

BRANCHE BANK

B-PROFIL

LÖSUNGEN 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

- *Kollektivanlagengesetz (KAG)*
- *Pfandbriefgesetz (PfG)*
- *Versicherungsaufsichtsgesetz (VAG)*
- *Börsengesetz (BEHG)*
- *Kleinkreditgesetz*

Korrekturhinweis: bei dieser Fragestellung wären ZGB, OR, StGB falsch

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

- *Vorschriften zur Organisation (ev. Gründung) einer Bank*
- *Vorschriften zur einwandfreien Geschäftsführung*
- *Vorschriften zur internen Überwachung*
- *Vorschriften zu den notwendigen Eigenmitteln*
- *Vorschriften zur Liquidität*

Korrekturhinweis: nicht korrekt sind bei dieser Fragestellung Antworten in die Richtung Bankkundengeheimnis und Regelung beim Konkurs einer Bank gehen. Diese verfolgen das zweite Ziel des BankG, den Schutz der Bankkunden

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

1 Punkt

FINMA (oder: Eidgenössische Finanzmarktaufsicht)

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

- *Verbot der aktiven Beihilfe zur Kapitalflucht*
- *Identifikation des Vertragspartners*

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

Rechtsanwälten

oder

Notaren

oder

in Gesellschaftsform organisierten Anwaltsfirmen oder Notariatsfirmen

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

sie an den Werten nicht selber wirtschaftlich berechtigt sind

oder

sie als Rechtsanwalt

oder

Notar der entsprechenden kantonalen und eidgenössischen Gesetzgebung unterstehen

oder

sie bezüglich der Vermögenswerte dem gesetzlichen Berufsgeheimnis unterstehen

oder

das Konto/Depot ausschliesslich der anwaltlichen bzw. notariellen Tätigkeit dient

- Korrekturhinweis:*
- *einer der genannten Begriffe/Erklärungen pro Lücke ergeben jeweils 1 Punkt*
 - *sinngemässe Antworten sind gelten zu lassen*

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
<i>Depotauszug</i>	<i>Aufgrund des bestehenden Depots kann das Kundenprofil des Kunden erfasst werden. Der Depotauszug ist das zentrale Element des Anlagegesprächs.</i>
<i>Factsheet von neuen Produkten</i>	<i>Herr Furrer kann damit über neue Produkte informiert werden</i>
<i>Prospekte</i>	<i>Herr Furrer kann über bestehende Produkte informiert werden</i>

- Korrekturhinweis:*
- *Unterlage plus Begründung geben zusammen 1 Punkt*
 - *keine Teilpunkte*
 - *andere sinnvolle Lösungen sind möglich*

**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

- *sämtliche Bedürfnisse des Kunden werden berücksichtigt*
- *effiziente Beratung durch die Bank*
- *positives Image der Bank*

Korrekturhinweis: andere sinnvolle Lösungen sind möglich

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 ½ Punkt

- *welche Erwartungen haben Sie an das Kundengespräch*
- *welche Risiken sind Sie bereit einzugehen*
- *welche Rendite erwarten Sie von Ihren Anlagen*
- *welche Vorbehalte haben Sie an zukünftige Anlagen?*

*Korrekturhinweis: andere sinnvolle Lösungen sind möglich
(es müssen offene Fragen formuliert werden)*

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	<i>Die Depotgebühren sind im Verhältnis zum Aufwand, der für die Bank entsteht, relativ gering. oder Die Bank nimmt Ihnen als Gegenleistung dafür den gesamten Aufwand für die Wertschriftenadministration ab.</i>

Korrekturhinweis: andere sinnvolle Antworten sind möglich

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 ½ Punkt

- *ruhig bleiben*
- *den Kunden aussprechen lassen*
- *auf die Reklamation des Kunden eingehen*
- *den Kunden ernst nehmen*
- *sachliche Beantwortung des Einwandes (keine Emotionen)*

Korrekturhinweis: andere sinnvolle Antworten sind möglich

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

- *Verlustrisiko*
- *manuelle Registrierungen der Kontobewegungen sehr kostenintensiv*
- *technische Gründe, Drucker werden nicht mehr gewartet resp. existieren nicht mehr*
- *Sicherheit problematisch, Kunde muss nicht zwingend identifiziert werden*

Korrekturhinweis: weitere sinnvolle Antworten sind möglich

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

3 x 1 Punkt

Kontoart	Verwendungszweck
<i>Privatkonto</i>	<i>für privaten Zahlungsverkehr</i>
<i>verschiedene Sparkonten</i>	<i>für das Ansparen eines Vermögens</i>
<i>Dritte Säule Konto</i>	<i>für Altersspare (problematisch, da Abhängigkeit von AHV-pflichtigem Erwerbseinkommen. Aus Fragestellung ist nicht ersichtlich, ob Kundin berufstätig)</i>
<i>Fremdwährungskonto</i>	<i>ev. für ZV in FW</i>
<i>Freizügigkeitskonto</i>	<i>für Vermögen aus Pensionskasse</i>

*Korrekturhinweis: - Kontoart und Verwendungszweck ergeben zusammen 1 Punkt
- keine Teilpunkte möglich
- weitere sinnvolle Antworten sind möglich*

**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

Freizügigkeitskonto (1 Punkt) – Nutzen (1 Punkt): Vorsorgegeld parkieren, bis Mitglied in einer neuen Pensionskasse / höhere Verzinsung als Sparkonto / Möglichkeit von Anlagen.

Korrekturhinweis: Konto Säule 3a ist falsch

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	<i>Eröffnungsdokument</i>	<i>Mit Personalien und Identifikation</i>
Dokument 2	<i>Unterschriftenmuster</i>	<i>Für spätere Identifikation der Unterschrift</i>
	<i>Akzeptieren der AGB</i>	<i>Einverstanden mit Vertragsbedingungen Bank</i>
	<i>Vollmachten</i>	<i>Verfügungsberechtigungen für andere Personen, wichtig z.B. bei Krankheit, Abwesenheit. Nicht zwingend, nur auf Kundenwunsch.</i>
	<i>Formular A</i>	<i>wirtschaftlich Berechtigter (Formular A bei persönlicher Vorsprache oft nicht nötig)</i>

Korrekturhinweis: weitere sinnvolle Antworten sind möglich

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

Im Falle des Konkurses einer Bank oder eines Effekthändlers werden die Einlagen bis zu einer Höhe von maximal CHF 100'000 pro Kunde privilegiert behandelt. Dieses Privileg gilt für sämtliche Einlagen. Die Auszahlung der gesicherten Einlagen erfolgt in der Regel innert drei Monaten.

Korrekturhinweis: Konkurs der Bank und Schutz bis CHF 100'000.-- müssen erwähnt sein

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

1 Punkt

*Vermögenswerte auf diverse Bankinstitute aufteilen
nicht mehr als CHF 100'000.-- auf allen Kontoverbindungen
Geld zu einer Bank mit Staatsgarantie bringen
Geld im Safe aufbewahren*

Korrekturhinweis: weitere sinnvolle Antworten sind möglich

Erreichte
Punktezahl

Punkte

6. Anspruchsgruppen **4 Punkte**
Leistungsziel 1.1.2.3 (K2)

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	<i>Kontopalette der Schweizer Bank Anlagen in verschiedene Kategorien Hypothekengeschäft</i>
Kommerzielle Kunden	<i>Kontokorrent Kommerzielle Kreditgeschäft (Betriebskredit)</i>

Korrekturhinweis: andere sinnvolle Lösungen sind möglich

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	<i>Identifikation mit dem Arbeitgeber (Schweizer Bank) an Verbesserungen arbeiten (Prozessdenken) Arbeit erbringen (Leistung) Diskretion wahren (Schweizer Bank)</i>
Staat	<i>Günstige Rahmenbedingungen schaffen für die Arbeit der Banken durch Gesetze und Verordnungen.</i>

Korrekturhinweis: andere sinnvolle Lösungen sind möglich

**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

Entwicklungs- stufe des Geldes	Beschreibung
1. Stufe: Naturaltausch	<i>Tausch verschiedener, meist selbst produzierter Produkte.</i>
2. Stufe Warengeld	Einzelne Güter von dauerndem Wert nehmen den Charakter eines Tauschmittels an.
3. Stufe: <i>Metallgeld</i>	Geld wird in kleine Barren gegossen oder es wurden Münzen geprägt und zur Bezahlung verwandt.
4. Stufe: Notengeld	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.
5. Stufe: <i>Buchgeld</i>	Guthaben bei Banken und der Post, die jederzeit in Bargeld umgewandelt werden können.
6. Stufe: elektronisches Geld	<i>Der Geldbetrag kann auf einem Chip, einer Plastikkarte oder in verschlüsselter Form auf der Festplatte des eigenen Computers gespeichert werden.</i>

- Korrekturhinweis:*
- pro richtiges Feld ½ Punkt
 - weitere sinnvolle Antworten sind möglich

**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

- *Name und Adresse des Kunden*
- *Alter*
- *Kontostand des Kunden*
- *Aktivitäten in den verschiedenen Geschäftsbereichen*

Korrekturhinweis: andere sinnvolle Lösungen sind möglich

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

- *Zunahme der Vertragsabschluss von E-Banking*
- *Zunahme der E-Banking Transaktionen in den verschiedenen Geschäftsbereichen*

Korrekturhinweis: andere sinnvolle Lösungen sind möglich

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

*Altlasten, Marktrisiko (Preiszerfall: Immobilienkrise, vernachlässigter Unterhalt)
Elementarschaden (Feuer, Sturm, Hagel, Hochwasser, Schnee-/ Erdbeben, Stein-
schlag, Blitz, Explosion u. ä.)*

Risiko Kreditnehmer

*Liquiditätsengpass aufgrund Zins-/Amortisationsausfälle (Erwerbsausfall aufgrund
Verlust Arbeitsstelle, Krankheit, Unfall, Scheidung, Tod, schlechte Zahlungsmoral).*

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
<i>Altlasten</i>	<i>Gutachten</i>	<i>Unabhängige, professionelle Analyse des Grundstückswerts</i>

Korrekturhinweise:

- Lösung zur Verbesserung der Übersicht nur stichwortartig
- Massnahme: Bildung von Kreditausfall-Reserven oder ähnlicher Wortlaut ist korrekt
- weitere sinnvolle Lösungen sind möglich, z. B.:

<i>Marktrisiko</i>	<i>Diversifikation</i>	<i>hinsichtlich Region (D-/I-/F-CH, Ausland), Objektart (EFH, DEFH, REFH, STWE, Gewerbeobjekte, industrielle Bauten u.ä.)</i>
	<i>Asset Securitisation</i>	<i>Auslagerung der Risiken an Dritte</i>
<i>Vernachlässigter Unterhalt</i>	<i>Periodische Schatzung</i>	<i>Aktueller Verkehrswert eruiieren und gegebenenfalls Anpassung des Belehnungswerts</i>
<i>Elementarschaden</i>	<i>Versicherung</i>	<i>Auslagerung des Risikos an Dritte (Gebäudeversicherung)</i>
<i>Zins-/Amortisationsausfälle</i>	<i>Optimaler Kreditgewährungs- und Überwachungsprozess</i>	<i>Bereits vor Eingehen des Kreditengagements Risiken erkennen; schnelle Reaktion bei Ausbleiben der Zahlung</i>

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

- *Grundbuchauszug/-eintrag, Hauptbuch-Grundbuch*
- *Grundpfandtitel*

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

Herr Huber müsste mit der Ungewissheit leben, dass jederzeit Frau Anna Müller bei ihm einziehen dürfte (Damoklesschwert) und/oder bei einem späteren Verkauf ist die Nachfrage eingeschränkt, was naturgemäss zu einer Preisreduktion führt (1 Punkt)

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

½ Punkt

Fuss-/Fahrweg-, Quell-, Nutzniessungs-, (Näher)-Bau

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:

- *Steuervorteil (Einzahlung als Einkommensabzug; unveränderte Schuldbetrag)*
- *höhere Verzinsung als Sparkonto*
- *das Vermögen auf dem 3.-Säule-Konto ist bis zur Auszahlung steuerfrei*

Nachteil:

Kreditbetrag und Zinsbelastung bleiben unverändert hoch (produktabhängig)

Korrekturhinweis: weitere sinnvolle Lösungen sind möglich

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	<i>90'000.--</i>	<i>60 - 70 %</i>
50'000.--, 3.875 Pfandbriefbank S359 01-12	106	<i>53'000.--</i>	<i>90 %</i>

Korrekturhinweis: pro richtige Zeile ½ Punkt

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

Kurswert: CHF 15'000.-- bis CHF 18'000.--

13. Ungedekte Kredite beschreiben

2 Punkte

Leistungsziel 1.7.8.6 (K2)

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 ½ Punkt

	Konsumkredit gemäss KKG	Hypothek
Dauer	<i>Konsumkredit hat eine Laufzeit von maximal 60 Monaten</i>	<i>Eine Hypothek ist in der Regel längerfristig</i>
Maximale Kredithöhe	<i>max. CHF 80'000.--</i>	<i>max. 80 % des Verkehrswerts</i>

Erreichte
Punktezahl

Punkte

14. Ungedekte Kredite beschreiben

3 Punkte

Leistungsziel Nr. 1.7.8.6. (K2)

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	<ul style="list-style-type: none"> – <i>Zinsen werden fällig für den verwendeten Betrag, hängt von der Kontobewegung ab</i> – <i>Möglichkeit, den Zahlungsverkehr über das Konto abzuwickeln</i> 	<ul style="list-style-type: none"> – <i>höhere finanzielle Belastung, zusätzliche Kommission</i>
Festes Darlehen	<ul style="list-style-type: none"> – <i>günstigerer Zinssatz</i> – <i> feste Zinsbelastung, einfach zu budgetieren</i> 	<ul style="list-style-type: none"> – <i> bei Fälligkeit zurückzahlen / zu verlängern</i> – <i>keine Möglichkeit, vor der Fälligkeit zu tilgen</i>

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

Die finanzielle Belastung ist fest (bei einem Zinsanstieg ändert sich der zurückzuzahlende Betrag nicht, der Zinsanteil steigt und der Anteil der Kapitalrückzahlung verringert sich. Wenn die Zinsen jedoch sinken, ist das Kapital schneller zurückgezahlt).

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

- *Zeichnungsberechtigung (Vollmacht, Einzel- oder Kollektivunterschrift)*
- *Funktion im Verwaltungsrat (Vorsitzender, Sekretär, etc.)*
- *Zusammensetzung des Verwaltungsrats*
- *Name der Revisionsstelle*

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

1 Punkt

Debitorenliste

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

- *Kopie seiner Steuererklärung*
- *Auszug aus dem Betreibungsregister*

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	<i>der Kredit gegen Wertpapiere wird im Allgemeinen ohne vereinbarte Rückzahlungsfrist gewährt</i>	<i>die Wertpapiere müssen an der Börse handelbar sein</i>
Warenverpfändung	<i>Warenkredit ist ein kurzfristiger Kredit</i>	<i>Waren sind fungible Güter, im allgemeinen Rohstoffe</i>

Korrekturhinweis: andere Antworten sind möglich

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

2 x ½ Punkt

- *Versicherungspolice*
- *Kontoguthaben, Treuhanddepots*
- *Schuldbriefe*
- *Edelmetalle*

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

	Wohnbauten	Crude Oil Futures	Treasury Bill	Roche GS
Equity Fund Switzerland				X
Money Market Fund USD			X	
Swiss Real Estate Fund	X			
Commodity Selection Fund		X		

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
Exchange-Traded Funds	<ul style="list-style-type: none"> - diversifizierte Anlageform - kein Ausgabeaufschlag - jederzeit an der Börse handelbar
Aktienfonds	<ul style="list-style-type: none"> - diversifizierte Anlageform - unterliegt dem Kollektivanlagengesetz - jederzeitige Rückgabe des Anteilscheines zum Nettoinventarwert

Korrekturhinweise: - richtiger Vorschlag ½ Punkt, korrekte Begründung ½ Punkt
- weitere sinnvolle Lösungen sind möglich

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 <i>Verwaltungsrat</i> macht den Vorschlag, das Aktienkapital zu erhöhen)
2.	Antragsprüfung und Syndikatsbildung
3.	<i>Platzierungspreis (oder Emissionspreis oder Ausgabepreis) bestimmen</i>
4.	Emissionsvertrag
5.	Emissionsprospekt und Zeichnung
6.	Handelsbeginn
7.	Zuteilung
8.	<i>Liberierung</i>
9.	Abrechnung
10.	Zulassung an die Börse
11.	Änderung der Statuten und Eintrag im Handelsregister

Erreichte
Punktezahl

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

- *Anlage grösserer Geldbeträge*
- *kurzfristige Anlage von Geldern (Laufzeiten bis 1 Jahr, verbriefte Geldmarktanlagen sind täglich handelbar)*
- *tiefe Verzinsung*
- *hohe Sicherheit*

Korrekturhinweis: weitere sinnvolle Lösungen sind möglich

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	<i>Durch Einlegerschutz bis CHF 100'000.-- gesichert (zusammen mit anderen Spareinlagen)</i>
Treuhand-anlage	<i>Geldanlage bei ausländischer Bank erfolgt auf Rechnung und Gefahr des Kunden (keine Haftung der Schweizer Bank)</i>

**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 checked="" type="checkbox"/> Vermögensrechte	<input checked="" type="checkbox"/> Vermögensrechte	<input checked="" type="checkbox"/> Vermögensrechte
	<input checked="" type="checkbox"/> Mitgliedschaftsrechte	<input type="checkbox"/> Mitgliedschaftsrechte	<input checked="" type="checkbox"/> Mitgliedschaftsrechte

Korrekturhinweise: für jede korrekt ausgefüllte Zelle ½ Punkt (keine Teilpunkte möglich).

Weitere korrekte Lösungen sind:

Name Beteiligungspapier	Genussschein	Anlagefondsanteil-schein	
Welche Rechte beinhaltet das Beteiligungspapier?	<input checked="" type="checkbox"/> Vermögensrechte	<input checked="" type="checkbox"/> Vermögensrechte	
	<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

- ein Wertpapier ist eine Urkunde (½ Punkt)
- es verkörpert ein Recht (½ Punkt): Bsp.: der Emittent verpflichtet sich, dem Inhaber des Wertpapiers eine bestimmte Leistung zu erbringen
- das Recht kann nur geltend gemacht oder übertragen werden (½ Punkt), wenn das Wertpapier vorliegt (½ Punkt)

Korrekturhinweis: weitere sinnvolle Lösungen sind möglich

Erreichte Punktezahl

Punkte

22. Platzierungsformen im Emissionsgeschäft

4 Punkte

Leistungsziel 1.7.11.1 (K2)

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	<ul style="list-style-type: none"> - Zugriff auf Kundenkontakte der Bank - Günstiger als Festübernahme 	<ul style="list-style-type: none"> - Platzierungsrisiko liegt bei der Bank - Verwaltungsaufwand liegt bei der Bank
Bezeichnung der Kommission/Kosten	<i>zahlt Guichet-Kommission</i>	<i>zahlt Übernahmekommission</i>

Korrekturhinweise:

- für einen Vor-/Nachteil pro Zelle wird 1 Punkt vergeben
- es müssen Fachbegriffe verwendet werden:
Guichet-/Übernahmekommission nicht nur Kommission, Platzierungsrisiko nicht nur Risiko

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

1.	Erhalt der Rechnung
5.	Zahlung veranlassen
4.	Konten gemäss Kontenplan im Kontierungsstempel ergänzen
7.	„Bezahlt“ – Stempel auf Rechnung anbringen
6.	Rechnung verbuchen
2.	Rechnung auf Vollständigkeit kontrollieren
3.	Zahlungstermin ermitteln
8.	Rechnung ablegen

Korrekturhinweis: andere sinnvolle Lösungen sind möglich

**Erreichte
Punktezahl**

Punkte

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

2 x 1 Punkt

- *Rechnung vollständig*
- *Übereinstimmung mit Offerte*
- *Zahlungsfristen wie vereinbart*

Korrekturhinweis: andere sinnvolle Lösungen sind möglich

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:

Es gibt eine klare Kostentransparenz. Jede Kostenstelle kennt ihre Aufwendungen und ihre Erträge

Nachteil:

Die Führung und Verbuchung von Kostenstellen ist zeit- und kostenintensiv.

Korrekturhinweis: andere sinnvolle Lösungen sind möglich

**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	<ul style="list-style-type: none"> – <i>Wir tragen für unsere Kunden eine besondere Verantwortung.</i> – <i>Der Kunde steht im Zentrum unserer Arbeit.</i>
Mitarbeiter	<ul style="list-style-type: none"> – <i>Wir sind uns bewusst, dass unsere Mitarbeitenden eine entscheidende Rolle spielen.</i> – <i>Wir setzen uns für eine fortschrittliche Personalpolitik ein.</i>
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	<i>Wir nehmen Rücksicht auf die Umwelt und setzen wo möglich ökologische Massnahmen und rasch und gezielt um.</i>

Korrekturhinweis: andere sinnvolle Lösungen sind möglich

**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

- *der Vorgesetzte (Berufsbildner) soll sich für das Gespräch genügend Zeit nehmen*
- *im Gespräch werden nicht nur kritische Punkte besprochen sondern auch positive hervorgehoben*
- *der Lernende (Mitarbeiter) kann seine Leistung selber einschätzen und eine eigene Meinung abgeben*

Korrekturhinweis: andere sinnvolle Lösungen sind möglich

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

- *Bilanzsumme des Konkurrenten*
- *Marktgebiet beziehungsweise Grösse des Konkurrenten*
- *Produkte und Kunden, die angesprochen werden*
- *Firmenphilosophie*

Korrekturhinweis: andere sinnvolle Lösungen sind möglich

Erreichte
Punktezahl

Punkte

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

4 x ½ Punkt

- *Internetseite der Unternehmung*
- *Geschäftsbericht*
- *Zeitungsartikel*
- *Marktanalysen*
- *Presseberichte des Unternehmens*

Korrekturhinweis: andere sinnvolle Lösungen sind möglich

26. Leistungswirtschaftliche Ziele

4 Punkte

Leistungsziel 1.4.1.3 (K2)

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

- *die Ziele müssen messbar sein*
- *die Ziele müssen überprüfbar sein*
- *die Ziele müssen allgemein verständlich sein*
- *die Ziele müssen von allen akzeptiert werden*
- *die Ziele müssen konkret formuliert sein*
- *die Ziele sollen relevant sein*

Korrekturhinweis: andere sinnvolle Antworten sind möglich

**Erreichte
Punktezahl**

Punkte

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

2 Punkte

Im nächsten Jahr soll die Anzahl der Privatkunden um 5 % zunehmen.

oder

Über die nächsten drei Jahre soll der Umsatz von Anlagefonds um CHF 1 Mio. gesteigert werden.

oder

Wir erwarten Zuflüsse von Neugeldern im Umfang von mindestens 3 % innerhalb der nächsten 6 Monate.

Korrekturhinweis: andere sinnvolle Antworten sind möglich

27. Bankstrukturen

1 Punkt

Leistungsziel 1.7.3.1 (K2)

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	<i>Genossenschaft</i>
Privatbankiers	<i>Kollektivgesellschaft</i>
Institute mit besonderem Geschäftskreis	<i>Pfandbriefe</i>
Kantonalbanken	<i>Staatsgarantie</i>

Korrekturhinweis: richtige Zuteilung in der Tabelle ergibt 1 Punkt (keine Teilpunkte)

**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

Preisstabilität (oder Bekämpfung der Inflation/Deflation)

Korrekturhinweis: LIBOR-Zielband ist falsch

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. Die SNB kauft Effekten von einer Schweizer Geschäftsbank.
Geldfluss	2. Die SNB schreibt der Geschäftsbank das Geld gut.
Rückkauftermin	
Effekten	3. Die SNB verkauft die Effekten an die Geschäftsbank zurück.
Geldfluss	4. Die Geschäftsbank wird belastet.

Korrekturhinweise:

- 2 Punkte für einen sinngemäss korrekten Ablauf eines Repo-Geschäfts; Kauf und Verkauf der Effekten müssen erwähnt sein
- Teilpunkte sind möglich

Erreichte
 Punktezahl