

Beilage Empfehlung SAQ Personenzertifizierungen

Dezember 2017

Zahlen und Fakten zu den Zertifizierungsprogrammen

Anzahl Zertifikate pro Programm (Stand Ende November 2017)

930	Zertifizierte Privatkundenberater	2'090	Zertifizierte Individualkundenberater
5'580	Certified Wealth Management Advisors CWMA	120	Zertifizierte Kundenberater Affluent
670	Certified Corporate Bankers CCoB	120	Zertifizierte Kundenberater KMU

Direkt beteiligte Banken *

(gem. <http://www.bankenzertifikate.ch/de/banken/>)

- UBS AG
- Credit Suisse AG
- Bank Julius Baer & Co. Ltd.
- Appenzeller Kantonalbank
- Banca dello Stato del Cantone Ticino
- Banque Cantonale de Fribourg
- Banque Cantonale de Genève
- Banque Cantonale du Jura
- Banque Cantonale Neuchâteloise
- Banque Cantonale du Valais
- Banque Cantonale Vaudoise
- Basler Kantonalbank
- Berner Kantonalbank
- Graubündner Kantonalbank
- Luzerner Kantonalbank AG
- Nidwaldner Kantonalbank
- Obwaldner Kantonalbank
- Thurgauer Kantonalbank
- Zuger Kantonalbank
- Raiffeisen Schweiz Genossenschaft
- Valiant Bank AG
- Hypothekbank Lenzburg
- Bank CLER
- Neue Aargauer Bank AG
- LGT Bank AG
- Liechtensteinische Landesbank AG
- VP Bank AG

*weitere Banken sind über ein öffentliches Angebot einer durch SAQ mandatierten Prüfungsorganisation beteiligt (siehe <http://www.bankenzertifikate.ch/de/pruefungsorganisationen/>)

Zertifizierter Privatkundenberater

Zielgruppe

Trägt **Kundenverantwortung** in einem der folgenden oder einem artverwandten Kundensegment einer Bank

- Privatkunden ohne Finanzierungen
- Basiskunden

Kenntnisse im Bereich der Produkte und Dienstleistungen gemäss Body of Knowledge Privatkunden

Zulassung schriftliche Prüfung

- Anstellung bei einer Bank

Zulassung mündliche Prüfung

- Anstellung bei einer Bank
- Über ein Kundenbuch verfügen oder daran beteiligt sein bzw. als Spezialist eigenständig für Kunden arbeiten und mit ihnen im direkten Kontakt stehen
- Über eine Rolle/Funktion verfügen, die dem Programm entspricht
- Alle erforderlichen schriftlichen Prüfungen bestanden

Umfang schriftliche Prüfung

- 60 Fragen in 120 min

Umfang mündliche Prüfung

- 60 min Simulation Kundengespräch

Lernthemen – Body of Knowledge

01. Strategie Privatkunden	01.1. Strategie Segment Privatkunden 01.2. Beratungsansatz und Lifecycle-Philosophie
02. Wirtschaft und Recht	02.1 Schweizer Bankenmarkt 02.2 Finanzmarktregulierung und –aufsicht 02.3 Grundlagen Verträge
03. Anlegen	03.1 Grundlagen – Finanzmärkte 03.2. Anlageprodukte 03.3 Anlagefonds 03.4 Wertschriftendepot 03.5 Der klassische Anlagesatz 03.6 Kundenberatung
04. Vorsorgen	04.1 Das Schweizerische Vorsorgesystem 04.2 3. Säule – Private Vorsorge
05. Zahlen und Sparen	05.1 Einführung ins Aktiv- und Passivgeschäft 05.2 Kontosortiment 05.5 Zahlungsverkehr 05.6 Debit- und Kreditkarten 05.7 Produkte und Dienstleistungen
06. Risk, Legal & Compliance	06.1 Prävention der Geldwäscherei 06.2 Kundengeschichte (KYC/VSB16) 06.3 Cross-border Geschäfte 06.4 Informationen (Datensicherheit u. Datenschutz) 06.5 Bestechung und Korruption, Interessenkonflikte 06.6 Betrug 06.7 Beratungs- und Anlageeignung 06.8 Code of Conduct
07. Beratung und Verkauf	07.1 Value Proposition 07.2 Kommunikation 07.3 Kundengespräch 07.4 Ganzheitliche Beratung

Zertifizierter Individualkundenberater

Zielgruppe

Trägt **Kundenverantwortung** in einem der folgenden oder einem artverwandten Kundensegment einer Bank

- Individualkunden
- Anlage / Hypotheken Beratung
- Kredit- und Hypothekenberatung
- Immobilienfinanzierung Private
- Anlageberatung standardisiert

Kenntnisse im Bereich der Produkte und Dienstleistungen gemäss Body of Knowledge Individualkundenberater

Zulassung schriftliche Prüfung

- Anstellung bei einer Bank

Zulassung mündliche Prüfung

- Anstellung bei einer Bank
- Über ein Kundenbuch verfügen oder daran beteiligt sein bzw. als Spezialist eigenständig für Kunden arbeiten und mit ihnen im direkten Kontakt stehen
- Über eine Rolle/Funktion verfügen, die dem Programm entspricht
- Alle erforderlichen schriftlichen Prüfungen bestanden

Umfang schriftliche Prüfung

- 75 Fragen in 150 min

Umfang mündliche Prüfung

- 60 min Simulation Kundengespräch

Lernthemen – Body of Knowledge

01. Strategie Privatkunden	01.1. Strategie Segment Privatkunden 01.2 Beratungsansatz und Lifecycle-Philosophie
02. Wirtschaft und Recht	02.1 Schweizer Bankenmarkt 02.2 Finanzmarktregulierung und –aufsicht 02.3 Ehegüter- und Erbrecht 02.4 Grundlagen Verträge
03. Anlegen	03.1 Grundlagen – Finanzmärkte 03.2 Anlageprodukte 03.3 Anlagefonds 03.4 Fondsbasierte Mandate 03.5 Strukturierte Produkte 03.6 Wertschriftendepot 03.7 Der klassische Anlagesatz 03.8 Kundenberatung
04. Vorsorgen	04.1 Das Schweizerische Vorsorgesystem 04.2 1. Säule – Staatliche Vorsorge 04.3 2. Säule – Berufliche Vorsorge 04.4 3. Säule – Private Vorsorge 04.5 Die Unfallversicherung
05. Zahlen und Sparen	05.1 Einführung ins Aktiv- und Passivgeschäft 05.2 Kontosortiment 05.5 Zahlungsverkehr 05.6 Debit- und Kreditkarten 05.7 Produkte und Dienstleistungen
06. Finanzieren	06.1 Einführung ins Hypothekengeschäft 06.2 Kundensituation (Hypothekar-Profil) 06.3 Hypothekar-Produkte 06.4 Limiten und Kredite
07. Risk, Legal & Compliance	07.1 Prävention der Geldwäscherei 07.2 Kundengeschichte (KYC/VSB16) 07.3 Cross-border Geschäfte 07.4 Informationen (Datensicherheit u. Datenschutz) 07.5 Bestechung und Korruption, Interessenkonflikte 07.6 Betrug 07.7 Beratungs- und Anlageeignung 07.8 Code of Conduct
07. Beratung und Verkauf	08.1 Value Proposition 08.2 Kommunikation 08.3 Kundengespräch 08.4 Ganzheitliche Beratung

Certified Wealth Management Advisor CWMA

Zielgruppe

Trägt **Kundenverantwortung** in einem der folgenden oder einem artverwandten Kundensegment einer Bank

- Vermögensverwaltung
- Wealth Management

Kenntnisse im Bereich der Produkte und Dienstleistungen gemäss Body of Knowledge CWMA

Zulassung schriftliche Prüfung

- Anstellung bei einer Bank

Zulassung mündliche Prüfung

- Anstellung bei einer Bank
- Über ein Kundenbuch verfügen oder daran beteiligt sein bzw. als Spezialist eigenständig für Kunden arbeiten und mit ihnen im direkten Kontakt stehen
- Über eine Rolle/Funktion verfügen, die dem Programm entspricht
- Alle erforderlichen schriftlichen Prüfungen bestanden

Umfang schriftliche Prüfung

- 120 Fragen in 240 min

Umfang mündliche Prüfung

- 60 min Simulation Kundengespräch

Lernthemen – Body of Knowledge		
01. Anlageklassen	01.1. Allgemeinwissen 01.2. Schuldtitel	01.3. Aktien 01.4. Nicht-Traditionelle Anlagen NTAC
02. Finanzmärkte, Ökonomie und Fremdwährungen	02.1. Finanzmärkte 02.2. Wirtschaft	02.3. Devisenmarkt
03. Portfolio Management	03.1. Markteffizienz und Investmentprozess 03.2. Risiko und Rendite 03.3. Portfoliobildung und –überwachung	03.4. Effiziente Portfolios und Portfolio-Auswahl 03.5. Performancemessung
04. Investment Funds	04.1. Allgemeinwissen Anlagefonds 04.2. Investmentfonds Gesetz	04.3. Investmentfonds Angebot 04.4. Kundenberatung
05. Investment Solutions	05.1. Allgemeinwissen 05.2. Vermögensverwaltungsmandate 05.3. Beratungsmandate	05.4. Alternative Investments 05.5. Cash Solutions 05.6. Sonstige Anlagelösungen
06. Wealth Planning	06.1. Wealth Planning Domestic CH: Nachfolgeplanung 06.2. Wealth Planning Domestic CH: Vorsorge	06.3. Wealth Planning Domestic CH: Steuern 06.4. Vermögensplanung International
07. Derivative	07.1. Merkmale von Derivaten 07.2. Merkmale des Derivathandels 07.3. Forwards und Futures: Preisgestaltung und Anwendung	07.4. Optionen Pricing 07.5. Anlagestrategien mit Vanilla-Optionen 07.6. Exotische Optionen
08. Strukturierte Produkte	08.1. Allgemeinwissen 08.2. Produktkenntnisse	08.3. Kundenberatung
09. Behavioural Finance	09.1. Allgemeinwissen 09.2. Prospect Theorie	09.3. Verhaltensmuster 09.4. Kundenberatung
10. Kreditlösungen	10.1. Allgemeinwissen 10.2. Lombardkredit	10.3. Kundenberatung
11. Hypotheken	11.1. Allgemeinwissen 11.2. Produktkenntnisse	11.3. Kundenberatung
12. Basisprodukte	12.1. Allgemeinwissen (Einführung ins Aktiv- und Passivgeschäft)	12.2. Produktkenntnisse
13. Risk, Legal & Compliance	13.1. Geldwäscherei/KYC 13.2. Sanktionen 13.3. Bestechung und Korruption 13.4. Fraud Awareness 13.5. Marktverhalten	13.6. Code of Conduct und Supervision 13.7. Informationssicherheit 13.8. Cross-border Geschäfte 13.9. U.S. Persons und FATCA 13.10. Suitability
14. Vermögensverwaltungsberater (Industrie und Rolle)	14.1. Allgemeinwissen	14.2. Anlageberatung und Lösungen
15. Beratung und Vertrieb	14.1. Kundenwerbung und -gewinnung 14.2. Kundentermin	14.3. Ganzheitliche Beratung

Zertifizierter Affluent Kundenberater

Zielgruppe

Trägt **Kundenverantwortung** in einem der folgenden oder einem artverwandten Kundensegment einer Bank

- Affluent Kunden
- Affluent Banking
- Anlagekunden/Anlageberatung
- Vermögende Privatkunden

Kenntnisse im Bereich der Produkte und Dienstleistungen gemäss Body of Knowledge Affluent Kundenberater

Zulassung schriftliche Prüfung

- Anstellung bei einer Bank

Zulassung mündliche Prüfung

- Anstellung bei einer Bank
- Über ein Kundenbuch verfügen oder daran beteiligt sein bzw. als Spezialist eigenständig für Kunden arbeiten und mit ihnen im direkten Kontakt stehen
- Über eine Rolle/Funktion verfügen, die dem Programm entspricht
- Alle erforderlichen schriftlichen Prüfungen bestanden

Umfang schriftliche Prüfung

- 120 Fragen in 240 min

Umfang mündliche Prüfung

- 60 min Simulation Kundengespräch

Lernthemen – Body of Knowledge		
01. Anlageklassen	01.1. Allgemeinwissen 01.2. Schuldtitel	01.3. Aktien 01.4. Nicht-Traditionelle Anlagen NTAC
02. Finanzmärkte, Ökonomie und Fremdwährungen	02.1. Finanzmärkte 02.2. Wirtschaft	02.3. Devisenmarkt
03. Portfolio Management	03.1. Markteffizienz und Investmentprozess 03.2. Risiko und Rendite	03.3. Portfoliobildung und -überwachung
04. Investment Funds	04.1. Allgemeinwissen Anlagefonds 04.2. Investmentfonds Gesetz	04.3. Investmentfonds Angebot 04.4. Kundenberatung
05. Investment Solutions	05.1. Allgemeinwissen 05.2. Vermögensverwaltungsmandate 05.3. Beratungsmandate	05.4. Alternative Investments 05.5. Cash Solutions
06. Wealth Planning	06.1. Wealth Planning Domestic CH: Nachfolgeplanung 06.2. Wealth Planning Domestic CH: Vorsorge	06.3. Wealth Planning Domestic CH: Steuern
07. Derivative	07.1. Merkmale von Derivaten 07.2. Preisbildung bei Optionen	07.3. Umsetzung von Anlagestrategien mit Vanilla-Optionen
08. Strukturierte Produkte	08.1. Allgemeinwissen 08.2. Produktkenntnisse	08.3. Kundenberatung
09. Lending Solutions	09.1. Allgemeinwissen 09.2. Lombardkredit	09.3. Kundenberatung
10. Hypotheken	10.1. Allgemeinwissen 10.2. Produktkenntnisse	10.3. Kundenberatung
11. Basisprodukte	11.1. Allgemeinwissen (Einführung ins Aktiv- und Passivgeschäft)	11.2. Produktkenntnisse
12. Risk, Legal & Compliance	12.1. Geldwäscherei/KYC 12.2. Sanktionen 12.3. Bestechung und Korruption 12.4. Fraud Awareness 12.5. Marktverhalten	12.6. Code of Conduct und Supervision 12.7. Informationssicherheit 12.8. Cross-border Geschäfte 12.9. U.S. Persons und FATCA 12.10. Suitability
13. Die Rolle des Kundenberaters vermögende Kunden (Affluent Kunden)	13.1. Allgemeinwissen	13.2. Anlageberatung und Lösungen
14. Beratung und Vertrieb	14.1. Kundenwerbung und -gewinnung 14.2. Kundentermin	14.3. Ganzheitliche Beratung

Certified Corporate Banker CCoB

Zielgruppe

Trägt **Kundenverantwortung** in einem der folgenden oder einem artverwandten Kundensegment einer Bank

- Firmen- und institutionelle Kunden
- Geschäfts-/Firmenkunden (international orientiert)
- Corporate- & Institutional Clients

Kenntnisse im Bereich der Produkte und Dienstleistungen gemäss Body of Knowledge CCoB

Zulassung schriftliche Prüfung

- Anstellung bei einer Bank

Zulassung mündliche Prüfung

- Anstellung bei einer Bank
- Über ein Kundenbuch verfügen oder daran beteiligt sein bzw. als Spezialist eigenständig für Kunden arbeiten und mit ihnen im direkten Kontakt stehen
- Über eine Rolle/Funktion verfügen, die dem Programm entspricht
- Alle erforderlichen schriftlichen Prüfungen bestanden

Umfang schriftliche Prüfung

- 120 Fragen in 300 min

Umfang mündliche Prüfung

- 2 x 30 min Simulation Kundengespräch

Lernthemen – Body of Knowledge		
01. Grundlagen Finanzwissen	01.1. Makroökonomie 01.2. Die offene Volkswirtschaft 01.3 Wirtschaftspolitik 01.4 Schweizer Unternehmensmarkt 01.5 Lebenszyklus einer Unternehmung	01.6 Schweizer Bankenmarkt 01.7 Finanzmarktregulierung und – aufsicht 01.8 Finanzanalyse 01.9 Unternehmensbewertung
02. Recht	02.1 Grundlagen des Vertragsrechts 02.2 Relevante Vertragstypen 02.3 Rechtsformen des Schweizer Handelsrechts	02.4 Ehegüter- und Erbrecht 02.5 Schuldbetreibungs- und Konkursverfahren
03. Steuern	03.1 Grundzüge des Schweizer Steuersystems 03.2 Einkommens- und Vermögensbesteuerung von Privatpersonen 03.3 Einkommens- und Vermögensbesteuerung von Selbständigerwerbenden	03.4 Vorsorge und Steuern 03.5 Einkommens- und Vermögensbesteuerung von juristischen Personen 03.6 Grundsätze Besteuerung Unternehmer und Unternehmen 03.7 Weitere Steuern
04. Beratung von KMU Kunden	04.1 Kommunikation (Grundlagen) 04.2 Kommunikationstechnik 04.3 Verkaufstechnik 04.4 Eindrucksbildung	04.5 Kontaktabahnung (Akquisition) 04.6 Beratungsprozess 04.7 Strategischer Dialog
05. Finanzierungsgeschäfte	05.1 Grundlagen des Kreditgeschäfts 05.2 Produktwissen Kreditprodukte 05.3 Kreditpricing 05.4 Kundenbedürfnisse 05.5 Kreditprüfung bei kommerziellen Finanzierungen	05.6 Immobilienfinanzierung 05.7 Kreditverträge, Finanzierungsschreiben und Kreditsicherheiten 05.8 Unternehmenskrise und Restrukturierung
06. Zahlungsverkehr/ Transaktionsgeschäfte	06.1 Grundlagen Cash Management und Working Capital 06.2 Kundenbedürfnisse Cash Management und Working Capital	06.3 Fremdwährungsgeschäft 06.4 Grundlagen Trade and Export Finance (TEF) 06.5 Asset Servicing
07. Anlegen	07.1 Überblick Anlagegeschäft 07.2 Der klassische Anlageansatz 07.3 Finanzmärkte 07.4 Festverzinsliche Anlagen 07.5 Aktien 07.6 Edelmetalle	07.7 Alternative Anlagen 07.8 Immobilien 07.9 Kollektivanlagen 07.10 Strukturierte Produkte 07.11 Investment- und Produkt Suitability
08. Risk, Legal & Compliance	08.1 Geldwäscherei/KYC 08.2 Suitability 08.3 Information and Cyber Security 08.4 Bestechung und Korruption, Interessenkonflikte	08.5 Betrug 08.6 Sanctions 08.7 Code of Conduct
09. Beratung und Verkauf	09.1 Kundenwerbung und -gewinnung 09.2 Kundentermin	09.3 Ganzheitliche Beratung

Zertifizierter KMU Kundenberater

Zielgruppe

Trägt **Kundenverantwortung** in einem der folgenden oder einem artverwandten Kundensegment einer Bank

- KMU-Kunden
- Geschäfts-/Firmenkunden (national orientiert)
- Handel- und Gewerbe-Kunden

Kenntnisse im Bereich der Produkte und Dienstleistungen gemäss Body of Knowledge KMU Kundenberater

Zulassung schriftliche Prüfung

- Anstellung bei einer Bank

Zulassung mündliche Prüfung

- Anstellung bei einer Bank
- Über ein Kundenbuch verfügen oder daran beteiligt sein bzw. als Spezialist eigenständig für Kunden arbeiten und mit ihnen im direkten Kontakt stehen
- Über eine Rolle/Funktion verfügen, die dem Programm entspricht
- Alle erforderlichen schriftlichen Prüfungen bestanden

Umfang schriftliche Prüfung

- 120 Fragen in 300 min

Umfang mündliche Prüfung

- 2 x 30 min Simulation Kundengespräch

Lernthemen – Body of Knowledge		
01. Grundlagen Finanzwissen	01.1. Makroökonomie 01.2. Die offene Volkswirtschaft 01.3. Wirtschaftspolitik 01.4. Schweizer Unternehmensmarkt 01.5. Lebenszyklus einer Unternehmung	01.6. Schweizer Bankenmarkt 01.7. Finanzmarktregulierung und –aufsicht 01.8. Finanzanalyse 01.9. Unternehmensbewertung
02. Recht	02.1 Grundlagen des Vertragsrechts 02.2 Relevante Vertragstypen 02.3 Rechtsformen des Schweizer Handelsrechts	02.4 Ehegüter- und Erbrecht 02.5 Schuldbetreibungs- und Konkursverfahren
03. Steuern	03.1 Grundzüge des Schweizer Steuersystems 03.2 Einkommens- und Vermögensbesteuerung von Privatpersonen 03.3 Einkommens- und Vermögensbesteuerung von Selbständigerwerbenden 03.4 Vorsorge und Steuern	03.5 Einkommens- und Vermögensbesteuerung von juristischen Personen 03.6 Grundsätze Besteuerung Unternehmer und Unternehmen 03.7 Weitere Steuern
04. Beratung von KMU Kunden	04.1 Kommunikation (Grundlagen) 04.2 Kommunikationstechnik 04.3 Verkaufstechnik	04.4 Eindrucksbildung 04.5 Kontakthanbahnung (Akquisition) 04.6 Beratungsprozess
05. Finanzierungsgeschäfte	05.1 Grundlagen des Kreditgeschäfts 05.2 Produktwissen Kreditprodukte 05.3 Kreditpricing 05.4 Kundenbedürfnisse 05.5 Kreditprüfung bei kommerziellen Finanzierungen	05.6 Immobilienfinanzierung 05.7 Kreditverträge, Finanzierungsschreiben und Kreditsicherheiten 05.8 Unternehmenskrise und Restrukturierung
06. Zahlungsverkehr/ Transaktionsgeschäfte	06.1 Grundlagen Zahlungsverkehr/ Transaktionsgeschäfte 06.2 Kundenbedürfnisse Zahlungsverkehr/ Transaktionsgeschäfte 06.3 Fremdwährungsgeschäft	06.4 Grundlagen Trade and Export Finance (TEF) 06.5 Geldmarktprodukte
07. Anlegen	07.1 Grundlagen Finanzmärkte 07.2 Anlageprodukte 07.3 Anlagefonds	07.4 Der klassische Anlagesatz 07.5 Wertschriftendepot 07.6 Kundenberatung
08. Risk, Legal & Compliance	08.1 Geldwäscherei/KYC 08.2 Suitability 08.3 Information and Cyber Security 08.4 Bestechung und Korruption, Interessenkonflikte	08.5 Betrug 08.6 Sanctions 08.7 Code of Conduct
09. Beratung und Verkauf	09.1 Kundenwerbung und -gewinnung 09.2 Kundentermin	09.3 Ganzheitliche Beratung

Zusammenfassung Zielgruppen

Zertifizierter Kundenberater Privatkunden	Trägt Kundenverantwortung in einem der folgenden oder einem artverwandten Kundensegment einer Bank <ul style="list-style-type: none"> • Privatkunden ohne Finanzierungen • Basiskunden Kenntnisse im Bereich der Produkte und Dienstleistungen gemäss BoK Privatkunden
Zertifizierter Kundenberater Individualkunden	Trägt Kundenverantwortung in einem der folgenden oder einem artverwandten Kundensegment einer Bank <ul style="list-style-type: none"> • Individualkunden • Anlage-/Hypothekenberatung • Kredit- und Hypothekenberatung • Immobilienfinanzierung Private • Anlageberatung standardisiert Kenntnisse im Bereich der Produkte und Dienstleistungen gemäss BoK Individualkundenberater
Certified Wealth Managment Advisor CWMA	Trägt Kundenverantwortung in einem der folgenden oder einem artverwandten Kundensegment einer Bank <ul style="list-style-type: none"> • Vermögensverwaltung • Wealth Management • Private Banking Kenntnisse im Bereich der Produkte und Dienstleistungen gemäss BoK CWMA
Zertifizierter Kundenberater Affluent Kunden	Trägt Kundenverantwortung in einem der folgenden oder einem artverwandten Kundensegment einer Bank <ul style="list-style-type: none"> • Affluent Kunden • Affluent Banking • Anlagekunden/Anlageberatung • Vermögende Privatkunden Kenntnisse im Bereich der Produkte und Dienstleistungen gemäss BoK Affluent Kundenberater
Certified Corporate Banker CCoB	Trägt Kundenverantwortung in einem der folgenden oder einem artverwandten Kundensegment einer Bank <ul style="list-style-type: none"> • Firmen- und institutionelle Kunden • Geschäfts-/Firmenkunden (international orientiert) • Corporate- & Institutional Clients Kenntnisse im Bereich der Produkte und Dienstleistungen gemäss BoK CCoB
Zertifizierter Kundenberater KMU Kunden	Trägt Kundenverantwortung in einem der folgenden oder einem artverwandten Kundensegment einer Bank <ul style="list-style-type: none"> • KMU-Kunden • Geschäfts-/Firmenkunden (national orientiert) • Handel- und Gewerbe-Kunden Kenntnisse im Bereich der Produkte und Dienstleistungen gemäss BoK KMU Kundenberater

Kontakte

Andreas Lenzi
Leiter Personenzertifizierung

Tel dir. +41 (0)31 330 99 11

Mail: andreas.lenzi@saq.ch

SAQ Swiss Association for Quality
Stauffacherstrasse 65/42
CH-3014 Bern

www.personenzertifizierung.ch
www.saq.ch

Daniel Meyer
Koordinator Kundenberater Bank

Tel. dir +41 (0)31 330 99 17

Mail: daniel.meyer@saq.ch

SAQ Swiss Association for Quality
Stauffacherstrasse 65/42
CH-3014 Bern

www.bankenzertifikate.ch
www.saq.ch

• **SwissBanking**