

BRANCHE BANK

B-PROFIL

LÖSUNGEN SERIE 1

BERUFSPRAKTISCHE SITUATIONEN UND FÄLLE

WICHTIGE INFORMATIONEN FÜR DIE KORREKTUREN

Bei den Korrekturen/ Bewertungen seitens der Experten sind folgende Punkte zu beachten:

- Hinweise zur Form der Antwort sind von den Experten bei der Bewertung zu berücksichtigen. Beispiel: „Beschreiben Sie ...“, „in ganzen Sätzen“, „stichwortartig“. Eine Abweichung von der erwarteten Form der Antwort ist, wo möglich und sinnvoll, mit einer reduzierten Punktzahl oder mit einem Punkteabzug zu bewerten.
- Wo keine anderen Hinweise gemacht werden, sind grundsätzlich auch „andere sinnvolle Lösungen“ möglich. Die Experten entscheiden auf der Basis des zugrunde liegenden Fachwissens, ob eine andere als die genannte Lösung mit Punkten bewertet werden kann.
- Bei Lösungen, die sich auf eine vorangegangene Aufgabestellung beziehen, ist der sogenannte „Folgefehler“ zu berücksichtigen. Dabei können auch für einen falschen Lösungsansatz Punkte vergeben werden, wenn der Fehler aufgrund der vorangehenden Aufgabestellung entstanden ist, die Antwort jedoch fachlich richtig ist. Lösungen aus „Folgefehlern“ können aber grundsätzlich nie mit der vollen Punktzahl bewertet werden.

Bitte beachten Sie Folgendes:

1. Die schriftliche Prüfung besteht aus berufspraktischen Situationen und Fällen des täglichen Bankgeschäfts.

Aufgaben / Fragen	Mögliche Punkte	Erreichte Punkte	Note
Total Punkte	100		

2. Setzen Sie auf diesem Blatt Ihren Namen/ Vornamen, die Kandidatennummer, den Lehrbetrieb sowie den Prüfungsort in den entsprechenden Zeilen ein.
3. Überzeugen Sie sich davon, ob vorliegender Aufgabensatz (Aufgaben 1 – 35, Seiten 1 – 32) vollständig ist.
4. Lesen Sie die Fragen genau durch, bevor Sie mit der Beantwortung beginnen.
5. Damit Ihre Rechenresultate bewertbar sind, müssen Sie Ihren Lösungsweg darstellen.
6. Sie können die Aufgaben in beliebiger Reihenfolge lösen.
7. Sie dürfen als Hilfsmittel nur den Taschenrechner einsetzen.
8. Formulieren Sie Ihre Antworten in vollständigen Sätzen, wenn dies verlangt ist.
9. Werden bei einer Aufgabe mehrere Lösungen verlangt, zählen die Antworten nach ihrer Reihenfolge. Weitere zusätzliche Lösungen werden nicht berücksichtigt (keine sogenannte „Auswahlsendung“).
10. Prüfungszeit: 120 Minuten

WIR WÜNSCHEN IHNEN VIEL ERFOLG!

Visum Experten

AA

AB

BA

BB

Punkte

1. Kunden- und Anspruchsgruppen
Leistungsziel 1.1.2.3 (K2)

3 Punkte

Kunden- und Anspruchsgruppen haben verschiedene Erwartungen Ihrer Bank gegenüber.

Was unternimmt eine Bank, um den verschiedenen Erwartungen gerecht zu werden? Teilen Sie den folgenden Massnahmen die jeweils betroffene Anspruchsgruppe zu.

3 x 1 Punkt

Anspruchsgruppe	Massnahme
<i>Lieferanten</i>	Wir bestellen regelmässig Büromaterial. Wir bezahlen die Rechnungen pünktlich.
<i>Fremdkapitalgeber (Obligationäre)</i>	Wir entschädigen mit Zinsen. Wir zahlen das Kapital zurück.
<i>Eigenkapitalgeber (Aktionäre)</i>	Wir informieren regelmässig über den Geschäftsverlauf. Wir schütten eine Dividende aus.

Erreichte
Punktezahl

Punkte

2. Interessengemeinschaften und Gemeinschaftswerke **2 Punkte**
Leistungsziel 1.7.3.3 (K1)

Verschiedene Einrichtungen und Institutionen nehmen für die Banken in der Schweiz gemeinsame Aufgaben wahr.

a) Nennen Sie zwei Aufgaben der Schweizerischen Bankiervereinigung (SBVg).

2 x ½ Punkt

- *vertritt die Interessen der Banken den Behörden in der Schweiz und im Ausland gegenüber;*
- *fördert weltweit das Image des Finanzplatzes Schweiz;*
- *führt einen offenen Dialog mit der kritischen Öffentlichkeit;*
- *entwickelt die Selbstregulierung der Banken weiter;*
- *fördert die Ausbildung des Nachwuchses sowie des Bankkaders;*
- *berät ihre Mitglieder;*
- *koordiniert die Gemeinschaftswerke der Schweizer Banken.*

b) Nennen Sie zwei Aufgaben, die für die Banken in der Schweiz von der SIX Group AG wahrgenommen werden.

2 x ½ Punkt

- *Zahlungssysteme / Zahlungsvermittlung / Zahlungsverkehr (SIC / euroSIC)*
- *bargeldlose Zahlungssysteme (Maestro / Kreditkarten)*
- *Verwaltung und Aufbewahrung von Wertschriften*
- *Betrieb der Schweizer Börse*
- *Finanzinformationssysteme*

3. Geldwäschereigesetz (GwG) und Verordnung **3 Punkte**
Leistungsziel 1.7.2.2 (K2)

Die Banken haben laut Geldwäschereigesetz und den entsprechenden Verordnungen verschiedene Pflichten im Zusammenhang mit Geldwäscherei-Transaktionen zu berücksichtigen.

a) Nennen Sie die drei Pflichten der Banken bei einem begründeten Geldwäschereiverdacht.

3 x ½ Punkt

*Meldepflicht
Sperrpflicht
Informationsverbot*

Erreichte
Punktezahl

Punkte

- b) Beschreiben Sie eine konkrete Situation, die Sie als Bankmitarbeiter laut GwG dazu veranlasst, bei einer bestehenden Kundenbeziehung erneut eine Identifikation und Feststellung des wirtschaftlich Berechtigten durchzuführen.

1 Punkt

Bei einem Kunden fällt auf, dass seit einiger Zeit ungewöhnlich viele Zahlungseingänge auf dem Konto erfolgen, die eigentlich nicht mit seiner beruflichen Tätigkeit übereinstimmen können.

Korrekturhinweis: Generell: Wenn im Laufe der Geschäftsbeziehung Zweifel über die Identität oder über die wirtschaftliche Berechtigung auftauchen, muss die Bank die Abklärung nochmals vornehmen.

- c) Welche Instanz hat in der Schweiz die Aufsichtspflicht und muss einschreiten, falls sie bei einer Bank einen Verstoß gegen das Geldwäschereigesetz feststellt?

½ Punkt

Finanzmarktaufsicht (FINMA)

4. **Aufgaben des Bankenombudsman**
Leistungsziel 1.7.3.4 (K2)

2 Punkte

Beschreiben Sie in jeweils einem Satz die beiden Hauptaufgaben des Bankenombudsman in der Schweiz.

2 x 1 Punkt

Aufgabe 1	<i>Der Bankenombudsman vermittelt bei Beschwerden zwischen Bankkunden und Banken.</i>
Aufgabe 2	<i>Der Bankenombudsman ist Anlaufstelle für nachrichtenlose Vermögen bei Schweizer Banken.</i>

Erreichte
Punktezahl

Punkte

5. Markt beschreiben

3 Punkte

Leistungsziel 3.3.6.1. (K3)

Ihre Bank beabsichtigt, in einem Berner Oberländer Tourismusort eine Geschäftsstelle zu eröffnen. Für die Erstellung des Projektplans hat man Ihnen den Auftrag gegeben, sich mit möglichen Chancen und Risiken auseinanderzusetzen.

a) Nennen Sie zwei Informationen, die Sie unbedingt einholen müssen, bevor Sie den Entscheid für die Eröffnung der Filiale fällen können.

2 x 1 Punkt

- *Bevölkerungsstatistik über Altersgruppen, demographische Entwicklung*
- *Welche anderen Banken sind in diesem Ort vertreten?*
- *Welches Touristenaufkommen ist vorhanden, welcher Art sind die Touristen?*
- *Anzahl Bewohner in der Gemeinde*
- *vorhandene Automaten (Bancomat) in der Gemeinde*
- *Sind Gebäude/ Lokalitäten verfügbar?*
- *Wie ist die Verkehrsanbindung/ Erschliessung der Gemeinde ausgestaltet?*

Sie machen sich Gedanken, welche Dienstleistungen aufgrund Ihrer Analyse am meisten gefragt sein werden.

b) Nennen Sie eine Dienstleistung, die Sie in einem Tourismusort unbedingt anbieten sollten.

1 Punkt

- *Geldwechsel*
- *Auszahlung bei Kreditkarten*
- *Anlageberatung für ausländische Kunden*
- *Finanzierung von Feriendomizilen*

Korrekturhinweis: Die Dienstleistung muss eine Verbindung zum Tourismus aufweisen.

**Erreichte
Punktezahl**

Punkte

6. Kontosortiment erklären, Bearbeitungsschritte **2 Punkte**
Leistungsziele 1.7.4.1, 1.7.4.3 (K1/K2)

Frau Robine Master will für ihr Patenkind mittels regelmässiger Einzahlungen Geld zur späteren Ausbildung ansparen. Das Konto soll auf den Namen des Patenkindes lauten. Bei Erreichen der Volljährigkeit soll das Patenkind über das Guthaben verfügen können.

a) Welche Art von Konto empfehlen Sie der Kundin?

1 Punkt

Jugendsparkonto/Drittzuwenderkonto oder Geschenksparkonto

b) Wer kann vor Erreichen der Volljährigkeit über das Kontoguthaben verfügen?

1 Punkt

- *Jugendsparkonto:
gesetzliche Vertreter, generell Eltern unter Einschränkung hinsichtlich des rechtlich geschützten Kindsvermögens.*
- *Drittzuwenderkonto oder Geschenksparkonto:
lautet bis zur Übergabe der Urkunde auf den Namen der Person, die das Konto eröffnet hat. Sie bleibt bis zu diesem Zeitpunkt auch Verfügungsberechtigt.*

Korrekturhinweis: keine Teilpunkte; Bezug zu a) muss gegeben sein

7. Bearbeitungsschritte Kontoeröffnung erklären **2 Punkte**
Leistungsziel 1.7.4.3 (K2)

Ein 35-jähriger Schweizer meldet sich telefonisch bei Ihnen, um eine neue Geschäftsbeziehung mit Ihrer Bank zu eröffnen. Er ist jedoch unter der Woche immer abwesend und bittet deshalb um eine Eröffnung auf dem Postweg/Korrespondenzweg.

a) Welche drei Unterlagen benötigt Ihre Bank zwingend, um die Geschäftsbeziehung eröffnen zu können?

1 Punkt

- *Basisvertrag/ Eröffnungsantrag mit integrierter Zustimmung AGB*
- *beglaubigte ID-/ Passkopie*
- *Formular A*

Korrekturhinweis: keine Teilpunkte

Erreichte
Punktezahl

Punkte

Der Kunde möchte seine Frau für sämtliche Bankgeschäfte bevollmächtigen.

b) Nennen Sie die geeignete Vollmachtsart.

1 Punkt

Generalvollmacht oder allgemeine Vollmacht

8. Produktionsabläufe, Produkte und Dienstleistungen

4 Punkte

Leistungsziel 1.2.2.1 (K1) / 3.3.8.4 (K3)

Die Produktions GmbH wurde von Herrn Huber neu gegründet. Er interessiert sich für die Dienstleistungen im Zahlungsverkehr.

a) Nennen Sie neben E-Banking vier Produkte aus dem Bereich Zahlungsdienstleistungen, die für die Produktions GmbH in Frage kommen.

4 x ½ Punkt

- *Dauerauftrag*
- *Stammliste*
- *roter und oranger Einzahlungsschein*
- *bargeldlose Zahlungsmittel (Firmenkreditkarte)*
- *LSV/ BDD*
- *Nachttresor*
- *Multimat*
- *Cashterminal*

**Erreichte
Punktezahl**

Punkte

Herr Huber nutzt seit Jahren das Internet und interessiert sich für das Produkt E-Banking Ihrer Bank.

- b) **Welche administrativen Schritte sind notwendig, bevor Herr Huber diese Dienstleistung in Anspruch nehmen kann? Nennen Sie drei Schritte in der richtigen Reihenfolge.**

2 Punkte

- E-Banking Vertrag unterzeichnen
- Dem Kunden werden die Identifikationsnummer und das Passwort zugestellt.
- allfällige Installation der Software
- eventuelle Auswahl des Login-Verfahrens
- erstmaliges Login durch den Kunden
- Anpassung des Passworts durch den Kunden

Korrekturhinweise: - Die Reihenfolge der Aufzählung muss Sinn machen. 1/2 Pt.
- Individuelle Lösungen der einzelnen Banken sind bei den Korrekturen zu berücksichtigen; pro Schritt 1/2 Pt.

9. Kollokationsplan / Einlegerschutz

2 Punkte

Leistungsziel 1.7.4.4 (K2)

Die zu Ende gegangene Finanzkrise hat Ihren Kunden verunsichert. Deshalb interessiert er sich für nähere Angaben zum Konkursverfahren einer Bank.

- a) **Welche beiden Gesetze bilden die Grundlage für den Kollokationsplan?**

2 x 1/2 Punkt

*Bankengesetz
SchKG*

- b) **Der Kunde möchte ausserdem wissen, welche Einlagen durch den Einlegerschutz geschützt sind. Nennen Sie zwei Formen von geschützten Guthaben.**

2 x 1/2 Punkt

- alle Arten von Konten – ausser Metallkonto
- die bankeigenen Kassenobligationen

Korrekturhinweis: Aufzählungen von einzelnen Kontoarten sind als richtig zu werten

Erreichte
Punktezahl

Punkte

10. Zahlungsmittel und Ablauf einer Zahlung erklären **2 Punkte**
Leistungsziel 1.7.5.2 (K2)

Ein Neukunde hat bei Ihnen am Schalter soeben ein Konto eröffnet. Nun möchte er sich über die bargeldlosen Zahlungsmittel informieren. Dabei gilt sein Interesse ganz besonders der Kreditkarte.

- a) **Erklären Sie dem Kunden den Ablauf einer Zahlung mit Kreditkarte am Beispiel eines Einkaufs im Supermarkt. Ergänzen Sie hierzu die folgende Tabelle mit den fehlenden Ablaufphasen.**

3 x ½ Punkt

Der Kunde zahlt die Ware im Supermarkt mit Kreditkarte und unterschreibt den Kaufbeleg oder gibt den PIN ein.
Der Kunde erhält die Kaufquittung.
<i>Die Daten werden vom Supermarkt an die Kreditkartenorganisation übermittelt.</i>
Die Kreditkartenorganisation überweist den Rechnungsbetrag an die Bank des Supermarkts, die den Betrag dessen Konto gutschreibt.
<i>Die Daten werden von der Kreditkartenorganisation an die Bank des Kunden/Käufers übermittelt.</i>
Die Bank des Kunden/Käufers überweist den Betrag an die Kreditkartenorganisation.
<i>Am Ende des Monats verlangt die Bank des Kunden/Käufers die Gutschrift für die entsprechende Summe der Monatsrechnung vom Kunden; sie sendet dem Kunden die Rechnung oder belastet sein Konto per LSV.</i>

- b) **Was muss der Kunde sofort unternehmen, wenn er den Verlust seiner Kreditkarte feststellt?**

½ Punkt

Unverzügliche Meldung des Verlusts über die Hotline/ Karte sperren lassen

Erreichte
Punktezahl

Punkte

11. E-Banking **2 Punkte**
Leistungsziel 1.7.6.1 (K2)

Claudio Frei steht bei Ihnen am Schalter. Er hält einen Zeitungsartikel in Händen, in dem E-Banking als risikoreich beschrieben wird.

a) Erklären Sie Herrn Frei anhand von zwei Argumenten, warum er sich keine Sorgen machen muss.

2 x ½ Punkt

- *Verschlüsselung durch Passwort, individuelle E-Banking-Vertragsnummer, Passwortzusatz*
- *sichere Datenübermittlung*
- *sichere Datenaufbewahrung*

b) Welche Massnahmen kann der Kunde seinerseits zusätzlich ergreifen, um E-Banking noch sicherer zu machen? Nennen Sie zwei Massnahmen.

2 x ½ Punkt

- *Anti-Virus-Programm*
- *laufende Updates*
- *Geheimhaltung des Passwortes*
- *Einstieg immer durch manuelle Eingabe der Adresse*
- *Logout*
- *Leeren des Speichers / Caches*

12. Kundenbedürfnisse **3 Punkte**
Leistungsziel 1.1.1.3 (K3)

Herr Müller ist Kunde Ihrer Bank. Er besitzt lediglich ein Lohnkonto. Sie sprechen ihn anlässlich eines Gesprächs auf das Thema Altersvorsorge an.

a) Formulieren Sie eine offene Frage zum Thema Altersvorsorge.

1 Punkt

- *Wie haben Sie das Thema „Altersvorsorge“ für sich geregelt?*
- *Was wissen Sie bereits über die Vorsorge?*

Erreichte
Punktezahl

Punkte

Sie haben folgende Aussage gelesen:

„Zu Beginn des Kundengesprächs sind offene Fragen sinnvoll“.

b) Begründen Sie mit zwei Argumenten, warum diese Aussage stimmt.

2 x 1 Punkt

- *Offene Fragen sind gesprächsförderlich.*
- *Zur Bedürfnisklärung ist es wichtig, dass wir die Ansichten des Kunden hören.*
- *grösserer Informationsgehalt/ Kunde gibt mehr von sich Preis*

13. Vorschläge und Argumente

3 Punkte

Leistungsziel 1.1.2.1 (K3)

Herr Müller ist noch nicht ganz überzeugt von Ihrem Vorschlag zum Konto der Säule 3a.

a) Formulieren Sie zwei Argumente, die Herrn Müller vom Konto der Säule 3a überzeugen sollen.

2 x 1 Punkt

- *Mit dem Konto Säule 3a kann Herr Müller Steuern (Einkommenssteuer) sparen.*
- *Mit dem Konto Säule 3a erhält Herr Müller mehr Zinsen als auf einem normalen Konto.*
- *Es wird keine Verrechnungssteuer erhoben.*
- *Das Kontoguthaben muss nicht als Vermögen versteuert werden.*

Sie sind der Meinung, dass die private Vorsorge als Ergänzung zur 1. und 2. Säule sinnvoll ist. Herr Müller ist damit nicht einverstanden. Er findet, die 1. und 2. Säule seien ausreichend.

b) Formulieren Sie ein Argument, das den Einwand von Herrn Müller entkräftet.

1 Punkt

Die 1. und 2. Säule ermöglichen lediglich ein reduziertes Einkommen (ca. 60 % des ehemaligen Einkommens). Wenn Herr Müller seinen Lebensstandard halten möchte, sind weitere Ersparnisse notwendig.

Oder: Das Guthaben auf dem Konto der Säule 3a kann auch für andere Aspekte genutzt werden – Erwerb von Wohneigentum, Wechsel in die selbstständige Erwerbstätigkeit etc.

Erreichte
Punktezahl

Punkte

14. Kreditpolitik der eigenen Bank
Leistungsziel 1.7.7.1 (K2)

1 Punkt

Jede Bank, die Kredite anbietet, folgt einer eigenen Kreditpolitik. Ein Ziel der Kreditpolitik ist es, keine Klumpenrisiken einzugehen.

Beschreiben Sie anhand eines Beispiels, wie das Klumpenrisiko im Kreditgeschäft minimiert bzw. verhindert werden kann.

1 Punkt

*Diversifikation nach unterschiedlichen Regionen/ Branchen/ Kundengruppen/ Produkten.
Ein konkretes Beispiel aus der Praxis muss plausibel und nachvollziehbar sein.*

15. Produkte im Grundpfand- sowie Faustpfandgeschäft unterscheiden (Privatkunden)
Leistungsziel 1.7.7.2 (K2)

2 Punkte

Frau Simone Sommer möchte CHF 40'000.-- in einen Wintergarten investieren. Es kommen folgende Finanzierungsvarianten in Frage:

- 1) Erhöhung der bestehenden Hypothek von aktuell CHF 500'000.--, gedeckt durch Grundpfandtitel im Wert von CHF 500'000.--
- 2) Verpfändung des Wertschriftendepots für die Aussetzung eines Lombardkredits

a) Erläutern Sie je einen Vorteil pro Finanzierungsvariante.

2 x ½ Punkt

- *Hypothekarerhöhung*
 - *möglichst günstiger Zins*
 - *keine Kommission*
- *Wertschriftenverpfändung*
 - *nur Pfand- und Kreditvertrag unterzeichnen*
 - *keine Grundpfandtitelerhöhung (Beurkundung)*
 - *Flexibilität bei Auszahlung und Rückführung*
 - *auch für kleine Tranchen möglich*

Erreichte
Punktezahl

Punkte

- b) Welche Unterschiede bestehen bei der Kreditrückzahlung der beiden Finanzierungsvarianten? Nennen Sie die übliche Rückzahlungsweise für diese Kreditarten.

1 Punkt

Kreditart	Art der Rückzahlung
Hypothek	<ul style="list-style-type: none">– Amortisation (ordentliche und ausserordentliche)– in der Regel keine Rückzahlung bei 1.-Hypotheken notwendig
Lombardkredit in Kontokorrentform	<ul style="list-style-type: none">– durch Verkauf/ Fälligkeiten/ Einzahlungen

Erreichte
Punktezahl

Punkte

16. Finanzielle Auswirkungen von Grundpfandkrediten (Privatkunden) 3 Punkte
Leistungsziel 1.7.7.4 (K3)

Herr und Frau Lin-Wu möchten eine Eigentumswohnung kaufen. Der Kaufpreis beträgt CHF 900'000.--. Beide sind 40 Jahre alt und in einem Angestelltenverhältnis. Sie bringen die erforderlichen Eigenmittel ein.

- a) **Erstellen Sie den Finanzierungsplan und die Tragbarkeitsrechnung, um das notwendige Bruttoeinkommen der Eheleute aufzuzeigen.**

Kalkulatorischer Zinssatz 5 % pro Jahr

2 Punkte

Finanzierungsplan	Werte	Punkte
Kaufpreis	CHF 900'000.--	
./. Eigenmittel	CHF 180'000.-- Bareinlage	½
Hypothek	CHF 720'000.-- (585' und 135')	
Tragbarkeit		
Zins	CHF 36'000.--	½
+ Nebenkosten/ Unterhalt	CHF 6'300.-- bis CHF 9'000.--	
Amortisation	CHF 7'200.-- bis CHF 9'000.--	
Totalbelastung	CHF 49'500.-- bis CHF 54'000.--	½
Bruttoeinkommen	CHF 148'500.-- bis CHF 162'000.--	½

Korrekturhinweis: Unterschiedliche Amortisationsbeträge sind berücksichtigt.

Erreichte
Punktezahl

Punkte

Die Eheleute Lin-Wu möchten den steuerlichen Aspekt der Finanzierung ebenfalls besprechen.

- b) **Wie verändert sich die Steuererklärung nach der Finanzierung? Füllen Sie die Lücken aus.**

2 x ½ Punkt

Ihr Vermögen wird*kleiner*
 und auf der Einkommenseite dürfen die Eheleute

.....*Schuldzinsen, Unterhalt, indirekte Amortisation*
 abziehen.

17. Lombardkredit
 Leistungsziel 1.7.7.5 (K3)

3 Punkte

Jacqueline Rochat besitzt folgendes Wertschriftendepot. Sie will eine Lombardkreditlimite beanspruchen.

- a) **Ergänzen Sie die folgende Tabelle mit den jeweiligen Belehnungssätzen und Belehnungswerten.**

4 x ½ Punkt

Titel	Kurswert in CHF	Belehnungssatz	Belehnungswert
Silber	50'000.--	60-70 %	30'000.-- bis 35'000.--
Aktien ABB	55'000.--	50-60 %	27'500.-- bis 33'000.--
Aktien HSBC in USD	47'000.--	50-60 %	23'500.-- bis 28'200.--
Obligation der Eidgenossenschaft	51'000.--	90 %	45'900.--

Korrekturhinweis: pro Zeile ½ Punkt, beide Werte müssen korrekt sein

Erreichte
 Punktezahl

Punkte

Über mehrere Jahre nutzt Frau Rochat die Kreditlimite vollumfänglich aus. Aktuell besteht aufgrund einer Kurskorrektur eine Unterdeckung von CHF 45'000.--.

- b) Zu welchem Nominalwert muss Frau Rochat Kassenobligationen aus einem anderen Wertschriftendepot nachliefern, damit die Unterdeckung ausgeglichen ist?**

1 Punkt

Nominalwert CHF 50'000.--

Korrekturhinweis: CHF45'000.-- Nominalwert ist nur korrekt mit Hinweis auf eigene Bank

- 18. Hauptaufgaben und geldpolitische Instrumente der SNB** **1 Punkt**
Leistungsziel 3.1.6.5 (K2)

Die Schweizerische Nationalbank (SNB) führt als Auftrag eine Geld- und Währungspolitik mit dem Ziel der Preisstabilität.

Beschreiben Sie ein Instrument, wie die SNB den EUR/CHF Mindestkurs verteidigt.

1 Punkt

Devisentermin oder SWAP-Geschäft auf dem Devisen- oder Geldmarkt, kauft EURO, baut ihre Fremdwährungsbestände aus

- 19. Produkte im Grund- und Faustpfandgeschäft, Firmenkunden** **1 Punkt**
Leistungsziel 1.7.8.1 (K2)

Frieda Moser betreibt ein Malergeschäft als Einzelfirma. Sie beantragt einen Kredit von CHF 15'000.-- zur Anschaffung von Arbeitsmaterial. Ihren Analysen folgend können Sie einen gedeckten Kredit bewilligen.

Nennen Sie die geeignete Kreditform und eine passende Faustpfanddeckung.

2 x ½ Punkt

Kreditdeckung: Police, Depot

Kreditform: Kontokorrentkredit (Fester Vorschuss)

Erreichte
Punktezahl

Punkte

20. Bürgschaftskredite **3 Punkte**
Leistungsziel 1.7.8.5 (K2, K3)

Franz Koller ist bereit, für einen Kredit seines Neffen zu bürgen.
Die Bürgschaftssumme beträgt CHF 100'000.--

a) Über welches Vermögen muss Franz Koller als Bürge mindestens verfügen?

1 Punkt

Über mindestens CHF 300'000.-- bis CHF 400'000.--

b) Wie lange läuft die Bürgschaft von Franz Koller maximal?

1 Punkt

Maximal 20 Jahre, verlängerbar um 10 Jahre (auch: insgesamt 30 Jahre richtig)

c) Nennen Sie die Formvorschrift für die Errichtung dieser Bürgschaft sowie ein Dokument, das der Bürge unterschreiben muss.

2 x ½ Punkt

Öffentliche Beurkundung durch Notar/ Bürgschaftsverpflichtung

21. Ungedekte Kredite, Firmenkunden **2 Punkte**
Leistungsziel 1.7.8.6 (K2)

Vor der Vergabe eines ungedeckten Kredits werten Sie die Kennzahlen Ihres Kunden aus.

a) Nennen Sie eine Faustregel, die Sie für die Bestimmung des maximal möglichen Kreditbetrags anwenden.

1 Punkt

- 30-40 % der eigenen Mittel (bis 50 % zulässig)
- 20-25 % des Nettoumsatzes
- 3-4-facher Cashflow

Erreichte
Punktezahl

Punkte

- b) Nennen Sie zwei Sicherungsklauseln, die in den Kreditvertrag eingebaut werden können.

2 x ½ Punkt

- *Ausschliesslichkeitsklausel*
- *negative Verpfändungsklausel*
- *negative Hypothekenklausel*
- *Pari-passu-Klausel*
- *Nachgangserklärung*
- *Verpflichtung des Hauptaktionärs*
- *Einsitznahme von Bankvertretern in Verwaltungsrat*
- *Dividendenklausel*
- *Minimumequity*

22. Risikoklassen

3 Punkte

Leistungsziel 1.7.9.7 (K3)

Beim Vergleichen von zwei Kreditdossiers stellen Sie fest, dass die Firma Bettler ein schlechteres Rating als die Firma Frei hat.

- a) Welchen Einfluss hat das schlechtere Rating auf den Kredit der Firma Bettler? Nennen Sie eine Konsequenz.

1 Punkt

- *höherer Zins*
- *häufigere Überwachung des Engagements*
- *strengere Kreditprüfung bei Neugeschäft oder Erweiterung des Engagements*

- b) Nennen Sie zwei Gründe, weshalb die Kunden in Risikoklassen eingeteilt werden.

2 x 1 Punkt

- *bestimmen der Ausfallwahrscheinlichkeit (Sicherheit)*
- *Übersicht über die gesamten Kreditrisiken der Bank, Statistik, Controlling*
- *Festlegung der Intervalle der Kreditüberwachung*
- *Entscheidungshilfe bei der Kreditgewährung*
- *individuelle Bestimmung der Kreditzinsen, risikogerechtes Pricing*

Erreichte
Punktezahl

Punkte

23. Offerten beurteilen
Leistungsziel 3.3.8.1 (K5)

4 Punkte

Ihr Berufsbildner hat Ihnen den Auftrag gegeben, für den Druck einer Kundenbroschüre Offerten von zwei Druckereien einzuholen. Sie liegen nun auf Ihrem Pult.

Offerte 1: Druckerei Schneider

Artikel	Anzahl	Ansatz	Betrag
Broschüre	10'000	CHF 2.--	CHF 20'000.--
Umschlag	10'000	CHF 0.50	CHF 5'000.--
Heften	10'000	CHF 0.12	CHF 1'200.--
Zwischentotal			CHF 26'200.--
- Rabatt 5%			CHF 1'310.--
Total exkl. MwSt.			CHF 24'890.--
+ MwSt. 8%			CHF 1'991.20
Total inkl. MwSt.			CHF 26'881.20

Lieferung innert 10 Tagen nach dem Gut zum Druck
Zahlungskonditionen 30 Tage netto, bei Bezahlung innert 10 Tagen 2% Skonto

Offerte 2: Druckerei Baumgartner Print Office

Artikel	Anzahl	Ansatz	Betrag
Broschüre	10'000	CHF 2.10	CHF 21'000.--
Umschlag	10'000	CHF 0.70	CHF 7'000.--
Heften	10'000	CHF 0.00	CHF 0.--
Zwischentotal			CHF 28'000.--
- Rabatt 10%			CHF 2'800.--
Total exkl. MwSt.			CHF 25'200.--
+ MwSt. 8%			CHF 2'016.--
Total inkl. MwSt.			CHF 27'216.--

Lieferung innert 7 Tagen nach dem Gut zum Druck
Zahlungskonditionen 30 Tage netto

Entscheiden Sie, welche der beiden Druckereien den Auftrag erhalten soll und begründen Sie Ihre Wahl anhand der vorgegebenen Kriterien, indem Sie die Tabelle ergänzen.

4 x 1 Punkt

Entscheid Druckerei	<i>Druckerei Schneider</i>
Kriterium	Begründung
Preis	<i>Druckerei Schneider ist günstiger als Baumgartner Print Office</i>
Zahlungs-konditionen	<i>Zahlungsfrist normal, gewährt 2% Skonto</i>
Lieferfrist	<i>Lieferfrist ist zwar etwas länger als beim Konkurrenten, 10 Tage sind aber im Rahmen, Differenz des Preises ist die kürzere Lieferfrist des Konkurrenten nicht wert.</i>

Korrekturhinweis: Druckerei Baumgartner als Lösung ist auch möglich, sofern die Begründung stimmt.

Erreichte
Punktezahl

Punkte

24. Rating und Rendite Gläubigerpapiere/ Aufbewahrung und Verwaltung von Vermögenswerten/ Anlagevorschläge **6 Punkte**

Leistungsziele 1.7.16.02 (K2, K4)/ 1.7.16.07 (K3)/ 1.7.16.11 (K3)

Frau Peterhansel verfügt über CHF 250'000.--, die sie investieren will. Sie zieht folgende zwei Anleihen in Betracht:

Kanton St. Gallen 3,25 % 2004 - 2020 Kurs 117,00 %	Kanton Zürich 2,75 % 2004 - 2017 Kurs 108,00 %
--	--

- a) **Berechnen Sie für diese beiden Anleihen die Rendite auf Verfall. Verwenden Sie für Ihre Berechnung das durchschnittlich eingesetzte Kapital.**

2 Punkte

$$\text{St. Gallen} = (3,25 + ((100-117) / 6)) * 100 / ((100+117)/2) = 0,38 \%$$

$$\text{Zürich} = (2,75 + ((100-108) / 3)) * 100 / ((100+108)/2) = 0,08 \%$$

*Korrekturhinweis: 1 Punkt pro korrekte Berechnung
½ Punkt, wenn mit dem investierten Kapital berechnet wird*

- b) **Frau Peterhansel ist erstaunt, dass sie für die Aufbewahrung von Obligationen Depotgebühren bezahlen muss. Wie können Sie diese Gebühren begründen? Nennen Sie zwei Gründe.**

2 x ½ Punkt

Die Bank übernimmt:

- die sichere Aufbewahrung der Wertpapiere;
- die Einnahme der Zinsen aus der Anleihe;
- die Kontrolle der Rückzahlungen und Auslosungen;
- die Einnahme der Rückzahlung bei Fälligkeit.

Korrekturhinweis: alle Formen von Verwaltungshandlungen richtig

Erreichte
Punktezahl

Punkte

- c) **Welches Risiko geht Frau Peterhansel ein, wenn sie ihr ganzes Vermögen in einen Einzeltitel investiert?**

1 Punkt

Klumpenrisiko

- d) **Schliesslich kommt die Kundin zum Schluss, dass sie die Anlageentscheide für ihr Vermögen lieber Spezialisten anvertrauen möchte. Schlagen Sie Frau Peterhansel zwei entsprechende Anlagemöglichkeiten vor.**

2 x 1 Punkt

- *Anlagefonds – Kombination von verschiedenen Fonds, Fondskonto*
- *Vermögensverwaltungsmandate/ Portfolio Management*
- *Managed Fund Portfolio*

25. Finanzplanung

Leistungsziel 1.7.16.16 (K2)

3 Punkte

Sie wollen bei Ihrer Bank ein Beratungsteam für die Finanzplanung aufbauen.

- a) **Nennen Sie zwei Arten von Spezialisten, die Sie einstellen müssen.**

2 x ½ Punkt

- *Steuerfachmann*
- *Finanzplaner*
- *Jurist, Anwalt, Notar, Spezialist für Erbrecht*
- *Vorsorgespezialist*

Für das Angebot der Finanzplanung wollen Sie nun Kunden gewinnen.

- b) **Welche Kundenbedürfnisse oder Lebenssituationen erfordern sinnvollerweise eine Finanzplanung? Nennen Sie zwei Situationen oder Bedürfnisse.**

2 x 1 Punkt


- *Selbstständigkeit*
- *Familiengründung*
- *Scheidung*
- *Eigenheim*
- *Vorsorgeplanung*
- *Pensionierung*
- *Steuroptimierung*

Erreichte
Punktezahl

Punkte

26. Wandelanleihe erklären
Leistungsziel 1.7.16.13 (K2)

2 Punkte

CHF 70Mio 2.875 % Wandelanleihe		
Wandelbar in Namenaktien der Cytos Biotechnology AG		
Emittentin	Cytos Biotechnology AG, Schlieren („Cytos“)	
Verzinsung	2.875 % p. a. Jahrescoupons per 20. Februar	
Laufzeit	5 Jahre	
Emissionsbetrag	CHF 70'000'000.--	
Emissionspreis	100 % (abzüglich Kommissionen)	

- a) **Zeigen Sie zwei Gründe auf, warum diese Cytos-Wandelanleihe sowohl bei steigenden als auch bei sinkenden Aktienkursen eine interessante Anlagemöglichkeit sein kann.**

2 x ½ Punkt

- Rückzahlung erfolgt in jedem Fall
- Zinszahlung erfolgt in jedem Fall
- Partizipation an steigender Aktie möglich

- b) **Beschreiben Sie einen Grund, warum die Wandelanleihe für die Firma Cytos, als Emittenten, eine interessante Form der Kapitalbeschaffung ist.**

1 Punkt

- Grundsätzlich liegt der Zinssatz von Wandelanleihen unter dem von vergleichbaren Obligationen, da der Anleger die Option hat, in die Aktien von Cytos zu wandeln.
- Sobald die Wandelanleihe in Aktien gewandelt wird, fällt für Cytos die Zins- und Rückzahlung weg.
- Fremdkapital wird zu Eigenkapital.

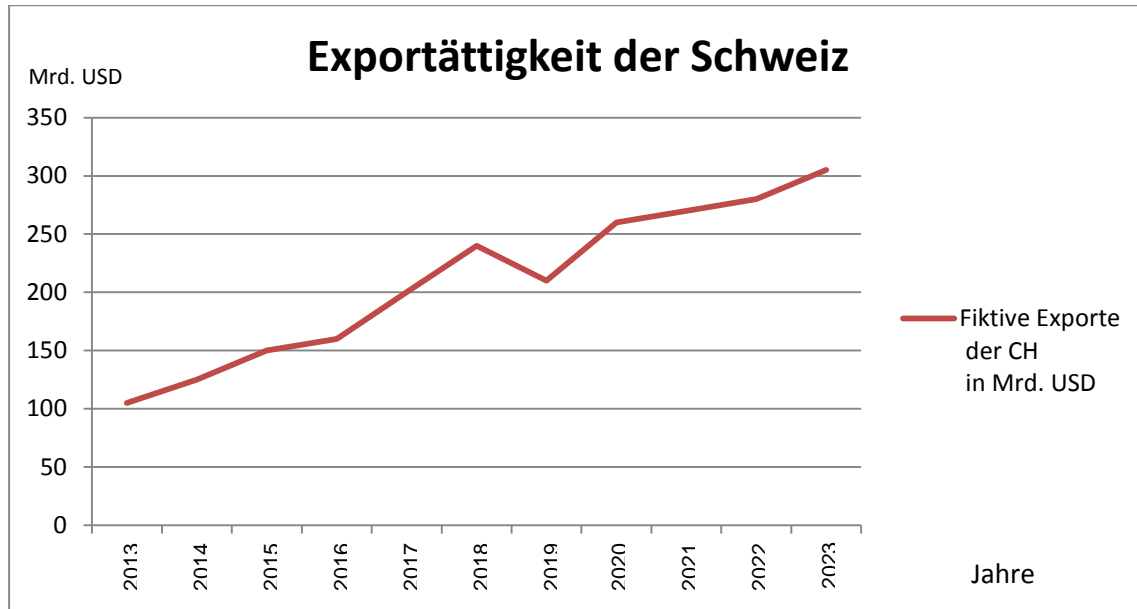
Erreichte
Punktezahl

Punkte

27. Währungsentwicklung
Leistungsziel 1.7.13.6 (K5)

3 Punkte

Die Währungsentwicklung eines Landes hängt unter anderem von der Import- und Exporttätigkeit ab.



Notieren Sie in der folgenden Tabelle aufgrund des abgebildeten Charts die richtige Erwartung zur jeweiligen Frage.

3 x 1 Punkt

Frage	Erwartung
Wie wird sich die Nachfrage nach CHF entwickeln?	<i>Steigt</i>
Wie wird sich die Nachfrage nach USD entwickeln?	<i>Sinkt</i>
Wie wird sich der CHF gegenüber dem USD entwickeln?	<i>Steigt</i>

Erreichte
Punktezahl

Punkte

28. Fachausdrücke kennen
Leistungsziel 2.5.1.1 (K2)

5 Punkte

Sie erhalten von Ihrem Berufsbildner den Auftrag, das Glossar zum Thema Börse zu bereinigen.

Korrigieren Sie die vorhandenen Definitionen.

5 x 1 Punkt

Fachausdruck	Definition	Korrigierte Definition
Blue Chips	Blue Chips sind Aktien mit einer geringen Qualität.	<i>Blue Chips sind Aktien mit der höchsten Börsenkaptalisierung oder Handelsvolumen.</i>
Courtage	Gebühr, die der Anleger an die SWX bezahlt.	<i>Gebühr im Börsenhandel für den Börsenmakler bzw. für die Bank.</i>
Emission	Emission bedeutet die Kotierung an der Börse.	<i>Emission bedeutet die Ausgabe von Wertpapieren.</i>
Chartanalyse	Die Chartanalyse misst die Konsumentenstimmung in der Wirtschaft.	<i>Eine Chartanalyse zeigt die Tendenz des Börsenverlaufs auf. Mit der Chartanalyse wird die Kursentwicklung jeweils über einen längeren Zeitraum beobachtet.</i>
Börsenindex	Der Börsenindex gibt den aktuellen Stand einer einzelnen Aktie in der Schweiz wieder.	<i>Der Börsenindex ist ein errechneter Wert einer genau bestimmten Gruppe von Wertpapieren.</i>

Erreichte
Punktezahl

Punkte

29. Kennzahlen zu Aktien berechnen
Leistungsziel 1.7.16.12 (K2, K3, K4)

4 Punkte

In Zeiten tiefer Zinsen suchen Anleger häufig Alternativen zu Obligationen. Eine dieser Alternativen sind Aktien mit hohen Dividendenausschüttungen.

a) Definieren Sie den Begriff Dividendenrendite.

1 Punkt

Die Dividendenrendite zeigt auf, wie viel die Ausschüttung (Dividende) einer Aktie im Verhältnis zum aktuellen Aktienkurs beträgt.

b) Berechnen Sie die Dividendenrendite der folgenden Aktie.

2 Punkte

Total Reingewinn	CHF 10 Mio.
Anzahl Aktien	100'000
Ausschüttung vom Reingewinn	10%
Aktueller Aktienkurs	CHF 125.--
Berechnung Dividendenrendite	<p><i>Reingewinn pro Aktie: 10'000'000.-- / 100'000 = CHF 100.--</i></p> <p><i>Ausschüttung pro Aktie: 10% von CHF 100.-- = CHF 10.-- (1 Punkt)</i></p> <p><i>Dividendenrendite: CHF 10.-- / CHF 125.-- x 100 = 8 % (1 Punkt)</i></p>

Korrekturhinweis: Folgefehler berücksichtigen

Die Ausschüttung bei der oben erwähnten Aktie ist nach der Finanzkrise gleich hoch wie vor der Krise, jedoch ist der Aktienkurs um einen Drittel tiefer.

c) Weshalb ist die Aktie nach dem Kurseinbruch für neue Investoren interessant? Begründen Sie Ihre Aussage anhand der Dividendenrendite.

1 Punkt

Bei gleich hoher Ausschüttung, aber tieferem Aktienkurs, hat sich die Dividendenrendite der Aktie erhöht. Somit ist die Aktie allein durch den gesunkenen Kurs in der Finanzkrise von der Dividendenrendite her attraktiver geworden.

Erreichte
Punktezahl

Punkte

30. Verkaufsformen

4 Punkte

Leistungsziel 1.2.2.3. (K3)

Die Banken nutzen ganz unterschiedliche Verkaufsformen.

Ergänzen Sie die Tabelle mit je einem Vorteil und einem Nachteil zu jeder Verkaufsform aus Sicht der Bank und aus Sicht des Kunden.

8 x ½ Punkt

Verkaufsform	Vorteil aus Sicht der Bank	Nachteil aus Sicht der Bank
Beratungsgespräch im Bankgebäude	<ul style="list-style-type: none"> – Im persönlichen Kontakt kann besser argumentiert werden. – Der Kunde baut eine Bindung zur Bank bzw. zum Berater auf 	<ul style="list-style-type: none"> – Die persönliche Beratung ist zeitaufwändig. – Hohe Personalkosten – Einschränkung auf Grund terminlicher Vorgaben – Mehr Aufwand für Infrastruktur
Internet	<ul style="list-style-type: none"> – Einfache Anpassungen des Angebots möglich – Breite Streuung des Angebots 	<ul style="list-style-type: none"> – Keine persönliche Einflussnahme oder Argumentation möglich – Keine Kontrolle über Wirkung des Angebots

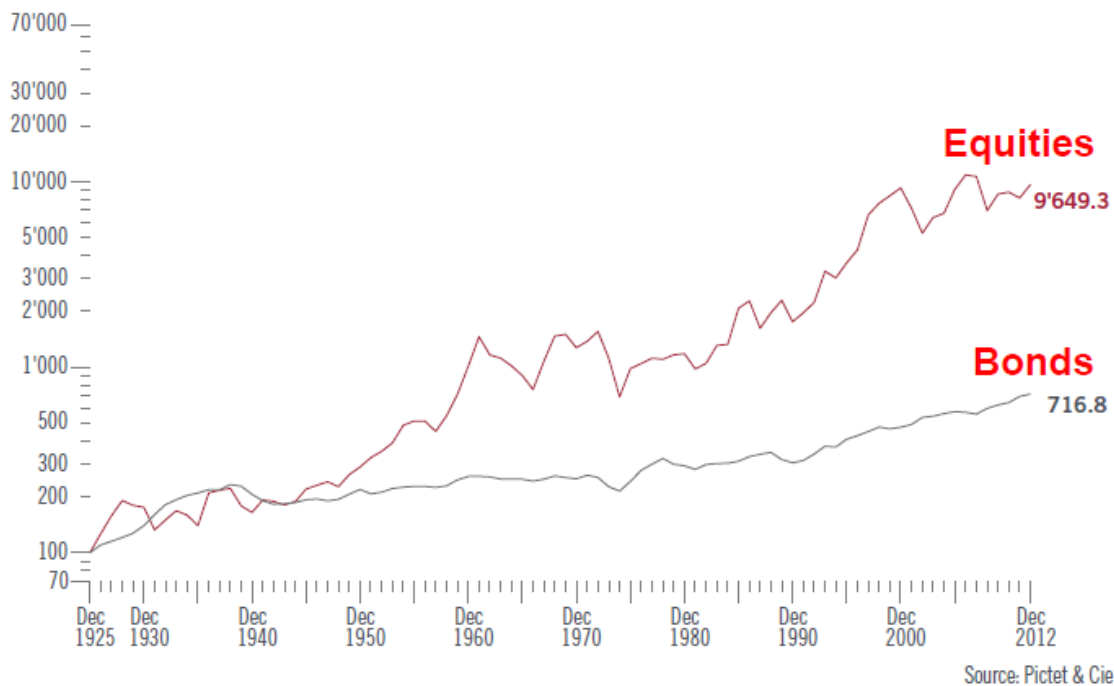
Verkaufsform	Vorteile aus Sicht des Kunden	Nachteile aus Sicht des Kunden
Beratungsgespräch im Bankgebäude	<ul style="list-style-type: none"> – Persönliche, individuelle Beratung – Fragen können unmittelbar geklärt werden. – Es besteht ein Vertrauensverhältnis zwischen Bank und Kunde. 	<ul style="list-style-type: none"> – Nimmt Zeit und Weg in Anspruch – Kann sich keine neutrale Meinung bilden – Nur während Öffnungszeiten der Bank möglich
Internet	<ul style="list-style-type: none"> – Unabhängig von Zeit und Ort – Keine Einflussnahme durch Berater – Direkter Vergleich mit anderen Angeboten möglich 	<ul style="list-style-type: none"> – Kein direkter Kontakt zum Berater, kann keine Fragen stellen – Datenschutz und Vertraulichkeit – Aufwand der Datenerfassung liegt beim Kunden

Erreichte Punktezahl

Punkte

31. Entwicklungen und Konsequenzen von Marktsituationen ableiten 3 Punkte
Leistungsziel 3.1.8.1 (K4, K6)

Ihr Kunde hat kurz vor der Finanzkrise zu Höchstkursen Aktien gekauft. Nun ist er enttäuscht und möchte seine Aktienpositionen verkaufen und neu in Obligationen investieren.



- a) **Schauen Sie sich die Grafik mit der Aktien- und Obligationenkursentwicklung an. Begründen Sie anhand von Anlagehorizont und Kursentwicklung, warum der Kunde die Aktien behalten soll.**

1 Punkt

Aktien brauchen durch die höheren Schwankungen einen längeren Anlagehorizont. Über die Zeit werfen trotz grösserer Risiken die Aktien eine höhere Rendite ab als Obligationen.

Erreichte
Punktezahl

Punkte

In Ihrem Besprechungszimmer sitzt ein Kunde, Alter 20, der seine 3. Säule aufbauen möchte. Sie zeigen ihm folgende Möglichkeiten auf:

- Möglichkeit 1: Vorsorgekonto, Zins 1.25%
- Möglichkeit 2: Vorsorgefonds mit einem Aktienanteil von 10%
- Möglichkeit 3: Vorsorgefonds mit einem Aktienanteil von 25%
- Möglichkeit 4: Vorsorgefonds mit einem Aktienanteil von 50%

Ihr Kunde möchte, dass Sie ihm bei der Entscheidung helfen.

b) Welche der oben aufgeführten vier Möglichkeiten empfehlen Sie ihm, mit Blick auf die Grafik unter a)? Begründen Sie Ihren Entscheid in ganzen Sätzen.

2 Punkte

Möglichkeit	Begründung
Möglichkeit 4: Vorsorgefonds mit einem Aktienanteil von 50%	Da der Kunde sein Vorsorgekapital in der 3. Säule frühestens 5 Jahre vor seiner Pensionierung beziehen kann, empfiehlt sich durch den langen Anlagehorizont die Aktienquote so hoch wie möglich zu halten. Dies wird durch die Grafik unter a) klar aufgezeigt. Sollte der Kunde sein Geld z.B. für selbstgenutztes Wohneigentum brauchen, so dürfte dies wahrscheinlich frühestens in 10 Jahren der Fall sein. Somit lohnt sich auch dann die Anlage mit der höchsten Aktienquote.

Korrekturhinweis: Mit korrekter Begründung sind auch andere Möglichkeiten richtig Punkte dürfen nur vergeben werden, wenn Möglichkeit und Begründung zusammen passen..

Erreichte
Punktezahl

Punkte

32. Beschwerden entgegennehmen
Leistungsziel 1.1.3.2 (K3)

3 Punkte

Im Verkaufsseminar haben Sie gelernt, dass Beschwerden auch Chancen bedeuten. Sie halten sich bei der Bearbeitung von Beschwerden an einen bestimmten Plan.

Ergänzen Sie die Checkliste mit jeweils einer konkreten Vorgehensweise bei der Behandlung von Beschwerden.

3 x 1 Punkt

Schritte	Vorgehensweise
Beschwerde des Kunden ernst nehmen	<ul style="list-style-type: none"> – <i>Aufmerksam zuhören</i> – <i>Nicht sofort Gegenargumente einbringen</i> – <i>den Kunden nicht unterbrechen</i> – <i>Wichtigste Punkte zusammenfassen</i> – <i>Termin für die Berichtigung festlegen</i> – <i>Sich beim Kunden entschuldigen</i>
Intern abklären/ recherchieren	<ul style="list-style-type: none"> – <i>Fehler suchen, Sachverhalt überprüfen</i> – <i>Abklärung mit den involvierten Abteilungen</i> – <i>Prozesse überprüfen</i>
Lösungen vorschlagen	<ul style="list-style-type: none"> – <i>für den Kunden die optimale Lösung finden</i> – <i>die Lösung mit dem Vorgesetzten besprechen und absichern</i> – <i>Lösung in geeigneter Form präsentieren</i> – <i>Sich beim Kunden entschuldigen</i>

33. Beschwerden formulieren
Leistungsziel 1.1.3.3 (K3)

3 Punkte

Sie arbeiten im Sekretariat Ihrer Bank. Leider erhalten Sie hin und wieder falsche Lieferungen des bestellten Büromaterials und müssen deshalb Beschwerden gegenüber von Lieferanten formulieren.

a) Was müssen Sie bei der Formulierung von Beschwerden beachten? Nennen Sie zwei Punkte.

2 x ½ Punkt

- *Die Beschwerde soll sachlich formuliert werden.*
- *Auf mögliche Fehlerzuweisungen sollte verzichtet werden.*
- *Die Beschwerde muss schriftlich erfolgen.*
- *Die Beschwerde muss an den richtigen Adressaten gerichtet werden.*

Erreichte
Punktzahl

Punkte

b) Was sollte eine schriftliche Beschwerde beinhalten? Beschreiben Sie zwei Inhalte.

2 x 1 Punkt

- Schilderung der Sachlage/ Ausgangslage
- Gegenstand der Beschwerde (womit bin ich nicht einverstanden? Wogegen reiche ich Beschwerde ein?)
- Erwartung an die Gegenpartei
- Terminliche Vorgaben für Lösung des Problems

34. Organisatorische Einrichtung des Arbeitsplatzes
Leistungsziel 2.3.2.1 (K2, K3)

5 Punkte

An Ihrem Arbeitsplatz soll effizient gearbeitet werden können.

a) Zählen Sie zwei Aspekte auf, die bei der Einrichtung des Arbeitsplatzes in Bezug auf die effiziente Gestaltung berücksichtigt werden müssen.

2 x 1 Punkt

- optimale Anordnung des Pultes, übersichtlich und funktional
- Arbeitsinstrumente (Fax, Drucker, Kopierer) in unmittelbarer Nähe
- strukturierte Ablagemöglichkeiten
- Keine Störung durch Laufwege oder Lärm

An Ihrem Arbeitsplatz soll auch ergonomisch gearbeitet werden können.

b) Zählen Sie zwei Aspekte auf, die bei der Einrichtung des Arbeitsplatzes in Bezug auf die ergonomische Gestaltung berücksichtigt werden müssen.

2 x 1 Punkt

- Lichteinfall/ gute Beleuchtung
- Pulteinstellung (Höhe)
- Platzierung des PC und der Tastatur
- Bürostuhl, Sitzhaltung
- Raumklima

Erreichte
Punktezahl

Punkte

Wenn Sie bei der Einrichtung des Arbeitsplatzes auf die Organisation und die Ergonomie schauen, können Zielkonflikte entstehen.

- c) **Beschreiben Sie einen möglichen Zielkonflikt zwischen den organisatorischen Möglichkeiten Ihres Arbeitsumfeldes und den Anforderungen der Ergonomie.**

1 Punkt

- *Die Raumgrösse lässt keine optimale Gestaltung des Arbeitsplatzes zu.*
- *Bauliche Gegebenheiten verhindern ergonomische Einrichtung.*
- *Die Kosten für ergonomische Arbeitsplätze übersteigen das Budget.*
- *Ergonomisch sinnvolle Einrichtung der Arbeitsplätze be-/ verhindern die Zusammenarbeit im Team.*

35. Bankengesetz und bankengesetzliche Vorschriften

3 Punkte

Leistungsziel 1.7.1.1 (K2)

Das Bankengesetz (BankG) regelt in der Schweiz die Geschäftstätigkeiten für Banken.

- a) **Beschreiben Sie eine charakteristische Tätigkeit einer Unternehmung, damit diese im Sinne des Bankengesetzes (BankG) als Bank gilt.**

1 Punkt

- *die Unternehmung nimmt (direkt oder indirekt) Gelder aus der Bevölkerung/ Passivgelder entgegen;*
- *die Gelder, die der Bank anvertraut werden, werden als Kredite ausgeliehen*
- *die Bank arbeitet bei der Kapitalvermittlung auf eigene Rechnung*

Korrekturhinweise:

- *eine Kombination dieser drei Elemente wäre auch korrekt (z. B. Entgegennahme von Kundengeldern und Ausleihung in Form von Krediten auf eigene Rechnung und Gefahr);*
- *die Antworten "Zahlungsvermittlung" und "Wertschriften-geschäft" sind bei vorliegender Fragestellung nicht korrekt (= volkswirtschaftliche Aufgaben von Banken).*

Erreichte
Punktezahl

Punkte

b) Ergänzen Sie die folgenden Zeilen so, dass die gesetzlichen Bestimmungen zum Bankenwesen in der Schweiz korrekt beschrieben werden.

4 x ½ Punkt

- Damit eine Bank in der Schweiz ihre Geschäftstätigkeit aufnehmen kann, muss eine Bewilligung durch

.....*die FINMA*
erteilt werden.

- Die Risiken, die mit der Geschäftstätigkeit als Bank eingegangen werden, müssen mit einem angemessenen Anteil

.....*Eigenmittel*
abgesichert sein.

- Die Banken müssen mindestens ein Drittel aller kurzfristigen Verbindlichkeiten in der Form von

.....*flüssigen Mitteln*
bereithalten.

- Im Falle eines Bankenkonkurses geniessen die Kunden einen Einlegerschutz bis zu einem Betrag von

.....*CHF 100'000.--*

Erreichte
Punktezahl