zu Gesundheitsschutz und Sicherheit am Arbeitsplatz (Bank-/Versicherungswesen – Bez. Art. 37 GvD 81/2008 und Staat-Regionen-Abkommen vom 21.12.2011)

Modul 2: Kommunikations- und Beratungsmethoden und -techniken	
Dauer	36 Stunden Auf der Grundlage von Bedürfnissen in Bezug auf die Aktualisierung und aktuelle Gestaltung des Unterrichtsprogramms des Kurses kann dieses Modul mit einer variablen Stundenzahl von mindestens 32 bis maximal 48 Stunden veranstaltet werden.
Ziele	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Die Auszubildenden setzen sich mit Kommunikations- und Konfliktmustern in einem Arbeitsteam auseinander. ➤ Die Auszubildenden lernen, fach- und branchenspezifische Inhalte professionell zu präsentieren. ➤ Die Auszubildenden werden sich bezüglich des effizienten Umfangs mit den eigenen Ressourcen bewusst. ➤ Die Auszubildenden unterhalten angemessen Beziehungen zu Kunden in beiden Landessprachen. ➤ Die Auszubildenden kennen die wesentlichen Faktoren der Wirtschaft Südtirols.
Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Südtirols Wirtschaft ➤ Sprach- und Interkulturalitätstest ➤ Kommunikation und Beziehung mit/zum Kunden

Modul 3: Bankgeschäfte – Internal Exam	
Dauer	68 Stunden Auf der Grundlage von Bedürfnissen in Bezug auf die Aktualisierung und die aktuelle Gestaltung des Unterrichtsprogramms des Kurses kann dieses Modul mit einer variablen Stundenzahl von mindestens 60 bis maximal 80 Stunden veranstaltet werden.
Ziele	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Den Auszubildenden Grundbegriffe zum italienischen Bankensystem und der historischen Entwicklung in der jüngeren Vergangenheit vermitteln. ➤ Den Auszubildenden Grundbegriffe in Bezug auf die wichtigsten



	<p>Arbeitsabläufe in den Bereichen Investment und Private Banking vermitteln.</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Den Auszubildenden Grundbegriffe in Bezug auf die wichtigsten Arbeitsabläufe im Rahmen des Kreditgeschäfts und der Beratung bei Verbraucherkrediten in den Segmenten Retail und Corporate Banking vermitteln.
Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Das Banksystem entwickelt sich weiter – Vertrauen der Kunden ➤ Finanzinstrumente/kundenspezifische direkte Einlagensammlung ➤ Anlegerschutz/Anlagetrends ➤ Finanzinstrumente – Vermögensverwaltung – der Kunde wird zum Anleger ➤ Rentenfonds ➤ Rechtsvorschriften in Bezug auf Geldwäschebekämpfung und Wucher ➤ Bestimmungen über die Bankentransparenz ➤ Datenschutzbestimmungen ➤ Problematiken in Verbindung mit dem Familienrecht ➤ Verbraucherkredit – Theorie und Praxis ➤ Verbraucherkredit – Ausarbeitung, Präsentation und Kommentieren von Fällen ➤ Wohnungsdarlehen – Theorie und Praxis ➤ Wohnungsdarlehen – Ausarbeitung, Präsentation und Kommentieren von Fällen ➤ Finanzierungsquellen für Unternehmen, Bank- und Alternativprodukte ➤ <i>Check your competencies & Final Exam</i>

Modul 4: Zahlungs- und Überweisungsverkehr im Inland – Internal Exam

Dauer	<p>20 Stunden</p> <p>Auf der Grundlage von Bedürfnissen in Bezug auf die Aktualisierung und die aktuelle Gestaltung des Unterrichtsprogramms des Kurses kann dieses Modul mit einer variablen Stundenzahl von mindestens 16 bis maximal 24 Stunden veranstaltet werden.</p>
Ziele	<p>Den Auszubildenden fachliche Kenntnisse zur professionellen Nutzung der wichtigsten Zahlungssysteme vermitteln.</p>
Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Zahlungs- und Überweisungsverkehr im Inland ➤ Inkassosysteme ➤ Grenzüberschreitende Zahlungen ➤ Scheck ➤ Bankkarten.

Modul 5: Betriebsfinanz für Privatkunden – Internal Exam

Dauer	<p>44 Stunden</p> <p>Auf der Grundlage von Bedürfnissen in Bezug auf die Aktualisierung und die aktuelle Gestaltung des Unterrichtsprogramms des Kurses kann dieses Modul mit einer variablen Stundenzahl von mindestens 40 bis maximal 80 Stunden veranstaltet werden.</p>
Ziele	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Die Auszubildenden vertiefen ihre Kenntnisse in Betriebswirtschaft und lernen, diese auf den Bankensektor anzuwenden. ➤ Die Auszubildenden lernen, den Jahresabschluss eines Unternehmens zu analysieren und dessen Kreditwürdigkeit zu bewerten. ➤ Die Auszubildenden lernen, in mittel- bis langfristiger Sicht bewusst und verantwortungsvoll zu handeln.



	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Die Auszubildenden eignen sich die wichtigsten Kenntnisse an, um ein auf Vertrauen basierendes wirksames Beratungsverhältnis zum Kunden einzugehen. ➤ Die Auszubildenden kennen die rechtlichen Auswirkungen in Bezug auf die Beziehungen zum Kunden und die Verantwortungen, die auf der Interaktion mit diesem beruhen. ➤ Die Auszubildenden eignen sich Grundbegriffe der Immobilienfinanz sowie normative und rechtliche Grundlagen zu Grundbuch und Grundstücks- und Gebäudekataster betreffend die Banktätigkeit an.
Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Grundlagen der Finanzmathematik und IT-Instrumente für Finanzanwendungen ➤ Bilanzgrundlagen ➤ Umgliederung der Bilanz ➤ Kapitalflussrechnung ➤ Kreditwürdigkeit von KMUs, Freiberuflern und Privatpersonen bewerten ➤ Bewertung von Immobilieninvestitionen ➤ Grundstücks- und Gebäudekataster ➤ Grundbuch ➤ Vom Baseler Abkommen zur MiFID ➤ <i>Check your competencies</i> & Final Exam

Modul 6: Finanz der Märkte und Portfoliomanagement für Privatkunden – EIP Certification (Preliminary Exam)

Dauer	<p>80 Stunden</p> <p>Auf der Grundlage von Bedürfnissen in Bezug auf die Aktualisierung und die aktuelle Gestaltung des Unterrichtsprogramms des Kurses kann dieses Modul mit einer variablen Stundenzahl von mindestens 80 bis maximal 96 Stunden veranstaltet werden.</p>
Ziele	<p>Das Unterrichtsmodul Nr. 6 dient dazu, die Auszubildenden auf die EIP-Zertifizierungsprüfung vorzubereiten, und dazu, diesen die folgenden fachlichen Kenntnisse und Kompetenzen zu vermitteln:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Merkmale, Risiken und Grundlagen der den Kunden angebotenen oder empfohlenen Investitionsprodukte verstehen. ➤ Gesamtbetrag der vom Kunden in Bezug auf das angebotene oder empfohlene Investitionsprodukt aufgewandten Kosten und Aufwendungen verstehen. ➤ Die Funktionsweise der Finanzmärkte und deren Einfluss auf den Wert und den Preis der den Kunden angebotenen oder empfohlenen Investitionsprodukte verstehen. ➤ Die Auswirkungen der Wirtschaftsdaten und Ereignisse auf staatlicher, regionaler oder globaler Ebene auf die Märkte und den Wert der den Kunden angebotenen oder empfohlenen Investitionsprodukte verstehen. ➤ Den Unterschied zwischen früheren Renditen und zukünftigen Rendite-Szenarien sowie die Grenzen der Prognoseanalyse verstehen. ➤ Die Problematiken in Verbindung mit Marktmissbrauch und Geldwäschebekämpfung verstehen. ➤ Die Daten in Bezug auf die Art der den Kunden angebotenen oder empfohlenen Investitionsprodukte bewerten. ➤ Die spezifischen Marktstrukturen für die Art der den Kunden angebotenen oder empfohlenen Investitionsprodukte kennen.



	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Sich Grundkenntnisse in Bezug auf die für die Art der den Kunden angebotenen oder empfohlenen Investitionsprodukte geltenden Bewertungsgrundsätze aneignen. ➤ Die Grundlagen des Portfoliomanagements einschließlich der Auswirkungen der Diversifizierung unterschiedlicher Investitionslösungen verstehen.
Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Makroökonomisches Szenario ➤ Finanzmärkte ➤ Investitionsprodukte ➤ Bewertung der Kundenbedürfnisse ➤ Aufbau und Auswahl des Portfolios auf der Grundlage der Kundenbedürfnisse ➤ Investitionsprodukte zu Versicherungs- und Rentenzwecken ➤ Regulierung und ethische Grundsätze ➤ <i>Check your competencies</i> & EIP Certification (Preliminary Exam) <p>Das Preliminary Exam bei Kursende gilt als Zwischenprüfung (und ist einem Internal Exam gleichgestellt). Die Anmeldung zur Zertifizierung erfolgt nach Ermessen des Ausbildungsbetriebs für jede(n) einzelne(n) Auszubildende(n).</p>

Modul 7: Versicherungsprodukte – IVASS Certification

Dauer	32 Stunden (+ 28 ergänzende Online-Ausbildungsstunden; die 28 Online-Stunden sind nicht in den 300 Stunden der Gesamtdauer des Kurses enthalten, jedoch obligatorisch)
Ziele	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Die Auszubildenden zertifizieren sich für die Vermittlung von Versicherungsprodukten. <p>Gemäß der IVASS-Bestimmung Nr. 6 vom 2.12.2014 werden die 32 Ausbildungsstunden im Klassenzimmer durch 28 Online-Ausbildungsstunden ergänzt.</p> <p>Nach Absolvierung der 60 Ausbildungsstunden legen die Auszubildenden die Prüfung ab, um in Teil E des RUI eingetragene Versicherungsmakler zu werden.</p>
Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Versicherungsvertrag ➤ Bestimmungen der Versicherungsvermittlung ➤ Personenversicherung ➤ Unfälle und Krankheit ➤ Lebensversicherung und ergänzende Vorsorge ➤ Vermögensversicherung ➤ Brand und Diebstahl ➤ Haftpflicht ➤ Analyse des Versicherungsbedarfs von Familien und Kleinstunternehmen ➤ Vertriebstechniken ➤ Ergänzende Online-Ausbildung ➤ <i>Check your competencies</i> & IVASS Certification



Modul 8: Vorbereitung auf die Lehrabschlussprüfung.	
Dauer	8 Stunden Auf der Grundlage von Bedürfnissen in Bezug auf die Aktualisierung und die aktuelle Gestaltung des Unterrichtsprogramms des Kurses kann dieses Modul mit einer variablen Stundenzahl von mindestens 4 bis maximal 12 Stunden veranstaltet werden.
Ziele	Den Auszubildenden Kenntnisse über den dualen Ausbildungsplan und insbesondere das Prüfungsprogramm vermitteln.
Inhalte	<ul style="list-style-type: none">➤ Ein wirksames Gespräch führen➤ Zuhören und mit Einwänden und Ablehnung umgehen können➤ Mit den eigenen Gefühlen und denen anderer umgehen➤ Aufbau einer Präsentation: Zusammenfassung, Dauer und Struktur➤ Präsentation eines neuen Produkts/einer neuen Dienstleistung➤ Unterstützung bei der Ausarbeitung und Präsentation des für die Prüfung gewählten Themas (Planung der Facharbeit und Kolloquium mit der Prüfungskommission)➤ Erstellen des formalen Rahmens der Facharbeit➤ Simulation des Prüfungskolloquiums