

BRANCHE BANK

E-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 – 37) 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, 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 damit die Wirtschaft zu schützen.

- b) **Benennen Sie zwei Themenbereiche aus dem Bankengesetz, die speziell auf den Schutz des Bankensystems ausgerichtet sind.**

2 x 1 Punkt

- c) **Welche Behörde beaufsichtigt in der Schweiz die Banken betreffend 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 (K3)

Ein Kundenberater einer Schweizer Bank trifft während seiner 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 der Kundenberater mit den vorhandenen Daten auf 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 die Verwendung des Formulars "R" korrekt beschrieben ist.

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

Leistungsziele 1.1.1.1 (K3) / 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 langjähriger Kunde Ihrer Bank.

- 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 zwei Vorteile eines standardisierten Beratungsbogens. Aus Sicht der Bank und/oder aus Sicht des Kunden.**

2 x ½ 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 ½ Punkt

**Erreichte
Punktezahl**

Punkte

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

1 Punkt

Einwand:	Die Depotgebühren Ihrer Bank sind viel zu hoch.
Antwort:	

Am Schluss des Kundengesprächs bringt Herr Furrer mehrere Reklamationen an.

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

4 x ½ Punkt

Erreichte
Punktezahl

Punkte

4. Kontoeröffnung **8 Punkte**
Leistungsziele 1.7.4.1 / 1.7.4.2 / 1.7.4.3 / 1.7.4.5 (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, aber 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) **Nennen Sie Frau Müller drei verschiedene Kontokategorien Ihrer Bank und beschreiben Sie 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 (K4)

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 eine mögliche Kundengruppe und zeigen Sie ein entsprechendes Dienstleistungsangebot auf.**

2 x 1 Punkt

Kundengruppen	Angebot der Schweizer Bank

Neben den Kunden setzt sich die Schweizer Bank auch mit anderen Anspruchsgruppen auseinander.

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

2 x 1 Punkt

Anspruchsgruppe	Erwartungen der Bank
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 1.4.4.1 (K3)

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

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 sie 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 für die Bank von Natur aus mit Risiken verbunden.

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. Beschreiben Sie dazu 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 Angaben zum Objekt in diesen 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) Nennen Sie ein weiteres Beispiel für eine Dienstbarkeit.**

½ Punkt

**Erreichte
Punktzahl**

Punkte

11. Finanzielle Auswirkungen von Grundpfandkrediten aufzeigen **2 Punkte**
Leistungsziel 1.7.7.4 (K3)

Herr Hans Huber wohnt aktuell in einer Mietwohnung. Er interessiert sich nach wie vor für das in der vorhergehenden Aufgabe erwähnte Eigenheim. Er verfügt über Eigenmittel, erspartes Vermögen und Erbvorbezug in der Höhe von CHF 300'000.--.

Wie hoch muss sein jährliches Bruttoeinkommen mindestens sein, damit er sich den Kauf des Hauses leisten kann? Erstellen Sie zu diesem Zweck einen Finanzierungsplan und eine Tragbarkeitsrechnung.

Kalkulatorischer Zinssatz 5 % pro Jahr
Will genau CHF 200'000.-- Eigenkapital einbringen

2 Punkte

Finanzierungsplan	
Kaufpreis	
- Eigenmittel	
= Fremdkapital	

Tragbarkeitsberechnung	
Zins	
+ Nebenkosten/Unterhalt	
Amortisation	
= Totalbelastung	
Mindest Bruttoeinkommen	

Erreichte
Punktezahl

Punkte

12. Lombardkredit erläutern
 Leistungsziel 1.7.7.5 (K3)

2 Punkte

Ein Kunde, Stefan Dubois, besitzt einen Teil seines Vermögens in Form von Depotwerten. Um stärker vom Wachstum der Wirtschaft zu profitieren, beabsichtigt er, einen Lombardkredit aufzunehmen, um weitere Börsengeschäfte zu tätigen.

Ergänzen Sie zum Zweck der Kreditberechnung die Lücken im folgenden Depotauszug.

2 Punkte

Titel (Anzahl)	Kurs CHF	Kurswert in CHF	Belehungs-satz	Belehungs-wert in CHF
Lebensversicherungspolice CHF 50'000.--	1	40'000.-- Rückkaufswert		
70 Anteile Raiffeisen Fonds (vorwiegend SMI-Titel)	300			
CHF 50'000.--, 2.75% Eidgenossenschaft, 99-12	105			
2 KG Gold	45'000			

Erreichte Punktezahl

Punkte

13. Ungedeckte Kredite beschreiben
 Leistungsziel 1.7.8.6 (K2)

1 Punkt

Für private Kunden sind Kreditfinanzierungen mit und ohne Sicherheiten möglich.

Erklären Sie Herrn Huber den Unterschied des Konsumkredits zu einem Hypothekarkredit in Bezug auf die Dauer und die Kredithöhe.

2 x ½ Punkt

	Konsumkredit gemäss KKG	Hypothek
Dauer		
Maximale Kredithöhe		

Erreichte Punktezahl

Punkte

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

3 Punkte

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

- a) **Erklären Sie Ihrem Kunden einen Vor- und einen Nachteil der beiden in Frage kommenden Kreditformen Kontokorrentkredit und Fester Vorschuss.**

4 x ½ Punkt

	Vorteil	Nachteil
Konto- korrent- kredit		
Fester Vorschuss		

**Erreichte
Punktezahl**

Punkte

- b) Sie gewähren den Investitionskredit von 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

15. Gewährung eines ungedeckten Kredites erklären

3 Punkte

Leistungsziel Nr. 1.7.8.7 (K2)

Für ein grösseres Projekt erhalten zwei Bauunternehmen gemeinsam einen Unternehmerkredit zur Finanzierung von Bauarbeiten. Der Kreditvertrag legt fest, dass sie solidarisch für das Darlehen haften.

- a) Was bedeutet konkret die solidarische Haftung für die Bank?

1 Punkt

Erreichte
Punktezahl

Punkte

Sie gewähren einem beteiligten Architekten einen ungedeckten Kredit in der Höhe von CHF 100'000.-- als Vorschuss auf die ihm zustehenden Honorare.

- b) **Nennen Sie ein zusätzliches Sicherungsmittel, das die Bank im Fall von ungedeckten Krediten verlangen kann.**

1 Punkt

Laut Ihren Richtlinien darf ein Blankokredit nicht mehr als 30 % des Eigenkapitals eines Unternehmens betragen. Die BAGAS AG hat 2010 einen bedeutenden Verlust erlitten. Der Kredit liegt nun über diesen Normen. Die AG besitzt nicht die erforderliche Liquidität, um ihren Kredit zu verringern, wie Sie das fordern.

- c) **Beschreiben Sie eine Massnahme, die Sie den Verwaltungsratsmitgliedern der BAGAS AG vorschlagen, um die Situation zu bereinigen.**

1 Punkt

**Erreichte
Punktezahl**

Punkte

16. Kreditfähigkeit und Kreditwürdigkeit von Firmenkunden ermitteln 3 Punkte
Leistungsziel Nr. 1.7.9.4 (K6)

Alain Dupont betreibt ein Mechanikunternehmen in Form einer Einzelfirma. Er beantragt für die Anschaffung von Maschinen einen Kredit über 1,5 Mio. Da sein Unternehmen stark wächst, plant er die Gründung einer AG, deren Aktionäre Mitglieder seiner Familie und er selbst sein werden.

Die Bilanzvorschau und das Budget liefern Ihnen folgende Schlüsselzahlen:

Bilanzsumme	3,2 Mio.
Eigenkapital des Unternehmens	0,4 Mio.
Durchschnittlicher, für die kommenden 2 Jahre prognostizierter Cashflow	0,1 Mio.
Liquiditätsgrad (Liq. 2)	90 %

a) Wie bewerten Sie die Bonität der AG, die gegründet werden soll? Begründen Sie Ihre Bewertung durch zwei Argumente auf Grund der Zahlen.

2 x 1 Punkt

**Erreichte
Punktezahl**

Punkte

b) Welche Veränderungen in Bezug auf die Haftungsverhältnisse ergeben sich für die Bank aus der Überführung der Einzelfirma in eine Aktiengesellschaft?

1 Punkt

17. Kundendepot analysieren

3 Punkte

Leistungsziel 1.7.16.3 (K5)

Sie sind für eine Schweizer Bank als Kundenberater tätig und betreuen Anlagekunden. Vor wenigen Tagen führten Sie ein Gespräch mit Frau Albasini, aktuell Kundin einer anderen Bank. Sie ist mit der Kundenberatung unzufrieden und wünscht eine neue Bankbeziehung. Frau Albasini ist 66 Jahre alt und lebt in Vevey. Frau Albasini übergibt Ihnen ihren aktuellen Depotauszug.

Betrag	Name/Bezeichnung	Rating	Kurs %	Marktwert in CHF
CHF 1'414.--	Kontokorrent			1'414.--
EUR 60'000.--	4.25 % Toyota Motor bis 02.05.2012	AA	104.31	92'627.--
EUR 60'000.--	4.75 % Gaz de France bis 19.02.2013	AA	107.51	95'469.--
EUR 150'000.--	3.00 % Shell Finance bis 14.05.2013	AA	103.40	229'548.--
EUR 30'000.--	3.50 % Sanofi-Aventis bis 17.05.2013	A	104.58	46'434.--
EUR 350'000.--	3.00 % Nordic Bank bis 08.04.2014	AAA	103.36	535'405.--
	Total Portfolio			1'000'897.--

Erreichte
 Punktezahl

Punkte

Analysieren Sie das Depot von Frau Albasini. Beschreiben Sie in ganzen Sätzen drei wesentliche Risiken des vorliegenden Depots.

3 x 1 Punkt

**Erreichte
Punktezahl**

Punkte

18. 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

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

19. 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

20. Kapitalerhöhung beschreiben
Leistungsziel 1.7.16.10 (K3)

2 Punkte

Im Rahmen einer Eigenkapitalerhöhung haben die bisherigen Aktionäre das Recht auf den Bezug neuer Aktien. Dank Bezugsrechten können sich die Altaktionäre an der Kapitalerhöhung beteiligen und ihre prozentuale Beteiligung halten.

Die Generalversammlung der Huber AG entscheidet, das Aktienkapital zu erhöhen.

Aktienkapital, bisher	CHF 1'000'000.-- (1'000 Aktien zu CHF 1'000.-- nominal)
Erhöhung, neu	um 50 %
Aktienkurs vor Erhöhung	CHF 3'800.--
Emissionspreis	CHF 2'900.--

a) Bestimmen Sie das Bezugsverhältnis.

1 Punkt

Bezugsverhältnis :

b) Berechnen Sie den theoretischen Wert des Bezugsrechts.

1 Punkt

**Erreichte
Punktzahl**

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 existieren. 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			
Welche Rechte beinhaltet das Beteiligungspapier? Bitte ankreuzen.	<input type="radio"/> Vermögensrechte <input type="radio"/> Mitgliedschaftsrechte	<input type="radio"/> Vermögensrechte <input type="radio"/> Mitgliedschaftsrechte	<input type="radio"/> Vermögensrechte <input type="radio"/> Mitgliedschaftsrechte

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

2 Punkte

Erreichte Punktezahl

Punkte

22. Platzierungsformen im Emissionsgeschäft
Leistungsziel 1.7.11.1 (K3)

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 mittels einer 5-jährigen Anleihe über Ihre Bank über den Kapitalmarkt stattfinden.

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

4 x 1/2 Punkt

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

Erreichte Punktezahl

Punkte

- b) Die Firma Schlüssel AG entscheidet sich für eine Festübernahme. Zählen Sie vier Aufgaben auf, welche die Bank im Ablauf einer Emission mittels Festübernahme übernimmt.

4 x ½ Punkt

1
2
3
4

Erreichte
Punktezahl

Punkte

23. Informationen beschaffen
Leistungsziel 2.1.3.1 (K2)

6 Punkte

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

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

4 x ½ Punkt

**Erreichte
Punktezahl**

Punkte

24. Leistungswirtschaftliche Ziele
Leistungsziel 1.4.2.1 (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

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

2 Punkte

**Erreichte
Punktezahl**

Punkte

25. 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 kennengelernt.

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

**Erreichte
Punktezahl**

Punkte

26. Stellenbeschreibung und Stelleninserat 8 Punkte
Leistungsziel 3.3.5.1 (K2) / 3.3.5.2 (K2)

Die Schweizer Bank hat bei der Reorganisation beschlossen, für jede Stelle eine Stellenbeschreibung zu verfassen. Sie ist sich bewusst, dass dies mit einem entsprechenden Aufwand verbunden ist.

Stellenbeschreibungen sind personenneutrale, schriftliche Beschreibungen der Arbeitsstelle hinsichtlich ihrer Ziele, Aufgaben, Kompetenzen und Beziehungen zu anderen Stellen.

- a) **Ergänzen Sie in der folgenden Tabelle zu jedem Stichwort je zwei sinnvolle und aussagekräftige Punkte, die in jeder Stellenbeschreibung geregelt werden.**

8 x ½ Punkt

Stichwort	Inhalte zur Präzisierung
Beschreibung der Stelle	
Organisatorische Einbindung	
Kompetenzen/ Befugnisse	
Abschliessende Angaben	

Erreichte Punktezahl

Punkte

- b) Nennen Sie in der folgenden Tabelle je zwei Gründe, die für und gegen die Erstellung von Stellenbeschreibungen sprechen.

4 x ½ Punkte

Gründe für Stellenbeschreibungen	Gründe gegen Stellenbeschreibungen

Sie haben den Auftrag erhalten, ein Stelleninserat für die Schweizer Bank zu verfassen. Ein Stelleninserat enthält verschiedene Elemente, zum Beispiel „Anforderungen an den Stelleninhaber“.

- c) Zählen Sie in Stichworten vier weitere Elemente auf, die in ein Stelleninserat gehören.

4 x ½ Punkt

Erreichte
Punktzahl

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	

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

**Erreichte
Punktezahl**

Punkte

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