

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 – 25, Seiten 1 – 35) 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. Kundenbedürfnisse erfassen und weiterleiten
Leistungsziel 1.1.2.2 (K3)

4 ½ Punkte

Sie nehmen den Anruf eines Kunden entgegen. Dessen Kundenberater ist gerade ausser Haus. Während des Gesprächs äussert der Kunde folgende Bedürfnisse:

1. Beratung im Bereich Vermögensverwaltung: Besprechung Depot und Neuanlage
2. Informationen zu Eigenheimfinanzierungen: Möglichkeiten Erwerb Eigenheim
3. Interesse an einer Kreditkarte: Einsatz im In- und Ausland

Welche Informationen oder Unterlagen leiten Sie dem Kundenberater weiter, damit er optimal auf das Beratungsgespräch mit dem Kunden vorbereitet ist? Formulieren Sie zu jedem Kriterium drei Möglichkeiten.

4 ½ Punkte

Kriterium	Informationen / Unterlagen zu:		
	1.) Beratung im Bereich Vermögensverwaltung	2.) Informationen zu Eigenheimfinanzierungen	3.) Interesse an einer Kreditkarte
Situation des Kunden	<i>Anlegerprofil / Depotanalyse / Risikoneigung</i>	<i>Angaben zu Kreditwürdigkeit und Kreditfähigkeit</i>	<i>Reise- und Konsumverhalten</i>
Unterlagen für Kundengespräch	<i>Aktueller Depotauszug / Kontensaldi / Anlagelisten</i>	<i>Prospekte Finanzierungen / Zinssätze Hypotheken</i>	<i>Angebote Kartendienstleistungen</i>
Mögliche Zusatzdienstleistungen	<i>VV-Auftrag / Fondslösungen</i>	<i>Versicherungen / Forwardlösungen</i>	<i>Versicherungen / Bonussysteme</i>

Korrekturhinweise:

- je richtige Information: ½ Punkt
- weitere sinnvolle Lösungen sind möglich

Erreichte Punktezahl

Punkte

2. Kundengespräch vorbereiten

5 ½ Punkte

Leistungsziele 1.1.1.1 (K2), 1.1.1.3 (K3)

Erfolgreiche Kundengespräche bedürfen einer intensiven Planung. Besonders die einzelnen Gesprächsphasen müssen sorgfältig vorbereitet werden.

a) Formulieren Sie in der folgenden Tabelle je einen wichtigen Grundsatz pro Gesprächsphase.

3 x ½ Punkt

Gesprächsphase	Grundsatz
Begrüßung	<i>Kunden freundlich / zuvorkommend empfangen</i>
Bedürfnisanalyse	<i>Individuelle Bedürfnisse abklären</i>
Nutzenargumentation	<i>Individuelle / kundenbezogene Vorteile hervorheben</i>

Korrekturhinweis: weitere sinnvolle Lösungen sind möglich

**Erreichte
Punktezahl**

Punkte

- b) **Nennen Sie vier konkrete Unterlagen, die der Kundenberater in einem Anlagegespräch einsetzen kann.**

4 x ½ Punkt

- *Prospekte zu Anlagefonds*
- *Factsheet zur privaten Vorsorge in der Schweiz*
- *Übersicht Kontensortiment*
- *Allgemeine Geschäftsbedingungen*
- *Auswertungsbogen zur Bestimmung des Risikoprofils*

Korrekturhinweis: weitere sinnvolle Lösungen sind möglich

In einem Kundengespräch lassen sich verschiedene Fragenarten einsetzen.

- c) **Formulieren Sie eine geeignete offene Frage, um das Kundenbedürfnis im Bereich Vorsorgeplanung abzuklären.**

1 Punkt

Wie sieht Ihre persönliche Vorsorgeplanung aus?

Korrekturhinweis: offene Frage: ½ Punkt, sinnvoller Inhalt: ½ Punkt

- d) **Formulieren Sie eine geeignete geschlossene Frage, um ein Kundengespräch abzuschliessen.**

1 Punkt

Gibt es noch Punkte, die Ihnen unklar sind?

*Korrekturhinweise: - geschlossene Frage: ½ Punkt
- sinnvoller Inhalt: ½ Punkt*

**Erreichte
Punktezahl**

Punkte

3. Bankkündengeheimnis
Leistungsziel 1.7.1.2 (K2)

4 Punkte

Als Mitarbeiter einer Schweizer Bank unterliegen Sie dem Bankkündengeheimnis

Vervollständigen Sie den untenstehenden Lückentext so, dass er das Schweizerische Bankkündengeheimnis korrekt beschreibt.

8 x ½ Punkt

Das Schweizerische Bankkündengeheimnis dient dem

Persönlichkeitsschutz (oder Synonym)
der Bankkunden.

Bei der Verletzung des Bankkündengeheimnisses unterscheidet man zwei Arten. Es gibt einerseits die

fahrlässige
Verletzung, welche mit einer Busse bis zu CHF 250'000 bestraft wird.

Handelt es sich jedoch um eine

vorsätzliche
Verletzung des Bankkündengeheimnisses, so wird diese mit

Gefängnis bis zu drei Jahren
oder mit

einer Busse
geahndet.

Das Schweizerische Bankkündengeheimnis ist im Artikel

47 des *Bankgesetz*
geregelt und ist

auch dann noch gültig (oder Synonym)
wenn der Mitarbeiter die Bank verlässt.

Erreichte
Punktezahl

Punkte

4. Bankenstrukturen
Leistungsziel 1.7.3.1 (K2)

2 Punkte

Die Banken werden in der Schweiz in verschiedene Gruppen eingeteilt.

Während der Finanzkrise im Jahr 2009 führte die Strukturierung des Bankenplatzes Schweiz mit nur zwei Grossbanken zu Problemen im Schweizer Finanzmarkt. Beschreiben Sie in kurzen Sätzen zwei Gründe.

2 x 1 Punkt

- Die beiden Grossbanken bilden mit ihren enormen Bilanzsummen ein Klumpenrisiko für den Staat, welches in Krisenzeiten zu Problemen führen kann.
- Der Staat musste in der Finanzkrise eingreifen und die UBS AG stützen
- Vertrauensverlust der Kunden führte zu massiven Abwanderungen zu Kantonal-, Raiffeisen- und Regionalbanken.
- Boni / Löhne wurden kritisch hinterfragt

Korrekturhinweis: weitere sinnvolle Antworten gelten lassen / allenfalls Teilpunkte

Erreichte
Punktezahl

Punkte

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

4 Punkte

Leistungsziel 1.7.2.1 (K2/K3)

Die Vereinbarung über die Standesregeln zur Sorgfaltspflicht der Banken (VSB) wurde zwischen der Schweizerischen Bankiervereinigung und den Schweizer Banken abgeschlossen.

a) Nennen Sie die beiden Ziele, welche diese Vereinbarung verfolgt.

2 x ½ Punkt

- *Ansehen des schweizerischen Finanzplatzes wahren*
- *Bekämpfung von Geldwäscherei und Terrorismusfinanzierung*

b) Nennen Sie zwei Gesetze, welche als Grundlage für die VSB dienen.

2 x ½ Punkt

- *Geldwäschereigesetz*
- *Strafgesetzbuch*

Korrekturhinweis: OR, BankG, ZGB und dergleichen sind falsch

c) Im Jahr 2009 kamen die Schweizer Grossbanken international unter starken Druck. Die Vorwürfe bezogen sich insbesondere auf zwei Sorgfaltspflichten, welche die Banken verletzt haben sollen. Nennen Sie diese beiden Sorgfaltspflichten gemäss VSB.

2 x 1 Punkt

- *Verbot der aktiven Beihilfe zur Kapitalflucht*
- *Verbot der aktiven Beihilfe zur Steuerhinterziehung*

Korrekturhinweis: die dritte Sorgfaltspflicht, Identifikation des Vertragspartners und Feststellung des wirtschaftlich Berechtigten, ist bei dieser Fragestellung als falsch zu taxieren

Erreichte
Punktezahl

Punkte

6. Kontosortiment und Kontoeröffnung

8 Punkte

Leistungsziel 1.7.4.1 (K2), 1.7.4.3. (K3), 1.7.5.2 (K2), 1.7.6.1 (K2)

Herr Ernst Müller, 34 Jahre alt, aus Basel, hat vor kurzem ein Feriendomizil am Vierwaldstättersee bezogen. Er vereinbart einen Gesprächstermin bei Ihrer Bank in Weggis, um sich beraten zu lassen.

- a) **Nennen Sie dem Kunden zwei Kontoarten, die Sie ihm empfehlen, und beschreiben Sie, wie er diese Konti nutzen kann.**

2 x 1 Punkt

Kontoart	Zweck/Nutzen
Sparkonto	Anlage der Ersparnisse, evtl. Sparen für grössere Ausgaben, die die Ferienwohnung betreffen
Privatkonto	Abwicklung Zahlungsverkehr, Zahlung der anfallenden Rechnungen per DA, Karten etc.

- Korrekturhinweis:
- korrekte Kontoart und Zweck/Nutzen ergeben zusammen 1 Punkt (keine Teilpunkte)
 - andere sinnvolle Antworten sind möglich

Erreichte
Punktezahl

Punkte

Herr Müller hat einen guten Eindruck Ihrer Bank bekommen und entschliesst sich, ein Konto zu eröffnen.

- b) **Der Kunde möchte genau wissen, wie die Eröffnung eines Kontos abläuft. Nennen Sie vier Formalitäten einer Kontoeröffnung.**

4 x ½ Punkt

- Eröffnungsformulare/Daten aufnehmen
- Unterschriften
- Identifikation
- Abgabe AGB
- Zusatzdienstleistungen/Bestellungen

Korrekturhinweis: andere sinnvolle Antworten sind möglich

Herr Müller möchte auch in Geschäften oder Restaurants bargeldlos bezahlen können.

- c) **Neben der bargeldlosen Bezahlung in Geschäften und Restaurants haben die folgenden beiden Zahlungsmittel weitere Kundennutzen. Nennen Sie je zwei.**

4 x ½ Punkt

Zahlungsmittel	Kundennutzen
Maestrokarte	<ul style="list-style-type: none">- Bargeldbezug an Geldautomaten- Zahlung der Parkgebühren mit Cash-Funktion- bargeldloses Tanken
Kreditkarte	<ul style="list-style-type: none">- Bargeldbezug international- Kautionsfunktion für Mietwagen- verschiedene Einkäufe im Internet international gut akzeptiert- Versicherungsschutz- Kreditfunktion

Korrekturhinweis: andere sinnvolle Antworten sind möglich

Erreichte
Punktzahl

Punkte

- d) Herr Müller besitzt einen PC mit Internetanschluss. Welche zwei zusätzlichen Voraussetzungen benötigt er, um seine Bankgeschäfte über E-Banking durchführen zu können?

2 x ½ Punkt

- Konto-Verbindung
- E-banking Vertrag mit der Bank
- Zugangskode
- Smartcard
- Kartenlesegerät
- Streichliste
- Virenschutzprogramm

- e) Beschreiben Sie zwei Vorteile, die dieses Produkt Herrn Müller bietet.

2 x ½ Punkt

- Zugang zu den Bankkonten rund um die Uhr
- Zugang, auch wenn Herr Müller sich nicht in der Schweiz befindet
- Eingabe der Daten von jedem PC mit Internetzugang
- Überwachung der Zahlungen auch ausserhalb der Ferienzeit
- Niedrige Transaktionskosten
- Weitere Informationen zu Finanzmärkten

Korrekturhinweis: andere sinnvolle Antworten sind möglich

Erreichte
Punktezahl

Punkte

7. Volkswirtschaftliche Aufgaben der Bank

2 Punkte

Leistungsziel 3.1.7.1 (K2)

Eine der volkswirtschaftlichen Aufgaben der Banken ist die Kapital- und Kreditvermittlung. Diese Aufgabe ist ausgesprochen wichtig für das Funktionieren unserer Wirtschaft.

Welche Schwierigkeiten ergeben sich für die Volkswirtschaft eines Landes, wenn die Banken ihrer Funktion als Kapital- und Kreditvermittler nicht mehr nachkommen könnten? Beschreiben Sie zwei Schwierigkeiten in ganzen Sätzen.

2 x 1 Punkt

- *Besonders kleinere und mittlere Unternehmen hätten Schwierigkeiten, sich Kapital zu beschaffen.*
- *Den Unternehmen fehlten die Mittel zur Produktion.*
- *Private Haushalte könnten sich nur schwer Kredite z.B. zum Hausbau besorgen.*
- *Negative Folgen für Wirtschaftswachstum.*

Korrekturhinweis: andere sinnvolle Antworten sind möglich

Erreichte
Punktezahl

Punkte

8. Verkaufsformen kennen
 Leistungsziel 1.2.2.3 (K3)

7 ½ Punkte

Banken kennen verschiedene Verkaufsformen, um ihre Produkte und Dienstleistungen zu vertreiben.

a) Erläutern Sie zu den folgenden Verkaufsformen je zwei unterschiedliche Vor- und Nachteile.

6 Punkte

Verkaufsform	Zwei Vorteile	Zwei Nachteile
Telefon	<ul style="list-style-type: none"> - Direkter Kundenkontakt - Kontaktaufnahme ausserhalb Bürozeiten möglich - Kunde braucht nicht in Bank zu kommen 	<ul style="list-style-type: none"> - Persönlicher Eindruck fehlt - Kein Einsatz von Prospekten/ Broschüren - Fehlendes Vertrauen in Gesprächspartner
Internet	<ul style="list-style-type: none"> - Rasche Übermittlung von Unterlagen - Kostengünstig - Zeit- und ortsunabhängig 	<ul style="list-style-type: none"> - Fragen können nicht sofort beantwortet werden - Unpersönlich - Misstrauen gegenüber Technologie
Beratungsgespräch	<ul style="list-style-type: none"> - Persönliche, individuelle Beratung - Fragen können unmittelbar geklärt werden - Vertrauensverhältnis zwischen Berater und Kunde 	<ul style="list-style-type: none"> - Zeitaufwändig - Teure Verkaufsform - Einschränkungen betreffend Ort / Zeit

Korrekturhinweise: - richtiger, unterschiedlicher Vorteil / Nachteil: je ½ Punkt
 - weitere sinnvolle Lösungen sind möglich

Erreichte Punktezahl

Punkte

- b) Formulieren Sie zu jeder Verkaufsform einen Verbesserungsvorschlag in Bezug auf die unter a) genannten Nachteile, um mögliche Schwachstellen von Verkaufsformen zu beheben.

3 x ½ Punkt

Verkaufsform	Verbesserungsvorschlag
Telefon	<ul style="list-style-type: none">- Telefonische Kontaktaufnahme erst nach Zustellung von Prospekten- Bei Bedarf Folgetermin in Bank vereinbaren
Internet	<ul style="list-style-type: none">- Sicherheit des e-Bankings verbessern- Hotline einrichten
Beratungsgespräch	<ul style="list-style-type: none">- Kundenberater besuchen Kunden zu Hause- Optimale Vorbereitung auf Beratungsgespräche

Korrekturhinweis: weitere sinnvolle Lösungen sind möglich

Erreichte
Punktezahl

Punkte

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

Die Kreditpolitik einer Bank sieht drei mögliche Ziele vor:

- Sicherheit
- Rentabilität
- Liquidität

a) Sicherheit als Zielsetzung bedeutet, dass die Bank bei der Kreditvergabe auf höchst mögliche Sicherheit achtet. Eine Massnahme wäre, dass die Bank Klumpenrisiken vermeidet. Beschreiben Sie in einem Satz diese Massnahme.

1 Punkt

Die Bank muss ihr Risiko auf möglichst viele verschiedene Kreditnehmer verteilen (Vermeidung von Klumpenrisiken)

Korrekturhinweis: andere sinnvolle Antworten, sofern konkret, sind möglich

b) Eine andere Bank möchte in ihrer Kreditpolitik möglichst rentabel sein (Rentabilität). Beschreiben Sie in einem ganzen Satz eine konkrete Massnahme zu dieser Zielsetzung.

1 Punkt

- *Bei der Kreditgewährung soll die Bank darauf achten, dass sie eine möglichst hohe Zinsmarge erzielt.*
- *Es sollen möglichst tiefe Kosten für die persönliche Beratung und Betreuung entstehen.*

Korrekturhinweis: andere sinnvolle Antworten, sofern konkret, sind möglich

Erreichte
Punktezahl

Punkte

10. Produkte im Grundpfandgeschäft unterscheiden

4 Punkte

Leistungsziel 1.7.7.2 (K2)

Im Rahmen ihrer Produktpalette bietet die Bank verschiedene Möglichkeiten im Kreditgeschäft an. Entscheiden Sie in den nachfolgenden Situationen, welche zwei Produkte Sie Ihrem Kunden offerieren. Führen Sie jeweils zwei Gründe auf, wieso Sie diese Produkte dem Kunden empfehlen (Pro Produkt 1 Grund).

- a) **Herr Müller beabsichtigt den Kauf einer Eigentumswohnung. Er möchte von den momentan günstigen Konditionen profitieren. Herr Müller rechnet in den nächsten drei Jahren mit gleich bleibenden Zinsen.**

4 x ½ Punkt

Produkte	Begründungen
<i>Geldmarkthypothek/ LIBOR-Hypothek</i>	<i>Die Geldmarkthypothek ist von den Konditionen her tiefer als alle anderen Produkte. Somit ist die Belastung für Herrn Müller sehr klein.</i>
<i>Festhypothek</i>	<ul style="list-style-type: none"> – <i>Bei der Festhypothek profitiert der Kunde während der gesamten Laufzeit von den gleichbleibenden Zinsen.</i> – <i>Bei der Festhypothek ist die Budgetierung für den Kunden einfacher</i>

Erreichte
Punktezahl

Punkte

- b) Herr Keller will eine Investition in ein bestehendes Mehrfamilienhaus tätigen. Er beabsichtigt die Liegenschaft in fünf Jahren zu sanieren. Er möchte ein möglichst einfaches und übersichtliches Hypothekarprodukt.

4 x ½ Punkt

Produkte	Begründungen
<i>Variable Hypothek</i>	<ul style="list-style-type: none">– Bei der variablen Hypothek hat der Kunde die Möglichkeit einer Kündigung– der Kunde hat ein einfaches und transparentes Produkt, was seinen Wünschen entspricht.
<i>Festhypothek auf 5 Jahre</i>	<ul style="list-style-type: none">– Bei der Festhypothek profitiert der Kunde während der gesamten Laufzeit von den gleich bleibenden Zinsen.– Bei der Festhypothek ist die Budgetierung für den Kunden einfacher.

Erreichte
Punktezahl

Punkte

11. Lombardkredit **4 Punkte**
Leistungsziel 1.7.7.5 (K1, K3)

Bei der Gewährung eines Lombardkredites kommen verschiedene Belehnungssätze zur Anwendung.

a) Ergänzen Sie die folgende Tabelle mit den entsprechenden Belehnungssätzen.

4 x ½ Punkt

Wertpapier	Belehnung
Kassenobligationen der eigenen Bank	90 – 100%
Aktien Novartis	50 – 70%
Obligationen der Schweizerischen Eidgenossenschaft	80 – 90%
Eurex-Call-Optionen ABB N	0%

Das Depot eines Kunden weist aktuell einen Kurswert von CHF 342'600.-- auf bei einem entsprechenden Belehnungswert von CHF 220'750.-- und einer Kreditlimite von CHF 250'000.--

b) Nennen und beschreiben Sie die beiden Möglichkeiten, wie das Problem einer Unterdeckung gelöst werden kann, bevor die Bank von ihrem freihändigen Verwertungsrecht Gebrauch macht.

2 Punkte

- *Nachdeckung (½ Punkt):
Der Kunde bringt weitere Werte ein, wodurch sich der Belehnungswert erhöht und somit die Deckung wieder ausgeglichen ist (½ Punkt).*
- *Eindeckung (½ Punkt)
Die Kreditlimite wird auf den aktuellen Belehnungswert reduziert, so dass die Deckung wieder ausgeglichen ist (½ Punkt).*

Erreichte
Punktezahl

Punkte

12. Offerten beurteilen

6 ½ Punkte

Leistungsziele 3.3.8.1 (K2) / 1.1.2.1 (K3)

Die Banken streben eine kontinuierliche Optimierung des Einkaufs an. Sämtliche Offerten werden anhand von verschiedenen Kriterien eingehend geprüft.

- a) **Formulieren Sie in der folgenden Tabelle zur Bestellung von Büromöbeln pro Kriterium eine mögliche Anforderung an die Lieferanten.**

5 x ½ Punkt

Kriterium	Anforderung
Sortiment	<i>Breite Produktpalette</i>
Preis	<i>Rabatte</i>
Lieferfrist	<i>Express-Lieferung</i>
Zahlungsbedingungen	<i>Skonto</i>
Geschäftsbeziehungen	<i>Gegengeschäfte</i>

Korrekturhinweis: weitere sinnvolle Lösungen sind möglich

**Erreichte
Punktezahl**

Punkte

- b) Formulieren Sie in Stichworten drei konkrete Erwartungen, die Lieferanten an Unternehmen haben.

3 x 1 Punkt

- *Fristgerechte Bezahlung der gelieferten Waren*
- *Gute, planbare Geschäftsbeziehung*
- *Zusatzverkäufe*
- *Klare, vollständige Bestellungen*

Korrekturhinweis: weitere sinnvolle Lösungen sind möglich

Auch die Banken unterbreiten ihren Kunden Offerten. Sie haben einem Kunden eine umfassende Offerte für eine Immobilienfinanzierung zugestellt, jedoch keine Rückmeldung erhalten.

- c) Erarbeiten Sie in Stichworten zwei konkrete Schritte, wie Ihr weiteres Vorgehen aussehen könnte.

1 Punkt

- *Kunde kontaktieren*
- *Stand der Dinge abklären*
- *Zusatzinformationen liefern*
- *Kundenwünsche aufnehmen*
- *evtl. angepasste Offerte zustellen*

Korrekturhinweis: weitere sinnvolle Lösungen sind möglich

Erreichte
Punktezahl

Punkte

- 13. Produkte im kommerziellen Faustpfandgeschäft unterscheiden** **3 Punkte**
Leistungsziel 1.7.8.4 (K2)

Der Lombardkredit ist ein von den Banken häufig praktiziertes Geschäft.

- a) Ein Unternehmen will sich Liquidität beschaffen, indem es ein Wertpapierdepot mit CHF-Inland-Obligationen, Mindestrating A, verpfändet. Wie hoch muss der aktuelle Marktwert dieses Depots mindestens sein, wenn ein Kredit von CHF 200'000.-- gesprochen werden soll?

1 Punkt

CHF 285'000.-- (Pfandwert 70 %)
oder CHF 250'000.-- (Pfandwert 80 %)
oder CHF 220'000.-- (Pfandwert 90 %)

- b) Unter welchen zwei Bedingungen wird die Bank den Kunden sofort auffordern, einen Teil des Lombardkredits zurückzubezahlen?

2 x ½ Punkt

- Unterdeckung
- Der Kunde ist nicht in der Lage, zusätzliche Sicherheiten zu liefern.

- c) Lombardkredite schaffen verschiedene Einnahmequellen für Banken. Nennen Sie zwei.

2 x ½ Punkt

- Zinsmarge
- Kreditkommission
- Courtagen
- Depotgebühr

Erreichte
Punktezahl

Punkte

14. Bürgschaften erklären
Leistungsziel 1.7.8.5 (K2)

2 Punkte

Die Aktiengesellschaft Textilia AG, Tochtergesellschaft der Holding FASHION GROUP AG, wünscht ein Investitionsdarlehen über CHF 150'000.--. Die Muttergesellschaft muss für den Vorschuss bürgen.

Welche Vorschriften sind für diese Garantie anzuwenden?

4 x ½ Punkt

Formvorschrift für die Unterzeichnung der Bürgschaft:

einfache schriftliche Form

Höhe der Bürgschaft:

165'000.-- / 180'000.-- oder Kreditbetrag plus 10 – 20 %

Dauer der Bürgschaft gemäss OR:

unbegrenzt

Einfache oder Solidarbürgschaft

solidar

Erreichte
Punktezahl

Punkte

15. Ungedeckte Kredite beschreiben

3 Punkte

Leistungsziel 1.7.8.6 (K2)

Die Höhe von Blankokrediten an Gewerbetunden wird aufgrund allgemein gültiger Normen festgelegt.

- a) **Eine Norm zur Festlegung der Kreditsumme orientiert sich an der Höhe der Eigenmittel. Nennen Sie vier Bilanzpositionen einer Aktiengesellschaft, die zu den Eigenmitteln gerechnet werden.**

4 x ½ Punkt

- *Aktienkapital*
- *Gewinn- / Verlustvortrag*
- *Statutarische Reserven / sonstige Reserven*
- *Nachrangiges, langfristiges Fremdkapital*
- *Stille Reserven / ein Teil der stillen Reserven*

- b) **Eine weitere Regel lautet, sich auf die Erfolgsrechnung zu beziehen. Ein Unternehmen erwirtschaftet nach Abzug der Abschreibungen in der Höhe von CHF 120'000.-- einen Reingewinn von CHF 180'000.--. Welcher Kreditbetrag ist gemäss Faustregel zulässig?**

1 Punkt

*Cash-flow: CHF 300'000.--
Kreditbetrag 3 bis 4 x der CF = 900'000.-- / 1'200'000.--*

Korrekturhinweis: Wenn nur der CF richtig berechnet ist, wird ein ½ Punkt gegeben

Erreichte
Punktezahl

Punkte

16. Unterlagen zur Kreditprüfung einfordern **2 Punkte**
Leistungsziel 1.7.9.2 (K2)

Neben der Bilanz mit der Gewinn- und Verlustrechnung fordern die Banken von ihren Kunden zusätzliche Dokumente.

- a) **In welchem Dokument ist ersichtlich, ob ein Unternehmen Bürgschaften eingegangen ist oder Kundenforderungen abgetreten hat?**

1 Punkt

Anhang zur Bilanz

- b) **Aus welchem Dokument wird ersichtlich, ob die Unternehmung in der Lage ist, in Zukunft den Kredit zurückzuzahlen?**

1 Punkt

Budget, Liquiditätsplan

17. Anlagefondsprodukte abgrenzen und erklären **3 Punkte**
Leistungsziel 1.7.16.5 (K2, K3)

Ihr Kunde hat vor wenigen Wochen aus einer Erbschaft CHF 200'000.-- erhalten. Das Geld braucht er in den nächsten 2 bis 3 Jahren nicht und möchte es daher in Anlagefonds anlegen. Der Zinssatz auf dem Sparkonto ist ihm zu tief. Der Kunde hat sich vorgängig über Anlagefonds informiert und möchte entweder in einen Obligationen- oder in einen Geldmarktfonds investieren.

- a) **Erklären Sie Ihrem Kunden in ganzen Sätzen, wozu sich ein Geldmarktfonds eignet.**

1 Punkt

Geldmarktfonds eignen sich als kurzfristige und risikoarme Kapitalanlage, da die Laufzeit der im Fonds enthaltenen Anlagen kurz ist (max. 12 Monate) und diese bei Verfall wieder in Geldmarktinstrumente mit marktüblicher Verzinsung angelegt werden.

Korrekturhinweise:

- Begriffe: Verschiedene Geldmarktinstrumente (oder Ähnliches) ½ Punkt;
- kurzfristige und/oder risikoarme Anlage ½ Punkt
- weitere sinnvolle Lösungen sind möglich

Erreichte
Punktezahl

Punkte

Da Ihr Kunde pensioniert ist und neben seiner AHV-Rente keine weiteren nennenswerten Einkommensquellen hat, spielt es für ihn eine wichtige Rolle, was mit den Erträgen aus dem Fonds passiert.

- b) Zeigen Sie Ihrem Kunden zwei Möglichkeiten auf, die ein Fonds in Bezug auf die anfallenden Erträge (Zinsen, Dividenden) hat. Notieren Sie stichwortartig, welche Möglichkeit Sie Ihrem Kunden empfehlen würden.

2 x 1 Punkt

Zwei Möglichkeiten in Bezug auf die Verwendung der Erträge	Ihre Empfehlung
<ul style="list-style-type: none"> – mit Ausschüttung (Tranche A) – thesaurierend (Tranche B) – Erträge gehen an eine gemeinnützige Stiftung (Tranche C) 	mit Ausschüttung (Tranche A)
pro richtige Möglichkeit ½ Punkt	1 Punkt

Erreichte
 Punktezahl

Punkte

18. Anlagefonds empfehlen
Leistungsziel 1.7.16.6 (K3)

4 Punkte

Herr Klaus, einer Ihrer langjährigen Kunden wird in einem Jahr pensioniert. Sie haben ihn heute zu einem Gespräch eingeladen, um mit ihm diese wichtige, neue Lebensphase zu besprechen. Herr Klaus hat bei Ihnen ein Wertschriftendepot, welches nur aus Anlagefonds besteht. Aktuell sieht die Aufteilung seines Depots wie folgt aus:

- 30 % Obligationenfonds (verschiedene Währungen)
- 60 % Aktienfonds (weltweit)
- 10 % Geldmarktfonds (nur Schweizer Franken)

a) Schreiben Sie zwei vollständige Fragen auf, die Sie Herrn Klaus unbedingt stellen wollen. Beachten Sie, dass Sie ihn bereits seit vielen Jahren kennen. Notieren Sie anschliessend stichwortartig den Grund für jede Frage.

4 x ½ Punkt

Zwei vollständige Fragen	Grund der Frage
- Sind Sie neben Ihrer Rente auf zusätzliches Einkommen angewiesen?	- ob Fonds mit Ausschüttung sein müssen/sollten oder thesaurierend sein können
- Werden Sie aus der Pensionskasse eine Rente beziehen, das Kapital oder eine Kombination?	- Bereits heute schon Planung der Depot-Aufteilung; gibt Hinweis auf sein wahrscheinliches Vermögen in einem Jahr
- Haben Sie besondere Hobbys, die Sie sich nach der Pensionierung „leisten“ wollen oder Verpflichtungen?	- Evtl. will er viel reisen, dann braucht er regelmässig Liquidität auf dem Konto
- Möchten Sie sich bis zu Ihrer Pensionierung oder nach Ihrer Pensionierung etwas Spezielles anschaffen?	- je nach Wunsch muss genügend Kapital für die Anschaffung zur Verfügung stehen; evtl. muss bereits jetzt die Planung in Angriff genommen werden
- Wie wohl oder „gut investiert“ fühlen Sie sich mit Ihrer aktuellen Depot-Aufteilung in Bezug auf Ihre Pensionierung?	- wahrscheinlich zu hohe Aktienquote, da im Alter die Kunden vermehrt auf Sicherheit tendieren

- Korrekturhinweise:**
- pro sinnvolle Frage ½ Punkt
 - pro sinnvolle Begründung ½ Punkt
 - es gelten nur vollständige Fragen als richtig (keine Stichworte etc.)
 - allgemeine Fragen zu familiären und finanziellen Verhältnissen, die nichts mit der bevorstehenden Pensionierung zu tun haben, gelten als falsch
 - weitere sinnvolle Lösungen sind möglich

Erreichte Punktezahl

Punkte

Aufgrund einer kürzlich zugestellten Informationsbroschüre über Anlagefonds interessiert sich Herr Klaus, mit Wohnsitz in der Schweiz, für den Credit Suisse Bond Fund (Lux) in Schweizer Franken.

- b) **Welche Bedeutung hat der Begriff „Lux“ im Namen des Fonds für Ihren Kunden? Erklären Sie in ganzen Sätzen.**

1 Punkt

Der Begriff bedeutet, dass das Fondsdomizil in Luxemburg liegt und somit für den Kunden (Wohnsitz Schweiz) keine Verrechnungssteuer auf die Erträge (Zinsen, Dividenden) erhoben wird. Die Erträge aus diesem Fonds sind somit für den Kunden verrechnungssteuerfrei.

Der Credit Suisse Bond Fund (Lux) in Schweizer Franken hat aktuell ein Fondsvermögen von CHF 1,411 Mrd. und 5,644 Mio ausstehende Anteilsscheine.

- c) **Berechnen Sie für Herrn Klaus den Nettoinventarwert (NAV) eines Anteilsscheins des Credit Suisse Bond Fund (Lux).**

1 Punkt

Berechnung Inventarwert/NAV: gesamtes Fondsvermögen / alle ausstehenden Anteilsscheine = CHF 1'411'000'000.-- / 5'644'000 = CHF 250.--

Erreichte
Punktezahl

Punkte

19. Kapitalerhöhung beschreiben

3 Punkte

Leistungsziel 1.7.16.10 (K1, K2)

Eine Ihrer Kundinnen hat kürzlich Aktien gekauft. Nun sitzt sie bei Ihnen im Besprechungszimmer und legt Ihnen eine Medienmitteilung über eine bevorstehende Kapitalerhöhung bei einer der investierten Aktiengesellschaften vor.

a) Zählen Sie Ihrer Kundin zwei konkrete Gründe auf, warum eine Aktiengesellschaft eine Kapitalerhöhung durchführt.

2 x ½ Punkt

- Sanierung
- Expansion im In- und Ausland / neue Geschäftsstellen
- Vergrößerung Maschinenpark / Vergrößerung Produktionsanlagen
- Errichtung/Vergrößerung einer Lagerhalle
- Investitionsgüter

Korrekturhinweise: - Antworten wie: für Marketing/Werbung, Kauf von Firmenwagen etc. gelten als falsch
- weitere sinnvolle Lösungen sind möglich

Aus der Medienmitteilung geht hervor, dass Ihre Kundin pro Aktie ein Bezugsrecht erhält.

b) Ihre Kundin möchte wissen, welche Bedeutung dieses Bezugsrecht für sie hat. Beschreiben Sie zwei Bedeutungen in ganzen Sätzen.

2 x ½ Punkt

- Durch das Bezugsrecht hat die Kundin einen vermögensrechtlichen Schutz, der ihr den bisherigen prozentualen Anteil am Eigenkapital und am Gewinn sichert.
- Neben dem vermögensrechtlichen Schutz bietet ihr das Bezugsrecht auch einen mitgliedschaftsrechtlichen Schutz, da sie die Möglichkeit hat, auch ihren bisherigen prozentualen Anteil am stimmberechtigten Kapital zu erhalten.
- Zudem entschädigt das Bezugsrecht die Kundin für den wahrscheinlichen Kursverlust durch die Aktienkapitalerhöhung.

Korrekturhinweis: um die volle Punktzahl zu erhalten, müssen zwei der oben aufgeführten Punkte in sinngemässer Form erwähnt sein, ansonsten gibt es nur einen ½ Punkt

Erreichte
Punktezahl

Punkte

- c) Was kann Ihre Kundin mit den Bezugsrechten machen? Zeigen Sie ihr zwei Möglichkeiten und die Auswirkungen auf ihre Aktienposition auf.

2 x ½ Punkt

Möglichkeiten	Auswirkungen auf die Anzahl Aktien der Kundin
Bezugsrechte ausüben	Sie erhält zusätzliche, neue Aktien
Bezugsrechte verfallen lassen	Keine Auswirkungen
Bezugsrechte verkaufen	Keine Auswirkungen, Erlös aus dem Verkauf wird ihrem Konto gutgeschrieben
Bezugsrechte dazukaufen	Sie erhält zusätzlich neue Aktien

Korrekturhinweis: pro richtige Zeile ½ Punkt

20. Vorschläge mit Argumenten einbringen
Leistungsziel 1.1.2.1 (K3)

4 Punkte

Sie betreuen Anlagekunden. Ihr Kundenstamm besteht hauptsächlich aus Privatpersonen mit einem Vermögen bis CHF 5 Millionen. Während einer Besprechung ärgert sich eine langjährige Kundin darüber, dass sie fast jeden Tag Korrespondenz Ihrer Bank erhält (z. B. Zins- und Dividendenabrechnungen, Geschäftsberichte, Einladungen zu Generalversammlungen).

Machen Sie unter Verwendung der folgenden Tabelle zwei konkrete Vorschläge, welche das Anliegen Ihrer Kundin erfüllen. Bringen Sie je zwei zusätzliche Argumente, die für Ihre Vorschläge sprechen.

2 x 2 Punkte

Vorschlag	Argumente
E-Banking / E-Dokumente	- Ort- und zeitunabhängiger Zugriff auf Bankdaten - Tiefere Kosten
Banklagernde Korrespondenz	- Bankunterlagen werden zentral gesammelt - Sichere Aufbewahrung
Neue Zustelladresse (z.B. Treuhänder)	- Bankunterlagen werden zentral gesammelt - Zusatzdienstleistungen (z.B. Steuererklärung)

Korrekturhinweise: - korrekter Vorschlag: 1 Punkt,
je zweckmässiges Argument: ½ Punkt
- weitere sinnvolle Lösungen sind möglich

Erreichte
Punktezahl

Punkte

21. Arten von Gläubigerpapieren **4 Punkte**
Leistungsziele 1.7.10.5 (K1, K2)

Unternehmen, welche zur Finanzierung neuer Projekte Geld benötigen, können über Gläubigerpapiere Geld von Investoren aufnehmen.

a) Zu den Gläubigerpapieren gehören zum Beispiel die Pfandbriefe und die Kassenobligationen. Zählen Sie vier weitere Gläubigerpapiere auf:

4 x ½ Punkt

- Anleihe, Obligation, Anleihensobligation, Straight Bond
- Optionsanleihe
- Wandelanleihe (convertible/exchangeable)
- Zero-bonds
- Floating rate bonds
- Euro bonds
- Notes
- Doppelwährungsanleihen

Korrekturhinweis: weitere sinnvolle Lösungen sind möglich

b) Erklären Sie in zwei Beispielen den Nutzen von Kassenobligationen für den Emittenten und den Anleger.

4 x ½ Punkt

Nutzen Emittent	Nutzen Anleger
<i>die Bank kann je nach Geldbedarf (Refinanzierungsbedarf) die Ausgabe ankurbeln oder dämpfen</i>	<i>infolge fester Laufzeit höher verzinst als das Sparguthaben</i>
<i>ein Teil der Hypothekarkredite werden mit Kassenobligationsgeldern finanziert</i>	<ul style="list-style-type: none"> - <i>sehr sichere Anlage, da die Bank Emittentin ist (Einlegerschutz)</i> - <i>Übergang vom Kontosparen zum Wertpapiersparen</i>

Korrekturhinweis: weitere sinnvolle Lösungen sind möglich





Erreichte
Punktezahl

Punkte

22. Kursumrechnungen erklären
Leistungsziel 1.7.13.5 (K3)

3 Punkte

Frau Grittinger kommt zu Ihnen an den Schalter und hat verschiedene Fragen zu Kursumrechnen. Aus einer Tageszeitung hat sie folgende Tabelle ausgeschnitten.

	Bezeichnung	Währung	Einheit	Geld (Bid)	Brief (Ask)
	EWU / Euro	EUR	1	1.4850	1.5350
	USA / Dollar	USD	1	1.1150	1.1950
	Kanada / Dollar	CAD	1	0.9100	0.9900
	Norwegen / Krone	NOK	100	16.4000	18.3000

Verwenden Sie diese Tabelle für die folgenden Berechnungen.

- a) **Berechnen Sie für Frau Grittinger die folgenden Kursumrechnungen:**
Frau Grittinger möchte im Herbst nach Kanada in die Ferien gehen und 2500.-- Kanadische Dollar mitnehmen. Wie viel Schweizerfranken würde das Frau Grittinger kosten?

2 x ½ Punkt

$$CAD 2500 * .99 CHF/ CAD = \underline{CHF 2475.--}$$

Korrekturhinweis: ½ Punkt für richtigen Kurs, ½ Punkt für richtiges Endresultat

- b) **Für die Tochter von Frau Grittinger sollten Sie CHF 900.-- in Norwegische Kronen wechseln. Wie viel Norwegische Kronen können Sie ihr ausbezahlen?**

2 x ½ Punkt

$$CHF 900/(18.3 CHF/100 NOK) = \underline{4918.-- NOK} \text{ können ausbezahlt werden.}$$

Korrekturhinweise:

- ½ Punkt für richtigen Kurs, ½ Punkt für richtiges Endresultat
- der Lösungsweg muss ersichtlich sein, nur Endresultate geben keine Punkte
- weitere sinnvolle Lösungen (Rundungen auf ganze Beträge) möglich

- c) **Frau Grittinger besitzt vom letzten Urlaub noch USD 270.--. Wie viel Schweizerfranken können Sie Ihr ausbezahlen?**

2 x ½ Punkt

$$USD 270 * 1.115 CHF/USD = \underline{CHF 301.05}$$

Korrekturhinweis: ½ Punkt für richtigen Kurs, ½ Punkt für richtiges Endresultat

Erreichte
Punktezahl

Punkte

23. Börsenabrechnung
Leistungsziel 1.7.12.2 (K3)

3 Punkte

Ein Kauf oder Verkauf von Wertpapieren an der Börse ist nicht gratis, deshalb werden dem Kunden nebst dem Preis für den Titel auch weitere Gebühren und Abgaben verrechnet.

Ergänzen Sie die untenstehende Börsenabrechnung mit den nötigen Angaben direkt in die Kästchen.

6 x ½ Punkt

EFFEKTENABRECHNUNG

IHR KAUF AN DER SIX SWISS EXCHANGE

N.Akt. Nestlé SA, CHF 1
Valor 003 886 335

Stück	2000	zu CHF	37.50	= CHF	<input type="text" value="75'000"/>
<input type="text" value="Schweizerische Kommission /
Courtage / Bankgebühr"/>			0.90%	= CHF	<input type="text" value="675"/>
Eidgenössische Umsatzabgabe			<input type="text" value="0.075 %"/>	= CHF	<input type="text" value="56.25"/>
<input type="text" value="Börsegebühr"/>				= CHF	<input type="text" value="9.45"/>
Zu Lasten Konto 7008.78 M					<input type="text" value="75'740.70"/>
					<hr/> <hr/>

Korrekturhinweis: Folgefehler aus den Berechnungen berücksichtigen

**Erreichte
Punktezahl**

Punkte

- 24. Standard PC-Programme auswählen** **4 ½ Punkte**
Leistungsziele 2.1.2.1 / 2.1.3.1 (K2), 2.1.2.2 (K3)

Der gezielte Einsatz von PC-Programmen ist für die Banken von grosser Bedeutung.

- a) **Ordnen Sie in der folgenden Tabelle jeder Aufgabe das geeignete Standard-PC-Programm zu.**

3 x ½ Punkt

Aufgabe	PC-Programme
Erstellung eines Begrüssungsbriefes für einen Neukunden	<i>Textverarbeitungsprogramm (Word)</i>
Erstellung einer Präsentation für die Geschäftsleitung	<i>Grafikprogramm (Powerpoint)</i>
Verkaufsstatistik eines neuen Produkts	<i>Tabellenkalkulationsprogramm (Excel)</i>

Der Kunde erwartet von einer Bank, dass deren Korrespondenz fehlerfrei ist.

- b) **Formulieren Sie in Stichworten drei Möglichkeiten, um Dokumente auf Form, Inhalt und Rechtschreibung zu überprüfen.**

3 x ½ Punkt

- *Textverarbeitungsprogramm (Rechtschreibung und Grammatik)*
- *Lektur (z.B. Vorgesetzter)*
- *Korrektur mittels Lexikon*
- *Fachliteratur*
- *Internet*
- *Vier Augen-Prinzip*

Korrekturhinweis: weitere sinnvolle Lösungen sind möglich

Erreichte
Punktezahl

Punkte

- c) Bestimmen Sie in der folgenden Tabelle ein geeignetes unterschiedliches Informationsmittel, um die gesuchten Informationen auch ausserhalb des Internet zu beschaffen.

3 x ½ Punkt

Informationen	Informationsmittel
Fachwissen im Zahlungsverkehr	<i>Fachliteratur BankingToday</i>
Fahrpläne für Kundenbesuche	<i>Kursbuch Anruf bei SBB SMS</i>
Aktuelle Zinssätze von Obligationen	<i>Zeitungen Teletext Telefonhandel</i>

25. Lager bewirtschaften

7 ½ Punkte

Leistungsziele 3.3.8.2 / 1.1.3.3 (K3), 1.2.1.2 (K2)

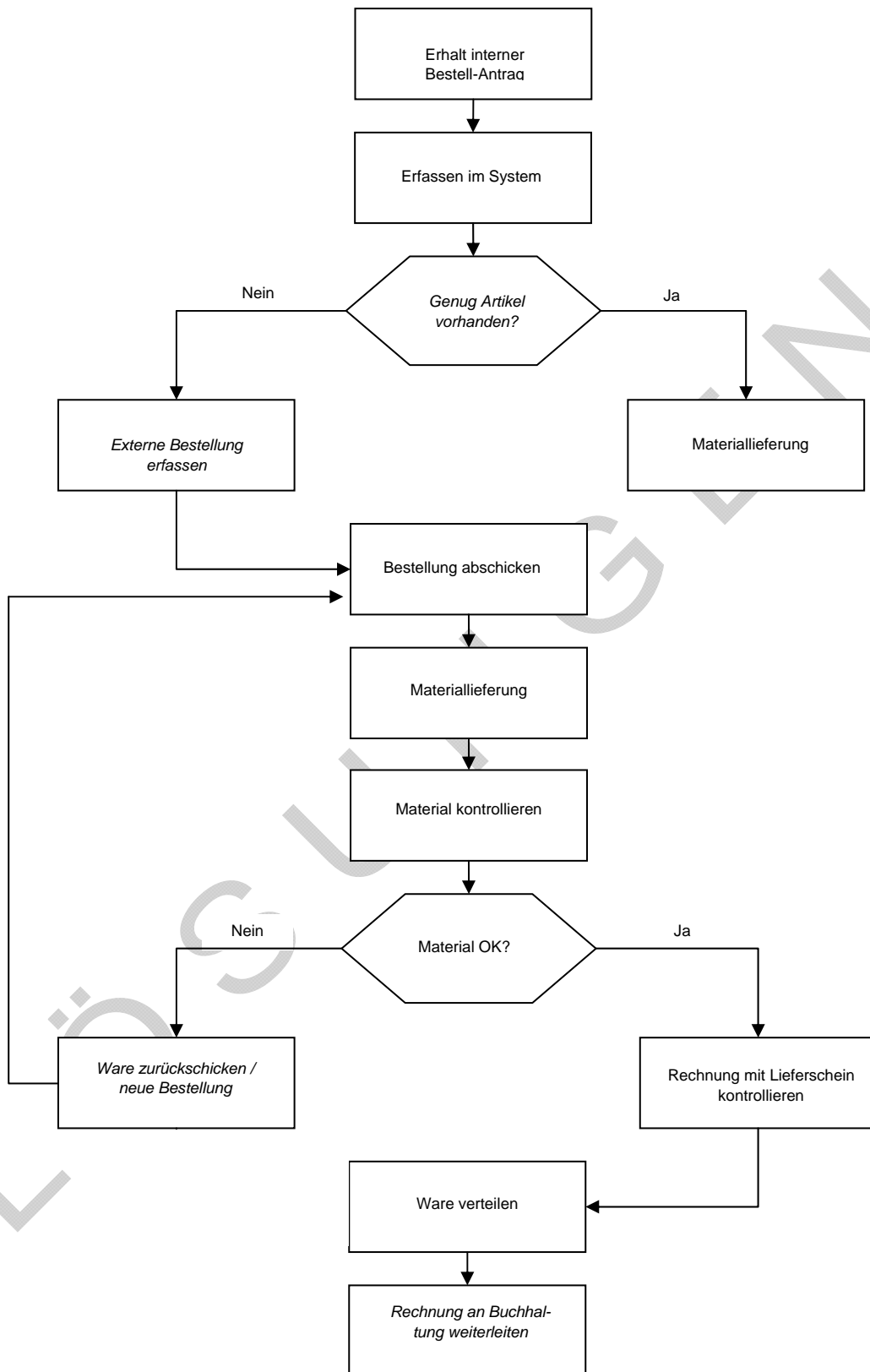
Eine effiziente Lagerbewirtschaftung erlaubt Kosteneinsparungen und erfolgt daher in einem klar definierten Prozess.

- a) Sie sind für die Lenzinger AG tätig und betreuen das Büromateriallager. Ergänzen Sie im folgenden Flussdiagramm auf der nächsten Seite die vier fehlenden Bezeichnungen.

4 x 1 Punkt

Erreichte
Punktezahl

Punkte



Korrekturhinweis: weitere sinnvolle Lösungen sind möglich

Erreichte
 Punktezahl

Punkte

- b) Das bestellte Material ist beschädigt. Erläutern Sie in Stichworten drei Grundsätze, die es bei der Formulierung von Beschwerden zu berücksichtigen gibt.

3 x ½ Punkt

- Sachlich und anständig bleiben
- Sachverhalt vollständig schildern
- Konstruktive Lösungsvorschläge machen
- Dienstleistungsgedanke beachten

Korrekturhinweis: weitere sinnvolle Lösungen sind möglich

Im Rahmen der Lagerbewirtschaftung ist eine umfassende Kundendatei von grossem Nutzen.

- c) Erklären Sie anhand von zwei konkreten Punkten, warum eine aussagekräftige Kundendatei die Lagerbewirtschaftung erleichtert.

2 x 1 Punkt

- Orientiert über das Datum der letzten Bestellung
- Informiert, welche Personen Material bestellen
- Gibt Auskunft über den Gegenwert der Bestellungen
- Informiert über Form der Bestellungen (mündlich, e-Mail, Telefon, schriftlich)
- Gibt Auskunft über spezielle Präferenzen des Kunden

Korrekturhinweis: weitere sinnvolle Lösungen sind möglich

Erreichte
Punktzahl