

BRANCHE BANK

B-PROFIL

AUFGABEN SERIE 1

BERUFSPRAKTISCHE SITUATIONEN UND FÄLLE

NAME/VORNAME DES KANDIDATEN:

KANDIDATENNUMMER:

LEHRBETRIEB:

PRÜFUNGSORT:

Bitte beachten Sie folgendes:

1. Die schriftliche Prüfung besteht aus berufspraktischen Situationen und Fällen aus dem täglichen Bankgeschäft.

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 die entsprechenden Zeilen.
3. Überzeugen Sie sich, ob dieser Aufgabensatz (Aufgaben 1 – 28, Seiten 1 – 33) vollständig ist.
4. Lesen Sie die Fragen ganz 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. Schreiben Sie Ihre Antworten in ganzen Sätzen, wenn dies so verlangt ist.
9. Werden bei einer Aufgabe mehrere Lösungen verlangt, so zählen die Antworten nach ihrer Reihenfolge. Weitere zusätzliche Lösungen werden nicht berücksichtigt (keine so genannte Auswahlendung!).
10. Prüfungszeit: 120 Minuten

WIR WÜNSCHEN IHNEN VIEL ERFOLG!

Visum Experten

AA

AB

BA

BB

Punkte

1. Bankengesetzliche Vorschriften **4 Punkte**
Leistungsziel 1.7.1.1 (K1, K2)

Die Finanzbranche in der Schweiz unterliegt den Regeln verschiedener Gesetzgebungen wie zum Beispiel dem Bankengesetz (BankG) und dem Geldwäschereigesetz (GwG).

- a) **Nennen Sie neben den vorgegebenen Beispielen ein weiteres Gesetz, das speziell die Tätigkeit von Banken und anderen Finanzintermediären in der Schweiz regelt.**

1 Punkt

Das Bankengesetz (BankG) verfolgt unter anderem das Ziel, ein funktionierendes Bankensystem in der Schweiz zu garantieren und so die Wirtschaft zu schützen.

- b) **Nennen Sie zwei Themenbereiche aus dem Bankengesetz, die speziell auf diesen Systemschutz ausgerichtet sind.**

2 x 1 Punkt

- c) **Welche Behörde beaufsichtigt in der Schweiz die Banken auf die Einhaltung der gesetzlichen Bestimmungen?**

1 Punkt

Erreichte
Punktezahl

Punkte

2. Vereinbarung über die Standesregeln zur Sorgfaltspflicht der Banken (VSB)

4 Punkte

Leistungsziel 1.7.2.1 (K2, K3)

Ein Kundenberater bei einer Schweizer Grossbank trifft während seinen Ferien auf Kuba geschäftlich einen neuen Bankkunden. Er übernimmt vom Kunden eine Mappe mit USD 50'000.--. Ausserdem sind auf einer Visitenkarte in der Mappe alle Personalien des Kunden ersichtlich. Der Kunde bestätigt mit dem Formular A, dass er selbst der wirtschaftlich Berechtigte ist. Nach seiner Rückkehr in die Schweiz eröffnet A.B. mit den vorhandenen Daten der Visitenkarte ein Konto und nimmt die Einzahlung der USD 50'000.-- auf das neue Konto vor.

a) Gegen welche beiden Bestimmungen der VSB verstösst der Bankmitarbeiter in diesem Beispiel?

2 x 1 Punkt

Neben dem Formular "A" zur Abklärung des wirtschaftlich Berechtigten verwenden die Banken in bestimmten Fällen ein Formular "R".

b) Ergänzen Sie die Lücken im folgenden Text so, dass er die Verwendung des Formulars "R" korrekt beschreibt.

2 x 1 Punkt

Die Banken können auf die Feststellung des wirtschaftlich Berechtigten bei Konten oder Depots, die im Namen von in der Schweiz zugelassenen

.....

Für Rechnung deren Klienten geführt werden, verzichten, sofern diese gegenüber der Bank schriftlich bestätigen, dass

.....

.....

**Erreichte
Punktezahl**

Punkte

3. Kundengespräch

9 Punkte

Leistungsziel 1.1.1.1 (K2) / 1.1.1.3 (K3) / 1.1.3.2 (K3)

Sie sind Kundenberater bei der Schweizer Bank. Sie erwarten heute Nachmittag Ihren Kunden Peter Furrer zu einem Anlagegespräch. Herr Furrer ist ein bestehender Kunde.

- a) **Nennen Sie drei Unterlagen, die Sie für das Kundengespräch vorbereiten, und begründen Sie, warum diese Unterlagen für Sie wichtig sind.**

3 x 1 Punkt

Unterlage für das Kundengespräch	Begründung

**Erreichte
Punktezahl**

Punkte

Bei der Vorbereitung auf das Kundengespräch nehmen Sie den standardisierten Beratungsbogen Ihrer Bank zur Hand.

- b) Definieren Sie einen Vorteil eines standardisierten Beratungsbogens. Aus Sicht der Bank und/oder aus Sicht des Kunden.**

1 Punkt

Sie machen sich Gedanken, welche Fragen Sie dem Kunden stellen könnten. Dabei wissen Sie, dass es wichtig ist, dem Kunden vor allem offene Fragen zu stellen.

- c) Formulieren Sie vier sinnvolle, offene Fragen, die Sie dem Kunden im Rahmen des Kundengesprächs stellen können.**

4 x 1/2 Punkt

**Erreichte
Punktezahl**

Punkte

- d) Herr Furrer bringt verschiedene Einwände zu den Gesprächsinhalten. Entkräften Sie die den folgenden Einwand mit einer sinnvollen Antwort.

1 Punkt

Einwand	Die Depotgebühren Ihrer Bank sind zu hoch.
Antwort	

Am Schluss des Kundengesprächs bringt Herr Furrer mehrere Reklamationen an.

- e) Nennen Sie vier Verhaltensregeln für den Kundenberater im Zusammenhang mit einer Reklamation.

4 x 1/2 Punkt

Erreichte
Punktezahl

Punkte

4. Kontoeröffnung

8 Punkte

Leistungsziele 1.7.4.1 / 1.7.4.2 / 1.7.4.3 (K1, K2, K3)

Frau Müller aus Luzern ist nach mehrjährigem Auslandsaufenthalt in Spanien wieder in die Schweiz zurückgekehrt und legt Ihnen ein altes Sparheft Ihrer Bank vor, auf das sie seit Jahren nicht mehr zurückgegriffen hat. Sie möchte vom Sparheft Geld abheben, doch bei Ihrer Bank werden keine Sparhefte mehr geführt. Sie wünscht nun eine Beratung betreffend der Wahl eines neuen Kontos.

a) **Warum führt Ihre Bank keine Sparhefte mehr? Nennen Sie zwei Gründe.**

2 x ½ Punkt

b) **Beschreiben Sie Frau Müller drei verschiedene Kontokategorien Ihrer Bank und erklären Sie ihr deren Verwendungszweck.**

3 x 1 Punkt

Kontoart	Verwendungszweck

Erreichte
Punktezahl

Punkte

- c) Da Frau Müller vorläufig nicht wieder berufstätig sein wird, wünscht sie ein Konto aus den Vorsorgeprodukten Ihrer Bank. Formulieren Sie eine Aussage gegenüber Frau Müller, die einerseits die genaue Bezeichnung des geeigneten Vorsorgekontos enthält und andererseits den Nutzen des Kontos für die Kundin beschreibt.

2 Punkte

Ihre Beratung hat Frau Müller überzeugt und Sie beschliesst ein Konto zu eröffnen.

- d) Welche Formulare muss Frau Müller unterzeichnen? Nennen Sie zwei Formulare und erklären Sie der Kundin, warum sie diese Dokumente unterzeichnen muss.

2 x 1 Punkt

	Bezeichnung	Erklärung
Dokument 1		
Dokument 2		

Erreichte
Punktezahl

Punkte

5. Einlegerschutz **2 Punkte**
Leistungsziel 1.7.4.4 (K2)

Die Finanzkrise hat Ihren Kunden, Herrn Rossi, verunsichert. Im Gespräch mit Ihnen will er wissen, in welchem Zusammenhang der Fachausdruck „Einlegerschutz“ verwendet wird.

- a) **Erklären Sie dem Kunden, was man unter Einlegerschutz versteht und nennen Sie dabei auch die geschützte Summe.**

1 Punkt

- b) **Wie kann der Kunde in obigem Zusammenhang allfällige Risiken zusätzlich eliminieren oder reduzieren? Beschreiben Sie eine mögliche Massnahme.**

1 Punkt

Erreichte
Punktezahl

Punkte

6. Anspruchsgruppen
Leistungsziel 1.1.2.3 (K2)

4 Punkte

Die Schweizer Bank hat Ihre Kunden in verschiedene Gruppen aufgeteilt, um sie entsprechend beraten zu können.

a) Ergänzen Sie in der folgenden Tabelle stichwortartig je ein entsprechendes Dienstleistungsangebot zur genannten Kundengruppe.

2 x 1 Punkt

Kundengruppen	Angebot der Schweizer Bank
Privatkunden	
Kommerzielle Kunden	

Neben den Kunden muss sich die Schweizer Bank auch mit anderen Anspruchsgruppen auseinandersetzen.

b) Beschreiben Sie in der folgenden Tabelle die Erwartungen der Schweizer Bank an die entsprechenden Anspruchsgruppen.

2 x 1 Punkt

Anspruchsgruppe	Erwartung
Mitarbeitende	
Staat	

**Erreichte
Punktezahl**

Punkte

7. Geldfunktion und Geldwesen
Leistungsziel 3.1.6.1 (K2)

2 Punkte

Unser heutiges Geld ist das Produkt einer langjährigen Entwicklung.

Vervollständigen Sie die folgende Tabelle zu den Entwicklungsstufen des Geldes.

4 x ½ Punkt

Entwicklungsstufe des Geldes	Beschreibung
<p>1. Stufe: Naturaltausch</p>	
<p>2. Stufe Warengeld</p>	<p>Einzelne Güter von dauerndem Wert nehmen den Charakter eines Tauschmittels an.</p>
<p>3. Stufe:</p>	<p>Geld wird in kleine Barren gegossen oder es wurden Münzen geprägt und zur Bezahlung verwandt.</p>
<p>4. Stufe: Notengeld</p>	<p>Geld und Dokumente wurden gegen eine Gebühr zur Aufbewahrung übergeben. Als Bestätigung bekam der Deponent einen Depotschein (Empfangsquittung). Nach und nach begannen die Kaufleute, den Depotschein an Stelle von Metallgeld als Zahlungsmittel zu verwenden.</p>
<p>5. Stufe:</p>	<p>Guthaben bei Banken und der Post, die jederzeit in Bargeld umgewandelt werden können.</p>
<p>6. Stufe: elektronisches Geld</p>	

Erreichte
Punktezahl

Punkte

8. Ziele erreichen **4 Punkte**
Leistungsziel 1.4.2.1 (K3)

Die Schweizer Bank möchte den Kunden ihre neue E-Banking-Lösung vorstellen und damit eine Umlagerung von Banktransaktionen in den Onlinebereich.

Sie arbeiten im Marketingbereich und setzen diese Informationskampagne nach der IPERKA Methode um. Ein wichtiges Hilfsmittel dazu ist die Kundendatei der Schweizer Bank.

- a) **Nennen Sie stichwortartig vier Informationen, die in einer Kundendatei erfasst sein müssen, um eine solche Kampagne umsetzen zu können.**

4 x ½ Punkt

Am Schluss der Marketingaktion möchten Sie überprüfen, ob diese erfolgreich war. Dies ist die letzte Phase von IPERKA.

- b) **Wie können Sie feststellen, ob die Marketingkampagne erfolgreich war? Nennen Sie zwei Indikatoren.**

2 x 1 Punkt

Erreichte
Punktezahl

Punkte

9. Kreditpolitik **2 Punkte**
Leistungsziel 1.7.7.1 (K2)

Die meisten Banken in der Schweiz sind im Hypothekengeschäft tätig.
Jedes Hypothekengeschäft ist von Natur aus für die Bank mit Risiken verbunden.
Sie arbeiten im Risikomanagement Ihrer Bank.

- a) **Nennen Sie aus Sicht der Bank ein Risiko betreffend Objekt und ein Risiko betreffend Kreditnehmer.**

2 x ½ Punkt

Risiko Objekt

Risiko Kreditnehmer

- b) **Wählen Sie eines Ihrer obenerwähnten Risiken aus und nennen Sie eine Massnahme zur Überwachung oder Verminderung des Risikos. Erläutern Sie einem Laien den Zweck Ihrer vorgeschlagenen Massnahme.**

1 Punkt

Risiko	Massnahme zur Überwachung oder Verminderung des Risikos durch	Beschreibung/Zweck der Massnahme

**Erreichte
Punktezahl**

Punkte

10. Unterlagen zur Kreditprüfung einfordern (Privatkunde) 2 Punkte
Leistungsziel 1.7.9.1 (K2)

Sie arbeiten als Kundenberater. Letzte Woche erfuhren Sie von der Absicht Ihres langjährigen Kunden Herrn Hans Huber, seinen langgehegten Eigenheim-Traum zu verwirklichen. Sie baten ihn, einige Dokumente für ein persönliches Beratungsgespräch mitzubringen. Sie erhalten von Ihrem Kunden folgenden Kaufvertragsentwurf zur Überprüfung:

Kaufpreis CHF 515'000.--

Maria Müller, geb. 27.3.1925, Witwe, von Mels SG, in 8234 Hausen, Hauptstr. 84

- Alleineigentümerin –

Verkauft an

Hans Huber, geb. 25.9.1969, nicht verheiratet, von Stans, 8234 Hausen, Im Acker 1

- Zu Alleineigentum –

Im Grundbuch Hausen, Liegenschaft Nr. 596, Wohnhaus und Garage Assek.
Nr. 241.3

Anmerkung

1186 Vereinbarung betreffend Herabsetzung des Grenzabstandes z. G.
Nr. 956, 1.4.1984 Beleg 208

Dienstbarkeiten und Grundlasten

1415 Last: Wohnrecht z. G. Anna Müller, Zürich, 23.3.1984 Beleg 208

Grundpfandrechte: keine

Weitere Bestimmungen: keine

Unterschriften Käufer/Verkäufer/öffentliche Beurkundung

a) **Aus welchem Dokument wurden einzelne Passagen zum Objekt getreu in den Kaufvertrag übernommen?**

½ Punkt

Erreichte
Punktezahl

Punkte

- b) Sie empfehlen Herrn Huber das Wohnrecht löschen zu lassen. Erklären Sie ihm, was dieses Wohnrecht für konkrete Folgen haben könnte.**

1 Punkt

- c) Geben Sie ein weiteres Beispiel für eine Dienstbarkeit.**

½ Punkt

**Erreichte
Punktezahl**

Punkte

11. Produkte im Grundpfandgeschäft unterscheiden

1 Punkt

Leistungsziel 1.7.7.2 (K2)

Sie haben mit Ihrem Kunden, Peter Stucki, die Formalitäten zu einer Finanzierung besprochen. Nun machen Sie ihm konkrete Vorschläge zu Produkten.

Beschreiben Sie je einen Vor- und einen Nachteil der indirekten Amortisation.

2 x ½ Punkt

Vorteil:

Nachteil:

12. Lombardkredit erläutern

2 Punkte

Leistungsziel 1.7.7.5 (K3)

Ihr Kunde, Herr Hans Huber, besitzt einen Teil seines Vermögens in Form von Depotwerten. Er will den Wert des Depots nicht als Eigenmittel für den Hauskauf einfließen lassen, sondern beabsichtigt, einen Lombardkredit aufzunehmen, um weitere Börsengeschäfte zu tätigen.

a) Ergänzen Sie die Lücken.

2 x ½ Punkt

Titel	Kurs CHF / %	Kurswert CHF	Beleihungssatz
2 KG Gold	45'000		
50'000.--, 3.875 Pfandbriefbank S359 01-12	106		

Erreichte Punktezahl

Punkte

Ihr Kunde beansprucht wie oben erwähnt die Limite. Leider entwickeln sich die Märkte nicht wunschgemäss.

Aktuelle Situation des Lombardkredites:

Belehnungswert der verpfändeten Sicherheiten: CHF 121'000.--

Beanspruchter Kredit: CHF 130'000.--.

Herr Huber besitzt noch SMI-Aktien, die er im Safe aufbewahrt.

b) Wie viel müssen die SMI-Aktien mindestens Wert sein, damit der Kredit wieder gedeckt ist?

1 Punkt

13. Ungedekte Kredite beschreiben
Leistungsziel 1.7.8.6 (K2)

2 Punkte

Für private Kunden bestehen Kreditfinanzierungen mit und ohne Sicherheit.

Erklären Sie Herrn Huber den Unterschied des Konsumkredits zu einer Hypothek betreffend Dauer und Kredithöhe.

4 x 1/2 Punkt

	Konsumkredit gemäss KKG	Hypothek
Dauer		
Maximale Kredithöhe		

**Erreichte
Punktezahl**

Punkte

14. Ungedekte Kredite beschreiben
Leistungsziel Nr. 1.7.8.6. (K2)

3 Punkte

Ein Arzt fakturiert monatlich Honorare in Höhe von CHF 150'000.--, aber die Patienten zahlen ihre Rechnungen erst nach zwei oder sogar nach drei Monaten. Um den Liquiditätsbedarf zu decken, beantragt er einen Kredit über CHF 400'000.--. Ausserdem beantragt er einen Investitionskredit über CHF 100'000.-- für die Erweiterung der Praxis.

a) Erklären Sie Ihrem Kunden einen Vorteil und einen Nachteil der beiden in Frage kommenden Kreditformen Kontokorrentkredit und Festes Darlehen.

4 x ½ Punkt

	Vorteil	Nachteil
Konto- korrent- kredit		
Festes Darlehen		

**Erreichte
Punktezahl**

Punkte

- b) Sie gewähren den Investitionskredit über CHF 100'000.-- zu einem variablen Zinssatz von derzeit 5,5 %, als Rückzahlungsart wird die Annuität vereinbart. Welchen Vorteil bietet die Rückzahlung mittels Annuität für den Kunden?

1 Punkt

**Erreichte
Punktezahl**

Punkte

15. Unterlagen zur Kreditprüfung einfordern (Firmenkunden) 3 Punkte
Leistungsziel Nr. 1.7.9.2. (K2)

Sie gewähren einer Aktiengesellschaft einen Kredit gegen Abtretung von Forderungen und verlangen einen Auszug aus dem Handelsregister.

- a) **Welche nützlichen Informationen über die mit der AG in Verbindung stehenden Personen finden Sie auf dem HR-Auszug? Nennen Sie zwei.**

2 x ½ Punkt

- b) **Welches Dokument fordern Sie von Ihrem Kunden, um den Wert Ihrer Sicherheit regelmässig zu überprüfen?**

1 Punkt

Eine AG beantragt ein Investitionsdarlehen. Die Eigenkapitalsituation erlaubt es nicht, einen Kredit ohne Zusatzsicherheit zu gewähren. Eines der Verwaltungsratsmitglieder ist bereit, für den Kredit zu bürgen.

- c) **Welches Dokument fordern Sie vom Verwaltungsratsmitglied, um seine Bürgschaftsfähigkeit zu prüfen?**

1 Punkt

**Erreichte
Punktezahl**

Punkte

16. Produkte im kommerziellen Faustpfandgeschäft unterscheiden **3 Punkte**
Leistungsziel Nr. 1.7.8.4. (K2)

a) Nennen Sie je zwei Eigenschaften bezüglich Laufzeit und Sicherstellung von Krediten gegen Wertpapier- und Warenverpfändung.

4 x ½ Punkt

	Laufzeit	Eigenschaft der Sicherheit
Wertpapierverpfändung		
Warenverpfändung		

b) Welche anderen Pfandarten, neben Wertpapieren oder Waren, können zur Absicherung eines Faustpfandkredits verwendet werden? Nennen Sie zwei Beispiele.

2 x ½ Punkt

**Erreichte
Punktezahl**

Punkte

17. Fondsarten erklären **2 Punkte**
Leistungsziel 1.7.16.5 (K3)

Anlagefonds lassen sich in verschiedene Kategorien unterteilen.

**Ordnen Sie die folgenden Anlageformen den entsprechenden Anlagefonds zu.
Setzen Sie dafür Kreuze im entsprechenden Feld.**

4 x ½ Punkt

	Wohn- bauten	Crude Oil Futures	Treasury Bill	Roche GS
Equity Fund Switzerland				
Money Market Fund USD				
Swiss Real Estate Fund				
Commodity Selection Fund				

18. Anlagefonds empfehlen **2 Punkte**
Leistungsziel 1.7.16.6 (K4)

Anlässlich eines Kundengesprächs interessiert sich Frau Widmer für eine diversifizierte Anlage in Schweizer Aktien.

Machen Sie Frau Widmer zwei konkrete Vorschläge und begründen Sie Ihre Empfehlungen in Stichworten.

2 x 1 Punkt

Vorschlag	Begründung

**Erreichte
Punktezahl**

Punkte

19. Kapitalerhöhung beschreiben
Leistungsziel 1.7.16.10 (K2)

3 Punkte

Der britische Versicherer Life plc hegt die Absicht, das asiatische Lebensversicherungsgeschäft der Vita Inc. zu kaufen. Dafür ist eine Kapitalerhöhung notwendig.

Ergänzen Sie im folgenden Schema zum Ablauf einer ordentlichen Kapitalerhöhung die drei fehlenden Begriffe.

3 x 1 Punkt

1.	Beschlussfassung (der macht den Vorschlag, das Aktienkapital zu erhöhen)
2.	Antragsprüfung und Syndikatsbildung
3. bestimmen
4.	Emissionsvertrag
5.	Emissionsprospekt und Zeichnung
6.	Handelsbeginn
7.	Zuteilung
8.
9.	Abrechnung
10.	Zulassung an die Börse
11.	Änderung der Statuten und Eintrag im Handelsregister

**Erreichte
Punktzahl**

Punkte

20. Geldmarkt beschreiben
Leistungsziel 1.7.13.1 (K2)

2 Punkte

Finanzinstrumente werden auf dem Geld- und Kapitalmarkt gehandelt.

a) Beschreiben Sie ein Merkmal von Geldmarktanlagen.

1 Punkt

b) Festgelder und Treuhandanlagen weisen im Konkursfall des Schuldners unterschiedliche Risiken auf. Vervollständigen Sie die folgende Tabelle.

2 x ½ Punkt

	Risiko bei Bankkonkurs
Festgeld-anlage	
Treuhand-anlage	

**Erreichte
Punktezahl**

Punkte

21. Arten von Beteiligungspapieren beschreiben 5 Punkte
 Wertpapiere und deren Rechtscharakter
 Leistungsziele 1.7.10.1 / 1.7.10.3 (K2)

Herr Huber möchte wissen, wie er sich über Beteiligungspapiere Rechte an einer Unternehmung erwerben kann. Er stellt Ihnen als Kundenberater deshalb einige Fragen dazu.

- a) Zuerst möchte Herr Huber ganz allgemein wissen, welche Beteiligungspapiere es gibt.
 Zählen Sie Herrn Huber drei Beteiligungspapiere auf und kreuzen Sie in der Tabelle anschliessend an, welche Rechte mit dem jeweiligen Beteiligungspapier verknüpft sind.

6 x ½ Punkt

Name Beteiligungspapier	Aktie	Partizipations-schein	Genossenschafts-anteil
Welche Rechte beinhaltet das Beteiligungspapier? Bitte ankreuzen.	<input type="checkbox"/> Vermögensrechte	<input type="checkbox"/> Vermögensrechte	<input type="checkbox"/> Vermögensrechte
	<input type="checkbox"/> Mitgliedschaftsrechte	<input type="checkbox"/> Mitgliedschaftsrechte	<input type="checkbox"/> Mitgliedschaftsrechte

- b) Während Ihren Ausführungen haben Sie immer wieder den Begriff "Wertpapier" gebraucht, den Herr Huber leider nicht versteht.
 Erklären Sie Herrn Huber diesen Begriff in Ihren Worten, so dass alle wesentlichen Merkmale in Ihrer Formulierung vorhanden sind.

2 Punkte

Erreichte Punktezahl

Punkte

22. Platzierungsformen im Emissionsgeschäft
 Leistungsziel 1.7.11.1 (K2)

4 Punkte

Die Schweizer Firma Schlüssel plant eine Expansion ins nahe Ausland und benötigt dafür Mittel in der Höhe von EUR 150 Millionen. Die Finanzierung soll über den Kapitalmarkt mittels einer 5jährigen Anleihe über Ihre Bank stattfinden.

Erklären Sie dem Geschäftsführer der Firma Schlüssel AG, welche Argumente für die beiden Platzierungsformen sprechen und wie die Kommissionen bezeichnet werden.

4 x 1 Punkt

	Kommissionsweise Platzierung	Festübernahme
Argument für die Schlüssel AG		
Bezeichnung der Kommission/ Kosten		

Erreichte Punktezahl

Punkte

23. Buchhaltung

8 Punkte

Leistungsziel 3.4.1.2 (K2) / 3.4.2.1 (K2)

Sie arbeiten in der Buchhaltungs-Abteilung der Schweizer Bank.

Sie erhalten von Ihrem Lieferanten für Büromaterial eine Rechnung für die letzte Lieferung.

Sie bereiten ein Ablaufdiagramm vor, welches die wesentlichen Schritte vom Erhalt einer Lieferantenrechnung über die Verbuchung bis zur Ablage enthält.

a) Ordnen Sie die folgenden Teilschritte chronologisch von 1 - 8.

8 x ½ Punkt

.....	Erhalt der Rechnung
.....	Zahlung veranlassen
.....	Konten gemäss Kontenplan im Kontierungsstempel ergänzen
.....	„Bezahlt“ – Stempel auf Rechnung anbringen
.....	Rechnung verbuchen
.....	Rechnung auf Vollständigkeit kontrollieren
.....	Zahlungstermin ermitteln
.....	Rechnung ablegen

**Erreichte
Punktezahl**

Punkte

- b) Nennen Sie zwei Punkte, welche Sie bei Erhalt einer Rechnung immer prüfen müssen.**

2 x 1 Punkt

Zur besseren Verwaltung der Kosten führt die Schweizer Bank sogenannte Kostenstellen.

- c) Beschreiben Sie je einen Vorteil und einen Nachteil für die Unternehmung, wenn Sie eine Kostenstellenrechnung führen.**

2 x 1 Punkt

Vorteil:

Nachteil:

**Erreichte
Punktezahl**

Punkte

24. Leitbild und Führung
Leistungsziel 1.4.1.1 (K3)

5 Punkte

Das Leitbild der Schweizer Bank umfasst die folgenden fünf Bereiche:

- Kunden
- Mitarbeiter
- Ethik
- Öffentlichkeitsarbeit
- Ökologie

a) **Vervollständigen Sie die folgende Tabelle, indem Sie zu den Bereichen „Kunden“, „Mitarbeiter“, „Ökologie“ je einen Leitsatz formulieren.**

3 x 1 Punkt

Kunden	
Mitarbeiter	
Ethik	<ul style="list-style-type: none"> – Wir wollen angemessene wirtschaftliche Ergebnisse erzielen. – Wir leben dem partnerschaftlichen Gedanken nach.
Öffentlichkeitsarbeit	<ul style="list-style-type: none"> – Wir orientieren laufend über die Tätigkeit in unserem Geschäftsbereich. – Wir pflegen eine enge Beziehung zu Medien sowie zu öffentlichen und privaten Institutionen.
Ökologie	

**Erreichte
Punktezahl**

Punkte

Ein weiterer wichtiger Aspekt in einem Leitbild ist das Thema Führung. Hier zeigt sich auch, ob das Leitbild gelebt wird. Sie haben Führung anhand von verschiedenen Qualifikationsgesprächen kennen gelernt.

Sicherlich haben Sie gute und schlechte Gesprächsführungen erlebt.

- b) Beschreiben Sie zwei wesentliche Punkte, die zu einem positiven Klima im Mitarbeitergespräch führen.**

2 x 1 Punkt

25. Informationen beschaffen

6 Punkte

Leistungsziel 2.1.3.1 (K2)

Während Ihrer Ausbildung haben Sie gelernt, Informationen auf verschiedenen Wegen zu beschaffen.

Sie erhalten den Auftrag, über ein anderes Unternehmen Ihrer Branche grundlegende Informationen auf legale Art und Weise zu beschaffen. Ziel dieser Informationsbeschaffung ist, dass Sie eine Konkurrenzanalyse erstellen können.

- a) Nennen Sie vier Informationen, die für eine Konkurrenzanalyse interessant sein könnten.**

4 x 1 Punkt

Erreichte
Punktezahl

Punkte

- b) **Aus welchen Quellen können Sie sich die Informationen beschaffen?
Nennen Sie vier.**

4 x ½ Punkt

26. Leistungswirtschaftliche Ziele
Leistungsziel 1.4.1.3 (K2)

4 Punkte

Nach Abschluss der Konkurrenzanalyse haben Sie den Auftrag erhalten, für Ihre eigene Bank angepasste Ziele zu formulieren. Damit Sie keinen Fehler machen, möchten Sie wissen, was bei der Formulierung von Zielen besonders wichtig ist.

- a) **Beschreiben Sie stichwortartig vier Punkte, die Sie bei der Formulierung von Zielen beachten müssen.**

4 x ½ Punkt

**Erreichte
Punktezahl**

Punkte

- b) Formulieren Sie ein Ziel zur Entwicklung einer Kunden- oder Produktgruppe Ihrer Bank.

2 Punkte

27. Bankstrukturen
 Leistungsziel 1.7.3.1 (K2)

1 Punkt

In der Schweiz werden die Banken nach verschiedenen Kriterien in Gruppen unterteilt.

Ordnen Sie die folgenden vier Begriffe der jeweils passenden, typischen Bankengruppe in der untenstehenden Tabelle zu:

Staatsgarantie, Genossenschaft, Pfandbriefe, Kollektivgesellschaft.

1 Punkt

Raiffeisenbanken	
Privatbankiers	
Institute mit besonderem Geschäftskreis	
Kantonalbanken	

Erreichte
 Punktezahl

Punkte

28. Geldpolitische Instrumente der SNB
 Leistungsziel 3.1.6.5 (K2)

3 Punkte

Zu den Kernaufgaben der Schweizerischen Nationalbank gehört es unter anderem, den Geldmarkt mit Liquidität zu versorgen.

a) Welches Hauptziel verfolgt die SNB mit ihrer Geldpolitik?

1 Punkt

Repo-Geschäfte sind ein wichtiges Instrument der SNB zur Geldmengensteuerung.

b) Beschreiben Sie in Stichworten chronologisch den Ablauf eines Repo-Geschäfts zwischen der SNB und einer Schweizer Bank in vier Schritten.

4 x ½ Punkt

Repo-Geschäft	Vorgang zwischen der SNB und einer Schweizer Geschäftsbank
Effekten	1.
Geldfluss	2.
Rückkauftermin	
Effekten	3.
Geldfluss	4.

Erreichte Punktezahl