Pfandleiher*in

BERUFSBESCHREIBUNG

Pfandleiher*innen arbeiten in Pfandleihen, in Auktionshäusern sowie im Antiquitäten- und Kunsthandel. Sie beleihen Wertgegenstände wie z. B. Kunstobjekte, Schmuck, Mobiliar, aber auch Kraftfahrzeuge, Lebensversicherungen, Patente und Rechte. Sie schätzen den Wert der Pfandleihgegenstände und zahlen ihren Kund*innen einen Darlehensbetrag aus. Der Pfandleihgegenstand dient dabei als Sicherheit (Pfand) für das Darlehen. Wird der Gegenstand nicht innerhalb einer vereinbarten Frist ausgelöst (d. h. das Darlehen zurückgezahlt), verkaufen Pfandleiher*innen die Wertsachen anschließend weiter und versuchen dabei einen möglichst hohen Ertrag zu erzielen.

Ausbildung

Für den Beruf Pfandleiher*in ist keine spezifische Ausbildung vorgesehen, in der Regel wird aber eine kaufmännische Ausbildung an einer Berufsbildenden Höheren Schule (z. B. HAK) erwartet. Nachdem häufig Kunstgegenstände als Pfandleihobjekte dienen, bieten auch künstlerische und kunsthistorische Universitäts- oder Fachhochschulstudien (z. B. in Kunstgeschichte) mit kaufmännischer Zusatzqualifikation Einstiegschancen in diesen Beruf.

Wichtige Aufgaben und Tätigkeiten

- Wertgegenstände in Pfandleihe nehmen
- Wert schätzen und bestimmen
- Darlehen auszahlen
- Wertgegenstände kennzeichnen und inventarisieren
- Wertgegenstände bei Auslösung (Rückzahlung des Darlehens) zurückerstatten
- Auktionen und Versteigerungen planen und organisieren
- Auktionsgegenstände zusammenstellen
- potenzielle Käufer*innen beraten und informieren
- Angebote entgegennehmen, an Höchstbietende verkaufen
- Datenbanken, Kund*innenkarteien, Inventurlisten, Lagerlisten führen
- Kennzahlen berechnen, Statistiken, Tabellen erstellen
- Pfandscheine und Rechnungen ausstellen
- Fachtagungen, Kunstmessen besuchen

Anforderungen

- Anwendung und Bedienung digitaler Tools
- Datensicherheit und Datenschutz
- gute Allgemeinbildung
- gute rhetorische Fähigkeit
- kaufmännisches Verständnis
- Kunstverständnis
- Zahlenverständnis und Rechnen

- Argumentationsfähigkeit / Überzeugungsfähigkeit
- Aufgeschlossenheit
- Kommunikationsfähigkeit
- Konfliktfähigkeit
- Kontaktfreude
- Kund*innenorientierung
- Verhandlungsgeschick
- Verkaufstalent

- Aufmerksamkeit
- Beurteilungsvermögen / Entscheidungsfähigkeit
- Flexibilität / Veränderungsbereitschaft
- Freundlichkeit
- Rechtsbewusstsein
- Verschwiegenheit / Diskretion

- gepflegtes Erscheinungsbild
- Risikobewusstsein

- Koordinationsfähigkeit
- systematische Arbeitsweise

© ibw-Institut für Bildungsforschung der Wirtschaft