

Zahlen, Zinsen und Prozente

Max Fritsch lässt sich zum Bankkaufmann ausbilden

Was ihm an der Ausbildung zum Bankkaufmann gefällt, erklärt der gebürtige Ankumer Max Fritsch. Der 23-Jährige lernt bei der Hauptstelle Neuenkirchen der VR-Bank im Altkreis Bersenbrück, wie die Finanzwirtschaft in der Region funktioniert.

Von Ulrike Havermeyer

NEUENKIRCHEN. Am Schalter Überweisungen tätigen. Geld auszahlen. Ein Giro-Konto eröffnen. Max Fritsch lächelt: „Das, womit sich ein Auszubildender bei der Genossenschaftsbank im ersten Jahr hauptsächlich beschäftigt, nennt man offiziell: allgemeiner Zahlungsverkehr und Kundenservice.“ Klingt abstrakt – macht aber offensichtlich Spaß. „Die Vielfalt der Kunden macht für mich den Reiz aus“, betont Fritsch. „Weil wir hier großen Wert auf die Nähe zu unseren Kunden legen, kommt man auch schnell mit ihnen ins Gespräch.“ Und egal ob vermögend oder weniger vermögend: „Hier wird jeder gleich behandelt“, sagt der Azubi. Neben der Welt der Zahlen, Zinsen und Prozente spielt daher auch der Kosmos der Kommunikation



Morgen: Die Messe in Wort und Bild

und des respektvollen Umgangs miteinander eine nicht zu unterschätzende Rolle bei der Ausbildung zum Bankkaufmann.

Gepflegtes Äußeres

„Solche Sachen lernen wir als Auszubildende bei der Genossenschaftsbank, außer in der Berufsschule, zusätzlich auch noch in den Extra-Seminaren der Genossenschafts-akademie“, erläutert Max Fritsch: „Zum Beispiel: Schulungen zur Etikette oder zur Telekommunikation.“ Ein gepflegtes Äußeres sei in seinem Berufsfeld erwünscht, erklärt der Azubi, der in seiner Freizeit den Anzug regelmäßig gegen das Fußball-Trikot tauscht. Genügend Zeit für sein Hobby bleibe ihm. Allerdings: „Es ist schon viel Stoff, den man als Bankkauf-

mann zu lernen hat“, gibt er zu bedenken. „Man sollte also unbedingt die Bereitschaft mitbringen, diszipliniert zu arbeiten.“ Was ist sonst noch wichtig für jemanden, der in dieser Branche seine Zukunft sieht? „Absolute Ehrlichkeit und Integrität“, betont Fritsch und verweist auf das Bankgeheimnis: „Der Kunde muss sich zu hundert Prozent darauf verlassen können, dass er uns vertrauen kann.“

Die schulischen Voraussetzungen für eine Ausbildung zum Bankkaufmann sind der qualifizierte Realschulabschluss oder das Abitur. „Ein Bewerber muss aber nicht gleich den Leistungskurs Mathe belegt haben“, beruhigt Fritsch. „Man wird ja Schritt für Schritt an seine Aufgaben herangeführt und lernt dabei das System kennen.“ Während sich das erste Ausbildungsjahr rund um den Bankschalter abspielt, lernen die Azubis der Genossenschaftsbank im zweiten Jahr sämtliche Filialen des Unternehmens im Altkreis kennen. „Das ist sehr spannend, weil es in jedem Ort etwas anders zugeht“, berichtet Max Fritsch. Er arbeitet zurzeit in der Filiale in Grafeld. Was allerdings auch bedeutet: „Spätestens im zweiten Ausbildungsjahr sollte man selbstständig mobil sein.“ Im letzten Jahr stehen dann noch das Kreditwesen und das Kartengeschäft auf dem Plan, oder offiziell gesagt: „Die Nachbearbeitung des Marktes.“ Und wie sieht Max Fritsch' ganz persönlicher Blick in die berufliche Kristallkugel aus? „Nach meiner Ausbildung möchte ich ein Studium zum Bankbetriebswirt beginnen“, sagt er. „Am liebsten natürlich an der Genossenschafts-akademie.“



Höflich, ehrlich, diszipliniert: Als angehender Bankkaufmann weiß Max Fritsch, wie man sich das Vertrauen der Kundschaft verdient. Ob vermögend oder weniger vermögend: „Hier wird jeder gleich behandelt“, sagt der Azubi.

Foto: Ulrike Havermeyer

Die Messe „Azubis werben Azubis“ findet heute von 9 bis 15 Uhr in der Maschinenfabrik Bema in Voltlage statt. **Internet:** www.ilek-nol.de